

# Čimbenici donošenja odluke o mirovinskoj štednji mladih

---

**Kujundžić, Mišael**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2022**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:356132>

*Rights / Prava:* [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported/Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-07-17**



*Repository / Repozitorij:*

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



**Sveučilište u Zagrebu**

**Ekonomski fakultet**

**Diplomski sveučilišni studij „Poslovne ekonomije“ - smjer marketing**

**ČIMBENICI DONOŠENJA ODLUKE O MIROVINSKOJ  
ŠTEDNJI MLADIH**

**Diplomski rad**

**Mišael Kujundžić**

**Zagreb, srpanj, 2022.**

**Sveučilište u Zagrebu**

**Sveučilište u Zagrebu**

**Ekonomski fakultet**

**Diplomski sveučilišni studij „ Poslovne ekonomije“ – smjer marketing**

**ČIMBENICI DONOŠENJA ODLUKE O MIROVINSKOJ  
ŠTEDNJI MLADIH**

**FACTORS IN THE DECISION ON YOUTH RETIREMENT  
SAVINGS**

**Diplomski rad**

**Mišael Kujundžić, 0067527928**

**Mentor: Doc.dr.sc. Andrea Lučić**

**Zagreb, srpanj, 2022.**

---

Ime i prezime studenta/ice

## IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je \_\_\_\_\_  
(vrsta rada)  
isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Student/ica:

U Zagrebu, \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(potpis)

## Sažetak

Ovaj rad obuhvaća područje vezano uz mirovinsku pismenost i štednju u kojem su pripadnici generacije Z u centru istraživanja. Pripadnici generacije Z su mladi rođeni nakon 1995. godine. To je prva generacija koja je rođena i odrasta u digitalnom svijetu koji pruža laku dostupnost velikog broja informacija, a samim tim pripadnici generacije Z potpuno drugačije razmišljaju i obrađuju informacije od svojih prethodnika. Takva situacija je dovela do određene promjene ponašanja generacije Z vezanih uz osobne financije, mirovinsku pismenost i štedne navike u odnosu na prethodne generacije. Glavni ciljevi ovog rada su: osvijestiti mlade o važnosti kreiranja pravovremenog plana za mirovinsku štednju, istražiti stavove i motive mladih u kontekstu štednje, te istražiti čimbenike koji utječu na donošenje odluke o mirovinskoj štednji. Za potrebe ostvarivanja navedenih ciljeva istraživanja, provedeno je jednokratno istraživanje na prigodnom uzorku od 165 ispitanika, osoba od 18-30 godina starosti. Analizom i obradom podataka koji su prikupljeni istraživanjem vidljivo je da su mladi poprilično upoznati s mirovinskim sustavom Republike Hrvatske, a slabije su upoznati s nekim oblicima štednje, posebno s dobrovoljnim mirovinskim fondovima. Mladi su postali svjesni važnosti mirovinske štednje, ali većina njih ne poduzima nikakve dodatne radnje. Razlog takvog ponašanja je nedovoljna informiranost o prednostima koje nude određeni oblici štednje, loši životni prioriteti, te sociodemografski čimbenici kao što su: godine, razina obrazovanja, mjesečni prihodi, itd. Također, novi marketinški kanali informiranja i digitalizacija su pozitivno utjecali na povećanje mirovinske i financijske pismenosti mladih, a ujedno i povećanju svijesti o važnosti mirovinske štednje. Može se zaključiti da su dosadašnje marketinške aktivnosti države i ostalih institucija dovele do povećanja financijske pismenosti, a nešto manje mirovinske pismenosti mladih. Potrebno je da se taj trend nastavi jer bi se na taj način smanjio pritisak na mirovinski sustav, dugoročno poboljšalo financijsko blagostanje mladih, povećala štednja za mirovinu, te se posljedično poboljšala kvaliteta života mladih u umirovljeničkim danima. Također, država i institucije se posebno moraju fokusirati da mladima transparentno i detaljno prikažu sve prednosti i pogodnosti štednje za mirovinu kako bi mladi počeli realizirati njihovo razmišljanje o štednji.

**Ključne riječi:** financijska pismenost, mirovinska pismenost, mirovinska štednja, održivost mirovinskih sustava, marketinške aktivnosti

## Summary

This paper covers the area related to retirement literacy and savings in which members of Generation Z are at the center of research. Generation Z members are young people born after 1995. It is the first generation to be born and raised in a digital world that provides easy access to a large amount of information, and thus members of Generation Z think and process information completely differently from their predecessors. Such a situation has led to a certain change in Generation Z behavior related to personal finances, retirement literacy and savings habits compared to previous generations. The main objectives of this paper are: to make young people aware of the importance of creating a timely plan for retirement savings, to explore the attitudes and motives of young people in the context of savings, and to explore factors influencing the decision on retirement savings. In order to achieve the stated goals of the research, a one-time research was conducted on a suitable sample of 165 respondents, persons aged 18-30. The analysis and processing of data collected by the research shows that young people are quite familiar with the pension system of the Republic of Croatia, and are less familiar with some forms of savings, especially non-compulsory pension funds. Young people have become aware of the importance of retirement savings, but most of them do not take any additional action. The reason for such behavior is insufficient information about the benefits offered by certain forms of savings, poor life priorities, and socio-demographic factors such as: age, level of education, monthly income, etc. Also, new marketing channels of information and digitalization have had a positive impact financial literacy of young people, as well as raising awareness of the importance of retirement savings. It can be concluded that the marketing activities of the state and other institutions so far have led to an increase in financial literacy, and somewhat less pension literacy among young people. This trend needs to continue because it would reduce the pressure on the pension system, improve the financial well-being of young people in the long run, increase retirement savings, and consequently improve the quality of life of young people in retirement. Also, the state and institutions must pay special attention to show young people transparently and in detail all the advantages and benefits of saving for retirement in order for young people to start realizing their thinking about saving.

**Keywords:** financial literacy, retirement literacy, retirement savings, sustainability of retirement schemes, marketing activities

## Sadržaj

<b>1. UVOD.....</b>	<b>2</b>
1.1. Predmet i cilj rada .....	2
1.2. Izvori i metode prikupljanja podataka.....	3
1.3. Sadržaj i struktura rada .....	3
<b>2. PONAŠANJE POTROŠAČA U DONOŠENJU ODLUKE O MIROVINSKOJ ŠTEDNJI ..</b>	<b>5</b>
2.1. Teorijske osnove mirovinskog sustava .....	5
2.2. Instrumenti i vrste mirovinskih sustava .....	10
2.3. Socioekonomski i demografski čimbenici ponašanja potrošača o mirovinskoj štednji .....	17
2.4. Motivirajući i ograničavajući faktori donošenju odluke o mirovinskoj štednji .....	23
2.5. Motivi za mirovinsku štednju .....	26
<b>3. ČIMBENICI DONOŠENJA ODLUKE MLADIH I GENERACIJE Z O MIROVINSKOJ ŠTEDNJI .....</b>	<b>30</b>
3.1. Obilježja i specifičnosti generacije Z.....	31
3.2. Financijska pismenost mladih generacije Z .....	33
3.3. Motivi i stavovi generacije Z o mirovinskoj štednji .....	38
3.4. Planovi za mirovinsku štednju generacije Z .....	41
3.5. Usporedba generacije Z sa prethodnim generacijama o stavovima i planiranju mirovinske štednje .....	44
<b>4. ISTRAŽIVANJE ČIMBENIKA KOJI UTJEČU NA DONOŠENJE ODLUKE O MIROVINSKOJ ŠTEDNJI MLADIH .....</b>	<b>47</b>
4.1. Dosadašnja istraživanja o financijskoj pismenosti i mirovinskoj štednji mladih.....	47
4.2. Cilj istraživanja .....	49
4.3. Metodologija istraživanja.....	49
4.4. Rezultati istraživanja i ograničenja .....	51
4.4.1. Rezultati istraživanja znanja mladih o mirovinskom sustavu i dobrovoljnoj mirovinskoj štednji.....	56
4.4.2. Rezultati istraživanja stavova mladih o mirovinskoj štednji i oblicima mirovinske štednje.....	62
4.4.3. Analiza povezanosti između stupnja upućenosti u načine mirovinske štednje i odabira načina štednje ispitanika.....	72
4.4.4. Analiza ispitanika različitih mjesečnih primanja u njihovim stavovima o najboljem načinu štednje za mirovinu .....	73
4.4.5. Odgovorno potrošačko i financijsko ponašanje ispitanika .....	77
4.5. Marketinško značenje provedenog istraživanja .....	80
<b>5. ZAKLJUČAK .....</b>	<b>84</b>

<b>Popis literature .....</b>	<b>87</b>
<b>Popis grafikona.....</b>	<b>97</b>
<b>Popis tablica.....</b>	<b>97</b>
<b>Prilog .....</b>	<b>99</b>
<b>Životopis .....</b>	<b>107</b>



# 1. UVOD

U 21. stoljeću mirovinski sustavi počinju se suočavati sa puno problema i zahtijevaju brzu reakciju država da što brže počnu provoditi mirovinske reforme, te nađu rješenje za dugoročno održive sustave. Svaka država zasebno pokušava pronaći najbolji sustavni koncept kako bi riješili problem u svrhu poboljšanja nacionalne ekonomije, ali i dobrobiti svakog budućeg umirovljenika. Problem se očituje u sve većem udjelu starijeg stanovništva, odnosno produljenom životnom vijeku, te sve lošijem omjeru zaposlenika naspram umirovljenika. Niske mirovine i loš životni standard trenutnih umirovljenika stavlja naglasak na važnost dodatne (privatne) štednje za mirovinu. Zbog toga se postavljaju mnoga pitanja, kao što su: buduća održivost mirovinskog sustava, alternativni načini mirovinske štednje, demografski trendovi, itd.

U središtu rada nalazit će se mladi pripadnici generacije Z , koja će tek kročiti ili su tek kročili na tržište rada. Pripadnici generacije Z odrasli su uz digitalne tehnologije, zbog čega su izloženi velikom broju informacija. Uz realna očekivanja, pripadnici generacije Z su mobilni pa im se na taj način otvaraju višestruke mogućnosti. Također, komunikativni su, umrežavaju se te ističu svoju individualnost i etični su. Baš zbog njihove prilagodljivosti na razne situacije, sve veći broj njih počinje razmišljati o štednji za mirovinu. Također, povećanje financijski pismenih mladih ljudi pozitivno je povezano sa rastom dobrovoljne (osobne) štednje i investicijama.

## 1.1. Predmet i cilj rada

Cilj rada je istražiti znanje mladih o mirovinskim sustavima i oblicima mirovinske štednje, ispitati njihove stavove o mirovinskoj štednji, istražiti razinu potrošačke odgovornosti i istražiti njihove motive za buduću štednju, te investicije. Zatim će se interpretacijom dobivenih rezultata dobiti uvid u karakteristike mladih i generacije Z povezane sa potrošnjom, mirovinskom štednjom i financijskom pismenošću. Na temelju rezultata dati će se preporuke za oblikovanje plana mirovinske štednje za potrošače pripadnike generacije Z.

## **1.2. Izvori i metode prikupljanja podataka**

Da bi se istražili stavovi i znanje generacije Z i mladih o mirovinskoj štednji, provest će se jednokratno opisno istraživanje. Instrument istraživanja biti će anketni upitnik koji će se provesti na prigodnom uzorku od 166 mladih do 30 godina s naglaskom na pripadnike generacije Z rođenima između 1995. i 2001. godine. Prvi dio upitnika odnositi će se na varijable istraživanja, a to su: znanje o mirovinskom sustavu, stavovi o mirovinskoj štednji, potrošačka odgovornost, sklonost investicijama, financijska pismenost, financijska sposobnost, sklonost štednji, izloženost informacijama, impulzivnost, obrazovanje, demografske varijable, stil života, samokontrola itd. Upitnik će se provoditi kombinacijom više vrsta metoda zatvorenih pitanja.

Navedene varijable će se mjeriti pomoću mjernih alata koji su prethodno odobreni, validni te objavljeni u znanstvenim člancima i radovima. Drugi dio upitnika će se odnositi na demografska pitanja, odnosno na karakteristike ispitanika, kao što su: dob, spol, mjesto prebivališta, razina obrazovanja, razina obrazovanja majke i oca, broj članova kućanstva, te mjesečni prihod kućanstva. Na temelju drugog dijela ankete moći će se provesti selekcija ispitanika, tako da sve bude regularno i da provedeno istraživanje bude valjano. Prikupljeni primarni podaci biti će analizirani metodama deskriptivne i inferencijalne statistike. U sklopu provedenog istraživanja, kao rezultat analize primarnih podataka, objasnit će se značenje marketinga u istraženom području.

U teorijskom dijelu primjenjivati će se različite metode istraživanja na temelju sekundarnih izvora informacija. Koristiti će se odgovarajuća stručna literatura u vidu relevantnih znanstvenih knjiga i stručnih novinskih i internetskih članaka, a namjera je da se iskoriste primjeri i dokumentacija ostalih istraživanja i stručnjaka ovoga područja.

## **1.3. Sadržaj i struktura rada**

Rad se sastoji od uvoda, tri glavna poglavlja i zaključka. Prvi dio odnosi se na teorijske osnove mirovinskog sustava, instrumente i vrste mirovinskih sustava, socioekonomske i demografske čimbenike ponašanja potrošača o mirovinskoj štednji, motivirajuće i ograničavajuće faktore u donošenju odluke o mirovinskoj štednji te stavove o mirovinskom sustavu i motivima za mirovinsku štednju. Drugi dio rada odnosi se na karakteristike i

obilježja mladih i generacije Z, financijsku pismenost mladih i generacije Z, stavove generacije Z o mirovinskoj štednji, planovima za mirovinsku štednju generacije Z te usporedbi generacije Z sa prijašnjim generacijama o načinima mirovinske štednje i značenju mirovinske štednje. Posljednji dio rada obuhvaća primarno istraživanje na mladima i pripadnicima generacije Z o financijskoj pismenosti i čimbenicima koji utječu na donošenje njihovih odluka o mirovinskoj štednji.

## **2. PONAŠANJE POTROŠAČA U DONOŠENJU ODLUKE O MIROVINSKOJ ŠTEDNJI**

### **2.1. Teorijske osnove mirovinskog sustava**

Mirovinski sustav jedan je od glavnih temelja na kojima počiva socijalna sigurnost svake države, a moguće ga je definirati kao normativno, organizacijski i financijski uspostavljen sustav u kojem se pojedincu suočenom s rizicima starosti, invalidnosti ili gubitka hranitelja obitelji (smrti) osiguravaju zamjenska ili pomoćna davanja u novcu, a samo iznimno u naravi (Vukorepa, 2012.). Najvažniji zadatak mirovinskih sustava je da posluži kao mehanizam u preraspodijeli sredstava koji će im omogućiti potrošnju kroz cijeli životni vijek, kako bi održali pristojan životni standard u periodu nemogućnosti zarađivanja sredstava za život. U okviru mirovinskog sustava odvija se vertikalna redistribucija dohotka od bogatijih prema siromašnijim kategorijama umirovljenika, a isto tako se vrši i horizontalna redistribucija dohotka u prilog onim umirovljenicima koji su u posebnoj životnoj situaciji, imaju dodatne troškove pa su im stoga potrebna veća sredstva za život (npr. umirovljenici s ovisnim članovima, hendikepiranim, ili s brojnim obiteljima) (Puljiz, 2007.). Međutim, opseg preraspodjele sredstava ponajviše ovisi o normama i načelima na kojima je sustav utemeljen. To znači da neke države potiču ulaganje sredstava u privatne mirovine, a neke u javne mirovinske sustave radi ublažavanja socijalne nejednakosti.

Mirovinska reforma bila je glavni nositelj u kreiranju ekonomske i socijalne politike u većini europskih zemalja u posljednja tri desetljeća. Neke zemlje, poput Italije su donijele opsežne reforme još devedesetih godina dok su druge još uvijek u procesu sveobuhvatne mirovinske reforme (Francuska). Starenje stanovništva, duži životni vijek i relativno manje ljudi u radnoj dobi glavni su pokretači reformi, koje su se različitom brzinom događale u različitim zemljama. Mirovinske reforme često su bile politički kontroverzne i podložne intenzivnoj političkoj raspravi, te nezadovoljstvu javnosti. Promjene mirovinskih pravila često pogađaju veliki dio stanovništva, a zbog demografske situacije najčešće uključuju smanjenje prava, te se pojavljuju velike skupine nezadovoljnih građana (prosvjednika). Francuska je primjer toga zbog masovnih štrajkova koji se događaju jednom ili dva puta u desetljeću, a razlog su upravo nove predložene mirovinske reforme. Također, reforme u Italiji su nakon financijske krize dovele do široko rasprostranjenog društvenog nezadovoljstva.

Mirovinski sustav Republike Hrvatske mijenjao se kroz povijest, a najvažnija reforma počela je 1999. godine. Sustav prije reforme se isključivo temeljio na međugeneracijskoj solidarnosti koji nije bilo potrebno dodatno financirati iz ostalih prihoda države odnosno proračuna. Povoljna demografska situacija je omogućila jako blage uvjete za odlazak u mirovinu. Dob za odlazak u starosnu mirovinu bila je 60 godina za muškarce i 55 godina za žene, te za prijevremenu mirovinu 55 za muškarce i 50 za žene (Puljiz, 2007.). Reforma je bila neophodna zbog tranzicijske ekonomije koja je uslijedila nakon završetka ratnih događanja i velikih demografskih promjena koje su se očitovale u velikom broju socijalno ugroženih osoba i sve većem broju starijih osoba koji su stekli uvjete za odlazak u mirovinu. Problem održivosti takvog sustava i potrebe za reformom mirovinskog sustava prikazuje tablica 1. koja prikazuje omjer osiguranika naspram umirovljenika od 1980. do 2010. godine.

**Tablica 1. Broj zaposlenih (uplatitelja doprinosa) naspram umirovljenika (1980.-2010.)**

<b>Godina</b>	<b>Zaposleni</b>	<b>Umirovljenici</b>	<b>Odnos</b>
<b>1980.</b>	1.816.000	449.000	4,04
<b>1985.</b>	1.931.000	524.000	3,68
<b>1990.</b>	1.968.000	656.000	3
<b>1995.</b>	1.568.000	865.000	1,81
<b>2000.</b>	1.381.000	1.019.000	1,36
<b>2005.</b>	1.507.000	1.078.000	1,4
<b>2010.</b>	1.491.000	1.197.000	1,25

Izvor: samostalna izrada prema (Bejaković, 2007.)

Prema tablici 1 vidljiv je drastičan pad omjera zaposlenih naspram umirovljenika između 1980. i 2000. godine. Odnos prikazuje koliko je zaposlenih na jednog umirovljenika, odnosno koliko zaposlenih financira jednog umirovljenika. Teoretski je potrebno tri zaposlena na jednog umirovljenika da bi sustav funkcionirao isključivo na temelju međugeneracijske solidarnosti bez dodatnih izdvajanja države, odnosno da bi bio neovisan i održiv. S obzirom da je odnos zaposlenih naspram umirovljenih 2000. godine iznosio 1,36, mirovinska reforma je bila neophodna da bi sustav opstao. Mirovinska reforma je provedena kroz 2 koraka (Milidrag Šmid, 2011.):

1. prilagodbom javnog mirovinskog sustava 1999. godine (strožim uvjetima za stjecanje prava na mirovinu uz prijelazno desetgodišnje razdoblje, snižavanjem prava)
2. uvođenjem obveznoga II. mirovinskog stupa temeljenog na kapitaliziranoj štednji i dobrovoljne kapitalizirane štednje za starost (III. stup) početkom 2002. godine.

„Prvi korak mirovinske reforme bio je pooštavanje uvjeta za ostvarenje prava na mirovinu po kojem je dobna granica podignuta za pet godina, mirovinska osnovica za izračun mirovina (obračunsko razdoblje) proširena je na sve godine mirovinskog staža (umjesto 10 najpovoljnijih godina), pooštrena je definicija invalidnosti, smanjena su ili ukinuta neka od prava po osnovi invalidnosti, uvedena je nova formula za izračun mirovina (bodovni sistem), uvedeno je trajno umanjenje prijevremenih mirovina (trajni odbitak), umjesto prava na zaštitni dodatak i minimalnu mirovinu uvedena je najniža mirovina za jednu godinu staža, promijenjena je formula za izračun najviše mirovine“ (Milidrag Šmid, 2011.). Drugi korak se odnosio na uvođenje mirovinskog sustava s tri stupa koji se temelji na PAYG-u (preraspodjela doprinosa radno sposobnog stanovništva). Reforme su djelovale i spriječile potpuni krah mirovinskog sustava, odnosno ublažile su posljedice negativnih demografskih trendova, ali do danas nije riješeno pitanje održivosti mirovinskog sustava.

Franco i Tommasino (2020.) prate povijest talijanskih mirovinskih reformi, počevši od remonta 1992. godine, koji se bavio ozbiljnom financijskom neodrživošću i kompleksnim mirovinskim sustavom, pa nadalje kroz naknadne prilagodbe. Pažnju su stavili na sudjelovanje starijih radnika na tržištu rada, financijsku održivost, primjerene mirovine i dodatne privatne mirovinske štednje. Njihova ukupna ocjena talijanskog mirovinskog sustava (blago) je pozitivna, iako će potrošnja na mirovine u postotku BDP -a nadmašiti potrošnju u drugim zemljama EU. Sustav nije bez izazova, a veliki dio njih je zajednički mirovinskim sustavima drugih zemalja. Izazov s kojim se u novije doba zemlje posebno bave je pitanje mirovinskog pokrića nestandardnih radnika, kategorije zaposlenika za koju se predviđa da će se povećati u budućnosti (OECD, 2019.). Obilježja nestandardnih radnika su (Bejaković, 2022):

- slabo plaćeni, nesigurni, povremeni i često besperspektivni poslovi na određeno vrijeme
- privremeno i povremeno zapošljavanje
- lažno samozapošljavanje

- podugovaranje (rad posredstvom agencija za privremeno zapošljavanje ugovoren za pružanje radne snage i usluga)
- često nema odgovarajuće zaštite na radu
- nemogućnost korištenja tjednih i godišnjih odmora

Kao i u slučaju Talijana, financijska održivost i pojednostavljenje kompleksnog mirovinskog sustava važni su ciljevi i francuskog mirovinskog sustava. Zaposlenici u Francuskoj obuhvaćeni su mnoštvom različitih mirovinskih programa s različitim pravilima o mirovinskim pravima (Boulhol, 2020.). Ovo posljednje ograničava transparentnost i mobilnost posla koja zahtijeva promjenu mirovinskog sustava. Također, stvara nejednakosti u pogledu prava na mirovinu za inače identične putanje karijere i profile zarade tijekom života. Ta su pitanja donekle obrađena u novom prijedlogu mirovinske reforme, ali i dalje se traže nova rješenja i ideje za daljnja poželjna poboljšanja.

Istraživanja o starenju i mirovinskom sustavu u Njemačkoj nisu dala obećavajuće rezultate. Ocjenjuje se da je trenutni sustav financijski održiv do oko 2025. godine, nakon čega će se efektivna dob za odlazak u mirovinu morati povećati ili se moraju smanjiti prava na mirovinu (Werding, 2020.). Vladino povjerenstvo razmatra daljnje reforme kojima će rasteretiti sustav i prilagoditi ga budućim generacijama. Jedno od pitanje je slaba učinkovitost privatne štednje, odnosno štednje kroz treći stup koja nije obavezna. Smatraju da je razlog niska primjena i regulacije koje ograničavaju ulaganje u kapital. Također, tvrde da bi proširenje drugog stupa moglo biti obećavajuće rješenje na kojem trebaju raditi u budućnosti.

Sve četiri navedene zemlje pokazuju da su zemlje EU -a u posljednja dva desetljeća napredovale, kada je riječ o osiguranju financijske održivosti mirovinskih sustava. Glavni pokretači ovog razvoja bili su općenito smanjenje prosječne isplaćene mirovine u odnosu na prosječne plaće u zemlji (omjer mirovinskih primanja) i značajno (očekivano) povećanje buduće efektivne dobi za umirovljenje. Povećanje efektivnog odlaska u mirovinu funkcija je smanjenja mogućnosti prijevremenog umirovljenja i drugih putova prema prijevremenom umirovljenju, kao i povećanja zakonske dobi za mirovinu u većini zemalja (Nordheim, 2016.).

Postoje dvije glavne dimenzije mirovinske politike: dimenzija javnih financija i dimenzija socijalne politike (Valkonen, 2019). S obzirom na starenje stanovništva, ključno pitanje javnih financija je pitanje održivosti. U Europi većina mirovinskih sustava ima (značajan) element „pay-as-you-go“ (PAYG) kojim se trenutne mirovine financiraju porezima i doprinosima koji se naplaćuju od sadašnjih radnika. Osiguravanje održivosti javnih financija sa starenjem stanovništva svodi se na kombinaciju povećanja efektivne dobi za umirovljenje i smanjenja prosječnog iznosa mirovine isplaćenog po osobi, a dimenzija socijalne politike prvenstveno se odnosi na preraspodjelu unutar mirovinskog sustava, odnosno osiguranje da je odgovarajuća mirovina dostupna svima i određivanje dobi u kojoj se može ostvariti mirovina (Valkonen, 2019.).

Jedan od instrumenata mirovinske politike koji koristi većina zemalja EU je testiranje imovinskog stanja državnih mirovina. Provjera imovinskog stanja omogućuje da se beneficije temeljene na državnim mirovinama usmjere na siromašna kućanstva, što podržava veću pravednost raspodjele državnih mirovina. Testiranje imovinskog stanja državnih mirovina često se primjenjuje kada postoji minimalna ili osnovna mirovinska naknada kako bi se izbjeglo starosno siromaštvo, ali je također predloženo kao sredstvo za smanjenje troškova univerzalnih mirovinskih naknada (Cumbo, 2017.). Kao instrument socijalne politike, „testiranje sredstava“ isplativo je za dosezanje ciljanih skupina. Međutim, to može imati negativne učinke na ponašanje i u kontekstu (privatne) mirovinske štednje, te može uvesti vrlo visoke implicitne granične porezne stope kada se primanja koja se testiraju smanjuju s povećanjem vlastitih sredstava (Sefton, Van de Ven i Weale, 2008.). Kao primjer, razmotrimo pojedinca blizu dobi za umirovljenje koji je kroz karijeru na tržištu rada imao nisku plaću i mnogo prekida bez ispunjenih uslova za dobivanje mirovine. Ta osoba ne može kroz postojeći mirovinski sustav dostići minimalnu osnovnu mirovinu pri odlasku u mirovinu. Stoga će se nakon odlaska u mirovinu prijaviti za minimalnu mirovinu testiranu na imovinu. No, to također podrazumijeva da se svaka dodatna mirovinska štednja napravljena prije odlaska u mirovinu (a koja je uključena u sredstva prema kojima se mjeri osnovna mirovina) suočava s dodatnim implicitnim porezom jednakim procijenjenim sredstvima iz mirovine koja je propala kao rezultat dodatne naknade mirovinske štednje ostvarene prije odlaska u mirovinu (Sefton, Van de Ven i Weale, 2008.).

Općenito, testiranje sredstava može iskriviti ponašanje kada su u pitanju odluke o tome koliko će se uštedjeti (akumulirati resurse), te u koju imovinu treba ulagati (koja sredstva



treba akumulirati) ako nisu sva sredstva dio testiranja. Daljnja je komplikacija to što pravila samog testiranja mogu biti složena, a ne jednostavna. To ima prednost ograničavanja iskrivljujućeg ponašanja (budući da pojedinci ne mogu reagirati na nepovoljne poticaje), ali s druge strane može dovesti do lošeg upravljanja štednjom od strane grupa u nepovoljnom položaju. Testiranje sredstava prevladava u većini zemalja EU -a. Međutim, s obzirom na to da mnoge zemlje EU -a aktivno potiču razvoj privatne mirovinske štednje (bilo putem profesionalne štednje ili privatne štednje), važnost obraćanja pažnje na provjeru sredstava i iskrivljujuće učinke će se povećati.

Mirovinski sustav danas je jedan od ključnih dijelova socijalne politike svake države, a glavni cilj je osigurati dostojanstven i pristojan život čovjeka u starosti. Svakom modernom društvu je neophodno njegovo postojanje koje djeluje kao poluga za raspodjelu sredstava između zaposlenih i umirovljenih. Mirovine su važan faktor nacionalne i individualne štednje, a pozitivno djeluju na održanju solidarnosti svakog društva. Međutim, države su pred velikim izazovima u pronalaženju rješenja održivosti mirovinskih sustava, a samim tim sve više potiču građane da počnu na vrijeme kreirati plan za mirovinu koji se ne bi trebao samo oslanjati na izdvojenim obveznim doprinosima.

## **2.2. Instrumenti i vrste mirovinskih sustava**

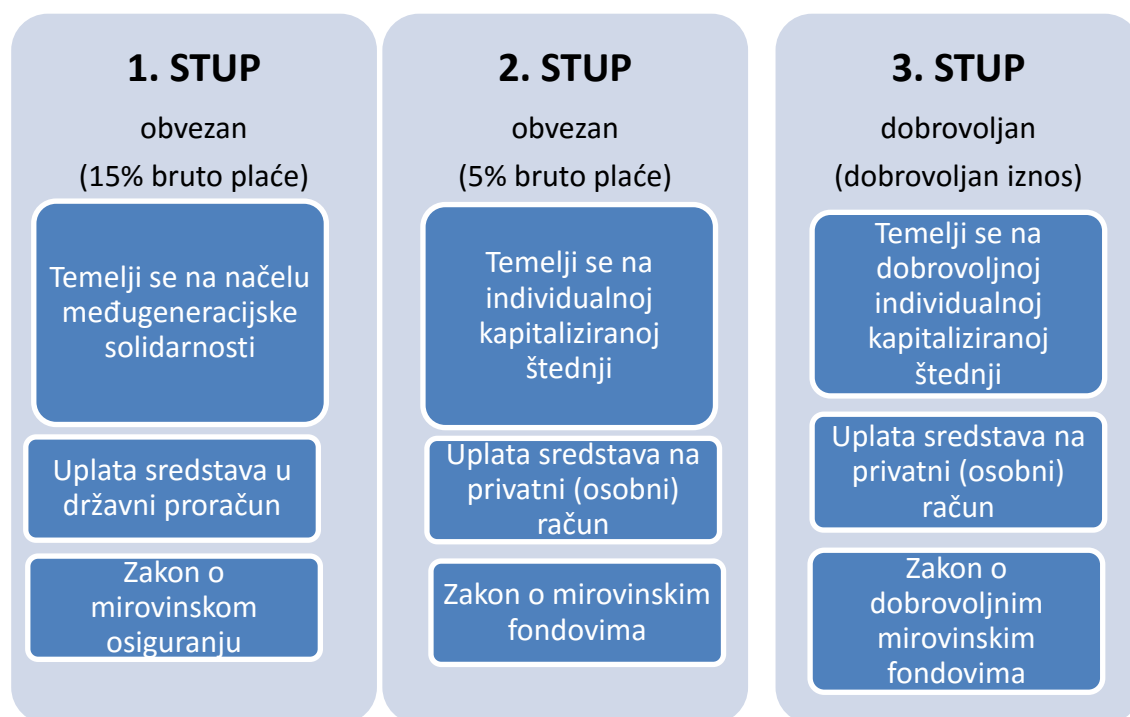
Mirovinski sustav uz zdravstveni sustav igra najvažniju ulogu u sustavu socijalne sigurnosti svake suvremene države. Mirovinsko osiguranje i drugi oblici socijalnog osiguranja se sustavno uvode nakon Drugog svjetskog rata, a u institucionalnom i financijskom pogledu mirovinsko osiguranje se postupno decentralizira i prenosi u nadležnost tadašnjih republika (Puljiz, 2007.). Kriza mirovinskog sustava, koja je bila prisutna na kraju razdoblja socijalizma, produbljena je tijekom Domovinskog rata i postsocijalističke tranzicije, a prvenstveno se ogledala u problemima financiranja mirovinskih fondova i pada razine mirovina (Puljiz, 2007.). U periodu od 1999. do 2002. godine doneseni su novi instrumenti mirovinske politike koji su bili presudni za opstanak mirovinskog sustava RH.

Mirovinskom reformom koja je počela 1999. godine, a stupila na snagu 2002. godine, Hrvatska je prešla s mirovinskog sustava temeljenog isključivo na načelu međugeneracijske solidarnosti na kapitalizirani sustav temeljen na individualnim računima budućih umirovljenika u tzv. trostupni mirovinski sustav (HRMOD, 2021.). Postojeći mirovinski

sustav se sve do danas zasniva na tri stupa, odnosno temelji se na reformi iz 2002. godine. Prema Zakonu o mirovinskom osiguranju sustav mirovinskog osiguranja čine obvezno mirovinsko osiguranje na temelju generacijske solidarnosti, obvezno mirovinsko osiguranje na temelju individualne kapitalizirane štednje i dobrovoljno mirovinsko osiguranje na temelju individualne kapitalizirane štednje (NN 157/13, 151/14, 33/15, 93/15, 120/16, 18/18, 62/18, 115/18, 102/19, 84/21). Prvi i drugi stup su obvezni za svakog zaposlenog građanina, a razlikuju se po upravljanju. Prvim stupom se upravlja javno (država) i koristi se za preraspodjelu sredstava za mirovine, a drugim stupom se upravlja privatno i prikladan je za samostalnu osobnu štednju putem ovlaštenih mirovinskih društava. Drugi stup je ponajviše uveden radi povećanja transparentnosti troškova, koji smanjuje utvrđivanje nerealnih mirovinskih stopa. Treći stup služi za dodatnu osobnu štednju i osiguranje dodatne sigurnosti u mirovini kroz dobrovoljno ulaganje u mirovinske fondove.

Zaposlenici u RH ukupno izdvajaju 20% bruto plaće za obvezno mirovinsko osiguranje, koji čine prvi i drugi stup. Uplata sredstava u treći mirovinski stup je dobrovoljan, a iznos uplate nije zakonski određen već je proizvoljan. Instrumenti na kojima se temelji mirovinski sustav u RH prikazan je na grafikonu 1.

**Grafikon 1. Mirovinski sustav u Republici Hrvatskoj**



Izvor: samostalna izrada na temelju (HANFA, 2019.)

Prvi obvezni stup mirovinskog osiguranja temelji se na načelu međugeneracijske solidarnost i načelu utvrđenih doprinosa, a koristi se za isplatu tekućih mirovina sadašnjim umirovljenicima. Isplata tekućih mirovina se vrši kroz državni proračun, u koji se uplaćuju doprinosi za mirovinu iz prvog stupa. Međutim, sve lošiji odnos aktivno zaposlenih koji uplaćuju doprinose i umirovljenika predstavlja veliki problem za mirovinske sustave. Doprinosi koje zaposleni uplaćuju nisu dovoljni za isplatu mirovina sadašnjih umirovljenika, te država mora dodatno financirati mirovinske sustave iz ostalih izvora prihoda države. Osobe koje su osigurane samo u prvom stupu uplaćuju 20% doprinosa iz bruto plaće, a osobe koje su osigurane u prvom i drugom stupu uplaćuju 15% doprinosa za prvi stup i 5% u drugi. Prvi stup u cijelosti provodi Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje. Mirovinsko osiguranje koje se temelji na sustavu međugeneracijske solidarnosti određuje se na temelju Zakona o mirovinskom osiguranju. Osiguranici iz prvog stupa moraju ispuniti određene uvjete da bi ostvarili pravo na mirovinu, a to su: određeni broj godina starosti i mirovinski staž. Mirovinski staž skupni je naziv za razdoblje provedeno u obveznom mirovinskom osiguranju i produženom osiguranju te razdoblja izvan osiguranja koja se pod određenim uvjetima priznaju u mirovinski staž (poseban staž, npr. vrijeme provedeno u Hrvatskoj domovinskoj vojsci) (HGK, 2019.). Postoji nekoliko vrsta mirovina koje osiguranici mogu steći na temelju prvog stupa, a to su (HGK, 2019.):

- **Starosna mirovina-** osiguranici koji su navršili određeni broj starosnih godina (žene; 63 godine, muškarci; 65 godina) s minimalno 15 godina radnog staža
- **Prijevremena starosna mirovina-** žene koje su navršile minimalno 58 godina i ostvarile 33 godine radnog staža, te muškarci s navršenih 60 godina i minimalno 35 godina radnog staža
- **Invalidska mirovina-** ostvaruje se ako je utvrđen djelomični ili potpuni gubitak radne sposobnosti, a ostvaren je uvjet staža uz određene iznimke kada staž nije bitan (ozljeda na radu)
- **Privremena invalidska mirovina-** invalid rada ima pravo na naknadu plaće za vrijeme trajanja profesionalne rehabilitacije i za vrijeme čekanja na zaposlenje, kao i za vrijeme privremene spriječenosti za rad
- **Obiteljska mirovina-** u slučaju smrti osobe koja ima mirovinsko osiguranje članovi njegove obitelji stječu pravo na njegovu mirovinu ako su ispunjeni određeni uvjeti

- **Mirovine prema posebnim propisima-** određene skupine osoba koje rade na visokorizičnim poslovima imaju pravo na povoljnije uvjete za ostvarivanje prava na mirovinu i povoljniji način određivanja mirovine
- **Inozemna mirovina-** pravo na inozemnu mirovinu se ostvaruje na temelju međunarodnih ugovora o socijalnom osiguranju

Drugi mirovinski stup je obvezan i predstavlja individualnu kapitaliziranu štednju u visini 5% bruto plaće, a uplaćena sredstva nalaze se na osobnom računu osiguranika. Poslodavac obračunava i uplaćuje doprinose na osobni račun osiguranika u odabrani obvezni mirovinski fond, koji zatim upravlja sredstvima na osobnom računu i uvećava ih za prinos ostvaren ulaganjem tih sredstava. Osiguranik može promijeniti mirovinski fond ukoliko nije zadovoljan istim, a dotad uplaćena sredstva se prenose u novi fond. Uštedena sredstva na osobnom računu su privatna imovina i predmet nasljeđivanja. Upravljanje mirovinskim fondovima vrše mirovinska društva u privatnom vlasništvu. Mirovina se određuje na temelju Zakona o mirovinskom osiguranju (NN 157/13, 151/14, 33/15, 93/15, 120/16, 18/18, 62/18, 115/18, 102/19, 84/21), Zakona o obveznim Mirovinskim fondovima (NN 19/14, 93/15, 64/18, 115/18, 58/20) i Zakona o mirovinskim osiguravajućim društvima (NN 22/14, 29/18, 115/18). Isplatu mirovina iz drugog stupa vrše mirovinska osiguravajuća društva. Osobe osigurane u prvom i drugom stupu imaju mogućnost povoljnije mirovine, jer mogu odlučiti hoće li biti osiguranici samo prvog stupa ili primati osnovnu mirovinu iz prvog stupa i mirovinu na temelju individualne kapitalizirane štednje iz drugog stupa. Mirovinu iz drugog stupa osiguranici počinju primati istovremeno kao i mirovinu iz prvog stupa.

Treći dobrovoljni mirovinski stup je individualna kapitalizirana štednja temeljena na osobnim uplatama u dobrovoljni mirovinski fond. Članstvo u dobrovoljnom mirovinskom fondu omogućeno je svim građanima koji uplatama u fond ostvaruju prava. Članovi svojim ulaganjem u dobrovoljni mirovinski fond mogu iskoristiti poticaje koje nudi država i ostvaraju prinos na temelju uloženi sredstava. Osiguranici sami biraju hoće li, koliko često i koji iznos će uplaćivati u dobrovoljne mirovinske fondove. Poslodavci koji vrše uplate na račune svojih zaposlenika u dobrovoljnim mirovinskim fondovima imaju porezno priznati trošak uplate do 6.000 kuna godišnje po zaposleniku, što omogućuje uštedu poslodavcu i zaposleniku. Uštedena sredstva na osobnom računu člana fonda su osobna imovina i u potpunosti su nasljedna. Dobrovoljnim mirovinskim fondovima upravljaju mirovinska

društva u privatnom vlasništvu. Isplatu mirovine iz trećeg stupa vrše mirovinska osiguravajuća društva, mirovinska društva i Društva za životno osiguranje. Pravo na mirovinu nije povezano s radnim statusom i može se početi koristiti s navršениh 55 godina života, te iznimno s 50 godina ako ste postali član dobrovoljnog mirovinskog fonda prije 01.01.2019 (HRMOD, 2021.). Treći stup mirovinskog osiguranja reguliran je Zakonom o dobrovoljnim mirovinskim Fondovima (NN 157/13, 151/14, 33/15, 93/15, 120/16, 18/18, 62/18, 115/18, 102/19, 84/21) i Zakonom o mirovinskim osiguravajućim društvima (NN 22/14, 29/18, 115/18). Nadzor nad provedbom drugog i trećeg stupa vrši Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA).

Gotovo sve države OECD-a su u razdoblju od 1990. godine do danas reformirale svoje mirovinske sustave, a te reforme se razlikuju s obzirom na obuhvat. Tako su neke države (npr. Austrija, Belgija, Češka, Francuska, Grčka, Slovenija) poduzele samo parametarske promjene unutar postojećeg mirovinskog sustava (npr. promjene u indeksaciji mirovina, podizanju dobne granice za umirovljenje), dok su druge pak pribjele sveobuhvatnim sustavnim reformama (npr. Australija, Danska, Estonija, Latvija, Mađarska, Meksiko, Poljska, Slovačka, Švedska) (OECD, 2005.). S ciljem promicanja sveopće ekonomske liberalizacije, Svjetska banka i Međunarodni monetarni fond podupiru sustavne reforme jednodijelnih tekuće financiranih sustava, te ih usmjeravaju prema privatizaciji i uspostavi višedijelnih (javno-privatnih) sustava. Takav tip reformi je najviše bio zagovaran u zemljama Latinske Amerike te Srednje i Istočne Europe, u kojima se privatne mirovine zbog dugogodišnje prisutnosti komunističkog režima nisu razvile (Vukorepa, 2012.).

Mirovinski sustavi dijele se prema različitim kriterijima, a najčešće podjele prikazane su na grafikonu 2.

## Grafikon 2. Temeljne podjele mirovinskih sustava prema različitim kriterijima

Kriterij načina financiranja	Kriterij načina upravljanja	Kriterij definiranja visine mirovine	Kriterij namjene mirovine
<ul style="list-style-type: none"><li>• Sustavi temeljeni na međugeneracijskoj solidarnosti</li><li>• sustavi temeljeni na kapitaliziranoj štednji</li><li>• mješoviti sustavi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• javni sustavi</li><li>• privatni sustavi</li><li>• kompanijski sustavi</li><li>• mješoviti sustavi</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• sustav definiranih doprinosa</li><li>• sustav definiranih davanja</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• univerzalni sustavi</li><li>• sustavi utemeljeni na osiguranju zaposlenih</li></ul>

Izvor: samostalna izrada prema (Alibegović Jurlina, 2000.)

Ključna podjela mirovinskih sustava temelji se na kriteriju načina financiranja, a po tom se kriteriju mirovinski sustavi dijele na sustave koji se temelje na međugeneracijskoj solidarnosti, sustave koji se temelje na kapitaliziranoj štednji i mješovite sustave (Alibegović Jurlina, 2000.). Mirovinski sustavi temeljeni na međugeneracijskoj solidarnosti financiraju se iz tekuće uplate doprinosa koja je obavezna za sve zaposlene građane, a uplate se vrše u prvi stup mirovinskog osiguranja. To znači da sadašnje generacije zaposlenih uplaćuju doprinose da bi se mogle isplatiti mirovine sadašnjim umirovljenicima, a buduće generacije zaposlenih će uplaćivati doprinose da bi se mogle isplatiti mirovine sadašnjim zaposlenima. Za njih se koristi naziv Pay-as-you-go („plati kako stigne“) ili skraćeno PAYGO, koji sustav financira tako da financijer izvrši sve potrebne uplate u trenutku dospijea svakog pojedinog obroka naknade koja se isplaćuje, a uplate za mirovinu se izvršavaju mjesečno (onda kada dospijeva isplata mirovina po preuzetim obvezama) (Bajamić, 2015.). Glavno obilježje mirovinskih sustava koji se temelje na kapitaliziranoj štednji je da zaposleni samostalno uplaćuju doprinose i sami brinu za buduću mirovinu. Brojne reforme mirovinskih sustava su dovele do toga da se veliki broj razvijenih država odlučilo na mješovite mirovinske sustave jer smatraju da sustavi temeljeni samo na međugeneracijskoj solidarnosti nisu održivi. Tako je uz javni mirovinski sustav uključen i sustav dodatne privatne kapitalizirane štednje. Kapitalizirana

štednja se financira na način da svaki pojedinac samostalno izdvaja za doprinose ili to radi poslodavac u njegovo ime, koji se uz prinose fonda akumuliraju te se dogovara primjerena mirovinska naknada u trenutku umirovljenja. Gotovo svi javni mirovinski fondovi su temeljeni na ovom konceptu, a jedne od rijetkih država koje primjenjuju nešto drugačiji koncept su Japan i Švedska.

Druga podjela mirovinskih sustava temelji se na kriteriju načina upravljanja sustavom te postoje javni, privatni, kompanijski i mješoviti sustavi (Alibegović Jurlina, 2000.). Javni obvezni mirovinski sustavi su sustavi koji su u većini država zaživjeli nakon Drugog svjetskog rata u kojem su osiguranici vidjeli svoju zaštitu. Obavezni su za sve zaposlene građane, a na samom početku su bili jako jeftini i nisu zahtijevali visoke uplate doprinosa da bi se sustav financirao i bio održiv. Međutim, povećanje udjela starijeg društva, neodrživost i sve niže mirovine dovele su do potrebe za reformama mirovinskih sustava i prelaska na mješovite mirovinske sustave. S druge strane, privatni mirovinski sustavi se najčešće formiraju u okviru velikih proizvodnih poduzeća, grane djelatnosti, sindikalnih udruženja, a njihova posebna podvrsta su fondovi koji djeluju na načelu „kapitalizacije“ uplata članova (Alibegović Jurlina, 2000.). Privatni mirovinski fondovi se financiraju na način da članovi uplaćuju sredstva tokom njihovog radnog vijeka, a fondovi prikupljena sredstva ulažu u različite vrijednosne papire i imovinu da bi ostvarili što veće prinose od uložениh sredstava. Fondovi na taj način svojim članovima osiguravaju redovite mjesečne isplate uštedenih sredstava uz odgovarajuće prinose koje su ostvarili ulaganjem njihovih sredstava, a isplata se vrši nakon njihovog odlaska u mirovinu. Kompanijski mirovinski sustavi su oni koje organiziraju velike korporacije, a osnivaju se radi zadovoljavanja interesa definirane grupacije zaposlenih (Alibegović Jurlina, 2000.). Mješoviti mirovinski sustavi se koriste u većini europskih država i predstavlja kombinaciju osnovnih komponenti javnih i privatnih mirovinskih sustava. Države su ga uvele kako bi dobile dugoročno održiv mirovinski sustav koji će osigurati socijalnu sigurnost u slučaju nastupanja rizika starosti, invalidnosti i smrti i putem kojeg će se postići veću odgovornost pojedinca za prihod u starosti.

Treća podjela se temelji na kriteriju definiranja visine mirovine, te postoje sustavi definiranih doprinosa i sustavi definiranih davanja. Sustavi definiranih doprinosa izravno ovise o uplaćenim sredstvima osiguranika u mirovinske, a sustav definiranih davanja temelji se na unaprijed zadanoj mirovinskoj formuli bez obzira kolika je svota doprinosa uplaćena u sustav. Četvrta podjela je najjednostavnija podjela prema kriteriju namjene i dijeli se na

univerzalne sustave, te sustave utemeljenje na osiguranju zaposlenih. Univerzalni sustavi namijenjeni su svim građanima, a sustavi utemeljeni na osiguranju zaposlenih namijenjeni su samo osiguranicima i ne podržavaju socijalnu komponentu društva raspodjele uplaćenih sredstava na sve građane.

### **2.3. Socioekonomski i demografski čimbenici ponašanja potrošača o mirovinskoj štednji**

Financijsko planiranje i priprema za umirovljenje su dva međusobno povezana pitanja. Smatra se da je osoba ili kućanstvo pripremljeno za umirovljenje kada je akumulirana štednja dovoljno visoka da generira prihod koji je barem jednak danj razini potrošnje prije umirovljenja (Yuh, Montalto i Hanna, 1998.). Istraživanja koja se bave financijskim planiranjem često uključuju snagu namjere štednje kao glavnu funkciju da se osoba upusti u određeno ponašanje, a na to djeluju agenti (institucije, banke, državne ustanove itd.) kako bi se uštede u ranom životnom ciklusu pretvorile u sredstva za kasnije, osobito za godine umirovljenja (Wiener i Doescher, 2008.). Privatni agenti i kreatori javne politike pokušavaju utjecati na promjenu nečije namjere (percepcije) štednje na temelju promjene percepcije ljudi o sposobnosti štednje, koristi povezane sa štednjom i zabrinutosti za budućnost i troškove povezane sa štednjom. Promjene koje se postignu uglavnom mogu pozitivno utjecati na nečiju namjeru da štedi, te shvati važnost i koristi štednje za budućnost.

Bihevioralni ekonomisti tvrde da većini ljudi nedostaje računalna sposobnost i znanje potrebno za rješavanje problema dinamičke optimizacije štednje (Benartzi i Thaler, 2007.). To znači da ljudima nedostaje sposobnost samostalnog izračuna koliko novca treba akumulirati da bi život u mirovini bio ugodan, izračuna koliko je novca potrebno štedjeti na mjesečnoj bazi da bi se ostvario prethodni financijski cilj, te ne znaju donijeti odluku na koji način uložiti novac kako bi najviše uštedjeli. Rješenje problema se ogleda kroz obrazovanje putem raznih edukacija, seminara i financijskih materijala. Nekoliko studija je otkrilo da pružanje obrazovnih materijala i seminara ima pozitivan utjecaj na sudjelovanje u mirovinskim planovima koje sponzorira poslodavac. Na primjer, istraživanje iz 1998. godine pokazalo je, da je 73% onih koji su dobili obrazovne materijale od svog poslodavca počelo štedjeti za mirovinu u usporedbi s 57% onih koji nisu primili takav materijal (Yakoboski, Ostuw i Hicks 1998.).



Druga točka koju su istaknuli bihevioralni ekonomisti je da ljudima nedostaje snaga volje koja je potrebna da se odreknu potrošnje i redovito štede (Benartzi i Thaler, 2007.). Problem se ogleda u nedostatku samokontrole prilikom potrošnje radi ostvarivanja kratkoročnog zadovoljstva. Ljudi impulzivno troše i nemaju granicu kada dođu u iskušenje. Strategija rješenja problema je nametanje ograničenja budućem ponašanju tako da se sredstva koja se planiraju uštedjeti svaki mjesec automatski izdvajaju prilikom primitka plaće ili nekog prihoda u mirovinski plan tako da osobe ne mogu doći u iskušenje potrošnje novca namijenjenog za uštedu.

U SAD -u planiranje odlaska u mirovinu postaje primarno pitanje javne politike. Wiener i Doescher (2008.) su primijetili da je vlada poduzela ozbiljne napore planiranja mirovine kroz dvije stavke, a to su: strukturni pristup i komunikacijska tehnika poticanja štednje za umirovljenje. Strukturnim pristupom pokušavaju se promijeniti uvjeti pod kojima ljudi štede na način da kreatori javne i socijalne politike donose nove financijske uvjete o mirovinskoj štednji. Mogu mijenjati iznos doprinosa koji je potrebno uplaćivati za mirovinu, poboljšati porezne olakšice i pružiti razne državne poticaje na štednju za mirovinu. Komunikacijska tehnika poticanja štednje za mirovinu odnosi se na promjenu percepcije i znanja ljudi o mirovinskoj štednji. Uvjerljivom komunikacijom smatra se komunikacija koja je ljude navela da budu optimistični i pozitivni po pitanju štednje. Također, poticanje štednje komunikacijom, detaljno se opisuju sve prednosti koje nudi štednja kroz različite seminare, edukacije i materijale, te pokušava uvjeriti ljude da je štednja društveno prihvaćena kao oblik odgovornog ponašanja radi postizanja blagostanja u budućnosti. Komunikaciju potiču svi pojedinci, tvrtke i organizacije kojima je u interesu povećati svijest ljudi o važnosti štednje za mirovinu, a to su: država (kreatori javne politike), stručnjaci za financijsko savjetovanje, tvrtke za financijske usluge, banke, zaklade i neprofitne organizacije (Joo i Grable, 2005.).

Radnici, posebice državni službenici su svjesni da im se prihod smanjuje s godinama, a glavni uzrok je tjelesna nesposobnost, te uglavnom ne znaju što će im biti izvor prihoda u budućnosti nakon što odu s radnog mjesta (Joo i Grable, 2005.). Nakon umirovljenja dolazi do određenog gubitka redovitih prihoda, te uz porast inflacije predstavlja težak period za starije osobe, osobito s dužim očekivanim životom. Zbog toga se traži odgovarajući plan kako bi se osigurala bolja socijalna sigurnost i povećala kvaliteta života umirovljenika. Kreatori socijalne politike već dugi niz godina pridaju veliku važnost financijskom

planiranju umirovljenja. Mnoge zemlje su ovo pitanje stavile na prvo mjesto prioriteta i posvetile su veliku pažnju mirovinskom i financijskom opismenjavanju svojih građana.

Postoji nekoliko dobrih razloga za planiranje umirovljenja, a korist od planiranja imovine ima država, ali i svaki pojedinac. Planiranje umirovljenja će građanima omogućiti financijsko blagostanje u mirovini, te će im omogućiti bolju kvalitetu života nakon umirovljenja. Država će rasteretiti mirovinski i socijalni sustav, što dovodi do nacionalnog blagostanja i smanjenja pritiska na javni proračun. U ovom trenutku je potrebno dodatno izdvajanje novčanih sredstava iz javnog proračuna za brigu o dobrobiti starijih građana, kao što su mirovinsko, socijalno i zdravstveno osiguranje. Tijekom godina su potrošena ogromna sredstava za ovu vrstu zaštite, a možda bi to moglo objasniti zašto donositelji javnih politika pokušavaju učiniti poslodavce odgovornijima za nedostatke u financiranju umirovljenja zaposlenika. Plan štednje za mirovinu je pravi izbor za povećanje kvalitete života jer je odlazak u mirovinu vrijeme za aktivnosti u slobodno vrijeme poput putovanja i lova na snove. Stoga se vjeruje da dobro planiranje ne samo da vodi boljem životnom standardu, već i poboljšava državnu potrošnju i izdatke. Kao što je već spomenuto, potrebno je kvalitetno financijsko planiranje za svaku radnu godinu kako bi se osiguralo dovoljno sredstava u mirovini. Osim glavnog prihoda od zaposlenja, ljudi su počeli diverzificirati izvore prihoda u nadi da će postići bolju financijsku sigurnost. Ulaganjem u imovinu ojačavaju vlastitu monetarnu sigurnost, posebno u periodu nakon umirovljenja. Još je važnije što produženi životni vijek i rast životnih troškova čine financijsko planiranje umirovljenja bitnim za svakog pojedinca. Moguće je da planiranje umirovljenja osigurava manje stresnog života, što je dobro i za fiziologiju i za psihologiju čovjeka (Wiener i Doescher, 2008.).

Za početak financijskog planiranja pojedinac se mora suzdržati od potrošnje i odvojiti sredstva za mirovinu. Sredstva koja se ne troše koriste se u razne svrhe, uključujući štednju, ulaganja i osiguranje radi postizanja financijskog cilja. Plan štednje za mirovinu je jednostavan, ali je usvajanje relativno nisko jer nisu svi spremni za mirovinu radi ograničenih prihoda, uštedevine i imovine koje su im na raspolaganju za ostvarivanje prihoda od mirovine (Joo i Grable, 2005.). Brojni su socioekonomski i demografski čimbenici koji su povezani sa spremnošću i sposobnošću osoba da štede za mirovinu, a prema (Engel, Blackwell i Miniard, 1990.) mogu se svrstati u tri grupe koje su prikazane na grafikonu 3.

### Grafikon 3. Čimbenici koji utječu na mirovinsku štednju

Utjecaj okoline	Individualni razlike	Psihološki procesi
<ul style="list-style-type: none"><li>• kultura okoline</li><li>• društvena klasa</li><li>• osobni utjecaj</li><li>• obitelj</li><li>• situacija zaposlenja</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• dob</li><li>• spol</li><li>• obrazovanje</li><li>• prihodi</li><li>• bračni status</li><li>• stil života</li><li>• osobnost</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• promjena stavova</li><li>• promjena ponašanja</li><li>• učenje</li><li>• obrada informacija</li></ul>

Izvor: samostalna izrada prema (Engel, Blackwell i Miniard, 1990.)

Joo i Grable (2005.) su u svom istraživanju ispitivali utjecaj navedenih čimbenika na donošenje plana za štednju. Rezultati su pokazali da je jedini čimbenik iz okruženja koji ima utjecaj na planiranje mirovinske štednje veličina kućanstva. Što je veće kućanstvo, manja je vjerojatnost da će postojati plan za štednju. Nadalje, utvrđeno je da su visoka razina stečenog obrazovanja i viša primanja pozitivno povezana s postojanjem plana mirovinske štednje. Mora se navesti da ispitanici koji su naveli da imaju program štednje za odlazak u mirovinu nisu statistički značajno razlikovali od onih koji nisu imali program s obzirom na njihovu dob, spol, bračni status i etničku pripadnost. Također, četiri su faktora psiholoških procesa povezana s odlukom o donošenju programa mirovinske štednje. Financijsko obrazovanje koje pruža poslodavac putem edukativnih materijala i informacija, proaktivno i poželjno financijsko ponašanje, pozitivni stavovi prema osobnim financijama te optimizam u pogledu na umirovljenje imali su veću vjerojatnost da će imati program štednje (Joo i Gramble, 2005.).

Međutim, nisu sva istraživanja pružila jednake rezultate. Hogarth (1991) je u svom istraživanju otkrio da svi demografski čimbenici (dob, obrazovanje, spol, prihod i bračni status) značajno utječu na štednju za budućnost. Biti stariji, imati višu razinu stečenog

obrazovanja, biti muškarac, imati veća primanja i biti u braku pozitivno su povezani sa štednjom za budućnost i mirovinu. Prema VanDerhei i Olsen (2000.) žene su pokazale veću averziju prema ulaganju u mirovinske planove, odnosno manje su ulagale u mirovinske planove u odnosu na muškarce. Takva situacija je povezana s činjenicom da su žene sklone konzervativnom ulaganju, a razlozi su manji prihodi i lošije obrazovanje u odnosu na muškarce, te društveni čimbenici (Bajtelsmit, Bernasek i Jianakoplos, 1999.). Njihovo istraživanje je pokazalo da žene akumuliraju manje prihoda, te mogu manje ulagati u mirovinu. Isto tako, nisko obrazovanje žena i društveni čimbenici poput brige za starije, djecu i obitelj su faktori koji djelomično utječu na njihovu konzervativnu tendenciju ulaganja. Proučavajući čimbenike koji se odnose na mirovine koje osigurava poslodavac, Foster (1998.) je otkrio da stariji s više prihoda ostvaruju značajnija ulaganja u mirovinske planove. Također, potvrđuju nalaze prethodnih istraživanja o pozitivnom odnosu osoba u braku s mirovinskom štednjom, a količina novca uštedena za mirovinu pozitivno je povezana s većim prihodima.

U SAD-u je provedeno istraživanje o mirovinskoj štednji mladih prema demografskim varijablama, a to su: spol i bračni status (Knoll, Tamborini, i Whitman, 2012.). Rezultati su pokazali da mladi pojedinci koji samostalno žive u kućanstvu općenito ne uspijevaju štedjeti za mirovinu bez obzira na spol. Zanimljivo je da mlade slobodne žene nisu uopće imale motiva za buduću mirovinsku štednju kućanstva za razliku od žena u bračnoj zajednici, a razlika motiviranosti štednje za mirovinu između slobodnih i oženjenih muškaraca nije postojala. Pokazalo se da mlade žene samci imaju znatno niže udjele na štednim računima za mirovinu od muškaraca samaca, što može predstavljati problem mladih žena u budućnosti s obzirom da je poznato da žive duže od muškaraca (Knoll, Tamborini, i Whitman, 2012.). Na temelju istraživanja može se zaključiti da osobe u bračnoj zajednici puno više razmišljaju o mirovinskoj štednji, a samim time i više štede za mirovinu od samaca. Glavni razlog je povećanje novčanih sredstava kućanstva u budućnosti, a razlozi za takvo ponašanje su i psihološkog karaktera, kao što su: veća odgovornost, zrelije ponašanje, razmišljanje o budućim ekonomskim ishodima, približavanje sebe kao „budućeg“ bića itd.

Novija istraživanja su pokazala da i dalje postoji jaz između muškaraca i žena u okviru mirovinske štednje. Prema istraživanju *Women Can Take Control of Their Retirement* (TransAmerica, 2018.) čak 32% ispitanica „nije sigurno“ kako se ulaže u mirovinsku štednju,

u usporedbi sa samo 13% muškaraca (Collinson, 2018.). Rezultat potvrđuje prethodna istraživanja u kojima se dolazi do zaključka da žene posjeduju manju financijsku i mirovinsku pismenost u odnosu na muškarce, što će predstavljati problem za žene u umirovljeničkim danima. Također, 73% žena štedi za mirovinu kroz planove koje sponzorira poslodavac, dok takvu štednju koristi 82% muškaraca. Jedan od glavnih uzroka takve pojave uz financijsko obrazovanje je taj što je manje vjerojatno da će ženama biti ponuđen plan mirovine od strane poslodavca, a razlog je što žene duplo više rade skraćeno radno vrijeme u odnosu na muškarce (Collinson, 2018.). Žene rade poslove na pola radnog vremena radi ostalih „neplaćenih“ poslova kao što su briga za djecu i starije, te kućanstvo u cjelini. Jedan od najvećih problema je razlika u ukupnoj mirovinskoj štednji žena i muškaraca. Prema već spomenutom istraživanju, *Women Can Take Control of Their Retirement*, žene su u prosjeku uštedjele 42 000 USD za mirovinu, a muškarci 123 000 USD (TransAmerica, 2018.). Može se zaključiti da je razlika u uštedi ogromna, te će predstavljati veliki problem ženama u budućnosti. One će imati problem osigurati ugodan život u mirovini bez financijskih poteškoća, a poznato je da je životni vijek žena duži od muškaraca, te bih trebali štedjeti više od njih. Prema *Wiser Institute* (2019.) pet je glavnih problema i izazova koje sputava žene da bi ostvarile adekvatnu mirovinsku štednju u odnosu na muškarce, a to su:

1. **Žene žive duže od muškaraca-** dulji život znači veće financijske rizike kao što su inflacija, nadživjela imovina, smrt supružnika i neočekivani zdravstveni troškovi, te im je potrebno više sredstava da pokriju svoju dužu mirovinu.
2. **Žene zarađuju manje od muškaraca tijekom svojih radnih godina-** žene u prosjeku zarađuju 20% manje od muškaraca.
3. **Žene imaju manje godina zarađenih prihoda (radnog staža)-** žene u prosjeku 9 godina manje rade od muškaraca, radi brige o djeci i/ili starijim roditeljima.
4. **Žene će vjerojatnije raditi poslove s nepunim radnim vremenom-** žene rade skraćeno radno vrijeme kako bi osigurale skrb. Manje je vjerojatno da će radnici s nepunim radnim vremenom imati pristup beneficijama kao što su zdravstveno osiguranje ili doprinosi za mirovinu. Zbog toga žene raspolažu s manjim dohotkom, što često ostavlja manje za mirovinsku štednju.
5. **Žene primaju znatno niže mirovine od muškaraca**

Istraživanja su pokazala različite rezultate kada je u pitanju spol kao čimbenik koji utječe na mirovinsku štednju. Oko ostalih čimbenika koji utječu na mirovinsku štednju se svi podjednako slažu, te nema prevelikih odstupanja između prethodno navedenih istraživanja. Također, veći prihodi, duže godine zaposlenja, bolje obrazovanje i stručno zanimanje pozitivno su povezani s većim ulaganjima u mirovinsku štednju.

#### **2.4. Motivirajući i ograničavajući faktori donošenju odluke o mirovinskoj štednji**

Istraživanja su pokazala da su ponašanje i stavovi pojedinca jako bitni motivirajući ili ograničavajući faktori za donošenje odluke o štednji. Neki od najvažnijih motivirajućih i ograničavajućih faktora koji utječu na ponašanje i stavove pojedinaca o mirovinskoj štednji koji će se u nastavku detaljnije objasniti su: financijsko obrazovanje, obitelj, samokontrola buduća vremenska perspektiva, materijalizam i dostupnost informacija.

Financijsko obrazovanje smatra se dijelom učenja i stjecanja znanja koje utječe na promjenu ponašanja i stavova pojedinca. Također, smatra se najvažnijim i najsnažnijim motivirajućim ili ograničavajućim faktorom za donošenje odluke o mirovinskoj štednji. Svi ostali faktori koji utječu na mirovinsku štednju su posredno ili neposredno povezani sa financijskim obrazovanjem. Za primjer možemo uzeti faktor obitelj. Roditelji uvelike utječu na financijsko ponašanje svoje djece u budućnosti, a razina financijskog obrazovanja utječe na ponašanje roditelja, te indirektno ima utjecaj na ponašanje njihove djece. Brojna su istraživanja koja analiziraju odnos financijskog obrazovanja i štednje, a u konačnici i mirovinske štednje. Svi se slažu da financijsko obrazovanje pozitivno utječe na financijsko planiranje i štednju, te da će se financijski obrazovaniji potrošači ponašati odgovornije u odnosu na manje obrazovane (Hilgert, Hogarth i Beverly, 2003.). Mnogim potrošačima nedostaje financijske pismenosti i stoga nemaju sposobnost donošenja zdravih financijskih odluka, posebno u pogledu planiranja mirovinske štednje (Lusardi i Mitchell, 2007.; Clark i D'Ambrosio, 2008.). S obzirom da su nacionalni financijski sustavi postali složeniji, a odgovornost za planiranje mirovine se sve više svodi na pojedinca, financijsko i mirovinsko obrazovanje je od presudne važnosti za donošenje odluke o mirovinskoj štednji.

Nadalje, roditelji imaju vitalnu ulogu u poučavanju svoje djece odgovarajućem ponašanju u svim aspektima života, uključujući financijsko upravljanje i štednju. Rezultati istraživanja Warda, Wackmana i Wartelle (1997.) otkrili su da bi se propisanim i zabranjenim financijskim savjetima mogao razviti odgovarajući stav djece prema štednji. Istaknuli su da ako je štednja važna za roditelje, njihova bi djeca mogla usvojiti isto ponašanje i učiniti ga smislenim za njih. Roditelji s njihovim vještinama upravljanja novcem mogu utjecati na financijsko ponašanje djece u odrasloj dobi. Općenito, financijsko ponašanje djece povezano je sa stavom njihovih roditelja. Također, rezultati istraživanja Webleyja i Nyhusa (2006.) pokazali su da roditeljsko ponašanje (poput razgovora s djecom o novčanim pitanjima) i roditeljska orijentacija (savjest i buduća orijentacija) imaju pozitivan učinak na financijsko ponašanje djece. Stoga, ako roditelj štedi za budućnost i mirovinu, te ima dugoročne financijske planove, velika je vjerojatnost da će se i njihova djeca u odrasloj dobi ponašati financijski odgovorno. Na temelju prethodno navedenih istraživanja se može zaključiti, da se ekonomsko i financijsko ponašanje roditelja odražava na ponašanje njihove djece u budućnosti, te predstavljaju motivirajuće ili ograničavajuće faktore za donošenje odluke o štednji.

Samokontrola je neosporno važan čimbenik u pogledu uštede prihoda. Sposobnost samokontrole pomaže ljudima da stavljaju novac na stranu umjesto da ga troše. Osobni financijski uspjeh počinje svjesnim trudom da se kontroliraju nagoni za kupnjom i da se štedi za budućnost. Bez obzira na to koliko pojedinci pridaju važnost štednji, ako imaju poteškoća s izdržavanjem kratkoročnih iskušenja i ne pronalaze načine da ograniče svoje ponašanje u potrošnji, neće moći uštedjeti (Van Rooji, Lusardi i Alessie, 2011.). Da bi ljudi imali veću razinu samokontrole i štedjeli više za budućnost, najvažnije je da izbjegavaju impulzivnu kupnju, te da počnu razlikovati svoje stvarne potrebe i želje. Također, razvoj planova ima pozitivan učinak na samokontrolu, te će pomoći osobi da se bolje organizira i dobro pripremi za buduću financijsku situaciju. Potrošači moraju dovesti u ravnotežu svoje sadašnje želje i potrebe s onim budućima, kako bi faktor samokontrole pozitivno utjecao na štednju (Mauldin, 2016.). Pojedinci, kojima roditelji u djetinjstvu nisu uspostavili visoku samokontrolu pate od dugotrajnog deficita, što ih dovodi u nepovoljan financijski položaj. Dok roditelji zanemaruju razvoj sposobnosti odgađanja zadovoljstva kod svoje djece, njihova će se djeca u budućnosti susretati s problemima u donošenju financijskih odluka (Perrone, Sullivan, Pratt, i Margaryan, 2004.). Roditelji moraju raditi s djecom na njihovoj samokontroli prema trošenju novca jer ih lošim financijskim odgojem u budućnosti mogu

dovesti u nepovoljan financijski položaj, kao što su: nedovoljna financijska sredstva za tekuće troškove i troškove u budućnosti (mirovini). Na temelju prethodnih istraživanja se može zaključiti da ljudi koji imaju veću razinu samokontrole više štede u odnosu na one koji imaju manju razinu samokontrole, a veća razina samokontrole pozitivno utječe i na donošenje odluke o mirovinskoj štednji.

Buduća vremenska perspektiva odnosi se na mjerenje razine svjesnosti pojedinca o budućnosti kojim pojedinac naglašava budućnost umjesto sadašnjosti ili prošlosti (Strathman, Faith, Boninger i Edwards, 1994.). Također, može se opisati kao stupanj u kojem potencijalne buduće posljedice neke radnje utječu na trenutne ishode odluke. Utvrđeno je da bi buduća vremenska perspektiva mogla utjecati na stavove pojedinaca prema određenom ponašanju. Prema istraživanju Howlett, Kees i Kemp (2008.) potrošači orijentirani na budućnost su se izjasnili da će vjerojatnije sudjelovati u mirovinskom planu od potrošača s nižim razinama orijentacije na budućnost. Također, potrošači s nižom orijentacijom na budućnost imaju tendenciju boljeg prepoznavanja radnji ili ponašanja koji bi mogli ugroziti njihovu dugoročnu dobrobit, kao što je neuspješno planiranje umirovljenja. Na temelju istraživanja se može zaključiti da će pojedinci koji su budućnost doživljavali kao bližu biti skloniji štednji i da će biti odgovorniji u smislu potrošnje. Isto tako će pojedinci s visokom razinom buduće vremenske orijentacije vjerojatnije postaviti dugoročne ciljeve, a time i bolje razviti plan svog umirovljenja.

Želja za posjedovanjem što više stvari, te statusna i upadljiva potrošnja, pretjerana u odnosu na stvarne potrebe, obilježje je materijalizma (Nefat i Benazić, 2014.). Nadalje, dokazano je da materijalistički nastrojeni pojedinci imaju lošije sposobnosti upravljanja novcem i veću sklonost impulzivnoj kupnji i potrošnji. Materijalistički stav stavlja naglasak na važnost potrošnje, a ne štednju. Iz toga se može zaključiti da postoji negativna veza između materijalizma i odgovornog financijskog ponašanja, te neizravna povezanost između materijalizma i planiranja umirovljenja. Stoga, materijalizam predstavlja bitan faktor u donošenju odluke o mirovinskoj štednji.

Dostupnost informacija jedan je od čimbenika koji je u posrednoj vezi s mirovinskom štednjom. Veća dostupnost informacija o financijskim tržištima općenito, te financijskim proizvodima i oblicima štednje pozitivno je povezana s mirovinskom štednjom (Mauldin, 2016.). U razdoblju prije razvitka tehnologije i interneta koji nisu bili dostupni svima, glavni i



odgovorni za dostupnost informacija o mirovinskim planovima i štednji su bili poslodavci. Oni su bili ti koji su organizirali edukacije i seminare o financijskim proizvodima i oblicima štednje, te su na taj način omogućili dostupnost informacija svojim zaposlenicima. Power i Hira (2004.) su preporučili poslodavcima da razviju plan za informiranje zaposlenika o planiranju umirovljenja u ranijim fazama njihove karijere. Plan je pružao informiranje zaposlenika kroz razne informativne radionice, angažman financijskih savjetnika za pružanje edukativnih radionica i poboljšanje internih komunikacijskih materijala o štednji za mirovinu. Na temelju prethodnih saznanja Joo i Grable (2005.) su proveli istraživanje, te su došli do zaključka da financijsko obrazovanje na radnom mjestu značajno povećava postojanja programa mirovinske štednje zaposlenika. U novije doba, razvitak tehnologije i interneta omogućio je ogroman broj informacija o financijskim tržištima, financijskim proizvodima, planiranju mirovinske štednje i oblicima štednje koji su dostupni većini. Stoga je razina financijske i mirovinske pismenosti potrošača jako porasla u odnosu na razdoblje prije digitalnog razvoja.

## **2.5. Motivi za mirovinsku štednju**

Puno je razloga i motiva za odluku o mirovinskoj štednji, ali velika većina ih još uvijek ne zna prepoznati ili nisu svjesni beneficija koje nudi pravovremena mirovinska štednja u budućnosti. Imati ideju kako bi netko htio provesti svoju mirovinu je prvi korak, te glavni motiv prema donošenju odluke o mirovinskoj štednji. Planiranje umirovljenja ne znači da se samo treba koncentrirati na financijske motive, već ono zahtijeva kombinaciju financijskih i osobnih motiva planiranja. Osobno planiranje određuje nečije zadovoljstvo tijekom odlaska u mirovinu i pomaže u sastavljanju financijskog plana. Ideja i želja o tome kakva bi mirovina trebala biti će pomoći u određivanju financijskih potreba. Na primjer, neki bi možda željeli putovati svijetom tijekom odlaska u mirovinu, dok bi drugi htjeli naučiti poneki tečaj ili volontirati. Financijsko planiranje pomaže u proračunu prihoda i rashoda na temelju osobnog plana, te zbog toga nije moguće donijeti kvalitetan plan za umirovljenje bez kombinacije financijskih i osobnih motiva.

Prema Chaluvadi, (2021.) razlozi i motivi zbog kojih je bitno donijeti plan za mirovinsku štednju, te planirati odlazak u mirovinu su:

- Ne može se raditi zauvijek
- Prosječni životni vijek se povećava
- Veće komplikacije, npr. hitni medicinski slučajevi
- Najbolje vrijeme za ispunjenje životnih težnji
- Oslanjanje na jedan izvor prihoda je rizično
- Ne ovise o djeci
- Doprinos obitelji čak i tijekom odlaska u mirovinu
- Počnu rano planirati i diverzificiraju ulaganja

Činjenica je da ljudsko tijelo i mozak nakon određene starosne dobi ne može funkcionirati na adekvatan način, te ljudi nakon određene dobi postaju nesposobni za rad. Tijekom godina rada dolazi do „istrošenosti“ bilo psihičke ili fizičke, te postaju radno nesposobni. Stoga su države donijele dobne granice za odlazak u mirovinu jer smatraju da su ljudi u toj dobi nesposobni za rad, te su zaslužili odmoriti u preostalom životu nakon svih godina napornog rada. Upravo zbog nemogućnosti vječnog rada, potrebno je da se na vrijeme razmišlja o periodu kada će glavni izvor prihoda biti mirovinska ušteđevina koju je svaki pojedinac uštedio tijekom godina rada.

Drugi razlog i motiv zbog kojeg ljudi trebaju započeti planiranje mirovinske štednje je činjenica da trenutno u prosjeku žive dulje nego ikad prije. Dulji život znači da će im trebati više ušteđenih sredstava kako bi nastavili normalno živjeti. S prosječnim životnim vijekom koji ide i do 80 godina, što prije počnu štedjeti, veće su šanse da će imati dovoljno sredstava za cijeli životni vijek. Također, produljenje životnog vijeka stvara pritisak na održivost javnog mirovinskog sustava, te je budućnost javnih mirovinskih sustava neizvjesna. Stoga se ne može osloniti samo na prihode od mirovine uštedene kroz javni mirovinski sustav.

Nedostatak financijskih sredstava tijekom kasnijih faza nečijeg životnog ciklusa može imati razorne učinke na zdravlje i dobrobit potrošača (Kozup, Howlett i Pagano, 2008). Život bez stresa je najznačajniji ishod planiranja umirovljenja. Uz ulaganja koja redovito ostvaruju prihod omogućit će se život bez brige nakon odlaska u mirovinu. Odlazak u mirovinu je doba

u kojem se čovjek mora opustiti i uživati u blagodatima napornog rada. Prema istraživanju *TransAmerica (2018.)* čak tri od četiri osobe su zabrinute za svoje zdravlje u mirovini. Također, prema prethodno navedenom istraživanju *TransAmerica (2018.)* pet najvećih strahova od nedovoljno dobro isplanirane mirovine uključuju financijske i zdravstvene strahove, a to su:

- nadživjeti štednju i ulaganja (55% žena, 49% muškaraca)
- socijalna sigurnost će se smanjiti ili prestati postojati u budućnosti (53% žena, 43% muškaraca)
- nemogućnost podmirivanja osnovnih financijskih potreba moje obitelji (48% žena, 36% muškaraca)
- pogoršanje zdravlja koje zahtijeva dugotrajnu njegu (47% žena, 42% muškaraca)
- nedostatak pristupa adekvatnoj i pristupačnoj zdravstvenoj skrbi (42% žena, 34% muškaraca)

Svi navedeni strahovi trebaju predstavljati dodatni motiv za kvalitetnu mirovinsku štednju, kako se ne bi doveli u situaciju da njihovi strahovi u budućnosti postanu stvarnost. Stoga, potrebno je isplanirati mirovinu na način da se mogući strahovi ne ostvare, kako ne bi došlo do komplikacija u umirovljeničkim danima.

Težnja hedonizmu i ispunjenju životnih težnji koje možda nisu imali vremena ispuniti za vrijeme radnog perioda, predstavljaju jedan od motiva za mirovinsku štednju. Na primjer, neki bi možda željeli putovati svijetom tijekom odlaska u mirovinu, dok bi drugi htjeli naučiti poneki tečaj ili volontirati. Period u mirovini je idealan za posvećivanje vremena sebi i svojim željama jer nema više radne obaveze koja je sve skupa to ograničavala.

Bitan razlog i motiv za planiranje mirovinske štednje je nemogućnost održavanja istog životnog standarda kao što je to bilo prije umirovljenja. Mirovinska štednja koja se oslanja samo na državni mirovinski sustav i sustav međugeneracijske solidarnosti nije dovoljna da bi se održao jednak životni standard kao što je bio prije umirovljenja, i njegova buduća održivost je neizvjesna. Oslanjanje na samo jedan izvor prihoda je izrazito rizično, te je potrebno diverzificirati svoja ulaganja i štednju. Postoje razne mogućnosti ulaganja za mirovinsku štednju, a najvažnije je uložiti u one koji će ostvariti najveće prinose.

Kvalitetno ulaganje pomoći će u stjecanju povrata koji nadmašuju inflaciju, a držanje novca na bankovnom štednom računu neće generirati visoke prinose. Dakle, nakon inflacije, stvarni povrat od ulaganja niži je od očekivanog povrata, te ulagači moraju ulagati u imovinu koja daje prinose veće od stope inflacije. Stoga će pravilno planiranje ulaganja pomoći dugoročno ostvariti značajne prinose. Svaki pojedinac bi trebao biti motiviran da pravovremeno i kvalitetno donese plan za mirovinsku štednju kako ne bi imao financijskih problema i kako bi uživao u mirovini.

Pokretanje mirovinske štednje od malih nogu također pomaže u stvaranju značajnih prihoda u budućnosti, stoga bi mirovinska štednja trebala biti dobro raznolik portfelj koji će imati sposobnost stvaranja povrata tijekom odlaska u mirovinu. Planiranje umirovljenja treba se započeti od trenutka kada se počne zarađivati jer će pokretanje mirovinske štednje u ranim fazama života pomoći prikupiti dovoljan iznos sredstava, te će smanjiti financijsko i psihološko opterećenje pojedinca koji se približava dobi za umirovljenje. Velike prednosti i visoki prihodi u mirovini predstavljaju motiv mlađoj populaciji na što ranije uključenje u planove mirovinske štednje.

### 3. ČIMBENICI DONOŠENJA ODLUKE MLADIH I GENERACIJE Z O MIROVINSKOJ ŠTEDNJI

U današnje vrijeme postoji mnogo različitih pristupa definiranju generacija, te različitih tumačenja pojma „generacije“. Mnogi autori smatraju da se pojam generacije može tumačiti kroz različite kriterije i čimbenike. Prema Howe i Strauss (2000.) postoje tri kriterija prema kojima se razlikuju generacije, a to su: spoznaja o članstvu, zajednički obrasci ponašanja i uvjerenja i zajednička povijest. Spoznaja članstva se očituje kroz osjećaj pojedinca da pripada određenoj grupi, dok se zajednički obrasci ponašanja i uvjerenja očituju kroz stavove pojedinaca o obitelji, religiji, karijeri, braku politici itd. Zajednička povijest veže pripadnike iste generacije za neke najvažnije povijesne događaje koji su se dogodili tijekom njihove mladosti (Howe i Strauss, 2000.). Također, noviji koncept klasificiranja „generacije“ prema McCrindle i Wolfinger (2010.) pridaje veliku važnost tehnologiji, te definira „generaciju“ kao skupinu pojedinaca koji su rođeni u istom povijesnom dobu, živjeli u istom razdoblju te su zbog toga bili pod utjecajem iste tehnologije. Međutim, najčešći i najkorišteniji koncept koji je korišten u mnogim istraživanjima je onaj prema godinama starosti pripadnika, odnosno prema njihovim godinama rođenja. Stoga su mnogi autori složni da su godine rođenja glavni kriterij za podjelu na „generacije“, te ih dijele na pet generacija koje su prikazane u tablici 2.

**Tablica 2. Podjela na generacije prema rođenju pripadnika**

Naziv generacija	Vremensko razdoblje pripadnika generacije (u godinama)
<b>Generacija veterana</b> (Tradicionalisti)	1900. – 1945.
<b>Generacija Baby-boom</b> (Boomeri)	1946. – 1964.
<b>Generacija X</b> (Izgubljena generacija)	1965. – 1979.
<b>Generacija Y</b> (Milenijalci)	1980. – 1994.
<b>Generacija Z</b>	1995. – 2011.

Izvor: samostalna izrada prema (Meiser i Willyerd, 2010; Prensky, 2001; Berkup, 2014; Montana i Petit, 2008.)

U nastavku rada baviti ćemo se zadnjom generacijom, a to je generacija Z koja obuhvaća mlade pripadnike rođene između 1995. i 2011. godine. Također, neke od karakteristika će se

usporediti s ostalim generacijama da bi se ustanovile promjene koje su se dogodile među generacijama.

### **3.1. Obilježja i specifičnosti generacije Z**

Generacija Z se pojavila kao populacija koja je sve vrijednija pažnje jer su se njezini pripadnici počeli pojavljivati na tržištu rada, te su u znatnijoj mjeri počeli sudjelovati u financijskom sustavu. Generacija Z rođena nakon 1995. godine dijeli niz sličnih karakteristika s milenijalcima, ali njihove godine je oblikovao drastično drugačiji svijet, što je rezultiralo ključnim razlikama u stavovima, tendencijama i pogledima (Cassie, 2021.). Svojim stavovima, ponašanjem i uvjerenjima su donijeli neku novu dimenziju pogleda na osobne financije, potrošnju i štednju koje se razlikuju u odnosu na prethodne generacije. Smatra se da su jako bistri, svjesni dešavanja oko sebe i izrazito zreli za svoju dob u kojoj se nalaze (Raynor, 2021.).

Obilježje koje u najvećoj mjeri karakterizira ovu generaciju je digitalna revolucija koja se događa u zadnja dva desetljeća. Pripadnici generacije Z skoro pa ne poznaju život bez interneta i digitalnih aktivnosti, te im je od malih nogu omogućen brz, efikasan i trenutni pristup skoro svakoj informaciji. S obzirom da su od rane dobi bili okruženi razvijenom tehnologijom, opremljenost raznim digitalnim uređajima (npr. pametni telefoni, tableti, laptopi, smart TV) i trenutni pristup internetu smatraju kao nešto uobičajeno. Također, digitalnu tehnologiju doživljavaju kao alat za stjecanje znanja, te ju koriste tijekom učenja i obrazovanja. Nadalje, smatraju da vještina korištenja pametnih tehnologija pomaže prilikom rješavanja društvenih i ekonomskih problema, te otkrivanja novih ideja i usluga koje unaprjeđuju život pojedinca te ih čine konkurentnijima na tržištu rada (Roblek, 2019.). Istraživanja su pokazala da je pametni telefon digitalni uređaj koji je najviše utjecao na promjenu prirode života generacije Z, od društvene interakcije i radnih navika do mentalnog zdravlja (Berger, 2017; Koulopoulos i Keldsen, 2016.). Velike su prednosti razvika tehnologije, ali postoje i one negativne strane koje sa sobom ona donosi. Stvaranje ovisnosti o internetu je jedan od najvećih problema mladih generacija jer oni ne znaju živjeti bez njega, što im stvara poteškoće za njihovo mentalno zdravlje. Prema istraživanju Center for Generational Kinetics (2019.) zapanjujućih 42% pripadnika generacije Z smatra da društveni mediji imaju izravan utjecaj na to kako se osjećaju. Također, lak pristup raznim

informacijama, spoznaja o nasilju, napadima, ratovima i ostalim lošim stvarima koje se događaju u svijetu ne utječu dobro na njihovo zdravlje. Prema istraživanju BridgeWorks (2017.) direktna komunikacija im predstavlja poteškoće jer su navikli da većinu komunikacije obavljaju kroz indirektnu komunikaciju putem društvenih mreža, raznih aplikacija, e-maila i sl.

Njihovi pripadnici su puno štedljiviji nego prethodna generacija milenijalaca koji su im poslužili kao primjer, a to je da se većina milenijalaca u vrijeme ekonomske krize nakon završetka fakulteta morala vratiti roditeljima jer nisu imali posla, a ni dovoljno uštedevine da sami financiraju život (Cassie, 2021). Stoga, pripadnici generacije Z su počeli cijeniti novac, te su spoznali vrijednosti odgovornog potrošačkog ponašanja i štednje u okviru pametnog ulaganja. Naposljetku, malo je vjerojatno da će puno riskirati, te traže stabilnost i sigurnost u svojim poslovima i financijama.

Pokazalo se da ova generacija više od ostalih podliježe utjecaju poznatih osoba i prijatelja (OC&C, 2019.). Čak 56% pripadnika generacije Z će isprobati proizvod ili uslugu ako je njihove omiljene poznate ličnosti i influenceri preporuča (Center for Generational Kinetics, 2021.). Također, primjećuje se da pripadnici generacije Z u odnosu na prethodne generacije dijele slične stavove i ponašanja bez obzira u kojem dijelu svijeta se nalazili. Takvu homogenost je omogućila tehnologija, prvenstveno internet koji je omogućio ovoj online generaciji da dijele ideje i pristupaju istim informacijama i medijima (OC&C, 2019.). Odrastanje uz društvene mreže je uvelike utjecalo na njihove stavove i ponašanja. Svoj internetski identitet vide kao osobni identitet, te ga poistovjećuje sa sobom. Na temelju istraživanja, vodeća američka istraživačka agencija za generacijska istraživanja, Center for Generational Kinetics (2018.) došla je do rezultata da 56% ove skupine tvrdi da ima prijatelje koje nikada nisu upoznali u stvarnom životu (Estrella, 2020.). Generacija Z se razlikuje po tome što društvena pitanja shvaća vrlo ozbiljno, a vjerojatni razlozi su tako raznolike i široke veze s drugim ljudima putem Interneta. Većina njih vjeruje da u potpunosti mogu sudjelovati u društvenom pokretu i pitanjima putem interneta, a isto očekuju od robnih marki i tvrtki. Voljni su dijeliti informacije, savjete i iskustva, te većina njih nema predrasude o boji kože, seksualnom opredjeljenju i životnom stilu. Istraživanje „*A generation without borders*“ je pokazalo da oni potiču rješavanje pitanja raznolikosti, te su najviše angažirani u borbi protiv

svih nejednakosti, kao što su: etnička pripadnost, rasna pripadnost, religija, spol, seksualna orijentacija i sl. (OC&C, 2019.).

Potrošačko ponašanje generacije Z odražava njihove vrijednosti i stavove, te je puno veći utjecaj digitalnog svijeta u odnosu na prethodne generacije. Mladi iz generacije Z se oslanjaju na svoju tehnološku pamet, opsežne informacije s interneta i društvenih mreža, te razne recenzije s foruma i youtube-a za donošenje odluka o kupnji (Fromm, 2018.). Ova generacija pristupa markama i proizvodima kroz različite komunikacijske kanale, te je pametna i analitična u donošenju odluka (Estrella, 2020.). Njihov pragmatizam ih navodi da dobro istraže i ocijene niz mogućnosti prije nego što se odluče za proizvod. Oni uspoređuju karakteristike međusobno sličnih proizvoda, te nakon određivanja njihovih prednosti i nedostataka donose odluku o kupnji. Osim toga, vjerojatnije je da će na njih utjecati preporuka slavnih osoba i prijatelja nego starije generacije, te marketinške i druge aktivnosti organizacija (OC&C, 2019.). Na sličan način na koji pripadnici generacije Z koriste društvene medije kao sredstvo za uređivanje vlastitog osobnog imidža, također gledaju na svoje odluke o kupnji kao izraz svojih vrijednosti, stavova i identiteta. Sve više ih privlače održivi proizvodi i robne marke koji će im pomoći u stvaranju njihovog osobnog identiteta i pružiti besprijekorno iskustvo, te su često spremni platiti više za njih (Fromm, 2018.).

Kako se epidemija odužila, generacija Z je bila spremna i sposobna iskoristiti moć interneta za organizaciju, zabavu i kupovanje. Oni zahtijevaju od svojih marki da im se obrate sa razinom ozbiljnosti, transparentnosti i iskrenosti, bilo to putem digitalne interakcije ili interakcije na neki drugi način. Marketinški stručnjaci moraju razumjeti ove stavke kako bi dobile duboku lojalnost od ove generacije jer oni čine čak 40% potrošačke populacije (Estrella, 2020.). Općenito, generacija traži marke koji aktivno podržavaju društvene ciljeve do kojih im je stalo, vjeruju utjecajnim osobama za preporuke proizvoda i usluga i imaju povećana očekivanja za brzu isporuku kupnji koje obavljaju.

### **3.2. Financijska pismenost mladih generacije Z**

Postoje mnogobrojne definicije financijske pismenosti različitih institucija, organizacija i autora, međutim najčešće je prihvaćena i korištena definicija Organizacije za ekonomsku suradnju i razvoj – OECD-a. OECD INFE (International Network on Financial Education,



2011.) ju je definirao kao kombinaciju svijesti, znanja, vještina, stava i ponašanja neophodnih za donošenje financijskih odluka i postizanje financijske dobrobiti. Prema drugoj definiciji, OECD ju definira kao proces u kojem financijski potrošači/ulagači poboljšavaju svoje razumijevanje financijskih proizvoda i koncepata te putem informacija, uputa i/ili objektivnih savjeta razvijaju potrebne vještine i sigurnost kako bi postali svjesniji financijskih rizika i prilika, kako bi mogli donositi utemeljene odluke, kako bi znali gdje se obratiti za poboljšanje svoje financijske dobrobiti (OECD, 2005.). Najveća odgovornost za nastanak krize 2008. godine je na financijskim ustanovama, ali je veliki dio odgovornosti i na potrošačima, koji su svojom financijskom nepismenošću značajno utjecali na nastanak krize. Nakon globalne financijske krize 2008. godine počelo se pridavati sve više pažnje projektima financijskog obrazovanja radi prosperiteta države i svakog njezinog stanovnika. Da je svaki sugrađanin financijski pismen i sposoban donositi odgovarajuće ekonomske odluke, ne bi bilo pretjerano reći da je zemlja prosperitetna.

Financijska pismenost kritična je kompetencija ovog stoljeća, a naponi da se ona poboljša neophodni su za potporu gospodarskog rasta u bilo kojem globalnom gospodarstvu. Ona nije jednostavan pojam koji se lako mjeri, te je teško postaviti granicu između financijski pismenih i nepismenih osoba. OECD predlaže mjerenje u tri dimenzije (OECD, 2005.):

- financijski stav
- financijsko ponašanje
- financijsko znanje

Posjedovati dobar financijski stav znači posjedovati povoljno stanje duha, mišljenja i prosudbe s obzirom na ekonomska uvjerenja neke osobe. Kad se aktualizira, to postaje financijsko ponašanje, tj. način na koji se osoba ponaša i djeluje prema svojim financijama. U međuvremenu, osoba koja posjeduje financijsko znanje razumjela bi neke ključne financijske koncepte. Pet osnovnih koncepata uključenih u dimenziju financijskog znanja su jednostavne kamate, složene kamate, vremenska vrijednost novca, utjecaj inflacije na cijene i utjecaj inflacije na povrat ulaganja. Glavni pokretači potreba za financijskom pismenošću su kompleksne pojedinčeve potrebe i kompleksni financijski proizvodi koji su prikazani u tablici 3 (Cvrlje, 2014.).

**Tablica 3. Glavni pokretači potreba za financijskom pismenošću**

Kompleksnost potreba pojedinca	Kompleksnost financijskih proizvoda
Smanjenje socijalne sigurnosti	Povećanje količine informacija
Povećanje prosperiteta	Novi distribucijski kanali
Povećanje zaduženosti	Širi spektar ponude financijskih proizvoda
Povećanje osobne odgovornosti	Rastuća dinamika razvoja novih financijskih proizvoda
Rastuća nestabilnost u karijeri i radnom životu pojedinca	Deregulacija financijskih tržišta
Povećanje očekivanog životnog vijeka	Novi oblici ulaganja i štednje
Povećanje broja privatno upravljanih poduzeća	

Izvor: samostalna izrada prema (Cvrlje, 2014.)

Oni koji su financijski pismeni bi vjerojatnije bili oprezniji u financijskom planiranju i izražavali ga u oblicima štednje i ulaganja. Niska pismenost utječe na sposobnost štednje, te je neznanje o osnovnim financijskim konceptima povezano s nedostatkom bogatstva (Lusardi, 2008.). Poboljšanje nečije financijske pismenosti može biti rješenje ovog problema. Na makro razini je dokazano da financijska pismenost poboljšava financijsko stanje na razini zemlje. Stoga su nacionalni naponi velikim dijelom usmjereni na financijsko obrazovanje najmlađe populacije kako bi spremni dočekali financijske izazove u budućnosti. Najviše se fokusiraju na pripadnike generacije Z koji već polako ulaze na tržište rada i trebaju početi brinuti o svojoj financijskoj situaciji u sadašnjosti i budućnosti.

Prema istraživanju koje je naručio *Financial Times*, mladi između 16-24 godine, imaju najmanju razinu financijske pismenosti, a oni ujedno i spadaju u generaciju Z (Fox, 2021.). S obzirom da je to generacija koja je poznata po svojim tehnološkim znanjima i kojima su financijske informacije nadohvat ruke, ovakvi rezultati razočaravaju. Jedan od glavnih problema je što djeca ne razvijaju financijsku pismenost u školi, koja je ipak glavni izvor znanja mladih ljudi jer su obvezni učiti o određenim temama. Također, istraživanje britanske kompanije za upravljanje financijama *Lowell*, pokazalo je da se čak 20% mladih, između 16 i

24 godine, oslanja na financijske savjete s društvenih mreže (Fox, 2021.). Takvo stanje može biti dobro ako su informacije točne i ako influenceri imaju znanje i opravdano iskustvo, ali ipak bi trebali posjedovati financijsko znanje koje se neće temeljiti isključivo na iskustvu influencera. Moraju biti svjesni da financijske odluke temeljene na iskustvima s društvenih mreža mogu biti jako rizične, pogotovo kada je u pitanju ulaganje novca.

Stariji pripadnici generacije Z su već počeli raditi i ostvarivati određeni prihod, a oni mlađi se još uvijek školuju i uglavnom ih financiraju roditelji. Međutim, bez obzira na koji način dobivaju financijska sredstva na raspolaganje, pripadnici generacije Z sami odlučuju na što će ga potrošiti i time razvijaju vještinu upravljanja osobnim financijama. Nakon što su svjedočili problemima s kojima su se milenijalci suočavali tijekom recesije, generacija Z se počela zanimati za svoje financije od najranije dobi. Prema izvješću *RaveReviews*, do 10. godine su već imali svoj prvi štedni račun i počeli su štedjeti za fakultet (Gros, 2020.). Od 13. godine počinju istraživati financije, a poduzimajući ove korake 89% ih pokazuje da se osjeća osnaženo koracima koje poduzima kako bi osigurali svoju financijsku stabilnost (Gros, 2020.). Većina istraživanja provedenih na ovoj generaciji zaključuje da je generacija Z nevjerojatno pragmatična. Radije bi bili financijski sigurni i stabilni nego poduzetni, a takvome stavu su prethodili razni provedeni projekti financijskog obrazovanja mladih potaknuti od strane države i financijskih institucija. Iako su postali svjesni važnosti financijskog opismenjavanja i planiranja, istraživanje kompanije za edukaciju *EverFi* pokazalo je da je financijska pismenost pripadnika generacija Z i dalje nedovoljno. Prema prethodno navedenom istraživanju, čak 40% mladih nije nikad planiralo potrošnju budžeta ili štednju, njih 40% ne zna srezati troškove u razdoblju manjih primanja, te velika većina njih ne zna kako inflacija utječe na njihovu štednju (EverFi, 2020.). Dobiveni rezultati ukazuju da je još uvijek potrebno puno ulagati u njihovo financijsko obrazovanje, ali dobar način razmišljanja mladih će olakšati proces opismenjavanja jer generacija Z želi naučiti o financijskim proizvodima i uslugama, financijskom planiranju, te štednji.

Prema istraživanju koje je provedeno na pripadnicima generacije Z na području Sjedinjenih Američkih Država, najveći postotak ispitanika je potvrdio kako su roditelji, te iskustvo kojem su izloženi u stvarnom životu glavni izvori informacija koje utječu na financijsku pismenost (Center for Generational Kinetics, 2017.). Prethodno spomenuto istraživanje je pokazalo da se čak 56% generacije Z konzultiralo sa svojim roditeljima o štednji novca, a njih 53% je komuniciralo s njima o zarađivanju novca. Iako se generacija Z smatra digitalnom

generacijom koja je zaljubljenik u ekrane, te im je putem istih omogućen pristup velikoj količini kvalitetnih financijskih informacija, ipak se o financijskim temama u najvećoj mjeri konzultiraju s roditeljima. Roditelji u najvećoj mjeri sudjeluju u formiranju stavova o potrošnji, zaduženju, štednji, te kratkoročnoj i dugoročnoj financijskoj stabilnosti (TransUnion, 2017.). Također, neki od izvora koji isto utječu na financijsku pismenost ove generacije, ali u manjoj mjeri su: škola, prijatelji, braća i sestre, televizija i društvene mreže.

Istraživanje provedeno u Mađarskoj na studentima koji spadaju u generaciju Z otkrilo nam je neke njihove stavove o beneficijama financijskog znanja koje je povezano s budućom štednjom i povećanjem vlastite imovine, a rezultati su prikazani u tablici 3.

#### Tablica 4. Praktične beneficije učenja o financijama na temelju mišljenja ispitanika

Table 1: The practical benefits of learning finances based on respondents' opinion

	Ratio
Because with the possession of financial knowledge I can seize my financial opportunities better.	85,94%
Because I can make more conscious financial decisions if I possess relevant information.	83,59%
Because this way I can avoid making irresponsible financial decisions (indebtedness, losses, etc.)	73,96%
Because this way the banks and financial institutions have a lesser chance to mislead me.	70,83%
Because I can help my family too in making financial decisions.	64,06%
Because I will become more confident in the financial spheres.	60,68%
Because this way I can increase my assets.	50,52%
Because I can understand the financial products and constructions better.	41,67%
Because I can choose between the financial products more efficiently.	39,58%
Because I can achieve a higher yield on my savings.	38,28%

Izvor: Csiszárík-Kocsir, Á., i Garai-Fodor, M. (2018). 'Why is it important to learn finances? results based on the opinion of Z generation', *Poslovna izvrsnost*, 12(2), str. 41-57

Rezultati su pokazali da njih 85,94% misli da posjedujući financijsko znanje mogu bolje iskoristiti financijske prilike, a njih 83,59% misli da može donijeti svjesnije odluke ako posjeduju relevantne informacije. Jako bitno je da njih čak 73,96% misli da im financijsko učenje može pomoći u izbjegavanju donošenja neodgovornih financijskih odluka, te da ih banke i financijske institucije imaju manje šanse prevariti (70,83%). Preko 50% ispitanika smatra da će im veće znanje o financijama povećati imovinu, a njih 64% misli da će moći pomoći obitelji u vezi donošenja financijskih odluka. Međutim, ispitanici nisu previše zainteresirani za razumijevanje pojedinih financijskih proizvoda i njihove mogućnosti ostvarivanja većih prinosa, pa njih samo oko 40% misli da im je to bitno. Zaključili su da

ispitanici smatraju da je razumijevanje financija ključno za njihov vlastiti prosperitet. Većina njih je svjesna da će im stjecanje financijskog znanja pomoći u donošenju financijskih odluka, te će uglavnom pozitivno utjecati na povećanje vlastite imovine.

Prema istraživanju, *The Financial Wellness of Gen Z: The Good, the Bad, and the Ugly*, koje je na pripadnicima generacije Z, u više država, provela organizacija *LifeWorks (2018.)*, čak 77% ispitanika, između 14 i 22 godine, kaže da ima jasan skup financijskih ciljeva i da znaju kako ih postići. Glavni financijski ciljevi generacije Z uključuju stvaranje štednje za hitne slučajeve, utvrđivanje proračuna i njegovo praćenje, te promjenu navika prilikom potrošnje. Međutim, njih 84% smatra da su im potrebni programi „financijskog zdravlja“ kako bi uspješno ostvarili svoje ciljeve. U program „financijskog zdravlja“ spadaju radionice i seminari financijskog obrazovanja, financijski „coaching“ i usluge savjetovanja, te alati za financijsko upravljanje (kalkulator za proračun, praćenje troškova itd.). Oni su svjesni da im je financijsko obrazovanje potrebno kako bi ostvarili kratkoročno i dugoročno financijsko blagostanje, ali slabo koriste financijske programe edukacije, u najvećoj mjeri radi nedostatka vremena i nepovjerenja prema savjetnicima i institucijama.

Bez sumnje, ova generacija je svjesna važnosti financijske pismenosti i štednje, te ima jasan i dobro definiran način razmišljanja koji se kroz kvalitetan sadržaj može privući, osvojiti i naučiti. Generacija Z ima mnogo toga za naučiti i htjela bi naučiti, a financijske institucije bi kroz svoje programe i edukacije trebale odmah početi pomagati i pružati savjete za kojima generacije Z toliko tragaju kako bi postigle svoju financijsku stabilnost i neovisnost.

### **3.3. Motivi i stavovi generacije Z o mirovinskoj štednji**

Pripadnici generacije Z se smatraju odgovornim i iskusnim potrošačima koji pokušavaju izbjeći dugovanja, odnosno kupnju proizvoda i usluga na kredit ili kupnju posuđenim novcem u bilo kojem obliku. Generacija Z sebe opisuju kao generaciju štediša, a ne potrošača (Vision Critical, 2019.). Nakon svih povijesnih i financijskih nestabilnosti kojima su svjedočili dok su odrastali, postali su svjesni važnosti štednje i odgovornog potrošačkog ponašanja. Odgovorno potrošačko ponašanje ih je navelo da počnu razmišljati o strategiji štednje, a dugoročno i na mirovinsku štednju. Stavovi roditelja o mirovinskoj štednji imaju veliku ulogu u formiranju stavova generacije Z, a čimbenici koji pripadnike generacije Z potiču na mirovinsku štednju

su: digitalizacija, razvoj društvenih mreža, globalizacija, povećanje plaća, poboljšanje životnog standarda, marketinške aktivnosti u području štednje, te državni poticaji (Reutova i Gorlovskaya, 2019.). Svi navedeni čimbenici su doprinijeli podizanju svijesti pripadnika generacije Z o važnosti mirovinske štednje. Globalizacija i razvoj tehnologije omogućio je trenutnu dostupnost edukativnih informacija i financijskih programa svakom pojedincu, bilo to putem društvenih mreža, financijskih savjetnika ili influencera. Također, povećanje životnog standarda koji se ogleda u povećanju plaća omogućuje pojedincima da ne gledaju samo kratkoročno na financije, već da planiraju dugoročno. To znači da je povećanje plaća pozitivno povezano s mirovinskom štednjom pripadnika generacije Z.

Prema istraživanju *The State of Gen Z 2017*, potvrđeno je kako pripadnici generacije Z razmišljaju o mirovini te ih ona motivira na štednju (Center for Generational Kinetics, 2017.) Rezultati su pokazali da 52% ispitanika planira dodatno štedjeti za mirovinu i koristiti osobnu uštedevinu u mirovini. Veliki postotak, njih 28% će nastaviti raditi nakon mirovine, a samo 26% smatra kako će se u mirovini moći osloniti na pomoć države. Razmišljaju na način da se ne mogu samo osloniti na javni mirovinski sustav kao sigurno rješenje koji će im osigurati jednako kvalitetan život u umirovljeničkim danima. Čak 52% generacije Z misli da socijalno osiguranje neće postojati ili im barem neće moći isplatiti dovoljno novca za pokrivanje osnovnih potreba kada budu spremni za mirovinu (Center for Generational Kinetics, 2021). To bi uvjerenje moglo biti jedan od razloga i motiva zašto je velik broj generacije Z već počeo razmišljati o mirovini. Oni nemaju preveliko povjerenje u javni mirovinski sustav i misle da će njihov život u mirovini biti sigurniji ako je veća odgovornost za mirovinu na pojedincu. Nadalje, istraživanje *The State of Gen Z 2021*, također je potvrdilo da je čak 30% pripadnika generacije Z od 13 do 25 godine već počelo štedjeti za mirovinu, a njih 35% kaže da je već počelo ulagati u burzu s namjerom kako bi osigurali svoju buduću sposobnost odlaska u mirovinu (Center for Generational Kinetics, 2021.). Takvi rezultati su jako pozitivni i zapanjujući s obzirom da se radi o izrazito mladoj populaciji, te pokazuju da ima prostora za poboljšanje stavova ove generacije o važnosti početka rane štednje za mirovinu. Naposljetku, činjenica da čak 69% mladih smatra da razmišljanje o mirovinskoj štednji treba biti prioritet u njihovom financijskom planu govori o pozitivnim stavovima o štednji za mirovinu (Center for Generational Kinetics, 2019.)

Također, jedan od motiva i razloga koji su direktno povezani sa stavom o mirovinskoj štednji je obrazovanje i financijska pismenost mladih, te zanimanje za informiranje o financijskim

temama. Jedno od istraživanja je pokazalo da se čak 49% mladih rijetko informira o temama s područja financija, a njih 23% ne informira se gotovo nikad (Balabanić, 2020.). S obzirom da se mladi jako rijetko ili nikad ne informiraju o temama s područja financija može se zaključiti da ne postoji visoka razina financijske pismenosti jer je informiranost preduvjet za razumijevanje financijskih proizvoda i koncepata, te preduvjet za razvijanje potrebnih vještina i sigurnosti da bi mladi u budućnosti donosili utemeljene i racionalne financijske odluke i time poboljšali svoju financijsku dobrobit (Balabanić, 2020.). Na primjer, recimo da su mladi informirani o državnim poticajima koje nudi država u slučaju štednje za mirovinu, vjerojatno bi se puno više mladih odlučilo za mirovinsku štednju. Brojna istraživanja su dokazala da su financijska pismenost, mirovinska pismenost i štednja pozitivno korelirani s višim stupnjem obrazovanja, većim primanjima i zrelijom životnom dobi. Stoga treba istaknuti važnost edukacije mladih, a posebno manje obrazovanih mladih o financijskoj pismenosti (mirovinskoj pismenosti) i štednji. Također, istraživanje koje su proveli HNB (Hrvatska narodna banka) i HANFA (Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga) u suradnji s agencijom Ipsos su nam potvrdili navedene teze. Rezultati istraživanja su nam pokazala da građani koji imaju najmanju razinu financijskog znanja, odgovornog financijskog ponašanja i najlošiji odnos prema trošenju novca su mladi ispod 29 godina, te mladi nižeg obrazovanja (HANFA, 2019.). Uz navedene rezultate može se reći da su planovi za financiranje mirovine pozitivno povezani s rastom godina, višim obrazovanjem i većim primanjima.

Rani početak štednje za mirovinu generacije Z mogao bi kasnije biti od velike koristi za ovu generaciju. Motivacija za rani početak štednje za mirovinu se ogleda u mogućnosti prijevremenog umirovljenja i financijskog blagostanja u umirovljeničkim danima. Jedno od provedenih istraživanja u SAD-u je potvrdilo navedene teze, a to je da 94% njih štedi kako bi mogli otići u mirovinu, a čak 96% pripadnika generacije Z štedi kako bi mogao osigurati kvalitetan život u mirovini (Lincoln Financial Group, 2016.). Nadalje, istraživanje *Northwestern Mutual* iz 2021. godine u kojem je sudjelovalo više od 2.000 odraslih Amerikanaca pokazalo je da stariji pripadnici generacije Z, čija je dobna skupina između 6 i 24 godine, imaju u prosjeku 35.900 dolara osobne uštede i 37.000 dolara spremljenih za odlazak u mirovinu (Vega, 2021.). U cjelini, istraživanje je pokazalo da je prosječna osobna štednja Amerikanaca iz godine u godinu porasla za 10%, a štednja za umirovljenje skočila je 13% (Vega, 2021.). Mladi pripadnici generacije Z postaju svjesni važnosti pravovremenog

ulaganja u mirovinsku štednju i postaju financijski odgovorne osobe koji sami brinu za sebe i svoju buduću financijsku situaciju.

Može se zaključiti da velika većina pripadnika generacije Z razmišlja o umirovljeničkim danima i smatra da bi briga za mirovinu trebala početi u mladim danima, odnosno nakon prvog zaposlenja. Oni su svjesni važnosti pravovremenog ulaganja u mirovinsku štednju, ali zbog nedovoljne informiranosti o oblicima mirovinske štednje, loše percepcije budućnosti i određenih socijalno-demografskih obilježja se ne odlučuju ili ne mogu „aktivirati“.

### **3.4. Planovi za mirovinsku štednju generacije Z**

Razmišljanja generacija o planiranju mirovine i odlasku u mirovinu se s godinama mijenjao i razvijao. Dob u kojoj netko odlazi u mirovinu više nije tradicionalno 65 godina, nego postoje razne opcije koje omogućuju raniji, ali i kasniji odlazak u mirovinu. Svaka nova generacija u mlađoj dobi je počela pridavati veću važnost planovima za mirovinsku štednju nego prethodna. Povećanje svjesnosti o važnosti mirovinske štednje u mlađoj dobi se nastavlja iz generacije u generaciju, te svaka nova generacija u toj dobi pridaje veću pažnju na mirovinsku štednju u odnosu na prethodnu. Takve stavove počela je nasljeđivati i generacija Z koju su digitalizacija i veliki pristup informacijama dodatno osvijestili o važnosti planiranja štednje za mirovinu. Međutim, generacija Z još uvijek nije dovoljno upućena u vrste ulaganja za mirovinu i načine štednje, bar ne one koji se ne pojavljuju u društvenim medijima. Društveni mediji u velikoj mjeri počinju utjecati na razinu financijskoj pismenosti, a sve više pripadnika generacije Z i milenijalaca je izjavilo da koriste internetske resurse kao što su Instagram, Facebook, Youtube i Tik Tok za savjete u koje spada i plan za mirovinu (Vision Critical, 2019.).

Planiranje umirovljenja je bitna stavka dugoročnog financijskog planiranja svakog pojedinca, te su pripadnici generacije Z počeli vrlo rano razmišljati o tome. Čak 42% pripadnika generacije Z, između 18 i 25 godina, izjavilo je da već sad planiraju umirovljenje, te smatraju kako će se prestati raditi do 57 godine (Reiff, 2022.). Stoga se može zaključiti, da je planiranje umirovljenja od najranije dobi usko povezano s namjerom pripadnika generacije Z da se umirovi prije u odnosu na sve prethodne generacije. Smatraju da im državne mirovine neće biti dostatne za financiranje udobnog umirovljenja, pa preuzimaju odgovornost na sebe



kako bi stvorili dobar plan za umirovljenje. Samo 17% generacije Z očekuje da će svoje umirovljenje financirati isključivo iz državne mirovine, a njih 53% je pokazalo veću želju za odgovornim ulaganjem kako bi u budućnosti povećali svoj mirovinski fond (Standard Life, 2021.). Razmišljanje mladih je obećavajuće jer nastoje preuzeti odgovornost za umirovljenje u svoje ruke, ali moraju razumjeti financijske proizvode i vrste ulaganja za mirovinsku štednju da bi smanjili rizik lošeg planiranja.

Većina pripadnika generacije Z je čula o pojmovima kao što su: dobrovoljna mirovinska štednja, životno osiguranje, ulaganje u investicijsko zlato, ulaganje u vrijednosne papire itd., ali nisu dovoljno educirani o njima, te ne znaju njihove prednosti i nedostatke jer je to „stari koncept“ ulaganja koji nije zastupljen u tolikoj mjeri u društvenim medijima, kao što je ulaganje u kripto valute. Pripadnici ove generacije moraju biti svjesni da kvalitetna i sigurna rješenja neće naći na mrežama, nego će ih u većini slučajeva naći van mreža (razgovori sa stručnjacima, financijske institucije, financijski savjetnici...). Ohrabrujuća činjenica je da prema istraživanju *State of Gen Z 2021- Money*, čak 35% generacije Z ulaže u burzu i vrijednosne papire kako bi ostvarili raniju sposobnost odlaska u mirovinu (Center for Generational Kinetics, 2021.).

Prema istraživanju *Employee Retirement Preparedness 2020*, provedenog na milenijalcima i generacijom Z u SAD-u, čak 72% ispitanika kaže da njihov poslodavac nudi plan štednje za mirovinu, a 80% kaže da plan štednje koji njihova tvrtka nudi odgovara njihovom planu za mirovinu (Betterment for Business, 2020.). Također, milenijalci i generacija Z očekuju da će njihovi poslodavci odigrati bitnu ulogu u njihovom planiranju imovine, pri čemu 40% ispitanika kaže da ne bi radili za tvrtku koja ne nudi mirovine. Osim mirovinskih planova, gotovo polovica (48%) kaže da njihovi poslodavci nude i druge financijske beneficije za dobrobit zaposlenika, poput pristupa financijskom savjetniku, alatima za financijsko planiranje ili pomoći studentskim zajmovima (Betterment for Business, 2020.). Otkriveno je da čak svaki treći ispitanik prerano posegne za sredstvima na mirovinskom račun ili fondu kako bi riješio kratkoročne financijske probleme, poput otplate kredita i studentskog duga ili neočekivanih medicinskih računa, a najviše zabrinjava činjenica da je gotovo četvrtina ispitanika (23%) uzela novac iz mirovinskog fonda za putovanja i aktivnosti u slobodno vrijeme (Betterment for Business, 2020.). Jako je bitno da pripadnici generacije Z počnu rano štedjeti za mirovinu, ali jednako bitno je da to rade kontinuirano i da ne dolaze u iskušenje potrošnje uštedjenih sredstava radi podmirenja kratkoročnih financijski problema ili potreba.

Pripadnici generacije Z smatraju da su ulaganja u kripto valutu i digitalnu imovinu najzahtjevnija, ali sve više raste interes mladih za uključivanje kripto valuta u njihove mirovinske planove. Njih 41% smatra da je ulaganje u kripto valute sigurna investicija, a čak 44% vjeruje da će kripto valuta jednog dana zamijeniti tradicionalnu valutu (Center for Generational Kinetics, 2021.). Mladi moraju biti izuzetno oprezni s ovim rastućim oblikom ulaganja zbog nekoliko čimbenika. Značajna rizičnost digitalnih valuta, neizvjesnost oko regulativnih okvira i nedostatak dokazane povijesti kao dobrog sredstva ulaganja predstavljaju kripto valute opasnim mjestom za traženje pozitivnih dugoročnih povrata (Reiff, 2022.). Neki od glavnih razloga zašto su mladi ljudi toliko zalučeni ulaganjem u kripto valute su: društvene mreže, poznate ličnosti, brza zarada i visoki prinosi. Oni su spremni na visokorizično ulaganje u kripto valute, potaknuti savjetima influencera i poznatih ličnosti, jer smatraju da u ovoj dobi snose najmanje rizika za ugrožavanje mirovinske štednje. Financijski savjetnici savjetuju pripadnike generacije Z da diverzificiraju svoj portfelj ulaganja, te da ulažu u rizičnije investicije dok su mlađi, a smanjuju rizik ulaganja kako budu bliže umirovljenju (Lankford, 2022.).

Jedno od istraživanja britanske agencije *Standard Life* (2021.), pod nazivom *What Gen Z and Millennials think about retirement* je pokazalo da 65% pripadnika generacije Z želi i planira ostvariti neki oblik imovine, te ga ostaviti u nasljedstvo svojoj djeci i obitelji. Čak 39% vjeruje da bi trebali pružiti financijsku potporu svojim roditeljima ako je potrebno, a četvrtina je rekla da očekuju da će u mirovini plaćati dugotrajnu skrb za voljenu osobu. Također, starenje stanovništva i rastući pritisci na socijalnu skrb možda znače da će u budućnosti mladi morati uzdržavati sebe i druge u mirovini. Stoga je od izuzetne važnosti uspostaviti čvrste planove za mirovinu kako bi mogli ostvariti prethodno navedeno i ugodno živjeti u mirovini. Nadalje, rezultati prethodno navedenog istraživanja su pokazali da 29% pripadnika generacije Z planira i razmišlja o tome koliko će novaca trebati za život u mirovini (Standard Life, 2021.). Ove brojke ohrabruju u odnosu na prethodne generacije u njihovoj dobi, međutim, još uvijek je to relativno mali broj mladih ljudi koji planira mirovinsku štednju.

Iako se čini da većina pripadnika generacije Z shvaća važnost štednje za mirovinu, mnogi imaju kratkoročne brige i prioritete koji imaju prednost nad dugoročnim planiranjem. Dok se podmire potrebe i želje pripadnika generacije Z, ne preostaje puno sredstava za dugoročnu štednju. Međutim, razumljivo je da su svakodnevna iskustva, želje i trenutne potrebe prioritet

naspram štednje za mirovinu koju će tek doživjeti za 30-40 godina jer se radi o izrazito mladoj populaciji.

### **3.5. Usporedba generacije Z sa prethodnim generacijama o stavovima i planiranju mirovinske štednje**

Ključna razlika između generacije Z i ostalih generacija je sklonost generacije Z da rade neovisno o drugima. Prethodne generacije se više bave međusobnom suradnjom, dok je natjecateljska priroda generacije Z želja za kontrolom svoje sudbine i ne oslanjanja na druge da bi ostvarili svoj uspjeh. Takav stav se može očitovati i kroz povećano pridavanje pažnje mirovinskoj štednji u odnosu na ostale generacije. Pripadnici generacije Z nešto više razmišljaju o umirovljeničkim danima kao dijelu svog budućeg života nego što su razmišljale prethodne generacije u njihovoj dobi. Oni i generacija Y smatraju da bi briga za mirovinu trebala započeti odmah nakon zaposlenja ili u prvih nekoliko godina, a prethodne generacije nisu davale na važnosti pravodobne mirovinske štednje i oslanjale su se na socijalnu sigurnost koju im pruža država kroz javni mirovinski sustav, odnosno obvezno mirovinsko osiguranje (UMFO, 2016). Prema istraživanju *PensionBee 2022*, 16% generacije X strahuje da neće moći „udobno“ živjeti tijekom umirovljenje, u usporedbi s 12% milenijalaca i samo 5% generacije Z (Acturial Post, 2022.). Rani početak planiranja mirovine generacije Z je razlog velikog samopouzdanja kada je u pitanju udobnost umirovljeničkih dana. Starenje stanovništva, brojne negativne socio-demografske promjene i male mirovinske naknade potaknule su generaciju Z i Y na drugačiji stav o mirovinskoj štednji u odnosu na prethodne generacije. Stoga, generacija Z i Y misle da će život u mirovini biti sigurniji ako će odgovornost za mirovinu više biti na pojedincu, a generacija X i baby boomersi se više oslanjaju na socijalni i mirovinski sustav države (Reiff, 2022.)

Prema istraživanju globalne kompanije za mjerenje ponašanja potrošača *Nielsen* (2015.), 32% pripadnika generacije Z svaki mjesec uštedi dovoljno novca i siguran je u svoju financijsku budućnost. Čak 34% ispitanika generacije Y i samo 23% ispitanika generacije X uštedi dovoljno novca i siguran je u financijsku budućnost (Nielsen, 2015.). Pokazalo se i ovaj put da nisu velike razlike u planiranju štednje i raspolaganju novcem između generacije Z i Y, a da ostale generacije puno više zaostaju za njima po tom pitanju.

Istraživanje *Vision Critical* iz 2019. godine pokazalo je dodatno razilaženje u stavovima generacija Z i Y u odnosu na generaciju X i baby boomere. Čak 83% pripadnika generacije Z i 77% pripadnika generacije Y smatra kako će otići bezbrižno u mirovinu, a isto mišljenje dijeli samo 57% ispitanika generacije X (*Vision Critical*, 2019). Također, 84% pripadnika generacije Z smatra kako će uspjeti uštedjeti novac za nepredviđene izdatke, a ispitanici generacije Y su još uvjereniji u ovu tezu, te njih 87% potvrđuje prethodno navedenu tvrdnju. Nešto manji postotak (73%) generacije X tvrdi isto, a sličnog su stava i baby boomersi, kojih 75% potvrđuje navedenu tvrdnju. U usporedbi s pripadnicima generacije X i baby boomersima, pripadnici generacije Z i Y imaju želju investirati novac i pokrenuti biznis. Novac žele ulagati i investirati da bi osigurali dugoročnu financijsku situaciju i uštedjeli dodatne novce za mirovinu kroz kvalitetan plan štednje za mirovinu. Na temelju ovog istraživanja se može zaključiti kako su pripadnici generacije Z i Y samouvjereniji od pripadnika generacije X i baby boomersa.

Prema istraživanju, *Are Younger Generations Redefining Retirement?*, mlađim generacijama, kao što su generacija Z i Y, financijske savjete o donošenju odluke o mirovinskoj štednji u najvećoj mjeri daju financijske stranice (50%), platforme za umirovljenje (37%) i roditelji (30%) (*Capitalize*, 2021.).,S obzirom da se radi o „digitalnim generacijama“, izvori informiranja su očekivani, a zanimljivo je da se mladi i dalje u velikoj mjeri oslanjaju na savjete roditelja, bez obzira na naprednu tehnologiju. Generacija X podjednako koristi razne izvore informacija, a to su: obitelj, prijatelji, internetske tražilice, banke i financijski savjetnici (*Vision Critical*, 2019.). Oni imaju nešto konzervativniji pristup informacijama o mirovinskoj štednji u odnosu na nove generacije, što je očekivano jer se nisu uspjeli potpuno prilagoditi digitalnoj revoluciji koja se dogodila u zadnja dva desetljeća.

Radnici generacije Z u Americi su brzo prihvatili planove s definiranim doprinosima (*Defined-Contribution plan*), odnosno dobrovoljnim planovima za mirovinu s raznim beneficijama koje omogućuje država. Iako se možda suočavaju s kratkoročnim izazovima vezanim za upravljanje dugom i hitnim troškovima, ova generacija dobro razumije koncept samofinanciranja odlaska u mirovinu. Prema podacima TCRS (*Transamerica Center for Retirement Studies*) radnici generacije Z su za mirovinu počeli štedjeti sa 19 godina, milenijalci su počeli štedjeti sa 25 godina, a generacija X sa 30 godina (*Manganaro*, 2021). Analizom podataka su došli do rezultata da čak 70% radnika generacije Z od 18 do 23 godine štedi za mirovinu kroz DC koncept (*Manganaro*, 2021.). Dakle, milenijalci su imali određeni

poticaj za sudjelovanje u sustavu DC plana, ali ne toliko kao radnici generacije Z koji danas ulaze u radnu snagu i svjesni su mogućnosti kraha održivosti socijalne sigurnosti. Generacija Z ima još veće sumnje u održivost socijalne sigurnosti u usporedbi s milenijalcima, a posebno u usporedbi s generacijom X i baby boomerima, te pridaju veliku važnost na odgovornoj osobnoj mirovinskoj štednji.

Prema istraživanju koje je provela tvrtka za online pružanje usluga *PensionBee* (2022.), 77% pripadnika generacije Z je izjavilo da točno znaju koliko su sredstava za mirovinu do danas uštedjeli. Nešto manje, 74% pripadnika generacije Y, a samo 66% pripadnika generacije X je znalo koliko ima uštedenih sredstava za mirovinu (PensionBee, 2022.). Nevjerojatna je činjenica da najmlađa populacija najviše prati svoje mirovinsko stanje, a najmanje prate pripadnici generacije X, kojima je odlazak u mirovinu jako blizu i najviše bi se trebali brinuti o uštedenim sredstvima za mirovinu. Ovakvi rezultati ohrabruju i dokazuju da pripadnici generacije Z počinju ozbiljno shvaćati mirovinsku štednju kao dio dugoročnog financijskog planiranja.

Može se zaključiti da se između generacija Z i Y često pojavljuju podjednaki rezultati istraživanja i njihove navike su veoma slične kada je u pitanju mirovina i mirovinska štednja. Takva situacija ne čudi jer su obadvije generacije potpuno ili djelomično odrasle u doba digitalizacije i interneta za razliku od prethodnih generacija. Međutim, primjećuje se da je generacija Z puno svjesnija važnosti rane štednje za treću dob u odnosu na prethodne generacije u njihovim godinama, te se ranije „aktivira“. U sljedećem poglavlju će se prikazati primarno provedeno istraživanje o čimbenicima koji utječu na donošenje odluke o mirovinskoj štednji i pojasniti uloga marketinga u svemu tome.

## **4. ISTRAŽIVANJE ČIMBENIKA KOJI UTJEČU NA DONOŠENJE ODLUKE O MIROVINSKOJ ŠTEDNJI MLADIH**

U ovom poglavlju prikazani su rezultati dosadašnjih istraživanja o financijskoj pismenosti, potrošačkoj odgovornosti i mirovinskoj štednji mladih u Hrvatskoj i nekim stranim zemljama. Analiza je napravljena na temelju sekundarnih podataka iz raznih članaka, knjiga i istraživanja. Nadalje, u ovom poglavlju će se obraditi podaci i provesti analiza primarnog istraživanja o znanju i stavovima mladih u Republici Hrvatskoj o mirovinskom sustavu, mirovinskoj štednji, štednji, te njihovoj razini odgovornog potrošačkog ponašanja. Istraživanje je provedeno putem on-line upitnika s ciljem utvrđivanja znanja i stavova mladih o mirovinskom sustavu i mirovinskoj štednji, te razini odgovorne potrošačke potrošnje koji utječu na štednju.

### **4.1. Dosadašnja istraživanja o financijskoj pismenosti i mirovinskoj štednji mladih**

UMFO (Udruga društva za upravljanje mirovinskim fondovima i mirovinskih osiguravajućih društava) je provela istraživanja na mladima u dobi od 18-25 godina i zaključila da mladi rijetko ili gotovo nikada ne razmišljaju o umirovljeničkim danima kao dijelu svog budućeg života, ali prema 2/3 ispitanika briga za mirovinu trebala bi započeti odmah nakon zaposlenja ili u prvih nekoliko godina (UMFO, 2016.). Istraživanje je pokazalo da su mladi optimistični što se tiče podizanja kvalitete životnog standarda, ali nakon umirovljenja očekuju sličan standard današnjem, te se njih čak 72% izrazilo da bi život u mirovini bio sigurniji ako će odgovornost za mirovinu biti više na pojedincu, a ne na državi (UMFO, 2016.). Može se zaključiti da velika većina mladih u Hrvatskoj i dalje ne razmišlja pretjerano o umirovljeničkim danima. Većina njih je svjesna da je potrebno dodatno štedjeti za mirovinu i da će im dodatna uštedevina biti potrebna da bi održali kvalitetan životni standard nakon umirovljenja, ali i dalje se jako mali broj njih odlučuje za neku vrstu štednje za mirovinu. Općenito su fokusirani na trenutne životne potrebe ili eventualno sljedeću životnu fazu (brak, rođenje djeteta, ulaganje u karijeru, ulaganje u dodatno obrazovanje...) i nemaju naviku financijskog planiranja daleke budućnosti.

Prema istraživanju koje je naručio *Financial Times*, mladi između 16-24 godine, imaju najmanju razinu financijske pismenosti, a oni ujedno i spadaju u generaciju Z (Fox, 2021.). Poznato je da veća razina financijske pismenosti osoba vodi povećanju mirovinske

pismenosti, a ujedno i povećanom ulaganju u mirovinsku štednju. Međutim, pozitivno je što mladi sve ranije počinju razmišljati o financijama u odnosu na prethodne generacije u njihovoj dobi. Prema tome, jedno od istraživanja je pokazalo da mladi više štede u odnosu na prethodne generacije, što se odražava i na mirovinsku štednju (University Professional and Continuing Education Association, 2019). Prema izvješću *RaveReviews*, veliki dio njih do 10. godine su već imali svoj prvi štedni račun i počeli su štedjeti za fakultet, od 13. godine počinju istraživati financije, a poduzimajući ove korake 89% ih pokazuje da se osjeća osnaženo koracima koje poduzima kako bi osigurali svoju financijsku stabilnost (Gros, 2020.). Na temelju prethodnih istraživanja, može se zaključiti da mladi i pripadnici generacije Z i dalje zaostaju za ostalim generacijama što se tiče financijskog znanja, ali počinju raditi na svome znanju i štednji od njihove najranije dobi.

Generacija Z vjeruje da će uspjeti bezbrižno otići u mirovinu, što je pokazalo istraživanje *Vision Critical (2019.)*, u kojem čak 83% ispitanika generacije Z vjeruje da će se bezbrižno umiroviti. Također, njih 84% vjeruje da je sposobno uštedjeti za nepredviđene izdatke, a samo njih 32% smatra da svaki mjesec uštedi dovoljan novac kako bi osigurali financijsku budućnost u što spada i odgovarajuća mirovina. Izuzetno pozitivan podatak je da čak 70% generacije Z misli da će biti sposobno ulagati u investicije, što upućuje na veliku zainteresiranost mladih prema ostvarivanju dugoročne financijske stabilnosti (*Vision Critical, 2019.*). Dakle, može se zaključiti da su pripadnici generacije Z i mladi pozitivno nastrojeni prema planiranju financijske budućnosti, te se vjerojatno sve ranije počinju informirati o načinima i vrstama ulaganja jer velika većina njih smatra da će biti sposobna kvalitetno ulagati u investicije.

Ostvarivanje blagostanja u mirovini je jedan od glavnih ciljeva štednje, a jedno od istraživanja je pokazalo da čak 96% ispitanika štedi kako bi živjeli ugodno u umirovljeničkim danima (Lincoln Financial Group, 2016.). Činjenica da čak 69% mladih smatra da razmišljanje o mirovinskoj štednji treba biti prioritet u njihovom financijskom planu govori o pozitivnim stavovima o štednji za mirovinu (Center for Generational Kinetics, 2019.) Stoga, ne začuđuje podatak da je čak 30% pripadnika generacije Z od 13 do 25 godine već počelo štedjeti za mirovinu, a njih 35% kaže da je već počelo ulagati u burzu s namjerom kako bi osigurali svoju buduću sposobnost odlaska u mirovinu (Center for Generational Kinetics, 2021.).

Mladi su već svjesni važnosti kreiranja pravodobnog plana za umirovljenje, a poprilično velik broj njih je već aktivan po tom pitanju, te su počeli poduzimati prve korake prema ostvarivanju plana.

Društveni mediji u velikoj mjeri počinju utjecati na razinu financijskoj pismenosti, a sve više pripadnika generacije Z i milenijalaca je izjavilo da koriste internetske resurse kao što su Instagram, Facebook, Youtube i Tik Tok za savjete u koje spada i plan za mirovinu (Vision Critical, 2019.). Međutim, roditelji u najvećoj mjeri sudjeluju u formiranju stavova o potrošnji, zaduženju, štednji, te kratkoročnoj i dugoročnoj financijskoj stabilnosti (TransUnion, 2017.). Iz navedenog proizlazi da roditelji i društveni mediji imaju najznačajniji utjecaj na donošenje odluke o osobnim financijama, a ujedno i mirovinskoj štednji.

#### **4.2. Cilj istraživanja**

Cilj istraživanja je bio utvrditi znanje mladih o mirovinskim sustavima i oblicima mirovinske štednje, ispitati njihove stavove o mirovinskoj štednji, istražiti razinu potrošačke odgovornosti i istražiti njihove motive za buduću štednju, te investicije. Interpretacijom dobivenih rezultata dobiti će se uvid u karakteristike mladih i generacije Z koje su povezane sa potrošnjom, mirovinskom štednjom i financijskom pismenošću. Na temelju rezultata dati će se preporuke za oblikovanje plana mirovinske štednje pripadnika generacije Z, te će se zaključiti kakvu ulogu marketing ima u cjelokupnom radu i istraživanju.

#### **4.3. Metodologija istraživanja**

Metoda ispitivanja koja je korištena za prikupljanje primarnih podataka je anketni upitnik koji je napravljen pomoću google obrazaca. Poveznica koja je vodila do anketnog upitnika bila je postavljena na društvenu mrežu Facebook u mnoge studentske grupe, te grupe u kojima prevladava mlada populacija. Također je poveznica na anketu slana putem elektroničke pošte, te WhatsApp aplikacije, a na temelju takve vrste dijeljenja smo mogli sa sigurnošću znati da anketu šaljemo točno ciljanoj skupini ispitanika koja nam je potrebna za istraživanje. Anketa se ukupno sastojala od 52 pitanja koja su bila podijeljena u 4 dijela.

Prvi dio pitanja se odnosi na znanje ispitanika o mirovinsku sustavu u Republici Hrvatskoj. Istraživanje se temeljilo na pitanjima agencije za provođenje istraživanja Ipsos Puls, u svrhu izrade publikacije Raiffeisen banke i izradu publikacije ErstePlavi mirovinskog fonda



(Raiffeisen banka, 2014., Ipsos Puls Public Affeirs, 2012.), te na pitanjima vlastite izrade. Pitanja su mjerila znanje ispitanika na temelju njihovih odgovora o najbitnijim stavkama mirovinskog sustava i dobrovoljne mirovinske štednje. Ispitanici su na pitanja odgovarali na način da su morali označiti jedan odgovor, a bilo ih je više ponuđeno od kojih je samo jedan točan (nominalna skala). Pitanja su se odnosila na samoprocjenu znanja o mirovinskom sustavu, te funkcioniranje mirovinskog sustav s naglaskom na dobrovoljne mirovinske fondove. Na temelju točnih i netočnih odgovora se donio zaključak o ukupnom znanju ispitanika.

Drugi dio pitanja se odnosi na stavove prema mirovinskoj štednji i umirovljeničkim danima (Nestić, Radić, Škreblin, Švaljek, Tomić i Vehovec, 2010., Vehovec, 2012., Lusardi, van Rooij i Alessie, 2011.). Postavljena pitanja su ispitivala stavove o vrstama (načinima) mirovinske štednje, umirovljeničkim danima u budućnosti, te potrebi štednje za mirovinu. Za prvi dio pitanja korištena je nominalna skala u kojoj su ispitanici označavali jedan odgovor od više ponuđenih, osim pitanja o zadovoljstvu mirovinskim sustavom i informiranosti za koje je korištena Likertova skala (1-5). Veći stupanj je mjerio veću razinu informiranosti i zadovoljstva ispitanika. Za drugi dio pitanja korištena je Likertova skala (1-5) koja je mjerila stavove ispitanika o mirovini i štednji, te najboljem načinu štednje za mirovinu. Veći stupanj slaganja mjeri najbolje načine štednje za mirovinu prema ispitanom uzorku. Također, provedene su dvije analize vlastite izrade autora. Jedna analiza mjeri korelaciju između upućenosti u mirovinsku štednju i načine mirovinske štednje (Spearmanova korelacija), a druga mjeri povezanost mjesečnih primanja s načinima mirovinske štednje (Anova analiza).

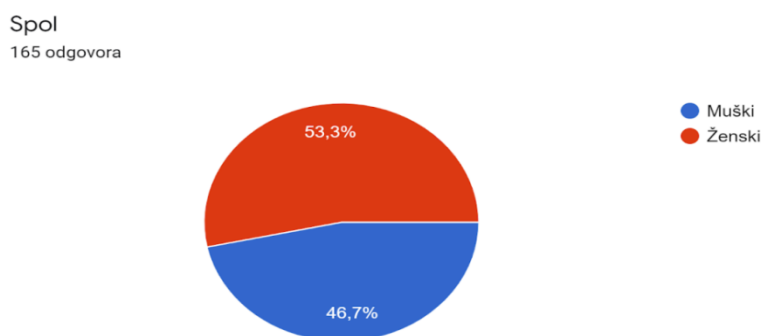
Treći dio pitanja je o odgovornom potrošačkom ponašanju i financijskoj pismenosti koje su usko povezane sa štednjom (Vehovec, Rajh i Škreblin, 2015., Dholakia, U. et al., 2016., Joo i Grable, 2005.), a neka od pitanja su prilagođena potrebama istraživanja. Pitanja su postavljena u obliku tvrdnji (Likertova skala) na koje su ispitanici morali odgovoriti u kojoj mjeri se slažu sa svakom tvrdnjom od 1-5 (1; uopće se ne slažem - 5; u potpunosti se slažem). Prvi dio pitanja mjeri razinu odgovornog potrošačkog i financijskog ponašanja, a drugi dio mjeri razinu neodgovornog potrošačkog i financijskog ponašanja (Vehovec, Rajh, Škreblin, 2015., Dholakia, U. et al., 2016.). Zadnji dio tvrdnji se odnosi na čimbenike koji utječu na odgovorno potrošačko ponašanje, te mjeri njihov utjecaj kod ispitanika (Joo i Grable, 2005.). Veći stupanj slaganja je mjerio odgovornije, odnosno neodgovornije ponašanje potrošača, te veći utjecaj navedenih čimbenika na odgovorno ponašanje potrošača.

Četvrti dio pitanja je o socio-demografskim podacima u izradi autora kojima su prikupljene opće informacije kao što su: spol, dob, razina obrazovanja, mjesečna primanja, članovi kućanstva, način života, te razina obrazovanja roditelja. Za analizu prikupljenih podataka korištena je metoda deskriptivne statistike, na način da će se opisati prikupljeni podaci i prikazati na razumljiv te pregledan način. Podaci će se prikazati relativnim brojevima strukture (postotak) uz odgovarajući grafički prikaz, te apsolutnim brojevima uz odgovarajuću tablicu.

#### 4.4. Rezultati istraživanja i ograničenja

Istraživanje je provedeno na 166 ispitanika u razdoblju od 15. lipnja do 15. rujna 2021. godine. Anketa je bila namijenjena osobama u dobi od 18-30 godina, a sudjelovanje je bilo potpuno anonimno. Ograničenja koja možemo navesti su: mali uzorak ispitanika, manjak iskustva pri izradi anketnog upitnika, te metoda prikupljanja podataka koja je bazirana samo na društvene mreže i elektroničku poštu. Ispitanici koji ne ulaze u uzorak na temelju njihove dobi, automatski su kroz filtriranje odgovara izuzeti iz uzorka. Spolna struktura ispitanika je podjednaka i prikazana je na grafikonu 4. Od ukupno 166 ispitanika nešto je više žena sa 53,3%, a muškaraca je 46,7%.

#### Grafikon 4. Spolna struktura



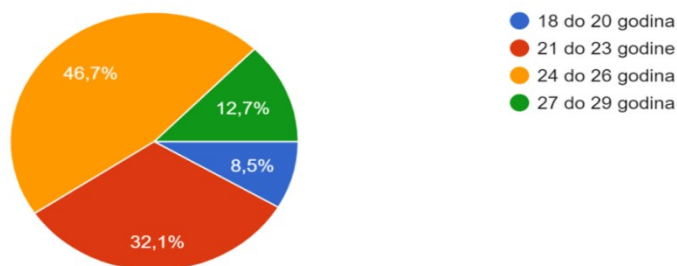
Izvor: vlastita izrada prema rezultatima istraživanja

Dobna struktura ispitanika prikazana je u grafikonu 5. Najviše ispitanika se nalazi u dobnim skupinama od 24 do 26 godina (46,7%) i 21 do 23 godine (32,1%), a najmanje ispitanika se nalazi u dobnj skupini od 18 do 20 godine, njih 8,5%. Na temelju grafikona 5 možemo doći

do zaključka da većina ispitanika spada u generaciju Z, a to su svi oni koji su rođeni između 1995. i 2011. godine.

### Grafikon 5. Dobna struktura

Dob  
165 odgovora



Izvor: vlastita izrada prema rezultatima istraživanja

Većina ispitanika je visokog obrazovanja, što se može zaključiti na temelju grafikona 6. Čak 34,5% ispitanika ima završen diplomski studij (magisterij), a njih 32,1% ima preddiplomski sveučilišni studij ili stručni studij. Daleko je manje ispitanika srednjoškolskog obrazovanja, a zauzimaju 26,1% ukupnih ispitanika, te je samo 5,5% ispitanika koji su pohađali razne obrazovne programe za nastavak dodatnog školovanja.

### Grafikon 6. Razina obrazovanja

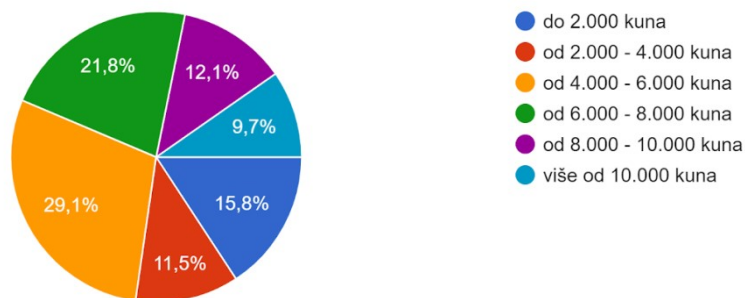


Izvor: samostalna izrada na temelju istraživanja

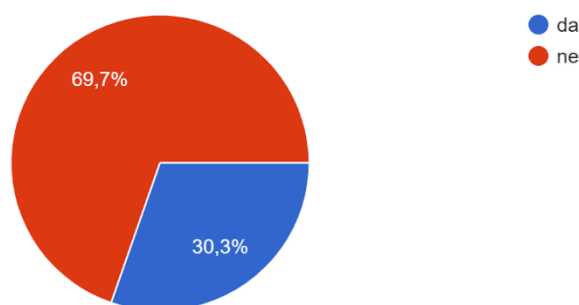
Mjesečna primanja ispitanika se dosta razlikuju i prikazana su na grafikonu 7. Najviše ispitanika ima primanja od 4 000 do 6 000 kuna (29,1%), a najmanje ih ima više od 10 000 kuna (9,7%). Čak 27,3% ispitanika ima manja primanja od 4 000 kuna, a takva primanja ne idu u prilog mogućnosti štednje za mirovinu. S obzirom da je većina ispitanika visokog obrazovanja, ovako niska primanja možemo pripisati malom iskustvu i malom broju godina radnog staža ispitanika na tržištu rada. Isto tako na pitanje „Živate li dominantno od plaće/prihoda ili džeparca?“ većina ispitanika je odgovorila da ne živi, čak njih 69,7%.

### Grafikon 7. Mjesečna primanja ispitanika i životna raskošnost

Vaša mjesečna primanja  
165 odgovora



Živate li dominantno (raskošno) od plaće/prihoda ili džeparca?  
165 odgovora



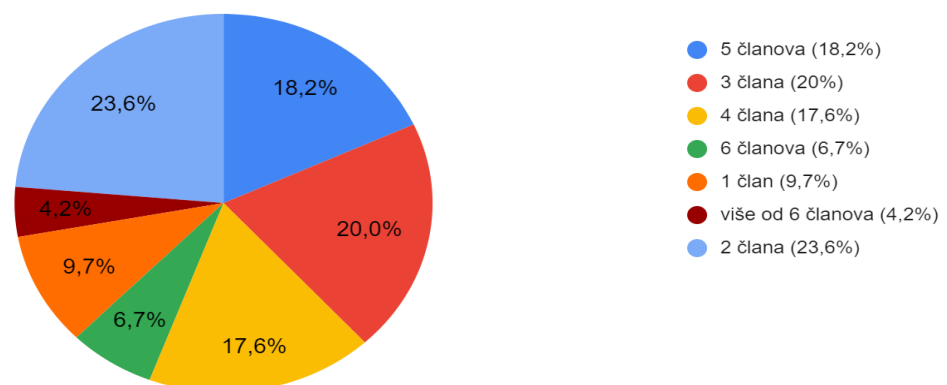
Izvor: samostalna izrada na temelju istraživanja

Struktura kućanstva prikazana je na grafikonu 8, a on nam prikazuje vrstu kućanstva u kakvoj ispitanici žive i ukupan broj članova kućanstva. Više od pola ispitanika i dalje živi s roditeljima, čak njih 56,4%. Mladi u Hrvatskoj, u odnosu na druge zemlje Europske Unije najduže žive sa svojim roditeljima stoga ne čudi ovako visok postotak. Oko 30% ispitanika živi s curom/dečkom ili bračnoj zajednici, a samo 10,9% ispitanika živi samostalno. Najviše je kućanstava sa 2 člana (23,6%) i 3 člana (20%), a najmanje ispitanika živi u kućanstvu s više od 6 članova, njih 4,2%.

**Grafikon 8. Struktura kućanstva**



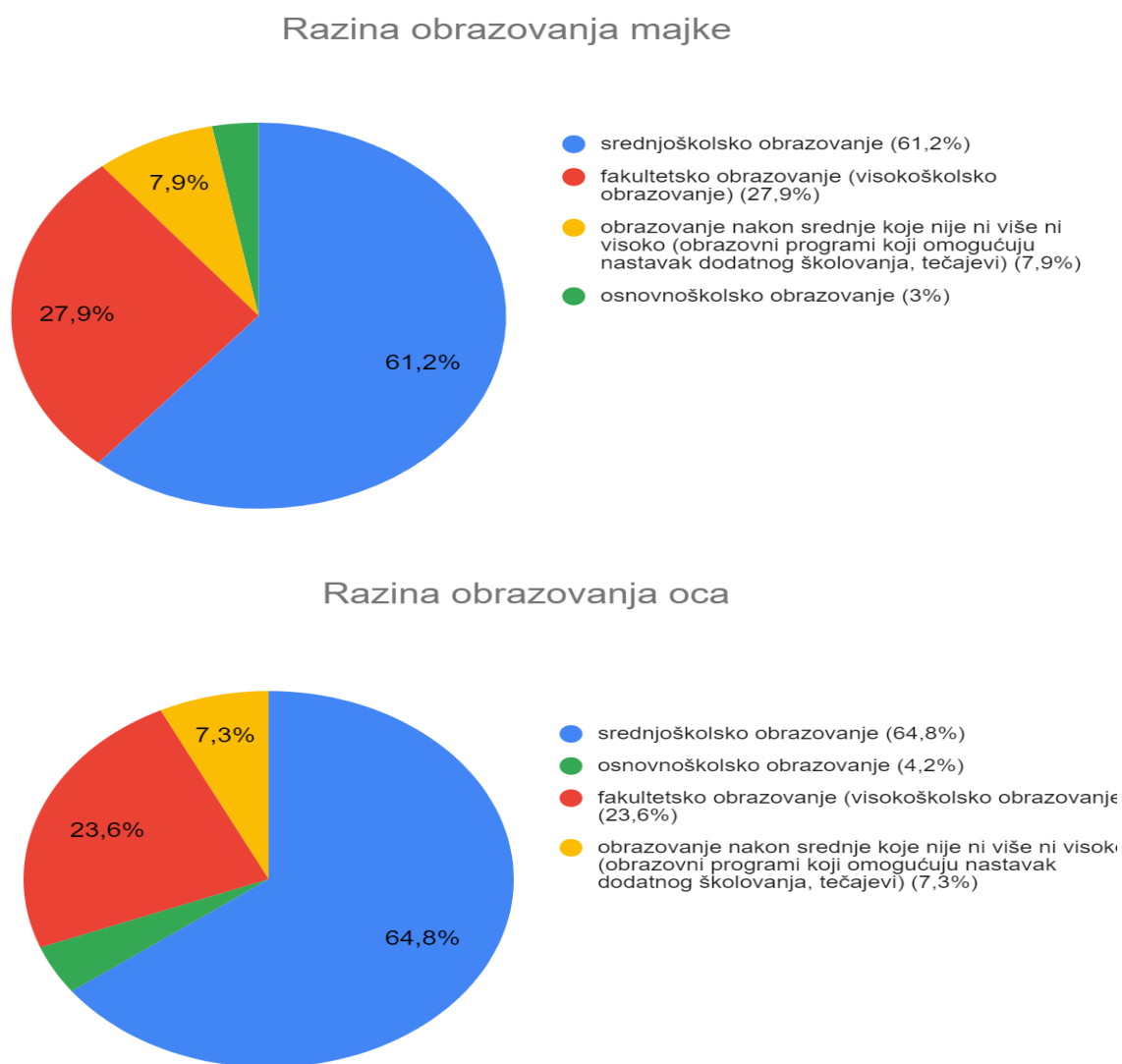
Koliko je ukupno članova u Vašem kućanstvu?



Izvor: samostalna izrada na temelju vlastitog istraživanja

Struktura razine obrazovanja majke i oca i osobne razine obrazovanja ispitanika uvelike se razlikuje. Srednjoškolsko obrazovanje ima 61,2% majki i 64,8% očeva. Visoko obrazovanje ima svega 27,9% majki i 23,6% očeva. Dok su mladi ispitanici uglavnom visoko obrazovani, njihovi roditelji većinom imaju srednjoškolsko obrazovanje. Takva situacija može se pripisati različitom periodu života, različitom životnom stilu (trendovima), potpuno drugačijoj potražnji na tržištu rada, lošijim mogućnostima za obrazovanje i dr. u kojima su živjeli roditelji ispitanika dok su bili mladi.

**Grafikon 9. Razina obrazovanja majke i oca**



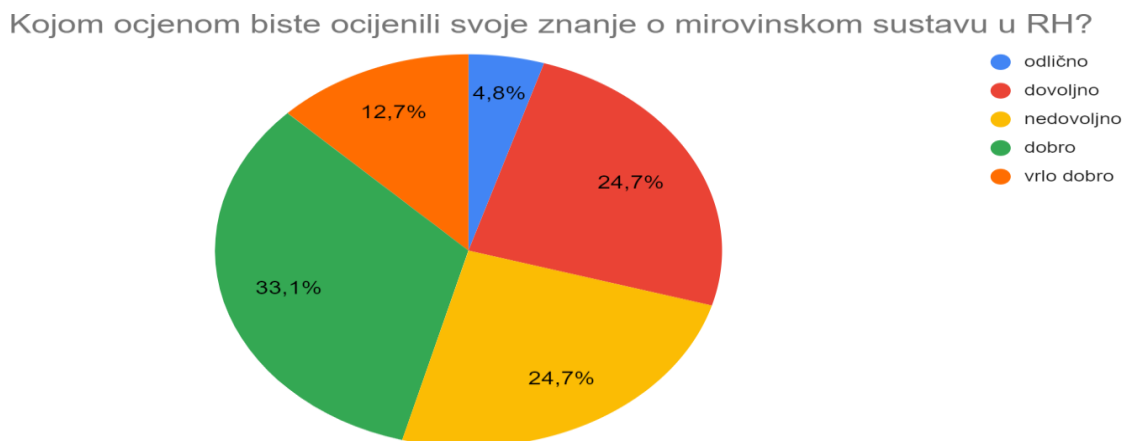
Izvor: samostalna izrada na temelju vlastitog istraživanja

#### 4.4.1. Rezultati istraživanja znanja mladih o mirovinskom sustavu i dobrovoljnoj mirovinskoj štednji

U nastavku će se analizirati znanje ispitanika o mirovinskom sustavu u i dobrovoljnoj mirovinskoj štednji u RH. Ispitanici su prvo morali ocijeniti svoje trenutno znanje na skali (1; nedovoljno – 5; odlično), a zatim su odgovarali na pitanja o mirovinskom sustavu RH, koje je dalo stvarne rezultate i objektivne rezultate znanja. Nakon toga se ispitalo njihovo znanje o dobrovoljnim mirovinskim fondovima.

Na pitanje „Kojom ocjenom biste ocijenili svoje znanje o mirovinskom sustavu u RH?“ samo 4,8% ispitanika je odgovorilo sa odlično, a 12,7% je odgovorilo vrlo dobro. Najviše ispitanika je svoje znanje o mirovinskom sustavu ocijenilo sa dobrim, njih 33,1%. Poražavajuća činjenica je da čak 24,7% mladih svoje znanje o mirovinskom sustavu ocjenjuje sa ocjenom nedovoljan. Podaci su prikazani na grafikonu 10.

**Grafikon 10. Ocjena znanja o mirovinskom sustavu u RH**



Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

U tablici 5 su prikazani rezultati deskriptivne statistike (analize frekvencija) po spolu ispitanika za ocjenu znanja ispitanika o mirovinskom sustavu u RH koje je izraženo u stupnjevima na Likertovoj skali.

**Tablica 5. Rezultati analize frekvencija samostalne ocjene ispitanika o znanju mirovinskog sustava RH po spolu**

Ocjena	Spol	Frekvencija	Postotak ispitanika	Valjani postotak	Kumulativni Niz
Dobro	M	24	30,8	30,8	30,8
	Ž	31	35,2	35,2	35,2
Dovoljno	M	18	23,1	23,1	53,8
	Ž	23	26,1	26,1	61,4
Nedovoljno	M	21	26,9	26,9	80,8
	Ž	20	22,7	22,7	84,1
Odlično	M	4	5,1	5,1	85,9
	Ž	4	4,5	4,5	88,6
Vrlo dobro	M	11	14,1	14,1	100,0
	Ž	10	11,4	11,4	100,0

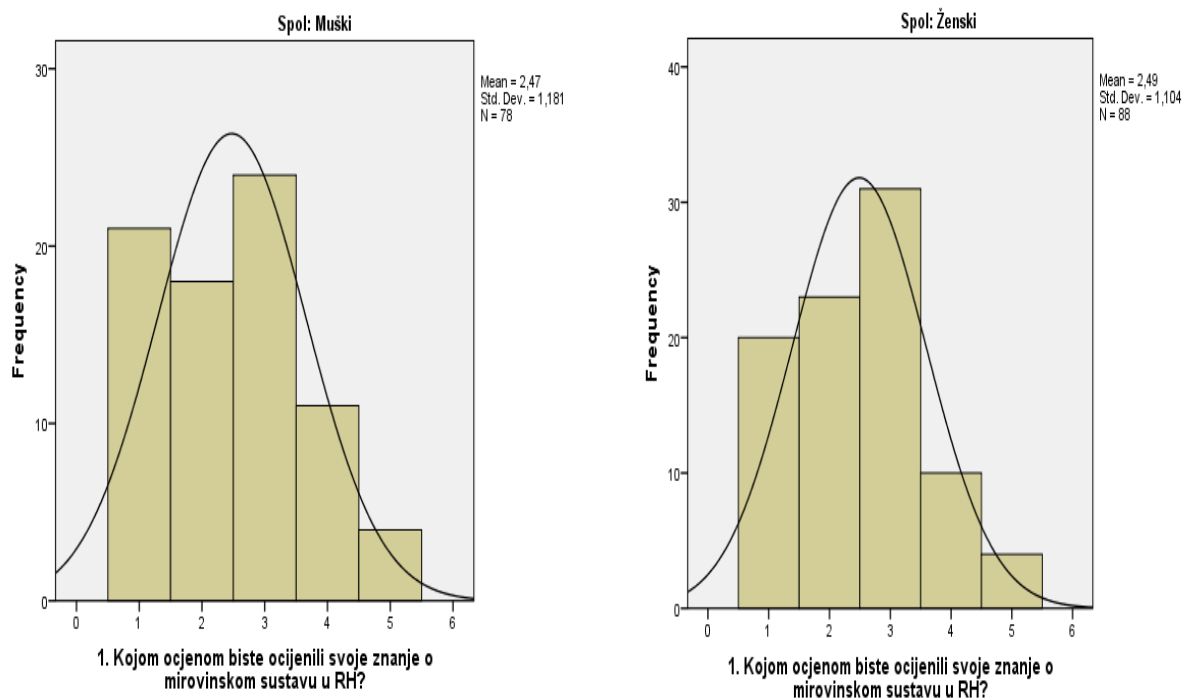
Izvor: samostalna izrada na temelju istraživanja

Iz tablice 5 se može vidjeti kako su se muškarci u ovom istraživanju u najvećem postotku (30,8%) izrazili da im je znanje o mirovinskom sustavu dobro. 26,9% muških ispitanika smatra da im je znanje nedovoljno dok se nešto manji postotak njih izrazio da im je znanje dovoljno (23,1%). Vrlo dobro tj. odlično znanje o mirovinskom sustavu ima 14,1% tj. tek 5,1%. Slični postoci se mogu uočiti i kod žena. Dobro znanje o mirovinskom sustavu ima 35,2%, dovoljno znanje 26,1%, nedovoljno 22,7%, dok se najmanji postotak žena izjasnio da ima vrlo dobro (11,4%) tj. odlično znanje o mirovinskom sustavu (4,5%).

Grafikon 11 prikazuju prosječne vrijednosti znanja muških tj. ženskih ispitanika/ispitanica o mirovinskom sustavu u RH. Aritmetička sredina od 2,47 za muškarce, tj. 2,49 za žene ukazuje na to kako su, u prosjeku, ispitanici nedovoljno informirani o mirovinskom sustavu RH. Međutim, standardna devijacija od 1,181 tj. 1,104 ukazuje na raspršenost odgovora, što znači da je raspon odgovora ispitanika raspršen od nedovoljnog do vrlo dobrog znanja o mirovinskom sustavu RH.



## Grafikon 11. Prosječne vrijednosti ocjene znanja muških i ženskih ispitanika o mirovinskom sustavu u RH



Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

U nastavku će se analizirati znanje ispitanika o mirovinskom sustavu, a podaci s točnim i netočnim odgovorima su prikazani u tablici 6. Prvo pitanje je glasilo: „Na koliko se stupova temelji mirovinski sustav u RH?“, a većina ispitanika je točno odgovorila, njih 89,8%. Oko 10% ispitanika ne zna osnovnu podjelu (temelj) mirovinskog sustava u RH.

Drugo pitanje je glasilo „Koji stupovi predstavljaju obvezno mirovinsko osiguranje?“. Na ovo pitanje je većina ispitanika dala točan odgovor, njih 84,3%. Nešto više ispitanika, njih oko 15% nije znalo točan odgovor za razliku od prethodnog pitanja. Smatra se da su prva dva pitanja nešto što većina ljudi poznaje i što su imali priliku čuti (vidjeti) kroz veliki broj informacija kojima su izloženi, a neki čak i osjetiti na temelju svojih plaća. Stoga ne čudi veliki broj točnih odgovora, iako i dalje neki ispitanici nisu upućeni u temeljne karakteristike mirovinskog sustava.

Treće pitanje je pokazalo da više od pola ispitanika ne zna od kud se isplaćuju mirovine temeljene na međugeneracijskoj solidarnosti. Samo 42,9% ispitanika je odgovorilo točno da se mirovine sadašnjim umirovljenicima isplaćuju iz prvog stupa. Dosta ispitanika je

odgovorilo da se mirovine isplaćuju iz prvog i drugog stupa, njih 28,9%. Pretpostavlja se da je tako velik broj ispitanika odgovorilo „prvi i drugi stup“ jer prvi i drugi stup predstavljaju obvezno mirovinsko osiguranje, a ne znaju na koji način stupovi djeluju.

Točno pola ispitanika zna da se za prvi stup mirovinskog osiguranja izdvaja 15% bruto plaće. Čak 20,5% ispitanika je odgovorilo da je to 5% bruto plaće, a toliko se izdvaja za drugi stup mirovinskog osiguranja. Postoji mogućnost da ispitanici znaju da ukupno 20% plaće otpada na obvezno mirovinsko osiguranje, ali su zamijenili prvi i drugi stup, te nisu znali koliki postotak otpada na svaki stup pojedinačno.

Više od pola ispitanika, njih 51,8% je odgovorilo da je tvrdnja „U slučaju obveznog mirovinskog fonda istodobno možete biti član jednog fonda ili više njih“ točna. Međutim, taj odgovor je netočan i dodatno pokazuje slabu upućenost mladih o mirovinskom sustavu.

Zadnje pitanje je dalo odgovor na znanje ispitanika o potrebnim godinama za starosnu mirovinu muškarca i žene. Najviše ispitanika je odgovorilo točno da muškarci idu u mirovinu sa 65 godine, a žene sa 62 godine i 9 mjeseci, njih 42,2%. Jako veliki broj misli da je dobna granica za odlazak u mirovinu muškaraca 67 godina, a žena 63 godine i 3 mjeseca, njih 25,3%. Razlog za tako veliki broj odgovora da je dobna granica za starosnu mirovinu 67 godina može biti u tome da se sve više spominje povećanje dobne granice za starosnu mirovinu zbog održivosti sustava međugeneracijske solidarnosti.

Nakon analize svakog pojedinačnog pitanja o znanju ispitanika o mirovinskom sustavu u RH, u tablici 6 su prikazani postoci točnih i netočnih odgovora ispitanika na određena pitanja o mirovinskom sustavu RH. Ispitanici su u najvećem postotku imali točne odgovore za pitanja: "Na koliko stupova se temelji mirovinski sustav u RH?" (89,8%) i "Koji stupovi predstavljaju obvezno mirovinsko osiguranje?" (84,3%). Većina ispitanika je netočno odgovorila na pitanja: "Iz kojeg se stupa/stupova isplaćuju mirovine sadašnjim umirovljenicima kroz sustav međugeneracijske solidarnosti?" (57,8%), "U slučaju obveznog mirovinskog fonda istodobno možete biti član jednog fonda ili više njih" (51,8%) te "S koliko navršениh godina muškarac može ići u starosnu mirovinu, a s koliko žena?" (57,8%). Jednaki postotak točnih i netočnih odgovora (50%) se može vidjeti kod pitanja "Koliko osiguranici izdvajaju za prvi stup mirovinskog osiguranja?"

**Tablica 6. Postotak točnih i netočnih odgovora o mirovinskom sustavu u RH**

<b>Pitanja i odgovori</b>	<b>Frekvencija</b>	<b>Postotak</b>	<b>Valjani postotak</b>	<b>Kumulativni niz</b>
<b>Na koliko stupova se temelji mirovinski sustav u RH?</b>				
N	17	10,2	10,2	10,2
T	149	89,8	89,8	100,0
<b>Koji stupovi predstavljaju obvezno mirovinsko osiguranje?</b>				
N	26	15,7	15,7	15,7
T	140	84,3	84,3	100,0
<b>Iz kojeg se stupa/stupova isplaćuju mirovine sadašnjim umirovljenicima kroz sustav međugeneracijske solidarnosti?</b>				
N	96	57,8	57,8	57,8
T	70	42,2	42,2	100,0
<b>Koliko osiguranici izdvajaju za prvi stup mirovinskog osiguranja?</b>				
N	83	50,0	50,0	50,0
T	83	50,0	50,0	100,0
<b>U slučaju obveznog mirovinskog fonda istodobno možete biti član jednog fonda ili više njih.</b>				
N	86	51,8	51,8	51,8
T	80	48,2	48,2	100,0
<b>S koliko navršenih godina muškarac može ići u starosnu mirovinu, a s koliko žena?</b>				
N	96	57,8	57,8	57,8
T	70	42,2	42,2	100,0

Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

Sljedećih pet pitanja se odnosi na znanje ispitanika o dobrovoljnim mirovinskim fondovima u RH. Prvo pitanje je glasilo „Tko isplaćuje privremenu mirovinu u okviru trećeg mirovinskog stupa, s iznosom većim od 100 000 kn?“, a točan odgovor ponudilo je samo 22,9% ispitanika. Točan odgovor je da isplatu vrše mirovinska osiguravajuća društva, a većina ispitanika je odgovorila da su to dobrovoljni mirovinski fondovi, njih 44%. Pretpostavlja se da ispitanici nisu znali da postoji granica u maksimalnom iznosu od 100 000 kn za isplatu putem dobrovoljnih mirovinskih fondova. Loše je saznanje da oko 33% ispitanika misli da isplatu vrši država iz državnog proračuna ili se isplaćuje kroz obvezne mirovinske fondove, što govori da čak trećina ispitanika uopće ne zna načine isplate kroz dobrovoljne mirovinske fondove.

Drugo pitanje pokazuje koliko su zapravo ispitanici upućeni o maksimalnom iznosu koji država daje kao poticaj za ulaganje u dobrovoljne mirovinske fondove. Malo manje od pola njih zna da je taj iznos 750 kn i tako ih je odgovorilo 43,4%. Rezultati sugeriraju da se bar pola ispitanika informiralo o mogućnostima koje pruža ulaganje u dobrovoljne mirovinske fondove.

Čak 54,8% ispitanika smatra da ne postoji naknada za izlazak iz dobrovoljnog mirovinskog fonda, što je netočno. Izlazna naknada postoji i iznosi 2,5% ukupnog iznosa na osobnom računu člana fonda. Moguće je da su ispitanici smatrali da nema izlazne naknade jer nema nikakve naknade za ulazak u fond. S obzirom na godine ispitanika, pretpostavlja se da su se više informirali o ulaznim naknadama, a ne izlaznim.

Jako veliki broj ispitanika smatra da se svaki mjesec mora uplaćivati određeni iznos u dobrovoljni mirovinski fond, što je netočno. Čak 62,7% ispitanika je odgovorilo pogrešno, a to je još jedan od pokazatelja nedovoljne informiranosti o ulaganju u dobrovoljne mirovinske fondove.

Zadnje pitanje prvog dijela upitnika vezano je za godine koje su potrebne za isplatu mirovine od dobrovoljnih mirovinskih fondova. Najviše ispitanika je odgovorilo „55 godina“ (46,4%), što je točno. I ovo pitanje nam ukazuje na to da je nešto manje od pola ispitanika dobro informirano o uvjetima i mogućnostima dobrovoljnih mirovinskih fondova.

Nakon analize svakog pojedinačnog pitanja o znanju ispitanika o dobrovoljnim mirovinskim fondovima u RH, tablica 7 prikazuje postotak točnih i netočnih odgovora ispitanika na određena pitanja o dobrovoljnim mirovinskim fondovima. Na nijedno pitanje ispitanici nisu u većinskom postotku točno odgovorili. S druge strane, postotak netočnih odgovora po pitanjima je sljedeći: "Tko isplaćuje privremenu mirovinu u okviru trećeg mirovinskog stupa s iznosom većim od 100 000 kn?" (77,1%), "Na uložena sredstva u dobrovoljni mirovinski fond država isplaćuje poticaje. Koliko ti poticaji maksimalno iznose na godišnjoj razini?" (56,6%), "Postoji li naknada za izlazak iz dobrovoljnog mirovinskog fonda?" (54,8%), "S koliko godina se najranije vrše isplate privremene mirovine koja se uplaćivala u dobrovoljni mirovinski fond?" (53,6%) i "Svaki mjesec se mora uplaćivati određeni dogovoreni iznos, ako ste se učlanili u dobrovoljni mirovinski fond" (62,7%).

**Tablica 7. Postotak točnih i netočnih odgovora o dobrovoljnom mirovinskom fondu**

<b>Pitanja i odgovori</b>	<b>Frekvencija</b>	<b>Postotak</b>	<b>Valjani postotak</b>	<b>Kumulativni niz</b>
<b>Tko isplaćuje privremenu mirovinu u okviru trećeg mirovinskog stupa s iznosom većim od 100 000 kn?</b>				
N	128	77,1	77,1	77,1
T	38	22,9	22,9	100,0
<b>Na uložena sredstva u dobrovoljni mirovinski fond država isplaćuje poticaje. Koliko ti poticaji maksimalno iznose na godišnjoj razini?</b>				
N	94	56,6	56,6	56,6
T	72	43,4	43,4	100,0
<b>Postoji li naknada za izlazak iz dobrovoljnog mirovinskog fonda?</b>				
N	91	54,8	54,8	54,8
T	75	45,2	45,2	100,0
<b>S koliko godina se najranije vrše isplate privremene mirovine koja se uplaćivala u dobrovoljni mirovinski fond?</b>				
N	89	53,6	53,6	53,6
T	77	46,4	46,4	100,0
<b>Svaki mjesec se mora uplaćivati određeni dogovoreni iznos, ako ste se učlanili u dobrovoljni mirovinski fond.</b>				
N	104	62,7	62,7	62,7
T	62	37,3	37,3	100,0

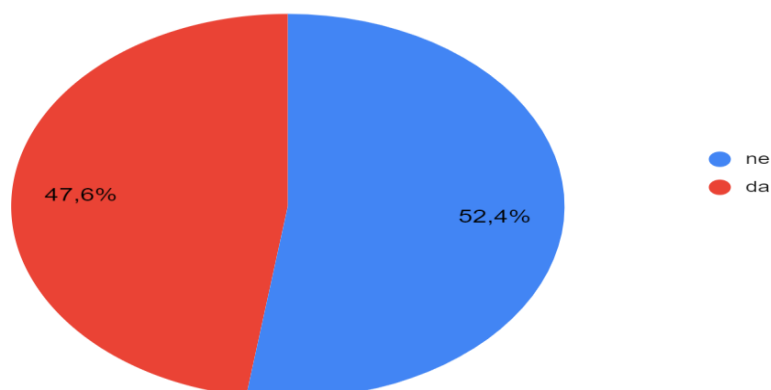
Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

#### **4.4.2. Rezultati istraživanja stavova mladih o mirovinskoj štednji i oblicima mirovinske štednje**

U drugom dijelu upitnika ispitivali su se stavovi ispitanika o mirovinskoj štednji, umirovljeničkim danima i oblicima mirovinske štednje. Također, se ispitalo zadovoljstvo ispitanika mirovinskim sustavom i upućenost u vrste mirovinske štednje. Prvo pitanje drugog dijela upitnika dalo nam je odgovor na to koliko ispitanika uopće razmišlja o mirovinskoj štednji, odnosno jesu li ikada razmišljali o njoj. Analiza je provedena na ukupnom uzorku i prema demografskom obilježju „razina obrazovanja“. Istraživanje je pokazalo da nešto više od pola ispitanika (52,4%) uopće nikada nije razmišljalo o mirovinskoj štednji, dok ih je 47,6% odgovorilo da je razmišljalo o mirovinskoj štednji. S obzirom da se radi o mladoj populaciji rezultati su očekivani jer oni smatraju da je to daleka budućnost za njih i ne razmišljaju o financijskoj situaciji u tom periodu života. Podaci prvog pitanja drugog dijela prikazani su na grafikonu 12.

## Grafikon 12. Mirovinska štednja

Jeste li ikada razmišljali o mirovinskoj štednji?



Izvor: samostalna izrada na temelju provedenog istraživanja

Prema tablici 8, primjetno je da sa većom razinom obrazovanja ispitanici u većem postotku razmišljaju o mirovinskoj štednji. Primjerice, 41,9% ispitanika 1 razine obrazovanja razmišlja o mirovinskoj štednji naspram 66,7% ispitanika 5 razine obrazovanja koji su se izjasnili da razmišljaju o mirovinskoj štednji. Razina obrazovanja je podijeljena u grupe, te za tablicu 8 vrijede sljedeće vrijednosti (1-srednja škola, 2-tečajevi nakon srednje škole, 3-preddiplomski sveučilišni ili stručni studij, 4-diplomski studij, 5-doktorski studij).

**Tablica 8. Postotak ispitanika koji (ne)razmišljaju o mirovinskoj štednji prema razini obrazovanja**

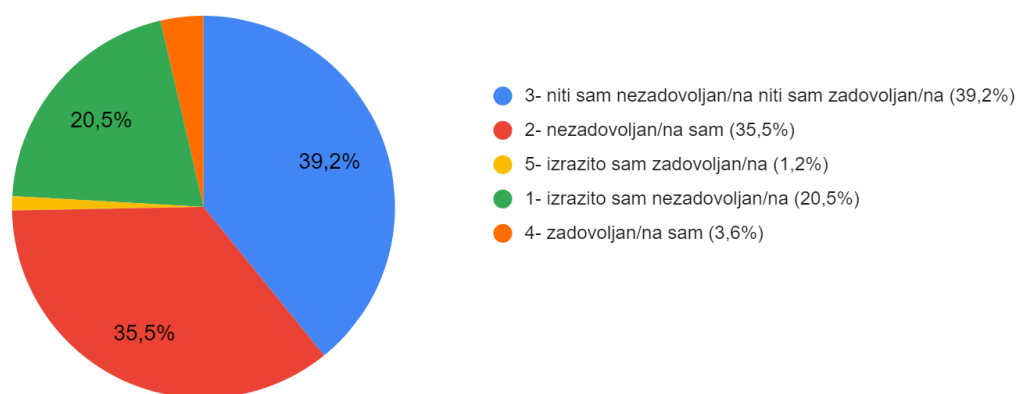
Jeste li ikada razmišljali o mirovinskoj štednji?					
Razina obrazovanja		Frekvencija	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni niz
1	da	18	41,9	41,9	41,9
	ne	25	58,1	58,1	100,0
2	da	4	44,4	44,4	44,4
	ne	5	55,6	55,6	100,0
3	da	26	48,1	48,1	48,1
	ne	28	51,9	51,9	100,0
4	da	29	50,9	50,9	50,9
	ne	28	49,1	49,1	100,0
5	da	2	66,7	66,7	66,7
	ne	1	33,3	33,3	100,0

Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

Drugo pitanje odnosilo se na zadovoljstvo ispitanika mirovinskim sustavom koji direktno utječe na mirovinsku štednju, a prikazano je na grafikonu 13. Najviše ispitanika je odgovorilo da nisu niti nezadovoljni niti zadovoljni mirovinskim sustavom, njih 39,2%. Čak 35,5% ispitanika je nezadovoljno mirovinskim sustavom, a 20,5% je izrazito nezadovoljno. Samo 5% ispitanika je zadovoljno mirovinskim sustavom što je poražavajuće za državu. Više od pola ispitanika je nezadovoljno mirovinskim sustavom i samim tim ukazuju na problem održivosti sustava kojem su potrebne reforme. Isto tako, može se pretpostaviti da je povjerenje ispitanika u sustav poljuljano i klimavo.

### Grafikon 13. Zadovoljstvo mirovinskim sustavom u RH

Koliko ste zadovoljni mirovinskim sustavom u RH? (1- izrazito sam nezadovoljan; 2- nezadovoljan sam; 3- niti sam nezadovoljan niti sam zadovoljan; 4- zadovoljan sam; 5- izrazito sam zadovoljan)

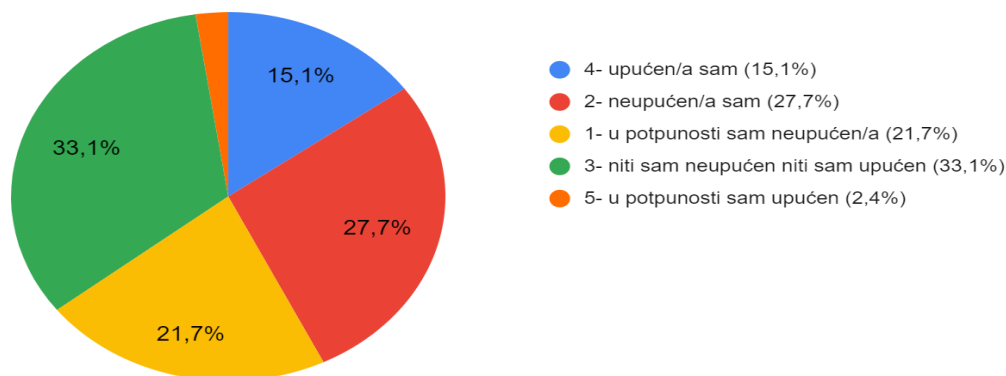


Izvor: samostalna izrada na temelju provedenog istraživanja

Na grafikonu 14 prikazano je koliko su ispitanici upućeni u vrste mirovinske štednje. Oko trećine ispitanika (33,1%) je odgovorilo da nije niti neupućeno, a nije niti previše upućeno. Nešto manje od pola ispitanika (49,4%) nije uopće upućeno u vrste (oblike) mirovinske štednje, a samo njih 17,5% je upućeno. Pretpostavlja se da većina mladih još uvijek ne razmišlja dovoljno o budućoj dugoročnoj financijskoj situaciji, te sukladno tome nisu niti informirani o vrstama mirovinske štednje niti ih zanimaju.

## Grafikon 14. Upućenost u vrste mirovinske štednje

Koliko ste upućeni u vrste mirovinske štednje? (1- u potpunosti sam neupućen; 2- neupućen sam; 3- niti sam neupućen niti sam upućen; 4- upućen sam; 5- u potpunosti sam upućen)



Izvor: samostalna izrada na temelju provedenog istraživanja

U tablici 9 su prikazani osnovni deskriptivni parametri za zadovoljstvo ispitanika mirovinskim sustavom RH te za njihovu upućenost u vrste mirovinske štednje. Prosječna vrijednost zadovoljstva ispitanika mirovinskim sustavom RH iznosi 2,30 (SD±0,876) dok prosječna vrijednost njihove upućenosti u vrste mirovinske štednje iznosi 2,49 (SD±1,066). Iz navedenih vrijednosti se može zaključiti kako ispitanici u prosjeku nisu zadovoljni mirovinskim sustavom RH te nisu upućeni u vrste mirovinske štednje.

**Tablica 9. Osnovni deskriptivni parametri zadovoljstva ispitanika mirovinskim sustavom RH te njihove upućenosti u vrste mirovinske štednje**

Pitanja	N	Min	Max	Srednja vrijednost	Standardna devijacija
Koliko ste zadovoljni mirovinskim sustavom u RH?	166	1	5	2,30	0,876
Koliko ste upućeni u vrste mirovinske štednje?	166	1	5	2,49	1,066

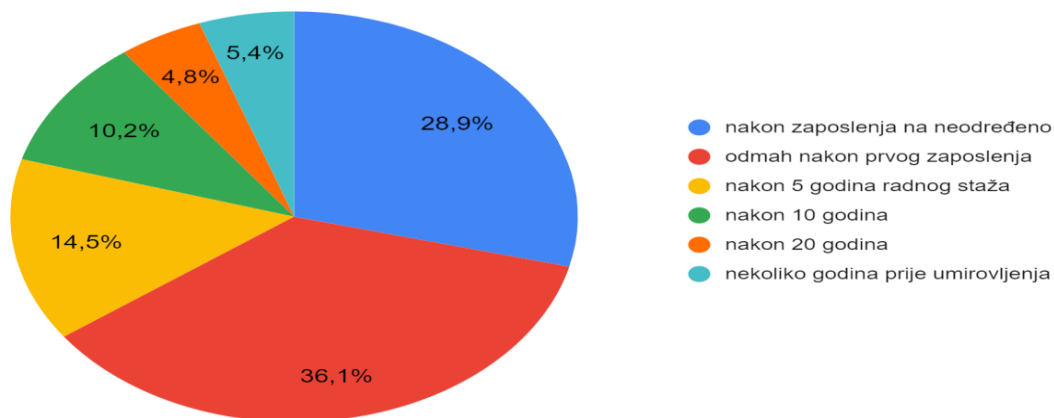
Izvor: samostalna izrada prema istraživanju



Jedno od važnijih pitanja i odgovori na njega prikazani su na grafikonu 15. Ispitanici su izrazili svoje stavove o periodu u kojem je potrebno početi štedjeti za mirovinu. Najviše ispitanika (36,1%) je odgovorilo da je potrebno početi štedjeti odmah nakon prvog zaposlenja. Njih 28,9% je odgovorilo da je trenutak za početak štednje zaposlenje na neodređeno, a 14,5% smatra da je to probijanje granice od 5 godina radnog staža. Samo 5,4% ispitanika smatra da je to nekoliko godina prije umirovljenja. Neki misle da im je potrebna financijska stabilnost i sigurnost prije početka štednje, a neki misle da odmah mogu početi štedjeti. Međutim, većini njih je jedno zajedničko, a to je da smatraju da je potrebno što ranije početi štedjeti za mirovinu. Svjesni su da im štednja kroz prvi i drugi stup mirovinskog sustava neće biti dovoljan za dostojan život u mirovini, a za primjer uzimaju trenutne umirovljenike.

### Grafikon 15. Početak štednje za mirovinu

Kada je prema Vašem mišljenju potrebno početi štedjeti za mirovinu?

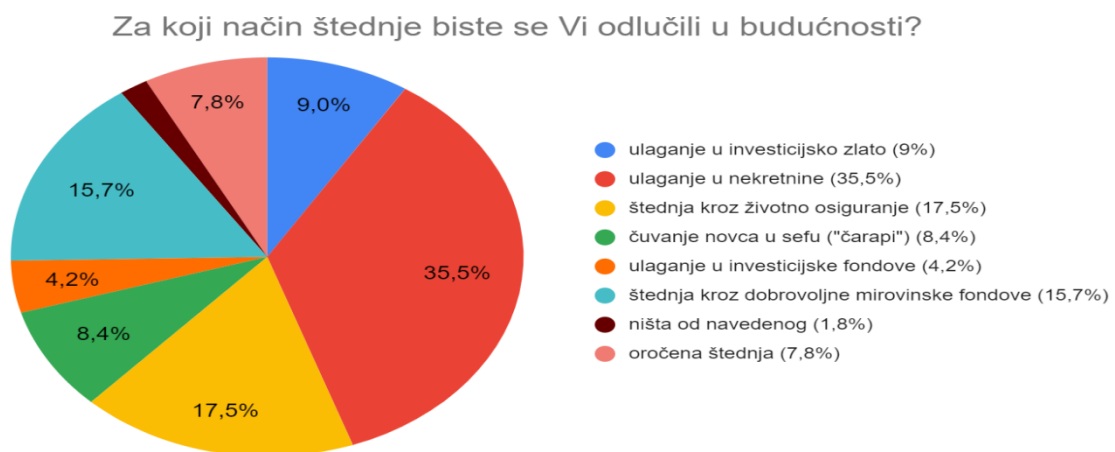


Izvor: samostalna izrada na temelju provedenog istraživanja

Na pitanje „Za koji način štednje biste se Vi odlučili u budućnosti?“ čak 35,5% ispitanika je odgovorilo ulaganje u nekretnine. Podjednako je privlačna štednja kroz životno osiguranje (17,5%) i štednja kroz dobrovoljne mirovinske fondove (15,7%). Ulaganje u investicijsko zlato (9%) je ispitanicima nešto privlačnije od čuvanja novca u sefu (8,4%) i oročene štednje (7,8%). Na temelju rezultata može se zaključiti da je ispitanicima najatraktivnije ulaganje u nekretnine, a mogući razlog je najveća buduća isplativost na uložena sredstva kroz rast vrijednosti nekretnine u usporedbi s ostalim oblicima štednje. Međutim, negativne strane

takvog načina štednje su veliki rizici i nemogućnost ulaganja velikog broja građana zbog manjka financijskih sredstava. Isto tako se pretpostavlja da su ispitanici upućeniji u ovu vrstu štednje za mirovinu nego što su u ostale. Preko 30% ispitanika bi štedjelo kroz treći mirovinski stup ili životno osiguranje, a to su oblici štednje koji su ipak realniji (dostupniji) za većinu ispitanika. Pretpostavlja se da ispitanici nisu dovoljno upućeni u ove vrste štednje za mirovinu, te je potrebna veća promocija od strane državnih institucija, fondova i raznih osiguravajućih društava. Jako malo ih je odgovorilo „oročena štednja“ i „čuvanje novca u sefu“, a vjerojatno su svjesni da na taj način gube novac zbog inflacije. Rezultati su prikazani na grafikonu 16.

**Grafikon 16. Način štednje za mirovinu**



Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

Tablice 10 i 11 prikazuju postotke odgovora ispitanika grupiranih po spolu i razini obrazovanja o načinu štednje kojeg bi ispitanici odabrali. Iz tablice 10 se može vidjeti kako bi i muškarci i žene u ovom istraživanju u najvećem postotku ulagali u nekretnine (muškarci: 39,7%), (žene:31,8%). Nakon toga odabira, muškarci bi odabrali štednju kroz životno osiguranje (19,2%) dok bi drugi izbor za žene bio štednja kroz dobrovoljne mirovinske fondove (18,2%). U najmanjem postotku muškarci i žene bi se odlučili za ništa od navedenog (2,6% tj. 1,1%).

**Tablica 10. Postoci odgovora ispitanika grupiranih po spolu o načinu štednje**

Pitanja	Spol	Frekvencija	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
čuvanje novca u sefu ("čarapi")	M	5	6,4	6,4	6,4
	Ž	9	10,2	10,2	10,2
ništa od navedenog	M	2	2,6	2,6	9,0
	Ž	1	1,1	1,1	11,4
oročena štednja	M	5	6,4	6,4	15,4
	Ž	8	9,1	9,1	20,5
štednja kroz dobrovoljne mirovinske fondove	M	10	12,8	12,8	28,2
	Ž	16	18,2	18,2	38,6
štednja kroz životno osiguranje	M	15	19,2	19,2	47,4
	Ž	14	15,9	15,9	54,5
ulaganje u investicijske fondove	M	3	3,8	3,8	51,3
	Ž	4	4,5	4,5	59,1
ulaganje u investicijsko zlato	M	7	9,0	9,0	60,3
	Ž	8	9,1	9,1	68,2
ulaganje u nekretnine	M	31	39,7	39,7	100,0
	Ž	28	31,8	31,8	100,0

Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

Po pitanju odabira načina štednje s obzirom na razinu obrazovanja ispitanika (tablica 11), ponovno bi najveći postotak ispitanika gotovo svake razine obrazovanja odabralo ulaganje u nekretnine; ispitanici sa srednjoškolskim obrazovanjem (37,2%), sa završenim tečajevima (55,6%), završenim preddiplomskim (33,3%) i diplomskim studijem (33,3%). Iako je ulaganje u nekretnine odabir štednje za 33,3% ispitanika doktorske razine obrazovanja, njih čak 66,7% je odabralo čuvanje novca u sefu tj. čarapi. Ipak, kod ovog rezultata treba napomenuti da je u kategoriji doktorske razine obrazovanja bilo tek 3 ispitanika.

**Tablica 11. Postoci odgovora ispitanika grupiranih po razini obrazovanja o načinu štednje** (1-srednja škola, 2-tečajevi nakon srednje škole, 3-preddiplomski sveučilišni ili stručni studij, 4-diplomski studij, 5-doktorski studij)

Odgovori	Razina obrazovanja	Frekvencija	Postotak	Valjani postotak	Kumulativni postotak
čuvanje novca u sefu ("čarapi")	1	4	9,3	9,3	9,3
	2	1	11,1	11,1	11,1
	3	4	7,4	7,4	7,4
	4	3	5,3	5,3	5,3
	5	2	66,7	66,7	66,7
oročena štednja	1	5	11,6	11,6	20,9
	2	1	11,1	11,1	22,2
	3	4	7,4	7,4	18,5
	4	3	5,3	5,3	12,3
	5	0	0,0	0,0	0,0
štednja kroz dobrovoljne mirovinske fondove	1	4	9,3	9,3	30,2
	2	0	0,0	0,0	0,0
	3	12	22,2	22,2	40,7
	4	10	17,5	17,5	29,8
	5	0	0,0	0,0	0,0
štednja kroz životno osiguranje	1	7	16,3	16,3	46,5
	2	2	22,2	22,2	44,4
	3	8	14,8	14,8	55,6
	4	12	21,1	21,1	50,9
	5	0	0,0	0,0	0,0
ulaganje u investicijske fondove	1	1	2,3	2,3	48,8
	2	0	0,0	0,0	0,0
	3	4	7,4	7,4	63,0
	4	2	3,5	3,5	54,4
	5	0	0,0	0,0	0,0
ulaganje u investicijsko zlato	1	6	14,0	14,0	62,8
	2	0	0,0	0,0	0,0
	3	2	3,7	3,7	66,7
	4	7	12,3	12,3	66,7
	5	0	0,0	0,0	0,0
ulaganje u nekretnine	1	16	37,2	37,2	100,0
	2	5	55,6	55,6	100,0
	3	18	33,3	33,3	100,0
	4	19	33,3	33,3	100,0
	5	1	33,3	33,3	100,0

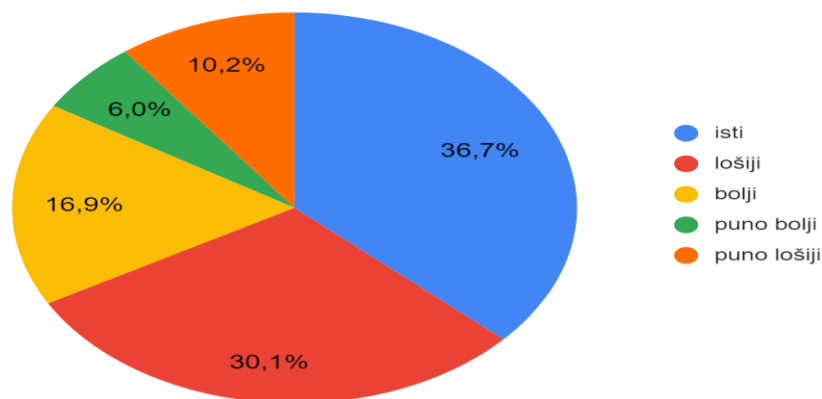
Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

Grafikon 17 se odnosi na ukupno mišljenje ispitanika o životnom standardu u mirovini budućih umirovljenika naspram sadašnjih umirovljenika. Čak 40,3% ispitanika smatra da će njihov životni standard u mirovini biti lošiji ili puno lošiji u odnosu na današnje umirovljenike. Samo 22,9% smatra da će biti bolji ili puno bolji, a njih 36,7% smatra da će

ostati isti. Rezultati nam pokazuju negativan stav ispitanika prema budućoj mirovini i mirovinskom sustavu, te je većina njih pesimistična po pitanju kvalitete životnog standarda u umirovljeničkim danima. Mogući razlog je taj što su ispitanici izgubili povjerenje u državu i sustav, te ne vide rješenje problema održivosti mirovinskog sustava temeljenog na generacijskoj solidarnosti.

### Grafikon 17. Životni standard današnjih i budućih umirovljenika

Kakav će Vam biti životni standard u mirovini u odnosu na današnje umirovljenike?



Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

U tablici 12 su prikazani deskriptivni parametri o stavovima ispitanika prema oblicima štednje, te njihovim stavovima o umirovljeničkim danima. Za provedbu istraživanja korištena je Likertova skala (1- u potpunosti se ne slažem; 5- u potpunosti se slažem). Što se tiče načina štednje (Tablica 17), najveća prosječna vrijednost se može uočiti za ulaganje u nekretnine, 3,42 (SD± 1,227). Drugim riječima, ispitanici imaju tendenciju slagati se da je to najisplativiji oblik štednje. S druge strane, najmanja prosječna vrijednost se može uočiti za oročenu štednju u banci; 2,36 (SD±0,908), ispitanici se u prosjeku ne slažu da je to najbolji način štednje za mirovinu. Ispitanici se u prosjeku niti slažu, niti ne slažu da je štednja putem dobrovoljnog mirovinskog osiguranja (3,03, SD±1,069) te ulaganje u investicijsko zlato (3,02, SD±1,089) dobar način štednje.

Inače, ispitanici se u prosjeku slažu da je potrebno pravodobno kreirati plan štednje za mirovinu (3,78, SD±1,177), da je potrebno dodatno štedjeti za mirovinu (3,82, SD±1,187), te da su mirovine u Hrvatskoj premale naspram plaća (3,75, SD±1,125).

**Tablica 12. Deskriptivni parametri za stavove o načinu štednje ispitanika i stavovima o umirovljeničkim danima**

<b>Tvrđnje</b>	<b>N</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>	<b>Prosječna vrijednost</b>	<b>Std. Devijacija</b>	<b>Mod</b>
<b>Stavovi o umirovljeničkim danima</b>						
S obzirom na probleme održivosti mirovinskog sustava, lošu demografsku sliku i osobnu neizvjesnost potrebno je pravodobno kreirati plan štednje za mirovinu	166	1	5	3,78	1,177	5
Potrebno je dodatno štedjeti za mirovinu, kako bi mogli nakon umirovljenja održati jednaku kvalitetu života i osigurati egzistenciju	166	1	5	3,82	1,187	5
U Hrvatskoj je razvijena kultura dugoročnog financijskog planiranja (štednje za mirovinu)	166	1	5	2,20	0,780	2
Mirovine u Hrvatskoj su premale naspram plaća prije umirovljenja	166	1	5	3,75	1,125	5
<b>Stavovi o načinima štednje za mirovinu</b>						
Oročena štednja u banci je najbolji način štednje za mirovinu	166	1	5	2,36	0,908	2
Životno osiguranje je najisplativiji i najsigurniji oblik štednje za mirovinu	166	1	5	2,77	0,970	3
Štednja putem dobrovoljnog mirovinskog osiguranja je najbolji način za mirovinsku štednju	166	1	5	3,03	1,069	3
Ulaganje u nekretnine je najskuplji, najrizičniji, ali najisplativiji oblik štednje za budućnost (mirovinu)	166	1	5	3,42	1,227	4
Ulaganje u investicijsko zlato je najlikvidnije i najisplativije ulaganje	166	1	5	3,02	1,089	3
Ulaganje u investicijske fondove je dobar način štednje za mirovinu	166	1	5	2,79	0,964	3
Čuvanje novaca u sefovima ili "u čarapi" je najbolji način štednje za mirovinu	166	1	5	2,33	1,052	2

Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

#### 4.4.3. Analiza povezanosti između stupnja upućenosti u načine mirovinske štednje i odabira načina štednje ispitanika

Kako bi se utvrdilo da li postoji povezanost između stupnja upućenosti ispitanika u vrste mirovinske štednje te njihovog odabira načina štednje, korištena je Spearmanova. Stupanj upućenosti u vrste mirovinske štednje je nezavisna varijabla i mjeri njezin utjecaj na zavisne varijable odabira načina štednje ispitanika. Iz rezultata prikazanih u tablici 13 može se utvrditi kako korelacija postoji između upućenosti u vrste mirovinske štednje i:

- Životnog osiguranja kao odabranog načina štednje ( $r_s = 0,232$ ,  $p = 0,003$ )
- Dobrovoljnog mirovinskog osiguranja ( $r_s = 0,288$ ,  $p = 0,00$ )
- Ulaganja u investicijsko zlato ( $r_s = 0,191$ ,  $p = 0,014$ )
- Ulaganja u investicijske fondove ( $r_s = 0,157$ ,  $p = 0,044$ )
- Ulaganje u nekretnine ( $r_s = 0,134$ ,  $p = 0,086$ )
- Čuvanja novaca u sefovima tj „čarapama“ ( $r_s = -0,162$ ,  $p = 0,037$ )
- Oročena štednja ( $r_s = -0,078$ ,  $p = 0,321$ )

Sve dobivene korelacije, osim posljednje dvije, su pozitivne što znači da sa većim stupnjem upućenosti ispitanika u vrste mirovinske štednje, ispitanici više biraju životno osiguranje, dobrovoljno mirovinsko osiguranje, ulaganja u investicijsko zlato, fondove i nekretnine kao način štednje. Međutim, snaga korelacije je mala.

Korelacija između upućenosti u vrste mirovinske štednje i čuvanja novaca u sefovima tj „čarapama“, te oročene štednje je negativnog smjera što znači da sa većim stupnjem upućenosti ispitanika u vrste mirovinske štednje, ispitanici manje biraju ovaj način štednje. Također, snaga korelacije je mala.

**Tablica 13. Rezultati korelacije između stupnja upućenosti ispitanika u vrste mirovinske štednje te njihovog odabira načina štednje za mirovinu**

Spearman's rho		Koliko ste upućeni u vrste mirovinske štednje?	Oročena štednja	Životno osiguranje	Dobrovoljni mirovinski fondovi	Ulaganje u nekretnine	Investicijsko zlato	Investicijski fondovi	Čuvanje novaca u sefovima ili "u čarapi"
Koliko ste upućeni u vrste mirovinske štednje?	Koeficijent korelacije ( $r_s$ )	1,000	-0,078	0,232**	0,288**	0,134	0,191*	0,157*	-0,162*
	P vrijednost (2-tailed)		0,321	0,003	0,000	0,086	0,014	0,044	0,037
	N	166	166	166	166	166	166	166	166

Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

#### **4.4.4. Analiza ispitanika različitih mjesečnih primanja u njihovim stavovima o najboljem načinu štednje za mirovinu**

Kako bi se ustanovilo postoje li razlike između ispitanika različitih mjesečnih primanja u njihovim stavovima o najboljem načinu štednje, provedena je anova analiza. U svrhu ove analize, ispitanici su bili podijeljeni u 3 grupe primanja: prvu grupu su sačinjavali ispitanici sa primanjima do 4.000 kuna; drugu grupu ispitanici sa primanjima od 4.000 – 6.000 kuna te treću grupu ispitanici sa primanjima većim od 6.000 kuna. Mjesečna primanja koja su svrstana u 3 grupe su nezavisna varijabla, a varijable najboljeg načina štednje za ispitanike su zavisna varijabla.



**Tablica 14. Deskriptivni parametri Anova analize o mjesečnim primanjima ispitanika i načinima štednje za mirovinu**

<b>Načini štednje</b>	<b>Mjesečna primanja</b>				
<b>Zavisna varijabla</b>	<b>Nezavisna varijabla</b>	<b>N</b>	<b>Srednja vrijednost</b>	<b>Std. Devijacija</b>	<b>Std. Pogreška</b>
Oročena štednja u banci je najbolji način štednje za mirovinu	1	46	2,52	0,960	0,142
	2	48	2,44	0,897	0,129
	3	56	2,20	0,840	0,112
Životno osiguranje je najisplativiji i najsigurniji oblik štednje za mirovinu	1	46	2,85	0,965	0,142
	2	48	2,81	0,938	0,135
	3	56	2,82	1,011	0,135
Štednja putem dobrovoljnog mirovinskog osiguranja je najbolji način za mirovinsku štednju	1	46	3,11	1,038	0,153
	2	48	2,98	1,082	0,156
	3	56	3,16	1,141	0,152
Ulaganje u nekretnine je najskuplji, najrizičniji, ali najisplativiji oblik štednje za budućnost (mirovinu)	1	46	3,59	1,066	0,157
	2	48	3,42	1,145	0,165
	3	56	3,41	1,345	0,180
Ulaganje u investicijsko zlato je najlikvidnije i najisplativije ulaganje	1	46	3,37	0,878	0,130
	2	48	3,02	1,229	0,177
	3	56	2,93	1,093	0,146
Ulaganje u investicijske fondove je dobar način štednje za mirovinu	1	46	3,11	0,948	0,140
	2	48	2,60	0,962	0,139
	3	56	2,75	0,958	0,128
Čuvanje novaca u sefovima ili "u čarapi" je najbolji način štednje za mirovinu	1	46	2,50	1,070	0,158
	2	48	2,50	1,072	0,155
	3	56	2,04	0,934	0,125

Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

U tablici 14 su prikazani osnovni deskriptivni parametri zavisnih varijabli po grupama. Uzimajući u obzir srednje vrijednosti stupnja slaganja s ispitanim tvrdnjama, ne uočavaju se velike razlike između srednjih vrijednosti kod svih navedenih zavisnih varijabli u odnosu na nezavisnu varijablu mjesečna primanja ispitanika. Može se primijetiti nešto veća razlika u srednjim vrijednostima između prve (SV=3,11) i druge (SV=2,60) grupe zavisne varijable „Ulaganje u investicijske fondove je dobar način štednje za mirovinu“.

Kako bi se ispitala značajnost razlika između grupa, uzeta je teorijska razina značajnosti, odnosno vrijednost  $\alpha$ , od 0,05 odnosno 5%. Stoga, ukoliko je p-vrijednost manja od 0,05 može se zaključiti kako postoji značajna razlika između različitih mjesečnih primanja i odabira načina mirovinske štednje. Iz tablice 15 se može vidjeti kako postoji statistički značajna razlika između grupa različitih primanja u varijabli "Ulaganje u investicijske fondove je dobar način štednje za mirovinu" ( $F(2,47) = 3,465, p = 0,034$ ). Ostale varijable ne pokazuju značajnu razliku između najboljeg odabira načina mirovinske štednje i mjesečnih primanja ispitanika.

**Tablica 15. Anova analiza o mjesečnim primanjima ispitanika i načinima štednje za mirovinu**

Zavisna Varijabla	Nezavisna Varijabla	Zbroj Kvadrata	Stupnjevi slobode	Prosječni Kvadrat	Vrijednost F testa	P vrijednost
Oročena štednja u banci je najbolji način štednje za mirovinu	Između Grupa	2,963	2	1,482	1,844	0,162
	Unutar Grupa	118,130	147	,804		
Životno osiguranje je najisplativiji i najsigurniji oblik štednje za mirovinu	Između Grupa	0,032	2	0,016	0,017	0,983
	Unutar Grupa	139,462	147	0,949		
Štednja putem dobrovoljnog mirovinskog osiguranja je najbolji način za mirovinsku štednju	Između Grupa	0,884	2	0,442	0,371	0,690
	Unutar Grupa	174,989	147	1,190		
Ulaganje u nekretnine je najskuplji, najrizičniji, ali najisplativiji oblik štednje za budućnost (mirovinu)	Između Grupa	0,961	2	0,480	0,333	0,718
	Unutar Grupa	212,372	147	1,445		
Ulaganje u investicijsko zlato je najlikvidnije i najisplativije ulaganje	Između Grupa	5,282	2	2,641	2,265	0,107
	Unutar Grupa	171,411	147	1,166		
Ulaganje u investicijske fondove je dobar način štednje za mirovinu	Između Grupa	6,338	2	3,169	3,465	<b>0,034</b>
	Unutar Grupa	134,436	147	0,915		
Čuvanje novaca u sefovima ili "u čarapi" je najbolji način štednje za mirovinu	Između Grupa	7,565	2	3,782	3,624	0,059
	Unutar Grupa	153,429	147	1,044		

Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

#### 4.4.5. Odgovorno potrošačko i financijsko ponašanje ispitanika

Kako bi se ispitala potrošačka (financijska) odgovornost i čimbenici koji utječu na nju, koristila se Likertova skala stupnjeva slaganja (1- u potpunosti se ne slažem; 5 u potpunosti se slažem), a podaci su prikazani u tablici 16. Većina odgovora na navedene tvrdnje o potrošačkom ponašanju i štednji (tablica 20) ide u prilog odgovornom potrošačkom (financijskom) ponašanju ispitanika. Na tvrdnje o neodgovornom potrošačkom ponašanju prosječna vrijednost odgovora je bila ispod 3, što znači da se ispitanici u prosjeku ne slažu s tvrdnjama koje karakteriziraju neodgovorno potrošačko ponašanje. Najčešći stupanj slaganja je bio 2 koji predstavlja stupanj ne slaganja. Nasuprot tome, tvrdnje koje su dio odgovornog potrošačkog ponašanju prosječna vrijednost je bila iznad 3, što znači da se ispitanici slažu s navedenim tvrdnjama. Najčešći stupanj slaganja kod sve tri tvrdnje je bio različit, a standardna devijacija velika što nam govori o raspršenosti odgovora. Sveukupno, ispitanici se u prosjeku ponašaju potrošački odgovorno, iako su rezultati jako raspršeni, te dosta ispitanika ne može procijeniti svoju potrošačku odgovornost. Ispitanici se niti slažu, niti ne slažu sa tvrdnjom da se ponašaju potrošački odgovorno (3,13,  $SD\pm 1,092$ ), sa tvrdnjom da donose racionalne odluke prilikom kupnje i racionalno upravljaju novcem (3,31,  $SD\pm 1,088$ ), te sa tvrdnjom da štede za nepredviđene izdatke i analiziraju moguću buduću financijsku situaciju (smanjenje prihoda, neočekivani troškovi, nova fiskalna pravila itd.), (3,12,  $SD\pm 1,116$ ).

Samo 13,2% ispitanika se slaže da troše više nego si mogu priuštiti. Čak 66,9% se ne slaže s tvrdnjom, a 19,9% ne zna ili ne može procijeniti. Ovakvi rezultati sugeriraju da većina mladih i u ovom slučaju ima dozu financijske odgovornosti, te se ne zadužuju. Također, samo 13,2% ispitanika se slaže da kupuju proizvode i usluge koje nisu u skladu sa sadašnjim i budućim financijskim mogućnostima, visok udio od 63,3% se ne slaže, a 23,5% ne može procijeniti. Ovi rezultati govore da ispitanici ipak ne precjenjuju svoje financijske mogućnosti i ne zadužuju se radi proizvoda i usluga koji su im trenutno cjenovno nedostupni, što potvrđuje prethodnu tvrdnju.

Kada je riječ o čimbenicima koji utječu na odgovorno potrošačko ponašanje i štednju, najčešći stupanj slaganja je bio 4, što znači da su se ispitanici uglavnom slagali s tvrdnjama. Znatno visok udio ispitanika se slaže da marketinške aktivnosti (promocijske aktivnosti) utječu na njihovo potrošačko ponašanje, njih 41,6%. Nešto više od trećine ispitanika (35,6%) se ne slaže, a 22,9% nije sigurno utječu li marketinške aktivnosti na ponašanje. Također, oko

pola ispitanik (48,8%) smatra da pojedine prigode i rituali (npr. Božić, rođendani, sezonska sniženja itd.) nepovoljno utječu na njihovo odgovorno potrošačko ponašanje i štednju.

Tvrdnja koja pokazuje veliku podijeljenost između slaganja ispitanika je „Kupujem markirane(skuplje) proizvode samo da bih bio/bila u trendu bez obzira na financijsku situaciju“. 32,5% ispitanika se slaže da kupuju markirane (skuplje) proizvode samo da bi bili u trendu. Srednja vrijednost navedene varijable iznosi 2,72, a najčešći stupanj slaganja je 4, što dodatno govori o velikoj podijeljenosti ispitanika. Čak 44,6% se ne slaže, a 22,9% ne može procijeniti svoje namjere. Na temelju rezultata može se zaključiti da su ispitanici dosta podijeljeni oko ove tvrdnje. Neki kupuju markirane (skuplje) proizvode radi drugih (vanjskog okruženja) bez obzira na njihovu financijsku situaciju, a neki kupuju proizvode u skladu s njihovim mogućnostima i radi sebe. Zanimljivo je da se sa tvrdnjom „Utjecaj okoline negativno utječe na moje potrošačko ponašanje“ slaže 27,3% ispitanika. Pola ispitanika (50,6%) se ne slaže, a 21,1% ne može procijeniti. Rezultati su pokazali da većina ispitanika smatra da ima čvrst karakter i da na njih nitko ne može negativno utjecati.

**Tablica 16. Potrošačko ponašanje ispitanika i štednja te čimbenici koji utječu na njih**

<b>Tvrđenje</b>	<b>N</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>	<b>Prosječna vrijednost</b>	<b>Std. Devijacija</b>	<b>Mod</b>
<b>Odgovorno potrošačko i financijsko ponašanje ispitanika</b>						
Ponašam se potrošački odgovorno	166	1	5	3,13	1,0929	2
Štedim za nepredviđene izdatke i analiziram moguću buduću financijsku situaciju (smanjenje prihoda, neočekivani troškovi, nova fiskalna pravila...)	166	1	5	3,12	1,1162	4
Donosim racionalne odluke prilikom kupnje i racionalno upravljam novcem	166	1	5	3,31	1,0880	3
<b>Neodgovorno potrošačko i financijsko ponašanje ispitanika</b>						
Potrošački sam impulzivna osoba	166	1	5	2,85	1,0187	3
Jako često kupujem proizvode/ usluge koji su mi nepotrebni i neophodni za život	166	1	5	2,73	1,1183	2
Kupujem proizvode i usluge koji nisu u skladu sa sadašnjim i budućim financijskim mogućnostima	166	1	5	2,30	1,0689	2
Trošim više nego što si mogu priuštiti	166	1	5	2,23	1,0950	2
Prije ću potrošiti "višak novaca" na npr. šoping, luksuzne proizvode i usluge, nego što ću štedjeti	166	1	5	2,73	1,1303	2
<b>Čimbenici koji utječu/ne utječu na odgovorno potrošačko ponašanje ispitanika</b>						
Utjecaj okoline negativno utječe na moje potrošačko ponašanje	166	1	5	2,65	1,1953	2
Kupujem markirane(skuplje) proizvode samo da bih bio/bila u trendu bez obzira na financijsku situaciju	166	1	5	2,72	1,1941	4
Pojedine prigode i rituali (npr. Božić, rođendani, sezonska sniženja...) nepovoljno utječu na moje odgovorno potrošačko ponašanje i štednju	166	1	5	3,28	1,1486	4
Osobni čimbenici (motiv i motivacija, percepcija, stavovi, uvjerenja i znanje) uvelike utječu na moju štednju i odgovorno potrošačko ponašanje	166	1	5	3,08	1,0954	3
Promocijske aktivnosti (marketinške aktivnosti) utječu na moje potrošačko ponašanje	166	1	5	3,05	1,2898	4

Izvor: samostalna izrada prema istraživanju

#### **4.5. Marketinško značenje provedenog istraživanja**

Na temelju sekundarnih podataka i primarnog provedenog istraživanja sastavljenog od tri grupe pitanja, donijeli su se zaključci o utjecaju marketinga na mirovinsku štednju i financijsku pismenost (odgovornost) mladih. Marketing i marketinške aktivnosti mogu pozitivno i negativno utjecati na mirovinsku štednju i financijsku (potrošačku) odgovornost, ovisno o izvoru iz kojeg proizlaze aktivnosti. Postoje organizacije koje kroz svoje marketinške aktivnosti potiču na štednju i financijsku odgovornost, a postoje i one organizacije (kompanije, tvrtke, poduzeća, itd.) koje kroz svoje aktivnosti potiču na sve veću potrošnju i neodgovorno ponašanje potrošača prilikom kupnje.

Na mirovinsku štednju mladih pozitivno utječu marketinške aktivnosti državnih institucija, banaka, osiguravajućih društava, raznoraznih investicijskih fondova, itd. Državnim institucijama je u interesu rasterećenje mirovinskog sustava koji je temeljen na međugeneracijskoj solidarnosti i sam za sebe nije održiv. Zbog toga žele dati na važnosti dodatne štednje za mirovinu kroz marketinške aktivnosti, a to su: razne edukacije i poticaji. Bankama, osiguravajućim društvima i investicijskim fondovima je u interesu da mladi postaju financijski pismeniji (odgovorniji), radi poboljšanja njihovog poslovanja. Bankama je važno da njihovi klijenti znaju raspolagati novcem radi naplate svojih potraživanja, a ostalima se dio poslovanja svodi na ulaganje novčanih sredstava klijenata radi štednje za budućnost (mirovinu). Navedene organizacije bi trebale više poticati mlade na mirovinsku štednju i financijsku odgovornost kroz promotivne aktivnosti i edukacije.

Negativan utjecaj na mirovinsku štednju mladih imaju organizacije (kompanije, tvrtke, poduzeća, obrti, itd.) kojima se poslovanje temelji na što većoj potrošnji njihovih kupaca. Glavni cilj im je da kroz marketinške aktivnosti direktno ili indirektno utječu na kupce i da povećaju njihovu potrošnju, odnosno privuku ih na kupnju proizvoda ili usluge. Koriste se raznim kanalima distribucije i promotivnim aktivnostima da bi utjecali na kupce i njihovu potrošnju. Pokušavaju utjecati na njihovu impulzivnost prilikom kupnje i žele stvoriti ovisnost o kupnji njihovih proizvoda ili robne marke. Također, prilagođavaju svoje proizvode i usluge najnovijim trendovima koje okolina odobrava.

Mladi izražavaju neke aspekte njihove osobnosti ili imidža kroz konzumaciju nekih proizvoda i usluga, te se na taj način prikazuju u društvu. Poduzeća nastoje utjecati na ponašanje potrošača (povećanu potrošnju) prilikom raznih prigoda i rituala koji se temelje na vjerovanju i običajima, a za to koriste promocijski miks. Sve navedeno utječe na potrošačko ponašanje mladih, što se direktno odražava na njihovu kratkoročnu i dugoročnu (mirovinsku) štednju.

Istraživanje je pokazalo da oko pola ispitanika razmišlja o mirovinskoj štednji, a čak dvije trećine njih smatra da je potrebno početi štedjeti za mirovinu odmah nakon prvog zaposlenja ili nakon zaposlenja na neodređeno. Velika većina njih je svjesna da je potrebno pravodobno kreirati plan za mirovinsku štednju kako bi održali jednaku kvalitetu života kao što je bila prije umirovljenja. Također, većina njih se slaže da su mirovine premale naspram plaća, a čak 75% njih smatra da će njihov životni standard u mirovini biti isti ili lošiji od standarda današnjih umirovljenika, ako ne budu dodatno štedjeli za mirovinu.

Oko 55% mladih štedi za nepredviđene izdatke, analizira moguću buduću financijsku situaciju, te racionalno upravlja novcem, a 45% to ne radi. S obzirom da se radi o mladoj populaciji s velikim udjelom ispitanika generacije Z, rezultati su ohrabrujući i vidi se pozitivan pomak u stavovima mladih o raspolaganju novcem, te potrebi za dodatnom mirovinskom štednjom. Međutim, potrebno je dodatno poticati mlade na štednju za mirovinu jer nisu dovoljno educirani i informirani o vrstama štednje. Preko 80% ispitanika je odgovorilo da nisu upućeni ili ne mogu procijeniti svoju upućenost u vrste mirovinske štednje. Na pitanja o stavovima prema određenim vrstama štednje, čak 30-40% ispitanika nije znalo što odgovoriti, odnosno nije moglo procijeniti.

Prvo marketinško značenje provedenog istraživanja leži u pretpostavci da su država i ostale organizacije kroz svoje marketinške (promotivne) aktivnosti putem raznih edukacija, sadržaja, informacija i poticaja doprinijeli povećanju financijske pismenosti mladih i povećanju svjesnosti o važnosti štednje za mirovinu. Rezultati istraživanja su pokazali da se organizacije koje imaju korist od ulaganja u mirovinsku štednju moraju dodatno angažirati i početi više ulagati u promotivne aktivnosti (oglašavanje, seminari, edukacije, direktni marketing, itd.) zbog poboljšanja vlastitog poslovanja, a ujedno i opće društvene dobrobiti.



Puno je načina štednje za mirovinu i potrebno je istaknuti se po nečemu za razliku od konkurencije, odnosno ostvariti konkurentsku prednost. Preporuka takvim organizacijama je da koriste više elemenata promotivnog miksa da bi se približili ciljanoj populaciji i da ističu svoje najveće prednosti u odnosu na druge „konkurente“. U ovom slučaju je ciljana skupina mladi i generacija Z, te bi većinu marketinških aktivnosti trebalo usmjeriti na digitalni marketing i njegovo konstantno unaprjeđenje. Potrebno je biti aktivan na društvenim mrežama, izgraditi odličnu web lokaciju s dobrim sadržajem i informacijama, te kontinuirano koristiti alate za unaprjeđenje online „prodaje“.

Drugo marketinško značenje provedenog istraživanja je negativna povezanost između potrošnje i mirovinske štednje mladih. Na potrošnju i odgovorno potrošačko ponašanje uvelike utječu marketinške aktivnosti poduzeća, a neodgovorno potrošačko ponašanje ostavlja manje prostora za mirovinsku štednju. Rezultati su pokazali da se samo polovica ispitanika smatra potrošački odgovornim osobama, što je očekivano jer se radi o izrazito mladoj populaciji.

Oko 60% je odgovorilo da ne kupuju markirane proizvode da bi bili u trendu, a oko 40% ih je odgovorilo da upravo iz tog razloga kupuju. Ovakvi rezultati sugeriraju da je manje ispitanika na koje utječe vanjsko okruženje i okolina, te ne podilaze novim trendovima koji su u najvećoj mjeri prouzrokovani raznim aktivnostima poduzeća. Može se zaključiti da puno manje vjeruju markama, nego prethodne generacije. Razlog za takav stav je puno veća dostupnost informacija i recenzija koje se nalaze na Internetu (društvene mreže, forumi i ostale platforme).

Duplo više ispitanika smatra da razne prigode i rituali (blagdani, sezonska sniženja, rođendani, itd.) negativno utječu na njihovo odgovorno potrošačko ponašanje i štednju, a kroz marketinške aktivnosti dodatno se ističe „važnost“ tih prigoda i rituala, te se pokušava utjecati na povećanje potrošnje. Također, duplo više ispitanika tvrdi da bi „višak novca“ radije uštedjelo, nego trošilo na luksuzne proizvode i usluge. To nam ukazuje na sve veću financijsku pismenost mladih što se odražava na veću kontrolu njihove potrošnje, a poznato je da na potrošnju uvelike utječe marketing i njegove aktivnosti. Očigledno je da su razne marketinške aktivnosti države i organizacija koje imaju korist od ulaganja u štednju pozitivno utjecale na stav mladih prema štednji, a negativno na „prekomjernu“ potrošnju.

Na pitanje o utjecaju promocijskih aktivnosti na potrošačko ponašanje ispitanika, mišljenja su podijeljena. Oko 40% njih smatra da utječe na njih, 35% smatra da ne utječe na njih, a ostali ne znaju. Mladi i generacija Z su odrasli u doba Interneta i digitalnih aktivnosti, te su izloženi ogromnom broju informacija i promotivnog sadržaja. Oni su svjesni da se organizacije koriste raznim promotivnim „trikovima“ da bi privukli njihovu pažnju, ali i dalje je više njih pod utjecajem „trikova“, nego nije. Međutim, činjenica je da mladi s naglaskom na generaciju Z puno teže padaju pod utjecaj, nego prethodne generacije. Razlog takvog ponašanja leži u tome da mladi, a pogotovo generacija Z puno bolje filtrira dobre namjere, ponude i aktivnosti koje su usmjerene prema njima i ne žele da im se uporno nameću neki proizvodi i usluge.

## 5. ZAKLJUČAK

U današnjem vremenu mirovinski sustavi temeljeni na međugeneracijskoj solidarnosti su pred velikim izazovima. Kontinuirani rast korisnika mirovina, odnosno povećani udio stare populacije i produljeni životni vijek predstavlja problem održivosti sustava. U Hrvatskoj je omjer zaposlenih naspram umirovljenih u konstantnom padu i iznosi oko 1,30:1, dok je devedesetih godina iznosio 3:1. To znači da jednog umirovljenika uzdržava 1,30 radnika, a devedesetih godina su tri radnika uzdržavala jednog umirovljenika. Omjer prosječne mirovine naspram prosječne plaće iznosi oko 40%, što Hrvatsku svrstava u zemlje s izrazito niskim mirovinama u odnosu na ostale zemlje Europske unije. Takvi negativni trendovi dovode u pitanje održivost sustava, te bi mladi ljudi trebali početi razmišljati o dodatnoj štednji za mirovinu kako bi održali približno jednaku kvalitetu života kao što je bila prije umirovljenja.

Svrha ovog rada bilo je istražiti koliko su mladi upoznati s mirovinskim sustavom, istražiti stavove o mirovinskoj štednji, istražiti razinu financijske i potrošačke odgovornosti, te donijeti zaključak o utjecaju marketinga na mirovinsku štednju. Provedeno istraživanje potvrdilo je neke trendove koji su zapaženi i u prijašnjim istraživanjima, ali je isto tako dalo mnoga druga saznanja o aktivnostima, znanju, stavovima i mišljenjima ispitanika na ovu temu.

Analize istraživanja upoznatosti mladih s mirovinskim sustavom pokazale su prosječno (50% točnosti) , a u nekim segmentima i ispodprosječno znanje o najosnovnijim načelima na kojima se zasniva mirovinski sustav. Samo odgovori o broju stupova na kojima se temelji mirovinski sustav i odgovori o stupovima koji su dio obveznog mirovinskog osiguranja popravljaju dojam i pokazuju visok postotak znanja, a to je ipak temeljna podjela i smatra se općom kulturom (znanjem). Analiza je pokazala nizak postotak znanja (oko 40% točnosti) o uvjetima, koristima i poticajima dobrovoljnih mirovinskih fondova koji su dio mirovinskog sustava, ali ne spadaju u obvezno mirovinsko osiguranje. Rezultati su očekivani i nisu zabrinjavajući jer se ipak vidi napredak u odnosu na prijašnje generacije mladih. Međutim, institucije moraju i dalje raditi na povećanju znanja o mirovinskom sustavu i dobrovoljnim mirovinskim fondovima radi povećanja opće mirovinske pismenosti mladih. Samim tim će pridonijeti rasterećenju mirovinskog sustava, što će pozitivno utjecati na nacionalnu ekonomiju.

Zabrinjava činjenica da je samo 17% mladih dovoljno upućeno u oblike mirovinske štednje, a to nam govori da velika većina nije počela uopće štedjeti za mirovinu ili nisu dovoljno zainteresirani za takvu vrste štednje. Oni su svjesni da je potrebno kreirati pravodobno plan štednje za mirovinu kako bi održali jednaku kvalitetu života i osigurali egzistenciju, a o tome govore i podaci da većina smatra da je za mirovinu potrebno početi štedjeti odmah nakon zaposlenja ili nakon zaposlenja na neodređeno. Međutim, velika većina ne poduzima ništa po tom pitanju, a razlog takvog ponašanja je nedovoljna informiranost o prednostima koje nude određeni oblici štednje, manjak mirovinske i financijske pismenosti i loši životni prioriteti, te sociodemografski čimbenici kao što su: godine, razina obrazovanja, mjesečni prihodi, itd.

Mladi puno više znaju o „klasičnim“ oblicima štednje, kao što su: oročena štednja, čuvanje novaca u „čarapi“ i ulaganje u nekretnine koje je većini mladih nedostupno, odnosno financijski neostvarivo. Jedan od problema je što su takvi oblici štednje neisplativi radi inflacije ili neostvarivi radi manjka financijskih sredstava, a o drugim (isplativijim) oblicima ne znaju dovoljno i nisu informirani. Potrebna je kvalitetna promocija i edukacija o ostalim oblicima štednje kao što su: dobrovoljni mirovinski fondovi, životno osiguranje, investicijsko zlato, itd., koji su puno isplativiji, sigurniji i financijski pristupačniji mladoj populaciji. Također je potrebno usmjeriti mlade da štednju za mirovinu koncipiraju na više oblika štednje, odnosno diverzificiraju štedni portfelj radi smanjenja rizika ulaganja i povećanja prinosa.

Polovica mladih se smatra potrošački i financijski odgovornim osobama, a više od polovice njih štedi za nepredviđene izdatke, analizira buduću financijsku situaciju i racionalno upravlja novcem. S obzirom na dob, može se zaključiti da su rezultati dobri i da su dosadašnje aktivnosti u području financijske pismenosti pridonijele poboljšanju financijske i potrošačke odgovornosti. Porast financijske pismenosti mladih pozitivno utječe na mirovinsku štednju, a negativno na nekontroliranu potrošnju. Izuzetno je bitno da se nastavi pozitivan trend financijskog opismenjavanja mladih radi financijskog blagostanja u budućnosti, a pogotovo u mirovini. Međutim, istraživanje je pokazalo manjak mirovinske pismenosti koji se može smatrati jednim segmentom financijske pismenosti i u budućnosti bi se trebao staviti veći fokus na taj segment opismenjavanja.

Na njihovu odgovornost podjednako utječu društveni i osobni čimbenici, a povjerenje u marke je puno manje u odnosu na prijašnje generacije. Glavni razlog manjeg povjerenja u marke su velika dostupnost informacija i recenzija koji su dostupni u svakom trenutku, te su relevantniji od klasičnog oglašavanja proizvoda.

Zaključno, kako bi se ublažile poteškoće u mirovinskom sustavu i poboljšao životni standard budućih umirovljenika, važno je organizirati i provoditi programe financijskog i mirovinskog opismenjavanja mladih, te podizati svijest o važnosti štednje i potrošačke odgovornosti kroz različite marketinške aktivnosti države i ostalih organizacija.

## Popis literature

1. Alibegović Jurlina, D. (2000) Reforma mirovinskog sustava: zašto i kako?, *Privredna kretanja i ekonomska politika*, 10 (79), str. 60. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/19360> [17. rujna 2021.]
2. Andersen, T. M. (2015) How Should Pensions be Taxed? Theoretical Considerations and the Scandinavian Experience, CESifo Working Papers, No. 5660. Paris: Financial Times
3. Bajamić, M. (2015) Pay-As-You-Go sustav mirovinskog osiguranja. Osijek: Sveučilište J.J. Strossmayera Dostupno na: <http://www.mathos.unios.hr/~mdjumic/uploads/diplomski/BAJ16.pdf> [18. rujna 2021]
4. Bajtelsmit, V.L., Bernasek, A., & Jianakoplos, N.A. (1999). Gender difference in defined contribution pension decisions. *Financial Services Review*, 8, 1-10
5. Balabanić, I. (2020). „Razlozi, učestalost i izvori informiranja mladih o financijskim pitanjima“, *Media, culture and public relations*, 11(1), str. 53-63. Dostupno na: <https://doi.org/10.32914/mcpr.11.1.3> [23. rujna 2021]
6. Bejaković, P. (2007) Mirovinski sustav. U: Ott, K. (ur.) *Javne financije u Hrvatskoj*. Zagreb, Institut za javne financije, str. 101-110.
7. Bejaković, P. (2012). 'Ivana Vukorepa: Mirovinski sustavi - Kapitalno financiranje kao čimbenik socijalne sigurnosti', *Revija za socijalnu politiku*, 19(3), str. 337-339. Dostupno na: <https://doi.org/10.3935/rsp.v19i3.1096> [6. rujna 2021.]
8. Bejaković, P. (2022). Opseg, obilježja i opasnosti od prekarnog rada u Hrvatskoj i Europskoj uniji. *Političke analize*, 11 (41), 13-21. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/278681> [15. lipnja 2022]
9. Benartzi, S., Thaler, R. (2007). "Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior." *Journal of Economic Perspectives*, 21 (3): 81-104. Dostupno na: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.21.3.81> [5. lipnja 2022.]
10. Berkup, S. B. (2014) Working with generations X and Y in generation Z period: Management of different generations in business life, *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(19), str. 218-224.
11. Betterment for Business: Betterment for Business Survey Finds Millennials and Gen Z Saving Funds For Retirement, But Not Always Conserving Them, (2020). Dostupno na: <https://www.betterment.com/resources/employee-retirement-preparedness/> [3. veljače, 2022]

12. Boulhol, H. (2020) Towards a Universal Pension Points System in France, *Intereconomics*, 55(2), str. 82-87. Dostupno na: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2020/number/2/article/towards-a-universal-pension-points-system-in-france.html> [10. rujna 2021.]
13. Bucciol, A., Veronesi, M. (2014). Teaching children to save: What is the best strategy for lifetime savings?, *Journal of Economic Psychology*, 45 (1), str. 1–17.
14. Capitalize (2021) Are Younger Generations Redefining Retirement? Capitalize Money. Dostupno na: <https://www.hicapitalize.com/resources/perceptions-of-retirement-survey/> [19. lipnja 2022.]
15. Cassie, A.E. (2021) What Are the Core Characteristics of Generation Z, Dostupno na: <https://www.aecf.org/blog/what-are-the-core-characteristics-of-generation-z> [4. veljače 2022]
16. Center for Generational Kinetics (2017) The State of Gen Z 2017 [online]. Austin: Center for Generational Kinetics. Dostupno na: <https://genhq.com/wp-content/uploads/2017/04/The-State-of-Gen-Z-2017-White-Paper-c-2017-The-Center-for-Generational-Kinetics.pdf>
17. Center for Generational Kinetics (2019) State of Gen Z 2019 [online]. Austin: Center for Generational Kinetics. Dostupno na: <https://genhq.com/generation-z-research-2019/> [2. lipnja 2022.]
18. Center for Generational Kinetics (2021) State of Gen Z 2021-2022 [online]. Austin: Center for Generational Kinetics. Dostupno na: <https://genhq.com/wp-content/uploads/2022/05/State-of-Gen-Z-2021-2022-Consumers.pdf> [3. lipnja 2022.]
19. Chaluvadi, S. (2021) Retirement Planning – Importance, Benefits and How to Plan, Dostupno na: <https://scripbox.com/pf/retirement-planning/> [21. rujna 2021.]
20. Collinson, C. (2018), How Women Can Take Control of Their Retirement. TransAmerica Institute. Dostupno na: [https://www.transamericacenter.org/docs/default-source/women-and-retirement/tcrs2018\\_sr\\_women\\_take\\_control\\_of\\_retirement.pdf](https://www.transamericacenter.org/docs/default-source/women-and-retirement/tcrs2018_sr_women_take_control_of_retirement.pdf) [4. lipnja 2022.]
21. Csiszárík-Kocsir, Á., i Garai-Fodor, M. (2018). 'Why is it important to learn finances? Results based on the opinion of Z generation', *Poslovna izvrsnost*, 12(2), str. 41-57
22. Cumbo, J. (2017) State pension means testing will be necessary. London: Financial Times, Dostupno na: <https://www.ft.com/content/bd358400-5a77-11e7-b553-e2df1b0c3220> [12. rujna 2021.]

23. Cvrnje, D. (2014) 'Povezanost koncepta financijske pismenosti s uspješnošću upravljanja osobnim financijama', doktorska disertacija, Ekonomski fakultet, Zagreb.
24. DeVaney, S. A. (1995). Retirement preparation of older and younger baby boomers, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 6 (1), str. 25–33.
25. Dholakia, U. et al. (2016) The ant and the grasshopper: understanding personal saving orientation of consumers, *Journal of Consumer Research*, 43(1), str. 134-155.
26. Doonan, D. (2021) High Retirement Anxiety For Millennials and Generation X, Dostupno na: <https://www.forbes.com/sites/dandoonan/2021/07/30/high-retirement-anxiety-for-millennials-and-generation-x/?sh=100004f26535>
27. Engel, J. F., Blackwell, R. D., Miniard, P. W. (1990). Consumer behavior, *Journal of Marketing*, 33 (1), str. 15–19.
28. Estrella, K. (2020) The Defining Characteristics of Generation Z, Dostupno na: <https://extremereach.com/blog/the-defining-characteristics-of-generation-z/> [28. rujna 2021.]
29. EverFi (2020) Gen Z & Millennial financial behaviors report. Dostupno na: <https://everfi.com/campaign/financial-behaviors-report/> [9. lipnja 2022.]
30. Foster, A. C. (1998, Winter). Factors affecting employerprovided retirement benefits. *Compensations and Working Conditions*, 10-17
31. Fox, K. (2021) Generation Z and Financial Literacy. NerdWallet. Dostupno na: <https://www.nerdwallet.com/uk/personal-finance/gen-z-financial-literacy/> [17. lipnja 2022]
32. Franco, D., Tommasino, P. (2020), Lessons From Italy: A Good Pension System Needs an Effective Broader Social Policy Framework, *Intereconomics*, 55(2), str. 73-81. Dostupno na: [https://www.researchgate.net/publication/340371341\\_Lessons\\_From\\_Italy\\_A\\_Good\\_Pension\\_System\\_Needs\\_an\\_Effective\\_Broader\\_Social\\_Policy\\_Framework](https://www.researchgate.net/publication/340371341_Lessons_From_Italy_A_Good_Pension_System_Needs_an_Effective_Broader_Social_Policy_Framework) [10. rujna 2021]
33. Fromm, J. (2018) How Much Financial Influence Does Gen Z Have?. Forbes Business Council. Dostupno na: <https://www.forbes.com/sites/jefffromm/2018/01/10/what-you-need-to-know-about-the-financial-impact-of-gen-z-influence/?sh=25b4b6aa56fc> [11. lipnja 2022]
34. Grohmann, A., Kluhs, T., Menkhoff, L. (2017). Does financial literacy improve financial inclusion? Crosscountry evidence. Berlin: DIW Berlin Discussion Papers



35. Gros, M. (2020) The Financial Habits of Generation Z, Dostupno na: <https://bankingly.com/the-financial-habits-of-generation-z/> [23. veljače 2022]
36. HANFA (2019), Financijska pismenost u Republici Hrvatskoj, Dostupno na: <https://www.hanfa.hr/edukacija-i-potro%C5%A1a%C4%8Di/financijska-pismenost/> [15. rujna 2021.]
37. Hilgert, M., Hogarth, J., Beverly, S. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. Federal Reserve Bulletin, 89(7), 309-322. Dostupno na: [https://www.researchgate.net/publication/5039164\\_Household\\_Financial\\_Management\\_The\\_Connection\\_Between\\_Knowledge\\_and\\_Behavior](https://www.researchgate.net/publication/5039164_Household_Financial_Management_The_Connection_Between_Knowledge_and_Behavior) [16. veljače 2022]
38. Hogarth, J. M. (1991). Asset management and retired households: Savers, dissavers and alternators. Financial Counseling and Planning, 2, 97-122.
39. Hogarth, J. M. (1991). Asset management and retired households: Savers, dissavers and alternators. Financial Counseling and Planning, 2, 97-122.
40. Howe N. i Strauss, W., 2000, 'Millenials rising: The next great generation' , New York, Vintage Books
41. Howlett, E., Kees, J., Kemp, E., (2008). The Role of Self-Regulation, Future Orientation, and Financial Knowledge in Long-Term Financial Decisions, 42(2), str. 223-242.
42. Hrvatska gospodarska komora (2019): Mirovinski sustav. Dostupno na: <https://www.hgk.hr/documents/hanfamirovinski57877d5bcf60d.pdf> [4. lipnja 2022.]
43. Hrvatsko mirovinsko osiguravajuće društvo (2021), Hrvatski mirovinski sustav. Dostupno na: <https://hrmod.hr/hrvatski-mirovinski-sustav/> [15. rujna 2021.]
44. Ipsos Puls Public Affairs (2014). Istraživanje stavova javnosti i dionika o mirovinskom sustavu u Republici Hrvatskoj. Dostupno na: [https://www.mirovinskifondovi.hr/media/uploads/prezentacija\\_mirovinci\\_rovinj\\_v2.pdf](https://www.mirovinskifondovi.hr/media/uploads/prezentacija_mirovinci_rovinj_v2.pdf)
45. Joo, S. H., Grable, J. E. (2005). Employee education and the likelihood of having a retirement savings program, Financial Counseling and Planning, 16(1), str. 37–49. Dostupno na: <http://fpperformancelab.org/wp-content/uploads/Employee-Education-and-the-Likelihood-of-Having-a-Retirement-Savings-Program.pdf> [15. rujna 2021.]
46. Kennickell, A. B., Starr-McCluer, M., Sunden, A. E. (1997). Saving and financial planning: Some findings from a focus group, Journal of Financial Counseling and Planning, 8(1), str. 1–8.

47. Knoll, M. A. Z., Tamborini, C. R., & Whitman, K. (2012). I Do . . . Want to Save: Marriage and Retirement Savings in Young Households. *Journal of Marriage and Family*, 74(1), 86–100. Dostupno na: <http://www.jstor.org/stable/41329661> [18.rujna 2021.]
48. Koulopoulos, T., i Keldsen, D. (2014). *Gen Z Effect: The Six Forces Shaping the Future of Business* (1st ed.). Routledge
49. Kozup, J., Howlett, E., & Pagano, M. (2008). The effects of summary information on consumer perceptions of mutual fund characteristics. *Journal of Consumer Affairs*, 42(1), 37–59
50. LifeWorks (2021) *The Financial Wellness of Gen Z: The Good, the Bad, and the Ugly*. Dostupno na: <https://www.hrdsummit.com/wp-content/uploads/sites/6/2019/03/The-Financial-Wellness-of-Gen-Z-The-Good-the-Bad-and-the-Ugly.pdf> [15.lipnja 2022.]
51. Lim, V.K.G. (2003). „An empirical study of older workers’ attitudes towards the retirement experience”, *Employee Relations*, 25(4), str. 330-346
52. Lusardi, A. (2008). *Household saving behavior: The role of financial literacy, information, and financial education programs*. Paris: National Bureau of Economic Research
53. Lusardi, A., Mitchell, O. (2007), *Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education*. *Business Economics* 42(1):35-44. Dostupno na: [https://www.researchgate.net/publication/225566633\\_Financial\\_Literacy\\_and\\_Retirement\\_Preparedness\\_Evidence\\_and\\_Implications\\_for\\_Financial\\_Education](https://www.researchgate.net/publication/225566633_Financial_Literacy_and_Retirement_Preparedness_Evidence_and_Implications_for_Financial_Education) [10. veljače 2022.]
54. Manganaro, J.(2021) *Gen Z Workers Get a Jumpstart on Savings*, Dostupno na: <https://www.plansponsor.com/gen-z-workers-get-jumpstart-savings/> [8. rujna 2021.]
55. Mauldin T. A. et al. (2016) *Barriers and Facilitators to Saving Behavior in Low- to Moderate-Income Households*, *Journal of Financial Counseling and Planning*, 27(2), str. 231-251.
56. McCrindle, M., Wolfinger, E. (2010.) *The abc of XYZ: Definition of generations*, Dostupno na: [http://korunk.org/letoltlapok/Z\\_RKorunk2010november.pdf](http://korunk.org/letoltlapok/Z_RKorunk2010november.pdf) [14.lipnja 2022]
57. Meister, J. C. i Willyerd, K., (2010.) *'The 2020 Workplace'*, Harper Business, New York
58. Milidrag Šmid, J. (2011). *Reforma mirovinskog sustava u Republici Hrvatskoj*. Bruxelles: EU-Hrvatska Zajednički savjetodavni odbor. Dostupno na: [91](http://socijalno-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

- [partnerstvo.hr/wp-content/uploads/2013/04/Izvje%C5%A1taj-Reforma-mirovinskog-sustava-u-Republici-Hrvatskoj.pdf](https://partnerstvo.hr/wp-content/uploads/2013/04/Izvje%C5%A1taj-Reforma-mirovinskog-sustava-u-Republici-Hrvatskoj.pdf) [4. lipnja 2022]
59. Nefat, A. i Benazić, D. (2014). Materijalizam, statusna i upadljiva potrošnja studenata u Hrvatskoj. *Ekonomski pregled*, 65 (3), 241-259. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/124943> [4. lipnja 2022]
60. Nestić, D., Radić, A., Škreblić Kirbiš, I., Švaljek, S., Tomić, I. i Vehovec, M. (2010) Starenje stanovništva i održavanje primjerenog životnog standarda u trećoj životnoj dobi. Dostupno na: [https://www.eizg.hr/userdocsimages/projekti/završeni/starenje\\_stanovnistva\\_i\\_odrzavanje\\_primjerenog\\_zivotnog\\_standarda\\_u\\_trecoj\\_zivotnoj\\_dobi.pdf](https://www.eizg.hr/userdocsimages/projekti/završeni/starenje_stanovnistva_i_odrzavanje_primjerenog_zivotnog_standarda_u_trecoj_zivotnoj_dobi.pdf) [5. rujna 2022.]
61. Nielsen (2015) Global Generational Lifestyles: How We Live, Eat, Play, Work and Save for Our Futures. New York: The Nielsen Company. Dostupno na: <https://www.nielsen.com/wp-content/uploads/sites/3/2019/04/global-generational-report-november.pdf> [29. rujna 2021.]
62. Nordheim, F. (2016), The 2015 pension adequacy report's examination of extended working lives as a route to future pension adequacy, *Intereconomics*, 51(3), str. 125-134. Dostupno na: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2016/number/3/article/the-2015-pension-adequacy-reports-examination-of-extended-working-lives-as-a-route-to-future-pension.html> [10. rujna 2021.]
63. OC&C Strategy Consultants, (2019) A generation without borders: Embracing Generation Z [online]. München: OC&C Strategy Consultants. Dostupno na: <https://www.occstrategy.com/media/1806/a-generation-without-borders.pdf> [16. rujna 2021.]
64. OECD (2005) Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. Paris: OECD Publishing
65. OECD (2005) Pensions at a Glance: Public Policies across OECD Countries. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development Publishing
66. OECD (2019) Non-standard forms of work and pensions, in Pensions at a Glance 2019: OECD and G20 Indicators. Bruxelles: OECD Publishing
67. PensionBee (2022) Gen-Z looks ahead: young adults get pension-savvy. London: PensionBee. Dostupno na: <https://www.unbiased.co.uk/news/financial-adviser/gen-z-looks-ahead-young-adults-get-pension-savvy> [5. veljače 2022]

68. Perrone, D., Sullivan, C. J., Pratt, T. C., Margaryan, S. (2004). Parental efficacy, self-control, and delinquency: A test of a general theory of crime on a nationally representative sample of youth, *International Journal of Offender Therapy and Comparative Criminology*, 48(3), str. 298–312.
69. Petkoska, J., Earl, J.K. (2009). Understanding the Influence of Demographic and Psychological Variables on Retirement Planning, 24(1), str. 245-251
70. Power, M. L., & Hira. T. K. (2004). University-provided retirement planning support and retiree financial satisfaction during retirement: Differences by gender, job classification, and planning behavior. *Risk Management and Insurance Review*, 7, 121-149.
71. Prensky, M. (2001.) *Digital Natives, Digital Immigrants*, MCB University Press, 9(5): 1-6.
72. Puljiz, V. (2007) Hrvatski mirovinski sustav: korijeni, evolucija i perspektive, *Revija za socijalnu politiku*, 14(2), str. 164. Dostupno na: <https://doi.org/10.3935/rsp.v14i2.698> [6. rujna 2021]
73. Raiffeisen istraživanja (2014). *Prošlost, sadašnjost i budućnost mirovinskog sustava u RH*. Zagreb: Raiffeisen banka. Dostupno na: <https://www.rmfi.hr/UserDocsImages/dokumenti/Proslost,%20sadasnjost%20i%20buducnost%20mirovinskoga%20sustava%20u%20RH.pdf>
74. Raynor, L. (2021) *Gen Z And The Future Of Spend: What We Know About This Generation, The Pandemic And How They Pay*. Forbes Business Council. Dostupno na: <https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2021/01/21/gen-z-and-the-future-of-spend-what-we-know-about-this-generation-the-pandemic-and-how-they-pay/?sh=d88470b21eb4> [13. lipnja 2022.]
75. Reiff, N. (2022) *Multigenerational Survey Shows How Retirement Planning Is Changing*. Investopedia. Dostupno na: <https://www.investopedia.com/how-retirement-planning-is-changing-5224176> [18. lipnja 2022.]
76. Reutova, I. i Gorlovskaya, I. (2019) *Development of the Pension Saving Market: Outlook of the Generation Z*. Prague: The 13th International Days of Statistics and Economics. Dostupno na: [https://msed.vse.cz/msed\\_2019/article/38-Reutova-Irina-paper.pdf](https://msed.vse.cz/msed_2019/article/38-Reutova-Irina-paper.pdf) [8. lipnja 2022.]
77. Roblek, V. et al. (2019) Smart technologies as social innovation and complex social issues of the Z generation. *Kybernetes*, 48(1), str. 91-107.

78. Sefton, J., J. Van de Ven, M. Weale (2008) Means testing retirement benefits: fostering equity or discouraging savings, *Economic Journal*, 118(528), str. 556-590.
79. Standard Life (2021) What Gen Z and Millennials think about retirement. London: Standard Life. Dostupno na: <https://www.standardlife.co.uk/articles/article-page/What-GenZ-and-Millennials-think-of-retirement> [28. rujna 2021.]
80. TransUnion (2017) Generation Z's Financial Report Card [online]. Chicago: TransUnion. Dostupno na: [https://www.transunion.com/docs/TUC\\_GenZReport\\_FINAL\\_06.22.17\\_US%5B2%5D.pdf](https://www.transunion.com/docs/TUC_GenZReport_FINAL_06.22.17_US%5B2%5D.pdf) [12. veljače 2022]
81. UMFO (2016) „Većina mladih misli da bi se za mirovinu trebali pobrinuti odmah nakon zaposlenja“, Dostupno na: <https://www.mirovinskifondovi.hr/vijesti/milenijci-racunaju-na-financijsku-pomoc-roditelja/> [5. rujna 2021.]
82. University Professional and Continuing Education Association (2019) An Insider's Guide to Generation Z and Higher Education 2019 4th Edition [online]. Washington: UPCEA. Dostupno na: <https://upcea.edu/wp-content/uploads/2019/04/Generation-Z-eBook-Version-4.pdf> [5. lipnja 2022.]
83. Valkonen, T. J., Barslund, M.C. (2019) Achieving Economic Sustainability in Ageing Societies, u: Walker, A. (ur.), *The Future of Ageing in Europe*. London: Palgrave Macmillan
84. van Rooij, M. C. J., Lusardi, A., i Alessie, R. J. M. (2011). Financial Literacy, retirement planning and household wealth. *The Economic Journal*, 122(560), 449–478.
85. Van Rooji, M. C., Lusardi, A., Alessie, R. J. (2011). Financial literacy and retirement planning in the Netherlands, *Journal of Economic Psychology*, 32(4), str. 593–608.
86. VanDerhei, J. L. & Olsen, K. (2000). Social Security investment accounts: Lessons from participant-directed 401(k) data. *Financial Services Review*, 9, 65-78
87. Vega, N. (2021) Here's how much money each generation has saved for retirement, dostupno na: <https://www.cnbc.com/2021/08/20/how-much-each-generation-saves-for-retirement.html> [21. veljače 2022.]
88. Vehovec, M., Rajh, E., i Škreblić Kirbiš, I. (2015). 'Financijska pismenost građana u Hrvatskoj', *Privredna kretanja i ekonomska politika*, 24(1 (136)), str. 53-76. Dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/140044> [5. rujna 2022.]
89. Vision Critical (2019) The Everything Guide to Generation Z [online]. Vancouver: Vision Critical. Dostupno na: <https://cdn2.hubspot.net/hubfs/4976390/E->

- [books/English%20e-books/The%20everything%20guide%20to%20gen%20z/the-everything-guide-to-gen-z.pdf](#) [16. veljače 2022.]
90. Vuković, S. (2005) Mirovinski sustav u Republici Hrvatskoj – temeljni pokazatelji, *Revija za socijalnu politiku*, 12(3-4), str. 378.
  91. Ward, S., Wackman, D., & Wartella, E. (1997). How children learn to buy. London
  92. Webley, P., Nyhus, E. K. (2006). Parents' influence on children's future orientation and saving, *Journal of Economic Psychology*, 27(1), str. 140–164. Dostupno na: [https://www.researchgate.net/publication/4847848\\_Parents'\\_Influence\\_on\\_Children's\\_Future\\_Orientation\\_and\\_Saving](https://www.researchgate.net/publication/4847848_Parents'_Influence_on_Children's_Future_Orientation_and_Saving) [9. lipnja 2022.]
  93. Werding, M. (2020) They Will Definitely Need Us, When We Are 64: Old-Age Provision in Germany, *Intereconomics*, 55(2), str. 88-91. Dostupno na: <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2020/number/2/article/they-will-definitely-need-us-when-we-are-64-old-age-provision-in-germany.html> [10. rujna 2021.]
  94. Wiener, J., Doescher, T. (2008). A framework for promoting retirement savings. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 137–164. Dostupno na: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1745-6606.2008.00102.x> [7. lipnja 2022.]
  95. WISER (2019). WISER's Top 5 Retirement Challenge for Women. Womens Institute for a secure retirement. Dostupno na: <https://wiserwomen.org/wp-content/uploads/2019/11/top-5-challenges-for-women-2019.pdf> [10. lipanj 2022]
  96. Yakoboski, P., Ostuw, P., Hicks, J. (1998). What is your savings personality? The 1998 Retirement Confidence Survey. *EBRI issue brief*, (200), 1–19. Dostupno na: [https://www.researchgate.net/publication/12952658\\_What\\_is\\_your\\_savings\\_personality\\_The\\_1998\\_Retirement\\_Confidence\\_Survey](https://www.researchgate.net/publication/12952658_What_is_your_savings_personality_The_1998_Retirement_Confidence_Survey) [7. lipnja 2022.]
  97. Yuh, Y., Montalto, C. P., & Hanna, S. D. (1998). Are Americans prepared for retirement? *Financial Counseling and Planning*, 9, 1-12. Dostupno na: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.41.3277&rep=rep1&type=pdf> [5. lipnja 2022.]
  98. Zakon o mirovinskom osiguranju (NN 157/13, 151/14, 33/15, 93/15, 120/16, 18/18, 62/18, 115/18, 102/19, 84/21). Dostupno na: <https://www.zakon.hr/z/91/Zakon-o-mirovinskom-osiguranju> [12. rujna 2021.]

99. Zakon o obveznim Mirovinskim fondovima (NN 19/14, 93/15, 64/18, 115/18, 58/20).  
Dostupno na: <https://www.zakon.hr/z/708/Zakon-o-obveznim-mirovinskim-fondovima>  
[12. rujna 2021.]
100. Zakona o mirovinskim osiguravajućim društvima (NN 22/14, 29/18, 115/18).  
Dostupno na: <https://www.zakon.hr/z/712/Zakon-o-mirovinskim-osiguravaju%C4%87im-dru%C5%A1tvima> [12. rujna 2021.]

## Popis grafikona

Grafikon 1. Mirovinski sustav u Republici Hrvatskoj .....	11
Grafikon 2. Temeljne podjele mirovinskih sustava prema različitim kriterijima .....	15
Grafikon 3. Čimbenici koji utječu na mirovinsku štednju .....	20
Grafikon 4. Spolna struktura .....	51
Grafikon 5. Dobna struktura .....	52
Grafikon 6. Razina obrazovanja .....	52
Grafikon 7. Mjesečna primanja ispitanika i životna raskošnost .....	53
Grafikon 8. Struktura kućanstva .....	54
Grafikon 9. Razina obrazovanja majke i oca .....	55
Grafikon 10. Ocjena znanja o mirovinskom sustavu u RH .....	56
Grafikon 11. Prosječne vrijednosti ocjene znanja muških i ženskih ispitanika o mirovinskom sustavu u RH .....	58
Grafikon 12. Mirovinska štednja .....	63
Grafikon 13. Zadovoljstvo mirovinskim sustavom u RH .....	64
Grafikon 14. Upućenost u vrste mirovinske štednje .....	65
Grafikon 15. Početak štednje za mirovinu .....	66
Grafikon 16. Način štednje za mirovinu .....	67
Grafikon 17. Životni standard današnjih i budućih umirovljenika .....	70

## Popis tablica

Tablica 1. Broj zaposlenih (uplatitelja doprinosa) naspram umirovljenika (1980.-2010.) .....	6
Tablica 2. Podjela na generacije prema rođenju pripadnika .....	30
Tablica 3. Glavni pokretači potreba za financijskom pismenošću .....	35
Tablica 4. Praktične beneficije učenja o financijama na temelju mišljenja ispitanika .....	37
Tablica 5. Rezultati analize frekvencija samostalne ocjene ispitanika o znanju mirovinskog sustava RH po spolu .....	57
Tablica 6. Postotak točnih i netočnih odgovora o mirovinskom sustavu u RH .....	60
Tablica 7. Postotak točnih i netočnih odgovora o dobrovoljnom mirovinskom fondu .....	62



Tablica 8. Postotak ispitanika koji (ne)razmišljaju o mirovinskoj štednji prema razini obrazovanja.....	63
Tablica 9. Osnovni deskriptivni parametri zadovoljstva ispitanika mirovinskim sustavom RH te njihove upućenosti u vrste mirovinske štednje .....	65
Tablica 10. Postoci odgovora ispitanika grupiranih po spolu o načinu štednje.....	68
Tablica 11. Postoci odgovora ispitanika grupiranih po razini obrazovanja o načinu štednje (1-srednja škola, 2-tečajevi nakon srednje škole, 3-preddiplomski sveučilišni ili stručni studij, 4-diplomski studij, 5-doktorski studij).....	69
Tablica 12. Deskriptivni parametri za stavove o načinu štednje ispitanika i stavovima o umirovljeničkim danima .....	71
Tablica 13. Rezultati korelacije između stupnja upućenosti ispitanika u vrste mirovinske štednje te njihovog odabira načina štednje za mirovinu .....	73
Tablica 14. Deskriptivni parametri Anova analize o mjesečnim primanjima ispitanika i načinima štednje za mirovinu .....	74
Tablica 15. Anova analiza o mjesečnim primanjima ispitanika i načinima štednje za mirovinu .....	76
Tablica 16. Potrošačko ponašanje ispitanika i štednja te čimbenici koji utječu na njih .....	79

## Prilog

Odjeljak 1 od 5

### Čimbenici donošenja odluke o mirovinskoj štednji mladih

Poštovani,

pred Vama se nalazi anketa koja se provodi u svrhu pisanja diplomskog rada na temu "Čimbenici donošenja odluke o mirovinskoj štednji mladih" na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu.

Cilj rada je istražiti znanje mladih o mirovinskim sustavima i oblicima mirovinske štednje, ispitati njihove stavove o mirovinskoj štednji, istražiti razinu potrošačke odgovornosti i istražiti njihove motive za buduću štednju.

Anketa je namijenjena osobama u dobi od 18-30 godina. Sudjelovanje je potpuno anonimno i prikupljeni podaci će se koristiti isključivo u pisanju diplomskog rada.

Za popunjavanje ankete je potrebno 10-ak minuta.

Ako imate dodatnih pitanja slobodno me kontaktirajte na [misael.kujundzic@gmail.com](mailto:misael.kujundzic@gmail.com).

Hvala vam na izdvojenom vremenu i sudjelovanju u istraživanju!

Nakon odjeljka 1 Nastavi na sljedeći odjeljak

Sve su promjene spremljene na Disk

Pitanja Odgovori 165 Postavke

### Znanje o mirovinskom sustavu u RH

U ovom odjeljku prikupljamo informacije o znanju ispitanika o mirovinskom sustavu u RH.

1. Kojom ocjenom biste ocijenili svoje znanje o mirovinskom sustavu u RH? \*

odlično

vrlo dobro

dobro

dovoljno

nedovoljno

2. Na koliko stupova se temelji mirovinski sustav u RH? \*

Jednom

Dva

Tri

3. Koji stupovi predstavljaju obvezno mirovinsko osiguranje? \*

drugi i treći stup

prvi i treći stup

prvi i drugi stup

4. Iz kojeg se stupa/stupova isplaćuju mirovine sadašnjim umirovljenicima kroz sustav međugeneracijske solidarnosti? \*

- prvog
- drugog i trećeg
- prvog i drugog
- trećeg
- drugog
- prvog i trećeg

5. Koliko osiguranici izdvajaju za prvi stup mirovinskog osiguranja? \*

- 5% bruto plaće
- 10% neto plaće
- 20% neto plaće
- 15% bruto plaće
- 10% bruto plaće

6. U slučaju obveznog mirovinskog fonda istodobno možete biti član jednog fonda ili više njih. \*

- točno
- netočno

7. S koliko navršenih godina muškarac može ići u starosnu mirovinu, a s koliko žena? \*

- muškarac- 67 godina; žena- 63 godine i 3 mjeseca
- muškarac- 65 godina; žena- 60 godina i 9 mjeseci
- muškarac- 67 godina; žena- 62 godine
- muškarac- 65 godina; žena- 62 godine i 6 mjeseci

8. Tko isplaćuje privremenu mirovinu u okviru trećeg mirovinskog stupa s iznosom većim od 100 000 kn? \*

- dobrovoljni mirovinski fondovi
- država iz državnog proračuna
- mirovinska osiguravajuća društva
- obvezni mirovinski fondovi

9. Na uložena sredstva u dobrovoljni mirovinski fond država isplaćuje poticaje. Koliko ti poticaji maksimalno iznose na godišnjoj razini? \*

- 500 kn
- 600 kn
- 750 kn
- 900 kn
- 1000 kn

10. Postoji li naknada za izlazak iz dobrovoljnog mirovinskog fonda? \*

- da  
 ne

11. S koliko godina se najranije vrše isplate privremene mirovine koja se uplaćivala u dobrovoljni mirovinski fond? \*

- 65 godina  
 60 godina  
 55 godina  
 50 godina

12. Svaki mjesec se mora uplaćivati određeni dogovoreni iznos, ako ste se ućlanili u dobrovoljni mirovinski fond. \*

- točno  
 netočno

[Natrag](#)

[Dalje](#)

[Izbriši obrazac](#)

Google nije izradio niti podržava ovaj sadržaj. [Prijava zloupotrebe](#) - [Uvjeti pružanja usluga](#) - [Pravila o privatnosti](#)

Google Obrasci

### Stavovi o mirovinskoj štednji

U ovome odjeljku prikupljamo informacije o Vašim stavovima prema mirovinskoj štednji, te budućim umirovljeničkim danima.

1. Jeste li ikada razmišljali o mirovinskoj štednji? \*

- da  
 ne

2. Koliko ste zadovoljni mirovinskim sustavom u RH? (1- izrazito sam nezadovoljan; 2- nezadovoljan sam; 3- niti sam nezadovoljan niti sam zadovoljan; 4- zadovoljan sam; 5- izrazito sam zadovoljan) \*

izrazito sam nezadovoljan    1    2    3    4    5    izrazito sam zadovoljan

3. Koliko ste upućeni u vrste mirovinske štednje? (1- u potpunosti sam neupućen; 2- neupućen sam; 3- niti sam neupućen niti sam upućen; 4- upućen sam; 5- u potpunosti sam upućen) \*

u potpunosti sam neupućen    1    2    3    4    5    u potpunosti sam upućen

4. Označite uz svaku tvrdnju ocjenu koja najbolje opisuje Vaš stav prema mirovinskoj štednji i načinima mirovinske štednje. (1- u potpunosti se ne slažem; 2- ne slažem se; 3- niti se ne slažem niti se slažem; 4- slažem se; 5- u potpunosti se slažem) \*

	1	2	3	4	5
S obzirom na probleme održivosti mirovinskog sustava, lošu demografsku sliku i osobnu neizvjesnost potrebno je pravodobno kreirati plan štednje za mirovinu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Potrebno je dodatno štedjeti za mirovinu, kako bi mogli nakon umirovljenja održati jednaku kvalitetu života i osigurati egzistenciju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
U Hrvatskoj je razvijena kultura dugoročnog financijskog planiranja (štednje za mirovinu)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mirovine u Hrvatskoj su premale naspram plaća prije umirovljenja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oročena štednja u banci je najbolji način štednje za mirovinu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Životno osiguranje je najisplativiji i najsigurniji oblik štednje za mirovinu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Štednja putem dobrovoljnog mirovinskog osiguranja je najbolji način za mirovinsku štednju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ulaganje u nekretnine je najskuplji, najrizičniji, ali najisplativiji oblik štednje za budućnost (mirovinu)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ulaganje u investicijsko zlato je najlikvidnije i	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Ulaganje u investicijsko zlato je najlikvidnije i najisplativije ulaganje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ulaganje u investicijske fondove je dobar način štednje za mirovinu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Čuvanje novaca u sefovima ili "u čarapi" je najbolji način štednje za mirovinu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

5. Kada je prema Vašem mišljenju potrebno početi štedjeti za mirovinu? \*

- odmah nakon prvog zaposlenja
- nakon zaposlenja na neodređeno
- nakon 5 godina radnog staža
- nakon 10 godina
- nakon 20 godina
- nekoliko godina prije umirovljenja
- nije potrebno štedjeti za mirovinu

6. Za koji način štednje biste se Vi odlučili u budućnosti? \*

- oročena štednja
- ulaganje u nekretnine
- štednja kroz dobrovoljne mirovinske fondove
- ulaganje u investicijsko zlato
- štednja kroz životno osiguranje
- ulaganje u investicijske fondove
- čuvanje novca u sefu ("čarapi")
- ništa od navedenog

7. Razmišljate li sada o umirovljeničkim danima? \*

- da
- ne
- ponekad

8. Kakav će Vam biti životni standard u mirovini u odnosu na današnje umirovljenike? \*

- puno lošiji
- lošiji
- isti
- bolji

\*Obavezno

### Odgovorno potrošačko ponašanje i štednja

U ovom odjeljku prikupljamo informacije o Vašem potrošačkom ponašanju i financijskoj pismenosti koje su usko povezane sa štednjom.

1. Sljedeće tvrdnje se odnose na Vaše potrošačko ponašanje i financijsku odgovornost. (1- u potpunosti se ne slažem; 2- ne slažem se; 3- niti se ne slažem niti se slažem; 4- slažem se; 5- u potpunosti se slažem) \*

	1	2	3	4	5
Ponašam se potrošački odgovorno	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Potrošački sam impulzivna osoba	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Jako često kupujem proizvode/ usluge koji su mi nepotrebni i neophodni za život	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kupujem markirane(skuplje) proizvode samo da bih bio/bila u trendu bez obzira na financijsku situaciju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kupujem					
Kupujem proizvode i usluge koji nisu u skladu sa sadašnjim i budućim financijskim mogućnostima	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Utjecaj okoline negativno utječe na moje potrošačko ponašanje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pojedine prigode i rituali (npr. Božić, rođendani, sezonska sniženja...) nepovoljno utječu na moje odgovorno potrošačko ponašanje i štednju	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Osobni čimbenici (motiv i motivacija, percepcija, stavovi, uvjerenja i znanje) uvelike utječu na moju štednju i odgovorno potrošačko ponašanje	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prije ću potrošiti "višak novaca" na npr. šoping, luksuzne proizvode i usluge	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Prije ću potrošiti "višak novaca" na npr. šoping, luksuzne proizvode i usluge, nego što ću štedjeti

Pritisnite  1  2  3  4  5

Promocijske aktivnosti (marketinške aktivnosti) utječu na moje potrošačko ponašanje

1  2  3  4  5

Trošim više nego što si mogu priuštiti

1  2  3  4  5

Donosim racionalne odluke prilikom kupnje i racionalno upravljam novcem

1  2  3  4  5

Štedim za nepredviđene izdatke i analiziram moguću buduću financijsku situaciju (smanjenje prihoda, neočekivani troškovi, nova fiskalna pravila...)

1  2  3  4  5

Netop

Dalje

Izbađi obrazac

U ovome odjeljku prikupljamo informacije o osobama koje ispunjavaju ovaj anketni upitnik. Svi podaci su anonimni i služe isključivo za izradu diplomskog rada.

Spol \*

- Muški
- Ženski

Dob \*

- 18 do 20 godina
- 21 do 23 godine
- 24 do 26 godina
- 27 do 29 godina
- 30 i više godina

Razina obrazovanja \*

- srednjoškolsko obrazovanje
- obrazovanje nakon srednje koje nije ni više ni visoko (obrazovni programi koji omogućuju nastavak dodatnog školovanja, tečajevi)
- preddiplomski sveučilišni studij ili stručni studij
- diplomski studij (magisterij)
- doktorat



Vaša mjesečna primanja \*

- do 2.000 kuna
- od 2.000 - 4.000 kuna
- od 4.000 - 6.000 kuna
- od 6.000 - 8.000 kuna
- od 8.000 - 10.000 kuna
- više od 10.000 kuna

S kim živite? \*

- samostalno
- s cimerom/ima
- s curom/dečkom
- roditeljima
- u bračnoj zajednici

Koliko je ukupno članova u Vašem kućanstvu? \*

- 1 član
- 2 člana
- 3 člana
- 4 člana
  
- 5 članova
- 6 članova
- više od 6 članova

Živate li dominantno (raskošno) od plaće/prihoda ili džeparca? \*

- da
- ne

Razina obrazovanja majke \*

- osnovnoškolsko obrazovanje
- srednjoškolsko obrazovanje
- obrazovanje nakon srednje koje nije ni više ni visoko (obrazovni programi koji omogućuju nastavak dodatnog školovanja, tečajevi)
- fakultetsko obrazovanje (visokoškolsko obrazovanje)

Razina obrazovanja oca \*

- osnovnoškolsko obrazovanje
- srednjoškolsko obrazovanje
- obrazovanje nakon srednje koje nije ni više ni visoko (obrazovni programi koji omogućuju nastavak dodatnog školovanja, tečajevi)
- fakultetsko obrazovanje (visokoškolsko obrazovanje)

## **Životopis**

Mišael Kujundžić rođen je 05. svibnja 1996. godine u Bensheimu, Savezna Republika Njemačka. Pohađao je Prvu ekonomsku školu u Zagrebu, koju je završio 2014. godine. Akademski naziv sveučilišnog prvostupnika stekao je 2018. godine na Preddiplomskom sveučilišnom studiju Poslovne ekonomije na Ekonomskom fakultetu Zagreb, a završni rad napisan je na temu „ Zaposlenost i nezaposlenost u Hrvatskoj“. Upisao je 2018. godine Diplomski sveučilišni studij Poslovne ekonomije, smjer Marketing. Tijekom studiranja sudjelovao je na raznim informacijskim-edukacijskim projektima i radio praksu u knjigovodstvenom servisu. Radio je na studentskim poslovima koji su usko povezani sa njegovim zanimanjem i stekao potrebno praktično iskustvo za buduća zapošljavanja. Aktivno se služi engleskim i njemačkim jezikom. Sklon je individualnom i timskom radu, te je prilagodljiv radnom okruženju. Odlično se služi Microsoft Office alatima i novim digitalnim kanalima promocije i prodaje (webshop i društvene mreže). U slobodno vrijeme se bavi sportom.