

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA POVPRAŠEVANJA NA SLOVENSKEM TRGU
ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ IN PRIMERJAVA SLOVENSKEGA
TRGA Z OSTALIMI TRGI IZBRANIH EVROPSKIH DRŽAV**

Ljubljana, avgust 2011

PETER MLINAR

IZJAVA

Študent/ka Peter Mlinar izjavljam, da sem avtor/ica tega specialističnega/magistrskega dela, ki sem ga napisal/a pod mentorstvom doc. dr. Aleša Ahčana , in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo/ne dovolim njegove objave na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 Splošno o zavarovalništvu in zavarovanjih	2
1.1 Definicija zavarovanja	2
1.1 Delitve zavarovanj po različnih kriterijih	2
1.2 Življenjsko zavarovanje	3
1.2.1 Glavne funkcije življenjskega zavarovanja	4
1.2.2 Vrste življenjskih zavarovanj	5
1.2.3 Naložbeno življenjsko zavarovanje	6
1.2.4 Vrste tveganj pri naložbenih življenjskih zavarovanjih	6
1.2.4.1 Tveganja, katerim je izpostavljen zavarovalec/zavarovanec	7
1.2.4.2 Tveganja, katerim je izpostavljena zavarovalnica	8
2 Slovenski zavarovalni trg	9
2.1 Organiziranost slovenskega zavarovalnega trga in pravni nadzor	10
2.2 Slovenski trg življenjskih zavarovanj	11
2.2.1 Zavarovalnice na slovenskem trgu življenjskih zavarovanj	11
2.2.2 Rast slovenskega zavarovalnega trga	13
2.2.3 Razvoj naložbenih življenjskih zavarovanj	17
2.2.4 Primerjava temeljnih zavarovalnih kazalcev med EU 27 in Slovenijo	19
3 Primerjava Slovenskega zavarovalnega trga z izbranimi evropskimi trgi	21
3.1 Dosedanji razvoj evropskega zavarovalnega trga	21
3.2 Evropski trg življenjskih zavarovanj	23
3.3 Primerjava višine vplačanih premij po državah glede na stopnjo koncentracije trga, višino BDP per capita ter deležem pokojninskih izdatkov v % BDP	25
3.3.1 Vpliv koncentracije trgov na višino vplačanih premij ŽZ v % BDP	25
3.3.2 Vpliv višine BDP na prebivalca na višino vplačanih premij ŽZ v % BDP	28

3.3.3	Vpliv višine pokojninskih izdatkov v % BDP na višino vplačanih premij ŽZ v % BDP.....	30
4	Rezultati ankete narejene na Slovenskem zavarovalnem trgu	32
4.1	Način izvedbe ankete.....	32
4.2	Uporabljena metodologija pri razvrščanju v skupine.....	35
4.3	Primerjava Slovenije z ostalimi evropskimi državami na podlagi rezultatov ankete.....	38
4.3.1	Primerjava vzorcev omenjenih anket	38
4.3.2	Primerjava pogledov Slovencev in ostalih Evropejcev na življenjska zavarovanja	39
4.3.3	Rizično življenjsko zavarovanje v Sloveniji in Evropi	46
4.3.4	Značilnosti posameznih starostnih skupin.....	51
4.3.5	Značilnosti tržnih segmentov na Slovenskem zavarovalnem trgu.....	55
4.4	Ugotovitve in nasveti za zavarovalnice	60
	SKLEP.....	64
	LITERATURA IN VIRI	66

UVOD

Dolgotrajna in stabilna finančna varnost je zelo pomembna za slehernega posameznika. Danes se na trgu pojavlja vse več produktov življenjskih in naložbenih življenjskih zavarovanj. Zaradi tega sem se odločil, da svoje magistrsko delo posvetim raziskovanju slovenskega in evropskega trga življenjskih zavarovanj.

Namen magistrskega dela je preveriti resničnost mojih hipotez. V prvi hipotezi trdim, da je razlika med vplačanimi premijami življenjskih zavarovanj (v % od BDP) med izbranimi evropskimi državami statistično značilna glede na višino BDP per capita, glede na višino pokojninskih izdatkov (v % od BDP) in glede na koncentriranost tržnega deleža (% trga prvih 5 zavarovalnic). V drugi hipotezi trdim, da ponudba življenjskih zavarovanj v Sloveniji še ne pokriva vseh tržnih segmentov in da zaradi tega ne vsebuje vseh tistih elementov, ki najbolj ustrezajo potrebam prebivalstva.

Magistrsko delo je narejeno po deduktivnem raziskovalnem pristopu in je razdeljeno na 4 dele. V prvem delu so opisane splošne značilnosti in funkcije zavarovalništva ter življenjskih zavarovanj. V drugem delu je opisan trg življenjskih zavarovanj v Sloveniji ter njegova rast in razvoj. Narejena je tudi njegova primerjava s trgi EU 27. V tretjem delu je opisan razvoj evropskega zavarovalnega trga, poleg tega pa so narejeni tudi tako imenovani t - preizkusi za ugotavljanje enakosti aritmetičnih sredin za 2 neodvisna vzorca. Na ta način sem preverjal pravilnost prve hipoteze in ugotavljal povezave med vplačanimi premijami življenjskih zavarovanj in izbranimi parametri.

V četrtem delu, ki je hkrati tudi najpomembnejši del moje magistrske naloge, so predstavljeni rezultati ankete, ki sem jo izvedel na kvotnem vzorcu 110 ljudi v Sloveniji. Anketa je razdeljena v grobem na dva dela. V prvem delu so postavljena vprašanja, ki so enaka vprašanjem, ki jih je postavila v svoji spletni anketi švicarska pozavarovalnica Swiss re., v katero je zajela 12 najbolj razvitih evropskih držav. Ker med temi državami ni bilo Slovenije, sem se odločil, da podobno raziskavo izvedem še na vzorcu v Sloveniji in nato med seboj primerjam rezultate.

V drugem delu ankete so postavljena vprašanja, ki merijo s pomočjo 6 stopenjske numerične lestvice stališča prebivalcev Slovenije do življenjskih zavarovanj. Podatke, ki sem jih zbral v anketi, sem nato obdelal s pomočjo programskega paketa SPSS. Uporabil sem metodo razvrščanja v skupine, ki spada v skupino metod merjenja soodvisnosti v sklopu multivariatne analize. Na ta način sem anketirance razvrstil v nekaj skupin glede na to, kako so odgovarjali na zastavljena vprašanja, ki so merila njihova stališča. Nato sem v nadaljevanju identificiral profile posameznih skupin in ugotovil, katere spremenljivke so še posebej pomembne za posamezno skupino. Dobljene skupine sem tako obravnaval kot tržne segmente. Na koncu sem primerjal zahteve posameznega tržnega segmenta s trenutno ponudbo na slovenskem trgu in ugotavljal, v kolikšni meri produkti zavarovalnic pokrivajo najpomembnejše elemente povpraševanja posamezne skupine.

1 SPLOŠNO O ZAVAROVALNIŠTVU IN ZAVAROVANJIH

1.1 Definicija zavarovanja

Pojem zavarovanja se ne da razložiti v nekaj besedah, saj gre za precej kompleksen pojav, ki spremlja ljudi že vrsto let. Tako se je tekom časa razvilo veliko različnih definicij o tem, kaj zavarovanje pravzaprav sploh je. Ena izmed znanih uveljavljenih definicij pravi, da je zavarovanje ustvarjanje gospodarske varnosti z izravnavanjem gospodarskih nevarnosti (Boncelj, 1983, str. 13). Izravnavanje gospodarske nevarnosti je mišljeno kot sredstvo za doseganje cilja, ki ga predstavlja gospodarska varnost.

Glavni razlog za obstoj zavarovanja je tveganje, saj pomeni možnost nastanka škodljivega dogodka. Od posameznikove pripravljenosti prevzemanja tveganja je odvisno, če bo do sklenitve zavarovanja sploh prišlo. Zavarovanje se lahko sklene samo v primeru, ko je tveganje možno, dopustno, negotovo, nezaželeno in pa neodvisno od volje zainteresiranih oseb.

V splošnem je zavarovanje opredeljeno z zavarovalno pogodbo. V zavarovalni pogodbi so določena pogodbena razmerja med zavarovateljem, zavarovalcem in zavarovancem. V vlogi zavarovatelja nastopa zavarovalnica, sklenitelj zavarovanja pa nastopa v vlogi zavarovalca. Zavarovalec je tudi tisti, ki se preko pogodbe zaveže k plačilu premij. Zavarovanec je tista oseba, ki ima ob nastanku zavarovalnega primera funkcijo upravičenca in so mu iz tega naslova zagotovljene pravice, ki so definirane v pogodbi. V vlogi zavarovatelja in zavarovanca lahko nastopa tudi ista oseba, ni pa vedno nujno tako.

Cena za zavarovanje je premija, ki jo mora zavarovalnici plačati zavarovalec na podlagi sklenjene pogodbe. Zavarovalnica pa se zavezuje, da bo ob nastanku zavarovalnega primera izplačala zavarovancu ali nekemu tretjemu zavarovalnino, odškodnino ali storila kaj drugega.

1.1 Delitve zavarovanj po različnih kriterijih

Zavarovanja lahko delimo na različne načine. Najbolj tipična je delitev na življenjska in neživljenjska zavarovanja, obstajajo pa tudi delitve glede na predmet zavarovanja, glede na mesto dogodka nevarnosti, glede na naravo tveganja, glede na obveznost, glede na vrsto škode, glede na vrsto sklepanja (individualno ali skupinsko) itd.

Hartman (2004, str. 17) deli zavarovanja na sledeče načine:

- **Glede na predmet zavarovanja** delimo zavarovanja na premoženjska in osebna. Pri premoženjskih zavarovanjih je predmet zavarovanja vse, kar ni osebno (npr.

nepremičnine). Pri osebnem zavarovanju pa je predmet zavarovanja zavarovanje oseb (npr. življenjsko zavarovanje, nezgodno zavarovanje)

- **Glede na mesto dogodka nevarnosti** delimo zavarovanja na kopensko, zračno in morsko zavarovanje. Zračno in morsko zavarovanje spadata zaradi narave dejavnosti med posebna zavarovanja.
- **Glede na vrsto škode** ločimo premoženjska, izdatkovna in dohodkovna zavarovanja. Premoženjska zavarovanja pokrivajo škode, do katerih bi prišlo zaradi uničenja, poškodovanja ali izgube dobrin (npr. požar). Izdatkovna zavarovanja krijejo morebitne škode, ki bi nastale zaradi pojava nepredvidenih izrednih izdatkov (zavarovanje odgovornosti). Dohodkovna zavarovanja pa krijejo škodo, ki bi nastala z izpadom dohodka (zavarovanje za brezposelnost).
- **Glede na obveznost** ločimo prostovoljna in obvezna zavarovanja. Obvezna zavarovanja so določena z zakonom, prostovoljna zavarovanja pa so sklenjena s soglasjem zavarovalca in zavarovalnice.
- **Glede na možnost določanja višine škode** ločimo škodna in vsotna zavarovanja. Pri škodnih zavarovanjih je možno nastalo škodo oceniti (škoda ob razbitju avtomobila). V primeru vsotnih zavarovanj pa nastale škode ni mogoče oceniti (življenje ima neprecenljivo vrednost) in se zaradi tega že ob sklenitvi pogodbe določi, kakšna bo dogovorjena zavarovalna vsota v primeru nastanka škodnega primera.

Tudi zavarovalnice se lahko zavarujejo s pozavarovanjem pri drugi zavarovalnici. Pozavarovanje je zavarovanje presežkov iznad lastnega zavarovanja nevarnosti ene zavarovalnice pri drugi zavarovalnici (Boncelj, 1983, str. 22).

1.2 Življenjsko zavarovanje

Življenjsko zavarovanje spada med osebna zavarovanja in je med vsemi oblikami zavarovanj, ki jih danes ponujajo zavarovalnice, najbolj razvito. Danes se življenjska zavarovanja prilagajajo individualnim željam in potrebam ljudi. Temeljni namen življenjskega zavarovanja je vzpostavitev dolgoročnega sistema lastne socialne varnosti tako z vidika posameznika, kakor tudi z vidika celotne družbe in pa seveda z vidika družine.

Tudi pri življenjskih zavarovanjih obstaja mnogo definicij in pa razlag o tem, kaj življenjsko zavarovanje pravzaprav sploh je in kaj je njegova glavna funkcija. Balkovec (2000, str. 49) pravi, da je pri življenjskem zavarovanju predmet zavarovanja finančno tveganje v primeru smrti osebe, ki je finančno skrbela za preživetje družine.

Žnidarič (2004, str. 46) pravi, da je dojemanje in občutenje varnosti v sodobni družbi individualno pogojeno in je odvisno od subjektivnih (izobrazba, starost, vrednote ipd.) ter od

objektivnih okoliščin (razvitost gospodarstva, politični sistem ipd.). Individualno zavarovanje pa je tisto, ki neposredno varuje posameznika in skuša zadovoljiti njegovo konkretno potrebo po gospodarski varnosti. To pomeni, da je posameznika mogoče varovati po zanj veljavnih individualnih standardih (Boncelj, 1983, str. 14).

Danes življenjska zavarovanja doživljajo pravi razcvet in postajajo vse bolj pomemben igralec na finančnih trgih. Trenutno je med vsemi oblikami življenjskega zavarovanja najbolj razširjeno mešano življenjsko zavarovanje za primer smrti in doživetja.

1.2.1 Glavne funkcije življenjskega zavarovanja

Življenjska zavarovanja imajo v splošnem 3 funkcije in sicer varovalno, varčevalno ter naložbeno funkcijo (Viršek, 1996, str. 2). Poleg zgoraj omenjenih pa ima življenjsko zavarovanje tudi jamstveno funkcijo in funkcijo dopolnilnih zavarovanj.

- **Varovalna funkcija** je temeljna funkcija, ki jo življenjsko zavarovanje ponuja. Njen namen je zagotovitev posameznikove socialne varnosti in socialne varnosti njegove družine. Ta varnost se pokaže v obliki izplačila finančnih sredstev svojcem v primeru zavarovančeve smrti. Zavarovalna funkcija ima tudi pozitiven psihološki učinek.
- **Varčevalna funkcija** izhaja iz obveznosti, ki so definirane v zavarovalni pogodbi. Ko zavarovalec skozi leta plačuje premije, istočasno tudi varčuje. Marsikdo sicer ne bi uspel privarčevati skozi leta na klasičen način tolikšne vsote denarja, kot pa jo privarčuje preko življenjskega zavarovanja.
- **Naložbena funkcija** je tesno povezana z varčevalno funkcijo in vse bolj pridobiva na pomenu v zadnjih letih, ko so se množično začela pojavljati naložbena življenjska zavarovanja. Pri naložbenih življenjskih zavarovanjih zavarovalnica del premije investira v vrednostne papirje oziroma druge finančne instrumente in na ta način omogoči zavarovalcu dosegati tudi višjo donosnost ob seveda višjem tveganju, kot pa v primeru klasičnih življenjskih zavarovanj. Pri tem zavarovalnica del tveganja prenese na zavarovanca.
- **Jamstvena funkcija** življenjskega zavarovanja pride do izraza predvsem pri zavarovanju kredita. Velikokrat je namreč možno z življenjskim zavarovanjem tudi zavarovati kredit v banki. V primeru smrti zavarovanca se dolgovi poplačajo iz naslova življenjskega zavarovanja in tako socialno stanje družine ni ogroženo (Vake, 2002, str. 66).
- **Funkcija dopolnilnega zavarovanja** se kaže na področju pokojninskega sistema. Življenjska zavarovanja so osnova 3. pokojninskega stebra in predstavljajo obliko dopolnilnega zavarovanja k obveznim socialnim zavarovanjem.

Pomembnosti funkcije, ki jo prinaša življenjsko zavarovanje, se zaveda tudi država, saj se na ta način razbremenjuje tudi državni proračun. Država stimulira sklepanje naložbenih življenjskih zavarovanj tudi preko ugodne davčne zakonodaje, saj se davek na dobiček ne obračuna pri osebnih zavarovanjih, ki so sklenjena za obdobje daljše od 10-ih let. To problematiko natančno obravnavana v 8. členu Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov (2005).

1.2.2 Vrste življenjskih zavarovanj

Čeprav je danes na trgu zelo veliko različic življenjskih zavarovanj, lahko življenjska zavarovanja vsaj v grobem razdelimo na nekaj najbolj osnovnih oblik:

- **Mešano življenjsko zavarovanje** se izplača tako za primer smrti, kakor tudi za primer doživetja. V primeru, da v času trajanja zavarovanja zavarovanec umre, dobi upravičenec izplačano dogovorjeno zavarovalno vsoto za primer smrti. V primeru doživetja pa zavarovanec dobi izplačano vrednost vplačanih premij. Tovrstna oblika zavarovanja je pri nas najbolj pogosta (Informacije o produktih Fondpolica, 2010).
- **Mešano naložbeno življenjsko zavarovanje** je zelo podobno klasičnemu življenjskemu zavarovanju. Bistvena razlika je v tem, da preko naložbenega zavarovanja zavarovalnica premije zavarovalcev vlaga v vzajemne sklade in navadno na njih prenese tudi večino naložbenega tveganja. Bolj natančno sta razliki med zavarovanjema opisani v nadaljevanju magistrskega dela.
- **Življenjsko zavarovanje za vse življenje** je zavarovanje za primer smrti, njegovo trajanje pa je doživljenjsko. Ko zavarovanec umre, se upravičencu izplača dogovorjena zavarovalna vsota skupaj z že pripisanimi dobički. S to pogodbo je lahko zavarovana samo ena oseba, namen zavarovanja pa je zaščita družinskih članov oziroma upravičencev.
- **Rizično življenjsko zavarovanje** je prav tako zavarovanje za primer smrti, razlika pa je v tem, da je njegovo trajanje termižno omejeno. Upravičencem se v primeru smrti v času trajanja zavarovanja izplača dogovorjena zavarovalna vsota. Rizičnemu življenjskemu zavarovanju je pogosto možno priključiti tudi dodatna zavarovanja, kot je nezgodno zavarovanje. V sklop dodatnega nezgodnega zavarovanja največkrat sodi nevarnost nezgodne smrti, trajne invalidnosti in prehodne nesposobnosti za delo (Naložbeno življenjsko zavarovanje zavarovalnice Triglav, 2010).
- **Rentno življenjsko zavarovanje** je zavarovanje, kjer se vrednost zavarovanja po preteku zavarovalne dobe začne izplačevati v obliki rente. Poznamo takojšnje in odložene rente. Takšna oblika zavarovanja je primerna za ljudi, ki želijo varčevati za starost in si tako ob upokojitvi z dodatnimi rentami iz življenjskega zavarovanja povečati pokojninske prihodke. Z rentnim življenjskim zavarovanjem lahko varčujemo tudi za štipendijo.

1.2.3 Naložbeno življenjsko zavarovanje

Naložbena življenjska zavarovanja se od klasičnih življenjskih zavarovanj razlikujejo v tem, da zavarovalnica ločeno obravnava obračunane stroške zavarovanja, riziko zavarovalne premije in naložbeni del. Pri naložbenem zavarovanju je vrednost zavarovalne vsote ob doživetju odvisna tudi od razmer na kapitalskih trgih in od tega, kako uspešno je zavarovalnica upravljala z vplačanimi sredstvi. Pri naložbenem zavarovanju se praviloma tveganje v celoti prenese na zavarovalca, izjema so naložbena zavarovanja z garancijo, kjer se določen del tveganja prenese tudi na zavarovalnico.

Pri klasičnih oblikah življenjskih zavarovanj zavarovalec ne ve točno, kolikšem del vplačane premije se nameni za obračun stroškov, kolikšen del se porabi za kritje rizika zavarovalne premije in kolikšen del se prenese v naložbeni del zavarovanja. Vseeno pa je zavarovalec pri klasičnem zavarovanju že vnaprej seznanjen s tem, koliko bo znašala vrednost zavarovalne vsote ob doživetju. V tem primeru zavarovalec naložbeno tveganje v celoti prevali na zavarovalnico, vendar pa je zaradi nižjega tveganja tudi donosnost na vložena sredstva bistveno nižja, kot bi bila v primeru naložbenih življenjskih zavarovanj.

Naložbena življenjska zavarovanja so torej primerna za vse tiste, ki so pripravljeni v zameno za višjo pričakovano donosnost tudi sami nositi del tveganja. Preko naložbenega življenjskega zavarovanja je tudi vlaganje v vrednostne papirje poenostavljeno za vse, ki ne poznajo dobro razmer na finančnih trgih, vendar kljub temu želijo svoj denar investirati v vrednostne papirje.

Zavarovalnica naložbeni del zavarovanja veže v enote investicijskega sklada. Če s skladom upravlja zavarovalnica, govorimo o notranjem, v nasprotnem primeru pa o zunanjem skladu. Kadar je zavarovanje vezano na enote investicijskega sklada, govorimo o »unit-linked« zavarovanju (Wehrhahn, 1995, str.49), vse bolj pa se uveljavljajo tudi zavarovanja, ki so vezana na enote delniških investicijskih skladov in jamčijo določeno vrednost vplačanih premij. Takšna zavarovanja imenujemo tudi »equity linked« zavarovanja (Bouwknegt, 2004, str. 33).

1.2.4 Vrste tveganj pri naložbenih življenjskih zavarovanjih

Tveganje v povezavi s finančnimi naložbami lahko na kratko definiramo kot verjetnost, da se napoved ne bo uresničila oz. da pričakovana vrednost ne bo enaka dejanski vrednosti (Berk, A., Lončarski, I., & Zajc, P., 2001, str. 35). Pri naložbenih življenjskih zavarovanjih sta tveganjem izpostavljeni tako zavarovalnica, kot tudi zavarovalec/zavarovanec.

1.2.4.1 Tveganja, katerim je izpostavljen zavarovalec/zavarovanec

Tveganja, katerim je izpostavljen zavarovanec, delimo na tista, ki izhajajo iz naložbenega dela zavarovanja in na tista, ki izhajajo iz zavarovalnega dela zavarovanja. Tveganja, ki se nanašajo na naložbeni del, so:

- **Tržno tveganje**, ki je vedno prisotno na trgu in nam pove, kakšen vpliv imajo tržne razmere na vrednost določenega vrednostnega papirja. Tržnemu tveganju pravimo tudi sistematično tveganje. Za tržno tveganje velja, da ga ne moremo izničiti z razpršenostjo naložb (Brigham, 2005, str.1000). V primeru, da se zavarovalniški portfelj razlikuje od tržnega portfelja, pa je zavarovalnica izpostavljena še nesistematičnemu tveganju.
- **Likvidnostno tveganje**, ki je za upravljalce vzajemnih skladov eno izmed najpomembnejših tveganj, ki ga morajo upoštevati pri svojih odločitvah, saj lahko vlagatelji v vsakem trenutku dvignejo vložena sredstva. Likvidnostno tveganje je odvisno od ponudbe in povpraševanja na trgu. Če sta ponudba in povpraševanje nizka, je tveganje visoko in obratno. Podoben odnos do likvidnostnega tveganja imajo poleg vzajemnih skladov tudi zavarovalnice. Zavarovalci se lahko po preteku 2 let od sklenitve zavarovanja odločijo, da zavarovanje odkupijo. To pomeni, da prvi dve leti tudi zavarovalci nosijo del likvidnostnega tveganja. Za zavarovalnico je pomembno, da ima takšno naložbeno politiko, ki ji omogoča relativno hitro prodajo enot premoženja.
- **Obrestno tveganje**, ki je pomembno predvsem pri obveznicah. Vrednost obveznic se giblje obratnosorazmerno z višino obrestne mere, kar pomeni da je vrednost obveznice visoka, če so tržne obrestne mere nizke in obratno. Zavarovalnice nalagajo premoženje zavarovalcev tudi v obvezniške in mešane sklade, kar pomeni, da je zavarovalec na ta način izpostavljen tudi tveganju obrestne mere.
- **Kreditno tveganje**, ki je prav tako povezano z obveznicami in predstavlja tveganje, da izdajatelj ne bo mogel izplačati glavnice in pripadajočih obresti. Do takšne situacije pride, če gre izdajatelj v stečaj. Kreditno tveganje je prisotno zlasti pri podjetniških obveznicah. Če ima zavarovalec svoje premoženje preko police naložbenega zavarovanja naloženo v obvezniškem skladu, je torej izpostavljen tudi kreditnemu tveganju.
- **Valutno tveganje**, ki se pojavi, če upravljalec sklada kupi delnice tujega podjetja, katerih vrednost je izražena v tuji valuti. Preden upravljalec kupi delnico, mora po veljavnem menjalnem tečaju domačo valuto zamenjati za tujo in nato z njo kupiti delnice. Ko tuje delnice proda, prejme znesek v tuji valuti, ki ga mora ponovno po veljavnem menjalnem tečaju zamenjati za domačo valuto. Če je menjalni tečaj ob prodaji slabši od menjalnega tečaja ob nakupu, ima upravljalec izgubo iz naslova valutnega tveganja.

Iz zavarovalnega dela zavarovanja pa izhajata sledeči vrsti tveganj:

- **Tveganje nastopa zavarovalnega dogodka**, ki ga pri življenjskih zavarovanjih predstavlja primer smrti. V primeru smrti zavarovanca dobijo izplačano zavarovalno vsoto za primer smrti upravičenci.
- **Tveganje neizplačila zavarovalne vsote za smrt nastopi v primeru**, če je do smrti prišlo zaradi vojne, izvršitve smrtne kazni, terorizma ali vojaških operacij. V tem primeru zavarovalnica upravičencem izplača odkupno vrednost zavarovalne vsote in ne zavarovalne vsote za smrt. Odkupna vrednost je vedno nekoliko nižja od realne vrednosti zavarovalne vsote. Odkupna vrednost je sicer tista vrednost, po kateri ima možnost zavarovalec predčasno odkupiti zavarovalno polico in z njo tudi prekiniti zavarovanje.

Poleg že zgoraj omenjenih vrst tveganj velja omeniti še **tveganje stečaja zavarovalnice**. Zavarovalnica ima v ta namen oblikovan poseben kritni sklad, ki je namenjen poplačilu terjatev iz zavarovalnih pogodb.

1.2.4.2 Tveganja, katerim je izpostavljena zavarovalnica

Tveganja, s katerimi se preko naložbenih življenjskih zavarovanj srečuje zavarovalnica, lahko v grobem razdelimo v 4 skupine (Medved, 2004, str. 74):

- **Zavarovalno tveganje** se pojavlja v povezavi z zavarovalnimi riziki, ko se tveganje preko zavarovalne pogodbe prenese od zavarovalca na zavarovalnico. Zavarovalno tveganje nastopi pri samem izračunu zavarovalne premije in je odvisno od tega, kateri parametri so bili pri sami kalkulaciji uporabljeni in kako dobro so bili ocenjeni. Pomembno je, da zavarovalnica pri izračunu uporabi pravilne mortalitetne tabele in da upošteva ustrezno stroškovno strukturo premije.
- **Naložbeno tveganje** v primeru naložbenih življenjskih zavarovanj nastopi, kadar zavarovalnica stroške zavarovanja obračunava kot delež vrednosti premoženja v investicijskem skladu. Naložbeno tveganje pa se znatno poveča v primeru življenjskih zavarovanj z garancijo. Ker so življenjska zavarovanja navadno sklenjena za daljše časovno obdobje, je težko kvantificirati vse rizike, ki jih z garancijo prevzame zavarovalnica. Zaradi tega je za zavarovalnico zelo pomembna pravilna ocena tveganja, ki ga prevzema.
- **Operativno tveganje** je tveganje, ki se navezuje na možne napake v poslovnem procesu. Pri naložbenem življenjskem zavarovanju sta prisotni 2 obliki operativnega tveganja in sicer tveganje zaradi nestabilnih upravljalški marž in tveganje nadaljevanja zavarovanja. Glavni vir prihodka iz naslova naložbenih življenjskih zavarovanj predstavljajo ravno upravljalške marže, ki so določene z odstotkom od vrednosti sredstev v investicijskem skladu. Tveganje nadaljevanja zavarovanja je pri naložbenih zavarovanjih precej večje kakor pri klasičnih zavarovanjih, saj so zavarovalci precej bolj občutljivi na višino

obračunanih stroškov kot pa pri klasičnih življenjskih zavarovanjih in posledično je tudi stopnja odkupa zavarovanj višja.

- **Regulatorno tveganje** je tveganje sprememb zakonodaje. Zelo veliko vlogo v tem primeru igra davčna zakonodaja. Države lahko s svojo politiko (ne)obdavčevanja življenjskih zavarovanj močno vplivajo na povpraševanje. Ljudje se največkrat odločajo med naložbenim življenjskim zavarovanjem in vlaganjem v vzajemne sklade. Kot sem že omenil, dobiček iz naslova naložbenih življenjskih zavarovanj po preteku 10-ih let ni obdavčen za razliko od vzajemnih skladov. Ker se naložbena življenjska zavarovanja sklepajo za daljše časovno obdobje, tovrstna davčna olajšava življenjskim zavarovanjem daje prednost pred vzajemnimi skladi. Poleg tega je zavarovanec po preteku zavarovanja, ki je daljše od 10 let tudi upravičen plačila 6,5 % davka na promet zavarovalnih poslov.

2 SLOVENSKI ZAVAROVALNI TRG

Slovenski zavarovalni trg se je začel dobro razvijati šele po osamosvojitvi Slovenije. Že od samega začetka je imela prevladujoči tržni delež Zavarovalnica Triglav, ki ga je uspela ohraniti vse do danes. Z vstopom tujih zavarovalnic na slovenski trg so se začele tudi domače zavarovalnice pospešeno razvijati in ponujati nove produkte. Danes spada Slovenija med srednje razvite zavarovalniške trge in ima razvito celotno ponudbo zavarovalnih storitev. Pomembnost zavarovalne dejavnosti merimo z deležem zavarovalnih premij v % BDP države. Med vsemi zavarovanji v Sloveniji so v zadnjih 20 letih največji porast doživela ravno življenjska zavarovanja. Natančnejša medletna rast je v nadaljevanju tudi podrobneje predstavljena.

Na dan 29.6.2010 je bilo na slovenskem zavarovalnem trgu aktivnih 21 zavarovalnih družb, od tega 20 zavarovalnic in 2 pozavarovalnici. Vse družbe so tudi članice Slovenskega zavarovalnega združenja (SZZ), od tega jih 16 tudi deluje po Zakonu o zavarovalništvu. Od skupno 19 zavarovalnic imamo glede na zavarovalni portfelj 5 življenjskih, 4 neživljenjske in 10 kompozitnih zavarovalnic. Kompozitne zavarovalnice so tiste, ki nudijo življenjska in neživljenjska zavarovanja. Nazadnje sta leta 2008 na slovenski trg vstopili 2 novi zavarovalnici s prevladujočim deležem tujega kapitala in sicer Wiener Städtische ter Allianz. Na slovenskem trgu je trenutno prisotnih 7 tujih zavarovalnic. Zadnja zavarovalnica, ki je vstopila na slovenski zavarovalni trg, pa je življenjska zavarovalnica Ergo (Statistični zavarovalniški bilten 2010, 2010, str. 13).

Razmere so se na slovenskem zavarovalnem trgu nekoliko zaostriale z vstopom Slovenije v EU. Takrat so tudi tuje zavarovalnice dobile prost dostop za opravljanje zavarovalniških storitev, slovenske zavarovalnice pa so se prvič soočile z neposredno mednarodno konkurenco. S tržno internacionalizacijo so tudi izginila nacionalna tržišča, kar pa predstavlja dodatno oviro za manjše zavarovalnice. Zaradi tega se bodo morale slovenske zavarovalnice usmeriti k aktivnostim, ki so za stranke pomembne, če bodo želele ohraniti konkurenčni položaj. Med te aktivnosti spadajo predvsem racionalizacija stroškov poslovanja, hitro

reševanje škod, razvoj novih storitev in tržnih poti itd. (Dimovski & Volarič Prijatelj, 2008, str. 291).

Glede na trenutne tržne razmere lahko sklepamo, da so se slovenske zavarovalnice dobro zoperstavile konkurenci, saj imajo slovenske zavarovalnice še vedno večinski prevladujoči delež. Z liberalizacijo slovenskega zavarovalnega trga postaja le-ta tudi vse bolj primerljiv in konkurenčen ostalim trgov EU tudi z vidika poslovnih priložnosti (Statistični zavarovalniški bilten 2007, str. 7).

2.1 Organiziranost slovenskega zavarovalnega trga in pravni nadzor

Slovensko zavarovalno združenje (SZZ) je gospodarsko interesno združenje slovenskih zavarovalnic, ki je bilo ustanovljeno leta 1992. Njegove dejavnosti in temeljni cilji so določeni s statutom združenja. Članstvo v združenju je prostovoljno, njegove članice pa so lahko zavarovalnice, ki so registrirane v Republiki Sloveniji in se ukvarjajo s pogodbenimi zavarovanji. Če je v interesu združenja, so lahko njegove članice tudi druge organizacije. Naloga združenja je, da zastopa interese svojih članic in opravlja tudi ostale naloge, ki so določene s slovenskimi predpisi in mednarodnimi sporazumi.

Med ostale naloge združenja sodi še organiziranje izobraževanj za zavarovalne zastopnike in posrednike ter reševanje določenih odškodninskih zahtevkov. SZZ ima vlogo tudi pri zbiranju, analiziranju in objavljanju statističnih podatkov, ki so pomembni za slovenski zavarovalni trg. SZZ vsako leto izda tudi Statistični zavarovalniški bilten, v katerem so objavljeni najpomembnejši tržni podatki skupaj s preprostimi tržnimi analizami.

Med najpomembnejše naloge združenja sodi izpolnjevanje obveznosti iz mednarodnih pogodb in sporazumov, ki se nanašajo na vprašanje zavarovalstva in niso v pristojnosti države. Primer mednarodne pogodbe, ki ni v pristojnosti države, je Londonski sporazum med nacionalnimi biroji (Uniform Agreement between Bureaux), ki se nanaša na t.i. zeleno karto – mednarodno listino o zavarovanju motornih vozil proti odgovornosti za škodo, povzročeno tretjim osebam v domačem in tujem prometu. Dolžnosti iz tega sporazuma opravlja Biro zelene karte, ki je samostojna organizacijska enota združenja z lastnim organom upravljanja, z lastno strokovno službo in vodjem strokovne službe (O združenju, 2010).

Agencija za zavarovalni nadzor (AZN) je državna nadzorna institucija, ki je bila ustanovljena na podlagi zakona o zavarovalništvu (Zzav). Delovati je začela 1.6.2000, ko je takratna vlada imenovala strokovni svet in direktorja agencije. Agencija je pravna oseba, ki je pri izvrševanju svojih nalog in pristojnosti samostojna in neodvisna, za opravljanje svojega dela pa je odgovorna državnemu zboru. SZZ daje posameznikom oziroma organizacijam, ki imajo vzpostavljene poslovne odnose s katero izmed članic združenja, soglasje za opravljanje drugih zavarovalnih poslov.

Njen cilj na področju zavarovalništva je zmanjševanje in odpravljanje nepravilnosti v zavarovanju, varovanje interesov zavarovalcev in omogočanje delovanja zavarovalnega gospodarstva ter njegovega pozitivnega vpliva na celotno gospodarstvo. Agencija ima poslovnik, ki določa podrobnejšo notranjo organizacijo in njeno poslovanje. Vlada daje soglasje k letnemu obračunu in finančnemu načrtu agencije, sam nadzor nad zakonitostjo, namembnostjo ter gospodarno in učinkovito rabo njenih sredstev pa opravlja računsko sodišče.

Zakon o zavarovalništvu (2006) je bil sprejet 17.2.2000 in ureja področje zavarovalništva v Sloveniji. Nazadnje je bil dopolnjen 27.7.2006. Zakon opredeljuje pogoje in določila, ki jih morajo izpolnjevati zavarovalnice, da lahko sploh delujejo in poslujejo na območju Republike Slovenije. Zakon je uskladil slovensko zavarovalniško zakonodajo z evropsko in tako je bil narejen velik korak v smeri proti pospešenemu razvoju predvsem naložbenih življenjskih zavarovanj.

2.2 Slovenski trg življenjskih zavarovanj

2.2.1 Zavarovalnice na slovenskem trgu življenjskih zavarovanj

Iz spodnjih podatkov lahko razberemo, da je slovenski trg življenjskih zavarovanj precej monopoliziran in močno koncentriran, saj imajo prve 4 zavarovalnice skupaj kar 78,37 % tržnega deleža. Za takšen trg je značilno, da je na njem prisoten izraziti tržni vodja, ki kroji razmere na trgu. V našem primeru je to Zavarovalnica Triglav z 40,08 % tržnim deležem na področju življenjskih zavarovanj. Sledita ji Zavarovalnica KD Življenje in Zavarovalnica Maribor. Obe zavarovalnici imata podobna tržna deleža: tržni delež Zavarovalnice KD Življenje znaša 14,7 %, delež Zavarovalnice Maribor pa 14,35 %. V nadaljevanju so prve tri zavarovalnice tudi na kratko opisane.

Tabela 1: Tržni deleži zavarovalnic s področja življenjskih zavarovanj v letu 2009

Zavarovalnica	Zbrane premije(v mio EUR)	Tržni delež v %
Triglav	191.925.849	41,08
KD Življenje	68.700.373	14,70
Maribor	67.024.758	14,35
Merkur	38.534.325	8,25
Grawe	23.596.229	5,05
Nlb Vita	22.580.046	4,83

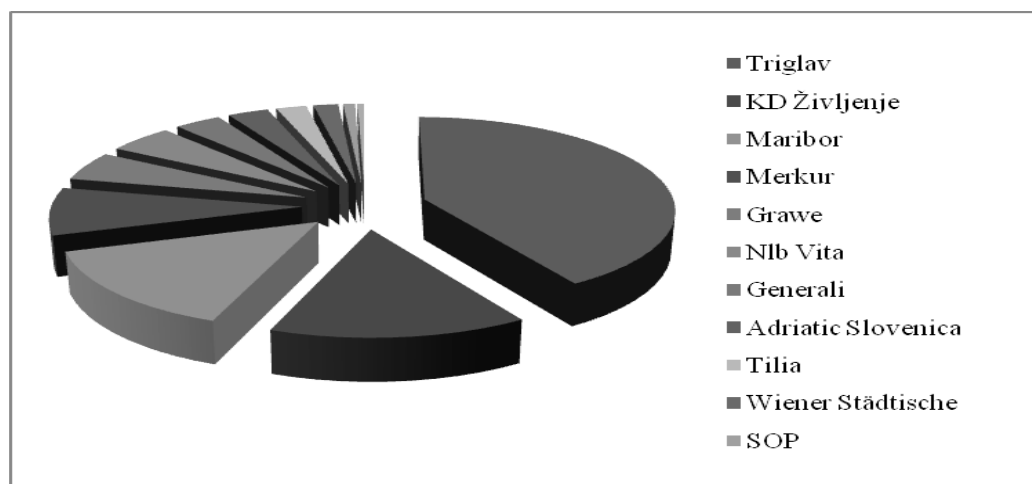
»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

Zavarovalnica	Zbrane premije(v mio EUR)	Tržni delež v %
Generali	16.024.509	3,43
Adriatic Slovenica	13.822.233	2,96
Tilia	10.357.326	2,22
Wiener Städtische	8.443.700	1,81
SOP	4.104.231	0,88
Victoria - Volksbanken	2.117.227	0,45
	467.230.806	100 %

Vir: Slovensko zavarovalno združenje, Statistični zavarovalniški bilten 2010.

Slika 1: Tržni delež zavarovalnic na slovenskem trgu življenjskih zavarovanj 2009



Vir: Slovensko zavarovalno združenje, Statistični zavarovalniški bilten 2010.

Zavarovalnica Triglav je največja slovenska zavarovalnica in je hkrati tudi splošna zavarovalnica. Ustanovljena je bila 28.12.1990 in je 31.12.2009 redno zaposlovala 2514 ljudi. Njeni največji lastniki so Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (ZPIZ) z 34,47 %, paradržavni sklad Slovenska odškodninska družba z 28,06 % in NLB d.d. z 3,06 % odstotnim deležem. V letu 2009 so bruto obračunane premije iz naslova življenjskega zavarovanja znašale 191.925.849 EUR, kar je znašalo 28,5 % vseh vplačanih premij. Zavarovalnica poleg življenjskih zavarovanj ponuja še druge vrste zavarovanj (Statistični zavarovalniški bilten 2010, 2010, str. 38). Po organizacijski obliki je delniška družba.

KD Življenje je življenjska zavarovalnica. Ustanovljena je bila 3.1.2005 in je 31.12.2009 redno zaposlovala 178 ljudi. Njen edini in hkrati 100 % lastnik je KD Group d.d.. V letu 2009 so bruto obračunane premije znašale 68.700.373 EUR. Po organizacijski obliki je zavarovalnica delniška družba (Statistični zavarovalniški bilten 2010, 2010, str. 25).

Zavarovalnica Maribor spada tako kot Triglav med splošne zavarovalnice. Ustanovljena je bila 26.12.1990 in je 31.12.2009 redno zaposlovala 907 ljudi. Njena največja lastnika sta NKBM d.d. z 49,96 % in Pozavarovalnica Sava z 45,79 % lastniškim deležem. V letu 2009 so bruto obračunane premije iz naslova življenjskega zavarovanja znašale 67.024.758 EUR, kar znaša 25,6 % vseh vplačanih premij zavarovalnice, saj zavarovalnica ponuja poleg življenjskega še druge vrste zavarovanj. Po organizacijski obliki spada med delniške družbe (Statistični zavarovalniški bilten 2010, 2010, str. 36).

2.2.2 Rast slovenskega zavarovalnega trga

V tabeli 2 so prikazane vrednosti vplačanih premij vseh zavarovanj in premij vseh življenjskih zavarovanj od leta 1991 pa do leta 2009. Tudi po letih je prikazano, kolikšen % vrednosti BDP predstavlja vrednost vplačanih premij v posameznem letu. V zadnjem stolpcu je prikazano tudi, kolikšen delež so predstavljale vplačane premije življenjskih zavarovanj v celotnem znesku vseh vplačanih premij.

V letu 1995 je vrednost vseh vplačanih zavarovalnih premij znašala 427,2 mio EUR, kar je predstavljalo 4,15 % vrednosti bruto domačega proizvoda (BDP). Vrednost vseh vplačanih premij v letu 2009 pa je znašala že 2.072,93 mio EUR, kar je predstavljalo 5,97 % vrednosti BDP. Čeprav se je vrednost vplačanih premij v % od BDP v obdobju 1995 - 2009 spremenila samo za 1,82 odstotne točke, pa je absolutna vrednost vplačil zavarovalni premij rasla precej bolj skokovito. Iz razpredelnice je razvidno, da so premije po letu 1991 začele močno naraščati, saj je bila medletna rast premij v določenih obdobjih višja tudi za več kot 100 %. Vrednosti vseh vplačanih premij so se iz leta v leto povečevale, njihova povprečna rast pa je znašala v obdobju od leta 1991 pa do leta 2009 kar 112,49 mio EUR na leto, kar tudi prikazuje 1. izračun.

$$\text{Povprečna rast}_{1991-2009} = (\text{Vrednost premij 2009} - \text{vrednost premij 1991})/N - 1 = (2.072,93 \text{ mio EUR} - 48,1 \text{ mio EUR})/18 = 112,49 \text{ mio EUR} \quad (1)$$

Na podlagi preteklih rasti vplačanih premij lahko zapišemo tudi funkcijo linearnega trenda, s katero lahko napovemo prihodnje rasti vplačanih premij. Trend zapišemo v obliki enačbe premice $T = \alpha + \beta * x$. Vrednost α je konstanta linearnega trenda in nam predstavlja povprečno vrednost pojava na časovno enoto v proučevanem obdobju in predstavlja hkrati tudi vrednost trenda v sredini časovne vrste. Vrednost β pa je smerni koeficient linearnega trenda in predstavlja spremembo trenda proučevanega pojava na časovno enoto (Pfajfar, 2004). V Prilogi 1 je tudi podan tabelarični prikaz izračuna linearnega trenda. Na podlagi podatkov, ki sem jih izračunal v Prilogi 1, lahko zapišem linearni trend s formulo $T = 964,06 + 116,87 x$.

$$\alpha = \Sigma Y_t / N = 18.317,17 / 19 = 964,06 \quad (2)$$

$$\beta = \Sigma Y_t * x_t / \Sigma x_t^2 = 66.615,21 / 570 = 116,87 \quad (3)$$

Če želim z linearnim trendom oceniti, kolikšna bo vrednost vplačanih premij v letu 2010, bom v enačbo za vrednost x vstavil 10. Tako dobim izračun $T = 964,06 + 116,87 * 10 = 2.124,93$ mio EUR. To pomeni sledeče: če bi vplačane zavarovalne premije še naprej rasle z enakim povprečjem kot so v obdobju 1991-2009, potem bi vrednost vseh vplačanih premij v letu 2010 znašala 2.124,93 mio EUR.

Iz dobljenih podatkov sem ugotovil, da je trend rasti zavarovalnih premij pozitiven.

Tabela 3: Vrednost vplačanih premij vseh zavarovanj in premij življenjskih zavarovanj v Sloveniji v obdobju 1991-2009

Leto	Vrednost vseh vplačanih zavarovalnih premij			Vrednost vplačanih premij ŽŽ			Premije ŽŽ/vse premije v %
	v mio EUR	medletna rast v %	v % BDP	v mio EUR	medletna rats v %	v % BDP	
1991	48,1	n.p.	n.p.	3,2	n.p.	n.p.	6,65
1992	137,3	185,45	n.p.	10,2	218,75	n.p.	7,43
1993	197,8	44,06	n.p.	20,9	104,90	n.p.	10,57
1994	262,7	32,81	n.p.	37,7	80,38	n.p.	14,35
1995	427,2	62,62	4,15	63,2	67,64	0,61	14,79
1996	508,3	18,98	4,28	83,9	32,75	0,71	16,51
1997	540,7	6,37	4,00	95,5	13,83	0,71	17,66
1998	642,8	18,88	4,29	109,8	14,97	0,73	17,08
1999	715,2	11,26	4,26	128,9	17,40	0,77	18,02
2000	804,8	12,53	4,35	155,9	20,95	0,84	19,37
2001	959,9	19,27	4,65	185,5	18,99	0,90	19,32
2002	1.113,90	16,04	4,84	252,7	36,23	1,10	22,69
2003	1.244,40	11,72	4,99	297,9	17,89	1,20	23,94
2004	1.453,70	16,82	5,43	428,1	43,71	1,60	29,45
2005	1.549,20	6,57	5,43	464,8	8,57	1,63	30,00
2006	1.725,30	11,37	5,62	540,75	16,34	1,76	31,34
2007	1.893,98	9,78	5,60	609,00	12,62	1,80	32,15
2008	2.018,96	6,60	5,56	642,00	5,42	1,77	31,80
2009	2.072,93	2,67	5,97	630,09	-1,86	1,82	30,40

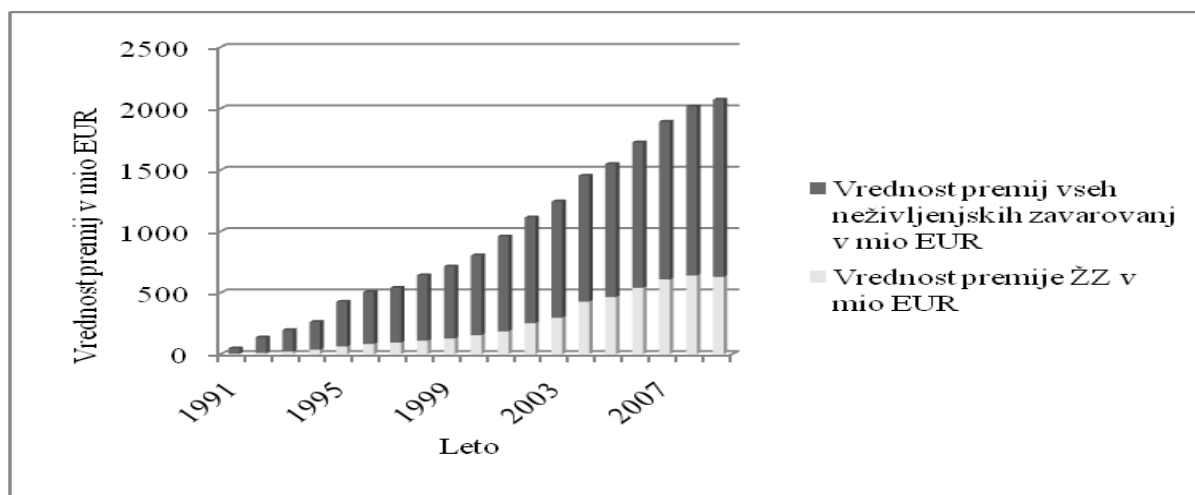
Vir: Prirejeno po Slovensko zavarovalno združenje, Statistični zavarovalniški bilten 2006, 2007 ; Statistični urad RS, Medletna rast premij, 2010 ; CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

V proučevanem obdobju pa velja še posebej omeniti rast življenjskih zavarovanj. V letu 1991 je delež premij življenjskih zavarovanj predstavljal le 6,65 % vseh zavarovalnih premij, v letu 2009 pa je ta delež porasel že na 30,4 % vseh zavarovalnih premij. Tudi sama rast premij življenjskih zavarovanj je bila še veliko bolj intenzivna kakor rast vseh zavarovalnih premij skupaj. Leta 1991 je bilo vplačanih 3,2 mio EUR premij iz naslova življenjskega zavarovanja, ta številka pa je do leta 2009 narasla na 630,9 mio EUR. Povprečna letna rast je torej v omenjenem obdobju znašala 34,87 mio EUR.

$$\text{Povprečna rast}_{1991-2009} = (\text{Vrednost premij 2009} - \text{vrednost premij 1991})/N-1 = (630,9 \text{ mio EUR} - 3,2 \text{ mio EUR})/18 = 34,87 \text{ mio EUR} \quad (4)$$

Do sedaj je bilo največ premij življenjskih zavarovanj vplačanih v letu 2008, ko je vrednost vplačil znašala 642 mio EUR. V letu 2009, pa je vrednost vplačil znašala 630,9 mio EUR, kar predstavlja zmanjšanje vplačil za 1,86 % glede na leto 2008. To se je zgodilo prvič po letu 1991, da je bila zabeležena negativna rast življenjskih zavarovanj. Menim, da je vzrok za zmanjšanje predvsem vpliv finančne krize, saj je le-ta tudi povzročila znaten padec vrednosti naložbenih življenjskih zavarovanj. Ker pa naložbena življenjska zavarovanja predstavljajo velik delež vseh življenjskih zavarovanj, je zmanjšano povpraševanje po njih vplivalo tudi na skupno vrednost vseh vplačanih premij. V spodnjem grafu je prikazana rast premij življenjskih in neživljenjskih zavarovanj. Iz grafa se jasno vidi, da so v obdobju 1991-2009 premije življenjskih zavarovanj znatno zrasle v primerjavi s premijami neživljenjskih zavarovanj.

Slika 2: Rast vrednosti premij življenjskih in neživljenjskih zavarovanj v Sloveniji v obdobju 1991-2009. Na X osi so prikazana leta, na Y osi pa vrednost premij v mio EUR



Vir: Prirejeno po Slovensko zavarovalno združenje, Statistični zavarovalniški bilten 2006, 2007 ; Slovenski statistični urad, Medletna rast premij, 2010 ; CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

Pomemben kazalec razvitosti zavarovalnega trga je tudi gostota zavarovalne premije na prebivalca, ki jo izračunamo tako, da delimo vrednost vseh zbranih premij v določeni državi s številom njenih prebivalcev. Ta podatek nam pove, kako velik je potencial za rast zavarovalnih premij na določenem trgu in kako zasičen oziroma nezasičen je zavarovalniški

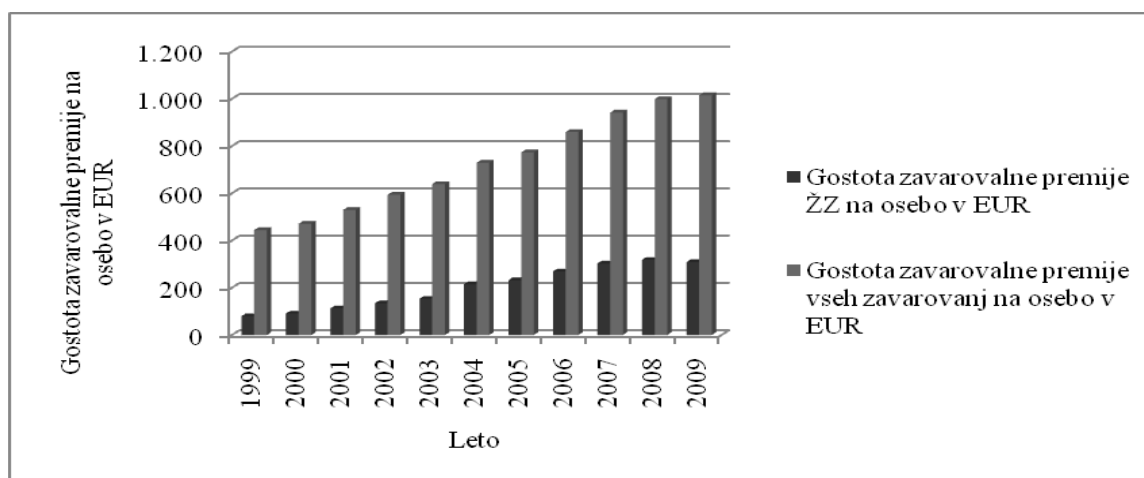
trg. Potencial trga za rast premij pa merimo še s penetracijo zavarovanja in sicer z deležem zbranih premij v BDP. Na podlagi podatkov za Slovenijo lahko trdim, da je slovenski trg v primerjavi z zahodno evropskim relativno nezasičen in da imajo premije življenjskih zavarovanj še precej velik potencial za rast. Bolj natančno je primerjava trgov opisana v 3. poglavju.

Tabela 4: Rast gostote zavarovalnih premij na osebo v Sloveniji v obdobju 1999-2009

Leto	Gostota zavarovalne premije ŽZ na osebo v EUR	Gostota zavarovalne premije vseh zavarovanj na osebo v EUR
1999	80	444
2000	91	471
2001	113	530
2002	134	594
2003	153	639
2004	215	730
2005	232	773
2006	269	860
2007	303	942
2008	318	999
2009	309	1.015

Vir: Prirejeno po Slovensko zavarovalno združenje, Statistični zavarovalniški bilten 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 ; CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

Slika 3: Rast gostote zavarovalne premije na osebo v Sloveniji v EUR v obdobju 1999-2009. Na X osi so prikazana leta, na Y osi pa gostota zavarovalne premije na osebo v EUR



Vir: Prirejeno po Slovensko zavarovalno združenje, Statistični zavarovalniški bilten 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 ; CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

2.2.3 Razvoj naložbenih življenjskih zavarovanj

Med življenjskimi zavarovanji so v zadnjih letih na slovenskem trgu na pomenu začela pridobivati predvsem naložbena življenjska zavarovanja. Kot je bilo v nalogi že omenjeno, naložbena življenjska zavarovanja omogočajo zavarovalcem doseganja višjih želenih donosnosti pod pogojem, da so pripravljeni sprejeti večjo mero tveganja.

V Sloveniji je bila leta 1999 spremenjena pokojninska zakonodaja. Takrat so zavarovalnice začele ponujati prve oblike dodatnih prostovljnih naložbenih pokojninskih zavarovanj. Modelu naložbenega zavarovanja pa so kmalu sledile zavarovalnice s ponudbo naložbenih življenjskih zavarovanj.

V Sloveniji so se prve oblike naložbenih življenjskih zavarovanj pojavile v primerjavi z ostalimi razvitimi trgi relativno pozno. Prvo naložbeno življenjsko zavarovanje se je pojavilo leta 2001 in sicer je bila to Fondpolica zavarovalnice Slovenica. V letu 2001 je bilo tako sklenjenih 32 naložbenih življenjskih zavarovanj (Zbirnik, ST 1-53-2001, obrazec ST 20, 2001). Število sklenjenih naložbenih življenjskih zavarovanj se je nato skokovito povečevalo v naslednjih letih, ko so leta 2002 zavarovalnice Triglav, Slovenica in Generali začele ponujati prve produkte naložbenih življenjskih zavarovanj. To je bila kombinacija življenjskega zavarovanja za primer smrti in varčevanja v investicijskih skladih.

Obstaja več razlogov, da se trg življenjskih zavarovanj v Sloveniji ni začel razvijati že prej. Eden izmed njih je slabo razvita zakonodaja na področju zavarovalništva in trgovanja z vrednostnimi papirji. Posledično je bil tudi trg vrednostnih papirjev slabše razvit, poleg tega pa zavarovalnice niso imele zadostne informacijske tehnologije, ki bi jim omogočala tovrsten način poslovanja.

Za razvoj naložbenega življenjskega zavarovanja je bil zelo pomemben sprejem zakona o zavarovalništvu (Zzav) v letu 2000. Do leta 2002 se je trg vrednostnih papirjev dovolj razvil, da je bilo možno začeti ponujati naložbena življenjska zavarovanja, istočasno pa so zavarovalnice poskrbele za to, da so investirale v primerno informacijsko tehnologijo. Glavni razlog, da so se zavarovalnice pospešeno začele ukvarjati z naložbenimi življenjskimi zavarovanji, pa je bila nevarnost konkurence s strani tujih zavarovalnic, ki se je kasneje pojavila z vstopom Slovenije v EU.

V Tabeli 5 je prikazana rast vplačanih premij vseh življenjskih zavarovanj, naložbenih življenjskih zavarovanj in delež premij naložbenih življenjskih zavarovanj v premijah vseh življenjskih zavarovanj.

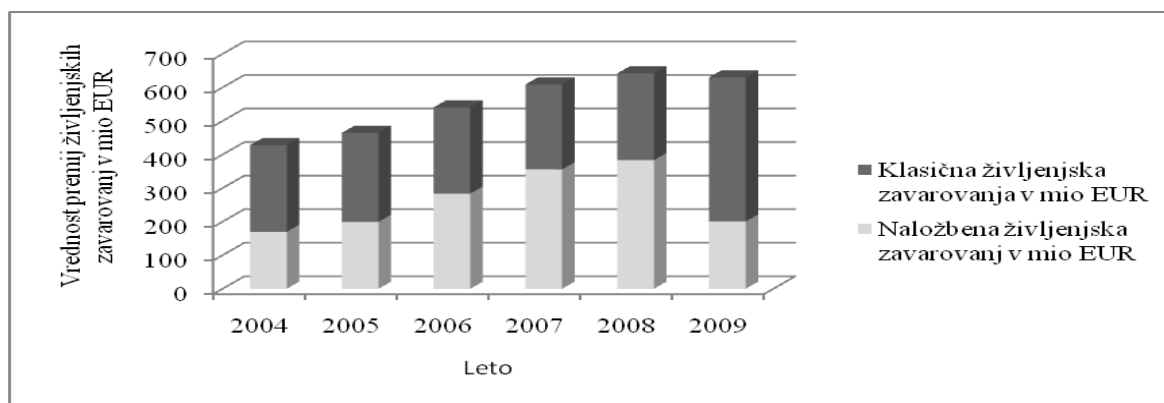
Tabela 5: Rast premij življenjskih in naložbenih življenjskih zavarovanj v Sloveniji v obdobju 2004-2009

Leto	Premije vseh ŽZ v mio EUR	Premije naložbenih življenjskih zavarovanj v mio EUR	Delež naložbenih življenjskih zavarovanj v % vseh življenjskih zavarovanjih
2004	428,10	169,7	39,64
2005	464,80	199,4	42,90
2006	540,75	283,7	52,46
2007	609,00	355,9	58,44
2008	642,00	383,3	59,70
2009	630,09	200,5	31,82

Vir: Slovensko zavarovalno združenje, Statistični zavarovalniški bilten 2006, 2007, 2008, 2009, 2010.

Iz zgornje tabele in spodnjega grafa je razvidno, da so naložbena življenjska zavarovanja od letu 2004 dalje imela pozitivno rast vse do leta 2009. V letu 2009 pa so vplačila naložbenih življenjskih zavarovanj v primerjavi z letom 2008 padla za 128,8 mio EUR, kar predstavlja zmanjšanje za 27,88 odstotnih točk, oziroma za 53,3 %. Glavni krivec za trenutni vpad zanimanja po naložbenih življenjskih zavarovanjih je finančna kriza, ki je povzročila, da so se cene vrednostnih papirjev po vsem svetu močno znižale. Zaradi negotovosti finančnih trgov se ljudje trenutno raje odločajo za varnejše naložbe in ponovno bolj povprašujejo po klasičnih življenjskih zavarovanjih. To lahko sklepamo zaradi tega, ker se je celotno povpraševanje po življenjskih zavarovanjih v letu 2009 v primerjavi z letom 2008 zmanjšalo samo za 11,91 mio EUR, oziroma za 1,86 %, povpraševanje po naložbenih življenjskih zavarovanjih pa je bilo v istem obdobju manjše za 182,2 mio EUR ali za kar 52 %. Menim, da glavni razlog tiči tudi v konverziji že obstoječih polic naložbenih ŽZ v klasične zavarovalne police.

Slika 4: Rast premij življenjskih in naložbenih življenjskih zavarovanj v Sloveniji v obdobju 2004-2009. Na x osi so prikazana leta, na y osi pa vrednost premij življenjskih zavarovanj v mio EUR



Vir: Prirejeno po Slovensko zavarovalno združenje, Statistični zavarovalniški bilten 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 ; CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

2.2.4 Primerjava temeljnih zavarovalnih kazalcev med EU 27 in Slovenijo

Do sedaj smo ugotovili, da se je slovenski zavarovalni trg v zadnjih letih začel pospešeno razvijati. Vseeno pa je potrebno narediti še primerjavo temeljnih zavarovalnih kazalcev med Slovenijo in EU 27, da dobimo bolj jasno sliko, kako dobro je Slovenija razvita v primerjavi z državami članicami EU 27.

Tabela 6: Delež premij ŽZ v % BDP za Slovenijo in EU 27 v obdobju 1999-2008

Leto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Slovenija	0,8	0,8	0,9	1,1	1,2	1,6	1,6	1,8	1,8	1,8
EU (27)	4,7	5,5	5,2	5,2	5,0	5,1	5,5	5,7	5,9	4,9

Vir: CEA, *European Insurance in Figures, Data 1999-2008*.

Iz zgornje tabele je razvidno, da Slovenija v primerjavi z državami EU 27 še vedno precej zaostaja na področju življenjskih zavarovanj. Sicer se je delež premij življenjskih zavarovanj v Sloveniji v obdobju 1999-2008 povečal iz 0,8 % BDP v letu 1999 na 1,8 % BDP v letu 2008, kar predstavlja povečanje za 1 odstotne točke ali za kar 125 %. Delež premij življenjskih zavarovanj v državah članicah EU 27 pa se je v istem obdobju povečal samo za 0,2 odstotne točke ali samo za 4,26 %. Delež vplačanih premij življenjskih zavarovanj je v EU 27 doživel strm padec predvsem v obdobju med letoma 2007 in 2008, ko se je leta zmanjšal samo v enem letu za 1 odstotno točko ali za kar 16,95 %. Tudi v Sloveniji je delež v tem obdobju padel za 0,1 odstotne točke, kar predstavlja 5,56 % zmanjšanje. Vzroke za zmanjšanje deležev vplačanih premij gre pripisati finančni krizi, ki pa v letu 2008 v Sloveniji še ni izbruhnila tako močno kot v Evropi. Menim, da je bil vpad premij v Sloveniji v primerjavi z Evropo ravno zaradi tega občutno manjši. Kljub temu pa nam podatki povedo, da se je slovenski trg v zadnjih 10 letih začel pospešeno razvijati in se vztrajno približevati najrazvitejšim evropskim zavarovalnim trgom.

Tabela 7: Vrednost premij ŽZ (v EUR) na prebivalca za Slovenijo in EU 27 v obdobju 1999-2008

Leto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Slovenija	80	91	113	134	153	215	232	269	303	318
EU (27)	873	1.092	1.070	1.055	1.043	1.112	1.237	1.340	1.479	1.224

Vir: CEA, *European Insurance in Figures, Data 1999-2008*.

Ko primerjamo rast življenjskih zavarovanj, izraženo v deležu BDP, velikokrat pozabljamo, da se tudi BDP z leti spreminja in raste. Če se delež življenjskih zavarovanj izražen v % BDP povečuje, to pomeni, da zavarovanja rastejo z večjo stopnjo, kot raste BDP v državi. Če se delež življenjskih zavarovanj izražen v % BDP skozi leta ne spreminja, to pomeni, da zavarovanja rastejo z enako stopnjo, kot raste BDP. Kadar začne delež zavarovanj v % BDP padati, pa pomeni, da zavarovanja rastejo počasneje, kot raste BDP. Vseeno to ne pomeni, da je absolutna vrednost vplačanih premij nižja, kot je bila v predhodnem letu. Kadar želimo oceniti realno rast zavarovalnih premij, je torej bolj smiselno uporabiti kazalnik, ki nam pove, kolikšna je vrednost premije na prebivalca. V obdobju 1999-2008 je BDP Slovenije vztrajno rasel, prav tako in še bolj intenzivno pa so rasle tudi premije življenjskih zavarovanj.

Iz Tabele 7 je razvidno, da je vrednost premije ŽZ znašala 80 EUR na prebivalca v letu 1999, leta 2008 pa je ta vrednost znašala 318 EUR. V omenjenem obdobju se je premija življenjskega zavarovanja na prebivalca v Sloveniji torej povečala za 296 %. V istem obdobju pa se je povprečna premija življenjskega zavarovanja na prebivalca na trgu EU 27 povečala za samo 40,2 %. Iz tega je razvidno, da je slovenski trg življenjskih zavarovanj v resnici rasel še bolj intenzivno, kot nam to pokaže rast premij življenjskih zavarovanj, ki je izražena v % BDP.

Kljub temu pa slovenski trg še vedno močno zaostaja za povprečjem trga EU 27, saj je v letu 2008 povprečna premija življenjskega zavarovanja na prebivalca v državah članicah EU 27 znašala 1224 EUR, v Sloveniji pa samo 318 EUR. Zanimiv je podatek, da je v Sloveniji v letu 2008 v primerjavi z letom 2007 premija življenjskega zavarovanja na prebivalca narasla za 15 EUR, na trgu EU 27 pa je padla za 225 EUR, oziroma za 17,3 %.

Tabela 8: Delež premij vseh zavarovanj v % BDP za Slovenijo in EU 27 v obdobju 1999-2008

Leto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Slovenia	4,3	4,4	4,6	4,8	5,0	5,4	5,4	5,6	5,5	5,4
EU (27)	7,6	8,4	8,0	8,3	8,3	8,4	8,7	9,0	9,1	8,0

Vir: CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

Tabela 8 nam pove, da so v letu 1999 vsa v Sloveniji sklenjena zavarovanja predstavljala 4,3 % BDP, v letu 2008 pa 5,4 %. V obdobju 1999-2008 se je delež vseh zavarovanj, izražen v % BDP, ki so bila sklenjena v Sloveniji, povečal za 1,1 odstotno točko oziroma za 27,8 %. Če primerjamo rast celotnega zavarovalniškega trga v Sloveniji v obdobju 1999-2008 z rastjo trga življenjskih zavarovanj, potem ugotovimo, da se je trg življenjskih zavarovanj razvijal precej hitreje. Celotni trg je v omenjenem obdobju namreč zrasel za 27,8 %, trg življenjskih zavarovanj pa je doživel 125 % rast.

Evropski zavarovalni trg je v omenjenem obdobju zrasel za 0,4 odstotne točke oziroma za 5,6 %. Podobno kot trg življenjskih zavarovanj držav članic EU 27, je tudi celotni zavarovalni trg EU 27 v letu 2008 v primerjavi z letom 2007 doživel znaten vpad vplačanih premij, saj so le-te vpadle za 12,8 %. Vseeno pa je v letu 2008 v primerjavi z letom 2007 večji padec beležil trg življenjski zavarovanj, saj je upadel za 16,95 %.

Tabela 9: Vrednost investicijskega portfelja zavarovalnic izražena v % BDP za Slovenijo in EU 27 v obdobju 1999-2008

Leto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Slovenia	4,5	4,6	4,4	4,4	4,8	5,1	5,6	6,3	6,0	5,7
EU (27)	49,9	53,7	49,0	47,4	49,7	51,4	55,4	56,5	56,1	49,4

Vir: CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

Tabela 9 prikazuje vrednost investicijskega portfelja zavarovalnic izraženega v % BDP. Leta 1999 je vrednost portfelja znašala 4,5 % BDP, leta 2008 pa 5,7 % BDP. Investicijski portfelj slovenskega zavarovalnega trga je v obdobju 1999-2008 torej zrasel za 1,2 odstotne točke oziroma za 26,5 %.

Investicijski portfelj zavarovalnic EU 27 se je v istem obdobju skrčil za 0,5 odstotne točke ali za 1,1 %. V letu 1999 je vrednost investicijskega portfelja znašala 49,9 % BDP, leta 2008 pa 49,4 % BDP. V omenjenemu obdobju je bila v letih pred krizo vrednost investicijskega portfelja v % BDP še višja kot leta 2008, saj je v letu 2006 znašala kar 56,5 % BDP. Kot je bilo ugotovljeno, je zavarovalna dejavnost občutila močan vpad na trgu EU 27 v obdobju iz leta 2007 na 2008. To se je poznalo tudi na vrednosti investicijskega portfelja, saj je v letu 2008 v primerjavi z letom 2007 upadel za kar 6,7 odstotne točke, oziroma za 12 %.

3 PRIMERJAVA SLOVENSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA Z IZBRANIMI EVROPSKIMI TRGI

3.1 Dosedanji razvoj evropskega zavarovalnega trga

Danes smo na evropskem trgu priča tako imenovanemu procesu liberalizacije trga. Podoben proces se je začel odvijati in še vedno poteka tudi na področju zavarovalništva. Sam razvoj enotnega evropskega trga so narekovale tri generacije direktiv (Sterzynski, 2003, str. 43).

Prva generacija zavarovalniških direktiv je bila izdana leta 1970. Te direktive so bile zelo blage in v večji meri niso vzpodbudile tržne integracije. Direktive so omogočale, da tuja zavarovalnica v državi članici lahko ustanovi svojo podružnico pod pogojem, da ji to dovoli lokalna oblast. Tuje zavarovalnice so bile tudi strožje nadzorovane kakor domače. Pogoji za širjenje posla v tujino so bili zaradi tega relativno nepriljubeni. Posledično je bila čezmejna finančna aktivnost zavarovalnic v tem času izjema in ne pravilo. Leta 1988 je bil v vseh evropskih državah samo 1 % premij življenjskih zavarovanj sklenjen pri tuji zavarovalnici, vse ostale premije pa so se vplačevale večinoma pri domačih zavarovalnicah.

Leta 1988 je stopila v veljavo druga generacija zavarovalniških direktiv. Zavzemala se je za prost pretok zavarovalniških storitev med državami članicami. Tuja zavarovalnica je lahko na trgu države članice prodajala zavarovanja, ne da bi ji bilo pri tem treba registrirati na tem območju tudi poslovno enoto. Vseeno pa so določene omejitve bile še vedno prisotne, saj so si države članice izborile pravico, da so še vedno nadzirale poslovanje tujih zavarovalnic. Zaradi tega je bila tudi druga generacija direktiv le delno uspešna.

Tretja generacija direktiv je stopila v veljavo 1.7.1994 in je vzpostavila enotni zavarovalniški trg za države članice Evropske unije. Namen teh direktiv je bil odpraviti intervencijo države nad zavarovalniškim trgom do največje možne mere. Tuje zavarovalnice so lahko v katerikoli članici opravljale zavarovalniške storitve brez posebne odobritve države članice. Poslovanje zavarovalnic je bilo nadzirano samo še s strani njihovih domačih držav. Tudi nadzor nad solventnostjo zavarovalnic je bil poenoten, saj so se morale vse zavarovalnice začeti držati predpisov, ki so veljali in bili enaki za vse države članice.

Po uvedbi tretje skupine direktiv so se začeli trgi integrirati, liberalizirati in so tako postajali vse bolj konkurenčni in napredni, vendar istočasno tudi precej bolj kompleksni. Danes smo v času finančne krize, ko se ponovno na finančnih trgih pojavlja poostren nadzor nad delovanjem finančnih institucij, saj je ravno pomanjkanje nadzora in preglednosti nad finančnimi instrumenti, kot so ameriške hipotekarne obveznice, privedlo do situacije, v kateri je danes svetovno gospodarstvo.

Ko je nastopila finančna kriza, so mnoge zavarovalnice poleg že obstoječih EU regulativ začele same sprejemati v želji po večji varnosti dodatne ukrepe, kar pa ima dolgoročno slab vpliv na delovanje enotnega evropskega trga. Zaradi tega je začela EU uvajati nov paket direktiv, ki bo povečal stabilnost in transparentnost poslovanja evropskega zavarovalniškega trga. Te direktive so neke vrste nadgradnja sistema Solvency I, ki je bil vzpostavljen leta 1970 in je imel takrat predvsem funkcijo usklajevanja in poenotenja. Paket direktiv Solvency II pa ima predpisane točno določene postopke za merjenje sredstev in obveznosti. Vzpostavljen ima tudi poenoten sistem za merjenje tveganja, na podlagi katerega se bodo določale tudi stopnje kapitalskih zahtev zavarovalnice. Namen Solvency II je povečati zaupanje v finančno stabilnost zavarovalniškega sektorja (Background to the Solvency II project, 2010).

Solvency II je sestavljen iz treh stebrov. Prvi steber določa načine izračunavanja kapitalskih zahtev in tehničnih provizij. Drugi steber vsebuje zahteve, ki so namenjene vladam in

upravljalcem tveganj zavarovalnice ter definira učinkoviti nadzor nad zavarovalnicami. Tretji steber pa se nanaša na transparentnost in razkrivanje podatkov.

3.2 Evropski trg življenjskih zavarovanj

Evropski trg življenjskih zavarovanj je v primerjavi s slovenskim precej manj koncentriran in nima tako izrazitega tržnega vodje na ravni celotnega trga, kot ga na slovenskem trgu predstavlja Zavarovalnica Triglav. Tudi v splošnem so ljudje veliko bolj osveščeni o tem, kaj jim življenjsko zavarovanje pravzaprav nudi. V tabeli 10 je predstavljenih 7 največjih evropskih življenjskih zavarovalnic skupaj z zavarovalnico Triglav, ki je največja slovenska zavarovalnica.

Tabela 10: 7 največjih evropskih življenjskih zavarovalnic in zavarovalnica Triglav v letu 2008

Zavarovalnica	Axa	ING	Allianz	Generali	Aviva	CNP	Pruden.	Triglav
Neto vplačane premije ŽZ v mio EUR	56.071	45.690	44.973	43.027	29.035	25.748	20.773	192

Vir: CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

V zgornji tabeli so prikazani prihodki z naslova neto vplačanih premij življenjskih zavarovanj v letu 2008. V Evropi je trenutno največja življenjska zavarovalnica Axa Group, ki je hkrati tudi največja francoska zavarovalnica. V letu 2008 so zavarovalci pri njej vplačali za 56.071 mio EUR premij ŽZ, pri Triglavu pa so v tem obdobju vplačali 192 mio EUR premij ŽZ. Prihodki iz naslova življenjskih zavarovanj pri Zavarovalnici Triglav so torej v danem obdobju predstavljali 0,34 % vrednosti vseh premij, ki so bile vplačane pri Axa Group. Ta podatek nam ponovno pove, kako majhen in relativno nepomemben je slovenski trg v primerjavi z evropskim. V nadaljevanju sledi kratek opis 7 največjih evropskih zavarovalnic.

Axa Group je največja francoska zavarovalnica s sedežem v Parizu in je imela na dan 31.12.2009 po vsem svetu več kot 96 milijonov strank ter je zaposlovala preko 216.000 ljudi. V letu 2008 je tudi zabeležila 56.071 mio EUR prihodkov iz naslova življenjskih zavarovanj. Axa Group ima več kot 400.000 delničarjev po vsem svetu in se prišteva med vodilna globalna podjetja na področju finančne zaščite (Group profile, 2010).

ING Group je nizozemska družba s sedežem v Amsterdamu in je imela v letu 2008 45.690 mio EUR prihodkov iz naslova življenjskih zavarovanj. Aktivna je v bančni in zavarovalniški dejavnosti. V letu 2009 je zaposlovala 105.000 ljudi, od tega 70.000 v bančništvu in 35.000 v zavarovalništvu. Njeno lastništvo je dobro geografsko razpršeno, poleg tega pa si nobeden

izmed lastnikov ne lasti več kot 5 % družbe. V rokah Nizozemcev je 34 % vse družbe, ostali deleži pa so razpršeni po drugih državah (Profile and Fast facts, 2010).

Allianz Group je največja nemška zavarovalnica s sedežem v Münchnu. Leta 2008 je imela zavarovalnica 44.973 mio EUR prihodkov iz naslova premij življenjskih zavarovanj. Trenutno ima zaposlenih več kot 153.200 ljudi po vsem svetu in svoje posle opravlja v več kot 70 državah. Na dan 30.9.2010 je imela družba 485.269 lastnikov, od tega jih je bilo 478.492 zasebnih vlagateljev in 6.477 institucionalnih vlagateljev. Domačih vlagateljev je bilo 475.666, tujih pa samo 9.603 (About us, 2010).

Generali Group je bila ustanovljena leta 1831 v Trstu in je danes vodilna zavarovalnica v Italiji na področju življenjskih in neživljenjskih zavarovanj. V letu 2008 je imela zavarovalnica 43.027 mio EUR prihodkov z naslova premij življenjskih zavarovanj. Družba je prisotna v Evropi, Ameriki in Aziji oziroma v 68 državah po svetu. V letu 2010 je imela zaposlenih več kot 85.000 ljudi in več kot 70 milijonov strank (Key figures, 2010).

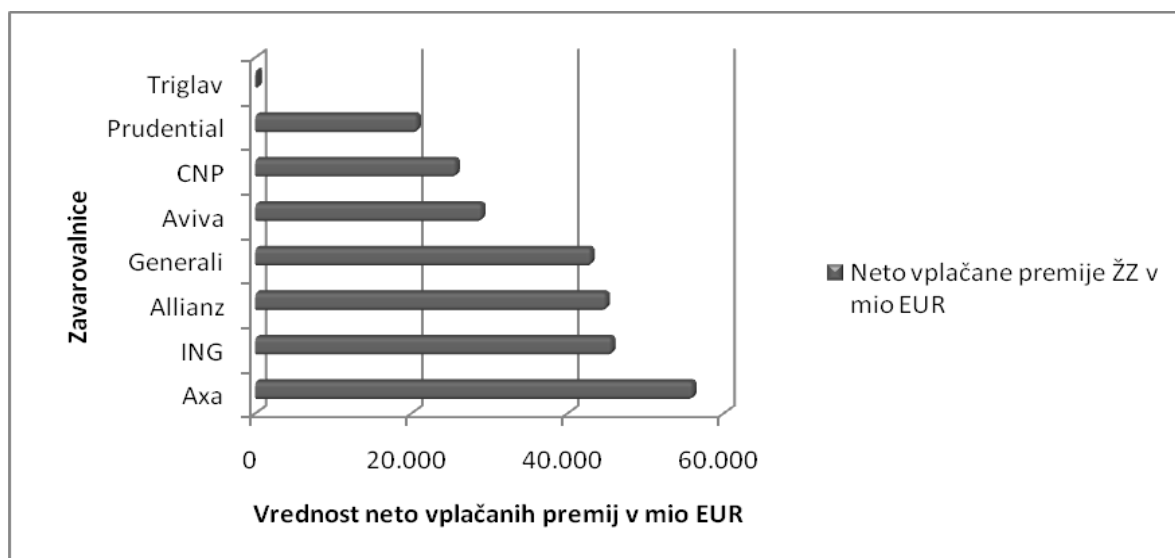
Aviva Group je šesta največja zavarovalnica na svetu in hkrati največja zavarovalnica v Veliki Britaniji. Zaposluje več kot 46.000 ljudi in ima po svetu več kot 53 milijonov strank ter je prisotna v 28 različnih državah. V letu 2008 je imela iz naslova življenjskih zavarovanj 29.035 mio EUR prihodkov (About us, 2010).

CNP Assurances je vodilna osebna zavarovalnica na francoskem trgu od leta 1991. V letu 2008 je imela 25.748 mio EUR prihodkov iz naslova življenjskih zavarovanj. Zavarovalnica ima več kakor 22 milijonov strank, od tega kar 14 milijonov v Franciji (Sustainable development, 2010).

Prudential je ameriška zavarovalnica s sedežem v New Jerseyu. Družba deluje globalno in je imela 31.12.2009 zaposlenih več kot 42.000 ljudi v 37 različnih državah po svetu. V letu 2008 je na evropskem trgu imela 20.773 mio EUR prihodkov iz naslova življenjskih zavarovanj. Družba deluje danes v ZDA, Južni Ameriki, Evropi in Aziji (Our Company, 2010).

Zavarovalnica Triglav je največja slovenska zavarovalnica. V primerjavi z vodilnimi evropskimi življenjskimi zavarovalnicami je njena vrednost vplačanih premij življenjskih zavarovanj izjemno majhna. Zelo velika je tudi razlika pri sami lastniški strukturi, saj je Zavarovalnica Triglav v večinski lasti države, ostale obravnavane zavarovalnice pa imajo razpršeno lastništvo. To pomeni, da je država neposredno vključena v delovanje gospodarstva, kar pa je slabo za učinkovito delovanje trgov. Zaradi svoje majhnosti Zavarovalnica Triglav prav tako deluje pretežno na Slovenskem trgu z izjemo podružnice na Slovaškem, ostale zavarovalnice pa imajo vlogo na domačem in globalnem trgu.

Slika 5: Neto vplačane premije ŽZ v mio EUR v letu 2008. Na X osi so prikazane neto vplačane premije življenjskih zavarovanj v mio EUR, na Y osi pa so zavarovalnice



Vir: CEA, *European Insurance in Figures, Data 1999-2008*.

3.3 Primerjava višine vplačanih premij po državah glede na stopnjo koncentracije trga, višino BDP per capita ter deležem pokojninskih izdatkov v % BDP

V nadaljno primerjavo so vključene vse države EU 27 vključno s Hrvaško, Islandijo, Lichtensteinom, Norveško, Švico in Turčijo. Zaradi nedostopnosti določenih podatkov so pri nekaterih analizah posamezne države izpuščene.

3.3.1 Vpliv koncentracije trgov na višino vplačanih premij ŽZ v % BDP

Koncentracija trga nam pove, kako močna je konkurenca v določeni panogi. Visok tržni delež prvih nekaj podjetij, ki delujejo v panogi, pomeni, da je panoga zelo močno koncentrirana in da je na trgu prisoten izrazit tržni vodja. To pomeni, da je tudi trg precej monopoliziran. O monopoliziranem trgu govorimo takrat, kadar je seštevek tržnih deležev prvih 4 podjetij v panogi višji od 60 %. Za takšen trg je značilno, da si med seboj konkurira manjše število večjih podjetij. Za koncentrirano panogo velja, da ima dominantnega tržnega vodjo, ki lahko s svojimi dejanji vpliva na razmere v panogi. Če je panoga koncentrirana, pomeni, da je vstop v panogo zelo otežen, saj novo podjetje ob vstopu čakajo številne ovire, poleg tega pa lahko vodilna podjetja delujejo usklajeno v obliki kartela in sicer na način, da s svojim delovanjem otežujejo vstop na trg potencialnim konkurentom. Zaradi tega je ponudba omejena, posledično pa so cene lahko višje, kar privede do višjih dobičkov.

Kadar je seštevek tržnih deležev prvih 4 podjetij v panogi nižji od 40 %, govorimo o fragmentirani panogi. Za takšno panogo je značilno, da je na trgu prisotno večje število manjših podjetij, ki se med seboj borijo za tržni delež. Na trgu je torej prisotna močnejša konkurenca med podjetji. Pri fragmentirani panogi je vstop na trg lažji, saj v panogi ni izrazitih tržnih vodij, ki bi imela prevladujoči tržni delež in na ta način zavirala možnost vstopa ostalih konkurentov. Praviloma podjetja uspejo v takšni panogi ohranjati svoj položaj ravno zaradi konkurenčnih prednosti, ki so jih razvila. Fragmentirani trgi so ravno zaradi močne konkurence manj dobičkonosni od koncentriranih (Industry Concentration, 2010).

V nadaljevanju sem naredil preizkus, v katerem sem želel ugotoviti, če obstaja statistično značilna povezava na evropskem trgu med koncentracijo tržnega deleža prvih 5 zavarovalnic v posamezni evropski državi in vrednostjo vplačanih premij zavarovanja v % BDP. S takšno primerjavo sem želel pokazati, da so v povprečju vrednosti vplačanih premij v % BDP nižje v državah z bolj koncentriranim trgom, kot pa v državah kjer je trg manj koncentriran. Menim, da so cene zavarovanja v državah s koncentriranim trgom višje, posledično pa se to odraža v tem, da si zavarovanje lahko privošči manj ljudi, kakor pa v državah z manj koncentriranim trgom. Višja koncentracija trga kaže na pomanjkanje konkurence in posledično na večjo monopolno moč ostalih na trgu prisotnih podjetij.

Prvotno sem mislil narediti primerjavo med skupinama na način, da bi v prvo skupino uvrstil države, ki imajo koncentriranost tržnega deleža prvih 5 življenjskih zavarovalnic višjo od 60 %, v drugo skupino pa bi uvrstil države s koncentriranostjo tržnega deleža prvih 5 življenjskih zavarovalnic nižjo od 40 %. Tako bi lahko med seboj primerjal rezultate skupine držav s koncentriranim trgom in skupine držav s fragmentiranim trgom. V praksi pa se je pokazalo, da med izbranimi državami niti ena ni imela seštevka tržnega deleža prvih 5 življenjskih zavarovalnic nižjega od 40 %. Zaradi tega sem se odločil, da države razdelim v 2 skupini na način, da razvrstim v prvo skupino 15 držav z najvišjo koncentracijo tržnega deleža prvih 5 življenjskih zavarovalnic, v drugo skupino pa preostalih 15 držav. V prvo skupino so bile tako uvrščene države, ki imajo seštevek tržnega deleža prvih 5 življenjskih zavarovalnic večji ali enak 73,2 %, v drugo skupino pa so bile uvrščene države, ki imajo seštevek tržnega deleža prvih 5 življenjskih zavarovalnic manjši od 73,2 %. Seznam držav se nahaja v Prilogi 2 in sicer v Tabeli 12.

Med skupinama sem nato izvedel t – preizkus za enakost aritmetičnih sredin dveh neodvisnih vzorcev in na podlagi le-tega ugotavljal neposredni vpliv med spremenljivkama. Pri izračunu rezultatov sem si pomagal s programskim paketom SPSS. Na začetku vsake primerjave sem se moral odločiti o tem, katero formulo uporabiti za izračun t-preizkusa. Izbira formule je bila odvisna od enakosti oziroma neenakosti varianc vzorcev. Iz Tabele 13 v Prilogi 3 je za prvo primerjavo možno razbrati, da ničelne domneve za enakost varianc ne moremo zavrniti saj P - vrednost znaša 0,888. To pomeni, da sprejemem predpostavko o njuni enakosti $\sigma_1^2 = \sigma_2^2$. Enakost varianc preverjamo s tako imenovanim Levenovim testom.

Vsake primerjave sem se lotil tako, da sem s pomočjo obeh vzorcev ocenil vrednost aritmetičnih sredin \tilde{y}_1 in \tilde{y}_2 in varianc S_1^2 in S_2^2 . Preizkušal sem ničelno domnevo o tem, da

je razlika med aritmetičnima sredinama μ_1 in μ_2 enaka neki vnaprej določeni vrednosti A_0 , ki je določena glede na preučevane razmere. Ničelno domnevo sem opredelil kot $H_0 : \mu_1 - \mu_2 = A_0$, oziroma kot $H_0 : \mu_1 = \mu_2$.

Ustrezni t – preizkus je oblikovan tako, da je razlika med vzorčno oceno ($\tilde{y}_1 - \tilde{y}_2$) in vrednostjo parametra, upoštevana v ničelni domnevi ($\mu_1 - \mu_2$), katero primerjamo z oceno standardne napake razlike med aritmetičnima sredinama se ($\tilde{y}_1 - \tilde{y}_2$) (Košmelj & Rovan, 2007, str. 246).

Tovrstni preizkus se imenuje tudi preizkus skupin. Ničelno domnevo zavrnemo, če je izračunana vrednost t pri preizkusu v kritičnem območju in sprejmemo eno izmed alternativnih domnev (Košmelj & Rovan, 2007, str. 247).

$$H_1: \mu_1 - \mu_2 > A_0, \text{ kjer je } t \geq t_{m,\alpha} \quad (5)$$

$$H_2: \mu_1 - \mu_2 < A_0, \text{ kjer je } t \leq -t_{m,\alpha} \quad (6)$$

$$H_3: \mu_1 - \mu_2 \neq A_0, \text{ kjer je } |t| \geq t_{m,\alpha/2} \quad (7)$$

Tabela 11: Vrednosti parametrov premij ŽZ v % BDP za dva neodvisna vzorca, kjer so enote razdeljene v dve skupini na podlagi koncentracije tržnega deleža

Tržni delež	n = N	\tilde{y} = Mean	S = Std. Deviation	Std. Error Mean
% BDP $\geq 73,20$	$n_1 = 15$	$\tilde{y}_1 = 3,0469$	$S_1 = 2,37864$	0,61416
< 73,20	$n_2 = 15$	$\tilde{y}_2 = 3,2164$	$S_2 = 2,77386$	0,71621

Vir: Prirejeno po CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

Z $t_{m,\alpha}$ označimo vrednost t pri stopinja prostosti $m = n_1 + n_2 - 2$ in pri izbrani stopnji tveganja α . V mojem primeru je $\alpha = 0,05$. Stopinje prostosti pa so $m = 15 + 15 - 2 = 28$. Preizkus sem začel s postavitvijo ničelne in alternativne domneve. Ničelna domneva H_0 pravi, da sta aritmetični sredini obeh vzorcev enaki, alternativna domneva H_1 pa pravi, da je ocenjena vrednost aritmetične sredine prvega vzorca manjša od ocenjene vrednosti aritmetične sredine drugega vzorca, saj menim, da so cene zavarovanj na bolj koncentriranih trgih višje, zaradi tega pa bi moralo biti tudi povpraševanje po zavarovanjih nižje.

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 \quad (8)$$

$$H_1: \mu_1 < \mu_2 \quad (9)$$

$$t = \frac{\bar{y}_1 - \bar{y}_2}{se(\bar{y}_1 - \bar{y}_2)} = \frac{3,0469 - 3,2164}{0,94348} = -0,18 \quad (10)$$

$$S^2_{\bar{y}_1 - \bar{y}_2} = \frac{(n_1-1)S_1^2 + (n_2-1)S_2^2}{n_1+n_2-1} = \frac{(15-1)2,37^2 + (15-1)2,77^2}{15+15-1} = 6,4157655 \quad (11)$$

$$se(\bar{y}_1 - \bar{y}_2) = S_{\bar{y}_1 - \bar{y}_2} \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}} = 2,53 * \sqrt{\frac{1}{15} + \frac{1}{15}} = 0,94348 \quad (12)$$

S pomočjo zgornjih enačb sem izračunal vrednost t, ki znaša -0,18. Vrednost $t_{m=28, \alpha=0,05}$ sem odčital iz tabele kritičnih vrednosti t-porazdelitve, ki znaša $t_{(m=28, \alpha=0,05)} = 1,7011$. Rezultat nam pove, da se vrednost t ne nahaja v kritičnem območju, saj je izračunani $t > -t_{(m=28, \alpha=0,05)}$. Zaradi tega ne moremo zavrniti H_0 , kar pomeni, da razlika med aritmetičnima sredinama izbranih dveh vzorcev ni statistično značilna. Statistično značilnost vzorca lahko ugotovimo tudi tako, da pogledamo v Prilogi 3 Tabela 13, kjer je izračunana P vrednost za dvostranski preizkus, ki jo najprej pretvorimo v enostranski preizkus.

$$P(t \leq -0,18) = P(|t| \geq 0,18) / 2 = 0,859 / 2 = 0,43 > \alpha = 0,05 \quad (13)$$

Ker je izračunana P vrednost za enostranski preizkus precej večja od α , H_0 ne moremo zavrniti.

Iz dobljenih rezultatov lahko sklepamo, da v evropskih državah stopnja koncentriranosti trga v posamezni državi ne vpliva na višino vplačanih premij življenjskih zavarovanj v % BDP. Pričakovali bi, da bo v državah, kjer je trg bolj koncentriran, vrednost vplačanih premij v % BDP nižja, saj so zaradi slabše konkurence in večjega monopola posledično višje marže pri življenjskih zavarovalnih policah, kar pa vpliva na povpraševanje prebivalstva.

Menim, da je razlog za dobljeni rezultat v liberalizaciji evropskega zavarovalniškega trga, saj ima vsak državljan možnost, da se zavaruje tudi pri tuji zavarovalnici. Zaradi tržne integracije se morajo tudi zavarovalnice, ki imajo v določeni državi močan tržni delež, boriti s tujo konkurenco, kar posledično znižuje marže in povečuje blaginjo državljanov.

3.3.2 Vpliv višine BDP na prebivalca na višino vplačanih premij ŽZ v % BDP

Z razvojem gospodarstva se povečujejo tudi vplačane premije z naslova življenjskih zavarovanj. Z naslednjim preizkusom sem želel preveriti, če obstaja statistično značilna povezava na evropskem trgu med višino BDP na prebivalca (per capita) v posamezni evropski državi in vrednostjo vplačanih premij življenjskega zavarovanja v % BDP. Tokrat sem v

primerjavo vključil vse države EU 27 vključno s Hrvaško, Islandijo, Norveško, Švico in Turčijo.

V primerjavo sem skupaj vključil 32 držav, ki se jih razdelil v 2 skupini in sicer glede na višino BDP per capita. Seznam držav se nahaja v Prilogi 4 in sicer v Tabeli 15. V prvo skupino so bile uvrščene države, ki so imele BDP per capita višji od 23.074 EUR, v drugo skupino pa so bile uvrščene države, ki so imele BDP per capita nižji od 23.074 EUR. Med skupinama sem nato izvedel t – preizkus za enakost aritmetičnih sredin dveh neodvisnih vzorcev in na podlagi le-tega ugotavljal neposredni vpliv med spremenljivkama. Pri izračunu rezultatov sem si tudi tokrat pomagal s programskim paketom SPSS.

Tabela 14: Vrednosti parametrov premij ŽZ v % BDP za dva neodvisna vzorca, kjer so enote razdeljene v dve skupini na podlagi višine BDP na prebivalca

BDP per capita v EUR	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Vplačane premije ŽZ v % od BDP ≥ 23074	16	4,6002	2,34548	0,58637
< 23074	16	1,5791	1,63888	0,40972

Vir: Prirejeno po CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

Iz Tabele 16 v Prilogi 5 je za prvo primerjavo možno razbrati, da ničelne domneve za enakost varianc ne moremo zavrni, saj P - vrednost znaša 0,114 in je večja od $\alpha = 0,05$. Zaradi tega sem pri izračunu vrednosti t sprejel predpostavko o njuni enakosti $\sigma_1^2 = \sigma_2^2$. Prav tako najdemo v Tabeli 16 vrednosti, ki smo jih s pomočjo programa SPSS izračunali za potrebe naše primerjave. Tokrat bomo ugotavljali, če vrednost t leži v kritičnem območju pri stopinjah prostosti $m = 30$ in izbrani stopnji tveganja $\alpha = 0,05$. Tudi tokrat sem postavil ničelno in alternativno domnevo. Ničelna domneva H_0 pravi, da sta aritmetični sredini obeh vzorcev enaki, alternativna domneva H_1 pa pravi, da je ocenjena vrednost aritmetične sredine prvega vzorca večja od ocenjene vrednosti aritmetične sredine drugega vzorca.

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 \quad (14)$$

$$H_1: \mu_1 > \mu_2 \quad (15)$$

$$t = \frac{\bar{y}_1 - \bar{y}_2}{se(\bar{y}_1 - \bar{y}_2)} = 4,223 \quad (16)$$

$$t_{m=30, \alpha=0,05} = 1,6973 \quad (17)$$

$$t \geq t_{m=30, \alpha=0,05}; 4,223 \geq 1,6973 \Rightarrow \text{zavrնemo } H_0: \mu_1 = \mu_2 \text{ in sprejmemo } H_1: \mu_1 > \mu_2 \quad (18)$$

Pri tokratnem preizkusu sem ugotovil, da se vrednost t nahaja v kritičnem območju saj je $t \geq t_{m=30, \alpha=0,05}$. Zaradi tega zavrnamo H_0 in sprejmemo H_1 , kar pomeni, da je razlika med aritmetičnima sredinama izbranih dveh vzorcev statistično značilna.

Statistično značilnost vzorca lahko ugotovimo tudi tako, da pogledamo Tabelo 16, kjer je izračunana P vrednost za dvostranski preizkus, ki jo najprej pretvorimo v enostranski preizkus.

$$P(t \leq 4,223) = P(|t| \geq 4,223)/2 = 0,000/2 = 0,00 < \alpha = 0,05 \quad (19)$$

Ker je izračunana P vrednost za enostranski preizkus manjša od α , H_0 zavrnamo in sprejmemo H_1 .

Z zgornjim preizkusom smo ugotovili, da višina BDP na prebivalca v posamezni državi vpliva tudi na vrednost vplačanih premij življenjskih zavarovanj v % BDP. Tudi za Evropo velja, da je višina vplačanih premij življenjskih zavarovanj v % BDP pozitivno korelirana z vrednostjo BDP na prebivalca. Iz tega sklepamo, da imajo tudi v Evropi razvitejše države večji delež vplačanih premij ŽZ v % BDP kakor pa manj razvite države.

3.3.3 Vpliv višine pokojninskih izdatkov v % BDP na višino vplačanih premij ŽZ v % BDP

V celotni zahodni Evropi smo priča staranju prebivalstva. Zaradi dobrih bivalnih pogojev se življenjska doba podaljšuje, posledično pa se povečujejo tudi pokojninski izdatki. Življenjska zavarovanja nam lahko služijo tudi kot ena izmed oblik dodatnega pokojninskega varčevanja, ki ga lahko sklenejo delovno aktivni prebivalci. Pričakoval bi, da je v državah, ki namenijo večji % BDP za pokojninske izdatke, tudi vrednost vplačanih premij v % BDP večja, saj je to znak, da ljudje sklepajo življenjska zavarovanja tudi z namenom kasnejšega pokojninskega varčevanja.

S preizkusom sem želel preveriti, če obstaja statistično značilna povezava na evropskem trgu med višino pokojninskih izdatkov v % BDP v posamezni evropski državi in vrednostjo vplačanih premij življenjskega zavarovanja v % BDP. V primerjavo sem vključil vse države EU 27 z izjemo Grčije. V preizkus sem vključil tudi Islandijo, Norveško in Švico.

Skupaj sem torej vključil 29 držav, ki sem jih razdelil v 2 skupini in sicer glede na višino pokojninskih izdatkov % BDP. Seznam držav se nahaja v Prilogi 6 in sicer v Tabeli 18. V prvo skupino so bile uvrščene države, ki so imele višino pokojninskih izdatkov % BDP višjo od 9,27 % BDP, v drugo skupino pa so bile uvrščene države, ki so imele višino pokojninskih izdatkov % BDP nižjo od 9,27 % BDP. Med skupinama sem nato izvedel t – preizkus za enakost aritmetičnih sredin dveh neodvisnih vzorcev in na podlagi le-tega ugotavljal neposredni vpliv med spremenljivkama. Pri izračunu rezultatov sem si tudi tokrat pomagal s programskim paketom SPSS.

Tabela 17: Vrednosti parametrov premij ŽZ v % BDP za dva neodvisna vzorca, kjer so enote razdeljene v dve skupini na podlagi višine pokojninskih izdatkov v % BDP

	Pokojninski izdatki v % BDP	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Vplačane premije ŽZ v % od BDP	>= 9,27	15	4,3878	1,77594	0,45855
	< 9,27	14	2,2302	2,73553	0,73110

Vir: Prirejeno po CEA, *European Insurance in Figures, Data 1999-2008*.

Iz Tabele 19 v Prilogi 7 je možno razbrati, da ničelne domneve za enakost varianc ne moremo zavrniti, saj P - vrednost znaša 0,643 in je občutno večja od $\alpha = 0,05$. Zaradi tega sem pri izračunu vrednosti t sprejel predpostavko o enakosti varianc $\sigma_1^2 = \sigma_2^2$. Prav tako najdem v Tabeli 19 tudi vse ostale vrednosti, ki sem jih s pomočjo programa SPSS izračunal za potrebe primerjave. Tokrat sem ugotavljal, če vrednost t leži v kritičnem območju pri stopinjah prostosti $m = 29$ in izbrani stopnji tveganja $\alpha = 0,05$. Tudi tokrat sem postavil ničelno in alternativno domnevo. Ničelna domneva H_0 pravi, da sta aritmetični sredini obeh vzorcev enaki, alternativna domneva H_1 pa pravi, da je ocenjena vrednost aritmetične sredine prvega vzorca večja od ocenjene vrednosti aritmetične sredine drugega vzorca.

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 \quad (20)$$

$$H_1: \mu_1 > \mu_2 \quad (21)$$

$$t = \frac{\bar{y}_1 - \bar{y}_2}{se(\bar{y}_1 - \bar{y}_2)} = 2,537 \quad (22)$$

$$t_{m=29, \alpha=0,05} = 1,6991 \quad (23)$$

$$t \geq t_{m=29, \alpha=0,05}; 2,537 \geq 1,6991 \Leftrightarrow \text{zavrնemo } H_0: \mu_1 = \mu_2 \text{ in sprejmemo } H_1: \mu_1 > \mu_2 \quad (24)$$

Preizkus je pokazal, da se vrednost t nahaja v kritičnem območju saj je $t \geq t_{m=29, \alpha=0,05}$. Zaradi tega zavrnemo H_0 in sprejmemo H_1 , kar pomeni, da je razlika med aritmetičnima sredinama izbranih dveh vzorcev statistično značilna.

Statistično značilnost vzorca lahko ugotovimo tudi tako, da pogledamo Tabelo 19, kjer je izračunana P vrednost za dvostranski preizkus, ki jo najprej pretvorimo v enostranski preizkus.

$$P(t \leq 1,6991) = P(|t| \geq 1,6991) / 2 = 0,017 / 2 = 0,0085 < \alpha = 0,05 \quad (25)$$

Ker je izračunana P vrednost za enostranski preizkus manjša od α , H_0 zavrnilo in sprejmemo H_1 .

Z zgornjim preizkusom sem ugotovil, da obstaja statistično značilna povezava med višino pokojninskih izdatkov v % BDP v posamezni državi in vrednostjo vplačanih premij življenjskih zavarovanj v % BDP. Podobno kot v prejšnjem preizkusu sem tudi za tovrstni preizkus ugotovil, da je višina vplačanih premij življenjskih zavarovanj v % BDP pozitivno korelirana z višino pokojninskih izdatkov v % BDP. Razlaga takšne povezave je povsem logična, saj imajo prebivalci razvitih držav zaradi visokega standarda tudi daljšo življenjsko dobo. Zaradi staranja prebivalstva je starostna piramida obrnjena na glavo, kar pa pomeni, da so ljudje prisiljeni za svoje pokojnine dodatno varčevati, če želijo tudi ob upokojitvi imeti podoben življenjski standard, kot so ga imeli pred tem.

4 REZULTATI ANKETE, NAREJENE NA SLOVENSKEM ZAVAROVALNEM TRGU

4.1 Način izvedbe ankete

V raziskovalnem delu magistrske naloge predstavlja predmet raziskovanja trg življenjskih zavarovanj v Sloveniji. Osnovno enoto opazovanja predstavlja prebivalec republike Slovenije, ki je star med 20 in 69 let. Tudi v vzorčni okvir so zajeti vsi prebivalci Republike Slovenije, ki so stari med 20 in 69 let.

Odločil sem se, da raziskavo izvedem s pomočjo anketnega vprašalnika. Anketa je način zbiranja primarnih podatkov, pri katerem anketirancu postavljamo vprašanja in beležimo odgovore na osnovi strukturiranega vprašalnika. Anketni vprašalnik sestavljajo vnaprej pripravljena vprašanja, predvidena pa je tudi oblika odgovorov. Anketo lahko izvedemo s pomočjo anketarja ali pa brez njegove pomoči, to je s samoizpolnjevanjem vprašalnika (Bregar, Ograjenšek & Bavdaž, 2005, str. 82). V mojem primeru sem informacije pridobil s pomočjo tako imenovanega dnevnika in računalniško podprtega telefonskega intervjuja – CATI (computer assisted telephone interviewing) (Biemer & Lyberg, 2003, str. 189). Ko sem izvajal intervju s pomočjo dnevnika, sem se z anketiranci tudi osebno srečal in jim izročil vprašalnik, ki so ga nato sami reševali. Če kdo vprašanja zaradi strokovnega izrazoslovja ni razumel, sem mu vprašanje tudi razložil z bolj preprostimi besedami.

Prvi pristop spada med načine zbiranja primarnih podatkov, kjer anketiranec vprašalnik izpolnjuje sam in ima neposredni stik z anketarjem. Pri večini anketirancev sem se posluževal tovrstnega načina zbiranja podatkov. Glavni razlog je bil v tem, da sem z uporabo takšnega pristopa želel doseči zelo visoko stopnjo odzivnosti, saj ljudje veliko težje zavrnejo povabilo k sodelovanju v anketi, če jih nekdo osebo nagovori. Drugi razlog za uporabo tovrstnega pristopa pa je bil ta, da je nekaterim anketirancem potrebno določene strokovne izraze pojasniti na preprostejši način in jim tako omogočiti, da v celoti izpolnijo vprašalnik, saj vsi

ne poznajo zavarovalniškega izrazoslovja. Kasneje se je tekom anketiranja tudi pokazalo, da so bile moje domneve upravičene.

Računalniško podprti telefonskim intervju sem uporabil takrat, kadar sem želel pridobiti informacije od oseb, ki so bolj oddaljene od Ljubljane in katere nisem uspel obiskati osebno. Računalniško podprti telefonski intervju spada prav tako med načine pridobivanja primarnih podatkov, kjer ni neposrednega stika z anketirancem. Kot sem že omenil, sem se lotil tovrstnega načina zbiranja podatkov, ker se želel ob relativno nizkih stroških imeti anketirane v vzorcu tudi geografsko razpršene in na ta način doseči dobro reprezentativnost vzorca.

Praviloma ima vsak način zbiranja podatkov svoje prednosti in slabosti, ki posledično vplivajo tudi na pristranskost rezultatov. Slabost obeh pristopov je v tem, da pri samem izvajanju nastanejo določeni stroški. Dnevnik sem lahko izvedel samo na način, pri katerem so nastali tudi stroški prevoza in stroški fotokopij anket. Pri računalniško podprtem telefonskem intervjuju pa je bil strošek izvedbe v primerjavi z dnevnikom precej nižji, saj so edini strošek predstavljali telefonski pogovori. Ker sem večinoma uporabljal stacionarni telefon, je bil posledično tudi končni strošek izvedbe relativno nizek.

Slabost dnevnika je v tem, da je tveganje pristranskosti poročanja občutljivih podatkov pri neposrednem stiku z anketarjem višje, kot bi bilo v primeru posrednega stika. Marsikdo bi si lahko zaradi osebnega pristopa določene podatke izmislil, oziroma jih prikrojil z namenom, da bi sam izpadel v anketarjevih očeh v dobri luči. Ker je cilj raziskave ugotoviti realne potrebe trga, bi imele tovrstne informacije zaradi pristranskosti nizko uporabno vrednost. Da bi se tovrstnim problemom vnaprej izognil in minimiziral pristranskost poročanja, sem po večini v anketo zajel ljudi, ki jih prej nisem poznal. Pri telefonsko podprtem računalniškem intervjuju je tveganje pristranskosti poročanja občutljivih podatkov nižje kot pa pri dnevniku, saj anketiranec nima neposrednega stika z anketarjem.

Sicer sem mnenja, da je sama narava vprašalnika takšna, da ne sprašuje po pretirano občutljivih podatkih, saj želi izmeriti predvsem stališča prebivalstva Slovenije do trga življenjskih zavarovanj. Vprašanja, pri katerih obstaja največja nevarnost prikrojitve podatkov so pravzaprav tista, ki sprašujejo po demografskih podatkih, izobrazbi, številu otrok in zakonskemu statusu. Dejstvo je, da ljudje lahko zamolčijo oziroma prikrojijo določene podatke ne glede na izbrani način pridobivanja primarnih podatkov. Ravno zaradi vpliva mnogih dejavnikov je praktično nemogoče raziskavo izvesti na vzorcu, ki bi bil 100 % reprezentativen. Kljub temu pa sem mnenja, da je izbrani vzorec dovolj reprezentativen in da sem s samim vprašalnikom meril prave stvari.

Raziskavo sem izvedel na osnovi vzorca 110 prebivalcev. Odločil sem se, da anketo izvedem na podlagi neverjetnostnega vzorčenja z omejitvami. Neverjetnostno vzorčenje je vzorčenje, pri katerem enote niso izbrane slučajno in dobljene ocene ne dopuščajo ocenjevanja parametrov z intervali zaupanja ali preizkušanja domnev. Od oblik neverjetnostnega vzorčenja z omejitvami sem se odločil za kvotno vzorčenje. Za kvotni vzorec je značilno, da mora biti skladen s strukturo celotne populacije z vidika tistih spremenljivk, ki bistveno

vplivajo na podatke, ki jih ocenjujemo (Bregar, Ograjenšek & Bavdaž, 2005, str. 43). Kvotno vzorčenje velja kot alternativa verjetnostnemu vzorčenju, poleg tega pa je tudi reprezentativnost vzorca dobra, pod pogojem, da so izbrane prave kvotne spremenljivke. Takšno vzorčenje se da izpeljati s sprejemljivimi stroški in tudi nadzor nad vsebino vzorca je dober.

V mojem primeru je izbrana kvotna spremenljivka starost anketirancev in pa spol, saj se s starostjo spreminjajo tako potrebe kot tudi stališča ljudi do določene problematike. Ker sem preko ankete želel izmeriti, kakšno mnenje ima prebivalstvo Slovenije o trenutni ponudbi življenjskih zavarovanj na slovenskem trgu, je bilo potrebno oblikovati takšen vzorec, ki bo odražal realno sliko starostne strukture slovenskega prebivalstva. Zaradi tega sem v vzorčni okvir zajel tolikšen odstotek ljudi iz določenega starostnega razreda, kakršen je tudi njegov delež glede na celotno populacijo v vzorčnem okvirju. Prav tako sem v vzorec zajel 54 moških in 56 žensk.

Anketni vprašalnik je razdeljen na dva dela. V prvem delu so zastavljena kategorična vprašanja, kar pomeni, da pri vsakem vprašanju anketirani izbere med vsemi možnimi odgovori tistega, ki mu je najbližji. Pri nekaterih vprašanjih je možno označiti tudi po več odgovorov. Takšna vprašanja so bila postavljena tudi v anketi, ki jo je izvajala švicarska (po)zavarovalnica Swiss. Re. Raziskava je bila narejena maja 2010 preko spletne ankete, na vzorcu 11.051 ljudi iz 12 evropskih držav (Swiss Re). Med države, ki so bile zajete v vzorec, pa Slovenija ni bila vključena. Zaradi tega se mi je zdelo smiselno tovrstno raziskavo narediti tudi za primer Slovenije in nato dobljene rezultate med seboj primerjati.

V drugem delu ankete se vprašanja navezujejo na merjenje stališč, ki jih imajo prebivalci Slovenije do življenjskih zavarovanj. Rezultati drugega dela ankete se nanašajo izključno na slovenski trg. Za merjenje stališč sem uporabil 6 stopenjsko numerično lestvico. Za sodo število stopenj sem se odločil, ker želim, da bi se anketirani v vsakem primeru opredelil in zavzel pri svojem odgovoru pozitivno oziroma negativno stališče. Na ta način sem preprečil pojav centralne tendence. O tem pojavu govorimo takrat, kadar je anketiranec nagnjen k obkroževanju nevtralnih odgovorov.

Tabela 20: Starostna struktura razredov v Sloveniji, ki so zajeti v analizo na dan 1.1.2010

Starost	20-29 let	30-39 let	40-49 let	50-59 let	60-69 let	Skupaj
Št. Prebivalcev	281.758	306.605	310.949	304.923	210.498	1.414.733
% znotraj vzorca	19,92	21,67	21,98	21,55	14,88	100,00
Število anketiranih	20	22	22	21	15	110
moški	11	11	12	11	8	54
ženske	11	11	12	12	9	56

Na spletni strani Statističnega urada Republike Slovenije (SURS) sem našel podatke, ki so prikazani v zgornji tabeli. Znotraj vzorčnega okvirja sem anketirance razdelil v 5 starostnih razredov in nato glede na delež, ki ga predstavlja posamezni starostni razred v celotnem vzorčnem okvirju določil, koliko ljudi določene starosti bom zajel v vzorec. Število ljudi po starostnih razredih je z izjemo zadnjega razreda relativno enakomerno razporejeno. Na dan 1.1.2010 je po uradnih podatkih v Republiki Sloveniji živel 2.046.976 ljudi. V vzorčni okvir sem jih zajel vsega skupaj 1.414.733, kar predstavlja 69,11 % vse slovenske populacije.

Pred začetkom anketiranja sem vprašalnik tudi testiral in sicer tako, da sem tako moškemu kot tudi ženskemu predstavniku vsake starostne skupine dal za izpolniti vprašalnik, nato pa sem se z njim tudi pogovoril, kako je razumel vprašanja. Po testiranju sem vprašalnik še izboljšal, potem pa sem začel z anketiranjem.

Podatke, ki sem jih dobil v drugem delu ankete in ki se nanašajo na merjenje stališč, sem nato analiziral s pomočjo statističnega programskega paketa SPSS. Odločil sem se za uporabo metode razvrščanja v skupine, ki spada v skupino metod merjenja soodvisnosti v sklopu multivariatne analize. Cilj uporabe te metode je bil anketirance razvrstiti v nekaj skupin glede na to, kako so odgovarjali na zastavljena vprašanja, ki so merila njihova stališča s pomočjo numerične merske lestvice. Na podlagi razvrstitve enot opazovanja v več skupin s pomočjo računalnika sem nato v nadaljevanju identificiral profile posameznih skupin. Za vsako skupino sem ugotovil, katere spremenljivke so v njej najmočnejše zastopane in na podlagi letih določil tudi ključne spremenljivke vsake skupine. Na podlagi ključnih spremenljivk sem nato lahko za vsako skupino posebej določil, kakšen je profil njenih pripadnikov. Nato sem potrebe, ki so jih zavarovanci izrazili preko ankete, primerjal z obstoječo ponudbo na trgu in ugotavljal, kakšne so prednosti in slabosti ponudbe življenjskih zavarovanj glede na zahteve, ki jih ima vsaka izmed obstoječih skupin.

4.2 Uporabljena metodologija pri razvrščanju v skupine

Celotno analizo ankete sem naredil s pomočjo statističnega programskega paketa SPSS. Kategorična vprašanja sem analiziral s pomočjo funkcij opisne statistike, ki jih vsebuje omenjeni program. Vprašanja, ki so merila stališča (metrične spremenljivke), pa sem analiziral s pomočjo metod razvrščanja v skupine. Metode razvrščanja v skupine so namenjene združevanju objektov (enot ali spremenljivk) v takšne skupine, za katere je značilna homogenost objektov znotraj skupine glede na določene lastnosti (interna kohezivnost) in heterogenost med posameznimi skupinami glede na določene lastnosti (eksterna izolacija). Takšnim skupinam pravimo tudi naravne skupine. V praksi se razvrščanje v skupine uporablja pri trženjskih raziskavah in sicer za segmentacijo trga. Z razvrščanjem enot oziroma spremenljivk oblikujemo razvrstitev. Množica mogočih razvrstitev je končna, zato je razvrščanje vselej izvedljivo. Ker je število mogočih razvrstitev običajno zelo veliko, je težko najti optimalno rešitev. Preden se lotimo razvrščanja, moramo natanko opredeliti tiste lastnosti, na podlagi katerih želimo objekte razvrstiti v skupine.

Kadar so objekti razvrščanja enote, tedaj z metodami razvrščanja oblikujemo takšne skupine, da so za enote iz iste skupine značilne podobne vrednosti spremenljivk, po katerih razvrščamo enote. Kadar pa so objekti razvrščanja spremenljivke, takrat oblikujemo takšne skupine, da so za spremenljivke iz iste skupine značilne podobne vrednosti spremenljivk pri vseh opazovanih enotah.

Logika razvrščanja je ta, da lahko vsako izmed enot prikažemo kot točko v p-razsežnem prostoru, kjer je p število spremenljivk, po katerih razvrščamo enote. Točke, ki ležijo blizu skupaj v prostoru oblikujejo skupino enot. Podobno lahko vsako od proučevanih spremenljivk prikažemo v n-razsežnostnem prostoru, kjer je n število enot. Točke, ki leže blizu skupaj v prostoru, pa v tem primeru oblikujejo skupine spremenljivk (Rovan, 2009).

Proces razvrščanja v skupine lahko razdelimo na 8 korakov (Rovan, 2009):

- **V prvem koraku** naredimo vsebinsko analizo problema. Pri tem se odločimo, kaj želimo z razvrščanjem v skupine pravzaprav doseči. V primeru moje raziskave sem s pomočjo razvrščanja v skupine želel doseči segmentacijo trga.
- **V drugem koraku** se odločimo, katere vrste objektov bomo razvrščali v skupine (enote ali spremenljivke). V mojem primeru so objekti razvrščanja enote, ki sem jih razdelil v skupine na podlagi 22 spremenljivk.
- **V tretjem koraku** definiramo lastnosti objektov. Tukaj definiramo kaj želimo pravzaprav meriti. Jaz sem želel izmeriti, kako pomembne so določene lastnosti (spremenljivke), ki jih ponuja življenjsko zavarovanje za posamezno skupino enot.
- **V četrtem koraku** se lotimo zbiranja in urejanja podatkov. Sam sem zbiral in urejal podatke s pomočjo anketiranja.
- **V petem koraku** se odločimo, katero mero podobnosti oziroma različnosti bomo izbrali. Podobnost oziroma različnost med pari objektov lahko določamo na različne načine. Kadar razvrščamo enote, njihovo sosednost običajno izrazimo z neko mero različnosti. Spremenljivke pa navadno razvrščamo na podlagi korelacijskih koeficientov oziroma mer asociacije.

V mojem primeru sem za mero različnosti, na podlagi katere bo program enote razporejal v skupine, uporabil kvadratno evklidsko razdaljo ($m=2$). Kvadratna evklidska razdalja je primerna za obravnavo skupin, saj razporeja objekte na podlagi najkrajše razdalje med njimi. Tako razlika med objekti še dodatno pride do izraza.

Enačba 1: Formula za kvadratno evklidsko razdaljo:

$$d(q,w)^2 = \left(\sqrt{\sum_{i=1}^p (q_i - w_i)^2} \right)^2 \quad (26)$$

- **V šestem koraku** je potrebno izbrati metodo razvrščanja. Izbiramo lahko med hierarhičnimi in nehierarhičnimi metodami razvrščanja. Za hierarhične metode je značilno postopno združevanje objektov. Izhodišče združevalnih hierarhičnih metod so torej posamezni objekti, saj je število skupin na začetku združevanja enako številu objektov. Nato sledi postopno združevanje objektov v skladu z njihovo podobnostjo oziroma različnostjo, dokler se na koncu vsi objekti ne združijo v eno skupino. Rezultate hierarhične metode se da prikazati tudi z dendrogramom ali drevesom razvrščanja. V tem primeru so listi drevesa objekti, točke razvrščanja pa ponazarjajo položaj skupin. Nivo razvrščanja je sorazmeren meri podobnosti oziroma različnosti med izvornima skupinama.

Hierarhične metode predpostavljajo, da so mere podobnosti oziroma različnosti med objekti že izračunane. V nadaljevanju se na podlagi teh mer na različne načine lahko izračunavajo mere različnosti med skupinami in ti načini določajo različne metode hierarhičnega združevanja v skupine. Najpogosteje uporabljene metode hierarhičnega razvrščanja so metode minimalne povezanosti, metode maksimalne povezanosti, metode povprečne povezanosti in Wardova metoda, ki izraža optimalno homogenost.

Sam sem pri analiziranju rezultatov odločil za izbiro hierarhične metode in sicer sem uporabil Wardovo metodo, ker je po moji oceni od vseh zgoraj naštetih metod najbolj primerna, saj objekte razporeja na način, da je razmerje tako med razdaljo znotraj skupin, kot tudi med razdaljo zunaj skupin čim večje. Zaradi tega Wardova metoda spodbuja tudi približno enako velikost skupin, kar pa je za potrebe moje analize zaželeno.

Enačba 2: Wardova metoda:

$$d_{(UV)W} = \frac{(q_U + q_V)q_W}{q_U + q_V + q_W} d^2(T_{(UV)}, T_W) \quad (27)$$

Nehierarhične metode so namenjene razvrščanju enot v k skupin. Število skupin k je lahko določeno vnaprej ali pa je del postopka razvrščanja. Ker ni potrebno vnaprej določiti matrike različnosti (podobnosti) in hraniti osnovne podatke v času obdelave, je mogoče z nehierarhičnimi metodami razvrščati mnogo večje število enot kot s hierarhičnimi metodami. Pri nehierarhičnih metodah je izhodišče razdelitev začetnega števila enot v skupine ali tako imenovana skupina semen, ki pomenijo zametek bodočih skupin. Zaželeno je, da so ta izhodišča določena nepristransko. Primerna načina določanja izhodišč sta zato slučajna izbira enot kot semen ali pa slučajna razdelitev enot v začetne skupine.

- **V sedmem koraku** je potrebno določiti število skupin. Pri hierarhični metodi je končno število skupin 1. Tako hierarhične, kot tudi nehierarhične metode se med seboj lahko dopolnjujejo. S hierarhičnimi metodami določimo število oziroma semena skupin

(uporabimo centroide skupin), nato pa dobljeno rešitev izboljšamo z nehierarhičnimi metodami. Sam sem se pri svoji analizi odločil za uporabo hierarhične metode, pri kateri sem enote opazovanja razvrstil v 4 različne skupine.

- **V osmem koraku** je nato potrebna še razlaga dobljenih rešitev. Sam sem si tudi pri razlagi rešitev pomagal s programom SPSS, kjer sem s pomočjo funkcije crosstabs ugotavljal značilnosti, ki jih imajo enote v posameznem segmentu.

4.3 Primerjava Slovenije z ostalimi evropskimi državami na podlagi rezultatov ankete

4.3.1 Primerjava vzorcev omenjenih anket

Spletna anketa, s katero sem primerjal tudi rezultate lastne ankete, ki sem jo naredil na slovenskem trgu, je bila narejena tudi s strani švicarske pozavarovalnice Swiss Re v maju 2010. V anketo je bilo vključenih 11.051 ljudi iz 12 držav kontinentalne Evrope. Države, ki so bile vključene v anketo so Avstrija, Danska, Francija, Nemčija, Italija, Nizozemska, Norveška, Polska, Španija, Švica, Švedska in Turčija. Zaradi medsebojne primerjave kontroliranega kvotnega in nekontroliranega spletnega vzorca so možna tudi določena odstopanja od reprezentativnosti, vendar menim da so ta minimalna.

V anketo, ki sem jo izvedel na vzorcu slovenske populacije sem na podlagi kvotnega vzorca vključil določen odstotek ljudi iz posameznega starostnega razreda. Kvotna spremenljivka je bila starost in pa spol. V obeh anketah je delež anketiranih moških predstavljal 49 %, delež anketiranih žensk pa 51 %. V spodnji tabeli je narejena tudi primerjava med anketama glede na odstotek ljudi iz posameznega starostnega razreda, ki so bili vključeni v raziskavo.

Tabela 21: Odstotek prebivalstva v posameznem starostnem razredu, ki je bil zajet v vsaki izmed navedenih anket

	20-29 let	30-39 let	40-49 let	50-59 let	60-69 let
Slovenska anketa	20	22	22	21	15
Evropska anketa	18	22	24	22	14

Vir: Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

Na podlagi rezultatov iz zgornje tabele lahko sklepamo, da sta si vzorca glede na kvotno spremenljivko precej podobna, kar pomeni, da je tudi vzorec, ki je bil narejen na slovenski

populaciji, povsem reprezentativen in primerljiv z vzorcem, ki je bil narejen na veliko večji populaciji ljudi iz ostalih evropskih držav.

V anketi je bilo tudi vprašanje, ki je spraševalo po tem, če ljudje sami sprejemajo finančne odločitve v svojem gospodinjstvu. V ostalih evropskih državah je bilo v anketo vključenih 78 % takšnih, ki sprejemajo finančne odločitve v svojem gospodinjstvu in 22 % takšnih, ki jih ne sprejemajo. V slovenski vzorec je bilo zajetih 85,5 % takšnih ljudi, ki sprejemajo finančne odločitve v svojem gospodinjstvu in 14,5 % takšnih, ki finančnih odločitev ne sprejemajo. Tudi tukaj je razlika med spremenljivkama relativno majhna, kar ponovno potrjuje dobre pogoje za primerjavo med vzorcema.

Pri sklenitvi zavarovanja zelo veliko vlogo igra tudi zakonski status posameznika.

Tabela 22: Odstotek prebivalstva v posameznem starostnem razredu, ki je bil zajet v vsaki izmed navedenih anket

	samski	poročen/ živeč v skupnem gospodinjstvu	ločen/a	vdovel/a
Slovenska anketa	29	63	7	1
Evropska anketa	23	62	3	2

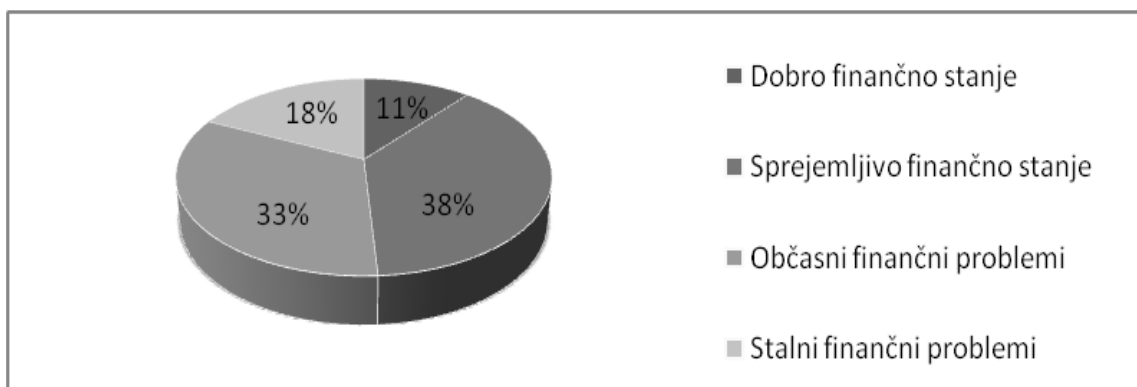
Vir: Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

Iz zgornjih podatkov je razvidno, da se vzorca malenkost razlikujeta v deležu samskih ljudi, ki jih zajemata in v deležu ločenih ljudi. Vseeno pa se vzorca dobro ujemata v deležu, ki ga predstavljajo tisti, ki so poročeni oziroma s partnerjem živijo v skupnem gospodinjstvu. Kljub malenkostnim nesorazmerjem pri ostalih 2 kategorijah je še vedno odstotek tistih, ki so poročeni oziroma živijo v skupnem gospodinjstvu v obeh vzorcih praktično enak in hkrati predstavlja tudi največji delež ljudi v vzorcu. Zaradi tega je še vedno smiselna primerjava med vzorcema.

4.3.2 Primerjava pogledov Slovencev in ostalih Evropejcev na življenjska zavarovanja

V sklopu vprašanj, katerih namen je bil izmeriti, kakšen pogled imajo Slovenci do življenjskih zavarovanj v primerjavi z Evropejci, je prvo vprašanje ljudi spraševalo po tem, kakšno bi bilo stanje njihovega gospodinjstva v primeru, če bi oni zboleli za hudo boleznijo, ki bi povzročila nezmožnost opravljanja dela ali celo njihovo smrt.

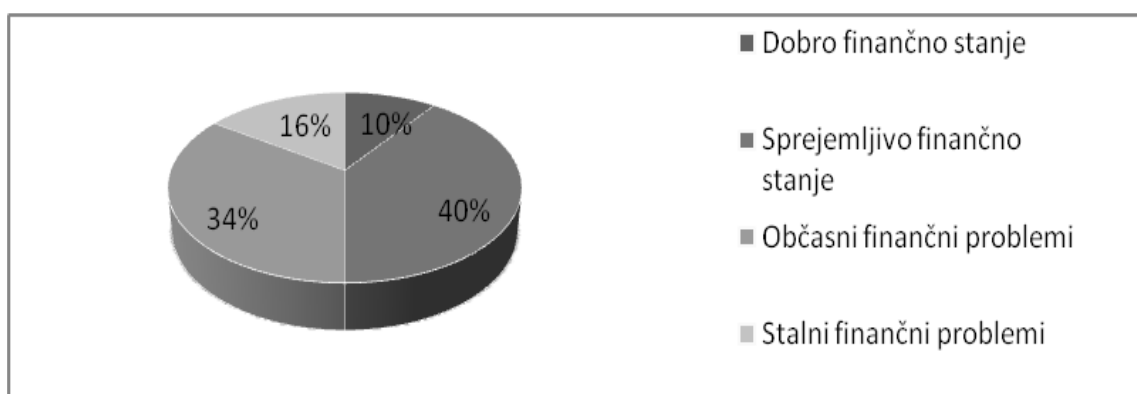
Slika 6: Kakšno bi bilo finančno stanje v vašem gospodinjstvu v primeru vaše trajne delovne nezmožnosti ali celo vaše smrti (Evropa) ?



Vir: Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

V Evropski anketi se je odgovor vidno razlikoval po posameznih državah. Na Poljskem in v Turčiji je več kot 65 % ljudi menilo, da bi se njihovo gospodinjstvo v primeru njihove trajne nezmožnosti opravljanja dela znašlo vsaj v občasnih finančnih težavah. V razvitejših državah pa je bil ta odstotek zaradi višjega standarda nižji.

Slika 7: Kakšno bi bilo finančno stanje v vašem gospodinjstvu v primeru vaše trajne delovne nezmožnosti ali celo vaše smrti (Slovenija) ?

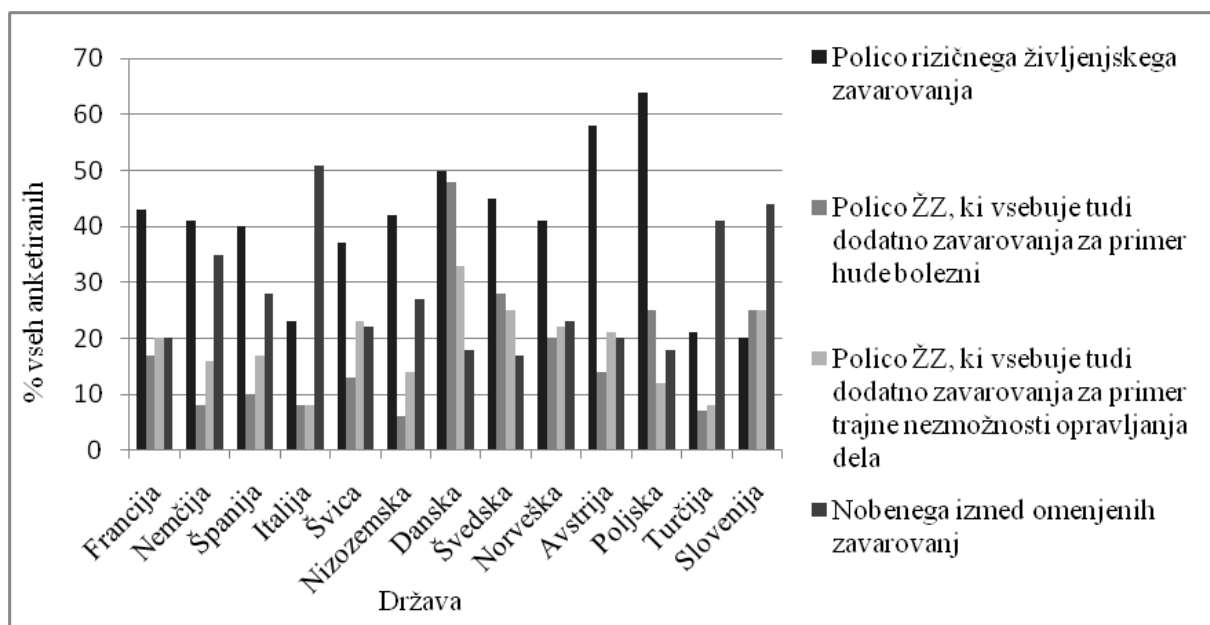


Vir: Prirejeno po anketi narejeni na vzorcu v Sloveniji.

Anketa, ki je bila narejena v Sloveniji, je dala praktično identične rezultate, kot anketa, ki je bila narejena v Evropi. Tukaj se sedaj postavlja vprašanje, zakaj imajo Slovenci v primerjavi z ostalimi Evropskimi državami sklenjenih manj zavarovanj, čeprav so njihova gospodinjstva podobno finančno ogrožena.

Naslednje vprašanje je ljudi spraševalo po tem, katero polico življenjskega zavarovanja imajo trenutno sklenjeno. Pri tem vprašanju je bilo možnih tudi več odgovorov, saj imajo nekateri ljudje sklenjenih tudi po več polic življenjskega zavarovanja.

Slika 8: Katero izmed naštetih oblik življenjskega zavarovanja imate trenutno sklenjeno? Na X osi so prikazane države, na Y osi pa % vseh anketiranih, ki so se odločili za izbiro določene možnosti



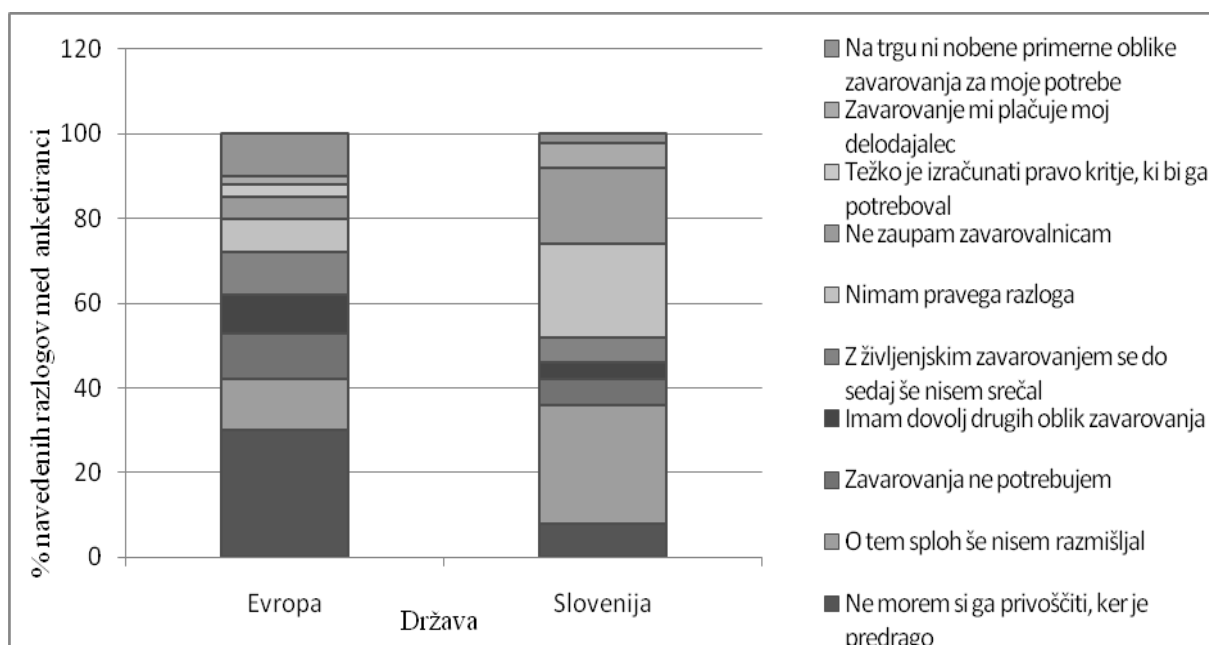
Vir: Prirejeno po anketi narejeni na vzorcu v Sloveniji ; Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

Iz zgornjih podatkov lahko ugotovimo, da ima Slovenija v primerjavi z evropskimi državami, ki so bile zajete v anketi, od vseh držav najnižji delež sklenjenih rizičnih življenjskih zavarovanj. Kar se tiče sklenitve življenjskih zavarovanj, ki imajo priključena še dodatna zavarovanja za primer hude bolezni, je delež le-teh v primerjavi z ostalimi državami relativno visok, saj je imelo tovrstno zavarovanje v Sloveniji sklenjenih 25 % anketirancev. Višji delež od Slovenije ima samo še Švedska z 28 % anketirancev in Danska z 48 % anketirancev. Življenjsko zavarovanje, ki ima priključeno tudi dodatno zavarovanje za primer trajne nezmožnosti opravljanja dela, pa je imelo v Sloveniji prav tako sklenjenih 25 % anketirancev. Tudi tokrat se Slovenija s tem uvršča na 3. mesto, takoj za Švedsko in Dansko.

Najbolj zanimiv pa je podatek, da kar 44 % vseh anketiranih v Sloveniji ni imelo sklenjene nobene izmed oblik življenjskega zavarovanja. To Slovenijo uvršča med zgoraj naštetimi državami na predzadnje mesto in sicer pred Italijo, kjer ni imelo sklenjenega življenjskega zavarovanja kar 51 % anketiranih. Iz dobljenih rezultatov sklepam, da je v Sloveniji še veliko ljudi, ki nimajo sklenjenega življenjskega zavarovanja. Tisti, ki pa imajo zavarovanje sklenjeno, pa imajo pogosto sklenjenih tudi več različnih zavarovalnih polic in so o zavarovanjih na splošno dobro informirani.

V nadaljevanju sem tiste anketirance, ki niso imeli sklenjenega nobenega življenjskega zavarovanja, povprašal po tem, kaj je glavni razlog za to, da zavarovanja nimajo sklenjenega.

Slika 9: Kateri so glavni razlogi za to, da nimate sklenjene police življenjskega zavarovanja ?. Na X osi so prikazane države, na Y osi pa je prikazano, kolikšen delež izražen v % predstavlja posamezen razlog med možnimi ponujenim razlogi, na katere so odgovarjali anketiranci



Vir: Prirejeno po anketi narejeni na vzorcu v Sloveniji ; Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

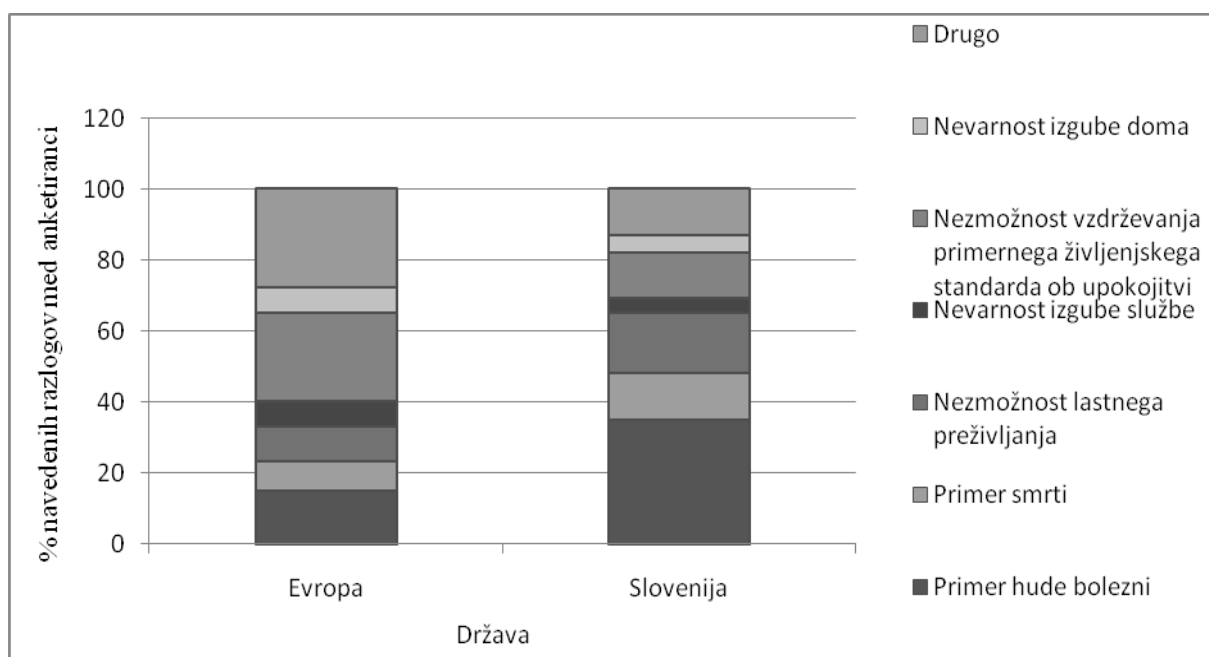
Iz zgornjega grafa se jasno vidi, da se razlogi, ki so jih navedli anketiranci v Sloveniji bistveno razlikujejo od razlogov, ki so jih navedli ostali Evropejci. V Evropi je kar 30 % anketiranih kot enega izmed razlogov, da nimajo sklenjenega življenjskega zavarovanja navedlo, da si zavarovanja ne morejo privoščiti, ker je pradrago, 12 % jih o sklenitvi zavarovanja sploh še ni razmišljalo, 11 % pa jih je menilo, da zavarovanja sploh ne potrebujejo.

V Sloveniji pa je slika povsem drugačna. Kar 28 % vseh anketiranih je kot enega izmed glavnih razlogov navedlo, da o sklenitvi življenjskega zavarovanja sploh še niso razmišljali, 22 % jih je dejalo, da nimajo pravega razloga za to, da niso sklenili življenjskega zavarovanja, 18 % pa je za enega izmed razlogov navedlo nezaupanje do zavarovalnic. Ostali razlogi pa so imeli med anketiranci v Sloveniji bistveno nižji pomen.

Iz dobljenih rezultatov lahko sklepamo, da je razlog za relativno nezasičen trg življenjskih zavarovanj v Sloveniji slaba informiranost ljudi o pomenu zavarovanj ter tudi v primerjavi z Evropo visoka stopnja nezaupanja do zavarovalnic. Rezultati nam povedo, da ima Slovenija velik potencial za rast življenjskih zavarovanj, vendar pa je ključnega pomena to, da zavarovalnice prepoznajo tržne segmente in uporabijo pravilen trženjski pristop ter predstavijo zavarovanja ljudem na pravi način. Potrebno bi bilo narediti tudi veliko več v smeri ugleda zavarovalnic, ki bi se odražal v večji stopnji zaupanja prebivalstva.

Drugo vprašanje, ki sem ga postavil tistim, ki nimajo sklenjenega življenjskega zavarovanja, pa je spraševalo po tem, kateri so tisti razlogi, zaradi katerih bi se bili ti ljudje pripravljene življenjsko zavarovati.

Slika 10: Kateri so glavni razlogi zaradi katerih bi bili pripravljene skleniti polico življenjskega zavarovanja?. Na X osi so prikazane države, na Y osi pa je prikazano, kolikšen delež izražen v % predstavlja posamezen razlog med možnimi ponujenimi razlogi, na katere so odgovarjali anketiranci



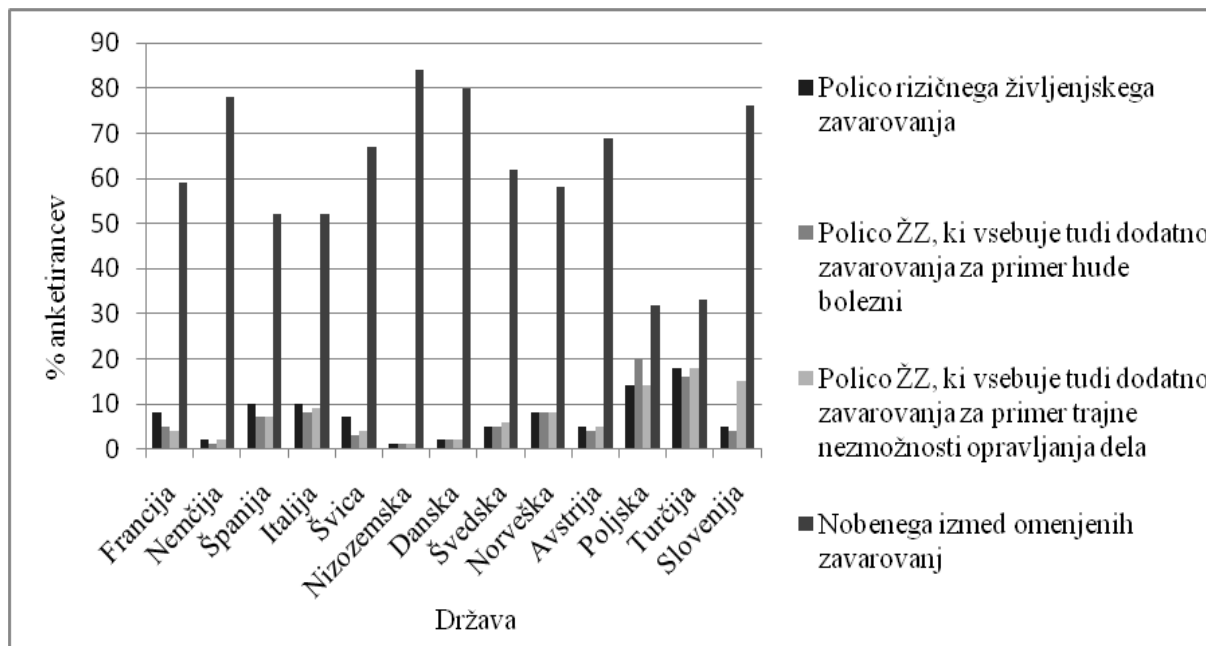
Vir: Prirejeno po anketi narejeni na vzorcu v Sloveniji ; Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

V Evropi je kar 28 % vseh anketiranih menilo, da obstajajo še drugi razlogi, zaradi katerih bi se bili pripravljene v prihodnje življenjsko zavarovati, vendar ti razlogi niso bili navedeni v anketi. Kot drugi najpogostejši razlog pa so Evropejci navajali nezmožnost vzdrževanja primerne življenjskega standarda ob upokojitvi. Za ta razlog se je odločilo 25 % anketiranih. Tretji najpogosteje navedeni razlog pa je bilo zavarovanje za primer hude bolezni, za katerega se je odločilo 15 % anketiranih.

Razlogi, ki so jih navajali Slovenci, pa so se ponovno razlikovali od tistih, ki so jih navajali ostali Evropejci. V Sloveniji je glavni razlog za sklenitev življenjskega zavarovanja predstavljalo zavarovanje za primer hudih bolezni, saj se je zanj odločilo kar 35 % anketiranih, ki nimajo sklenjenega življenjskega zavarovanja. Kot drugi najpomembnejši razlog so navedli nezmožnost lastnega preživljanja, zanj se je odločilo 17 % anketiranih. Na tretjem mestu pa so razlogi kot so primer smrti, nezmožnost vzdrževanja primerne življenjskega standarda ob upokojitvi in odgovor drugi razlogi. Za vsakega izmed teh razlogov se je odločilo po 13 % anketiranih, ki nimajo sklenjenega življenjskega zavarovanja.

Naslednje vprašanje, na katerega so odgovarjali vsi anketiranci in ne samo tisti, ki niso imeli sklenjenega življenjskega zavarovanja, pa je bilo, katerega izmed navedenih življenjskih zavarovanj nameravajo skleniti v naslednjih 12 mesecih.

Slika 11: Katerega izmed navedenih življenjskih zavarovanj nameravate skleniti v naslednjih 12 mesecih?. Na X osi so prikazane države, na Y osi pa % vseh anketiranih, ki so se odločili za izbiro določene možnosti

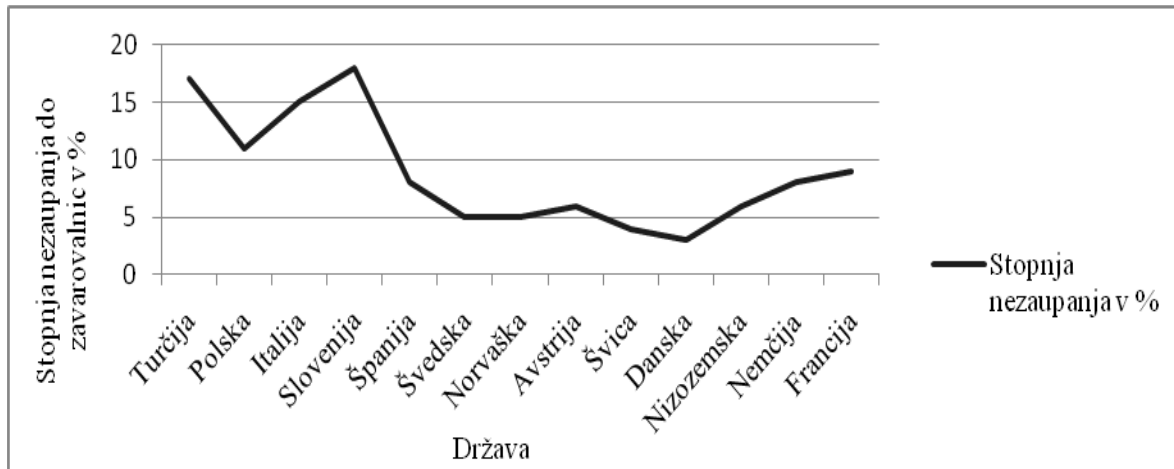


Vir: Prirejeno po anketi narejeni na vzorcu v Sloveniji ; Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

Rezultati, ki so predstavljeni v zgornjem grafu, nam povedo, da imajo ljudje namen tudi v prihodnje sklepati v Sloveniji precej manj rizičnih življenjskih zavarovanj, kot pa znaša evropsko povprečje. Enako velja tudi za življenjsko zavarovanje za primer hude bolezni. Rizično življenjsko zavarovanje ima namen skleniti 5 %, anketirancev, življenjsko zavarovanje za primer hude bolezni ima namen skleniti 4 % anketirancev, življenjsko zavarovanje za primer trajne nezmožnosti opravljanja dela pa ima namen skleniti 17 % vseh anketirancev. Nobenega izmed navedenih zavarovanj pa ne bo sklenilo 76 % anketiranih. Zanimiv je podatek, da je Slovenija glede na delež ljudi, ki nameravajo v obdobju enega leta skleniti tudi življenjsko zavarovanje za primer trajne nezmožnosti opravljanja dela med vsemi državami, takoj za Turčijo na 2. mestu.

V spodnjem grafu je narejena tudi primerjava med državami glede na to, v kateri državi je stopnja nezaupanja do zavarovalnic najvišja.

Slika 12: Stopnja nezaupanja do zavarovalnic v %. Na X osi si prikazane države, na Y osi pa je v % izražena stopnja nezaupanja do zavarovalnic v posamezni državi.



Vir: Prirejeno po anketi narejeni na vzorcu v Sloveniji ; Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

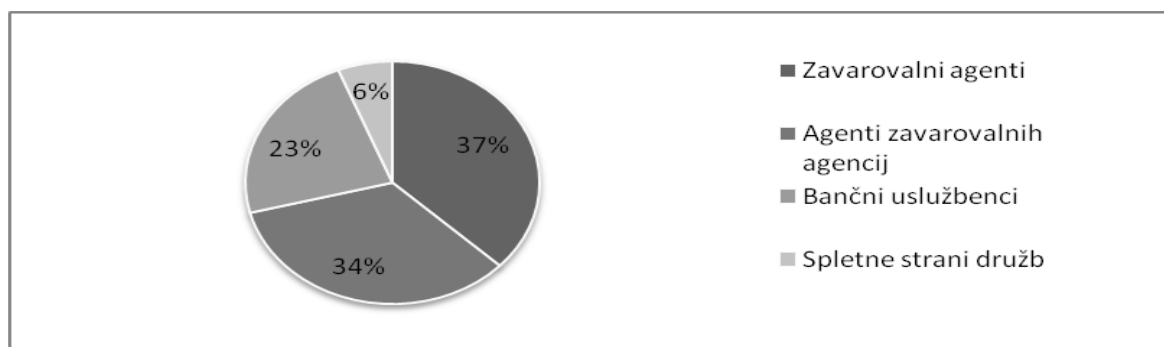
Zgornji podatki nam povedo, da je Slovenija med vsemi evropskimi državami, ki so bile zajete v primerjavo, trenutno po stopnji nezaupanja do zavarovalnic na vodilnem mestu. Od vseh anketiranih, ki niso imeli sklenjenega življenjskega zavarovanja, je kot enega izmed razlogov za to navedlo nezaupanje do zavarovalnic.

Iz grafa lahko razberemo, da je stopnja nezaupanja visoka na relativno mladih trgih, kamor poleg Turčije in Poljske spada tudi Slovenija. Na razvitejših trgih pa stopnja nezaupanja pada, nato pa se spet ponovno povečuje na najbolj razvitih trgih ravno zaradi njihove kompleksnosti in napak, ki so bile storjene v času finančne krize. Razlog za nezaupanje na razvitih trgih je tudi nepoznavanje finančnih trgov s strani zavarovalcev (Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010).

V anketi je bilo zastavljeno tudi vprašanje, ki je anketirance spraševalo po tem, ali zaupajo bolj slovenskim ali tujim zavarovalnicam. Rezultati ankete so pokazali, da 75 % anketirancev bolj zaupa slovenskim zavarovalnicam kakor tujim. To je za slovenske zavarovalnice zelo dober signal. Kot sem že omenili v prvem delu magistrske naloge, so se slovenske zavarovalnice ob liberalizaciji trga prvič srečale tudi s tujo konkurenco. Slovenske zavarovalnice so uspele na trgu ponuditi produkte, ki so po svoji kvaliteti primerljivi s produkti tujih zavarovalnic. Zaradi ekonomije obsega bi lahko marsikatera tuja zavarovalnica zelo resno konkurirala slovenskim, vendar je tukaj miselnost ljudi na strani slovenskih zavarovalnic. Menim, da je eden izmed razlogov tudi ta, da veliko ljudi namreč le s težavo zamenja zavarovalnico, saj imajo navadno pri isti zavarovalnici sklenjenih več različnih tipov zavarovanj, poleg tega pa ne želijo prekiniti dolgoletnega poslovnega odnosa.

Naslednje vprašanje pa je merilo zaupanje, ki ga imajo anketiranci do prodajnih kanalov.

Slika 13: Kateremu izmed prodajnih kanalov najbolj zaupate?



Od vseh prodajnih kanalov ljudje najbolj zaupajo zavarovalnim agentom, saj se je za ta prodajni kanal odločilo 37 % vseh anketiranih. Po priljubljenosti pa so tesno za zavarovalnimi agenti s 34 % agenti zavarovalnih agencij, ki ponujajo zavarovanja večih različnih zavarovalnic. Na tretjem mestu se nahaja bančno zavarovalništvo, kateremu najbolj zaupa 23 % anketiranih. Na pričakovanem zadnjem mestu pa so pristale spletne strani zavarovalnih družb, saj želijo ljudje navadno pri tako pomembnih stvareh, kot je sklepanje življenjskega zavarovanja, dobiti informacije o določenem zavarovalnem produktu neposredno od zavarovalnega agenta. Na podlagi rezultatov lahko sklepamo, da se morajo zavarovalnice pri določanju svoje prodajne poti še vedno posluževati osebnega pristopa, kar pomeni, da morajo prodajo zavarovanj v veliki meri še vedno vršiti preko zavarovalnih agentov in bančnega zavarovalništva. Zavarovalnice bi morale razmisliti tudi, v kolikšni meri že sodelujejo z zavarovalnimi agencijami in pa kakšne so njihove možnosti za trženje bančnega zavarovalništva.

4.3.3 Rizično življenjsko zavarovanje v Sloveniji in Evropi

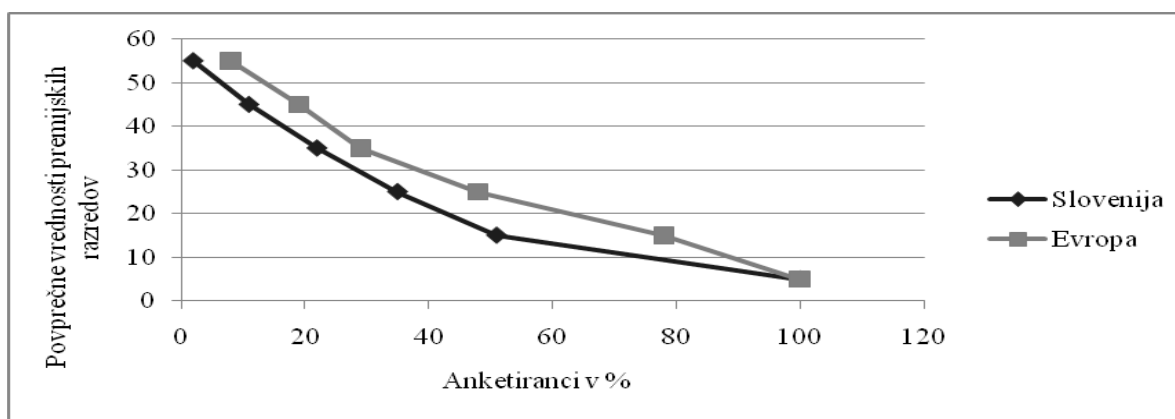
Ugotovil sem, da se v Sloveniji v primerjavi z evropskim povprečjem sklepa podpovprečno malo življenjskih zavarovanj. V anketi je bilo postavljeno tudi vprašanje, ki je ljudi spraševalo po tem, koliko bi bili pripravljeni odšteti za polico rizičnega življenjskega zavarovanja, če bi se hoteli zavarovati za 20 let, zavarovalna vsota pa bi znašala 100.000 evrov. Identično vprašanje je bilo namreč postavljeno tudi sodelujočim v evropski anketi. Na podlagi odgovorov sem izpeljal tudi krivuljo povpraševanja. Pri evropski anketi je bilo podanih 6 razredov glede višine premije, ki bi jo ljudje bili pripravljeni plačati. Evropska anketa namreč ni posebej omogočila izbire odgovora, da nekdo sploh ni pripravljen plačati za tovrstno zavarovanje.

Sam sem pri slovenski anketi dodal še 7. razred, ki je vključeval tudi možen odgovor, da ljudje niso pripravljeni plačati za rizično življenjsko zavarovanje. Zaradi lažje primerjave rezultatov sem združil v primeru Slovenije prvi in drugi razred, torej tiste ljudi, ki niso pripravljeni plačati za rizično življenjsko zavarovanje in tiste ljudi ki so pripravljeni plačati do

10 evrov. Tako sem dobil medsebojno primerljivost podatkov obeh anket. Za vpeljavo 7 razreda sem se odločil, ker se mi je zdelo smiselno analizirati, kakšen je profil ljudi, ki niso pripravljene plačevati za zavarovanje.

V spodnjem grafu sta prikazani krivulji povpraševanja na podlagi anketnih podatkov za Slovenijo in Evropo.

Slika 14: Krivulji povpraševanja po rizičnih ŽZ za Evropo in Slovenijo. Na X osi je prikazan % vseh anketirancev, ki so se odločili za določena možnost, na Y osi pa so predstavljene povprečne vrednosti premijskih razredov



Vir: Prirejeno po anketi narejeni na vzorcu v Sloveniji ; Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

Iz zgornjega grafa se lepo vidi, da so Slovenci pripravljene manj plačevati za rizično življenjsko zavarovanje kot pa v povprečju ostali Evropejci. Krivulja povpraševanja za Slovenijo se namreč nahaja v celoti pod krivuljo povpraševanja za Evropo.

Rizično življenjsko zavarovanje je pravzaprav temeljna oblika življenjskega zavarovanja, saj je njegov namen ravno zavarovanje življenja za primer smrti. V nadaljevanju sem za primer Slovenije analiziral profile ljudi, ki so se znašli v posameznem premijskem razredu. V Prilogi 9 so tabele, ki prikazujejo kako so razvrščeni ljudje v posamezne razrede glede na izobrazbo, starost in spol.

V prvi razred, kamor so se uvrstili ljudje, ki niso pripravljene plačevati za rizično življenjsko zavarovanje, se je uvrstilo 32 ljudi ali 29 % anketiranih. Po številu ljudi je ta razred tudi največji. Od tega jih je bilo 73 % starih do 49 let in 27 % starejših od 49 let. Od tega jih je imelo 40 % najmanj visokošolsko izobrazbo, 60 % pa jih je imelo srednjo ali nižjo izobrazbo. V ta razred se ni uvrstil noben študent. Vseh žensk pa je bilo v tej skupini 56 %.

V razred, kjer so ljudje pripravljene plačati do 10 evrov, se je vsega skupaj uvrstilo 22 ljudi 20 % vseh. V tem razredu je 50 % ljudi mlajših od 49 let in 50 % ljudi starejših od 49 let. Tudi razmerje med ljudmi z visokošolsko ali celo višjo izobrazbo in med ljudmi z nižjo izobrazbo je enako kot v prvem razredu. Je pa to razred, v katerem prevladujejo moški, saj je delež žensk v tem razredu samo 36 %.

V naslednji razred, kjer so ljudje pripravljani plačati od 11 pa do 20 evrov, se je uvrstilo 18 ljudi, oziroma 16 % vseh anketiranih. Od tega jih je bilo 12 ali 67 % mlajših od 49 let in 6 ali 33 % starejših od 49 let. Najmanj visokošolsko izobrazbo jih je prav tako imelo 6 oziroma 33 %, srednješolsko ali nižjo izobrazbo pa jih je imelo 12 oziroma 67 %. V tem razredu so ponovno prevladovale ženske, saj jih je bilo kar 13, oziroma 72 %.

V razred, kjer so ljudje pripravljani plačati od 21 pa do 30 evrov, se je uvrstilo 14 ljudi, oziroma 13 % vseh anketiranih. Najmanj visokošolsko izobrazbo je imelo 6 ljudi, 8 pa jih je imelo srednješolsko ali nižjo izobrazbo. Mlajših od 49 let je bilo 10 ljudi, starejši pa so bili 4. V razredu je bilo torej 8 žensk in 4 moški.

V naslednji razred, kjer so ljudje pripravljani plačati od 31 pa do 40 evrov, se je uvrstilo 12 ljudi, oziroma 11 % vseh anketiranih. Najmanj visokošolsko izobrazbo so imeli 3 ljudje, 9 pa jih je imelo srednješolsko ali nižjo izobrazbo. Mlajših od 49 let je bilo 7 ljudi, starejših pa je bilo 5. V razredu je bilo torej 8 žensk in 4 moški.

V naslednji razred, kjer so ljudje pripravljani plačati od 41 pa do 50 evrov, se je uvrstilo 10 ljudi, oziroma 9 % vseh anketiranih. Najmanj visokošolsko izobrazbo sta imelo 2 človeka, 8 pa jih je imelo srednješolsko ali nižjo izobrazbo. Mlajših od 49 let je bilo 10 ljudi, starejši pa so bili 4. V ta razred se je uvrstilo 5 moških in 5 žensk.

V razred, kjer so ljudje pripravljani plačati 50 evrov ali več sta se uvrstila samo 2 človeka in sicer en moški ter ena ženska. Ženska je bila starejša od 49 let in je bila srednješolsko izobražena, moški pa je bil mlajši od 49 let in je imel poklicno šolo. Ljudi z visokošolsko izobrazbo v tem razredu ni bilo.

Pri analiziranju rezultatov sem ugotovil negativno povezavo med deležem ljudi z visoko stopnjo izobrazbe v posameznem premijskem razredu in višino zavarovalne premije. To pomeni, da višja kot je zavarovalna premija, manj ljudi z visokim prihodkom se zanjo odloča. Stopnjo izobrazbe sem smatral kot pokazatelj višine dohodka. Dobljeni rezultat sem nato interpretiral na sledeči način.

Tabela 26: Odstotek ljudi z visoko izobrazbo in odstotek ljudi z nizko izobrazbo v posameznem premijskem razredu

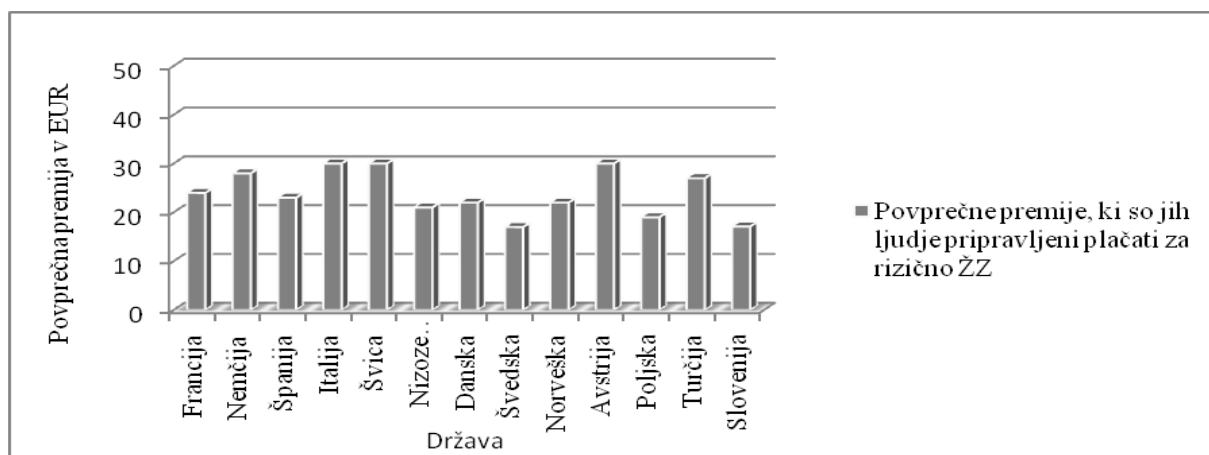
Izobrazba	0 EUR	Do 10 EUR	Od 11 do 20 EUR	Od 21 do 30 EUR	Od 31 do 40 EUR	Od 41 do 50 EUR	Več kot 50 EUR
Srednja šola in manj v %	60	60	67	58	75	80	100
Visoka šola in več v %	40	40	33	42	25	20	0

Menim, da se ljudje z višjim dohodkom počutijo bolj varne in imajo drugačen odnos do mortalitetnega tveganja. Ljudje z višjim dohodkom bodo v primeru svoje smrti v povprečju

svojemu gospodinjstvu zapustili več imetja in premoženja kakor ljudje, ki imajo nižji dohodek. Menim, da so zaradi tega premožnejši v povprečju pripravljeni plačati manj za kritje rizika smrti v primeru enake višine zavarovalne vsote, kot pa ljudje z nižjimi dohodki.

V nadaljevanju so v grafu predstavljene povprečne premije, ki so jih ljudje pripravljeni plačati za rizično življenjsko zavarovanje po posameznih državah.

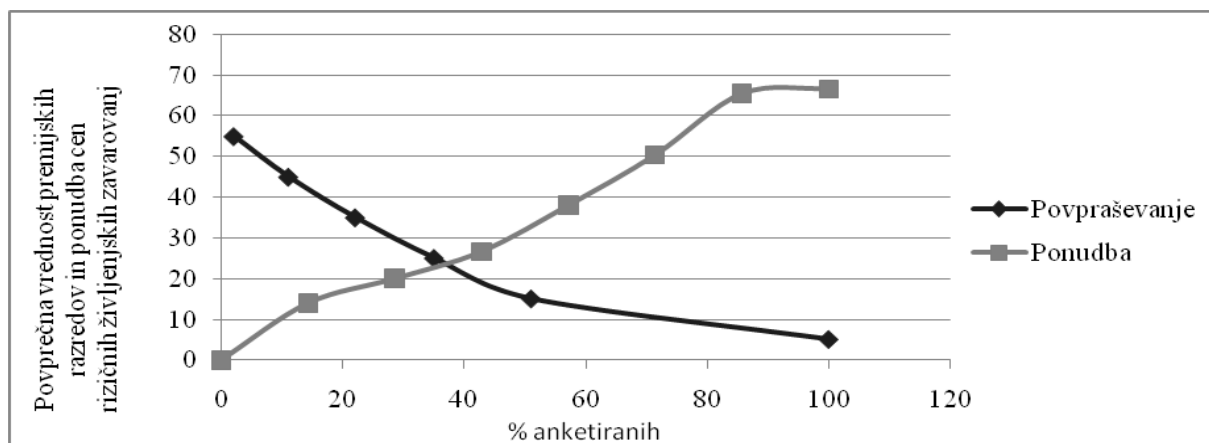
Slika 15: Primerjava povprečnih premij, ki so jih ljudje pripravljeni plačati po posameznih državah. Na X osi so predstavljene države, na Y osi pa povprečne vrednosti premij v EUR



Vir: Prirejeno po anketi narejeni na vzorcu v Sloveniji ; Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

Iz zgornjih rezultatov lahko ugotovimo, da povprečna premija, ki bi jo bili ljudje pripravljeni plačati v Sloveniji, znaša 17,1 EUR. To uvršča Slovenijo na predzadnje mesto takoj za Švedsko, kjer so ljudje v povprečju pripravljeni plačati 17 EUR. Iz tega lahko ponovno sklepamo, da je v Sloveniji potrebno še veliko narediti na področju življenjskih zavarovanj predvsem s trženjskega stališča, saj ljudje očitno še ne prepoznajo prave vrednosti zavarovanj.

Slika 15: Prikaz krivulj ponudbe in povpraševanja na slovenskem trgu. Na X osi je prikazan % vseh anketiranih, na Y osi pa so prikazane povprečne vrednosti premijskih razredov in ponudba cen rizičnih življenjskih zavarovanj



V zgornjem grafu sta prikazni krivulji ponudbe in povpraševanja po rizičnih življenjskih zavarovanjih na slovenskem trgu. Vrednosti premij, ki so mi jih posredovale zavarovalnice, so bile izračunane za moškega, ki je nekadilec, star 35 let in želi skleniti rizično življenjsko zavarovanje za dobo 20 let, zavarovalna vsota pa znaša 100.000 EUR.

Vrednosti v krivulji povpraševanja sem določil tako, da sem za povprečno vrednost premije, ki jo je določen premijski razred pripravljen plačati, izbral sredino vsakega premijskega razreda. Te vrednosti sem tudi prikazal na Y osi. Na X osi pa sem prikazal, kolikšen odstotek vseh anketiranih pripada določenemu premijskemu razredu.

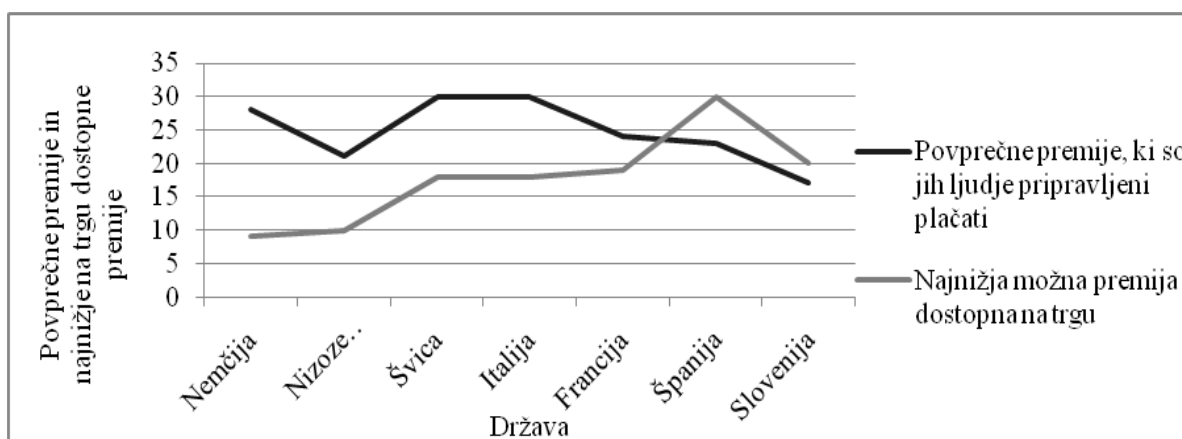
Informativne izračune premij mi je uspelo pridobiti od 6 zavarovalnic, ki delujejo v Sloveniji. Izračuni so tudi podani v spodnji tabeli.

Tabela 27: Ponudba premij rizičnega ŽZ v Sloveniji v EUR

		KD	Wiener		Wiener	
Merkur	Grawe	Življenje	Städtische	Triglav	Städtische	Prva
			Prem. Bonus		Lifestyle bonus	
66,6	65,4	50,39	38	26,63	20	22,16

Od vseh zavarovalnic ima najnižjo zavarovalno premijo za moj primer zavarovalnica Wiener Städtische. Premija za rizično življenjsko zavarovanje za omenjeni primer pri tej zavarovalnici stane 20 EUR. V nadaljevanju je narejena tudi primerjava med posameznimi državami. Graf prikazuje primerjavo med najnižjimi tržnimi premijami in povprečno premijo, ki so jo ljudje v določeni državi pripravljeni plačati.

Slika 16: Primerjava med povprečnimi premijami v posameznih državah, ki so jih ljudje pripravljeni plačati in najnižjimi premijami, ki so na voljo na trgu. Na X osi so prikazane posamezne države, na Y osi pa so predstavljene vrednosti povprečnih premij in najnižjih na trgu dostopnih premij



Vir: Prirejeno po anketi narejeni na vzorcu v Sloveniji ; Prirejeno po Customers for Life, European Insurance Report 2010, 2010.

Med zgoraj omenjenimi državami sta izmed vseh v najslabšem položaju Španija in Slovenija, saj sta ti dve državi edini, kjer je najnižja na trgu dostopna premija višja od povprečne premije, ki so jo ljudje pripravljene plačati za rizično življenjsko zavarovanje. Menim, da v Španiji in Sloveniji veliko ljudi ni pripravljenih skleniti rizičnega življenjskega zavarovanja ravno zaradi tega, ker se jim le-to zdi predrago oziroma v njem ne vidijo zadostne dodane vrednosti in jih zato ne zanima. V Sloveniji znaša povprečna premija, ki so jo bili pripravljene plačati anketiranci, 17,1 EUR. V izračun nisem zajel tistih ljudi, ki sploh niso bili pripravljene plačati za rizično življenjsko zavarovanje. Razlika med najnižjo premijo na trgu in povprečno premijo, ki so jo pripravljene plačati ljudje v Sloveniji je 2,9 EUR. Najnižjo premijo na trgu trenutno ponuja zavarovalnica Wiener Städtische in sicer znaša mesečna premija rizičnega življenjskega zavarovanja z imenom Lifestyle bonus za omenjeni primer 20 EUR.

4.3.4 Značilnosti posameznih starostnih skupin

V nadaljevanju je predstavljena krajša analiza, s pomočjo katere sem ugotavljal razlike med posameznimi starostnimi skupinami glede na to, kako visoko so pripadniki določenega starostnega razreda vrednotili pomembnost dodatnih možnosti oziroma spremenljivk, ki jih ponujajo življenjska zavarovanja. Razlike v vrednotenju posamezne spremenljivke sem ugotavljal z medsebojno primerjavo povprečnih vrednosti, s katerimi so starostne skupine ocenjevale, kako pomembna se jim zdi določena spremenljivka, ki jo življenjsko zavarovanje lahko vsebuje. Med seboj sem primerjal vrednosti petih starostnih skupin.

V Tabeli 28, ki se nahaja v Prilogi 10, so prikazane povprečne ocene, na podlagi katerih je določena starostna skupina vrednotila pomembnost posamezne spremenljivke. Najvišja povprečna vrednost, ki jo je posamezna starostna skupina dodelila določeni spremenljivki, je poudarjena s krepkim tiskom. Zanimalo me je tudi, katera starostna skupina je določeno spremenljivko vrednotila z najnižjo povprečno oceno. Najnižjo povprečno vrednost, ki jo je posamezni spremenljivki dala določena starostna skupina pa sem označil s podčrtanim besedilom.

V Tabeli 29, ki se nahaja v Prilogi 11, je prikazana analiza varianc med posameznimi skupinami za vsako izmed spremenljivk. V tabeli se nahajajo tudi rezultati tako imenovanega F-preizkusa, s katerim se ugotavlja statistično značilna razlika med posameznimi skupinami glede na vrednost izbrane spremenljivke. F-preizkus je pravzaprav razširitev modela t-preizkusa. Pri F-preizkusu gre za hkratno vrednotenje razlik med več aritmetičnimi sredinami. Te razlike ocenimo z varianco, ki izraža razlike med aritmetičnimi sredinami. Varianco označimo s S^2_k in jo imenujemo ocena variance med skupinama. Iz te ocene izhaja F-preizkus, ki ga zapišemo kot $F = S^2_k / S^2_e$ (Košmelj & Rován, 2007, str. 259).

Primerjamo torej oceno variance med skupinami S^2_k , z oceno variance znotraj skupin S^2_e . Izračunano vrednost F-preizkusa primerjamo z vrednostjo F pri stopinjah prostosti $m_1 = k-1$ in

$m_2 = n - k$. Ničelno domnevo zavrnilo v primeru če velja $F \geq F_{m_1, m_2, \alpha}$. To pomeni, da je tudi tako imenovana P-vrednost manjša od 0,05 (Košmelj & Rovar, 2007, str. 246.)

V zadnjem stolpcu omenjene tabele so za posamezno spremenljivko tako imenovane P-vrednosti tudi izračunane. Če je P-vrednost večja od 0,05 pomeni, da razlika med vrednostmi, ki jih ima določena spremenljivka v posamezni starostni skupini, ni statistično značilna. To pomeni, da ničelne domneve, ki predpostavlja, da so si vrednosti aritmetičnih sredin med seboj enake $H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \mu_4 = \mu_5$, ne zavrnilo. Če pa je P-vrednost manjša od 0,05, pa ničelno domnevo zavržemo in sprejmemo alternativno domnevo, ki predpostavlja, da so si aritmetične sredine med seboj različne $H_1: \mu_1 \neq \mu_2 \neq \mu_3 \neq \mu_4 \neq \mu_5$.

Spremenljivk, za katere je F-preizkus pokazal, da razlika med vrednostmi aritmetičnih sredin med različnimi starostnimi skupinami ni statistično značilna, je bilo 7. To pomeni, da se vrednosti aritmetičnih sredin teh spremenljivk med seboj ne razlikujejo glede na starost. Te spremenljivke so pomembnost rizičnih življenjskih zavarovanj, pomembnost naložbenih življenjskih zavarovanj, pomembnost neobveznega obiska zdravnika pred samo sklenitvijo zavarovanja, možnost zavarovanja z enkratnim začetnim vplačilom, možnost izplačila zavarovalne vsote po preteku zavarovanja v obliki rent, možnost sklenitve nezgodnega zavarovanja za primer nezgodne smrti, oziroma smrti v prometni nesreči in možnost sklenitve vezanih produktov.

Ne preseneča me podatek, da je ljudem ne glede na starost v povprečju približno enako pomembno, da njihova zavarovalnica ponuja tako rizična življenjska zavarovanja, kot tudi naložbena življenjska zavarovanja. Življenjska zavarovanja so finančni produkt, za katerega se ljudje odločajo na podlagi lastnih potreb po varnosti in finančni stabilnosti. Nekatere od teh potreb so pogojene s starostjo, druge pa ne. Menim, da so tako med mladim, srednjim in tudi starejšim prebivalstvom ljudje, ki jim zavarovanje ni pomembno in ljudje, ki jim je zavarovanje pomembno. Pri teh spremenljivkah starost očitno nima izrazitega vpliva. Tudi možnost, da pred sklenitvijo življenjskega zavarovanja ni potrebno iti na zdravniški pregled, se med starostnimi skupinami ni značilno razlikovala. Večini ljudi izreden obisk zdravnika za potrebe zavarovanja predstavlja dodatno opravilo, ki se mu z veseljem izognejo, ne glede na to, koliko so stari. Sicer sem pričakoval, da bo pri tej spremenljivki razlika med skupinami statistično značilna in da bodo najvišjo povprečno oceno imeli starejši prebivalci zaradi tega, ker so v povprečju slabšega zdravja kakor mlajši ljudje in tega ne želijo razkriti, če ni potrebno, vendar temu ni bilo tako.

Spremenljivke kot so možnost zavarovanja z enkratnim začetnim vplačilom, možnost izplačila zavarovalne vsote po preteku zavarovanja v obliki rent in možnost sklenitve vezanih produktov so spremenljivke, ki predstavljajo fleksibilen del zavarovanja. Analiza je pokazala, da tudi te spremenljivke niso pogojene s starostjo. Menim, da je tudi fleksibilnost takšna lastnost, na katero pri človeku nima vpliva samo starost, ampak je odvisna tudi od človekovega značaja. Pomembnost dodatnega zavarovanja za primer nezgodne smrti oziroma smrti v prometni nesreči se prav tako ne razlikuje glede na starost. Vse starostne skupine so pomembnost tega dodatnega zavarovanja vrednotile zelo visoko. Menim, da tudi rezultat ni

presenetljiv, saj je današnji življenjski stil takšen, da so vsi ljudje ne glede na starost izpostavljeni nezgodnim dogodkom, kamor sodi tudi prometna nesreča. Ostale spremenljivke, ki sem jih preučeval v analizi, so se po svoji vrednostih razlikovale glede na starost anketirancev.

V prvi starostni razred je bilo zajetih 22 ljudi, ki so bili stari med 20 in 29 let. V ta starostni razred spadajo mladi ljudje. Nekateri od njih so še študentje, drugi so že zaposleni in finančno samostojni, peščica pa jih ima tudi že družino. Rezultati ankete so za ta starostni razred pokazali, da ljudje v povprečju nimajo posebne želje in zanimanja za življenjska zavarovanja, kar je zaskrbljujoč podatek. Pomembnost ponudbe življenjskih zavarovanj so od vseh skupin skupaj s starostnim razredom od 60 – 69 let vrednotili najnižje in sicer s povprečno oceno, ki je znašala 3,59. Tej skupini je izmed vseh najbolj pomembno, da ima zavarovanje možnost dodatnih brezplačnih izrednih vplačil, najmanj od vseh skupin pa se jim zdi pomembna možnost, da sklenejo zavarovanje za obdobje, ki je krajše od 10 let. Kar se tiče zavarovanja kot alternative bančnemu in pokojninskemu varčevanju, so mladi to opcijo od vseh skupin vrednotili najnižje. Poleg tega jih od 22 anketiranih kar 13 ni imelo sklenjene nobene oblike življenjskega zavarovanja, kar znaša 59 %. V tem starostnem razredu je bil odstotek ljudi, ki nimajo sklenjenega življenjskega zavarovanja, največji. To pomeni, da je potrebno narediti še veliko na področju informiranja mladih o pomembnosti življenjskega zavarovanja, saj mladi v zavarovanjih ne vidijo možnosti varčevanja za dodatno pokojnino.

V drugi starostni razred je bilo zajetih 24 ljudi, ki so bili stari med 30 in 39 let. V to skupino spadajo ljudje, ki so večinoma poročeni in imajo majhne otroke. V povprečju so pomembnost življenjskih zavarovanj ovrednotili z oceno 4,13, kar jih uvršča na drugo mesto in sicer takoj za starostni razred od 50-59 let, ki je pomembnost življenjskih zavarovanj ovrednotil najvišje. Ta skupina vidi v življenjskih zavarovanjih tudi možnost pokojninskega in bančnega varčevanja. Od vseh skupin je ta za najpomembnejšo ovrednotila možnost brezplačne menjave skladov in pa možnost sklenitve zavarovanja za obdobje, ki je daljše od 30 let in tudi možnost sklenitve zavarovanja za obdobje, ki je krajše od 10 let. To pomeni, da je tej starostni skupini zelo pomembna fleksibilnost, poleg tega pa so ljudem tudi ostale možnosti, ki jih lahko ponujajo življenjska zavarovanja, relativno pomembne. V tej skupini ni imelo sklenjenega življenjskega zavarovanja 9 ljudi od 24 anketiranih, kar predstavlja 37,5 % ljudi v tem starostnem razredu. Menim, da so razlog za sklenitev zavarovanja tukaj predvsem majhni otroci, ki jih večina ljudi iz prejšnjega starostnega razreda še nima.

V tretji starostni razred je bilo prav tako zajetih 24 ljudi, ki so bili stari med 40 in 49 let. Anketiranci so v tem starostnem razredu najvišje od vseh ovrednotili pomembnost življenjskih zavarovanj z garancijo glavnice in že doseženega donosa, možnost menjave skladov, možnost sklenitve vezanih produktov, možnost sklenitve dodatnih zavarovanj za primer hudih bolezni in možnost zastave življenjskega zavarovanja v obliki jamstva banki pri dolgoročnih bančnih posojilih. Ljudem v tej starostni skupini je zelo pomembna tudi finančna varnost in se niso pripravljene pretirano izpostavljati tveganju. To potrjuje dejstvo, da je za to skupino zelo pomembna garancija glavnice in doseženega donosa. Druga stvar, ki je tej

skupini zelo pomembna, pa je fleksibilnost in vsestranskost življenjskih zavarovanj, kar nam potrjujejo zgoraj našteje značilnosti te skupine. Kljub temu pa v tej skupini v primerjavi s prejšnjo kar 13 ljudi od 24 ni imelo sklenjene nobene oblike življenjskega zavarovanja, kar predstavlja 54 % ljudi v tem razredu. To pomeni, da so tudi v tem starostnem razredu ljudje relativno slabo informirani glede življenjskih zavarovanj.

V četrti starostni razred sem vključil 23 ljudi, ki so bili stari od 50 do 59 let. Od vseh lastnosti, ki jih ponujajo življenjska zavarovanja, je tej starostni skupini najbolj pomembnih kar 7 lastnosti. Te lastnosti so: ponudba življenjskih zavarovanj, ponudba vzajemnih življenjskih zavarovanj, možnost predujma in odkupa zavarovanja, možnost spremembe in obnovitve zavarovanja ter možnost zavarovanja za primer trajne invalidnosti oziroma delovne nezmožnosti. Omenjena skupina od vseh najbolj dojema življenjska zavarovanja tudi kot alternativo bančnemu in pokojninskemu varčevanju. Ta skupina ni nobene izmed naštetih lastnosti vrednotila najnižje. Iz dobljenih rezultatov torej sklepam, da se ta starostna generacija od vseh najbolj zaveda pomembnosti življenjskih zavarovanj. Od 23 jih samo 7 ni imelo sklenjene nobene izmed oblik življenjskega zavarovanja, kar znaša 30,5 %. Tudi tej starostni skupini je zelo pomembna fleksibilnost zavarovanja. Za te ljudi je pomembna tudi možnost, da se zavarujejo pred samo invalidnostjo oziroma nezmožnostjo opravljanja dela. Edina težava je v tem, da so ljudje iz te starostne skupine pripadniki starejše populacije, kar pomeni, da so za zavarovalnico veliko bolj tvegani kot pa mlajši ljudje. Kljub temu da imajo ti ljudje željo po sklenitvi zavarovanja, pa jih čez nekaj let zavarovalnice ne bodo več pripravljene zavarovati, saj bodo za njih predstavljali večje tveganje.

V peti starostni razred je bilo zajetih 17 ljudi, ki so bili stari med 60 in 69 let. Ljudem v tem starostnem razredu so zavarovanja v primerjavi z ostalimi skupinami najmanj pomembna. Od 17 ljudi ni imelo zavarovanja sklenjenega 7, kar znaša 41 %. Ljudje so vse našteje lastnosti v primerjavi z ostalimi skupinami, razen možnosti sklenitve zavarovanja za obdobje, ki je krajše od 10 let, ovrednotili z najnižjo povprečno oceno. Tovrstni rezultat me ne preseneča, saj ljudje v tej starostni skupini za zavarovalnice predstavljajo relativno visoko mortalitetno tveganje. Posledično so zaradi tega tudi premije, ki bi jih ljudje morali plačevati, za večino ljudi previsoke. Poleg tega je tudi ena izmed glavnih funkcij življenjskega zavarovanja ta, da v primeru smrti finančno poskrbimo za naše potomce oziroma bližnje. Večina ljudi te starosti ima odrasle otroke, ki so že finančno samostojni in imajo tudi že svoje družine. Menim, da se ljudje zavedajo tovrstnih dejstev in da zaradi tega večina ljudi nima več želje po sklepanju življenjskega zavarovanja v prihodnje.

Iz dobljenih rezultatov sem ugotovil, da obstaja velik potencial po sklenitvi novih življenjskih zavarovanj predvsem pri mlajši starostni populaciji. Zelo veliko pozornosti bi bilo potrebno nameniti torej populaciji, stari med 20 in 29 let.

4.3.5 Značilnosti tržnih segmentov na Slovenskem zavarovalnem trgu

V nadaljevanju se naredil segmentacijo trga s pomočjo statističnega programa SPSS. Odločil sem se, da bom objekte razvrščal v skupine na podlagi 22 spremenljivk in sicer s pomočjo Wardove metode razvrščanja v skupine, ki spada med hierarhične metode razvrščanja. Razdalje med enotami so izračunane na podlagi kvadratne evklidske razdalije. Samo metodologijo sem natančneje že opisal v enem izmed predhodnih poglavij. V Tabeli 30, ki se nahaja v Prilogi 13, pa so prikazani rezultati hierarhičnega razvrščanja v skupine. Na podlagi dendrograma, ki se nahaja v Prilogi 12 in ga prikazuje Slika 16, sem se odločil, da je smiselno trg razdeliti v 4 različne skupine oziroma segmente. Kalkulacije, ki se nanašajo na vrednosti posameznih spremenljivk v Tabeli 30, so torej narejene za primer razdelitve trga na 4 skupine.

Podobno kot v prejšnjem poglavju sem tudi tokrat ugotavljal razlike med posameznimi tržnimi skupinami oziroma segmenti glede na to, kako visoko so pripadniki določene skupine vrednotili pomembnost dodatnih možnosti oziroma spremenljivk. Razlike v vrednotenju posamezne spremenljivke sem ugotavljal z medsebojno primerjavo povprečnih vrednosti, s katerimi so posamezni segmenti ocenjevali, kako pomembna se jim zdi določena spremenljivka, ki jo življenjsko zavarovanje lahko vsebuje. Tokrat sem med seboj primerjal vrednosti 4 tržnih segmentov. V Tabeli 30, ki se nahaja v Prilogi 13, so torej prikazane povprečne ocene, na podlagi katerih je določen segment vrednotil pomembnost posamezne spremenljivke. Najvišja povprečna vrednost, ki jo je posamezen segment dodelil določeni spremenljivki, je poudarjena s krepkim tiskom. Najnižja povprečna vrednost, ki jo je posamezni spremenljivki dal določen segment, pa je označena s podčrtanim tiskom.

V Tabeli 31, ki se nahaja v Prilogi 14, je prikazana analiza varianc med posameznimi skupinami za vsako izmed spremenljivk. V tabeli se nahajajo tudi rezultati tako imenovanega F-preizkusa, s katerim se ugotavlja statistično značilna razlika med posameznimi skupinami glede na vrednost izbrane spremenljivke. F-preizkus sem bolj natančno že razložil v prejšnjem poglavju. Spremenljivk, za katere je F-preizkus pokazal, da razlika med vrednostmi aritmetičnih sredin med različnimi segmenti ni statistično značilna, je bilo 6. Te spremenljivke so pomembnost ponudbe življenjskih zavarovanj, pomembnost ponudbe naložbenih življenjskih zavarovanj, možnost predujma in odkupa zavarovanja, možnost sklenitve dodatnega zavarovanja za primer hudih bolezni, možnost sklenitve zavarovanja kot alternative bančnemu varčevanju in možnost sklenitve zavarovanja kot alternative pokojninskemu varčevanju. To pomeni, da se pomembnosti zgoraj naštetih spremenljivk ne razlikujejo po tržnih segmentih.

Preseneča me podatek, da se med segmenti statistično ne razlikuje sama pomembnost ponudbe življenjskih in naložbenih življenjskih zavarovanj. Da razlika med segmenti ni statistično značilna glede možnosti predujma in odkupa zavarovanja me ne preseneča, saj menim, da imajo ljudje na splošno radi finančno fleksibilnost. Tudi to, da razlika glede možnosti dodatnega zavarovanja za primer hudih bolezni med segmenti ni statistično

značilna, me ne preseneča, saj menim, da je ljudem na splošno zelo pomembno, da si bodo v primeru pojava hude bolezni lahko zagotovili primerno zdravljenje. Preseneča pa me dejstvo, da razlika med segmentni ni statistično značilna glede tega, da ljudje vidijo življenjsko zavarovanje kot alternativo bančnemu in pokojninskemu zavarovanju. Pomembnost naložbenih življenjskih zavarovanj pa je edina spremenljivka, ki se statistično ne razlikuje med skupinami tako glede na starost, kot tudi glede na segmentacijo trga. Ta ugotovitev me preseneča, saj bi pričakoval, da bosta tako naložbeno življenjsko zavarovanje, kot tudi življenjsko zavarovanje za starejše ljudi povsem nepomembni, saj je življenjsko zavarovanje v prvi vrsti namenjeno sklepanju za daljše časovno obdobje in za ljudi, ki želijo s sklenitvijo zavarovanja zagotoviti svojim sorodnikom finančno varnost. Večina starejših ljudi pa ima že odrasle otroke, ki so finančno neodvisni od svojih staršev. Eden izmed možnih razlogov, da imajo tudi starejši željo po sklepanju življenjskih zavarovanj, pa lahko tiči v tem, da želijo s sklenitvijo življenjskega zavarovanja zavarovati svojega partnerja pred finančnimi težavami v primeru, da bi oni umrli. Vse podatke, ki jih potrebujemo pri obravnavi tržnih segmentov, najdemo v Tabeli 30, ki se nahaja v Prilogi 13 ali pa v Tabelah od 32 do 39, ki se nahajajo v Prilogi 15.

V prvi tržni segment je bilo razvrščenih 26 anketiranih. To so ljudje, ki so od vseh segmentov najnižje vrednotili pomembnost vzajemnih življenjskih zavarovanj, pomembnost možnosti zastave zavarovanja pri dolgoročnih bančnih posojilih, možnost sklenitve zavarovanja za obdobje, ki je krajše od 10 let, možnost naknadne spremembe in obnovitve zavarovalne police, možnost sklenitve dodatnega zavarovanja za primer nezgodnje smrti, možnost sklenitve dodatnega zavarovanja za primer trajne invalidnosti oziroma delovne nezmožnosti in možnost sklenitve vezanih produktov. Od vseh segmentov pa so označili kot najpomembnejšo spremenljivko možnost sklenitve zavarovanja za obdobje, ki je daljše od 30 let.

Glede izobrazbe spadajo v ta segment ljudje, ki imajo različne stopnje izobrazbe. Od vseh jih ima kar 11 narejeno najmanj višjo oziroma visoko šolo, 15 pa jih ima narejeno srednjo šolo ali manj. V tem segmentu so torej zastopane vse izobrazbene stopnje z izjemo doktorata znanosti. Kar se tiče starostne strukture, spada v ta segment velik delež mladih ljudi, saj jih je od 26 kar 9 starih med 20 in 29 let, ter 7 med 30 in 39 let. Skupaj je torej v tej skupini kar 16 ljudi, ki so stari od 20 do 39 let, kar predstavlja 61,5 % vseh članov skupine. V ta segment se je uvrstilo tudi 5 ljudi, ki so stari med 60 in 69 let. Številčno so torej najslabše zastopani ljudje, ki so stari med 40 in 59 let, saj je bilo le teh vsega skupaj 5. Kar se tiče strukture segmenta glede na spol je v njem delež moških in žensk približno enak. Od vseh ljudi je v segmentu 11 ljudi samskih, 12 poročenih, 3 pa so ločeni. To pomeni, da ti ljudje nimajo svojih otrok in da s partnerjem ne živijo v skupnem gospodinjstvu. Ta podatek sovпада z dejstvom, da v ta segment spada veliko število mladih ljudi, torej tistih, ki so stari med 20 in 29 let. V tem segmentu 11 ljudi od 26 nima sklenjene nobene izmed oblik življenjskega zavarovanja, kar predstavlja 42 % vseh anketiranih v tem segmentu. Od vseh jih v mestu živi 17 ali 65 % vseh ljudi iz tega segmenta. Redno zaposlitev jih ima 20, 3 so študentje in nimajo

redne zaposlitve, 3 pa so upokojenci. Od vseh ljudi v tem segmentu jih 12 od 26 nima otrok, kar predstavlja 46 % vseh pripadnikov tega segmenta.

Iz zgornjih podatkov sem ugotovil, da v tem segmentu prevladujejo ljudje, katerim življenjsko zavarovanje kot tako ne pomeni dosti oziroma se ne zavedajo vseh funkcij, ki jim jih življenjsko zavarovanje prinaša. Od vseh segmentov se ljudem v tem segmentu zdi možnost vzajemnih življenjskih zavarovanj najmanj pomembna. Menim, da je to zaradi tega, ker je velik delež ljudi v tem segmentu še mladih, neporočenih in brez otrok. Najmanj je bilo ljudem pomembno tudi to, da lahko zastavijo življenjsko zavarovanje, ko želijo dobiti dolgoročno bančno posojilo. Razlog za takšen odgovor ponovno vidim v tem, da je v tem segmentu velik delež mladih ljudi, ki še ne razmišljajo tako dolgoročno. Tudi ostale funkcije življenjskega zavarovanja, ki predstavljajo fleksibilnost produkta (zavarovanje za obdobje, ki je krajše od 10 let, naknadna sprememba in obnovitev police ter možnost vezanih produktov) in možnosti dodatnih zavarovanj (nezgodna smrt, delovna nezmožnost oz. trajna invalidnost) so bile vrednotene najnižje.

V prvi tržni segment torej spadajo ljudje, ki ne vidijo velike potrebe in dodane vrednosti v vseh možnostih, ki jih ponujajo življenjska zavarovanja. V tem segmentu sicer prevladujejo mlajši in neporočeni ljudje brez otrok, poleg tega pa spada sem tudi 5 ljudi, ki so starejši od 60 let. To je torej segment, v katerem je delež prebivalstva starega od 40 do 59 najnižji, saj je v tem segmentu samo 5 ljudi starih med 40 in 59 let, kar predstavlja 19 % vseh ljudi tega segmenta. Menim, da so poleg velikega števila mlajšega prebivalstva tudi vzrok za nizko zanimanje za življenjsko zavarovanje ljudje, ki so stari med 60 in 69 let. Pričakoval bi, da se bodo v ta razred tudi uvrstili večinoma starejši ljudje. Marsikdo, ki doseže takšno starost, je mnenja, da zanj na trgu ne obstaja več možnost življenjskega zavarovanja, saj misli, da za zavarovalnico predstavlja preveliko tveganje, vendar temu pogosto ni tako.

V drugi tržni segment je bilo skupaj razvrščenih 32 ljudi. Ti ljudje so najnižje od vseh segmentov vrednotili pomembnost garancije glavnice in že doseženega donosa, menjavo skladov, brezplačno menjavo skladov, možnost sklenitve življenjskega zavarovanja za obdobje, ki je daljše od 30 let, možnost brezplačnih izrednih vplačil, možnost enkratnih začetnih vplačil in možnost izplačila vrednosti zavarovanja v obliki rent po preteku zavarovalne dobe. Najvišje od vseh segmentov pa so vrednotili pomembnost vzajemnih življenjskih zavarovanj, rizičnih življenjskih zavarovanj, možnost sklenitve zavarovanja brez opravljanja zdravniškega pregleda in možnost sklenitve dodatnega nezgodnega zavarovanja za primer smrti in smrti v prometni nesreči.

V tem segmentu je kar 25 ljudi imelo največ srednješolsko izobrazbo ali manj, kar predstavlja 78 % vseh ljudi v tem segmentu. Le 7 pa jih je imelo narejeno najmanj visoko šolo. Kar se tiče starosti, je bilo v tem segmentu starih med 20 in 39 let 11 ljudi, kar predstavlja 34 % celotnega segmenta. Kar 66 % ljudi v tem segmentu pa je bilo starih med 40 in 69 let. Struktura segmenta glede na spol je znašala 15 moških in 17 žensk. Glede na zakonski status jih je bilo 25 poročenih, oziroma jih je živelo v skupnem gospodinjstvu, 6 jih je bilo samskih, 1 pa je bil ločen. V tem segmentu je torej zelo visok delež ljudi, ki so poročeni oziroma živijo

v skupnem gospodinjstvu, saj znaša le ta 78 %. Od vseh ljudi v tem segmentu jih ni imelo sklenjenega življenjskega zavarovanja samo 12, kar znaša 37,5 %. Od vseh ljudi v tem segmentu jih je živelo na vasi 15, v mestu pa 17. Redno je bilo zaposlenih 22, upokojenih je bilo 8, 2 pa sta bila študenta brez redne zaposlitve. Od vseh ni imelo otrok samo 7 ljudi, kar predstavlja 22 % segmenta. Vsi ostali pa so imeli otroke.

Iz dobljenih rezultatov sklepam, da so bili v ta segment uvrščeni ljudje, katerim je zelo pomembna osnovna funkcija, ki jo ponuja življenjsko zavarovanje, saj jim je najbolj pomembno ravno rizično življenjsko zavarovanje ter možnost sklenitve dodatnega zavarovanja za primer nezgodne smrti, oziroma smrti v prometni nesreči. Zelo jim je pomembno tudi to, da jim pred sklenitvijo zavarovanja ni potrebno iti na zdravniški pregled. Glede na to, da se je v ta segment uvrstilo kar 66 %, ki so bili starejši od 40 let, je dobljeni rezultat glede obiska zdravnika povsem pričakovan. Za ljudi v temu segmentu je značilno tudi, da jim finančna fleksibilnost (garancije glavnice in že doseženega donosa, menjava skladov, brezplačna menjava skladov, možnost brezplačnih izrednih vplačil, možnost enkratnih začetnih vplačil in možnost izplačila vrednosti zavarovanja v obliki rent po preteku zavarovalne dobe) pri življenjskih zavarovanjih v primerjavi z ostalimi segmenti pomeni najmanj. Od vseh segmentov so kot najmanj pomembno označili tudi možnost sklenitve življenjskega zavarovanja za obdobje, ki je daljše od 30 let.

Glede na dobljene rezultate sklepam, da v ta tržni segment spadajo predvsem ljudje, ki so poročeni oziroma živijo v skupnem gospodinjstvu in imajo večinoma tudi otroke. Ljudem, ki so poročeni in imajo otroke, je navadno prva skrb ta, da preventivno poskrbijo za to, da bi bilo v primeru njihove smrti ali trajne nezmožnosti opravljanja dela finančno poskrbljeno za njihovo družino. V ta segment spadajo predvsem ljudje, ki jim je najbolj pomembna torej osnovna funkcija zavarovanja, se pravi zavarovanje za primer smrti. Te ljudje pa za ostale finančne možnosti, ki jih zavarovanja prav tako ponujajo, nimajo posebnega zanimanja. Menim, da so ljudje, ki spadajo v ta tržni segment, tudi potencialni kandidati za sklenitev rizičnih življenjskih zavarovanj, za katere sem že ugotovil, da so v Sloveniji relativno slabo razvita.

V tretji tržni segment je bilo razvrščenih 26 ljudi. V tem segmentu so ljudje najnižje od vseh spremenljivk vrednotili samo pomembnost rizičnih življenjskih zavarovanj. Od vseh segmentov pa so najvišje vrednotili pomembnost garancije glavnice in že doseženega donosa, možnost menjave skladov in možnost brezplačne menjave skladov, možnost zastave zavarovanja pri pridobivanju dolgoročnih bančnih posojil, možnost sklenitve zavarovanja za obdobje, ki je krajše od 10 let, možnost naknadne spremembe in obnovitve zavarovalne police in možnost izplačila vrednosti zavarovanja po preteku zavarovalne dobe v obliki rent.

Od vseh ljudi jih je imelo v tem segmentu 16 največ srednješolsko izobrazbo, 10 pa jih je imelo najmanj visokošolsko izobrazbo. Ena oseba je imela celo doktorat znanosti. V tem segmentu je bilo 17 ljudi starih med 20 in 49 let, kar predstavlja 65 % celotnega segmenta. Ljudi, ki so bili stari med 50 in 69 let, pa je bilo 9. Spolna struktura segmenta ja bila praktično enakomerna, saj je bilo v tem segmentu 14 moških in 12 žensk. Glede na zakonski

status je bilo poročenih 18 ljudi, kar predstavlja 69 % celotnega segmenta, 6 jih je bilo samskih in 3 so bili ločeni. V tem segmentu jih kar 14 ni imelo sklenjenega nobenega zavarovanja, kar predstavlja 54 % vseh ljudi v segmentu. Na vasi je živel 15 ljudi, v mestu pa 11. Redno je bilo zaposlenih 24, upokojenca pa sta bila 2. V segmentu je bilo samo 6 ljudi takšnih, ki nimajo otrok, kar predstavlja 23 % segmenta.

V ta segment spadajo ljudje, ki jim je zelo pomembna naložbena funkcija zavarovanja (garancija galavnice in že doseženega donosa, možnost menjave skladov, možnost brezplačne menjave skladov ter možnost zastave zavarovanja pri pridobivanju dolgoročnih bančnih posojil) in fleksibilnost zavarovalnih produktov (sklenitev zavarovanja za obdobje, ki je krajše od 10 let, naknadna sprememba in obnovitev zavarovalne police, izplačilo vrednosti zavarovanja po preteku zavarovalne dobe v obliki rent). Ljudje v tem segmentu kažejo torej interes po dodatnih možnostih, ki jih sodobna življenjska zavarovanja ponujajo. Kar se tiče starostne strukture je v tem segmentu večji delež mladega in srednjega prebivalstva in sicer znaša le ta skupaj 65 %. V prejšnjem segmentu pa je bilo samo 50 % ljudi, ki so bili stari med 20 in 49 let. Tudi delež tistih, ki nimajo otrok, se med segmentoma praktično ne razlikuje. Lahko bi rekli, da so predstavniki 3. segmenta v povprečju pripadniki srednje starostne generacije, ki se zanimajo za dodatne možnosti, ki jih življenjska zavarovanja ponujajo. Ti ljudje v življenjskih zavarovanjih vidijo tudi investicijsko priložnost in ne samo sredstvo za pokrivanje izpada dohodka v primeru smrti oziroma trajne delovne nezmožnosti zavarovanca. To nam pove tudi dejstvo, da je ta segment izmed vseh segmentov vrednotil kot najmanj pomembno spremenljivko ravno možnost sklenitve rizičnega življenjskega zavarovanja. Ta tržni segment kaže zanimanje predvsem za sklepanju naložbenih življenjskih zavarovanj.

V četrti tržni segment je bilo prav tako uvrščenih 26 ljudi. Od vseh spremenljivk so ljudje najvišje vrednotili možnost sklenitve dodatnega zavarovanja za primer trajne invalidnosti oziroma delovne nezmožnosti, možnost sklenitve vezanih produktov, možnost dodatnih brezplačnih izrednih vplačil in možnost enkratnih začetnih vplačil. Najnižje pa je bila vrednotena spremenljivka, ki je predstavljala nujnost obiska zdravnika pred samo sklenitvijo zavarovanja.

Podobno kot v 1. je tudi v 4. segmentu 11 ljudi takšnih, ki ima narejeno najmanj višjo oziroma visoka šolo, 15 pa jih ima narejeno srednjo šolo ali manj. V tem segmentu prevladuje mlajša in srednja starostna generacija od 20 do 49 let. Vseh ljudi, ki spadajo v ta starostni razpon, je 18 oziroma 69 % vseh ljudi v tem segmentu. V segment je bilo uvrščenih 11 moških in 15 žensk. Od tega jih je bilo 15 poročenih, 9 samskih, 1 ločen in 1 vdovel. Od vseh anketiranih ni imelo sklenjene nobene izmed zgoraj naštetih oblik življenjskega zavarovanja 12 ljudi, kar predstavlja 46 % segmenta. Na vasi je živel 58 %, v mestu pa 42 % ljudi. Redno zaposlenih je bilo 21, 4 niso imeli redne zaposlitve, 1 pa je bil upokojenec. Od vseh ljudi, ki niso imeli redne zaposlitve, sta bila 2 študenta. V tem segmentu ni imelo otrok 10 anketiranih ali 38 % segmenta.

Menim, da v 4. segment spadajo predvsem ljudje, ki jih računalnik na podlagi analize ni mogel razdeliti niti v 2. in niti v 3. segment. To so ljudje, ki jim je pri življenjskih

zavarovanjih pomembna tako varnost (dodatno zavarovanja za primer trajne invalidnosti oziroma delovne nezmožnosti), kot tudi fleksibilnost in možnost investiranja (možnost sklenitve vezanih produktov, možnost dodatnih brezplačnih izrednih vplačil in možnost enkratnih začetnih vplačil). Sicer v tem segmentu prevladujejo predstavniki mlade in srednje populacije, kar je povsem normalno, saj so ti ljudje v povprečju manj konzervativni, ko gre za dodatne možnosti, ki jih ponujajo življenjska zavarovanja, kot pa starejše prebivalstvo.

4.4 Ugotovitve in nasveti za zavarovalnice

Ugotovil sem, da lahko slovenski zavarovalni trg v grobem razdelim na 4 segmente. V **prvi segment** spadajo vsi tisti ljudje, ki ne vidijo velike potrebe in dodane vrednosti v dodatnih možnostih, ki jih ponujajo življenjska zavarovanja ali pa življenjskih zavarovanj ne poznajo dovolj dobro. V tem segmentu je tudi največji delež samskih ter mladih in neporočenih, ki še nimajo otrok. Menim, da je tukaj naloga zavarovalnic, da začnejo s promocijskimi akcijami ciljati na tisti segment mladih ljudi, ki še niso poročeni in ravno zaradi tega ne izkazujejo posebnega zanimanja za vse funkcije, ki jim jih življenjska zavarovanja nudijo. Marsikateri predstavnik mlajše starostne generacije mi je tudi tekom anketiranja rekel, da je že razmišljal o sklenitvi življenjskega zavarovanja, vendar ga namerava skleniti šele potem, ko se bo ustalil in si ustvaril družino. Čeprav so zavarovalnice v veliki meri že razvile produkte, katere se da tudi kasneje nadgraditi (priključitev dodatnih zavarovanj, sprememba višine premije, sprememba zavarovalne vsote itd.) in jih prilagoditi obstoječim potrebam, pa menim, da so ljudje vseeno glede tega premalo ozaveščeni. Menim, da je problem tudi v tem, da so zavarovalniške brošure napisane predvsem tako, da dajejo zelo velik pomen zavarovanju družine, kar je sicer ena izmed glavnih funkcij življenjskega zavarovanja, s čimer pa potem ne pridejo do izraza tiste lastnosti življenjskega zavarovanja, ki bi bile zanimive predvsem za mlade ljudi, ki družine še nimajo. Če zavarovalnica uspe življenjsko zavarovati mladega človeka, si na ta način tudi za kasneje zagotovi nove zavarovalce. Mladi velikokrat niti ne vedo, da lahko življenjsko zavarovanje sklenejo, tudi če niso redno zaposleni. Velikokrat niti ne vedo, da lahko najnižje mesečne premije ne presegajo zneska nekaj desetih evrov.

V **drugi segment** spadajo večinoma ljudje, ki so poročeni oziroma živijo v skupnem gospodinjstvu in imajo večinoma tudi otroke. Ljudem, ki imajo otroke, je navadno prva skrb, da preventivno poskrbijo za to, da bi bilo v primeru njihove smrti ali trajne nezmožnosti opravljanja dela finančno poskrbljeno za njihovo družino. Ljudje iz tega segmenta so kot eno od najpomembnejših spremenljivk za ta segment vrednotili ravno možnost sklenitve rizičnih življenjskih zavarovanj. Menim, da je to segment, ki je še posebej primeren za trženje rizičnih življenjskih zavarovanj. Tem ljudem je najbolj pomembna ravno funkcija zavarovanja družine v primer smrti enega od staršev. Naložbene funkcije, ki jih lahko zavarovanja vsebujejo pa te ljudi sploh ne zanimajo. Kot sem že ugotovil, je v Sloveniji v primerjavi z razvitimi evropskimi državami rizično življenjsko zavarovanje relativno slabo razvito. V Sloveniji je sicer kar nekaj zavarovalnic, ki ponujajo rizična življenjska zavarovanja. Menim, da je tukaj naloga zavarovalnic predvsem v tem, da začnejo intenzivno tržiti in promovirati rizična

življenjska zavarovanja. V zadnjih letih so porasla in postala splošni javnosti poznana naložbena življenjska zavarovanja, o rizičnih življenjskih zavarovanjih pa ljudje bolj malo vedo. Ta segment bi bil prav tako primeren za trženje klasičnih življenjskih zavarovanj, saj ljudje niso pripravljeni sprejemati naložbenih tveganj.

V tretji segment spadajo ljudje, katerim je zelo pomembna naložbena funkcija zavarovanja in pa sama fleksibilnost življenjskega zavarovanja z vidika zavarovalne police. V tem segmentu prevladuje mlado in srednje prebivalstvo. Ta segment bi lahko označil kot pravo nasprotje drugega segmenta, saj je tukaj ljudem zelo pomembna naložbena funkcija. Menim, da so se zavarovalnice trenutno na ta segment najbolj osredotočile. Kot sem že omenil, so bila v zadnjem desetletju naložbena življenjska zavarovanja v strmem porastu. Zavarovalnicam bi svetoval, da naj še naprej promovirajo naložbena življenjska zavarovanja na način, kot so to počele do sedaj. Menim, da na tem področju zavarovalnice dodatnih nasvetov ne potrebujejo.

V četrty segment spadajo ljudje, ki bi jih po njihovih preferencah lahko uvrstili med drugi in tretji segment. Tem ljudem je pomembna tako osnovna finančna varnost, ki jo nudijo življenjska zavarovanja, kot tudi možnost sklenitve naložbenega življenjskega zavarovanja. Tudi tukaj prevladuje mlajša in srednja starostna populacija. Možnost vezanih produktov je bila najbolj pomembna ravno ljudem v tem segmentu. Menim, da je to segment, na katerega se lahko zavarovalnice osredotočijo tako s promoviranjem klasičnih, kakor tudi naložbenih življenjskih zavarovanj. Zelo pomembno je tudi dejstvo, da je ta segment zelo naklonjen tudi vezanim produktom. Zavarovalnice bodo na ta segment ciljale s ponudbo naložbenih življenjskih zavarovanj in sicer v kombinaciji z drugim vezanim produktom.

Naslednja ugotovitev se nanaša na trg rizičnih življenjskih zavarovanj v Sloveniji. Ljudje imajo v Sloveniji v primerjavi z ostalimi evropskimi državami v povprečju sklenjenih manj rizičnih življenjskih zavarovanj. Slika 13 nam prikazuje krivulji povpraševanja po rizičnih življenjskih zavarovanjih v Sloveniji in v Evropi. Krivulja povpraševanja za Slovenijo se nahaja pod evropsko, kar pomeni, da smo v povprečju Slovenci pripravljeni plačati manj za rizično življenjsko zavarovanje, kakor pa znaša povprečje vključenih evropskih držav. Slika 15 nam prikazuje razliko med povprečno premijo, ki so jo v določeni državi ljudje pripravljeni plačevati za rizično življenjsko zavarovanje (zavarovalna vsota 100.000 EUR in zavarovalna doba 20 let) in najnižjo na trgu dostopno premijo. Od vseh držav sta samo Španija in Slovenija tisti, kjer je najnižja na trgu dostopna premija višja od povprečne premije, ki so jo ljudje pripravljeni plačati. To pomeni, da se ljudjem zdi rizično življenjsko zavarovanje predrago, oziroma je njegova cena previsoka glede na koristi, ki jih po njihovem mnenju zavarovanje lahko prinaša. Menim, da je tukaj edina rešitev ta, da zavarovalnice začnejo bolj intenzivno promovirati rizično življenjsko zavarovanje in ljudi tudi pogosteje seznanjati s prednostmi in koristmi, ki jih ima rizično življenjsko zavarovanje. Zavarovalnice morajo ljudi enostavno prepričati, da je cena rizičnega življenjskega zavarovanja prava, kljub temu da je trenutno daleč od aktuarsko pravične cene. Razlog za to tiči v visokih stroških upravljanja z življenjskimi zavarovanji. Kot sem že omenil, je rizično življenjsko zavarovanje produkt, ki je še posebej primeren za trženje pri ljudeh, ki spadajo v 2. segment.

Pomembna se mi zdi tudi ugotovitev, da so ljudje z višjo izobrazbo in posledično z višjim dohodkom v povprečju pripravljene plačati manj za rizično življenjsko zavarovanje kot pa ljudje z nižjimi dohodki. Osebnost me je ta podatek precej presenetil, saj sem pričakoval, da bodo ljudje z višjim dohodkom bili pripravljene plačati več kakor pa ljudje z nižjim dohodkom. Podatki o številu ljudi in njihovi stopnji izobrazbe v posameznem premijskem razredu so predstavljeni v Tabeli 23, ki se nahaja v Prilogi 9. V tem primeru zavarovalnicam svetujem, da njihovi agenti ponujajo pri rizičnih življenjskih zavarovanjih možnost sklenitve visokih zavarovalnih vsot in posledično tudi višjih mesečnih premij tudi manj premožnim ljudem. Menim, da zavarovalni agenti velikokrat ljudem, ki niso premožni, avtomatsko ponujajo najcenejšo možnost sklenitve zavarovanja, čeprav bi bil masikdo pripravljen plačevati višjo premijo od predlagane.

Ljudi, ki niso imeli sklenjenega življenjskega zavarovanja, sem povprašal o glavnih razlogih za to, da niso zavarovani. Glavni razlogi, ki so jih našli Evropejci, so se bistveno razlikovali od razlogov, ki so jih navedli Slovenci. V Sloveniji je 28 % vseh vprašanih kot enega izmed glavnih razlogov našlo to, da o sklenitvi zavarovanja sploh še niso razmišljali, 22 % jih je reklo, da nimajo pravega razloga za to, 18 % pa jih je kot enega izmed glavnih razlogov navedlo nezaupanje do zavarovalnic. Iz dobljenih rezultatov sklepam, da so ljudje še vedno relativno slabo informirani glede prednosti, ki jih življenjska zavarovanja prinašajo. Če je glavni razlog, da o zavarovanjih sploh še niso razmišljali ali pa da sploh nimajo razloga za to, da niso zavarovani, potem to pomeni, da ti ljudje verjetno niti niso bili nikoli podrobno seznanjeni z življenjskimi zavarovanji oziroma jim življenjsko zavarovanje ni bilo dovolj dobro predstavljeno. Zavarovalnicam v tem primeru lahko svetujem samo to, da še naprej promovirajo življenjska zavarovanja na različne načine in tako poskušajo doseči čim širši krog potencialnih zavarovancev.

Tretji najpogosteje navedeni razlog za to, da življenjsko zavarovanje ni sklenjeno, je bilo nezaupanje do zavarovalnic. Med vsemi državami, ki so bile zajete v anketo, je imela Slovenija najvišjo stopnjo nezaupanja, ki je znašala 18 %. To pomeni, da je 18 % vseh anketiranih, ki nimajo sklenjenega življenjskega zavarovanja, kot razlog za to navedlo nezaupanje do zavarovalnic. Menim, da je ključ do uspeha zavarovalnic tudi v tem, da začnejo delati na izboljšanju ugleda in zaupanja. Tukaj se mi zdi pomembna tudi ugotovitev, da vseeno kar 75 % anketiranih bolj zaupa slovenskim zavarovalnicam kakor pa tujim. To je za slovenske zavarovalnice zelo dober znak. Slovenskim zavarovalnicam torej predlagam, da pri samem trženju zavarovanja stalno poudarjajo, da so v slovenski lasti, saj je zavarovalcem očitno pomembno tudi poreklo zavarovalnice.

Pomembno se mi zdi tudi dejstvo, ki govori v prid trženju življenjskih zavarovanj na podlagi osebnega pristopa. Od vseh anketiranih jih 37 % najbolj zaupa zavarovalnim agentom, ki ponujajo zavarovanja ene zavarovalnice, 34 % pa jih najbolj zaupa agentom zavarovalnih agencij, ki ponujajo zavarovanja večih različnih zavarovalnic. Bančnim uslužbencem najbolj zaupa 23 %, spletnim stranem pa samo 6 % anketiranih. To pomeni, da se morajo zavarovalnice pri določanju svojih trženjskih poti še vedno zanašati na osebni pristop, saj je ta

pri ljudeh najbolj učinkovit. Ljudem je všeč, da jim nekdo zavarovanje predstavi in jim tudi svetuje, za kateri produkt naj se odločijo, saj večina ljudi nima zadostnega finančnega znanja, da bi se lahko sama optimalno odločala.

Pomembna se mi zdi tudi ugotovitev, da se življenjska zavarovanja zdijo najmanj pomembna ravno mladim, ki so stari med 20 in 29 let. To pomeni, da morajo zavarovalnice bolj intenzivno začeti ponujati življenjska zavarovanja tudi tej starostni skupini. Mladi, zlasti študentje, ki spadajo v ta starostni razred, imajo večinoma na voljo le malo denarja, ki pa ga raje porabijo za druge namene kakor za sklenitev zavarovanja. Zavarovalnicam svetujem, da naj ponudijo tip življenjskega zavarovanja, katerega sklenitev bo še posebej ugodna za študente. To zavarovanje bi se kasneje, ko bi se študentje redno zaposlili in začeli dobivati stalne prilive, lahko tudi obnovilo v smislu višjih vplačil, zavarovalnih vsot itd... Na ta način bi si zavarovalnice zagotovile v prihodnosti nov krog potencialnih zavarovancev. Študentje in mladi nasploh spadajo v 1. segment zavarovancev, za katere sem ugotovil, da nimajo posebnega zanimanja za življenjsko zavarovanje.

Na evropskem trgu sem ugotavljal tudi statistično značilne povezave med deležem vplačanih premij življenjskih zavarovanj v % BDP in stopnjo koncentriranosti trga, višino BDP na prebivalca in % BDP, ki je namenjen pokojninskim izdatkom. Mislil sem, da bo v državah z višjo stopnjo koncentracije trga tudi delež premij v % BDP nižji, vendar temu ni bilo tako, saj razlika med skupinama ni bila statistično značilna, kar pomeni, da stopnja koncentracije trga ne vpliva na vrednost vplačanih premij v % BDP. V državah, kjer je bil BDP na prebivalca višji, pa je bil višji tudi delež vplačanih premij v % BDP. To pomeni, da višina BDP na prebivalca vpliva tudi na vrednost vplačanih premij. Pozitivna povezava je bila ugotovljena tudi med višino pokojninskih izdatkov v % BDP in deležem vplačanih premij v % BDP. To pomeni, da v državah, kjer je več starega prebivalstva, tudi ljudje bolj varčujejo v obliki življenjskega zavarovanja in si tako želijo omogočiti dober standard tudi po upokojitvi. Slovenija spada v skupino držav, kjer narašča delež starejšega prebivalstva, vendar pa po deležu vplačanih premij življenjskih zavarovanj v % BDP krepko zaostaja za primerljivimi državami. To pomeni, da bi tudi v Sloveniji ljudje lahko ravnali podobno kot v drugih evropskih državah, kar bi povzročilo še bolj intenzivna sklepanja življenjskih zavarovanj. Tukaj je naloga zavarovalnic ta, da ljudem prikažejo življenjska zavarovanja kot možno alternativo varčevanja za dodatno rento.

SKLEP

Prva hipoteza mojega magistrskega dela je govorila o tem, da je razlika med vplačanimi premijami življenjskih zavarovanj v % BDP med izbranimi evropskimi državami statistično značilna glede na višino BDP per capita, glede na višino pokojninskih izdatkov in glede na koncentriranost tržnega deleža. Ugotovil sem, da razlika ni statistično značilna samo za koncentriranost tržnega deleža, za ostala dva parametra pa statistična značilnost velja. To pomeni, da koncentriranost trga v posamezni državi ne vpliva na višino vplačanih premij življenjskih zavarovanj, kar pomeni, da cene zavarovanj zaradi bolj monopoliziranega zavarovalniškega trga niso višje.

V drugi hipotezi sem trdil, da ponudba življenjskih zavarovanj v Sloveniji še ne pokriva vseh tržnih segmentov in da zaradi tega ne vsebuje vseh tistih elementov, ki najbolj ustrezajo potrebam prebivalstva. Ugotovil sem, da lahko slovenski trg na splošno razdelimo na 4 tržne segmente. Menim, da bi se lahko zavarovalnice še dodatno usmerile na vsakega od obstoječih segmentov in sicer z trženjskimi akcijami, ki bi ciljale na posamezen segment. Trenutno zavarovalnice največ pozornosti namenjajo segmentu, ki se zanima za naložbena življenjska zavarovanja in segmentu, ki ima največ zanimanja za naložbena in klasična življenjska zavarovanja. Najmanj pozornosti pa trenutno zavarovalnice namenjajo segmentu, kjer je zanimanje največje za rizična življenjska zavarovanja in segmentu, v katerem prevladujejo mladi in kjer je zanimanje za sklenitev življenjskih zavarovanj najnižje.

Slovenija ima na splošno sklenjenih manj rizičnih življenjskih zavarovanj, kot pa znaša evropsko povprečje. Ugotovil sem tudi, da so ljudje z višjim dohodkom pripravljeni odšteti manj za rizično življenjsko zavarovanje kot pa ljudje z nižjim dohodkom. V Sloveniji se da še veliko narediti tudi na področju informiranosti ljudi o življenjskih zavarovanjih, saj se je pokazalo, da nekateri ljudje poznajo zelo slabo življenjska zavarovanja. Od vseh držav, ki so bile zajete v raziskavo, ima Slovenija najvišjo stopnjo nezaupanja do zavarovalnic, kljub temu pa večina ljudi bolj zaupa slovenskim kakor tujim zavarovalnicam. Kar se tiče prodajnih poti, ljudje najbolj zaupajo zavarovalnim agentom, najmanj pa spletnim stranem zavarovalnic.

V zadnjih letih so življenjska zavarovanja v Sloveniji na splošno doživela velik porast in se začela počasi približevati deležu vplačanih premij v % BDP, ki ga imajo najrazvitejše evropske države. Slovenske zavarovalnice so uspele ob liberalizaciji zavarovalniškega trga v relativno kratkem času tudi razviti produkte življenjskih zavarovanj, ki so konkurenčni produktom ostalih zavarovalnic. Kljub temu pa trenutno Slovenija še vedno zaostaja za najrazvitejšimi državami. Slovenski trg življenjskih zavarovanj je v primerjavi z evropskim relativno močno koncentriran, prevladujoči tržni delež pa ima zavarovalnica Triglav, kar pa zaradi odprtega evropskega trga ni problematično. Problem predstavlja le velika vključenost države v gospodarstvo, saj je Republika Slovenija večinska lastnica zavarovalnice Triglav in tako lahko vpliva na delovanje zavarovalniškega trga.

Slovenija ima na vseh področjih trženja življenjskih zavarovanj velik potencial za rast in razvoj, od zavarovalnic pa je odvisno, v kolikšni meri bodo ta potencial znale izkoristiti in k sklenitvi zavarovanja pritegniti nove ljudi.

LITERATURA IN VIRI

1. *About us - Allianz Group*. Najdeno 13. decembra 2010 na spletnem naslovu https://www.allianz.com/en/about_allianz/index_neu.html
2. *About us - Aviva Group*. Najdeno 12. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.aviva.com/about-us/>
3. *Background to the Solvency II project*. Najdeno 11. decembra 2010 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/solvency/background_en.htm
4. Balkovec, J. (2000). Skrb za osebno premoženje. *Gospodarski vestnik*, vol. (33), 253-260.
5. Berk, A., Lončarski, I., & Zajc, P. (2001). *Obvladovanje tveganja: skrivnost celovitega pristopa*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. Biemer, P.P., & Lyberg, L.E. (2003). *Introduction to Survey Quality*. New Jersey: Wiley & Sons, Inc.
7. Bregar, L., Ograjenšek, I., & Bavdaž, M. (2005). *Metode raziskovalnega dela za ekonomiste: izbrane teme*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
8. Brigham, E. F. (2005). *Financial management: theory and practice*. Kraj: Thomson/South Western.
9. Boncelj, J. (1983). *Zavarovalna ekonomika*. Maribor: Založba obzorja.
10. Bouwknecht, P., & Schraner, D. (2004). Market consistent valuation for life insurance. *Lecture notes*, vol. (42), 33.
11. *Customers for Life, European Insurance Report 2010*. Najdeno 1. novembra 2010 na spletnem naslovu [http://media.swissre.com/documents/Customers for life.pdf](http://media.swissre.com/documents/Customers%20for%20life.pdf)
12. Dimovski, V., & Volarič Prijatelj, J. (2008). Izzivi in dileme slovenskih zavarovalnic v pogojih globalizacije. *15. dnevi slovenskega zavarovalništva* (str. 285-305). Portorož: Slovensko zavarovalno združenje.
13. *European Insurance in Figures, Data 1999-2008*. Najdeno 2. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.cea.eu/index.php?page=statistics>
14. *Expenditure on pensions - current prices (% of GDP)*. Najdeno 26. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00103&plugin=0>
15. *GDP per capita (PPP) 2008 Country Ranks*. Najdeno 14. decembra 2010 na spletnem naslovu http://www.photius.com/rankings/economy/gdp_per_capita_2008_1.html

16. *Group profile*. Najdeno 13. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.axa.com/en/group/profile/>
17. Hartman, R. (2004). *Zavarovalništvo - učno gradivo pri predmetu zavarovalništvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
18. *Industry Concentration*. Najdeno 3. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.quickmba.com/econ/micro/indcon.shtml>
19. *Informacije o produktih Fondpolica*. Najdeno 2. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.kdzivljenje.si/sl/insurance.cp2?cid=A2381C01-0112-1A6E-4A51-E8D083FE95AC&linkid=insurance>
20. *Key figures [Zavarovalnica Generali Group]*. Najdeno 13. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.generali.com/Generali-Group/About-us/key-figures/>.
21. Košmelj, B., & Rovan, J. (2007). *Statistično sklepanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
22. Medved, D. (2004). *Analiza možnosti obvladovanja stroškov v zavarovalnicah – primer življenjske zavarovalnice* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
23. *Naložbeno življenjsko zavarovanje zavarovalnice Triglav*. Najdeno 28. novembra 2010 na spletnem naslovu http://www2.zav-triglav.si/tstran.asp?id_vrhovni=667&id_strani=667&vp=1&id=1
24. *Our Company*. Najdeno 13. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.prudential.com/view/page/public/15280?seg=2&name=ourcompany>
25. *O združenju*. Najdeno 2. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.zav-zdruzenje.si/info.asp>
26. *Osnovne skupine prebivalstva po starosti in spolu*. Najdeno 1. februarja 2011 na spletnem naslovu http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=05E1004S&ti=&path=../Database/Dem_soc/05_prebivalstvo/15_sestava_preb/05_05E10_drzavljanstvo/&lang=
27. Pfajfar, L. (2004). *Statistika 1 na prosojnicah*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
28. *Profile and Fast facts*. Najdeno 14. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.ing.com/group/aboutus.jsp?menopt=abo|abo>
29. Rovan, J. (2009). *Vodnik po predavnjih MTRD*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
30. *Statistični urad RS (b.l.), Medletna rast premij*. Najdeno 2. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>

31. *Statistični zavarovalniški bilten* 2005. (2005). Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
32. *Statistični zavarovalniški bilten* 2006. (2006). Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
33. *Statistični zavarovalniški bilten* 2007. (2007). Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
34. *Statistični zavarovalniški bilten* 2010. (2010). Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
35. Sterzynski, M. (2003). The European single insurance market: Overview and impact of the liberalization and deregulation process. *Belgian actuarial bulletin*, 3(1), 42-49.
36. *Sustainable development*. Najdeno 13. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>.
37. Swiss Re (2003). Unit-linked life insurance in Western Europe: regaining momentum? *Sigma* No. 3/2003, 37.
38. Vake, D. (2002). Sklenite pravo življenjsko zavarovanje. *Kapital*, vol. (288), 66-67.
39. Viršek, M. (1996). Uvod v pravo življenjskega zavarovanja. *Obzornik*, vol. (19), 2-6.
40. Wehrhahn, R. (1995). Modern flexible life products. *A survey Publications of the Cologne Re*. 29, vol. (23), str 80.
41. Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov. *Uradni list RS* št. 72/2005, 28.10. 2005.
42. Zakon o zavarovalništvu. *Uradni list RS* št. 13/2000, št. 91/2000 popr., 21/02-ZSDU-B, št. 29/2003 popr., 50/04-ZSDU-B, št. 8/2006, št. 79/2006-ZSDU-B, št. 109/2006-UPB2, Stran 11154.
43. *Zbirnik ST 1-53_2001, obrazec ST 20, 2001*. (2001). Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
44. Žnidarič, B. (2004). *Zavarovalništvo in varnost: Zavarovalništvo kot mehanizem zagotavljanja varnosti posameznika v sodobni družbi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1	1
Priloga 2	2
Priloga 3	3
Priloga 4	4
Priloga 5	5
Priloga 6	6
Priloga 7	7
Priloga 8	8
Priloga 9	17
Priloga 10	18
Priloga 11	20
Priloga 12	23
Priloga 13	24
Priloga 14	26
Priloga 15	29

Priloga 1

Tabela 2: Izračun linearnega trenda rasti vseh vplačanih zavarovalnih premij v Sloveniji 1991-2009

Leto	t	y _t	x _t = t -		y _t x _t	x _t ²	α = 964,06 β = 116,87 N = 19
			povp.t	povp.t			
1991	1	48,1	-9	10	-432,9	81	
1992	2	137,3	-8	10	-1098,4	64	
1993	3	197,8	-7	10	-1384,6	49	
1994	4	262,7	-6	10	-1576,2	36	
1995	5	427,2	-5	10	-2136	25	
1996	6	508,3	-4	10	-2033,2	16	
1997	7	540,7	-3	10	-1622,1	9	
1998	8	642,8	-2	10	-1285,6	4	
1999	9	715,2	-1	10	-715,2	1	
2000	10	804,8	0	10	0	0	
2001	11	959,9	1	10	959,9	1	
2002	12	1.113,90	2	10	2227,8	4	
2003	13	1.244,40	3	10	3733,2	9	
2004	14	1.453,70	4	10	5814,8	16	
2005	15	1.549,20	5	10	7746	25	
2006	16	1.725,30	6	10	10351,8	36	
2007	17	1.893,98	7	10	13257,86	49	
2008	18	2.018,96	8	10	16151,68	64	
2009	19	2.072,93	9	10	18656,37	81	
Total		18317,17			66615,21	570	

Vir: Prirejeno po Slovensko zavarovalno združenje, Statistični zavarovalniški bilten 2006, 2007 ; Statistični urad RS, Medletna rast premij, 2010 ; CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

Priloga 2

Tabela 12: Vrednost vplačanih premij v % BDP po državah glede na tržni delež v letu 2008

Država	Vplačane premije ŽZ % BDP	tržni delež v %
Estonia	0,79	100,00
Iceland	0,21	100,00
Malta	3,18	100,00
Latvia	0,12	96,70
Norway	2,58	94,80
Finland	6,79	89,80
Portugal	6,61	86,86
Ireland	5,55	85,30
Cyprus	1,98	84,90
Slovenia	1,73	83,52
Luxembourg	3,03	83,10
Switzerland	5,46	77,10
Belgium	5,61	76,25
Slovakia	1,65	73,25
Bulgaria	0,42	73,20
Czech Republic	1,33	72,73
Romania	0,36	71,20
Austria	2,61	68,70
Poland	3,06	68,00
Greece	0,92	66,20
Turkey	0,17	64,19
Italy	3,47	61,71
Croatia	0,74	61,20
Hungary	1,74	60,10
Denmark	6,24	55,94
Sweden	5,40	54,40
France	6,28	54,20
Spain	2,53	52,88
Germany	3,19	48,30
United Kingdom	10,21	43,77

Vir: CEA, *European Insurance in Figures, Data 1999-2008*.

Priloga 3

Tabela 13: Test za izračun enakost aritmetičnih sredin dveh neodvisnih vzorcev, kjer so vrednosti v vzorcih razporejene na podlagi koncentracije tržnega deleža

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
								95 % Confidence Interval of the Difference		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Vplačane premije ŽZ v % BDP	Equal variances assumed	0,020	0,888	-0,180	28	0,859	-0,1694	0,94348	- 2,10204	1,76321
	Equal variances not assumed			-0,180	27,364	0,859	-0,1694	0,94348	- 2,10407	1,76523

Vir: Prirejeno po CEA, *European Insurance in Figures, Data 1999-2008*.

Priloga 4

Tabela 15: Vrednost vplačanih premij v % BDP po državah glede na BDP per capita v letu 2008

Država	Vplačane premije ŽZ v % od BDP	BDP per capita v EUR
Luxembourg	3,03	60.141
Norway	2,58	41.384
Ireland	5,55	33.941
Switzerland	5,46	29.624
Iceland	0,21	29.326
Austria	2,61	29.029
Netherlands	4,44	28.731
Denmark	6,24	27.838
Sweden	5,40	27.466
Belgium	5,61	27.168
Finland	6,79	26.424
United Kingdom	10,21	26.275
Germany	3,19	25.605
France	6,28	25.158
Spain	2,53	25.084
Italy	3,47	23.074
Greece	0,92	22.702
Slovenia	1,73	20.320
Cyprus	1,98	20.171
Czech Republic	1,33	18.162
Malta	3,18	17.268
Estonia	0,79	16.226
Portugal	6,61	16.226
Slovakia	1,65	14.738
Hungary	1,74	14.514
Latvia	0,12	13.175
Lithuania	0,48	12.430
Poland	3,06	12.058
Croatia	0,74	11.537
Bulgaria	0,42	8.783
Romania	0,36	8.262
Turkey	0,17	6.997

Vir: CEA, *European Insurance in Figures, Data 1999-2008*.

Priloga 5

Tabela 16: Test za izračun enakost aritmetičnih sredin dveh neodvisnih vzorcev, kjer so vrednosti v vzorcih razporejene na podlagi višine BDP per capita

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95 % Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Vplačane premije ŽZ v % od BDP	Equal variances assumed	2,648	0,114	4,223	30	0,000	3,02111	0,71533	1,56021	4,482
	Equal variances not assumed			4,223	26,828	0,000	3,02111	0,71533	1,55293	4,489

Vir: Prirejeno po CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008.

Tabela 18: Vrednost vplačanih premij v % BDP po državah glede na pokojninske izdatke v % BDP v letu 2008

Država	Vplačane premije ŽZ v % od BDP	Pokojninski izdatki v % BDP
Italy	3,47	14,96
Austria	2,61	13,89
France	6,28	13,56
Portugal	6,61	13,19
Germany	3,19	12,28
Switzerland	5,46	12,17
Netherlands	4,44	12,01
Sweden	5,40	11,77
Poland	3,06	11,61
Belgium	5,61	11,35
Denmark	6,24	11,1
Hungary	1,74	10,92
Finland	6,79	10,74
Slovenia	1,73	9,62
Malta	3,18	9,27
Spain	2,53	9,25
United Kingdom	10,21	8,7
Czech Republic	1,33	8,51
Luxembourg	3,03	8,26
Norway	2,58	7,61
Romania	0,36	7,45
Lithuania	0,48	7,43
Iceland	0,21	7,2
Slovakia	1,65	7,12
Estonia	0,79	7,1
Bulgaria	0,42	7,02
Cyprus	1,98	6,86
Ireland	5,55	5,99
Latvia	0,12	5,98

Vir: CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008 ; Eurostat, Expenditure on pensions - current prices (% of GDP), 2010.

Priloga 7

Tabela 19: Test za izračun enakost aritmetičnih sredin dveh neodvisnih vzorcev, kjer so vrednosti v vzorcih razporejene na podlagi višine pokojninskih izdatkov v % BDP

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
									95 % Confidence Interval of the Difference	
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	Lower	Upper
Vplačane premije ŽZ v % od BDP	Equal variances assumed	0,22	0,643	2,537	27	0,017	2,15758	0,85053	0,41245	3,90272
	Equal variances not assumed			2,500	22,068	0,020	2,15758	0,86300	0,36815	3,94702

Vir: Povzeto po CEA, European Insurance in Figures, Data 1999-2008 ; Eurostat, Expenditure on pensions - current prices (% of GDP), 2010.

Anketa

Pozdravljeni,

moje ime je Peter Mlinar in sem absolvent podiplomskega bolonjskega magistrskega študija programa 3+2 na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, smer bančni in finančni management. Svoje magistrsko delo pišem na temo analize povpraševanja po življenjskih zavarovanjih na slovenskem trgu in na njegovi primerjavi z ostalimi trgi izbranih evropskih držav. Med drugim je v magistrsko nalogo vključeno tudi področje merjenja stališč in mnenj, ki jih imajo prebivalci Slovenije do življenjskih zavarovanj.

Stališča in mnenja prebivalstva do določene problematike pa se da najbolje izmeriti ravno s pomočjo vprašalnika. Zaradi tega se obračam na Vas s prošnjo, da bi bili tako prijazni in si vzeli nekaj minut časa ter izpolnili omenjeni vprašalnik. Na večino vprašanj odgovorite tako, da obkrožite **samo en odgovor**. Pri vprašanjih, kjer je možnih več odgovorov, pa je to tudi napisano.

1. Vprašanje: Katerega spola ste?

- a) moški
- b) ženski

2. Vprašanje: Koliko ste stari?

- a) 20 - 29 let
- b) 30 - 39 let
- c) 40 - 49 let
- d) 50 - 59 let
- e) 60 – 69 let

3. Vprašanje: katero stopnjo izobrazbe imate?

- a) osnovna šola
- b) poklicna šola
- c) srednja šola
- d) sem še študent
- e) višja/visoka šola
- f) diploma/magisterij
- g) doktorat znanosti

4. Vprašanje: Ali ste redno zaposleni?

- a) Imam redno zaposlitev
- b) Nimam redne zaposlitve
- c) Sem upokojen

5. Vprašanje: Kakšen je vaš zakonski status?

- a) Samski/a
- b) Poročen/a oziroma živim s partnerjem v skupnem gospodinjstvu
- c) Ločen/a
- d) Vdovel/a

6. Vprašanje: V kateri regiji živite?

- a) Notranjsko kraška (tudi Ljubljana)
- b) Gorenjska
- c) Dolenjska
- d) Štajerska
- e) Primorska
- f) Koroška

7. Vprašanje: Živite na vasi ali v mestu?

- a) Na vasi
- b) V mestu

8. Vprašanje: Ali sprejemate finančne odločitve v vašem gospodinjstvu?

- a) Da
- b) Ne

9. Vprašanje: Kakšen je status vaših otrok (možnih je več odgovorov)?

- a) Mlajši od 18 let in živijo doma
- b) Starejši od 18 let in živijo doma
- c) Otroci živijo v svojem gospodinjstvu
- d) Nimam otrok

10. Vprašanje: S katero izmed spodaj naštetih besed bi najbolje opisali finančno stanje, v katerem bi se znašlo vaše gospodinjstvo oziroma vaša družina, v primeru da bi vi zboleli za hudo boleznijo, ki bi povzročila vašo trajno nezmožnost opravljanja dela ali celo vašo smrt?

- a) Finančno stanje bi bilo dobro
- b) Finančno stanje bi bilo sprejemljivo
- c) Imeli bi občasne finančne probleme
- d) Imeli bi stalne finančne probleme

11. Vprašanje: Katerega izmed spodaj naštetih oblik življenjskega zavarovanja imate trenutno sklenjenega (možnih je več odgovorov)?

- a) Polico življenjskega zavarovanja, ki bi izplačala pogodbenim upravičencem zavarovalno vsoto samo v primeru smrti (rizično življenjsko zavarovanje)
- b) Polico življenjskega zavarovanja, ki bi mi izplačala poleg zavarovalne vsote, tudi znesek z naslova dodatnega zavarovanja za primer hude bolezni, kot je na primer rak
- c) Polico življenjskega zavarovanja, ki bi mi izplačala znesek z naslova dodatnega zavarovanja za primer trajne nezmožnosti opravljanja dela
- d) Nimam sklenjenega nobenega izmed zgoraj naštetih oblik življenjskega zavarovanja

Vprašnji 11 in 12 sta označeni z * in sta namenjeni samo tistim, ki nimate sklenjene police življenjskega zavarovanja.

12. *Vprašanje: Kateri so glavni razlogi zato, da nimate sklenjene police življenjskega zavarovanja (možnih je več odgovorov)?

- a) Zavarovanja si ne morem privoščiti, ker je predrago
- b) O tem sploh še nisem razmišljal
- c) Zavarovanja preprosto ne potrebujem
- d) Že sedaj imam dovolj drugih oblik zavarovanja
- e) Z življenjskim zavarovanjem se do sedaj še nisem srečal
- f) Nimam pravega razloga
- g) Ne zaupam zavarovalnicam
- h) Težko je izračunati pravo kritje, ki bi ga potreboval
- i) Zavarovanje mi že plačujem moj delodajalec
- j) Na trgu ni nobene primerne oblike zavarovanja za moje potrebe
- k) Drugo: _____

13. *Vprašanje: Kateri izmed spodaj naštetih razlogov so tisti, zaradi katerih bi v bodoče bili pripravljeni skleniti življenjsko zavarovanje in se tako zavarovati pred potencialno nevarnostjo (možnih je več odgovorov)?

- a) Primer hude bolezni
- b) Primer smrti
- c) Nezmožnost lastnega preživljanja
- d) Nevarnost izgube službe
- e) Nezmožnost vzdrževanja primernega življenjskega standarda ob upokojitvi
- f) Nevarnost izgube doma
- g) Drugo: _____

14. Vprašanje: Katerega izmed spodaj naštetih oblik življenjskega zavarovanja nameravate skleniti v obdobju naslednjih 12 mesecev (možnih je več odgovorov)?

- a) Polico življenjskega zavarovanja, ki bi mi izplačala zavarovalno vsoto samo v primeru smrti (rizično življenjsko zavarovanje, ki je terminsko omejeno)
- b) Polico življenjskega zavarovanja, v kateri bi imel poleg osnovnega življenjskega zavarovanja sklenjeno tudi dodatno zavarovanje za primer nekaterih hudih bolezni, kot je na primer rak
- c) Polico življenjskega zavarovanja, v kateri bi imel poleg osnovnega življenjskega zavarovanja sklenjeno tudi dodatno zavarovanje za primer trajne nezmožnosti opravljanja dela
- d) Nobene izmed zgoraj naštetih oblik

15. Vprašanje: Koliko bi bili pripravljeni odšteti na mesec za premijo rizičnega življenjskega zavarovanja za primer smrti, kjer zavarovalna vsota znaša 100.000 EUR? To pomeni, da v primeru vaše smrti upravičenec dobi izplačano zavarovalno vsoto v vrednosti 100.000 EUR, v primeru da se vam nič ne zgodi, pa po koncu zavarovalnega obdobja vse vplačane premije ostanejo zavarovalnici.

- a) 0 EUR
- b) Do 10 EUR
- c) Od 11 EUR do 20 EUR
- d) Od 21 EUR do 30 EUR
- e) Od 31 EUR do 40 EUR
- f) Od 41 EUR do 50 EUR
- g) Več kot 51 EUR

16. Vprašanje: Katerim prodajnim kanalom najbolj zaupate z vidika strokovnosti v primeru, ko gre za prodajo življenjskih zavarovanj?

- a) Zavarovalnim agentom, ki ponujajo zavarovanja samo ene zavarovalnice
- b) Bančnim uslužbencem – bančno zavarovalništvo
- c) Spletnim stranem zavarovalnih družb
- d) Agentom zavarovalnih agencij, ki ponujajo zavarovanja različnih zavarovalnic

17. Vprašanje: Katerim zavarovalnicam bolj zaupate?

- a) Slovenskim zavarovalnicam
- b) Tujim zavarovalnicam

18. Na spodnja vprašanja odgovorite tako, da obkrožite številko, ki najbolje izraža stopnjo vašega stališča do omenjene problematike. Vprašanja se nanašajo na različne možnosti življenjskih zavarovanj (v nadaljevanju ŽZ), ki jih ponujajo zavarovalnice.

- a) Kako pomembno je za vas, da vaša zavarovalnica med vsemi produkti ponuja tudi življenjska zavarovanja?

zelo
nepomembno 1 2 3 4 5 6 zelo
pomembno

- b) Kako pomembno je za vas, da vaša zavarovalnica med vsemi produkti ponuja tudi vzajemna življenjska zavarovanja? To pomeni, da sta lahko z eno zavarovalno polico zavarovani 2 osebi, na primer zakonski par.

zelo
nepomembno 1 2 3 4 5 6 zelo
pomembno

- c) Kako pomembno je za vas, da vaša zavarovalnica med vsemi produkti ponuja tudi rizična ŽZ? To je ŽZ za primer smrti in je terminsko omejeno. Če zavarovanec v tem času umre, se upravičencu izplača dogovorjena zavarovalna vsota, drugače pa po preteku pogodbe zavarovanec ne prejme ničesar.

zelo
nepomembno 1 2 3 4 5 6 zelo
pomembno

- d) Kako pomembno je za vas, da vaša zavarovalnica med vsemi produkti ponuja tudi naložbeno ŽZ? To je življenjsko zavarovanje, kjer se del premije nalaga tudi v vzajemne sklade.

zelo nepomembno	1	2	3	4	5	6	zelo pomembno
--------------------	---	---	---	---	---	---	------------------

- e) Kako pomembno je za vas, da vaša zavarovalnica med vsemi produkti ponuja tudi naložbena ŽZ z garancijo glavnice in že doseženega donosa? To pomeni, da se vam v primeru doživetja izplača najvišja vrednost zavarovanja, ki je bila dosežena v času trajanja zavarovanja.

zelo nepomembno	1	2	3	4	5	6	zelo pomembno
--------------------	---	---	---	---	---	---	------------------

- f) Kako pomembno je za vas, da ima naložbeno ŽZ možnost menjave skladov? To pomeni, lahko v času trajanja zavarovanja spreminjate sklade v katere vplačujete del zavarovalne premije, če se vam zdi, da bi ti skladi bili lahko bolj donosni od tistih, v katere trenutno vplačujete premijo.

zelo nepomembno	1	2	3	4	5	6	zelo pomembno
--------------------	---	---	---	---	---	---	------------------

- g) Kako pomembno je za vas, da ima naložbeno ŽZ možnost brezplačne menjave skladov? Za menjavo sklada je treba navadno pri zavarovalnicah plačati določeno provizijo. Nekatere zavarovalnice pa ponujajo to storitev brezplačno.

zelo nepomembno	1	2	3	4	5	6	zelo pomembno
--------------------	---	---	---	---	---	---	------------------

- h) Kako pomembno je za vas, da vam pred samo sklenitvijo življenjskega zavarovanja ni potrebno iti na zdravniški pregled?

zelo nepomembno	1	2	3	4	5	6	zelo pomembno
--------------------	---	---	---	---	---	---	------------------

- i) Kako pomembna je za vas možnost, da se življenjsko zavarovanje lahko uporabi tudi kot predmet zavarovanja pri dolgoročnih (posojila, ki so daljša od enega leta) bančnih posojilih?

zelo
nepomembno 1 2 3 4 5 6 zelo
pomembno

- j) Kako pomembna je za vas možnost sklenitve življenjskega zavarovanja tudi za obdobje, ki je krajše od 10 let?

zelo
nepomembno 1 2 3 4 5 6 zelo
pomembno

- k) Kako pomembna je za vas možnost sklenitve življenjskega zavarovanja tudi za obdobje, ki je daljše od 30 let?

zelo
nepomembno 1 2 3 4 5 6 zelo
pomembno

- l) Kako pomembno je za vas, da ima ŽZ možnost dodatnih izrednih vplačil?

zelo
nepomembno 1 2 3 4 5 6 zelo
pomembno

- m) Kako pomembno je za vas, da ima ŽZ možnost sklenitve zavarovanja z enkratnim začetnim vplačilom? To pomeni, da lahko na začetku sklenitve zavarovanja vplačamo večji denarni znesek.

zelo
nepomembno 1 2 3 4 5 6 zelo
pomembno

- n) Kako pomembno je za vas, da ima ŽZ možnost sklenitve zavarovanja z možnostjo kasnejšega predujma in z možnostjo odkupa zavarovanja? Predujem pomeni, da lahko po določenem času iz zavarovalne police dvignemo določen % vložnega denarja še preden se zavarovanje izteče. Če zavarovanje odkupimo, pa to pomeni da prekinemo zavarovanje predčasno, vendar zaradi tega dobimo tudi nekoliko manjše izplačilo že vložnega denarja.

zelo
nepomembno 1 2 3 4 5 6 zelo
pomembno

- o) Kako pomembno je za vas, da ima ŽZ možnost naknadne spremembe in obnovitev zavarovalne police?

zelo								zelo
nepomembno	1	2	3	4	5	6		pomembno

- p) Kako pomembno je za vas, da ima ŽZ možnost izplačevanja zavarovalne vsote po preteku zavarovalne dobe v obliki rent?

zelo								zelo
nepomembno	1	2	3	4	5	6		pomembno

- r) Kako pomembno je za vas, da ima ŽZ možnost sklenitve dodatnih zavarovanj za primer hudih bolezni (rak, sladkorna, srčna kap...)?

zelo								zelo
nepomembno	1	2	3	4	5	6		pomembno

- s) Kako pomembno je za vas, da ima ŽZ možnost sklenitve dodatnega nezgodnega zavarovanja za primer nezgodne smrti ali za primer smrti v prometni nesreči?

zelo								zelo
nepomembno	1	2	3	4	5	6		pomembno

- t) Kako pomembno je za vas, da ima ŽZ možnost sklenitve dodatnih zavarovanj za primer trajne invalidnosti ali delovne nezmožnosti?

zelo								zelo
nepomembno	1	2	3	4	5	6		pomembno

- u) Kako pomembno je za vas, da ima ŽZ možnost sklenitve vezanih produktov. To pomeni, da na primer pri isti zavarovalnici sočasno sklenemo zavarovanje avtomobilske odgovornosti in življenjsko zavarovanje. Zaradi vezanega produkta avto zavarujemo po bistveno nižji ceni, kot pa bi ga sicer, če bi se odločili samo za avtomobilsko zavarovanje.

zelo								zelo
nepomembno	1	2	3	4	5	6		pomembno

- v) Do kakšne mere se strinjate s trditvijo, da je ŽZ lahko dobra alternativa bančnemu varčevanju?

ne								
strinjam								strinjam
se	1	2	3	4	5	6		se

z) Do kakšne mere se strinjate s trditvijo, da je ŽZ lahko alternativa pokojninskemu varčevanju?

ne								strinjam
strinjam								strinjam
se	1	2	3	4	5	6		se

Še enkrat se vam lepo zahvaljujem, ker ste bili tako prijazni in ste se odločili za sodelovanje v anketi ter s tem pokazali veliko mero dobre volje in pripravljenosti. Vaši odgovori mi bodo v veliko pomoč pri nadaljni raziskavi in pri ugotavljanju potreb slovenskega trga življenjskih zavarovanj.

Najlepša hvala!

Peter Mlinar

Priloga 9

Tabela 23: Število ljudi po premijskih razredih glede na stopnjo izobrazbe

Izobrazba	0 EUR	Do 10 EUR	Od 11 do 20 EUR	Od 21 do 30 EUR	Od 31 do 40 EUR	Od 41 do 50 EUR	Več kot 50 EUR	Skupaj
osnovna šola	2	2	2	1	0	0	0	7
poklicna šola	7	5	2	4	3	3	1	25
srednja šola	10	5	6	2	4	4	1	32
študent	0	1	2	1	2	1	0	7
višja/visoka šola	3	6	4	2	1	0	0	16
diploma/magisterij	10	3	2	4	2	1	0	22
doktorat znanosti	0	0	0	0	0	1	0	1
Supaj	32	22	18	14	12	10	2	110

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 24: Število ljudi po premijskih razredih glede na starost

Starost	0 EUR	Do 10 EUR	Od 11 do 20 EUR	Od 21 do 30 EUR	Od 31 do 40 EUR	Od 41 do 50 EUR	Več kot 50 EUR	Skupaj
20-29	6	4	4	3	3	2	0	22
30-39	5	4	7	5	2	1	0	24
40-49	12	3	1	2	2	3	1	24
50-59	3	7	3	1	5	4	0	23
60-69	6	4	3	3	0	0	1	17
Skupaj	32	22	18	14	12	10	2	110

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 25: Število ljudi po premijskih razredih glede na spol

Spol	0 EUR	Do 10 EUR	Od 11 do 20 EUR	Od 21 do 30 EUR	Od 31 do 40 EUR	Od 41 do 50 EUR	Več kot 50 EUR	Skupaj
moški	14	14	5	6	9	5	1	54
ženska	18	8	13	8	3	5	1	56
Skupaj	32	22	18	14	12	10	2	110

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 28: Pomembnost različnih značilnosti življenjskega zavarovanja glede na starost

Koliko ste stari?	20-29 N=22		30-39 N=24		40-49 N=24		50-59 N=23		60-69 N=17		Total	
	Mean	St.D	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.
Ponudba ŽZ?	<u>3,59</u>	1,29	4,13	1,39	3,96	1,54	4,74	1,21	<u>3,59</u>	1,22	4,03	1,39
Ponudba vzajemnih ŽZ	3,55	1,50	4,00	1,31	4,08	1,61	4,78	1,08	<u>3,53</u>	1,32	4,02	1,43
Ponudba rizičnih ŽZ	3,50	1,40	3,25	1,62	3,67	1,90	3,91	1,70	3,29	1,49	3,54	1,63
Naložbena ŽZ	3,73	1,35	4,13	1,36	3,88	1,59	3,78	1,44	<u>2,82</u>	1,23	3,72	1,44
Garancije glavnice in donosa	4,50	1,10	4,75	1,35	5,00	1,02	4,74	1,42	<u>3,65</u>	1,41	4,58	1,31
Menjava skladov	4,27	1,51	4,50	1,47	4,75	1,42	4,61	1,37	<u>2,82</u>	1,28	4,27	1,53
Brezplačna menjave skladov	4,86	1,42	4,88	1,36	4,79	1,41	4,52	1,59	<u>2,88</u>	1,40	4,47	1,57
Zdravniški pregled	4,00	1,82	3,75	1,80	4,17	1,83	4,26	1,63	4,12	1,26	4,05	1,68
Dolgoročna bančna posojilih	4,18	1,18	4,25	1,64	4,67	1,49	4,48	1,47	<u>3,29</u>	1,53	4,23	1,51
Zavarovanje za manj kot 10 let	<u>3,45</u>	1,56	4,96	1,48	4,71	1,51	4,48	1,47	3,65	1,41	4,30	1,58
Zavarovanje za več kot 30 let	3,55	1,65	3,63	1,68	2,83	1,60	2,57	1,83	<u>1,94</u>	1,02	2,95	1,69
Brezplačna dodatna izredna vplačila	4,36	1,21	3,83	1,40	3,79	1,76	4,04	1,22	<u>2,12</u>	1,26	3,71	1,55
Enkratno začetno vplačilo	2,91	1,50	3,58	1,64	3,08	1,61	3,43	1,30	2,47	1,46	3,14	1,53

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

Koliko ste stari?	20-29 N=22		30-39 N=24		40-49 N=24		50-59 N=23		60-69 N=17		Total	
	Mea n	Std. D.	Mea n	Std. D.	Mea n	Std. D.	Mea n	Std. D.	Mea n	Std. D.	Mea n	Std. D.
Predujem in odkupa zavarovanja	4,00	1,34	4,33	1,34	4,21	1,28	4,78	1,04	<u>3,41</u>	1,50	4,19	1,34
Naknadna sprememba in obnovitev zavarovalne police	4,68	,99	4,42	1,44	4,83	1,63	4,96	1,22	<u>3,47</u>	1,37	4,53	1,41
Izplačilo v obliki rent	<u>4,64</u>	<u>1,32</u>	<u>4,75</u>	<u>1,42</u>	<u>4,58</u>	<u>1,79</u>	<u>3,96</u>	<u>1,55</u>	<u>3,65</u>	<u>1,53</u>	<u>4,35</u>	<u>1,56</u>
Dodatna zavarovanj za primer hude bolezni	4,64	1,67	4,92	1,50	5,17	1,40	4,48	1,50	<u>3,65</u>	1,27	4,63	1,53
Dod. Zav. za primer nezgodne smrti oz. smrti v prometni nesreči	<u>4,59</u>	<u>1,18</u>	<u>5,25</u>	<u>1,29</u>	<u>4,79</u>	<u>1,69</u>	<u>4,91</u>	<u>1,34</u>	<u>3,94</u>	<u>1,63</u>	<u>4,75</u>	<u>1,46</u>
Dod. zav. za primer trajne invalidnosti ali delovne nezmožnosti	4,91	1,06	5,17	1,43	5,25	1,29	5,35	,83	<u>4,00</u>	1,50	4,99	1,29
Vezani produkti	<u>4,59</u>	<u>1,50</u>	<u>4,63</u>	<u>1,61</u>	5,17	1,20	4,83	1,40	<u>3,76</u>	1,56	4,65	1,49
Alternativa bančnemu varčevanju	<u>3,18</u>	1,62	4,33	1,34	3,83	1,34	4,48	1,59	3,47	1,28	3,89	1,50
Alternativa pokojninskemu varčevanju	<u>3,36</u>	1,84	4,46	1,31	4,00	1,35	4,70	1,36	3,41	1,62	4,03	1,56

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 29: Analiza varianc spremenljivk med posameznimi starostnimi skupinami

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pomembnost ponudbe ŽZ? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	19,464	4	4,866	2,67	0,04
	Within Groups		191,454	105	1,823		
	Total		210,918	109			
Pomembnost ponudbe vzajemnih ŽZ? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	22,527	4	5,632	2,94	0,02
	Within Groups		201,436	105	1,918		
	Total		223,964	109			
Pomembnost ponudbe rizičnih ŽZ? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	6,666	4	1,666	0,62	0,65
	Within Groups		284,689	105	2,711		
	Total		291,355	109			
Pomembnost naložbenih ŽZ? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	18,266	4	4,567	2,28	0,07
	Within Groups		209,997	105	2		
	Total		228,264	109			
Pomembnost garancije glavnice in doseženega donosa? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	20,447	4	5,112	3,19	0,02
	Within Groups		168,317	105	1,603		
	Total		188,764	109			
Pomembnost možnosti menjave skladov? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	45,006	4	11,251	5,55	0
	Within Groups		212,812	105	2,027		
	Total		257,818	109			

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Možnost brezplačne menjave skladov? * Koliko ste stari?	Between Groups (Combined)	52,74	4	13,185	6,33	0
	Within Groups	218,678	105	2,083		
	Total	271,418	109			
Ni potrebno iti na zdravniški pregled pred sklenitvijo zavarovanja? * * Koliko ste stari?	Between Groups (Combined)	3,64	4	0,91	0,31	0,87
	Within Groups	306,033	105	2,915		
	Total	309,673	109			
Zavarovanje kot predmet zavarovanja pri dolgoročnih bančnih posojilih * Koliko ste stari?	Between Groups (Combined)	20,944	4	5,236	2,41	0,05
	Within Groups	228,375	105	2,175		
	Total	249,318	109			
Možnost zavarovanja za manj kot 10 let? * Koliko ste stari?	Between Groups (Combined)	38,107	4	9,527	4,26	0
	Within Groups	234,993	105	2,238		
	Total	273,1	109			
Možnost zavarovanja za več kot 30 let? * Koliko ste stari?	Between Groups (Combined)	39,766	4	9,942	3,82	0,01
	Within Groups	273,006	105	2,6		
	Total	312,773	109			
Možnost brezplačnih dodatnih izrednih vplačil? * Koliko ste stari?	Between Groups (Combined)	55,587	4	13,897	7,05	0
	Within Groups	207,104	105	1,972		
	Total	262,691	109			
Možnost enkratnega začetnega vplačila? * Koliko ste stari?	Between Groups (Combined)	15,582	4	3,896	1,7	0,16
	Within Groups	241,372	105	2,299		
	Total	256,955	109			
Možnost kasnejšega predujma in odkupa zavarovanja? * Koliko ste stari?	Between Groups (Combined)	19,669	4	4,917	2,91	0,03
	Within Groups	177,322	105	1,689		
	Total	196,991	109			

»se nadaljuje«

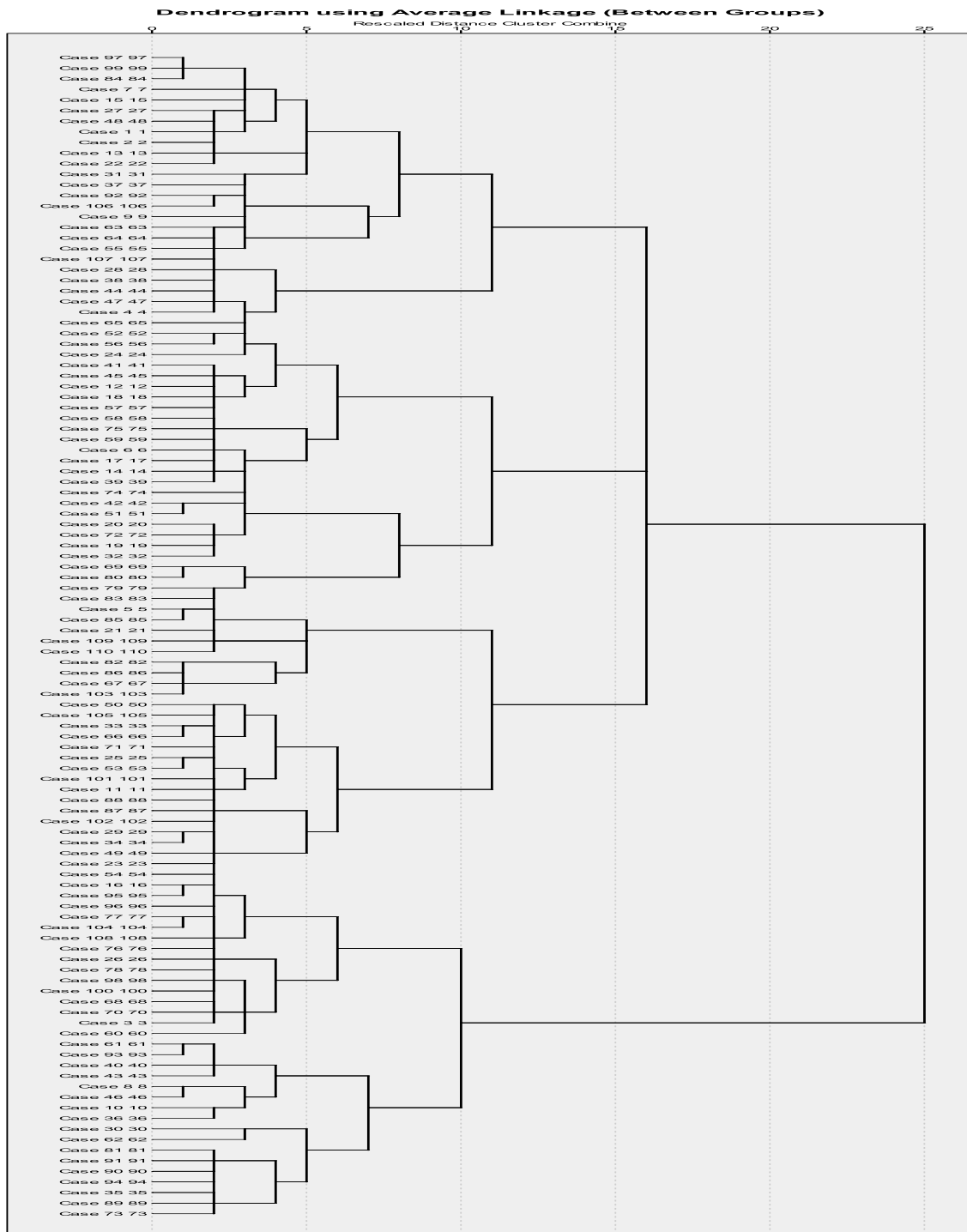
»nadaljevanje«

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Možnost naknadne spremembe in obnovitve zavarovalne police? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	26,287	4	6,572	3,573	0,009
	Within Groups		193,131	105	1,839		
	Total		219,418	109			
Možnost izplačila v obliki rent? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	18,91	4	4,727	1,999	0,1
	Within Groups		248,263	105	2,364		
	Total		267,173	109			
Možnost dodatnih zavarovanj za primer hude bolezni? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	25,839	4	6,46	2,925	0,024
	Within Groups		231,879	105	2,208		
	Total		257,718	109			
Dodatno zavarovanje za primer nezgodne smrti oz. smrti v prometni nesreči? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	18,329	4	4,582	2,222	0,072
	Within Groups		216,544	105	2,062		
	Total		234,873	109			
Možnost sklenitve dodatnih zavarovanj za primer trajne invalidnosti ali delovne nezmožnosti? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	22,122	4	5,531	3,61	0,008
	Within Groups		160,869	105	1,532		
	Total		182,991	109			
Možnost vezanih produktov? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	20,533	4	5,133	2,421	0,053
	Within Groups		222,64	105	2,12		
	Total		243,173	109			
Alternativa bančnemu varčevanju? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	26,777	4	6,694	3,196	0,016
	Within Groups		219,914	105	2,094		
	Total		246,691	109			
Alternativa pokojninskemu varčevanju? * Koliko ste stari?	Between Groups	(Combined)	30,882	4	7,72	3,434	0,011
	Within Groups		236,036	105	2,248		
	Total		266,918	109			

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Priloga 12

Slika 16: Dendrogram (drevo razvrščanja) enot v skupine na podlagi Wardove metode



Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 30: Pomembnost različnih značilnosti življenjskega zavarovanja glede na skupine v katere so razvrščene enote s pomočjo Wardove metode

Ward Method	1 cluster N = 26		2 cluster N = 32		3 cluster N = 26		4 cluster N = 26		Total	
	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.
Pomembnost ponudbe ŽZ?	3,92	1,468	4,53	1,344	3,81	1,266	3,73	1,402	4,03	1,391
Pomembnost ponudbe vzajemnih ŽZ?	3,04	1,371	4,50	1,270	4,23	1,177	4,19	1,524	4,02	1,433
Pomembnost ponudbe rizičnih ŽZ?	3,31	1,594	4,34	1,405	2,00	1,058	4,31	1,258	3,54	1,635
Pomembnost naložbenih ŽZ?	3,69	1,436	3,69	1,203	4,08	1,742	3,42	1,419	3,72	1,447
Pomembnost garancije glavnice in doseženega donosa?	4,50	1,364	3,97	1,425	5,38	,804	4,62	1,169	4,58	1,316
Pomembnost možnosti menjave skladov?	3,96	1,536	3,38	1,408	5,31	1,225	4,65	1,263	4,27	1,538
Možnost brezplačne menjave skladov?	4,08	1,765	3,81	1,512	5,42	1,206	4,73	1,313	4,47	1,578
Ni potrebno iti na zdravniški pregled pred sklenitvijo zavarovanja?	3,35	1,765	5,03	1,092	4,50	1,530	3,12	1,608	4,05	1,686
Zavarovanje kot predmet zavarovanja pri dolgoročnih bančnih posojilih	3,77	1,531	3,97	1,576	5,00	1,497	4,23	1,177	4,23	1,512
Možnost zavarovanja za manj kot 10 let?	3,54	1,702	4,44	1,664	4,92	1,262	4,27	1,402	4,30	1,583
Možnost zavarovanja za več kot 30 let?	4,27	1,564	2,16	1,439	2,35	1,468	3,23	1,505	2,95	1,694

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

Ward Method	1 cluster N = 26		2 cluster N = 32		3 cluster N = 26		4 cluster N = 26		Total N = 110	
	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.	Mean	Std. D.
Možnost brezplačnih dodatnih izrednih vplačil?	3,88	1,505	<u>2,75</u>	1,218	3,88	1,796	4,54	1,104	3,71	1,552
Možnost enkratnega začetnega vplačila?	2,77	1,505	<u>2,59</u>	1,103	3,31	1,806	4,00	1,386	3,14	1,535
Možnost kasnejšega predujma in odkupa zavarovanja?	<u>3,81</u>	<u>1,470</u>	<u>4,09</u>	<u>1,353</u>	<u>4,46</u>	<u>1,392</u>	<u>4,42</u>	<u>1,102</u>	<u>4,19</u>	<u>1,344</u>
Možnost naknadne spremembe in obnovitve zavarovalne police?	<u>3,88</u>	1,681	4,44	1,105	5,08	1,262	4,73	1,430	4,53	1,419
Možnost izplačila v obliki rent?	4,46	1,655	<u>3,66</u>	1,516	5,00	1,356	4,46	1,476	4,35	1,566
Možnost dodatnih zavarovanj za primer hude bolezni?	<u>3,96</u>	<u>1,800</u>	<u>4,78</u>	<u>1,385</u>	<u>4,81</u>	<u>1,470</u>	<u>4,92</u>	<u>1,383</u>	<u>4,63</u>	<u>1,538</u>
Dodatno zavarovanje za primer nezgodne smrti oz. smrti v prometni nesreči?	<u>4,00</u>	1,600	5,25	,950	4,77	1,818	4,85	1,223	4,75	1,468
Možnost sklenitve dodatnih zavarovanj za primer trajne invalidnosti ali delovne nezmožnosti?	<u>4,31</u>	1,619	5,22	1,128	5,12	1,275	5,27	,919	4,99	1,296
Možnost vezanih produktov?	<u>3,54</u>	1,726	4,78	1,184	4,77	1,583	5,46	,706	4,65	1,494
Alternativa bančnemu varčevanju?	<u>3,69</u>	<u>1,569</u>	<u>3,72</u>	<u>1,276</u>	<u>4,00</u>	<u>1,673</u>	<u>4,19</u>	<u>1,550</u>	<u>3,89</u>	<u>1,504</u>
Alternativa pokojninskemu varčevanju?	<u>4,46</u>	<u>1,476</u>	<u>3,63</u>	<u>1,540</u>	<u>4,04</u>	<u>1,685</u>	<u>4,08</u>	<u>1,521</u>	<u>4,03</u>	<u>1,565</u>

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 31: Analiza varianc spremenljivk med posameznimi skupinami, ki smo jih pridobili s pomočjo razvrščanja v skupine z Wardovo metodo

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pomembnost ponudbe ŽZ?	Between Groups	11,949	3	3,983	2,122	<u>0,102</u>
	Within Groups	198,969	106	1,877		
	Total	210,918	109			
Pomembnost ponudbe vzajemnih ŽZ?	Between Groups	34,348	3	11,449	6,401	0,001
	Within Groups	189,615	106	1,789		
	Total	223,964	109			
Pomembnost ponudbe rizičnih ŽZ?	Between Groups	99,059	3	33,020	18,202	0,000
	Within Groups	192,296	106	1,814		
	Total	291,355	109			
Pomembnost naložbenih ŽZ?	Between Groups	5,658	3	1,886	,898	<u>0,445</u>
	Within Groups	222,606	106	2,100		
	Total	228,264	109			
Pomembnost garancije glavnice in doseženega donosa?	Between Groups	28,987	3	9,662	6,410	0,000
	Within Groups	159,776	106	1,507		
	Total	188,764	109			
Pomembnost možnosti menjave skladov?	Between Groups	59,934	3	19,978	10,701	0,000
	Within Groups	197,885	106	1,867		
	Total	257,818	109			
Možnost brezplačne menjave skladov?	Between Groups	43,235	3	14,412	6,695	0,000
	Within Groups	228,183	106	2,153		
	Total	271,418	109			

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Ni potrebno iti na zdravniški pregled pred sklenitvijo zavarovanja?	Between Groups	71,666	3	23,889	10,639	0,000
	Within Groups	238,007	106	2,245		
	Total	309,673	109			
Zavarovanje kot predmet zavarovanja pri dolgoročnih bančnih posojilih	Between Groups	23,119	3	7,706	3,611	0,016
	Within Groups	226,200	106	2,134		
	Total	249,318	109			
Možnost zavarovanja za manj kot 10 let?	Between Groups	25,802	3	8,601	3,687	0,014
	Within Groups	247,298	106	2,333		
	Total	273,100	109			
Možnost zavarovanja za več kot 30 let?	Between Groups	76,939	3	25,646	11,527	0,000
	Within Groups	235,834	106	2,225		
	Total	312,773	109			
Možnost brezplačnih dodatnih izrednih vplačil?	Between Groups	48,922	3	16,307	8,086	0,000
	Within Groups	213,769	106	2,017		
	Total	262,691	109			
Možnost enkratnega začetnega vplačila?	Between Groups	33,082	3	11,027	5,221	0,002
	Within Groups	223,873	106	2,112		
	Total	256,955	109			
Možnost kasnejšega predujma in odkupa zavarovanja?	Between Groups	7,426	3	2,475	1,384	<u>0,252</u>
	Within Groups	189,565	106	1,788		
	Total	196,991	109			
Možnost naknadne spremembe in obnovitve zavarovalne police?	Between Groups	19,928	3	6,643	3,530	0,017
	Within Groups	199,490	106	1,882		
	Total	219,418	109			

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Možnost izplačila v obliki rent?	Between Groups	27,031	3	9,010	3,977	0,010
	Within Groups	240,142	106	2,265		
	Total	267,173	109			
Možnost dodatnih zavarovanj za primer hude bolezni?	Between Groups	15,403	3	5,134	2,246	0,087
	Within Groups	242,315	106	2,286		
	Total	257,718	109			
Dodatno zavarovanje za primer nezgodne smrti oz. smrti v prometni nesreči?	Between Groups	22,873	3	7,624	3,812	0,012
	Within Groups	212,000	106	2,000		
	Total	234,873	109			
Možnost sklenitve dodatnih zavarovanj za primer trajne invalidnosti ali delovne nezmožnosti?	Between Groups	16,214	3	5,405	3,435	0,020
	Within Groups	166,776	106	1,573		
	Total	182,991	109			
Možnost vezanih produktov?	Between Groups	50,166	3	16,722	9,184	0,000
	Within Groups	193,007	106	1,821		
	Total	243,173	109			
Alternativa bančnemu varčevanju?	Between Groups	4,645	3	1,548	,678	0,567
	Within Groups	242,046	106	2,283		
	Total	246,691	109			
Alternativa pokojninskemu varčevanju?	Between Groups	10,149	3	3,383	1,397	0,248
	Within Groups	256,769	106	2,422		
	Total	266,918	109			

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 32: Analiza stopnje izobrazbe po posameznih skupinah

Izobrazba	1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	Skupaj
osnovna šola	2	2	2	1	7
poklicna šola	3	11	4	7	25
srednja šola	7	10	10	5	32
študent	3	2	0	2	7
višja/visoka šola	2	5	5	4	16
diploma/magisterij	9	2	5	6	22
doktorat znanosti	0	0	0	1	1
Supaj	26	32	26	26	110

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 33: Analiza starosti po posameznih skupinah

Starost	1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	Skupaj
20-29	9	4	3	6	22
30-39	7	7	7	3	24
40-49	3	5	7	9	24
50-59	2	8	6	7	23
60-69	5	8	3	1	17
Skupaj	26	32	26	26	110

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 34: Analiza starosti po posameznih skupinah

Spol	1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	Skupaj
moški	14	15	14	11	54
ženska	12	17	12	15	56
Skupaj	26	32	26	26	110

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 35: Analiza glede na zakonski status po posameznih skupinah

Zakonski status	1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	Skupaj
samski	11	6	6	9	32
poročen/ sk. gosp.	12	25	18	15	70
ločen	3	1	2	1	7
vdovel	0	0	0	1	1
skupaj	26	32	26	26	110

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 36: Analiza glede na sklenjena zavarovanja po posameznih skupinah

Sklenjena ŽZ	1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	Skupaj
Rizično ŽZ	1	3	3	5	12
ŽZ z dodatnim zavarovanjem za primer hude bolezni	7	7	3	2	19
ŽZ z dodatnim zavarovanjem za primer trajne delovne nezmožnosti	5	6	2	5	18
Ostale kombinacije zgoraj naštetih zavarovanj	2	4	4	2	12
Nobenega izmed zgoraj naštetih	11	12	14	12	49
skupaj	26	32	26	26	110

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 37: Analiza glede na kraj bivanja po posameznih skupinah

Vas ali mesto	1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	Skupaj
Vas	9	15	15	15	54
Mesto	17	17	11	11	56

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji; Lastni izračuni

Tabela 38: Analiza glede na zaposlitev po posameznih skupinah

Zaposlitev	1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	Skupaj
Redno zaposlen	20	22	24	21	87
Nimam redne zaposlitve	3	2	0	4	9
Sem upokojen	3	8	2	1	14
Skupaj	26	32	26	26	110

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.

Tabela 39: Analiza glede na status otrok po posameznih skupinah

Status otrok	1. skupina	2. skupina	3. skupina	4. skupina	Skupaj
Mlajši od 18 let in živijo doma	5	7	5	6	23
Starejši od 18 let in živijo doma	1	3	5	3	12
Otroci živijo v svojem gospodinjstvu	6	9	4	2	21
Nimam otrok	12	7	6	10	35
Kombinacije zgornjih možnosti	2	6	6	5	19

Vir: Anketa narejena na vzorcu v Sloveniji.