

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA

**TRŽENJE PRODUKTOV DODATNEGA POKOJNINSKEGA
ZAVAROVANJA**

Ljubljana, september 2016

TOMAŽ KOLMAN

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Tomaž Kolman, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Trženje produktov dodatnega pokojninskega zavarovanja, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko izr. prof. dr. Andrejo Cirman.

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 SPLOŠNO O POKOJNINSKEM SISTEMU IN TRISTEBRNI POKOJNINSKI SISTEM	2
1.1 Splošno o pokojninskem zavarovanju in pokojninskem sistemu.....	2
1.2 Zgodovina pokojninskega sistema v Sloveniji.....	3
1.3 Aktualna zakonodaja.....	3
1.4 Prvi steber.....	4
1.5 Drugi steber.....	5
1.6 Tretji steber.....	6
1.7 Prenova Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju.....	7
2 DEJAVNIKI VPLIVA NA POKOJNINSKI SISTEM IN NJIHOVE POSLEDICE NA POKOJNINSKE ODMERE IN BRUTO DOMAČI PROIZVOD.....	8
2.1 Dejavniki vpliva na pokojninski sistem.....	8
2.1.1 Podaljševanje življenjske dobe.....	8
2.1.2 Rodnost.....	9
2.1.3 Brezposelnost	11
2.1.4 Neplačevanje prispevkov	11
2.2 Problematika nizkih pokojninskih odmer.....	12
2.3 Obremenitev bruto domačega proizvoda.....	13
3 TRŽENJE STORITEV DODATNEGA POKOJNINSKEGA ZAVAROVANJA..	14
3.1 Trženje storitev.....	14
3.2 Trženjski splet zavarovalnih storitev.....	15
3.2.1 Zavarovalna storitev	15
3.2.2 Cena oziroma zavarovalna premija.....	15
3.2.3 Tržne poti.....	16
3.2.4 Tržno komuniciranje	17
3.2.5 Ljudje.....	18
3.2.6 Fizični dokazi	18
3.2.7 Izvajanje storitev.....	18
4 EMPIRIČNA RAZISKAVA.....	19
4.1 Pregled že opravljenih raziskav.....	19
4.2 Raziskava o problematiki nižanja pokojninskih odmer.....	20
4.2.1 Poglabljen intervju	20
4.2.2 Anketni vprašalnik	21
5 PREDLOGI ZA IZBOLJŠAVO TRŽENJA PRODUKTOV DODATNEGA POKOJNINSKEGA ZAVAROVANJA	26
SKLEP	28

LITERATURA IN VIRI.....	30
--------------------------------	-----------

PRILOGE

KAZALO SLIK

Slika 1: Grafični prikaz strukture prebivalstva v Sloveniji leta 2010 in napovedi za prihodnost.....	9
Slika 2: Grafični prikaz razmerja med zaposlenimi in upokojenci med letoma 2006 in 2015.....	10
Slika 3: Grafični prikaz projekcije deleža izdatkov za pokojnine v BDP.....	13
Slika 5: Grafični prikaz varčevanja za dodatno pokojnino oziroma varno finančno starost v %	23
Slika 6: Grafični prikaz razlogov za začetek varčevanja v %	23
Slika 7: Grafični prikaz mnenja anketirancev o tem, ali bi jih iskrenost, poštenost in strokovna podkovanost zavarovalnega zastopnika prepričala v sklenitev zavarovanja v %	24
Slika 8: Grafični prikaz primerne starosti za začetek varčevanja v %	25

UVOD

Zaradi staranja prebivalstva, ki je v zadnjih letih v številnih evropskih državah postalo vse bolj pereč problem, so posledice staranja vidne tudi na področju pokojnin. Razmerje med delovno aktivnimi in upokojenci se vse bolj znižuje, posledično države poberejo vedno manj prispevkov, izdatkov pa je vse več. Proračuni držav so vse bolj obremenjeni, zato je v tem primeru jasno, da morajo zmanjšati izdatke za pokojnino, kar posledično pomeni znižanje odmer za pokojnino. Takšni ukrepi pa seveda povečujejo nezadovoljstvo upokojencev oziroma s stopnjevanjem lahko vodijo tudi do revščine v starosti. V zaključni strokovni nalogi se bom ukvarjal s problemom, da mladi ne poznajo realnosti višine svojih pokojnin, ko se bodo upokojevali, in posledično ne poskrbijo za varno finančno starost z različnimi oblikami varčevanj. Prikazal bom tudi zakonitosti trženja zavarovanj in pripravil predloge s katerimi bodo podjetja v panogi bolj učinkovito tržila produkte dodatnega pokojninskega zavarovanja.

Namen zaključne strokovne naloge je opozoriti na padanje odmer za pokojnino in s tem pripraviti smernice za boljše trženje produktov za dodatno pokojnino v prihodnosti. Želim torej spodbuditi zavedanje, da danes varčevanje za dodatno pokojnino ni le zaželeno, pač pa nujno. V zaključni strokovni nalogi želim ugotovitve prikazati čim nazorneje in razumljivo tako za podjetja v panogi, za varčevalce kot za ostale bralce. S tem želim zaključni strokovni nalogi dati uporabno vrednost, saj se zavedam, da je tovrstna tematika v zadnjih letih zelo aktualna.

Cilj zaključne strokovne naloge je na podlagi lastne raziskave o problematiki nižanja pokojninskih odmer in na podlagi pregleda trženjske literature oblikovati konkretne predloge za izboljšanje trženja produktov dodatnega pokojninskega zavarovanja. Predvsem me bo zanimalo, kje so še možnosti za izboljšanje tržnih kanalov, preko katerih podjetja v panogi dosegajo kupce. Skozi lastno raziskavo želim odgovoriti na tri raziskovalna vprašanja, in sicer zakaj mladi ne poznajo realnosti višine pokojnin, ko se bodo upokojevali; kdaj je primerna starost za začetek varčevanja za dodatno pokojnino in kakšen je vpliv kasnejše zaposlitve mladih na varčevanje za dodatno pokojnino. Skozi pregled trženjske literature pa želim natančno analizirati trženjski splet zavarovalnih storitev. Verjamem, da bom v okviru tega izvedel, kje so še možnosti in priložnosti za izboljšavo trženja, in tako podjetjem v panogi ponudil rešitve za izboljšanje prodaje njihovih produktov.

V prvem poglavju si boste lahko na kratko pogledali splošne značilnosti pokojninskega zavarovanja in pokojninskega sistema, zgodovino pokojninskega sistema v Sloveniji sledil pa bo kratek opis vseh treh pokojninskih stebrov. Drugo poglavje bo namenjeno obravnavi najpomembnejših dejavnikov, ki vplivajo na pokojninski sistem, in preučevanju vpliva teh dejavnikov na pokojninske odmere in bruto domači proizvod. Tretje poglavje se bo nanašalo na značilnosti trženja storitev in podrobnejšo analizo trženjskega spleta zavarovalnih storitev. Sledil bo raziskovalni del, kjer bom prikazal sekundarne vire podatkov s področja

raziskovanja pokojninske problematike, prikazal pa bom tudi ugotovitve iz poglobljenega intervjuja in rezultate izvedene raziskave. Zadnje poglavje pa bo namenjeno oblikovanju predlogov za izboljšavo trženja produktov dodatnega pokojninskega zavarovanja, ki jih bom podal na podlagi pregledane literature s področja trženja in rezultatov izvedene empirične raziskave.

1 SPLOŠNO O POKOJNINSKEM SISTEMU IN TRISTEBRNI POKOJNINSKI SISTEM

1.1 Splošno o pokojninskem zavarovanju in pokojninskem sistemu

Pokojninski sistemi niso obstajali vedno, saj so dolga stoletja v zgodovini človeštva ljudje delali do svoje smrti ali pa so v obdobju, ko niso bili več delovno sposobni, zanje materialno skrbeli njihovi družinski člani in ostali sorodniki. V ljudeh pa se je nenehno pojavljala potreba po nekem zavarovanju za obdobje starosti oziroma obdobje, ko ne moremo biti več delovno aktivni. To idejo je kot prvi v obliki, ki je zelo podobna današnji, uresničil takratni pruski kancler Otto Van Bismarck. Ta je v letu 1889 ustanovil prvi javni sistem obveznega pokojninskega zavarovanja. Pri tem ga je vodilo prepričanje, da so tako kot vojaki v vojski, ki so borci za domovino, tudi vsi zaposleni borci za delo in si tako zaslužijo prejemati neko finančno nadomestilo v obdobju starosti. To nadomestilo danes poznamo pod imenom pokojnina in ga lahko opredelimo kot neko redno mesečno državno izplačilo upokojencu. Za ta sistem je značilno, da se financira iz prispevkov, ki jih v pokojninsko blagajno vplačujejo tako zaposleni kot tudi njihovi delodajalci, na drugi strani pa se pokojninskim upravičencem izplačujejo pokojnine, ki so odvisne od njihovega zaslužka oziroma višine plačanega prispevka v določenem obdobju (Stainbacher, 2009, str. 329).

Za večino današnjih najrazvitejših držav in tudi držav v razvoju je značilno, da imajo javni pokojninski sistem urejen po načelu »pay-as-you-go«. Gre torej za sistem, ki temelji na solidarnosti tako znotraj generacij kot tudi med generacijami. Pri tem zaposleni s svojimi prispevki zagotavljajo izplačevanje pokojnin upokojencem, sami pa lahko pričakujejo, da bodo prihodnje generacije s svojimi prispevki zagotavljale sredstva njim. V tem sistemu so po zakonu dolžni sodelovati vsi zaposleni v posamezni državi in tudi njihovi delodajalci.

V zadnjih desetletjih so se predvsem zaradi finančne nevzdržnosti javnega pokojninskega sistema začeli uveljavljati tudi zasebni pokojninski sistemi. Ta sistem je bil nekakšno dopolnilo javnemu pokojninskemu sistemu z namenom zagotavljanja višje pokojnine. Prav zaradi tega je bila vpeljana ideja o večstebnem pokojninskem sistemu, kjer je sodelovanje v posameznem stebru obvezno, delno prostovoljno ali popolnoma prostovoljno. V zasebnem pokojninskem sistemu se posameznik sam odloči, ali bo varčeval, v kateri obliki bo varčeval in koliko bo varčeval. Ob upokojitvi je torej posameznik upravičen do izplačila sredstev, ki

pa so odvisna od višine vplačanih sredstev in pripadajočih obresti oziroma donosov. Ti pa so odvisni od tveganosti posamezne naložbe.

Kombinacija obeh pokojninskih sistemov, tako javnega kot zasebnega, je danes postala nujna za zagotovitev dostojne ravni pokojnin.

1.2 Zgodovina pokojninskega sistema v Sloveniji

Zgodovina pokojninskega in invalidskega zavarovanja pri nas sega v pomlad 1992. Takrat se je z zakonom o pokojninskem in invalidskem zavarovanju uveljavila prva samostojna pravna ureditev tega področja v Republiki Sloveniji (v nadaljevanju Slovenija), saj je bilo to področje prej urejeno z zakoni, ki so veljali za celotno področje nekdanje skupne republike (Martinuč, 2006, str. 2). Sprejeti zakon je temeljil na vzajemnosti in medgeneracijski solidarnosti, višina pokojnine pa je bila odmerjena glede na dopolnjeno delovno dobo in višino plače. Čeprav je bil zakon relativno kmalu potem dvakrat dopolnjen, in sicer v letu 1996 in letu 1998, je bilo že takrat jasno, da je korenitejša sprememba sistema praktično nujna. Razlog za nujnost konkretnjših sprememb je izhajal iz demografskih podatkov o gibanju razmerja med številom upokojencev in zavarovancev. Za primerjavo, v letu 1984 so za pokojnino plačevali trije zaposleni, v letu 1991 dva, na prelomu tisočletja pa se je to razmerje zmanjšalo na približno 1,8 zaposlenega na enega upokojenca. Jasno je postalo, da se je treba na te demografske spremembe in napovedi o gibanju tega razmerja v prihodnosti ustrezno odzvati (Kačič, 2014).

V Sloveniji je torej 1. januarja 2000 stopil v veljavo nov Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (Ur. l. RS, št. 109/2006; v nadaljevanju ZPIZ-1). Zakon je vpeljal tritebni pokojninski sistem, ki obsega:

- obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje na podlagi medgeneracijske solidarnosti;
- obvezna in prostovoljna dodatna pokojninska in invalidska zavarovanja;
- pokojninsko in invalidsko zavarovanje na podlagi osebnih pokojninskih varčevalnih računov.

1.3 Aktualna zakonodaja

ZPIZ-1 je torej vpeljal neko povsem novo obliko pokojninskega sistema, ki predstavlja osnovo za v letu 2009 pripravljen Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (v nadaljevanju ZPIZ-2), ki ga je Državni zbor Republike Slovenije sprejel konec leta 2012 in je začel veljati z začetkom leta 2013. Enako kot prejšnji zakon tudi nov zakon temelji na tritebnem sistemu, podrobnosti v zvezi s posameznimi stebri pa navajam v nadaljevanju.

1.4 Prvi steber

Prvi steber socialne varnosti predstavlja osnovni državni pokojninski načrt, v katerega so vključeni vsi zaposleni v Sloveniji. Pokojninski načrt je financiran na temelju sprotnega prispevka za kritje, kar pomeni, da so izplačila uživalcem pokojnin financirana s tekočimi prispevki zaposlenih v pokojninsko blagajno (Bogataj, 2015, str. 63). V osnovi torej mlajše generacije zavarovancev plačujejo prispevke za trenutno generacijo upokojencev, ki iz zbranih prispevkov prejemajo pokojnino. Višina pokojnine je pri tem omejena z najnižjo in najvišjo pokojnino, ki jo lahko nekdo prejema (Akvizitor – Zavarovalna zastopniška družba, 2006). Za ta izplačila, ki so odmerjena po zgoraj opisanih pravilih, država jamči.

Višino prispevka za pokojninsko in invalidsko zavarovanje določa zakon, in sicer zaposleni v Sloveniji mesečno nameni 15,5 % svoje bruto plače v ta namen. Na drugi strani pa je tudi delodajalec obremenjen s plačilom prispevka v višini 8,85 % bruto plače delavca (Združenje delodajalcev Slovenije, 2016). To v praksi pomeni, da je zaposleni, ki je v aprilu 2016 prejel povprečno bruto slovensko plačo v višini 1.571,12 €, namenil 243,52 € za plačilo prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje. Njegov delodajalec pa je v ta namen namenil 139,04 €. V tem primeru sta torej zaposleni in delodajalec skupaj pokojninsko blagajno obogatila za 382,56 €.

Nekatere druge skupine zavarovancev, kot so samozaposlene osebe, družbeniki, brezposelni zavarovanci, kmetje, rejniki, verski uslužbenci itd., so prav tako zavezani k plačilu prispevkov za obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje, vendar pod posebnimi pogoji, ki se med posameznimi skupinami precej razlikujejo. Pogojev za posamezno skupino v tem delu ne bom posebej navajal, saj bi to že preseglo namen te zaključne strokovne naloge.

Bogataj (2015, str. 64) med drugim navaja naslednje prednosti in slabosti oziroma pomanjkljivosti prvega stebra. Prednosti prvega stebra so naslednje:

- predstavlja solidarnost znotraj in med generacijami;
- odpravlja revščino v starosti;
- odpravlja finančne težave, ki so povezane z dolgo življenjsko dobo;
- nudi zavarovanje pred inflacijo;
- podpira socialno blaginjo.

Slabosti oziroma pomanjkljivosti prvega stebra pa so naslednje:

- prispevki v pokojninsko blagajno so fiksni in jih posameznik ne more spreminjati po lastni želji;
- izpostavljen je demografskih spremembam oziroma trendom, kar lahko sčasoma vodi v prenizke pokojnine, ki ne zagotavljajo preživetja oziroma vodijo v splošno revščino;

- pokojninski načrti se financirajo na podlagi sprotnih prispevkov, kar pomeni, da nimajo nobenega premoženja. Če sistem v celoti ne deluje, je lahko edina rešitev sprememba pravil. Pristojni organ tako spremeni pravila oziroma formule, na osnovi katerih se izračunavajo višine pokojnin, vendar se ob tem pojavi upravičena negotovost glede primernosti prihodnjih višin pokojnin;
- zaradi financiranja stebra na osnovi prispevkov za socialno varnost iz plač zaposlenih lahko na ta način deformira trg delovne sile, ki prispevke dojema kot davek na delo.

1.5 Drugi steber

Drugi pokojninski steber se deli na obvezno pokojninsko zavarovanje in prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje. V obvezno dodatno pokojninsko zavarovanje so vključeni vsi zavarovanci, pri katerih je delo omejeno z določeno starostjo ali pa opravljajo dela, ki imajo vpliv na njihovo zdravstveno stanje (prej beneficirana delovna mesta) (Akvizitor – Zavarovalna zastopniška družba, 2006). V okviru obveznega dodatnega pokojninskega zavarovanja poznamo tudi kolektivno dodatno pokojninsko zavarovanje, v katerega so od leta 2003 vključeni vsi javni uslužbenci, in sicer gre v tem primeru za vzajemni pokojninski sklad, ki ga upravlja Kapitalska družba (Remšak, 2010). To pomeni, da je v obvezno dodatno pokojninsko zavarovanje vključen kar lep delež vseh zaposlenih v Sloveniji. Po podatkih iz decembra 2015 je bilo v obvezno dodatno pokojninsko zavarovanje v okviru drugega stebra vključenih kar 59 % vseh zaposlenih (Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve, 2016). Po zakonu mora biti sicer v kolektivno dodatno pokojninsko zavarovanje, ki poteka po pokojninskem načrtu, vključenih vsaj 51 % zaposlenih pri delodajalcu. Takšno zavarovanje prinaša obojestranske koristi, in sicer lahko tako delodajalec koristi davčno olajšavo in si z vključitvijo v to obliko pokojninskega zavarovanja zmanjša osnovo za davek od dobička. Na drugi strani pa se tudi zaposlenim ne poveča osnova za dohodnino in ne plačujejo prispevkov za socialno varnost niti davka na izplačane plače. Davčna olajšava je navzgor omejena, in sicer znaša 5,844 % bruto plače oziroma zneskovno ne več kot 2.819,09 € letno (Remšak, 2010; FURS, 2016).

Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje je načeloma namenjeno tistim, ki si želijo ob dopolnitvi določene starosti zagotoviti dodatno pokojnino (Akvizitor – Zavarovalna zastopniška družba, 2006). V okviru te vrste zavarovanja ločimo skupinsko dodatno zavarovanje in individualno prostovoljno dodatno zavarovanje. V prvo so lahko delavci vključeni preko svojega delodajalca, za drugo vrsto varčevanja se lahko posameznik odloča povsem samostojno in prostovoljno, pri tem lahko prav tako za to vrsto zavarovanja koristi davčno olajšavo v višini do 5,844 % bruto plače, vendar ne več kot 2.819,09 € letno (Remšak, 2010; FURS, 2016).

Pri obeh osnovnih oblikah zavarovanja v okviru drugega stebra pa je seveda predpogoj sodelovanje v prvem stebru, saj je drugi steber, in kot boste v nadaljevanju videli tudi tretji steber, le nadgradnja prvega oziroma prvega in drugega stebra.

Bogataj (2015, str. 65–66) v zvezi z drugim stebrom ugotavlja naslednje prednosti in pomanjkljivosti oziroma slabosti.

Prednosti drugega stebra so naslednje:

- članstvo v takem sistemu je deloma prostovoljno;
- višina vplačanih prispevkov in višina izplačanih pokojnin sta močno povezani;
- zaposleni navadno jasno razlikujejo med prispevki, vplačanimi v pokojninski sklad, ter ostalimi davki in prispevki za socialno varnost;
- sistem je odporen na demografske spremembe posamezne države;
- sistem je veliko prijaznejši do trga delovne sile, kot je prvi pokojninski steber;
- v tem pokojninskem načrtu je prisotna tudi določena mera solidarnosti med člani.

Pomanjkljivosti oziroma slabosti drugega stebra pa so naslednje:

- sistem ne krije vseh zaposlenih, ampak samo zaposlene v določenih panogah in zaposlene, katerih delodajalec je naklonjen varčevanju v drugem pokojninskem stebru;
- ta sistem pogosto tudi nezadovoljnega delavca odvrča od menjave delodajalca;
- pri načrtih z določenimi prispevki zavarovanec nosi naložbeno in inflacijsko tveganje;
- zaradi daljše pričakovane življenjske dobe imajo ženske v sistemu, kjer se pokojnina odmeri na osnovi zbrane vsote, nižja mesečna izplačila dodatne pokojnine. V celotni dobi se vsota izplačil sicer izravna, vendar je vprašljiva vrednost denarja v času;
- sistem nima zavarovanja pred učinki inflacije.

1.6 Tretji steber

Tretji pokojninski steber sestavljajo različne oblike prostovoljnega individualnega varčevanja za varno finančno starost, to obliko ponujajo različne zavarovalnice, pokojninski kapitalski skladi in podobne ustanove (Stanovnik, 2012, str. 158). Podobno tretji pokojninski steber opredeljuje tudi Berk Skok (2012, str. 13), in sicer pravi, da tretji steber predstavljajo razne oblike individualnih varčevalnih računov in črpanje sredstev rent, v okviru katerih posamezniki sami odločajo o vplačilih in večinoma sami prihranjena sredstva tudi razporejajo. Gre torej za popolno razvezanost pokojninskih oblik od delodajalcev. V trenutno veljavnem sistemu v Sloveniji, kjer se delodajalec prostovoljno odloči, ali bo za svoje zaposlene oblikoval pokojninsko varčevanje ali ne, je odločitev posameznika za individualno varčevanje ključnega pomena. V tretjem pokojninskem stebru lahko posameznik varčuje v veliko oblikah. Nekatere izmed najbolj znanih oziroma najpogostejših oblik so na primer življenjsko zavarovanje, rentno zavarovanje oziroma varčevanje, individualno vlaganje v vrednostne papirje, vlaganje v vzajemne sklade in vlaganje v nepremičnine.

Bogataj (2015, str. 66) med drugim navaja naslednje prednosti in pomanjkljivosti tretjega pokojninskega stebra.

Prednosti tretjega stebra so naslednje:

- sistem je odporen na demografske spremembe;
- sistem je odporen na spremembe delodajalca, zavarovanec lahko kadarkoli zamenja delodajalca brez kakršnihkoli posledic za njegovo zavarovalno polico;
- obstaja možnost večjih donosov vplačanih sredstev, kar posledično vodi do visokih pokojnin in večje socialne varnosti zavarovancev v obdobju po upokojitvi;
- omogočena je prilagodljivost glede rednega vplačevanja prispevkov, kar pomeni, da lahko zavarovanci prekinajo z vplačevanjem premij v obdobju slabšega finančnega položaja in nadaljujejo vplačevanje, ko se finančni položaj spet izboljša.

Pomanjkljivosti oziroma slabosti pa so naslednje:

- ta sistem ne pozna solidarnosti znotraj in med generacijami;
- donosnost naložb lahko ne zadovolji pričakovanj varčevalca;
- sistem ne izključuje učinkov inflacije;
- obstaja možnost zavajanja nepoučenih zavarovancev;
- obstaja možnost, da svetovalci izvajalca pokojninskega zavarovanja ponudijo zavarovancem produkte, ki niso nujno primerni za njihovo starostno skupino, ali pa višina premije ni primerna in posledično ne prinaša želenih učinkov.

1.7 Prenova Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju

Leta 2012 je bil ZPIZ-1 deležen prenove, ki je zasledovala predvsem dva glavna oziroma splošna cilja (Pogačar, Rangus, Krčmar, & Žiher, 2013, str. 18–19):

- zagotoviti finančno vzdržnost pokojninskega sistema, kar pomeni, da je aktivno prebivalstvo s prispevki in davki sposobno zagotoviti sredstva za pokojnine. To v praksi pomeni dvig upokojitvene starosti in s tem podaljšanje dobe vplačevanja ter posledično povečanje števila aktivnih vplačnikov;
- zagotoviti dostojnost pokojnine, s katero lahko posameznik ohranja družbeni položaj tudi v času uživanja pravic iz pokojninskega zavarovanja, kar pomeni, da je višina pokojninske odmere dovolj visoka.

Oba splošna cilja poskuša zakon doseči z naslednjimi ukrepi oziroma posebnimi cilji (Pogačar et al., 2013, str. 19):

- zakonski dvig minimalne upokojitvene starosti in polne upokojitvene starosti;

- povečanje deleža zaposlenih med 55. in 65. letom starosti preko bonusov za kasnejši odhod v pokoj in malusov za predčasni odhod s trga dela;
- uvedba načela odvisnosti med vplačili in izplačili v sistemu pokojninskega zavarovanja;
- zagotoviti preglednost in ohranitev solidarnosti sistema pokojninskega in invalidskega zavarovanja.

2 DEJAVNIKI VPLIVA NA POKOJNINSKI SISTEM IN NJIHOVE POSLEDICE NA POKOJNINSKE ODMERE IN BRUTO DOMAČI PROIZVOD

2.1 Dejavniki vpliva na pokojninski sistem

Podaljševanje življenjske dobe, nizka rodnost, brezposelnost in neplačevanje prispevkov v pokojninsko blagajno nekaterih delodajalcev so problemi, ki so vsak dan bolj pereči in ogrožajo naš pokojninski in pokojninski sistem mnogih drugih evropskih držav, tudi po vseh dosedanjih reformah (Balkovec, 2000, str. 195). Ti dejavniki so ključni za razumevanje izvora pokojninske problematike.

Prva dva dejavnika izhajata iz demografskih sprememb prebivalstva in že danes igrata ključno vlogo pri vseh spremembah oziroma prilagoditvah pokojninske zakonodaje (Čok, Košak, Berk Skok & Sambt, 2011, str. 1). Druga dva dejavnika pa sta odraz splošnega gospodarskega položaja posamezne države.

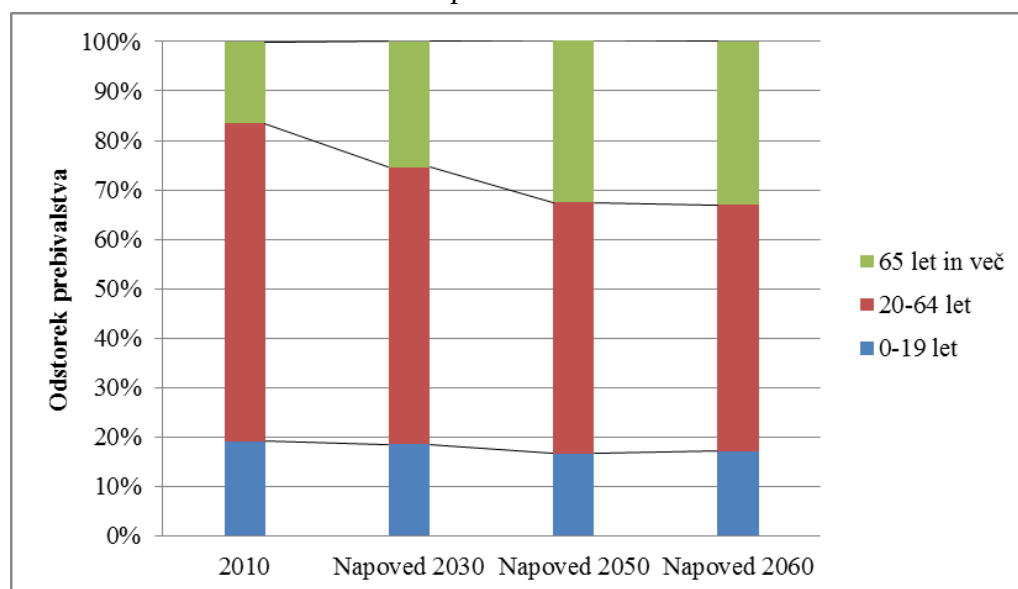
2.1.1 Podaljševanje življenjske dobe

Prav z vidika razumevanja vpliva demografskih sprememb v prihodnje je Eurostat v letu 2013 izdelal projekcije prebivalstva za države članice EU-27 ter za Norveško in Švico za obdobje 2013–2060. Projekcije prebivalstva kažejo, da bodo demografska gibanja v Sloveniji v tem obdobju izrazito neugodna. Naravna rast prebivalstva oziroma rast prebivalstva, ki ne vključuje migracij, bo postala izrazito negativna. Vpliv neto migracij sicer načeloma ugodno vpliva na starostno strukturo in lahko ublaži proces staranja, ne more pa ga preprečiti (Čok et al., 2011, str. 3). V primeru Slovenije je sicer tudi ta kazalnik problematičen, saj je selitveni prirast že 15. leto zapored negativen, v letu 2014 se je denimo iz Slovenije izselilo 5.594 več državljanov, kot se jih je v Slovenijo priselilo (Statistični urad Republike Slovenije, 2015, str. 11). Glavni dejavnik pri procesu pa seveda niso migracije, ampak je ta dejavnik v veliki meri odvisen od smrtnosti in rodnosti.

Čeprav je bila smrtnost v zadnjih letih v Sloveniji za spoznanje manjša od rodnosti, pa se prebivalstvo vse bolj stara. Pričakovana življenjska doba za otroka, ki je bil rojen na začetku leta 2012, je za moškega skoraj 77 let, za žensko pa skoraj 83 let (Statistični urad Republike Slovenije, 2013, str. 79). Konec leta 2014 smo bili Slovenci v povprečju stari 42,5 leta

(moški 41 let, ženske 44 let), pri čemer je bilo 18 % prebivalcev starejših od 65 let, projekcije za leto 2060 pa napovedujejo, da bo takšnih že več kot tretjina (Statistični urad Republike Slovenije, 2015, str. 11). Podrobnejšo strukturo prebivalstva v letu 2010 in napovedi za leto 2030, 2050 in 2060 prikazujem v naslednjem grafikonu.

Slika 1: Grafični prikaz strukture prebivalstva v Sloveniji leta 2010 in napovedi za prihodnost



Vir: Povzeto in prirejeno po UMAR, *Delovne projekcije prebivalstva Slovenije*, 2013, str. 5.

Na drugi strani pa projekcije kažejo, da naj bi število prebivalcev ostalo na približno enaki ravni, torej dobra dva milijona. To samo kaže, da se bodo v strukturi prebivalca dogajale korenite spremembe.

2.1.2 Rodnost

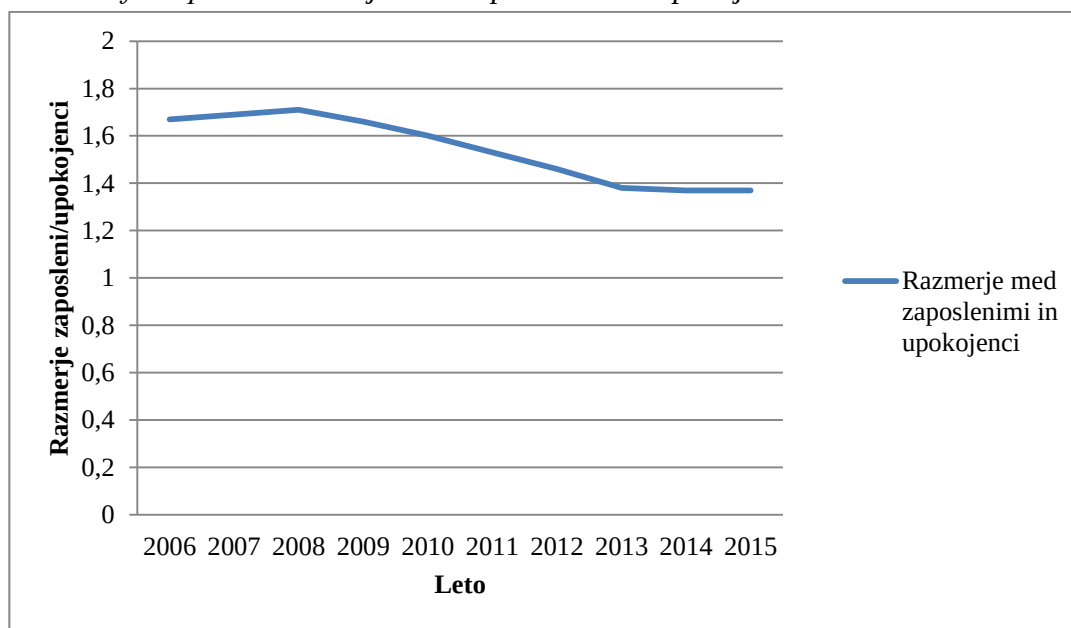
Rodnost je že dobrih 30 let pod ravnjo, ki je potrebna za preprosto reprodukcijo prebivalstva, in še zdaleč ne dosega povprečja iz povojnih generacij, pa tudi ne povprečja uravnotežene stopnje rodnosti, ki znaša 2,1 otroka na žensko (Ramovš, 2013, str. 25). Če je še leta 1980 ženska v Sloveniji rodila v povprečju 2,1 otroka, kolikor še zadostuje za preprosto reprodukcijo, je v 80. letih prejšnjega stoletja silovito upadla in v letu 1990 padla nekoliko pod 1,5 in nadalje do konca tisočletja na 1,2 (Čok et al., 2011, str. 3). V zadnjih petnajstih letih se je rodnost vseeno nekoliko dvignila, tako so ženske v letu 2014 v povprečju rodile 1,58 živorojenega otroka (Statistični urad Republike Slovenije, 2015, str. 12).

Po napovedih naj bi se sicer rodnost še povečevala in naj bi v letu 2050 dosegla številko 1,73, v letu 2060 pa številko 1,75 (European Commission, 2015, str. 10). Ne glede na to, ali se bo rodnost vsaj približala meji, ki še omogoča preprosto reprodukcijo, bo v prihodnjih nekaj desetletjih rodnost pod velikim vplivom nizke rodnosti iz preteklih dveh oziroma treh

desetletij. Dogajanje v prihodnosti nam lepo oriše naslednji primer: v letu 1979 se je v Sloveniji rodilo 30.604 živorojenih otrok, ki zdaj oblikujejo število tridesetletnic, leta 2003 pa 17.321 in to število bo določalo število tridesetletnic čez dve desetletji. Ob skoraj prepolovljenem številu žensk v rodni dobi bi morala ženska v povprečju roditi skoraj dvakrat več otrok, da bi se absolutno število otrok ohranilo približno na enaki ravni (Čok et al., 2011, str. 3–4).

Trg dela bo zaradi teh negativnih sprememb rodnosti hitro zašel v še bolj negativen položaj, saj se bodo iz neaktivne v aktivno dobo začele vključevati prav te generacije. Iz aktivne dobe pa bodo počasi prehajale številčne oziroma t. i. »baby boom« generacije, kar pomeni, da se bo delež neaktivnega prebivalstva samo povečeval (Čok et al., 2011, str. 4). Že v zadnjih letih je gibanje razmerja med številom zaposlenih bolj negativno kot pozitivno, saj v zadnjih devetih letih beležimo znižanje razmerja med zaposlenimi in upokojenci z 1,67 v letu 2009 na 1,37 v letu 2015. Gibanje tega razmerja po posameznih letih prikazuje spodnji grafikon.

Slika 2: Grafični prikaz razmerja med zaposlenimi in upokojenci med letoma 2006 in 2015



Vir: Povzeto in prirejeno po ZPIZ – Mesečni pregled april 2016, 2016.

Po napovedih naj bi do leta 2060 število upokojencev preseglo število zavarovancev in naj bi v istem letu doseglo razmerje 0,92. Prav tako bo padel odstotek, s katerim se bodo pokrivala državne pokojnine iz prispevkov za zdravstveno in pokojninsko zavarovanje; če je bil v letu 2013 ta odstotek 76,9, naj bi do leta 2060 padel na 59,4. (Ministrstvo za finance, 2015).

2.1.3 Brezposelnost

Kot sem že omenil, je brezposelnost tretji dejavnik, ki ogroža pokojninski sistem. V juniju 2015 je v Sloveniji prebivalo 917.310 aktivnih prebivalcev, od tega jih je bilo 807.065 delovno aktivnih, preostalih 110.245 pa je bilo brezposelnih. To prevedeno v odstotke pomeni, da je bila registrirana brezposelnost 12,7 % (Statistični urad Republike Slovenije, 2015, str. 19).

Nekoliko podrobnejšo sliko o brezposelnosti nam prav gotovo da pregled brezposelnosti po starostnih skupinah. V letu 2014 je bila tako najvišja brezposelnost v starostni skupini od 15 do 24 let, kjer je bila brezposelnost kar 31 %, druga najbolj ogrožena skupina z vidika brezposelnosti pa je bila skupina starih od 25 do 29 let, kjer je bila brezposelnost 19,4 %. Najnižjo brezposelnost so v tem obdobju beležili v starostni skupini od 40 do 44 let, in sicer 8,4 %. (Statistični urad Republike Slovenije, 2015, str. 20).

V prvem četrtletju leta 2016 je bila stopnja brezposelnosti v Sloveniji po anketi o delovni sili 7,8 %. Ta odstotek nas uvršča nekje v zlato sredino držav članic EU-28 in je nekoliko nižji od povprečnega odstotka brezposelnosti v državah članicah EU-28, kjer je odstotek 8,7 %. V tem pogledu denimo precej zaostajamo za Češko, Nemčijo in Malto, kjer anketna brezposelnost znaša le dobre 4 %. Na drugi strani pa smo precej boljši od držav, kot so Hrvaška (14,6 %), Španija (20,1 %) in Grčija (24,2 %) (Eurostat, 2016).

2.1.4 Neplačevanje prispevkov

Neplačevanje prispevkov za obvezno zdravstveno in pokojninsko delodajalcev je zadnji izmed štirih razlogov za povečevanje pokojninske problematike. Ob izbruhu svetovne gospodarske krize proti koncu leta 2008 so bila mnoga podjetja prisiljena varčevati oziroma omejiti nekatere vrste stroškov. Nekatera izmed njih so edino rešitev videla v varčevanju na svojih zaposlenih, in sicer tako, da jim niso izplačevala plač oziroma prispevkov za obvezno zdravstveno in pokojninsko zavarovanje. Jasno je, da ima neizplačevanje plač občutne posledice za zaposlene, ki si morajo za preživetje pridobiti drug vir dohodka, vendar problematika neizplačevanja plač presega okvire tega dela, zato bom v nadaljevanju obravnaval le vidik neizplačevanja prispevkov.

Najprej je treba povedati, da pokojninska doba ni vezana na plačevanje prispevkov, zato delavcu tudi v času, ko delodajalec zanj ne plačuje prispevkov, teče nemoteno. Neplačevanje prispevkov pa ima vpliv na višino pokojnine. Aktualni zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju namreč določa, da se pokojnina izračuna na podlagi 22 najugodnejših zaporednih koledarskih let delavca, torej let, v katerih je imel delavec najvišjo plačo. Če pa v posameznem letu znotraj tega obdobja delodajalec ne plača prispevkov, lahko nastopijo posledice, v katerih je delavec oškodovan, in sicer tako, da se mu zmanjša pokojnina. Pri tem je treba biti pozoren na dolžino obdobja, v katerem

delodajalec ni plačeval prispevkov, saj se, če so v posameznem letu prispevki plačani vsaj za šest mesecev, v izračun beleži le teh šest mesecev, ostali meseci pa se izbrišejo. To pomeni, da delavec v nobenem pogledu ni oškodovan. Delavec pa je lahko oškodovan, če mu delodajalec v nekem koledarskem letu plačuje prispevke za dobo, ki je krajša od šestih mesecev. V tem primeru se to leto izbriše oziroma se preskoči. Takšen ukrep pa že lahko vpliva na višino pokojnine, saj se lahko zgodi, da je bilo to leto eno izmed 22 najugodnejših, izpad tega leta pa bi pomenil, da se v izračun šteje neko drugo, manj ugodno leto oziroma leto, ko je bila plača delavca manjša. Posledično je delodajalec delavca oškodoval vsaj za del višine pokojnine (Voh Boštlic, 2014).

Številke kažejo, da problematika neplačevanja prispevkov v Sloveniji sploh ni tako majhna, saj je Finančna uprava Republike Slovenije (v nadaljevanju FURS) v decembru 2014 objavila seznam neplačnikov, na katerem se je znašlo kar 5006 podjetij iz vseh slovenskih regij. Seznam se sproti posodablja, tako da lahko posameznik v vsakem trenutku na njihovi spletni strani preveri, ali je njegov delodajalec dober plačnik ali pa so se v zvezi s tem v preteklosti že pojavljale težave (Voh Boštlic, 2014).

2.2 Problematika nizkih pokojninskih odmer

Kot je bilo že omenjeno, je v letu 2012 sprejeti zakon ZPIZ-2 z začetkom 2013 predvidel znižanje odmere za pokojnino, in sicer za moške na 57,25 % neto plače. Pri tem zakon v letu 2016 kot osnovo za izračun upošteva mesečno povprečje osnov iz katerihkoli za zavarovanca najugodnejših zaporednih 22 let. Za ženske je položaj nekoliko bolj zapleten, saj zakon predvideva, da bo odmera v obdobju od leta 2013 do 2016 znašala 64,25 %, od 2017 do 2019 63,5 %, od 2020 do 2022 pa 61,5 %. O tem, kolikšne bodo odmere v prihodnosti, različni avtorji podajajo precej različne ocene, vsi pa se strinjajo, da bo ta odmera še padala. Strinjajo se tudi glede tega, koliko bi morala v Sloveniji znašati odmera za pokojnino, da bi lahko upokojenci ohranili enak finančni položaj, kot so ga imeli pred upokojitvijo. Odmera bi morala znašati vsaj 70 %.

Razliko med dejansko odmero in potrebno odmero poskušajo delodajalci nadomestiti z obveznim dodatnim pokojninskim zavarovanjem, vključujoč tiste zavarovance, ki delajo na zdravju škodljivih delovnih mestih, in javne uslužbenke. Za vse ostale zaposlene v Sloveniji pa zakonodaja predvideva prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje, ki je lahko kolektivno ali individualno. Prostovoljno dodatno zavarovanje se financira s premijami, ki jih lahko plačujejo delodajalci, zavarovanci ali oboji. Vendar pa podatki iz leta 2009 kažejo, da so povprečne plačane mesečne premije za obvezno dodatno pokojninsko zavarovanje znašale 40 EUR, za prostovoljno pokojninsko zavarovanje pa te premije praviloma niso presegale 55 EUR (Čok et al., 2011, str. 23).

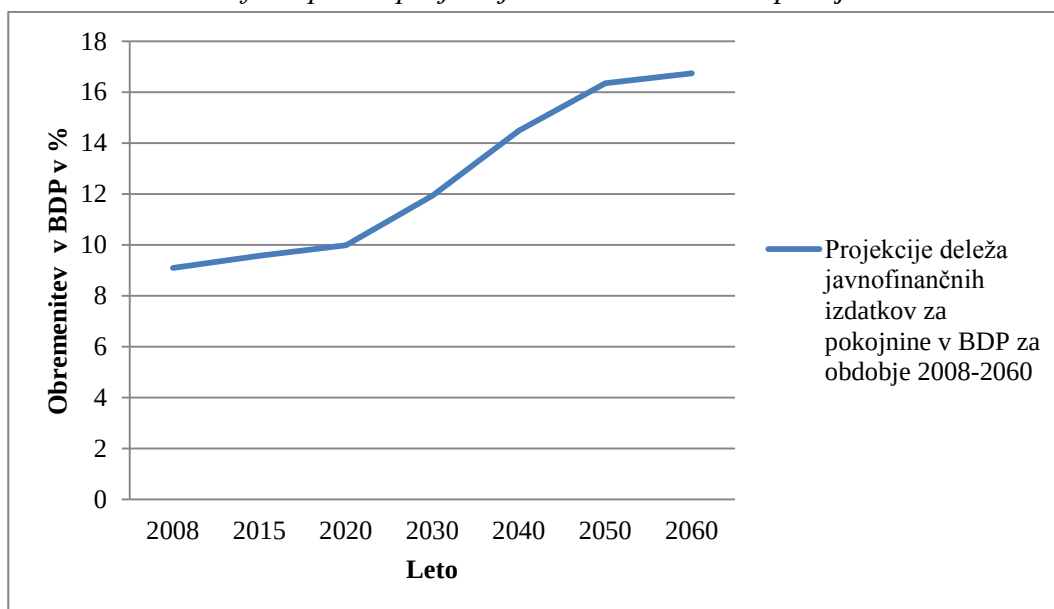
Raziskave tudi kažejo, da obseg varčevanja na mesečni ravni okrog 40 EUR v večini izračunov ne zagotavlja dovolj visokega oziroma 70 % nadomestitvenega razmerja, ki bi si

ga posameznik želel doseči z vsoto pokojnin iz prvega in drugega stebra (Čok et al., 2011, str. 23).

2.3 Obremenitev bruto domačega proizvoda

Rast odmere za pokojnino v prihodnjih desetletjih pravzaprav ni več realen scenarij, saj že zdaj predstavljajo preveliko obremenitev za naš bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP). Čok in drugi (2011, str. 15–16) so v letu 2008 izdelali projekcije deleža javnofinančnih izdatkov za pokojnine v % BDP za obdobje 2008–2060. Projekcije prikazujejo, kako se bodo povečevali javnofinančni izdatki za pokojnine, in sicer z 9,1 % BDP v letu 2008 na 16,7 % v letu 2060. To pomeni, da se bodo ti izdatki v približno petdesetih letih povečali za več kot 80 %. Rasti izdatkov po posameznih obdobji navajam v spodnjem grafikonu.

Slika 3: Grafični prikaz projekcije deleža izdatkov za pokojnine v BDP



Vir: Čok et al., *Dolgoročni pomen 2. pokojninskega stebra*, 2011, str. 16.

Ugotovim lahko, da so se te projekcije izkazale za realne oziroma celo podcenjene, saj so se javnofinančni izdatki za pokojnine v letu 2013 dvignili na do zdaj najvišjo stopnjo 11,85 %. V zadnjih dveh letih je državi le uspelo nekoliko znižati ta delež, in sicer na 10,89 % v letu 2015 (ZPIZ – Mesečni pregled april 2016, 2016).

Izdatki za pokojnine bodo v prihodnjih letih in desetletjih močno naraščali, kar bo posledično vplivalo na rast vseh izdatkov za staranje. Ti poleg izdatkov za pokojnine vključujejo tudi izdatke za zdravje, dolgotrajno oskrbo, izobraževanje, brezposelnost itd. Izdatki naj bi po srednjem scenariju narasli s sedanjih 24,7 % na kar 31,5 % BDP. To pomeni, da se bodo izdatki v tem obdobju v Sloveniji povečali med vsemi državami EU-28.

Tudi po višini izdatkov naj bi bili leta 2060 v samem vrhu med temi državami, in sicer na tretjem mestu (Ministrstvo za finance, 2015).

3 TRŽENJE STORITEV DODATNEGA POKOJNINSKEGA ZAVAROVANJA

3.1 Trženje storitev

Potočnik (2004, str. 30–34) opredeljuje storitve z naslednjimi osmimi značilnostmi:

- neopredmetenost oziroma neoprijemljivost, kar pomeni, da storitev v nasprotju z izdelki ne moremo okusiti, občutiti, slišati ali vonjati;
- praviloma neločljivost porabnika in izvajalca storitve. To pomeni, da storitve ustvarimo in porabimo sočasno;
- minljivost oziroma kratkotrajnost se nanaša na lastnost storitev, da jih ne moremo skladiščiti za kasnejšo prodajo ali uporabo;
- občutljivost na čas se nanaša na lastnost, da se kakovost storitve spreminja glede na to, kdo, kje in kdaj jo izvaja;
- težavnost ugotavljanja in nadziranja kakovosti. Ker je ocenjevanje kakovosti storitve odvisno predvsem od mnenj, vrednot in pričakovanj porabnikov, je o njihovi kakovosti precej težko podati objektivno mnenje;
- visoka stopnja tveganja: zaradi težavnosti ugotavljanja in nadzorovanja kakovosti ter občutljivosti na čas in kraj izvedbe ter izvajalce je nakup storitev bistveno bolj tvegano dejanje kot nakup izdelkov;
- prilagajanje ponudbe posebnim zahtevam porabnikov storitev: storitve v glavnem izvajamo ljudje, zato jih ni mogoče poenotiti, kar pomeni, da je zmožnost prilagajanja ponudbe in izvedbe storitve posebnim zahtevam porabnikov eno od meril kakovosti storitev;
- ustvarjanje osebnih stikov med porabnikom in izvajalcem: za storitve velja, da niso zgolj prodajne transakcije, ampak celoten proces, v katerem sta znanje in strokovnost izvajalca ključna za rezultat, ki se nanaša na raven porabnikovega zadovoljstva. Pogosto velja, da so usposobljenost, vedenje in komunikacijske sposobnosti izvajalca storitve pomembnejši kot storitev.

Trženje lahko opredelimo kot dejavnost, ki se ukvarja s prepoznavanjem in zadovoljevanjem človekovih in družbenih potreb. Ena najkrajših definicij trženja je, da je trženje dobičkonosno zadovoljevanje potreb (Kotler, 2004, str. 3). Razširjena definicija pa pravi, da se trženje razume kot ustvarjanje, promocija in posredovanje izdelkov in storitev porabnikom in podjetjem (Kotler, 2004, str. 5). Potočnik (2000, str. 47) opredeljuje, da so naloge trženja oziroma tržnikov naslednje: raziskovanje trga, tržno načrtovanje, priprava trženjskih dejavnosti, izvajanje trženjskih dejavnosti, spremljanje uspešnosti trženjskih dejavnosti, neposredno prodajanje in nadzor navedenih dejavnosti.

3.2 Trženjski splet zavarovalnih storitev

Poleg znanih elementov izdelčnega trženjskega spleta, tako imenovanih 4P, ki ga sestavljajo izdelek, cena, postavitev (na tržišču) in promocija, se je v začetku 80. let prejšnjega stoletja začel uveljavljati nov trženjski splet za storitve, in sicer so poleg omenjenih elementov izdelčnega trženjskega spleta k elementom storitvenega trženjskega spleta začeli prištevati še ljudi, fizične dokaze in izvajanje.

Izpostaviti velja, da je človeški dejavnik pravzaprav najpomembnejši element storitvenega trženjskega spleta, kar pomeni, da do določene mere določa druge elemente trženjskega spleta in bistveno vpliva na tržno vrednost storitve (Končina, 1995, str. 30).

Če torej storitveni trženjski splet »prevedem« v trženjski splet zavarovalnih storitev, ga sestavljajo naslednji elementi: storitev, cena (zavarovalna premija), tržne poti, tržno komuniciranje, ljudje, postopki pri izvajanju in fizični dokazi. V zadnjih letih pa se čedalje bolj vključuje tudi še osmi element, to je produktivnost in z njo povezana kakovost storitve (Frece - Panza, 2010, str. 34).

Bistvo trženjskega spleta zavarovalnih storitev je, da presega poteze konkurentov, poudarja moč in konkurenčno prednost zavarovalnice ali drugega izvajalca zavarovanja, dosega želen položaj zavarovalne storitve na tržišču, zavarovalne storitve pa ozavešči kot smiselno in racionalno odločitev (Frece - Panza, 2010, str. 34).

3.2.1 Zavarovalna storitev

Zavarovalno storitev lahko opredelimo kot splet dejanj med izvajalcem zavarovanja in zavarovancem z namenom zadovoljitve zavarovančeve potrebe po varnosti. Zavarovalna storitev obsega dogodke, kot so seznanitev z zavarovalnimi pogoji, svetovanje in obveščanje zavarovanca, ocenitev škod, ki jih je utrpel zavarovanec, izplačilo nadomestil za škode, uveljavljanje regresov za odškodnine in podobno (Frece - Panza, 2010, str. 35).

3.2.2 Cena oziroma zavarovalna premija

Ena izmed definicij zavarovalne premije je, da je to v denarju izražena cena zavarovalne storitve. Višina zavarovalne premije je premo sorazmerna z višino tveganja, kar pomeni, da je za večje tveganje treba plačati večjo premijo in za manjše tveganje manjšo. S plačilom zavarovalne premije preide tveganje zavarovanega predmeta oziroma v primeru pokojninskih zavarovanj je ta predmet škoda, ki bi jo lahko utrpel posameznik (npr. izpad dohodka, invalidnost, smrt itd.), z zavarovanca na zavarovalnico. Zavarovalna premija je na drugi strani običajno obratno sorazmerna s povpraševanjem, zato zavarovalnice na tržišču ponujajo različne pakete storitev, v okviru katerih lahko zavarovanec izbira med različnimi

kombinacijami zavarovalnih kritij in s tem med različnimi višinami zavarovalnih premij. Iz tega lahko razumem, da zavarovalna premija predstavlja materialno osnovo za opravljanje zavarovalne dejavnosti. Prodaja zavarovanj torej ustvarja zavarovalno premijo kot vir sredstev, ki povratno vedno omogoča ponavljanje zavarovalnega procesa. Izvajalci zavarovanj pri oblikovanju zavarovalne premije težijo k doseganju svojih poslovnih ciljev, kot so obstoj podjetja na trgu, maksimiranje dobička, najvišji tržni delež oziroma vsaj njegovo večanje, visoka kakovost storitve itd. Pri tem je pomembno, da podjetja v panogi natančno opredelijo pričakovano povpraševanje po konkretni zavarovalni storitvi, ocenijo stalne in gibljive stroške ter tudi cenovne politike konkurentov. Ne glede na zelo poseben način izračunavanja zavarovalne premije se lahko zavarovalnice glede na svoje zastavljene trženjske cilje in ciljne trge odločijo za izbor nižje zavarovalne premije, če spoznajo, da je tržišče cenovno zelo občutljivo ali konkurenca zelo močna. Znano je, da so zavarovanci najboljčutljivejši na visoke zavarovalne premije pri masovnih in obveznih zavarovanjih, zato se te med posameznimi ponudniki zavarovanj le minimalno razlikujejo (Kačar, 2010, str. 42; Panza - Frece, 2010, str. 37).

3.2.3 Tržne poti

V osnovi se tržne poti v zavarovalništvu delijo na tiste brez osebnega stika (npr. trženje po pošti, trženje po telefonu, trženje po internetu, trženje prek interaktivnih zaslonov) in tiste z osebnim stikom (npr. zavarovalni zastopniki, zavarovalnozastopniške družbe, zavarovalnopolosredniške družbe) (Panza - Frece, 2010, str. 39).

Podjetja v panogi se pogosto odločajo za trženje preko več kanalov, na primer tako preko zavarovalnih posrednikov kot tudi preko zavarovalnozastopniških družb, pri tem je uporaba kombinacije obeh oblik tržnih poti praktično pravilo, na primer podjetje najprej stopi v stik s stranko preko zaposlenega v klicnem centru, nato pa nadaljnji proces izvajanja storitve preda zavarovalnemu zastopniku.

Prav zaradi trženja preko več kanalov pa se tudi zavarovalništvo ne more izogniti morebitnim sporom na tržni poti. Panza - Frece (2010, str. 40) navaja tri oblike sporov na tržni poti:

- med različnimi ravni iste tržne poti, na primer spor med zavarovalnico in zavarovalnozastopniško družbo;
- na isti ravni tržne poti, na primer med zavarovalnopolosredniško družbo in zavarovalnim zastopnikom na istem geografskem območju;
- med dvema ali več tržnimi potmi, ki si med seboj neposredno konkurirajo, na primer zavarovalnozastopniška družba pridobi zavarovance, za katere je prej skrbel zavarovalni zastopnik.

Z vidika nadzora je za podjetja v panogi najlažje, da imajo redno zaposlene zavarovalne zastopnike, najtežje pa samostojne zavarovalnozastopniške ali posredniške družbe, ki imajo pogodbeni odnos z več med seboj neposredno konkurenčnimi podjetji. Razlog lahko iščemo v tem, da so posredniške družbe samostojni gospodarski subjekti, ki si prizadevajo za maksimizacijo dobička, zato se lahko hitro odločijo, da potencialnim porabnikom priporočajo zavarovalnico, ki jim ponudi najvišjo provizijo (Panza - Frece, 2010, str. 41).

Omeniti velja tudi lokacijo izvajanja storitev. V procesu izvajanja storitve ločimo tri načine prostorske interakcije med storitveno organizacijo in porabnikom, in sicer lahko interakcija poteka tako, da stranka pride k izvajalcu storitve, izvajalec storitve pride k stranki ali pa stranka in izvajalec storitve nimata neposrednega stika. V okviru trženja pokojninskih zavarovanj je najpogostejša oblika prihod izvajalca storitve (npr. zavarovalnega zastopnika) k stranki. Opozoriti velja, da pri tem lokacija ni pomembna, zadostuje že primerna bližina, kar zagotavlja, da bo izvajalec prišel pravočasno in storitev opravil v okviru obljubljene kakovosti (Potočnik, 2000, str. 146).

3.2.4 Tržno komuniciranje

Tržno komuniciranje je proces, ki vključuje organizacijo, sredstva, metode in sporočila, s katerimi podjetja v zavarovalništvu spodbujajo potrebo in željo po varčevanju. Glavna elementa pri komuniciranju sta pošiljatelj in prejemnik, pri tem pa sta glavni funkciji komuniciranja sprejem in dekodiranje sporočila, ki ga je pošiljatelj poslal prejemniku. Za pošiljatelja je uspeh, če je prejemnik prejel sporočilo in dekodiral njegov namen tako, kot ga je oddal pošiljatelj. Pogosto pa se tudi zgodi, da sporočila ne dosežejo svojega namena zaradi različnih motenj, kot so predolgo, nejasno, dvoumno, neprimerno sporočilo itd. Nemalokrat pa je vzrok za nedoseganje ciljev tudi nezainteresiranost porabnika (Panza - Frece, 2010, str. 41–42).

Tržno komuniciranje je lahko osebno ali neosebno. Osebno komuniciranje poteka med dvema ali več osebami in je zlasti v zavarovalništvu zelo učinkovito zaradi možnosti predstavitve storitve in osebnega vpliva (osebna prodaja, telefonsko trženje). Osebno prodajo in telefonsko trženje lahko učinkovito izvaja le strokovno usposobljeno osebje, ki mora biti prodorno, iznajdljivo, vztrajno, motivirano in pripadno podjetju. Neosebno komuniciranje zajema sporočila v tiskanih medijih, po radiu in televiziji, preko spleta itd. Pri tem pa se podjetje lahko odloči, ali bo oglaševalo zavarovalno storitev, skupino storitev ali podjetje kot celoto. Posebno pozornost mora podjetje posvetiti oblikovanju sporočila, saj ni vprašanje komunicirati ali ne komunicirati, ampak komu in kako sporočiti. Za oblikovanje sporočila podjetja v zavarovalniški panogi najpogosteje najamejo oglaševalske agencije, ki se trudijo v oglas vključiti simbole, oznake in pojme, ki jih bo porabnik znal pravilno dekodirati in razumeti njihovo sporočilo (Panza - Frece, 2010, str. 43–44).

V okviru tržnega komuniciranja pri trženju pokojninskih zavarovanj nikakor ne smemo spregledati tudi pojma pospeševanje prodaje. Pospeševanje prodaje je sestavljeno iz številnih dejavnosti, s katerimi podjetja spodbujajo večje oziroma hitrejše nakupovanje zavarovalnih storitev. K temu sodijo tako ukrepi, ki se nanašajo na zaposlene (npr. dodatno nagrajevanje za presežen plan prodaje), kot ukrepi, ki se nanašajo na porabnike (npr. nagradne igre, plačilo druge premije, paketni popusti) (Panza - Frece, 2010, str. 46).

3.2.5 Ljudje

Ljudje oziroma človeški dejavnik je pri zavarovalnih storitvah visoko pozicioniran in ima pomemben vpliv na izdelavo in prodajo zavarovalne storitve (Končina, 1995, str. 198). Področje kadrovanja je zato ključni vsebinski del trženjskega spleta. Glede na raven pogostosti in raven, do katere so vključeni v trženjske dejavnosti, lahko zaposlene razdelimo na ljudi, ki izvajajo trženjske dejavnosti, ljudi, ki ne opravljajo trženjskih dejavnosti, vendar imajo pogost neposreden stik s strankami, vplivne ljudi, ki so vključeni v oblikovanje trženjskega spleta, in druge zaposlene, ki opravljajo podporne funkcije v trženju storitev (Panza - Frece, 2010, str. 46–47).

3.2.6 Fizični dokazi

Osnovne lastnosti zavarovalnih storitev narekujejo, da je pri izvedbi zavarovalne storitve nujna fizična podpora. Fizični dokaz je torej zavarovalna polica s pogoji posameznega zavarovanja, ki jo podpira obljuba zavarovalnega zastopnika oziroma izvajalca zavarovanja, da mu bo stal ob strani, ko se bo zgodil zavarovalni primer. Izvajalci zavarovanj zato poskušajo fizično podpreti zavarovalno storitev še z kratkimi izvlečki iz zavarovalnih pogojev, prospekti, katalogi, brošurami, sprotnim obveščanjem itd. (Panza - Frece, 2010, str. 47).

3.2.7 Izvajanje storitev

Pri izvajanju zavarovalne storitve kot elementu storitvenega trženjskega spleta je treba posebej razumeti, da zavarovalna storitev ni dokončno izdelana pred njeno prodajo, ampak se njena »proizvodnja« zaključi šele, ko pride do škodnega dogodka oziroma v primeru pokojninskih zavarovanj do upokojitve zavarovanca. V obdobju trajanja zavarovanja namreč tako ponudnik zavarovalne storitve kot tudi zavarovanec opravita veliko dejanj, ki temeljijo na zavarovalnih pogojih. Vsa ta dejanja končno opredeljujejo kakovost zavarovalne storitve (Končina, 1995, str. 264).

4 EMPIRIČNA RAZISKAVA

V prvi fazi raziskovalnega dela zaključne strokovne naloge sem najprej pregledal vire sekundarnih podatkov. V drugi fazi pa sem najprej na podlagi virov sekundarnih podatkov in na podlagi znanja, pridobljenega med izdelavo zaključne strokovne naloge, pripravil poglobljen intervju s strokovnjakom s področja trženja pokojninskih zavarovanj. Ugotovitve sem na koncu preveril z anketo.

4.1 Pregled že opravljenih raziskav

Glavni vir sekundarnih podatkov je bila pregledana literatura s področja obravnavane tematike in obstoječe raziskave. Z vidika ustreznosti in obširnosti se mi je zdela posebej zanimiva raziskava Kapitalske družbe iz leta 2007. Nekatere ugotovitve iz te raziskave bom navedel v nadaljevanju.

Kot je bilo že omenjeno, je z namenom preverjanja odnosa Slovencev do starosti in varčevanja za starost Kapitalska družba pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d. d., v letu 2007 izvedla istoimensko raziskavo. Cilj raziskave je bil vpogled v stališča in vidike konceptov, povezanih s pokojninskim sistemom.

Z vidika odnosa do pokojninskega sistema navajajo v poročilu raziskave naslednje ugotovitve (Kapitalska družba, 2007, str. 2):

- posamezniki izražajo odkrit dvom o primernosti pokojnin, ki jih bo za starost zagotovila država, hkrati pa kažejo težnje po aktivni lastni vpletenosti v varčevanje za starost. Pri tem je opaziti visok razkorak med zavedanjem in dejanskim stanjem;
- večina oziroma kar 84 % vprašanih je mnenja, da bodo sami poskrbeli za finančno neodvisno starost in ne računajo na pomoč države pri zagotavljanju primernih pokojnin.
- odnos do pokojninskega sistema v Sloveniji je bolj negativen kot pozitiven; posamezniki izražajo zmedenost tako na ravni pokojninskega sistema kot celote kot na ravni posameznih produktov.

Z vidika varčevanja za starost pa med drugim navajajo naslednje ugotovitve (Kapitalska družba, 2007, str. 2):

- anketiranci slabo poznajo produkte dopolnilnega pokojninskega zavarovanja, saj 38 % vseh vprašanih trdi, da imajo sklenjeno individualno obliko varčevanja (uradni podatek trga je 10 %);
- slabo je poznavanje produktov dopolnilnega pokojninskega zavarovanja (v nadaljevanju DPZ) tudi med varčevalci za DPZ, kar 36 % jih je navedlo ponudnika, pri katerem imajo sklenjeno DPZ, ali pa sploh ne vedo, kje ga imajo sklenjenega;

- poznavanje ponudnikov DPZ je slabo, saj so kot ponudniki DPZ v veliki meri udeležene kar vse zavarovalnice na trgu. Pravilno so navedli le 2 od 18 podjetij, ki izvajajo ta zavarovanja;
- pri vidiku varčevanja za starost posamezniki povezujejo varčevanje za starost s konkretnimi produkti za tovrstno varčevanje. Kot najprimernejši produkti štejejo sklade in pokojninska oziroma rentna varčevanja/zavarovanja.

4.2 Raziskava o problematiki nižanja pokojninskih odmer

4.2.1 Poglobljen intervju

Poglobljen intervju sem opravil z gospo Sonjo Gostišo, ki je v podjetju Sklad obrtnikov in podjetnikov zaposlena kot mentor trženja. Pogovor je potekal v prostorih Sklada obrtnikov in podjetnikov, in sicer v torek, 14. 6. 2016, med 7.30 in 8.15. Potekal je tako, da sem kot izpraševalec postavljajl vnaprej pripravljena odprta vprašanja, intervjuvanka pa je nanje odgovarjala. Z namenom natančnejšega in lažjega zapisa vsebine in izogibanja napačnim sklepom sem intervju ves čas snemal s pomočjo mobilnega telefona. Intervjuvanka nas je opozorila, da so vsi odgovori na vprašanja le njeno lastno mnenje in ne nujno tudi mnenje podjetja ali drugih podjetij in strokovnjakov v panogi.

Ugotovitve iz poglobljenega intervjuja so naslednje:

- ozaveščenost ljudi v zvezi s pokojninsko problematiko se je v zadnjih nekaj letih povečala, pričakovati pa je, da se bo še povečevala, predvsem ker se bo v prihodnjih letih upokojila večina predstavnikov tako imenovanje »baby boom« generacije in se bo pokazalo realno stanje višine pokojnin;
- najbolj ozaveščeni so tisti, ki vidijo slab položaj pri svojih starših, sorodnikih itd.;
- pravi čas za začetek varčevanja je takoj, ko začnemo prejemati nek redni dohodek. To pomeni, da bomo tako lahko že z relativno nizkimi zneski nekaj privarčevali za varno starost;
- večina mladih (starih 20, 25 let) nikakor ne razmišlja o pokojnini tako, da bi že začeli varčevati;
- v sklenitev dodatnih varčevanj je lažje prepričati osebo, ki že nekaj varčuje in je tako kolikor toliko seznanjena z dejanskim stanjem;
- otroci staršev, ki imajo sklenjeno dodatno pokojninsko zavarovanje, se lažje odločajo za sklenitev tovrstnih varčevanj. Obstaja torej nek prenos zavedanja med generacijami;
- pri trženju zavarovanj je tako za podjetje kot za varčevalce pomembno imeti dobrega in poštenega svetovalca, ki potencialne varčevalce takoj seznani z realnostjo donosov njihovih zavarovalnih polic. To se dolgoročno obrestuje;

- varčevalci, ki imajo varčevanje urejeno v drugem pokojninskem stebru delodajalca, so pogosto prepričani, da je to dovolj in bodo s temi prihranki lahko nadomestili primanjkljaj iz državnih pokojnin.

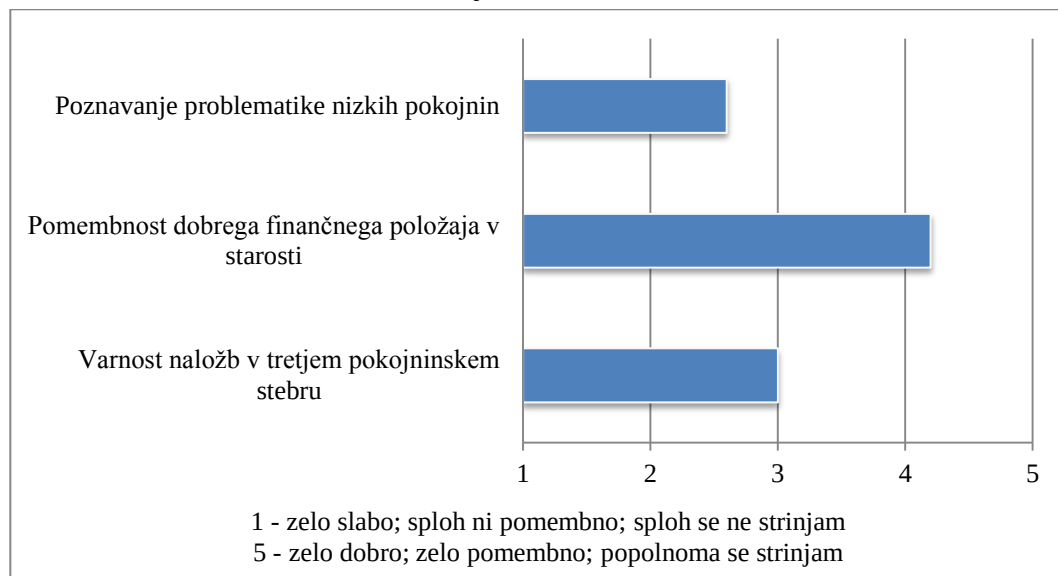
4.2.2 Anketni vprašalnik

V zadnji fazi sem želel nekatere ugotovitve, pridobljene iz sekundarnih podatkov in poglobljenega intervjuja, preveriti na večjem vzorcu ljudi. Namen ankete je torej bil ugotoviti, kako dobro se študenti in ljudje, ki so pred kratkim dobili prvo zaposlitev, zavedajo pokojninske problematike in kakšen je odziv nanjo. Cilj ankete je bil narediti vpogled v stališča mladih glede varčevanja na splošno in odnos do varčevanja v tretjem pokojninskem stebru.

Anketo sem izvedel prek spleta, in sicer prek spletne ankete Enka.si. Namenjena pa je bila mladim, torej predvsem študentom, ki se bodo v prihodnjih letih zaposlili in zaposlenim, ki so se pred kratkim zaposlili. V vzorec sem uspel zajeti ustrezne enote, saj je kar 76 odstotkov sodelujočih bilo uvrščenih v starostno skupino od 20 do 30 let, 22 odstotkov pa v starostno skupino od 31 do 40 let (razporeditev po starostnih skupinah si lahko ogledate v prilogah). Zbiranje podatkov je potekalo med 22. junijem in 1. julijem 2016, v tem času pa sem v vzorec uspel zajeti 100 enot. Pri tem je bila razporeditev med obema spoloma dokaj enakomerna, saj so 52 odstotkov sodelujočih predstavljale osebe moškega spola, 48 odstotkov pa osebe ženskega spola (grafični prikaz si lahko ogledate v prilogah). Vsak anketiranec, ki je uspešno sodeloval v anketi, je odgovoril na 13 različnih vprašanj, pri čemer moram opozoriti, da ste bili dve vprašanji takšni, da sta se prikazovali glede na prejšnjih odgovor anketiranca. Anketa je vsebovala tako odprte kot tudi zaprte tipe vprašanj. Anketirance sem k sodelovanju povabili preko individualnih vabil in z deljenjem povezave do ankete preko različnih skupin na spletnem družbenem omrežju Facebook.

V nadaljevanju bom prikazal rezultate analize ključnih vprašanj v okviru ankete. Analiza preostalih vprašanj in vsebina vprašalnika pa se nahajata v prilogah.

Slika 4: Grafični prikaz poznavanja problematike nizkih pokojnin) na petstopenjski ocenjevalni lestvici



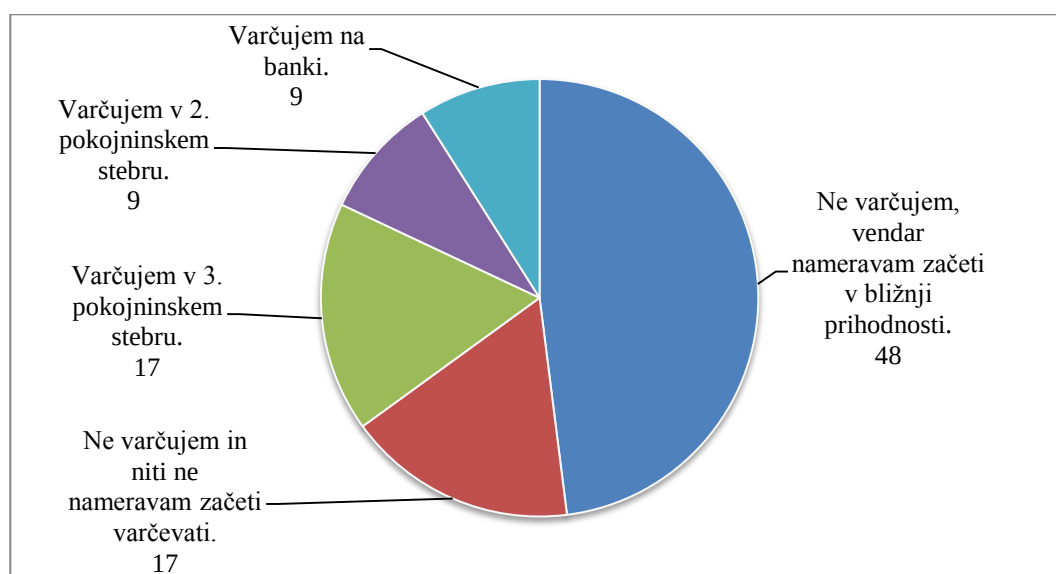
Anketiranci so svoje poznavanje pokojninske problematike na petstopenjski lestvici ocenili s povprečno oceno 2,6. To kaže, da je poznavanje pokojninske problematike med anketiranci podpovprečno. Pri tem jih je kar 78 % mnenja, da njihovo poznavanje problematike ni dobro, 49 % pa jih je mnenja, da je njihovo poznavanje pokojninske problematike slabo (28 %) oziroma zelo slabo (21 %). Na drugi strani je 14 % anketirancev svoje poznavanje pokojninske problematike ocenilo kot dobro, le 8 % anketirancev pa kot zelo dobro.

Anketiranci, ki pokojninske problematike ne poznajo dobro, najpogosteje menijo, da bi se o tem problemu morali seznaniti sami, da bi o tem morali biti bolje poučeni med šolanjem/študijem in da bi o tem problemu morali pogosteje poročati mediji. Med anketiranci, ki področje pokojninske problematike poznajo zelo dobro, pa je največ takšnih, ki so te informacije pridobili od delodajalca, iz medijev, od oseb, ki se ukvarjajo z zavarovalništvom, in iz drugih virov.

Pomembnost dobrega finančnega položaja in finančne neodvisnosti v starosti so anketiranci na petstopenjski lestvici ocenili s povprečno oceno 4,2. To kaže, da je želja po varni starosti zelo velika.

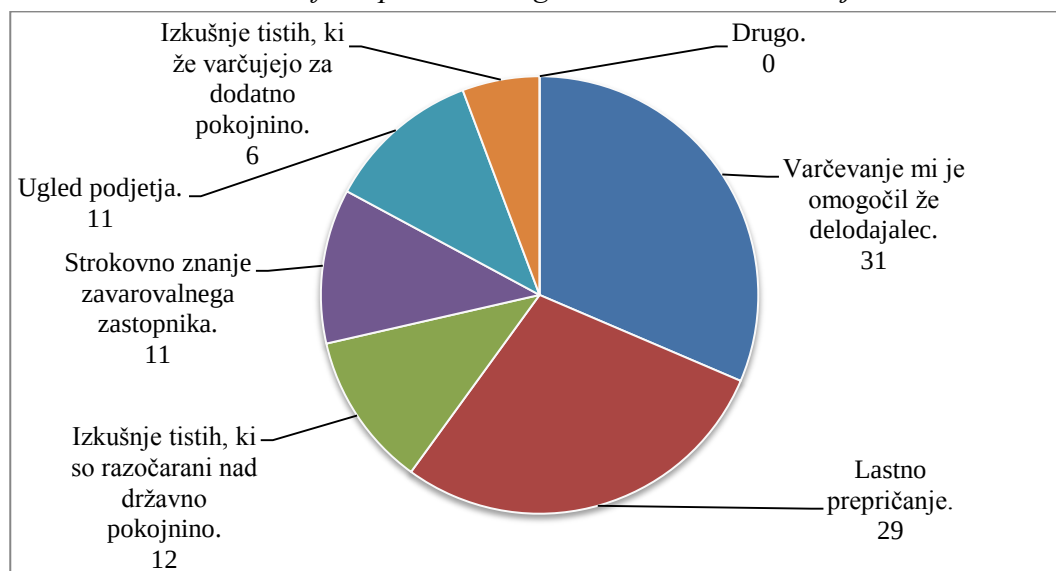
Anketirance sem tudi spraševal, ali se jim zdi varčevanje v obliki življenjskega zavarovanja, skladov in drugih prostovoljnih dodatnih pokojninskih zavarovanj varna naložba za njihovo starost. Njihova povprečna stopnja strinjanja s to trditvijo je bila na petstopenjski lestvici 3. Anketiranci torej ocenjujejo tovrstne naložbe kot srednje varne.

Slika 5: Grafični prikaz varčevanja za dodatno pokojnino oziroma varno finančno starost v %



Na vprašanje o tem, ali že varčujejo za dodatno pokojnino oziroma varno finančno starost, je kar 48 % anketirancev odgovorilo, da še ne varčujejo, vendar nameravajo začeti varčevati takoj, ko bodo začeli prejemati reden dohodek. Iz tega lahko sklepam, da obstaja med študenti velika potreba po začetku varčevanja. 17 % vseh vprašanih nima namena začeti varčevati. Enak odstotek jih varčuje tudi v tretjem pokojninskem stebru. V drugem pokojninskem stebru in na banki jih varčuje 9 %.

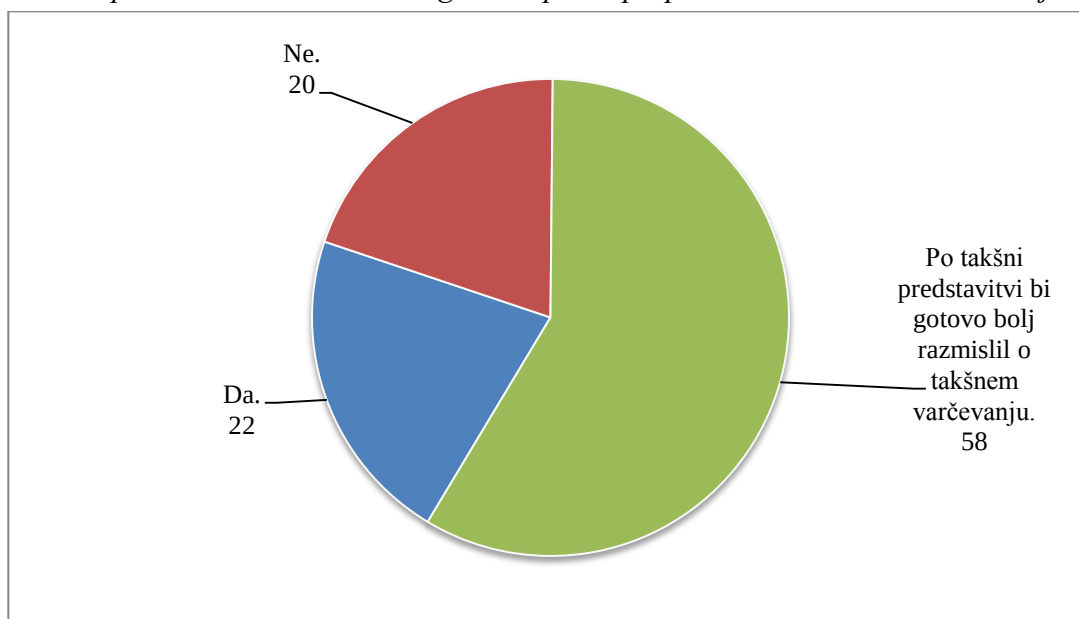
Slika 6: Grafični prikaz razlogov za začetek varčevanja v %



Izmed vseh anketirancev, ki že varčujejo za dodatno pokojnino oziroma varno finančno starost (takšnih je bilo 35), je bilo največ takšnih, ki jim je varčevanje omogočil že delodajalec. Takih je bilo 31 %. 29 % vseh vprašanih se je za varčevanje odločilo na podlagi lastnega prepričanja, da je treba za dodatno pokojnino nekaj privarčevati. Slabe izkušnje

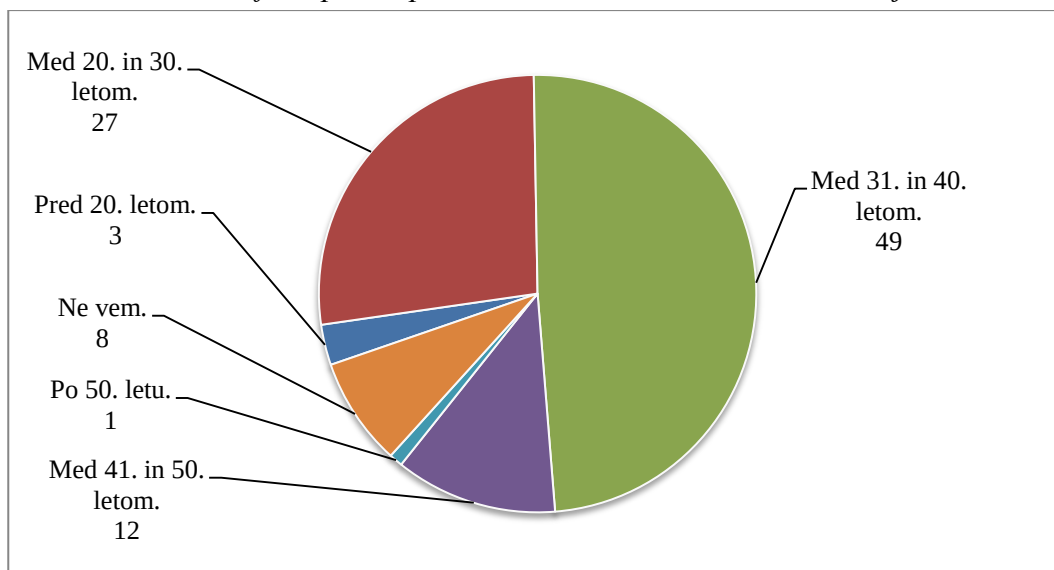
oziroma razočaranje nad pokojnino ostalih ljudi je bil zadosten razlog za odločitev za varčevanje za pokojnino pri 12 % anketirancev. Zanimivo je, da je 11 % vseh varčevalcev prepričalo strokovno znanje zastopnika, enak odstotek vprašanih pa se je za varčevanje odločil na podlagi ugleda podjetja, pri katerem so sklenili zavarovalno polico. Omeniti velja še, da je 6 % takšnih, ki so se za varčevanje odločili na podlagi izkušenj ostalih.

Slika 7: Grafični prikaz mnenja anketirancev o tem, ali bi jih iskrenost, poštenost in strokovna podkovanost zavarovalnega zastopnika prepričala v sklenitev zavarovanja v %



Ostale anketirance, ki še ne varčujejo za dodatno pokojnino, sem v naslednjem vprašanju spraševal, ali bi jih iskrenost, poštenost in strokovna podkovanost prepričale v varčevanje za dodatno pokojnino. Na to vprašanje je odgovorilo 65 sodelujočih v anketi. 20 % jih je bilo mnenja, da nanje ne bi vplivalo in se tudi v tem primeru ne bi odločili za varčevanje. Preostali anketiranci so bili mnenja, da bi to vplivalo na njihovo odločitev, in sicer jih je bilo 22 % mnenja, da bi jih takšen zavarovalni zastopnik prepričal v varčevanje, 58 % pa jih je bilo mnenja, da bi po takšni predstavitvi vsaj temeljito razmisliti o varčevanju.

Slika 8: Grafični prikaz primerne starosti za začetek varčevanja v %



Sodelujoče v anketi sem tudi spraševal, kdaj bi bila po njihovem mnenju primerna starost za začetek varčevanja za dodatno pokojnino. Skoraj polovica (49 %) jih je mnenja, da je to obdobje med 31. in 40. letom starosti, 27 % pa jih je mnenja, da je to treba storiti že prej, in sicer med 21. in 30. letom. Vse ostale skupine starosti so bile precej manj zastopane, in sicer jih je 12 % menilo, da je primerna starost med 41. in 50. letom, 3 % jih je bilo mnenja, da je to treba storiti pred 20. letom, 1 % pa po 50. letu starosti. Preostalih 8 % anketiranih se glede tega ni želelo opredeliti oziroma niso znali natančno presoditi, kdaj je primeren čas.

Glavne ugotovitve iz rezultatov ankete:

- Poznavanje pokojninske problematike študentov in oseb, ki so se pred kratkim zaposlile, je relativno slabo.
- Čeprav je poznavanje relativno slabo, pa so anketiranci mnenja, da je dovolj razpoložljivih informacij in odgovornost za neseznanjenost prevzemajo nase. V prihodnje bi ustrezne institucije vsekakor morale razmisliti o tem, kako spodbuditi izobraževanje ljudi o pokojninski problematiki.
- Izkaže se, da so anketiranci, katerih starši že varčujejo v 3. pokojninskem stebru, bolj naklonjeni tovrstnim varčevanjem in so tudi že sami začeli varčevati ali pa izražajo željo po začetku varčevanja v prihodnosti.
- Anketiranci izražajo veliko potrebo po finančno neodvisni starosti, je pa na drugi strani tudi zavedanje, da bodo za to poskrbeti sami, relativno nizko.
- Varčevanje v obliki življenjskega zavarovanja, skladov in drugih prostovoljnih zavarovanj ocenjujejo kot srednje varno.
- Visok je tudi delež anketiranih, ki bi zaradi iskrenega, poštenega in dobro strokovno podkovanega zastopnika bolje razmislili o varčevanju, nekaj pa je tudi takšnih, pri katerih bi bil to glavni razlog za odločitev.

5 PREDLOGI ZA IZBOLJŠAVO TRŽENJA PRODUKTOV DODATNEGA POKOJNINSKEGA ZAVAROVANJA

S pomočjo prebrane literature in izvedene raziskave sem prišel do naslednjih predlogov za izboljšavo pokojninskih zavarovanj:

- Podjetjem v panogi predlagam, naj posebno pozornost posvetijo pozicioniranju svoje ponudbe, saj pri tem pogosto prihaja do napak. Potočnik (2004, str. 206) navaja naslednje najpogostejše napake podjetij na tem področju: ne poudarijo dovolj svojih prednosti (podpozicioniranje); preveč poudarjajo prednosti, ki jih sploh nimajo (nadpozicioniranje); nejasno, zmedeno oziroma prepogosto pozicionirajo storitve; dvomljivo pozicionirajo, če kupci ne verjamejo trditvam o kakovosti, ceni in značilnosti storitve. Izhajajoč iz lastne raziskave in raziskave Kapitalske družbe, da ljudje slabo poznajo problematiko nizkih pokojnin in produkte dodatnega pokojninskega zavarovanja, podjetjem v panogi priporočam, da bolj poudarjajo vse prednosti svojih produktov in to s trdnimi argumenti. Vsekakor bi k manjši zmedi pripomoglo tudi redkejša prenavljanje produktov oziroma spreminjanje le tistih značilnosti, ki so nujne zaradi uskladitve z zakonodajo. To bi dolgoročno vodilo tudi v večje zaupanje v produkte v okviru tretjega stebra predvsem v smislu značilnosti in kakovosti storitev.
- Zaradi vse ostrejšše konkurence na področju pokojninskih zavarovanj na slovenskem trgu je za podjetja v panogi zelo pomembno, da pridobijo širšo prepoznavnost. To podjetja počnejo prek internetnih oglasov, oglasov v tiskanih medijih, televizijskih oglasov, oglasov na radiu in podobno. Stroški oglaševanja so po navadi zelo visoki, zato morajo podjetja dobro pretehtati, ali bodo koristi večje od stroškov. Priporočam, da podjetja v svoje oglase vključijo znane osebnosti, ki bi mladim približale tovrstna zavarovanja. Kotler (2004, str. 596) poudarja, da moramo biti pri izbiri slavne osebnosti zelo pazljivi, saj mora imeti pozitiven vpliv in predvsem ustrezati storitvi, ki jo predstavlja. Vsekakor mora podjetje za izdelavo oglasov najeti profesionalne oglaševalske agencije, ki mu o tem lahko najbolj svetujejo. Na koncu pa se mora podjetje odločiti, koliko izpostavitve bo imel posamezen oglas. Veliko oglaševalcev verjame, da je za uspeh oglasa potrebno veliko izpostavitve ciljnemu občinstvu, spet drugi pa trdijo, da se ljudje po več izpostavitvah oglasov nanje ne odzovejo več (po navadi se to zgodi po tretji ponovitvi) ali pa jih celo začnejo motiti. Kotler (2004, str. 600) je mnenja, da je potrebno veliko ponovitev in ne zagovarja trditve treh izpostavitve oglasov (pri prvi ponovitvi se gledalec navadno vpraša, kaj je to, pri drugi, kaj s tem, tretja ponovitev pa je opomin za nakup, če se nismo odločili za nakup po drugi ponovitvi), saj je po njegovem potrebno veliko ponovitev, da potencialni kupec vsaj trikrat oglas tudi vidi.
- Glede na to, da so anketiranci mnenja, da je sklenitev zavarovanja vsaj deloma odvisna od iskrenosti, poštenosti in strokovne podkovanosti zavarovalnega zastopnika, bom v nadaljevanju opredelil nekaj predlogov zanje. Ziglar (2000, str. 41) se denimo osredotoča na videz prodajalca, in sicer poudarja, da sodobni prodajalec ni cirkuški igralec ali kričač, oblečen v karirast plašč s pasom, niti ni vsiljiv. Sodoben profesionalen

prodajalec mora biti kot harvardski MBA-jevec, pa čeprav ni dokončal srednje šole. Poleg tega se nenehno izobražuje, zna delati z računalnikom in pozna zakonitosti trga. Iz tega lahko sklepamo, da mora zastopnik na terenu skrbeti tudi za svoj osebni videz, ne le za svoje strokovno znanje, saj v bistvu poleg storitve »prodaja tudi sebe«. Ziglar (2000, str. 54–55) poudarja, da mora zastopnik iskati potencialne kupce zavarovanj vedno in ne le, ko zavestno dela. Priložnost za nagovarjanje potencialnih kupcev je lahko kjerkoli in kadarkoli, na primer na zabavi, v trgovini, restavraciji ali klubu. Ziglar (2000, str. 86) opozarja tudi, da mora biti zavarovalni zastopnik gospodar svojega časa, če hoče kakovostno opraviti svojo storitev za vse stranke. Pomembna sta organiziranost in disciplinirano držanje urnika. Predlaga, da prvo potencialno stranko pokličejo vsak dan ob istem, določenem času, saj je dejstvo, da ne delajo redno ali ob točno določenem času, odločilni razlog za neuspeh.

- V zavarovalništvu je pogosta praksa, da je prvi stik med izvajalcem zavarovanja in potencialno stranko prav klic, ki ga opravi referent klicnega centra. Zato je nujno v tej fazi narediti dober vtis na stranko, saj ima ta klic velik vpliv na nadaljnji razvoj dogodkov. Med uvajanjem mora podjetje izučiti zaposlenega v klicnem centru, da zna poslušati in postavljati učinkovita vprašanja, nadzorovati in usmerjati pogovor, razbrati prodajne signale in vedeti, kako in kdaj končati pogovor (Starman et al., 1994, str. 113). O potencialnem kupcu mora zbrati čim več informacij in jih voditi v bazi podatkov, zaželeno pa je, da sta referent klicnega centra in zavarovalni zastopnik v neposrednem stiku in si posredujeta čim več informacij o potencialni stranki. Pri klicanju potencialnih kupcev morajo podjetja v panogi posebno pozornost posvetiti tudi stopnji dosegljivosti, in sicer je dosegljivost odvisna od letnega časa, dneva v tednu, ure klicanja in vremena. Raziskave kažejo, da je stopnja dosegljivosti od aprila do septembra nekoliko nižja, v jesenskih in zimskih mesecih pa nekoliko višja. Najvišjo stopnjo dosegljivosti je mogoče doseči v popoldanskem času med 15.30 in 21. uro ob deževnem vremenu. Prav tako pa so za klicanje najugodnejši prvi trije dnevi v tednu, proti koncu tedna pa stopnja dosegljivosti upada (Starman et al., 1994, str. 116). Omeniti velja še pristop ravnanja s potencialnimi kupci, ki so razočarani z vsesplošnim stanjem na področju pokojnin. Nema lokrat se namreč zgodi, da klicane osebe zmerjajo in žalijo prodajalce pokojninskih zavarovanj. V takem primeru je klicane osebe najbolje opozoriti, da boste odložili telefon, če se bo psovanje nadaljevalo, če se to še vedno nadaljuje, pa je najbolje telefon res odložiti. Pomembno je, da taki stranki damo nekaj minut časa za pomiritev in jo nato spet pokličemo, obstaja namreč velika verjetnost, da bo oseba na drugi strani osramočena in bo čutila, da se vam mora oddolžiti. Takšne stranke nato najlažje privolijo v srečanje z zavarovalnim zastopnikom in se tudi pogosto odločijo za sklenitev zavarovalne police (Ziglar, 2000, str. 238). Pri strankah, ki jih zaradi njihovega natrpanega urnika nikakor ne uspemo dobiti na telefon, pa je najbolje ubrati pristop klicanja zgodaj zjutraj, okrog 7.30 ali pa še prej, saj so takrat ljudje še polni energije in nas zato lažje poslušajo. Pomaga tudi, da ljudje, ki veliko delajo in začenjajo zelo zgodaj, zelo spoštujejo in celo občudujejo ljudi s podobnimi navadami, kot jih imajo sami (Ziglar, 2000, str. 79).

- Tako zaposlenim v klicnih centrih kot tudi zavarovalnim zastopnikom na terenu svetujem, naj si prizadevajo za dogovarjanje terminov za srečanje s potencialnim kupcem zavarovalnih storitev v jutranjih ali zgodnjih popoldanskih urah. Raziskave namreč kažejo, da se 70 odstotkov prodaje zgodi med 7. in 13. uro, 20 odstotkov med 13. in 16. uro, 10 odstotkov pa po 16. uri. Razlog za to je, da smo ljudje v zgodnjih urah dneva bolj polni energije, bolj optimistični in dovzetnejši za spremembe (Ziglar, 2000, str. 280). Podjetja v panogi lahko tudi z dogovarjanjem zgodnejših terminov poskusijo povečati prodajo.

SKLEP

Ugotovim lahko, da študentje oziroma osebe, ki so se pred kratkim zaposlile, niso seznanjeni z realnostjo višine pokojnine, ko se bodo upokojevali. Čeprav so sami mnenja, da je dostopnih dovolj informacij o tej problematiki, delim mnenje s strokovnjaki, da bi lahko bili ljudje o tem bolj ozaveščeni že med šolanjem in študijem. Smiselno se mi zdi, da se o tej problematiki predstavi realno stanje danes in v prihodnosti. To bi dolgoročno vsekakor prispevalo k boljšemu reševanju te problematike v smislu, da bi se ljudje v aktivni dobi pripravili na določen izpad dohodka v starosti. Iz rezultatov ankete lahko izluščim, da je želja po dobri finančni preskrbljenosti v starosti pri ljudeh močno prisotna, poiskati je torej treba le še pot za doseg tega cilja. Zgled za to lahko iščemo pri nekaterih drugih evropskih narodih, ki za tovrstna varčevanja namenijo nekajkrat večja sredstva, kot jih namenimo v Sloveniji. Zaskrbljujoče je, da smo v tem pogledu na samem repu med državami članicami EU-28. Ukrepi so nujno potrebni, pri tem pa morajo ustrezne institucije takoj začeti spodbujati državljane k iskanju informacij v zvezi s pokojninsko zakonodajo.

Med raziskavo se je izkazalo, da so ocene strokovnjakov o tem, kdaj je primeren čas za začetek varčevanja za dodatno pokojnino, in ocene anketiranih precej podobne. Vsi se strinjajo, da je treba začeti čim prej oziroma takoj, ko začnemo prejemati nek redni dohodek. Rezultati so pravzaprav presenetljivi, saj raziskave tržnega deleža podjetij v panogi kažejo, da ima trenutno dodatno pokojninsko varčevanje oziroma zavarovanje sklenjenih le nekaj odstotkov vseh zaposlenih. Smiselno se mi zdi, da se v prihodnosti izvedejo še nadaljnje raziskave, zakaj nakupna namera obstaja, do dejanskega nakupa oziroma sklenitve zavarovalnih polic pa ne prihaja. Zanimivo bi bilo videti, ali je problematika v tem, da ljudje v resnici nimajo pravega namena sklenitve zavarovanja, ali je problematika v neustreznem trženju storitev podjetij v panogi.

Kasnejša zaposlitev mladih vsekakor vpliva na zamik začetka varčevanja za dodatno pokojnino. Mladi danes vse kasneje najdejo prvo pravo zaposlitev in delajo preko študentskega servisa. V tem času pa zelo majhen odstotek študentov resno razmišlja ali celo sklene zavarovanje. Glede na to, da je po oceni anketirancev najprimernejši čas za začetek varčevanja med 31. in 40. letom starosti, lahko ugotovim, da v prvih letih po zaposlitvi

ljudje še ne razmišljajo o začetku varčevanja za dodatno pokojnino, saj jim je prioriteta nakup avtomobila, nepremičnine ali česa drugega.

LITERATURA IN VIRI

1. Akvizitor – Zavarovalna zastopniška družba. Dodatna pokojninska zavarovanja. Najdeno 21. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.akvizitor.si/default.asp?mID=menu_zavarovalnistvo&pID=dod_pok_zav
2. Balkovec, J. (2000). *Skrb za osebno premoženje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
3. Berk Skok, A. (2012). *Predlog zasnove in uvedbe P-računov v tretjem pokojninskem stebru*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
4. Bogataj, D. (2015). *Predčasno upokojevanje v odvisnosti od rasti produktivnosti in življenjskih stroškov*. Šempeter pri Novi Gorici: Medifas.
5. Čok, M., Košak, M., Berk Skok, A., & Sambt, J. (2011). *Dolgoročni pomen 2. pokojninskega stebra*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. European Commission. (2015). *The 2015 Ageing Report, Economic and budgetary projections for the 28 EU Member States (2013–2060)*. Luxembourg: Publication Office of the European Union.
7. Eurostat. (2016). *Enemployment Statistics*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7412086/3-31052016-AP-EN.pdf/d9ad7f43-ce6d-494b-8777-f30d42505328>
8. Finančna uprava Republike Sloveniji – FURS (2016). *Lestvice za odmero dohodnine in olajšave za leto 2016*. Najdeno 26. avgusta 2016 na spletnem naslovu http://www.fu.si/fileadmin/Internet/Davki_in_druge_dajatve/Podrocja/Dohodnina/Letna_odmera_dohodnine/Opis/Lestvica_za_leto_2016.pdf.
9. Kačar, T. (2010). *Osnove zavarovalništva*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
10. Kačič, M. (2014, 3. marec). Počasi zmanjkuje delavcev za pokojnine. Najdeno 18. avgusta na spletnem naslovu <http://pokojninsko.finance.si/8358038>.
11. Kapitalska družba. (2007, september). *Odnos Slovencev do starosti in varčevanja za starost*. Najdeno 26. junija 2016 na spletnem naslovu http://www.kapitalskadruzba.si/_files/428/raziskava_odnos_do_starosti.pdf
12. Končina, M. (1995). *Trženje osebnih in premoženjskih zavarovanj na slovenskem zavarovalnem trgu*. Ljubljana: samozaložba.
13. Kotler, P. (2004). *Management trženja* (11. izdaja). Ljubljana: GV Založba.
14. Martinuč, A. (2006). *Prostovoljno pokojninsko zavarovanje in sklad obrtnikov* (diplomsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti. *Dodatno pokojninsko zavarovanje*. Najdeno 28. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.mddsz.gov.si/si/delovna_podrocja/delovna_razmerja_in_pravice_iz_dela/pokojninsko_in_invalidsko_zavarovanje/dodatno_pokojninsko_zavarovanje/
16. Ministrstvo za finance (2015, september). *Poročilo o staranju 2015 – povzetek*. Najdeno 9. julija 2016 na spletnem naslovu http://www.mf.gov.si/fileadmin/mf.gov.si/pageuploads/tekgib/Porocilo_o_staranju_2015_povzetek.pdf
17. Panza – Frece, T. (2010). *Trženje zavarovalnih storitev*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.

18. Potočnik, V. (2004). *Trženje storitev s primeri iz prakse*. Ljubljana: GV Založba.
19. Potočnik, V. (2000). *Trženje storitev*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
20. Pogačar, P., Rangus, A., Krčmar, J., & Žiher, M. (2013). *Pokojninski sistem po novem: novi zakon o pokojninskem zavarovanju v praksi*. Ljubljana: Planet GV.
21. Ramovš, J. (ur.) (2013). *Staranje v Sloveniji: raziskava o potrebah, možnostih in stališčih nad 50 let starih prebivalcev Slovenije*. Ljubljana: Inštitut Antona Trstenjaka za gerontologijo in medgeneracijsko sožitje.
22. Remšak, B. (2010, 14. september). Razlike med tremi pokojninskimi stebri. Najdeno 24. maja 2016 na spletnem naslovu http://vzpon.vzajemci.com/novice/osebne_finance/210/razlike_med_tremi_pokojninskimi_stebri?sp=53
23. Stanovnik, T. (2012). *Javne finance* (5. Izdaja). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
24. Starman, D., Hribar, J. (1994). *Direktni marketing: koncepti in metode*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
25. Steinbacher, M., Steinbacher, M. & Steinbacher, M. (2009). *V sveti kapitalizma*. Slovenska Bistrica: samozaložba.
26. Statistični urad Republike Slovenije. (2013). *Statistični letopis 2013*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
27. Statistični urad Republike Slovenije. (2015). *Statopis statistični pregled Slovenije 2015*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
28. Urad RS za makroekonomske analize in razvoj – UMAR (2013, 17. november). *Delovna projekcija prebivalstva Slovenije*. Najdeno 17. junija 2016 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/sporocila_za_javnost/2013/november/projekcije_prebivalstva.pdf
29. Voh Boštlic, A. (2014, 25. december). Zemljevid: vsa podjetja, ki svojim zaposlenim ne plačujejo prispevkov. Najdeno 17. junija 2016 na spletnem naslovu <https://podcrto.si/zemljevid-vsa-podjetja-ki-svojim-zaposlenim-ne-placujejo-prispevkov/>
30. Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju - ZPIZ-1-UPB4. *Uradni list RS* št. 109/2006.
31. Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju - ZPIZ-2. *Uradni list RS* št. 96/2012.
32. Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije – ZPIZ. (2016, 19. maj). *Mesečni statistični pregled april 2016*. Ljubljana: ZPIZ.
33. Združenje delodajalcev Slovenije. (2016). *Stopnje prispevkov*. Najdeno 23. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.zds.si/si/baza-znanja/davki-prispevki/mesecni-obracun/stopnje-prispevkov/>
34. Ziglar, Z. (2000). *Ziglar o prodaji*. Ljubljana: Lisac & Lisac.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Anketni vprašalnik	1
Priloga 2: Grafični prikazi odgovorov ostalih vprašanj iz ankete	4

Priloga 1: Anketni vprašalnik

Anketa o problematiki nižanja odmer za pokojnino in varčevanju za dodatno pokojnino

Pozdravljeni, sem Tomaž Kolman, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani. Natančneje sem absolvent programa Visoka poslovna šola, smer Trženje. V skladu s pravili za uspešen zaključek študija pripravljam zaključno strokovno nalogo z naslovom Trženje produktov dodatnega pokojninskega zavarovanja. V nalogi se ukvarjam predvsem s tem, kako dobro so mladi (študentje oziroma osebe, ki so se pred kratkim zaposlile) seznanjeni s problematiko nižanja odmer za pokojnino. V ta namen sem pripravil kratko anketo v zvezi z obravnavano problematiko. Prosim vas, da si vzamete nekaj minut časa in rešite anketo ter mi tako pomagate pri uspešnem dokončanju naloge. Pri odgovarjanju bodite čim bolj iskreni, saj lahko neiskreni odgovori vodijo do napačnih zaključkov. Anketa je popolnoma anonimna in njeni rezultati bodo uporabljeni le za namen te naloge.

Vprašanje 1 – Kakšen je vaš trenutni status?

- ☐ Študent.
- ☐ Zaposlen.
- ☐ Študiram in občasno opravljam tudi delo preko študentskega servisa.
- ☐ Študiram in dokaj redno opravljam tudi delo preko študentskega servisa.

Vprašanje 2 – Kako dobro poznate problematiko nižanja odmer za pokojnino oziroma nizkih pokojnin v Sloveniji?

	1	2	3	4	5	
Zelo slabo	☐	☐	☐	☐	☐	Zelo dobro

Vprašanje 3 – Če ste pri prejšnjem vprašanju svoje poznavanje pokojninske problematike ocenili z oceno 4 (dobro) oziroma 5 (zelo dobro), nam zaupajte, kje ste izvedeli za pokojninsko problematiko?

- ☐ Povedali so mi starši/stari starši.
- ☐ Izvedel sem od osebe, ki se ukvarja z zavarovalništvom.
- ☐ Izvedel sem od delodajalca.
- ☐ Izvedel sem iz medijev.
- ☐ Znanje o tem sem pridobil med šolanjem/študijem.
- ☐ Drugo:

Vprašanje 4 – Če ste pri drugem vprašanju svoje poznavanje pokojninske problematike ocenili z oceno 3 (niti ne dobro niti ne slabo), 2 (slabo) ali 1 (zelo slabo), nam zaupajte, kdo bi moral več narediti, da bi bilo vaše poznavanje pokojninske problematike boljše?

- ☐ O tem problemu bi se moral bolje seznaniti sam.
- ☐ O tem problemu bi mi morali več povedati starši/stari starši.
- ☐ O tem problemu bi moral biti boljše poučen že med šolanjem/študijem.
- ☐ O tem problemu bi mi morale več povedati osebe, ki se ukvarjajo z zavarovalništvom.
- ☐ S tem problemom bi me moral seznaniti delodajalec.
- ☐ O tem problemu bi morali pogosteje poročati mediji.
- ☐ Ne vem.
- ☐ Drugo:

Vprašanje 5 – Ali že varčujete za svojo dodatno pokojnino oziroma varno finančno starost?

- ☐ Da, varčujem na banki.
- ☐ Da, varčujem v obliki obveznega dodatnega oziroma prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja (v 2. pokojninskem stebru).
- ☐ Da, varčujem v obliki rentnega varčevanja, življenjskega zavarovanja, varčevanja v vzajemnih skladih in delnicah, naložbenih policah oziroma v sorodnih oblikah varčevanj (v 3. pokojninskem stebru).
- ☐ Ne varčujem, vendar nameravam začeti v bližnji prihodnosti oziroma takoj, ko bom začel prejemati nek redni dohodek.
- ☐ Ne varčujem in niti ne nameravam začeti varčevati.

Vprašanje 6 – Če ste na prejšnje vprašanje odgovorili pritrdilno, nas zanima, kaj je bil glavni razlog za to, da ste se odločili varčevati za dodatno pokojnino?

- ☐ Odločil sem se na podlagi izkušenj ostalih, ki so razočarani nad pokojnino. Temu sem se želel izogniti.
- ☐ Odločil sem se na podlagi izkušenj tistih, ki že varčujejo za dodatno pokojnino oziroma že prejemajo rento.
- ☐ Odločil sem se na podlagi lastnega prepričanja, da je treba za pokojnino dodatno privarčevati.
- ☐ Odločil sem se na podlagi prepričljivosti in strokovnega znanja zavarovalnega zastopnika, ki mi je predstavil tovrstna varčevanja.
- ☐ Prepričal me je ugled podjetja, pri katerem sem sklenil zavarovalno polico.
- ☐ Varčevanje za dodatno pokojnino mi je omogočil že delodajalec.
- ☐ Drugo:

Vprašanje 7 – Če ste pri petem vprašanju odgovorili nikalno, nas zanima, ali bi vas iskrenost, poštenost in strokovna podkovanost zavarovalnega zastopnika oziroma svetovalca lahko prepričala v sklenitev zavarovanja za dodatno pokojnino?

- ☐ Da.
- ☐ Ne.
- ☐ Po takšni predstavitvi bi gotovo bolj razmislil o takšnem varčevanju.

Vprašanje 8 – Ali vaši starši že varčujejo za dodatno pokojnino?

- ☐ Da, varčujejo v obliki obveznega dodatnega oziroma prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja (v 2. pokojninskem stebru).
- ☐ Da, varčujejo v obliki rentnega varčevanja, življenjskega zavarovanja, varčevanja v vzajemnih skladih in delnicah, naložbenih policah oziroma v sorodnih oblikah varčevanj (v 3. pokojninskem stebru).
- ☐ Ne varčujejo.
- ☐ Ne vem.
- ☐ So že upokojeni in prejemajo dodatno pokojnino.
- ☐ So že upokojeni in dobivajo samo državno pokojnino.

Vprašanje 9 – Kdaj je po vašem mnenju primerna starost, da posameznik začne varčevati za dodatno pokojnino?

- ☐ Pred 20. letom.
- ☐ Med 20. in 30. letom.
- ☐ Med 31. in 40. letom.
- ☐ Med 41. in 50. letom.
- ☐ Po 50. letu.
- ☐ Ne vem.

Vprašanje 10 – Kako pomembno se vam zdi, da boste v starosti prejemali dodatno pokojnino, s katero si boste zagotovili dober finančni položaj oziroma finančno neodvisnost?

	1	2	3	4	5	
Sploh ni pomembno	☐	☐	☐	☐	☐	Zelo pomembno

Vprašanje 11 – Varčevanje v obliki življenjskega zavarovanja, skladov in drugih prostovoljnih dodatnih pokojninskih zavarovanj se mi zdi varna naložba za mojo starost?

	1	2	3	4	5	
Sploh se ne strinjam	☐	☐	☐	☐	☐	Popolnoma se strinjam

Vprašanje 12 – Spol?

- ☐ Moški.
- ☐ Ženski.

Vprašanje 13 – V katero starostno skupino spadate?

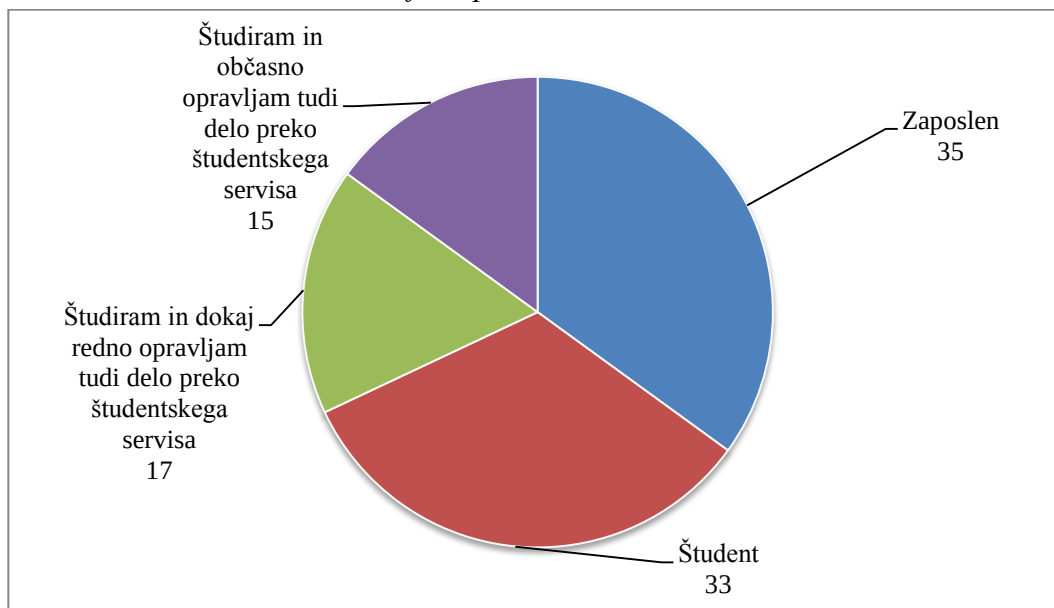
- ☐ Do 20 let.
- ☐ Od 20 do 30 let.
- ☐ Od 31 do 40.
- ☐ Od 41 do 50 let.
- ☐ Nad 50 let.

Vprašanje 14 – Kakšna je vaša najvišja dosežena formalna izobrazba?

- ☐ Osnovna šola ali manj.
- ☐ Srednja šola.
- ☐ Višja, visoka ali univerzitetna izobrazba.
- ☐ Magisterij ali doktorat.

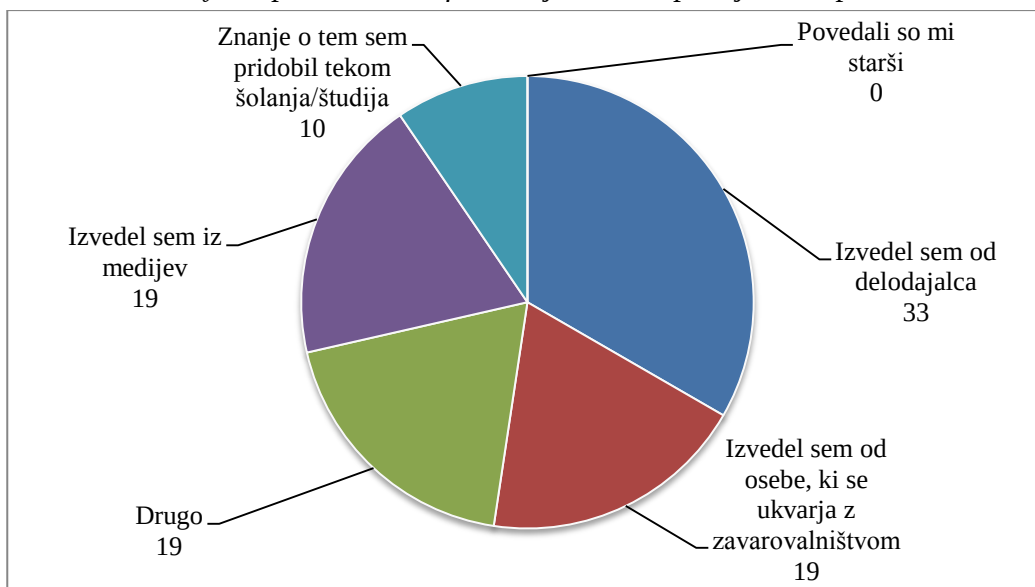
Priloga 2: Grafični prikazi odgovorov ostalih vprašanj iz ankete

Slika 1: Grafični prikaz statusa anketirancev



Pri prvem vprašanju se je največ vprašanih opredelilo za zaposlene, teh je bilo 35 %, študentov pa je bilo 33 %. Preostali so se opredelili za študente, ki redno (17 %) oziroma občasno (15 %) opravljajo delo preko študentskega servisa.

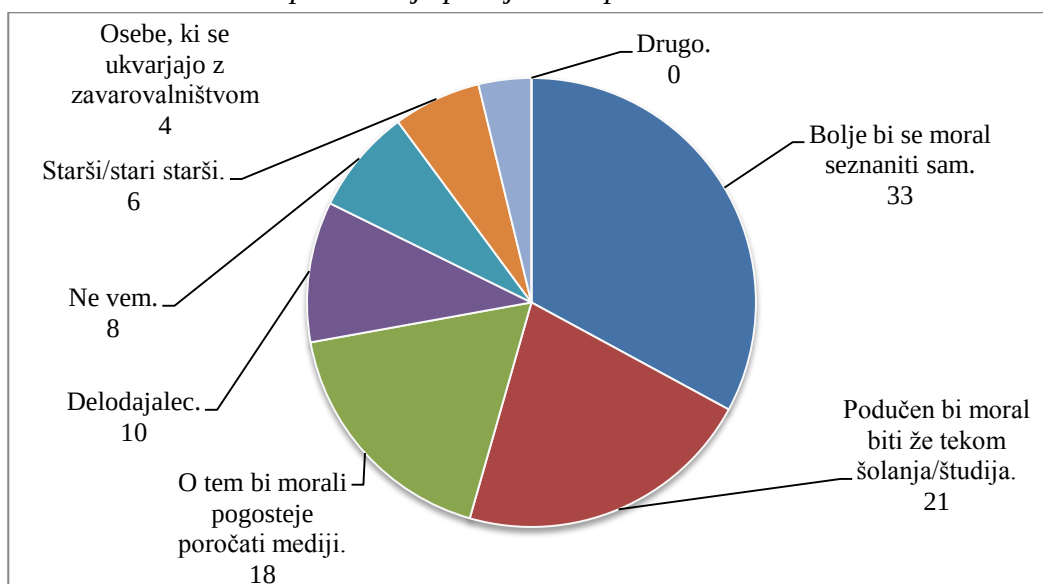
Slika 2: Grafični prikaz vira informacij v zvezi s pokojninsko problematiko



Izmed 21 anketiranih, ki so svoje znanje na področju pokojninske problematike ocenili kot dobro oziroma zelo dobro, jih je kar 33 % za to izvedelo od delodajalca, po 19 % vprašanih jih je izvedelo iz medijev, od osebe, ki se ukvarja z zavarovalništvom, in iz drugih virov. Preostalih 10 % je to znanje pridobilo med šolanjem oziroma študijem. Omeniti velja, da so tisti, ki so za to problematiko izvedeli iz drugih virov, navedli naslednje odgovore:

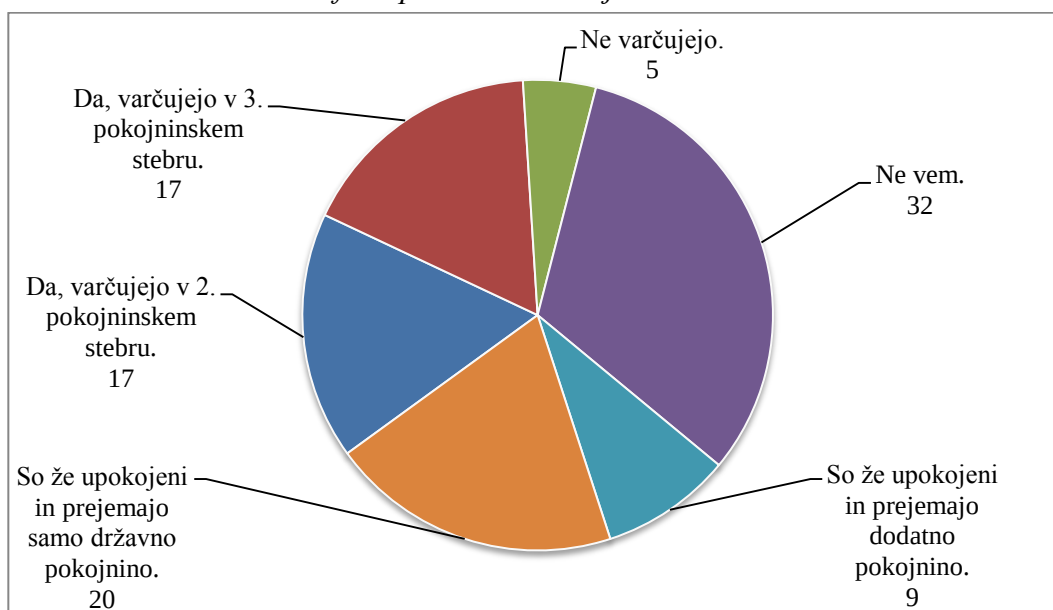
- »Delala sem za zavarovalno agencijo.«
- »Prebral sem veliko literature na to temo.«
- »Oče dela za zavarovalnico.«
- »Fant je zavarovalni zastopnik.«

Slika 3: Grafični prikaz mnenja anketirancev v zvezi s tem, kdo bi moral vplivati na njihovo poznavanje pokojninske problematike



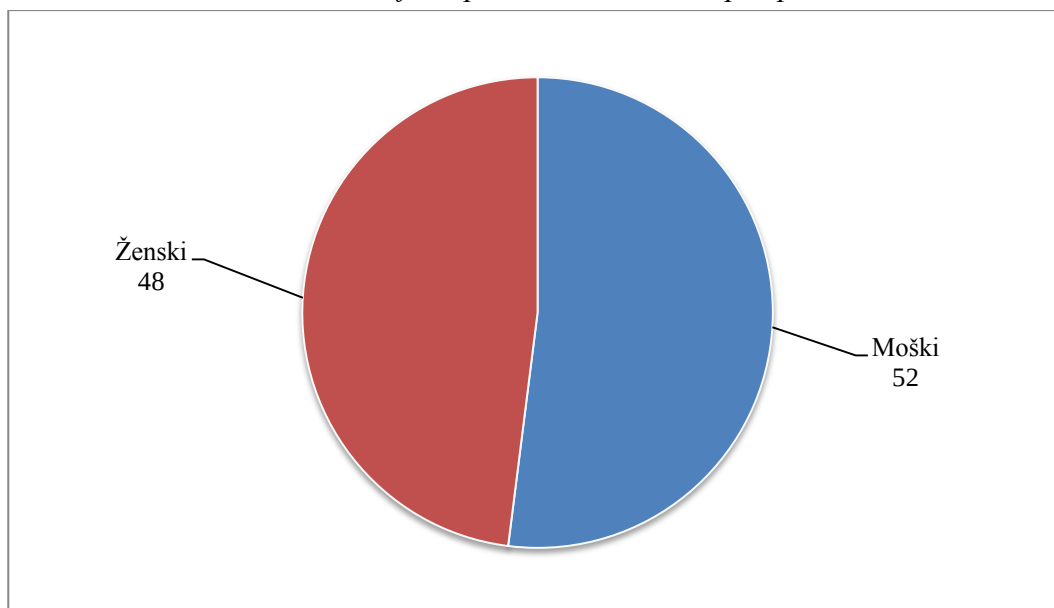
Izmed preostalih 79 anketirancev, ki so svoje znanje s področja pokojninske problematike ocenili kot niti dobro niti ne slabo, slabo in zelo slabo, jih 33 % meni, da bi se morali s tem problemom bolje seznaniti sami, 21 % odstotkov jih meni, da bi morali biti o tem bolje poučene že med šolanjem oziroma študijem, 18 % pa jih meni, da bi morali o tem več poročati mediji. Nadaljnjih 10 % jih meni, da so jih do zdaj s tem področjem premalo seznanili njihovi delodajalci, 6 % njihovi starši, 4 % pa osebe, ki se ukvarjajo z zavarovalništvom. 8 % vprašanih ni vedelo, kako bi svoje znanje na tem področju lahko izboljšali.

Slika 4: Grafični prikaz varčevanje staršev anketirancev



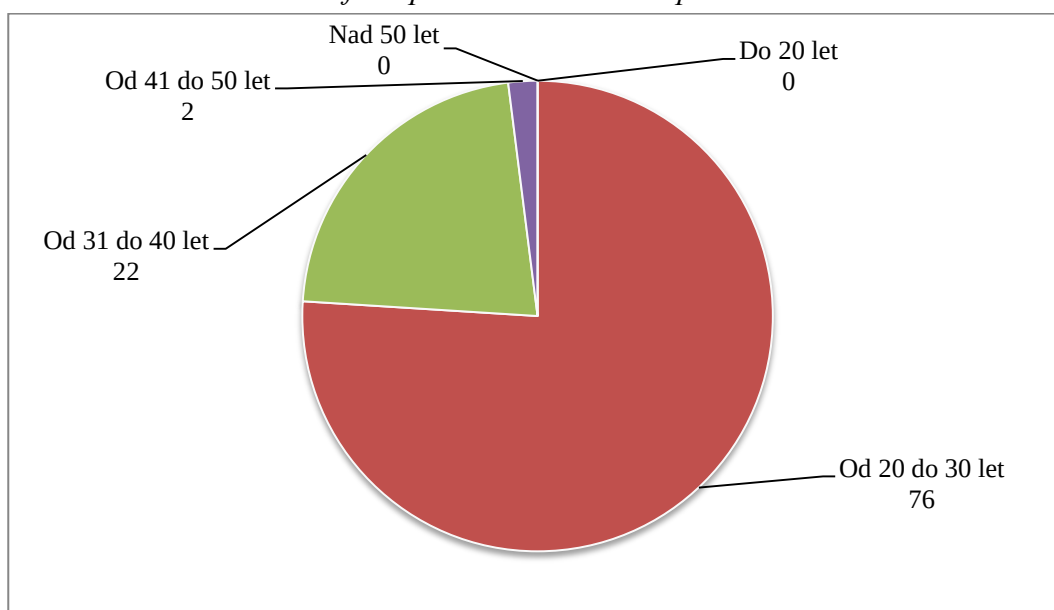
Anketirance sem tudi spraševal, ali njihovi starši varčujejo za pokojnino. V drugem stebru jih varčuje 17 %, enak odstotek pa tudi v tretjem stebru. Starši anketirancev, ki so že upokojeni, večinoma prejemajo samo državno pokojnino, takih je 20 %, 9 % pa je takih, ki prejemajo tudi dodatno pokojnino. Število tistih, ki ne varčujejo, je relativno nizko oziroma le 5 %, vendar je pri tem treba opozoriti, da kar 32 % anketirancev ne ve, ali njihovi starši varčujejo za dodatno pokojnino.

Slika 5: Grafični prikaz anketirancev po spolu



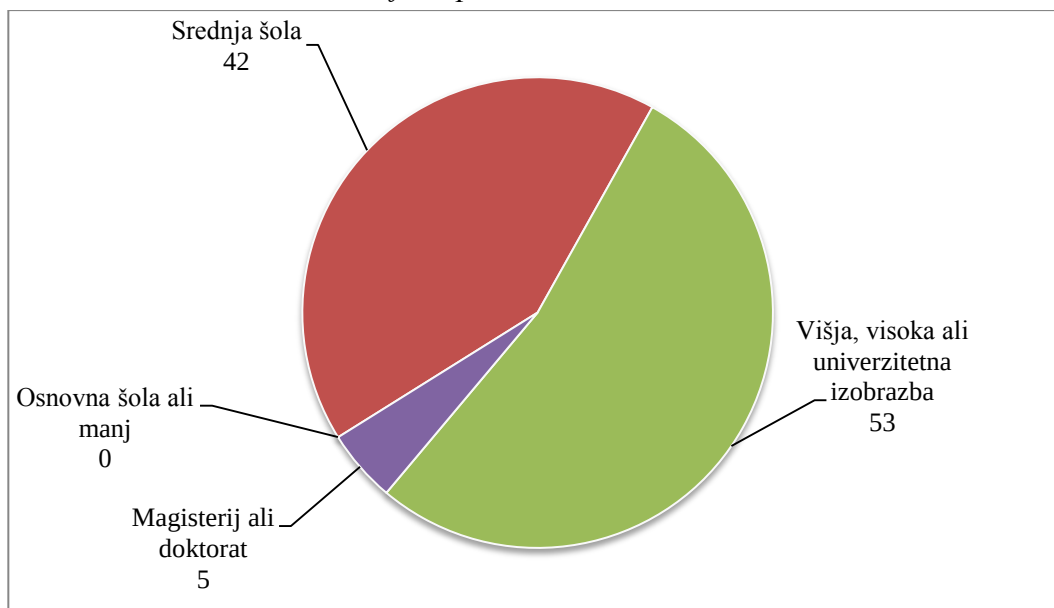
V vzorec sem uspel zajeti dokaj enakomerno število anketirancev obeh spolov. Tako je v anketi sodelovalo 52 % oseb moškega spola in 48 % oseb ženskega spola.

Slika 6: Grafični prikaz starostnih skupin anketirancev



Najbolj je bila zastopana skupina med 20. in 30. letom starosti, takih je bilo več kot tri četrtine oziroma 76 %. Druga najbolj zastopana skupina je bila tista s starimi od 31. do 40. let, teh je bilo 22 %. Preostale skupine so bile zelo malo zastopane, npr. starostna skupina med 41. in 50. letom starosti 2 %, oziroma sploh niso bile zastopane. To kaže, da mi je v vzorec uspelo zajeti primerne enote.

Slika 7: Grafični prikaz izobrazbe anketirancev



Največ oziroma 53 % anketiranih ima pridobljeno višjo, visoko oziroma univerzitetno izobrazbo. 42 % jih ima dokončano srednjo šolo, 5 % pa magisterij ali doktorat.