

Informiranost studenata Sveučilišta u Zagrebu o životnim osiguranjima

Kapulica, Mateo

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:148:062692>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-27**



Repository / Repozitorij:

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



Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Integrirani preddiplomski i diplomski sveučilišni studij

Poslovna ekonomija – smjer Financije

**INFORMIRANOST STUDENATA SVEUČILIŠTA
U ZAGREBU O ŽIVOTNIM OSIGURANJIMA
AWARENESS OF STUDENTS OF THE UNIVERSITY OF
ZAGREB ABOUT LIFE INSURANCE**

Diplomski rad

Mateo Kapulica

Student: Mateo Kapulica

JMBAG studenta: 0067531889

Mentor: izv.prof.dr.sc. Mihovil Anđelinović

Zagreb, rujan, 2022.

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je diplomski rad / seminarski rad / prijava teme diplomskog 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 / prijave teme nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog izvora te da nijedan dio rada / prijave teme ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem, također, da nijedan dio rada / prijave teme nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.



(vlastoručni potpis studenta)

U Zagrebu 7.2.2022.

(mjesto i datum)

STATEMENT ON THE ACADEMIC INTEGRITY

I hereby declare and confirm by my signature that the final thesis is the sole result of my own work based on my research and relies on the published literature, as shown in the listed notes and bibliography.

I declare that no part of the thesis has been written in an unauthorized manner, i.e., it is not transcribed from the non-cited work, and that no part of the thesis infringes any of the copyrights.

I also declare that no part of the thesis has been used for any other work in any other higher education, scientific or educational institution.



(personal signature of the student)

U Zagrebu 7.2.2022.

(place and date)

Sažetak

Osiguranja života predstavljaju jedan od najosnovnijih oblika ulaganja za pojedinca. Slab interes životna osiguranja predstavlja jedan od glavnih problema sektora osiguranja u Hrvatskoj. Do danas nisu provedena znanstvena istraživanja koja bi identificirala čimbenike koji su uzrok slaboj zastupljenosti. Kao jedan od mogućih uzorka definitivno se mora uzeti u obzir znanje i informiranost osoba o životnim osiguranjima. Nije za očekivati će se pojedinac odlučiti za kupnju nekog financijskog proizvoda ako s njime nije adekvatno upoznat, što je dovoljan argument za provedbu empirijskog istraživanja. Ova tema je u direktnoj svezi s financijskim opismenjavanjem koje može imati ključnu ulogu u rješavanju ovoga. Zadatak istraživanja je provjeriti koliko znanja studenti Sveučilišta u Zagrebu o proizvodima osiguranja života. Upravo studentska populacija je najrelevantnija za istraživanje jer predstavlja potencijalne buduće osiguranika, a trenutno su sustavu formalnog obrazovanja. Rezultati provedenoga istraživanja ukazuju da anketirana populacija ima nizak interes za ugovaranjem životnog osiguranja te ne raspolažu s adekvatnim znanjima o životnim osiguranjima. Takav rezultat vrijedi za četiri od promatranih šest sastavnica sveučilišta. Općenito gledajući, ne može očekivati se značajan porast potražnje za životnim osiguranjima u budućnosti koji bi uzrokovao dostizanje nama usporedivih zemalja po zastupljenosti osiguranja života. Nadalje, otkriveno je da većina studenata nije pohađala nikakve programe financijske edukacije. Takav rezultat sugerira da je nužno preispitivanje postojeće strategije financijskog opismenjavanja studentske populacije. Donošenje kvalitetnijih i sustavnijih mjera edukacije svakako bi značajno doprinijelo u promjeni trenutnoga stanja.

Ključne riječi: osiguranje, životno osiguranje, financijska pismenost

Summary

Life insurance represents one of the basic types of personal investment. Poor interest in life insurance products is the main problem for the insurance industry in Croatia. Until today, there is no conducted scientific research to identify potential causes. Knowledge and information level about life insurance products could be one of the potential reasons. It is not likely to expect that person will buy a financial products if he is not fully informed, thus giving us a reasonable argument for making this empirical research. This topic is in direct relation with financial literacy, which can play a crucial role in resolving this problem. The main research goal is to verify the life insurance knowledge among students at the University of Zagreb. The student population is the most relevant group for conducting this research because they represent, potential future life insurance client and they are still evolving in the formal education process. The results of the conducted research indicate that the surveyed population has a low interest in contracting life insurance and they do not have adequate knowledge about life insurance. Such a result is valid for four of the observed six components of the university. In general, we cannot expect a significant increase in the demand for life insurance in the future, which would cause us to reach countries comparable to us in terms of the representation of life insurance. Furthermore, it was found that the majority of students did not attend any financial education programs. Such a result suggests that a review of the existing strategy of financial literacy of the student population is necessary. Adopting higher quality and more systematic education measures would certainly contribute significantly to changing the current situation.

Keywords: insurance, life insurance, financial literacy

SADRŽAJ

1. UVOD	1
1.1. Predmet i cilj rada	1
1.2. Izvori podataka i metode istraživanja	1
1.3. Sadržaj i struktura rada	2
2. RIZICI	3
2.1. Pojmovi povezani s rizikom	3
2.2. Podjela rizika	7
2.3. Upravljanje rizikom	9
2.3.1. Metode fizičke kontrole rizika	10
2.3.2. Metode financijske kontrole rizika	12
2.4. Osnove osiguranja	13
3. Životno osiguranja	15
3.1. Vrste životnog osiguranja	15
3.1.1. Osiguranje u slučaju smrti s određenim rokom trajanja	15
3.1.2. Osiguranje od kritičnih bolesti	19
3.1.3. Dodatna osiguranja	20
3.1.4. Mješovito osiguranje	21
3.1.5. Doživotno osiguranja za slučaj smrti	23
3.1.6. Rentno osiguranje života	23
3.1.7. Osiguranje povezano s fondovima	24
3.3. Životna osiguranja u Hrvatskoj i svijetu	29
3.3.1. Odrednice potražnje za životnim osiguranjem	29
3.3.2. Opći pokazatelji životnih osiguranja	31
4. FINANCIJSKA PISMENOST MLADIH	37
4.1. Problem financijske pismenosti	37
4.1.1. Istraživanja financijske pismenosti	39
4.2. Trendovi u financijskoj edukaciji	43
5. INFORIMARNOST STUDENATA SVEUČILIŠTA U ZAGREBU O ŽIVOTNIM OSIGURANJIMA	47
5.1. Opis istraživanja	47
5.2. Rezultati i cilj rada	47

5.3. Ograničenja istraživanja	58
6. ZAKLJUČAK	59
POPIS LITERATURE	60
POPIS SLIKA	63
POPIS TABLICA	63
POPIS GRAFIKONA	64
PRILOZI	65

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Osiguranja života koja predstavljaju jedan od glavnih oblika osobnog ulaganja u svijetu. Njihova primarna svrha je u osiguravanju od rizika prijevremene smrti, no u novije vrijeme takva tradicionalna osiguranja postaju sve manje zastupljenija zbog pojave inovativnih proizvoda u životnim osiguranjima. Osiguranja su i bitan faktor na tržištima kapitala jer glavninu svoje imovine drže u dužničkim vrijednosnim papirima. Prema podacima OECD-a ukupne bruto premije zemalja članica iznosile su preko 5 bilijuna dolara, od toga polovicu čine premije za životna osiguranja. To zorno oslikava veličinu i važnost cijele industrije.

U Hrvatskoj zastupljenost životnih osiguranja je među najnižima u EU. Takva situacija se negativno odražava prije svega na građane koji ostaju nepokriveni za rizike života. Također, negativno se održava i promet na domaćem tržištu kapitala, te se smanjuje efikasnost alokacije kapitala u Hrvatskoj. Cilj ovog rada je istražiti informiranost studenata Sveučilišta u Zagrebu o životnim osiguranjima. Slaba informiranost i nepoznavanje životnih osiguranja mogu biti realni razlozi zbog kojih su životna osiguranja slabo zastupljena u Hrvatskoj. Važno odrediti razinu informiranosti i znanja jer studentska populacija predstavlja potencijalne buduće osiguranike.

1.2. Izvori podataka i metode istraživanja

U Izradi ovog rada primarni podaci prikupljeni su u obliku anketnog upitnika direktno od studenata Sveučilišta u Zagrebu prema ponderiranom uzorku za svaku sastavnicu sveučilišta. Za izvor sekundarnih podataka korištena je stručna literatura domaćih i stranih autora, baze podataka i provjereni internetski podaci. Primijenjene znanstvene metode su: metoda analize i sinteze, deskriptivna metoda, induktivna i deduktivna metoda, metoda klasifikacije, metoda kompilacije i generalizacije.

1.3. Sadržaj i struktura rada

Rad se sastoji od šest poglavlja. Prvo poglavlje je uvodno, u njemu se opisuje predmet i cilj rada, izvori podataka i metode istraživanja te završava sa sadržajem i strukturom rada. Drugo poglavlje obrađuje temu rizika i objašnjava osnove osiguranja. Treće poglavlje detaljno analizira vrste životnih osiguranja, opisuje proces kupnje osiguranja te analizira statističke parametre životnih osiguranja među različitim zemljama. Četvrto poglavlje promatra problematiku financijske pismenosti i načinima financijske edukacije. U petome poglavlju, statistički se prezentiraju podaci istraživanja. Šesto poglavlje je zadnje, u njemu se izvodi zaključak rada prema rezultatima provedenog istraživanja.

2. RIZICI

Od kad je svijeta, ljudi su konstantno suočeni s rizikom. Rizik se provlači kroz sve aspekte ljudskoga života. Glavna problematika rizika je u nedostatku adekvatnih informacija da bi ga se moglo pravilno procijeniti i razumjeti. Za njegovu procjenu razvijena je teorija rizika kao skup matematičko-statističkih alata s kojima možemo kvantificirati rizik. Na taj način pruža se prilika pravovremenog djelovanja, odnosno mogućnost da se rizik minimizira ili eliminira kroz odluke koje donesemo. (Vujović 2009. str. 17).

Mnogi znanstvenici su dugo raspravljali o konceptima rizika i neizvjesnosti u nastojanju da osmisle definiciju rizika. Jedinstvenu definiciju, koja bi bila odgovarajuća za sve nisu uspjeli usuglasiti međusobno. Međutim, u svim definicijama postoje dva zajednička elementa, a to su neodređenost (neizvjesnost) i gubitak. (Vaughn, 1995., str. 1)

Prema Vaughnu (1995.) rizik se definira kao stanje u kojemu postoji mogućnost negativnog odstupanja od poželjnog ishoda koji očekujemo ili kojemu se nadamo.

Postoji mnogo različitih definicija, a neke od njih su: mogućnost štete (Johnson 1766., str. 523), mjerljiva nesigurnost (Knight, 1921., str. 1), volatilitnost povrata (Markovitz 1952.), posljedice i povezana nesigurnost (Kaplan i Garrick, 1981.), nesigurnost ishoda (Harrington i Niehaus, 2003., str. 4), Ljudska interakcija s neizvjesnosti (Cline, 2015.).

2.1. Pojmovi povezani s rizikom

Pojmovi koji se dovode u vezu s rizikom su : (Vujović, 2009., str. 22.)

- neizvjesnost
- opasnost
- hazard
- neposredan uzrok
- šansa ili mogućnost da se šteta dogodi
- štetni događaj
- šteta

Neizvjesnost kao pojam često se miješa s rizikom, ponekad se koristi i kao sinonim. Prvi koji se razdvojio ta dva pojma bio je Frank H. Knight 1921. u raspravi Rizik, neizvjesnost i profit. Prema njemu, glavna razlika je u njihovoj matematičkom izračunavanju. Pojam rizik se odnosi na sve događaje koji se mogu točno izračunati preko teorija vjerojatnosti. Neizvjesnost označava sve događaje u kojima ne možemo izračunati vjerojatnost nastupa.

(Vujović 2009. str. 22). Poimanje neizvjesnosti odnosi se na stav koji karakterizira dvojbenost, temeljen na nedostatku znanja o tome što će se ili neće dogoditi u budućnosti (Vaughn 1995. str. 5), odnosno sumnja u našu mogućnost da predvidimo budući ishod neke radnje (Williams 1998.). Neizvjesnost u velikoj većini slučajeva nije apsolutna kategorija, nego ovisi o pojedincu. Nedostatak informacija, znanja i subjektivnost imaju za posljedicu nemogućnost kvantifikacije što čini neizvjesnost. Suprotno tome, raspolaganjem informacijama i znanjem i objektivnim sagledavanjem može neizvjesnost pretvoriti u rizik. Dakle, isti događaj za nekoga može predstavljati neizvjesnost dok za drugog rizik (Ćurak i Jakovčević, 2007., str. 62). Rizik možemo gledati kao slijed događaja koji mogu dovesti do štete. S duge strane neizvjesnost je produkt nepoznavanja točnih čimbenika koji mogu dovesti do štetnog ili neželjenog događaja, a pri tome postoji svijest da ti čimbenici postoje (Andrijanić i Klasić 2002. str. 4). Teorija vjerojatnosti nam može objasniti razliku između ta dva pojma. Događaj koji će se sigurno ostvariti kažemo da vjerojatnost iznosi 1. Događaj za koji znamo da je nemoguć kažemo da vjerojatnost iznosi 0. To se matematički može izraziti kao $0 \leq p \leq 1$, (p) vrijednost između 0 i 1 predstavlja rizik, dok nepoznavanje iznosa vrijednosti (p) predstavlja neizvjesnost (Vujović 2009., str. 24).

Tablica 1. *Događaj i vjerojatnost*

Budući događaj	Vjerojatnost p
Siguran	p=1
Rizičan	$0 \leq p \leq 1$
Nemoguć	p=0
Neizvjestan	p=nepoznato

Izvor: Vujović, R. (2009). *Upravljanje rizicima i osiguranje*, Beograd: Univerzitet Singidunum, str. 25.

U poslovnom svijetu, ljudi se mogu podijeliti na one koji imaju veći ili manju averziju prema riziku. Ono što determinira odnos prema riziku ovisi o prikupljenim informacijama i vještinama koje se koriste da bi se ishod nekog budućeg događaja procijenio. Na prvi pogled može se činiti da osobe koje nemaju dovoljna saznanja, samim time ignoriraju rizik i ponašaju se kao da ne postoji. Loša percepcija rizika može djelovati suprotno, na način da poduzetnik može odustajati od planova i projekata preuveličavajući potencijalne rizike. Neizvjesnost se manifestira kroz različite razine (Vujović, 2009., str. 25 prema Williams, Smith i Young 1998.). Razina 1 ili objektivna neizvjesnost označava događaje kod kojih se točno unaprijed znaju vjerojatnosti i svi mogući ishodi. Razina 2 ili objektivna neizvjesnost karakterizira spoznaja svih mogućih ishoda, ali ne znaju se točne vjerojatnosti. Na razini 3 ishodi su nepoznati, odnosno ne znamo što se sve može dogoditi. To je vrlo čest slučaj u znanstvenim istraživanjima (Vujović 2009., str. 24).

Tablica 2. *Razine neizvjesnosti*

Razina neizvjesnosti	Karakteristike	Primjeri
Nema neizvjesnosti	Ishod se može precizno predvidjeti	Zakoni fizike, prirodne znanosti
Razina 1 Objektivna neizvjesnost	Svi mogući ishodi su znani kao i vjerojatnosti	Igre na sreću, bacanje kocke
Razina 2 Subjektivna neizvjesnost	Ishodi su poznati, a vjerojatnosti nisu	Požar, automobilske nesreće, investicije
Razina 3	Ishodi i vjerojatnosti nisu poznati	Svemirska istraživanja, genetska istraživanja

Izvor: Vujović, R. (2009). *Upravljanje rizicima i osiguranje*, Beograd: Univerzitet Singidunum, str. 26

Opasnost možemo definirati kao uzrok neke štete ili neželjenog događaja.

(Dorfman 2002., str. 5). Sve što uzrokuje neku štetu je opasnost, primjerice vatra, prirodne nepogode ili krađa (Vaughn 1995., Str. 7). Hazard je usko vezan uz opasnost. Sve što doprinosi povećavaju vjerojatnosti da se neželjeni događaj dogodi je hazard. Dakle, hazardom se direktno povećavaju rizici. Neka je prometna nesreća opasnost, konzumacija alkohola prilikom vožnje značajno utječe na rizik nastanka nesreće, te posljedično materijalne štete, ozljede i možebitan gubitak života (Ćurak i Jakovčević 2007., str. 63)

Postoje četiri vrste hazarda (Rejda, 2003., str. 5)

- Fizički hazard
- Moralni hazard
- Morale hazard
- Pravni hazard

Fizički hazard predstavlja materijalne manjkavosti s kojima se povećavaju rizici. Lako zapaljivi materijali u građevini su bili uzroci mnogih požara. Danas se tim materijalima zabranjuje proizvodnja i uporaba (Ćurak i Jakovčević 2007. str. 63).

Moralni hazard je posljedica nepoštenosti i manjkavih karakternih osobina pojedinca. Primjerice, poduzetnik ima mnogo zaliha koje ne može prodati, ako su zalihe prethodno bile osigurane od požara vlasnik ih može jednostavno zapaliti da bi od osiguravatelja dobio naknadu za izgorene zalihe. Moralni hazard je izuzetno čest slučaj u praksi te su zbog toga premije osiguranja generalno veće za sve korisnike (Rejda, 2003., str. 7).

Postoji još i **Morale hazard** ili **hazard morala**. Ovaj tip hazarda predstavlja mogućnost povećanja gubitaka za osiguravatelja zbog različitih stajališta ili razumijevanja osiguranika. Osiguranik može tvrditi da je intenzitet štete veći od realno stvarne nastale štete. Svaki pokušaj povećanja intenziteta i učestalosti šteta kad je osiguranje već ugovoreno spada u skupinu *morale hazarda* (Ćurak i Jakovčević 2007., str. 64).

Pravni hazard je povećana incidencija šteta kojima su uzrok sudske prakse ili postojeći zakonski akti (Rejda, 2003., str. 5).

Neposredan uzrok štete je prva opasnost u lancu događaja koja je izazvala gubitak (Dorfman, 2002., str. 6-7). Neposredan uzrok je ključni događaj zbog kojeg se šteta dogodila (Vujović 2009. str. 31).

Šansa ili mogućnost da se nešto dogodi definira se kao vjerojatnost nekog štetnog događaja i može se predočiti na subjektivan i objektivnan način. Upravo ta šansa ili mogućnost stvara neophodnu potrebu za osiguranjem, da nema te mogućnosti (šanse) ne bi mi postojala potreba za osiguranjem (Rejda, 2003., str. 4).

Štetni događaj je termin koji označava nastup osiguranog slučaja. Uzročnik štetnog događaja je osiguranik ili osiguravatelj. Rizici moraju biti slučajni, odnosno neizvjesni i neovisni od strane osiguranika ili osiguravatelja da bi postali predmetom osiguranja. Štetni događaji slučajno nastaju te se iz povijesnih podataka lako može izračunati vjerojatnost njegova nastanka (Vujović 2009., str. 32).

Gubitak ili **šteta** označava neželjeno i neplanirano smanjenje ekonomske vrijednosti (imovinska šteta) ili povredu nekog osobnog prava (neimovinska šteta) koja je prouzrokovana štetnom aktivnosti. Šteta mora biti direktna i indirektna. Kvar stroja koji je nastao nemarom zaposlenika primjer je direktne imovinske štete, indirektna imovinska šteta nastaje jer stoj više ne proizvodi, što smanjuje prihode koji su već unaprijed bili planirani. (Vujović, 2009., str. 36). Tipična šteta koja se može osigurati je neželjeno neplanirano smanjenje ekonomske aktivnosti (Dorfman, 2002., str. 5).

2.2. Podjela rizika

Jedna od najkorisnijih podjela je na čisti i špekulativni rizik. **Špekulativni rizik** označava situacije u kojoj postoji vjerojatnost gubitka i dobitka. Najbolji primjeri za takav tip rizika su kockanje i poduzetništvo. Kod kockanja se situacija više manje jasna u pogledu rizika i distribucije vjerojatnosti. Poduzetništvo je puno zanimljiviji primjer špekulativnog rizika. Poduzetnik se s njim susreće u težnji za ostvarivanjem profita. Investicija mogu donijeti gubitak ako proizvod ne bude prihvaćen na tržištu po cijeni dovoljnoj da pokrije troškove. Taj je rizik suprotstavljen vjerojatnosti ostvarivanja profita. Izraz **čisti rizik**, koristi se za karakteriziranje onih situacija koje uključuju samo mogućnost ostvarivanja ili izbjegavanja gubitka. Osoba koja kupuje automobil od samog početka se suočava s mogućnosti da ga ošteti ili potpuno uništi. Dakle, čisti rizici označavaju vjerojatnost gubitaka uzrokovana okolinom u kojoj se nalazi vaše vlasništvo. Rezultat takvog rizika može biti gubitak ili nepostojanje gubitka (Vaughn, 1995., str. 9).

Osiguravajuća poduzeća uglavnom pružaju osiguranje za čiste rizike. Zbog zakona velikih brojeva osiguratelji precizno procjenjuju buduću incidenciju štetnih događaja, na taj način mogu efikasno upravljati cijenama police osiguranja i rezervama za isplatu šteta. Zakon velikih brojeva ne vrijedi za špekulativne rizike, osim u nekim izuzetima kao što je kockanje gdje ga *bookmakeri* mogu primijeniti na efikasan način. Bitno je istaknuti da društvo može imati i koristi od nastupa špekulativnih rizika. Ako poduzeće razvije novu tehnologiju koja je puno naprednija od ostatka industrije, to može rezultirati nižim cijenama za stanovništvo, veću dostupnost za sve slojeve društva, ekonomski napredak, itd. Društvo od čistih rizika ima samo štete koje kasnije mora sanirati (Vujović 2009., str. 32).

Razlika između čistog i špekulativnog rizika je značajna, jer se uglavnom osiguravamo samo od čistih rizika. Osiguranje se ne bavi zaštitom pojedinaca od gubitaka uzrokovanim

špekulativnim rizikom. Špekulativni rizik je dobrovoljno prihvaćen zbog njegove dvodimenzionalne prirode, koja uključuje mogućnost dobitka (Vaughn, 1995., str. 9)

Čiste rizike možemo podijeliti na još 4 četiri rizika (Vaughn, 1995., str. 10)

1. Osobni rizici predstavljaju vjerojatnost gubitka prihoda ili sredstava kao posljedicu gubitka sposobnosti zarađivanja dohotka. Općenito, sposobnost zarađivanja izložena je četiri opasnosti, a to su: prerana smrt, nesposobnost zbog starosti, bolest ili radna nesposobnost i nezaposlenost.
2. Imovinski rizici. Svatko tko posjeduje neku imovinu suočava se s imovinskim rizicima zato što se vlasništvo može uništiti ili otuđiti. U imovinskim rizicima postoje direktni i indirektni gubitci. Direktni gubitci označavaju potpuni gubitak imovina, a indirektni gubitak je gubitak koji proizlazi iz nemogućnosti korištenja izgubljene imovine u smislu dodatnih troškova ili propuštenih zarada.
3. Rizik odgovornosti uključuje mogućnost gubitka postojećih sredstava ili budućeg prihoda zbog oštećenja izazvanih namjerno ili nenamjerno.
4. Rizici nastali iz propusta drugih osoba. Kada je neka osoba suglasno obavljati usluge za vas, ona preuzima obvezu za koju se nadate da će ju ispuniti. Ako neispunjenje obveze može rezultirati financijskom gubitkom onda tu postoji rizik.

Rizici se još mogu podijeliti i na **statičke** i **dinamičke**.

Dinamični rizici su posljedica promjena u gospodarstvu. Promjene razine cijena, preferencija potrošača, prihoda, veličine proizvodnje i tehnologije mogu prouzrokovati značajne financijske gubitke sudionicima u gospodarstvu. Iako dinamični rizici mogu utjecati na brojne mnogobrojne pojedince, općenito se smatraju manje predvidivima nego statički rizici, jer se ne javljaju preciznom dinamikom.

(Vaughn, 1995., str. 8).

Statički rizici su konstantni, ostvaruju se i kada ne postoje nikakve promjene u gospodarstvu. To su većinom rizici umanjivanja imovinske vrijednosti zbog prirodnih nepogoda ili ljudskog faktora. Prihvatljiviji su za osiguranje za razliku od dinamičkih rizika jer se pravilo pojavljuju tijekom vremena (Ćurak i Jakovčević, 2009., str 67).

Treća podjela rizika se sastoji od **subjektivnog** i **objektivnog rizika**. **Subjektivni** rizik se odnosi na mentalno stanje osobe koja se suočava sa sumnjom ili brigom vezanim za ishod nekog događaja (Trieschmann i Gustavson 2001., str. 5). Subjektivni rizik predstavlja varijacije u ponašanju osoba koje su suočene s identičnim situacijama, ali donose različite odluke. Može

se reći da je subjektivni rizik zapravo umni produkt obrade informacija koje na kraju utječu na postupke neke osobe. Na ovu specifičnu vrstu rizika direktno utječu psihološke osobine, stavovi i stanje svijesti osobe u nekom trenutku (Vujović, 2009., str. 51).

Subjektivni rizik izuzetno je važan, jer krive odlike koje su posljedica psihološke manjkavosti mogu uvelike povećati pojavu štetnih događaja. Ipak, mnogi stručnjaci osiguranja smatraju da se subjektivni rizik ne smije uzimati u obzir prilikom računanja cijene police osigurana, jer se protivi s osnovnom premisli osiguranja, a to je solidarnost u rizičnoj zajednici.

(Vujović 2009., str. 51. prema Vasić, 2002.).

2.3. Upravljanje rizikom

Upravljanje rizikom je proces koji koristi fizičke i ljudske resurse za savladavanje čistih rizika. U suštini, sastoji se od 4 koraka: identifikacija i analiza izloženosti riziku, odlučivanje s obzirom na rizike s kojima smo izloženi, implementacija odluka, promatranje i eventualna korekcija odluka (Williams, Head i Glendenning, 1978., str. 16).

U literaturi se upravljanje rizikom ili *risk management* uglavnom promatra s aspekta poduzeća. Pojedinaac ili obitelj također se mogu promatrati kao poduzeće jer funkcioniraju na sličnim principima. Oni kao i poduzeće posjeduju imovinu i ostvaruju dohodak koji je ključan za njihovu egzistenciju. Upravljanje rizicima mora uključivati pojedince i obitelji jer jednako izloženi rizicima kao i poduzeća. Obitelj se može sagledavati kao mikroorganizam poslovnog okruženja (Claude, Wood i Rosenbloom, 1978., str. 3).

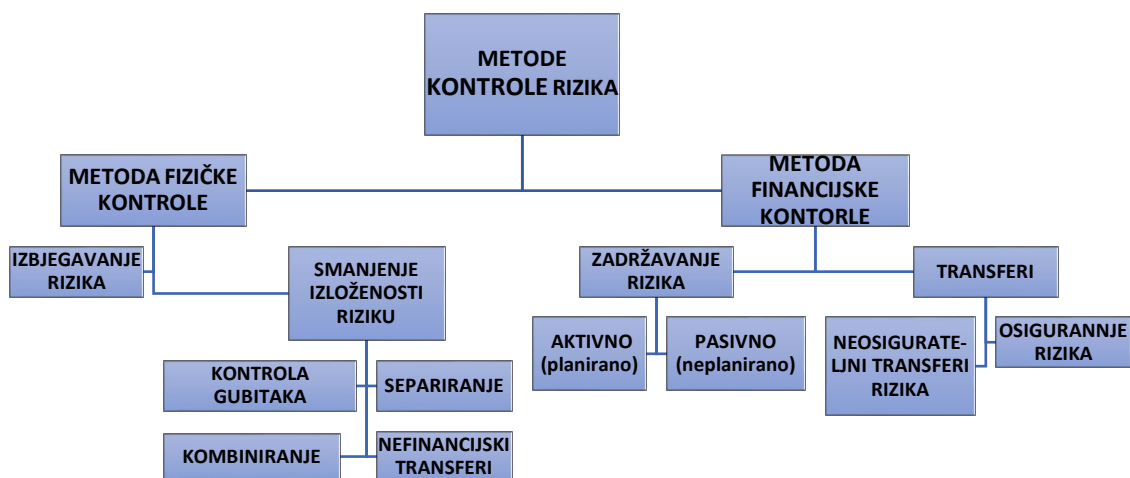
U procesu upravljanja rizikom, kao pojedinac ili obitelj trebali bi utvrditi osobnu izloženost riziku. Osobni rizici, ukoliko nastupe mogu rezultirati teškom ekonomskom situacijom. Jedan od pristupa identifikacije i rizičnoj izloženosti je da obitelj ili pojedinac razmišlja o svim mogućim štetama (imovinskim ili osobnim) koje ga mogu zadesiti. Drugi, sistematičniji pristup je da se koriste različite tehnike za otkrivanje rizika. Uporabom više tehnika veća je šansa da nećemo predvidjeti ili izostaviti neki rizik s kojim se realno suočavamo. Metode koje pojedinac može koristiti su: metoda upitnika, financijska izvješća i ispitivanje.

Izrada financijskog izvješća pojedinca može imati velike koristi u otkivanju rizika. Sastav financijskog izvješća je sažet prikaz imovine, dugova i svih izvora dohotka. Takva struktura omogućuje da ga svatko za sebe može jednostavno napraviti, pošto ne zahtjeva prevelika znanja iz područja ekonomije i financija. Osobno financijsko izvješće bi trebalo biti početna točka u identifikaciji rizika.

Upitnici su koristan alat u otkivanju rizika. Podijeljeni su u nekoliko segmenata. Prvi se odnosi na materijalnu imovinu koju pojedinac ili obitelj posjeduje. Drugi dio pokriva pokretnine i osobne stvari, dok se ostali dijelovi odnose na zdravlje, umirovljenje, osobnim i profesionalnim (poslovnim) rizicima. Upitnici služe da za detaljnije informiranje o potencijalnim rizicima s kojima smo suočeni (Claude, Wood i Rosenbloom, 1978., str. 1-4).

Kontrola rizika postiže se kroz fizičku i financijsku metodu. Smisao fizičke metode je u smanjivanju i izbjegavanju rizika. S druge strane, financijska metoda podrazumijeva osiguranje kao sredstvo kontrole rizika (Ćurak i Jakovčević 2007., str. 69).

Slika 1. Prikaz kontrole rizika



Izvor: Ćurak, M., Jakovčević, D. (2007). *Osiguranje i rizici*, Zagreb: RRif, str. 69.

2.3.1. Metode fizičke kontrole rizika

1. Izbjegavanje rizika

Izbjegavanje rizika koristi se kada osobe ili poduzeća ne žele preuzeti na sebe nikakav rizik. Njihova karakteristika je u velikoj averziji prema riziku. Takvo ponašanje može biti izuzetno štetno, strah od rizika može biti toliko jak da se odustaje od već započelih projekata. Rizike je nemoguće potpuno eliminirati, ustajanje u izbjegavanu rizika dovodi poduzeće u propast, što definitivno ne može biti opravdan cilj s društvenog i socijalnog stajališta. (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 70).

Primjer : Obitelj (pojedinac) može eliminirati sve rizike koji proizlaze iz posjedovanja i vožnje automobila. Jedini način eliminacije rizika u ovom slučaju je odustajanje od kupnje (ako ga još

ne posjeduje) ili prodaja automobila (ako ga posjeduje) (Claude, Wood i Rosenbloom, 1978., str. 2).

2. Smanjenje izloženosti riziku

Kontrola gubitaka.

Cilj metode je u sprečavanju i minimiziranju gubitka za osobu ili poduzeće. To se postiže prevencijom i redukcijom. Prevencija gubitaka označava jednu ili više radnji s kojom se smanjuje vjerojatnost nastanka gubitka. Redukcija gubitaka bazira se na umanjivanu nastale štete ili gubitka. Jedan od najjednostavnijih primjera prevencije je pravilna ishrana i fizička aktivnost da bi se smanjio rizik prijevremene smrti. Prevencija je od esencijalne važnosti u svim granama medicine i predmet je posebnog izučavanja. Redukcija gubitaka bazira se na umanjivanu nastale štete ili gubitka. Poduzeća interno uspostavljaju ovu metodu analizirajući potencijalne opasnosti i hazarde. Sastoji se od procedura kojima se želi delegirati odgovornosti zaposlenih u izvanrednim situacijama, te na taj način utjecati na smanjivanje obujma štete. (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 70-71.).

Metoda separiranja.

Separacijom se objekti premještaju na više lokacija što smanjuje izloženost riziku (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 71). Ova metoda se baš i ne primjenjuje u osobnom upravljanju rizicima (Claude, Wood i Rosenbloom, 1978., str. 3).

Metoda kombiniranja ili grupiranje

Smanjuje prosječnu izloženost riziku povećavanjem jedinica ili objekata. Špediterska služba može kupiti dodatna vozila za dostavu. Na taj način smanjuju rizik zastoja poslovanja zbog rizika kvara vozila (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 71).

4. Nefinancijski transferi

Pojavljuju se u dva oblika. (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 71).

- Kao prijenos imovine ili djelatnosti na druge fizičke ili pravne osobe. Građevinsko poduzeće bojeći se rizika nezgode na radu i potencijalnih odšteta, angažira drugog izvođača transferirajući vlastitu izloženost nezgode nekom drugom subjektu.
- Ugovorom osoba može prenijeti ili transferirati rizik na drugu osobu. Dakle, rizik se prebacuje s jedne ugovorne strane na drugu.

2.3.2. Metode financijske kontrole rizika

Zadržavanje rizika

Aktivno zadržavanje rizika u situaciji kada je pojedinac svjestan svih rizika. On namjerno rizik zadržava, bilo potpuno ili djelomično. Aktivno zadržavanje rizika može biti jedini način financijske kontrole rizika u situacijama kada osiguranje nije dostupno ili ga si ne možemo priuštiti. Također, neosiguravanje stvara uštede jer se ne plaćaju police osiguranja (Rejda, 2003., str. 12).

Pasivno zadržavanje rizika. Određeni rizici mogu ostati zadržani zbog ignoriranja, bezbrižnosti ili lijenosti pojedinca (Rejda, 2003., str. 13). To je ujedno i najgori oblik financijske kontrole. Nastale štete se moraju podmiriti iz redovnog dohotka koje je u pravilu nedostatan. Stoga se pojedinci mogu naći u teškoj financijskoj situaciji. Poduzeće nakon pretrpljene štete može bilježiti negativan poslovni rezultat, što negativno utječe na percepciju poduzeća od strane vjerovnika (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 73)

Prednosti zadržavanja rizika: (Andrijašević i Peranović 1999., str. 16).

- ekonomski interes je da se rizik kontrolira s ciljem smanjenja veličine šteta
- jednostavnost pri nadoknadi štete iz vlastitih izvora
- planiranje izvora financiranja za pokriće šteta

Nedostaci zadržavanja rizika: (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 73).

- nemogućnost pokrića gubitaka ako nastanu štete ozbiljnih razmjera
- zapostavljanje društava za osiguranje koji imaju općedruštvenu korisnu funkciju
- povećanje troškova revizije ili interne kontrole zbog procedure utvrđivanja veličine šteta
- nemogućnost da se vlastite pričuve za pokriće potencijalnih šteta priznaju kao porezni rashod

Transferi rizika

Transfere rizika možemo podijeliti u dvije kategorije: **osigurateljni** i **neosigurateljni**. Kod neosigurateljnog podrazumijeva se transfer odgovornosti za štete na neku treću stranu koja nije društvo za osiguranje (Claude, Wood i Rosenbloom, 1978., str. 3).

Neosigurateljni transferi rizika često se provode na način da se rizik prenosi na treću stranu, uglavnom na dobavljače, distributere i ostale poslovne partnere. Također, neosigurateljni

transferi mogu uključivati zaštitne instrumente ako što su leasing i headging. U praksi su zaštitni instrumenti jedina mogućnost osiguranja jer obuhvaćaju špekulativne rizike koji se ne osiguravaju preko police osiguranja. (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 74).

Transfer rizika na osiguravajuća društvo nazivamo **osigurateljni** transfer (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 74). Društva za osiguranje garantiraju isplatu štete ili osigurane svote po nastupu osiguranog slučaja. Garancija pokriva tri čimbenika stohastičkog karaktera: incidenciju i razinu štete, te vrijeme nastanka štete. Dio uplaćene police osiguranja društvo ulaže u razne oblike imovine te na taj način ostvaruje prihod koji se može vratiti osiguranicima kroz manje premijske stope, udjelima u dobiti te u povratu dijela premije. Pošto je društvo za osiguranje profesionalni preuzimatelj rizika ono može i savjetovati osiguranike o potencijalnim rizicima (Andrijašević i Peranović 1999., str. 18).

2.4. Osnove osiguranja

Trenutak u kojemu je došlo do otkrića da se zajedničkim udruživanjem može smanjiti individualni rizik smatra se početkom modernog osiguranja. Međusobno dijeljenje rizika pokazalo se izrazio efikasnim za sigurnost imovine, zdravlja i života. Osiguranje se promijenilo iz temelja, samopomoć je zamijenilo unaprijed prikupljena sredstva čija je svrha pokrivanje budućih štetnih događaja (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 21).

Glavno obilježje osiguranja je prijenos ili pomicanje rizika od pojedinca na skupinu i podjela gubitaka, na nekoj ujednačenoj osnovi, na sve članove društva. Sa stajališta pojedinca, osiguranje je gospodarski instrument kojima pojedinac zamjenjuje mali određeni iznos (premija) za veliki neizvjestan financijski gubitak koji bi postojao da nema osiguranja. Primarna funkcija osiguranja je stvaranje suprotne stavke riziku, a to je izvjesnost. Osiguranje ne smanjuje neizvjesnost zbog vjerojatnosti pojavljivanja gubitaka za pojedinca, niti povećava vjerojatnost njegova pojavljivanja, ali smanjuje vjerojatnost financijskoga gubitka vezanog uz taj događaj (Vaughn, 1995., str. 16).

Temelj postojanja osiguranja je u udruživanju i međusobnom dijeljenju gubitka. Udruživanjem gubitci nekolicine osiguranika disperziraju (dijele) se na cijelu grupu osiguranika. Gubitak tako postaje prosječan i kao takav zamjenjuje stvarni gubitak. Nadalje, udruživanje uključuje grupiranje velikog broja jedinica izloženosti (Rejda, 2003., str. 18). Prema Outreville, (1998., str. 7) izloženost se definira kao imovina koja je podložna nekoj opasnosti. Idealno bi bilo da je što više sličnih, ali ne nužno i identičnih jedinica izloženosti koje su podložne istim opasnostima. (Rejda, 2003., str. 18). Zakon velikih brojeva nam govori ukoliko je što veći broj

pojavljivanja nekog slučajnog događaja to je veća mogućnost da će stvarni rezultati biti slični očekivanima. Primjermom zakona velikih brojeva osiguratelji mogu precizno predvidjeti buduće štete. Preciznost predviđanja povećava se s porastom jedinica izloženosti osigurane grupe. To je ključno u osiguranju, velika preciznost omogućuje naplaćivanje dovoljno male premije u zamjenu za mogući veliki gubitak. Kada bi preciznost bila slaba, premija bi morala biti puno veća što bi svakako smanjilo efikasnost osiguranja (Dorfman, 2002., str. 8).

Osim što uklanja rizik za pojedince prenošenjem, osiguranje smanjuje ukupni iznos rizika za gospodarstvo zamjenjujući neizvjesne gubitke sigurnim troškovima. Time se postiže osjećaj smirenosti članovima društva i čini troškove izvjesnijima. Osiguranje ne sprječava gubitke niti smanjuje troškove za gospodarstvo u cjelini. Može imati suprotan učinak, uzrokujući gubitke i povećavajući troškove za gospodarstvo u cjelini. Ljudi postaju manje oprezni, ulažu sve manje napora za sprječavanje gubitaka nego što bi činili da ne postoji osiguranje. Da ne postoji osiguranje, stanovništvo i poduzeća bi morali držati značajna sredstva u likvidnim oblicima kao rezerve za eventualne buduće štete. Rezultat toga bi bila neefikasna alokacija kapitala. Kod profesionalnih osiguravatelja potreba za likvidnim rezervama je puno manja, tako se otvara prostor za ulaganje u ostale oblike imovine, samim time i bolju distribuciju kapitala (Vaughn 1995., str. 23-25). Osiguranja potiču štednju i samim time kreiraju optimalnu akumulaciju kapitala koja se na kraju preljeva u gospodarstvo. Kapital često ulažu u državne i lokalne vrijednosne papire, što je izuzetno bitno s društvenog gledišta. (Ćurak i Jakovčević, 2009., str. 30-31).

3. Životno osiguranja

Životno osiguranje je ekonomski instrument s kojim se osigurava od rizika prijevremene smrti. Jedna od glavnih specifičnosti osiguranja života s obzirom na druge vrste osiguranja što osigurava događaj koji će se sigurno dogoditi, prije ili kasnije. Sama smrt je siguran događaj i kao takva nije predmet osiguranja, problematika je kada smrt nastupi prije očekivanoga vremena. Prerana smrt nekog pojedinca može prouzročiti velike materijalne teškoće ostalim članovima obitelji. Upravo životna osiguranja omogućuju premostiti jaz između smrti i gubitka dohotka (Vaughn, 1995., str. 192).

3.1. Vrste životnog osiguranja

3.1.1. Osiguranje u slučaju smrti s određenim rokom trajanja

Prva vrsta iz skupine tradicionalnih osiguranja života. Smisao ovog oblika osiguranja je da se osoba zaštiti od rizika prijevremene smrti. Osigurana svota isplaćuje se po nastanku smrti osiguranika, pod uvjetom da se smrt dogodila za vrijeme trajanja osiguranja, odnosno od početka osiguranja do datuma isteka osiguranja. Osiguranik za vrijeme trajanja osiguranja ili do nastupa osiguranog slučaja plaća jednokratne ili višekratne premije. U slučaju višekratnih premija, one su fiksne za cijelo vrijeme trajanja osiguranja, te ih osiguratelj ne može mijenjati (Mašić, 2008., str. 49).

Pokriće od rizika smrti je ograničeno do isteka ugovorenog roka. Rok trajanja osiguranja ugovara se obično 5, 10, 20 i 30 godina.

Slika 2. Osiguranje u slučaju smrti

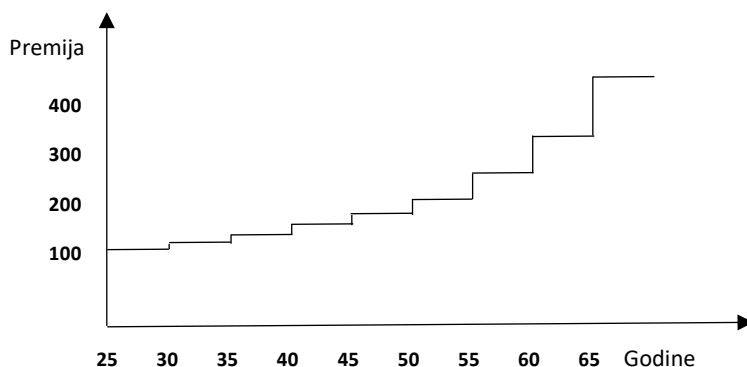
Osnovno pokriće	Osigurana svota/€	Obrok premije/€
za slučaj smrti	110.000,00	47,68
Dopunska pokrića		
Razdoblje trajanja dopunskih pokrića: 1.3.2022. - 1.3.2052. (30 godina)		
za slučaj smrti uslijed nezgode	110.000,00	13,75
za slučaj smrti uslijed prometne nezgode	110.000,00	
	Ukupan obrok premije	61,43 € mjesečno
Posebno ističemo	Ukupna isplata/€	
za slučaj smrti bez obzira na uzrok	110.000,00	
za slučaj smrti uslijed nezgode	220.000,00	
za slučaj smrti uslijed prometne nezgode	330.000,00	

Izvor: Wiener osiguranje, istraživanje autora

Slika 2. prikazuje osiguranje za slučaj smrti s rokom trajanja od 30 godina. Osigurana svota za prijevremenu smrt iznosi 110.000 EUR.

Često se u policama ove vrste osiguranja navodi mogućnost obnovljivosti osiguranja nakon isteka. Osiguranik može produžiti osiguranje po istim uvjetima, ali će morati plaćati i višu premiju (Ćurak i Jakovčević, 2007. str. 148).

Grafikon 1. *Primjer kretanja visine premije nakon svakog petogodišnjeg produženja*



Izvor: Claude L., Wood, G., & Rosenbloom J. (1978)., *Personal risk management and insurance*, Malvern: American Institute for Property and Liability Underwriters, str. 357.

Nakon svakog produženja police premija se povećava. Što je pojedinac stariji veća je vjerojatnost smrti (rizik), pa je logično da i promjena visine premije sve više raste. Tablica 3. pokazuje dinamiku rasta premija u određenoj dobi.

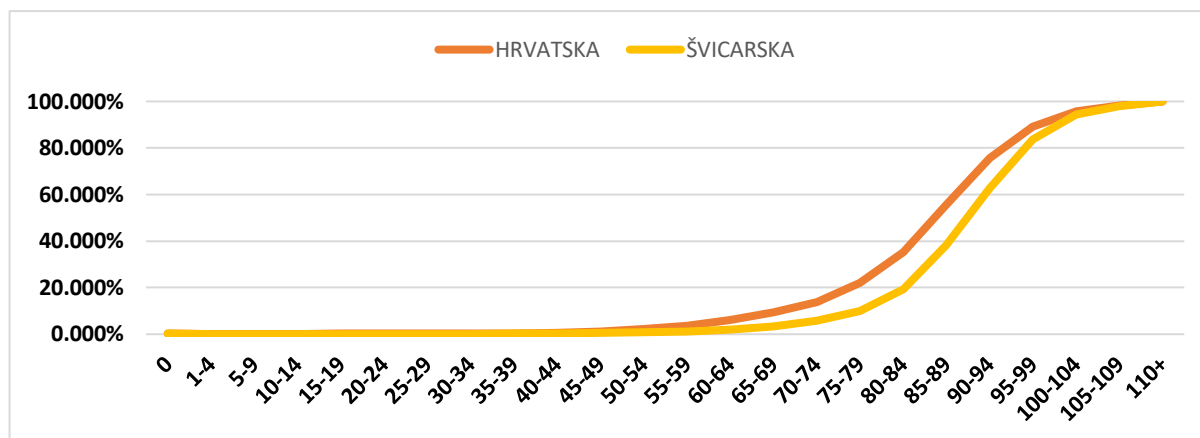
Tablica 3. *Godišnja premija u EUR, nakon svakog petogodišnjeg produženja*

Dob	Godišnja premija u EUR	Indeks 25=100
25	155.00	100
30	160.50	103.55
35	177.00	114.19
40	222.50	143.55

Izvor: Croatia osiguranje, istraživanje autora

Visina premije ovisi o kamatnim stopama, operativnim troškovima osiguratelja i riziku smrti koji ima najveći utjecaj. Rizik smrti se izvodi iz tablice doživljenja (Rejda, 2003., str. 330). Svrha tablice doživljenja je odrediti vjerojatnost smrti u određenoj dobi.

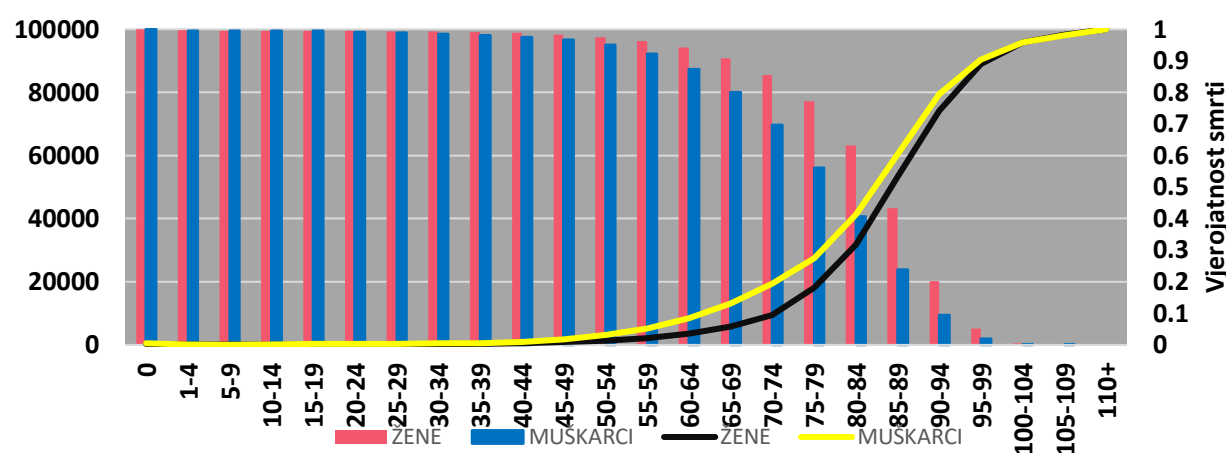
Grafikon 2. *Vjerojatnost smrti za određenu dob*



Izvor: The Human Mortality Database (2020). *Life tables: Croatia, Switzerland* preuzeto 17. veljače 2022. s <https://www.mortality.org/>, obrada autor

Grafikon prikazuje koliko je vjerojatno da će osoba umrijeti za svaki petogodišnji interval. Krivulja ima karakterističan „S“ oblik koji je biološki uvjetovan, odstupanje od ovakvog oblika može biti rezultat nekih izvanrednih okolnosti kao što su: rat, glad, epidemije itd. Razvoj države, navike stanovništva i iskoraci u medicini utječu koliko će se krivulja pomaknuti lijevo ili desno. Prema tome, premija osiguranja u Švicarskoj bi trebala biti nešto jeftinija. Također, vidimo i izrazitu korelaciju s grafikonom 2, gdje premije ubrzano počinu rasti od 45. godine života pa nadalje, u isto vrijeme kada se počinje ubrzavati vjerojatnost smrti.

Grafikon 3. *Projekcija živih kroz godine i vjerojatnost smrti prema spolu u Hrvatskoj*



Izvor: The Human Mortality Database (2020). *Life table: Croatia*, preuzeto 17. veljače 2022. s <https://www.mortality.org/>, obrada autor

Značajne razlike u smrtnosti postoje i u spolu. Iz tablice doživljenja možemo iščitati koliki je prosječan broj živih ako specifične stope mortaliteta ostanu ne promijenjene. Početan broj rođenih za oba spola naziva se *radix* koji uvijek iznosi 100000. Stupcima je prikazano broj živih muškaraca i žena za svaku dob, a linije označavanju njihovu vjerojatnost smrti, slično kao i u prethodnom grafikonu. Može se zaključiti da muškarci ukupno gledajući brže umiru od žena, odnosno imaju viši rizik prijevremene smrti, te da žene u prosjeku dulje žive. Upravo zbog toga muškarci plaćaju više premije na životno osiguranje. Razlike između muških i ženskih premija odlukom Europskog suda pravde proglašene su diskriminatornom. Sud je naložio ukidanje izračuna premije s obzirom na rizičnost spola. Ova odluka je stupila na snagu krajem 2012. godine i obvezna je za sve države članice EU (Glas Slavonije, 2013.).

Tablica 4. Premije za osiguranje u slučaju smrti prema spolu u USD

Dob	Žene	Muškarci	% Razlika
25	192.50	207.5	7.79%
35	200	215	7.50%
45	432.5	440	1.73%
55	955	1305	36.65%
65	2017.5	3602.5	78.56%

Izvor: Quickquote (2021). Women vs. Men: Term Life Insurance Rates, preuzeto 17. veljače 2022. s <https://www.quickquote.com/female-vs-male-term-life-insurance-premiums>

Tablica 3. prikazuje primjer osiguranja iz SAD-a u slučaju prijevremene smrti u iznosu 750.000 USD s desetogodišnjim produljenjima prema spolu. Vidimo velike razlike u premijama u starijoj životnoj dobi.

Problematika ovog oblika životnog osiguranja je što korisnici dobivaju naknadu isključivo po nastupu osiguranog slučaja, tj. nema nikakve štedne funkcije (Rejda, 2003., str. 330). Postavlja se pitanje, jeli osiguranje u slučaju smrti loša ili dobra investicija? U smislu povrata na investiciju i nije baš najbolja opcija u usporedbi s ostalim mogućnostima, no bitno je istaknuti da osiguranje u slučaju smrti donosi zaštitu za sve korisnike osiguranja i osjećaj mirnoće za budućnost. U konačnici ovaj oblik osiguranja ne treba gledati kao investiciju nego kao sredstvo zaštite što mu je uostalom i glavna funkcija (Astor, 1999., str. 4)

3.1.2. Osiguranje od kritičnih bolesti




Često se veže uz sve vrste životnog osiguranja kao opcija dopunskog osiguranja, može se ugovoriti i kao samostalno osiguranje.

Bolesti koje su predmet osiguranja najčešće su: (Mašić, 2008., str. 55)

- srčani udar
- rak
- moždani udar
- kirurgiju prenosnice koronarne arterije
- zatajenje bubrega
- transplatacije vitalnih organa
- multiplaskleroza

Po nastupu bolesti osiguratelj obično isplaćuje jednokratni iznos koji je naznačen u ugovoru. Ugovaranjem osiguranja od kritičnih bolesti kao dodatno uz standardno životno donosi novi sloj zaštite za ugovaratelja za situacije gdje bi mogao biti izrazito financijski ugrožen. Pojava bolesti koje su predmet ovakvoga oblika osiguranja često rezultiraju da osoba više nije sposobna privređivati, samim time se smanjuju i mjesečni prihodi. Liječenje takvih bolesti je izuzetno skupo, te zahtijeva dodatni financijski napor (Mašić, 2008., str. 55).

Slika 3. Pokriće i ograničenje dopunskoga osiguranja od kritičnih bolesti

 Pokriće osiguranja <ul style="list-style-type: none">✓ Teško bolesno stanje za:<ul style="list-style-type: none">✓ Ishemičnu bolest srca✓ Srčani infarkt✓ Moždani udar✓ Multiplu sklerozu✓ Parkinsonovu bolest✓ Alzheimerovu bolest✓ AIDS✓ Kronično zatajenje bubrežnih funkcija✓ Zatajenje jetre✓ Ankilozantni spondilitis (Bechtereva bolest)✓ Reumatski artritis✓ Zloćudne bolesti✓ Za nastup teško bolesnog stanja isplaćuje se osigurani iznos ugovoren na polici osiguranja.	 Što nije pokriveno osiguranjem <ul style="list-style-type: none">✗ Bolesti krvnih žila srca koje se rješavaju širenjem krvnih žila kod teško bolesnih stanja ishemične bolesti srca i srčanog infarkta✗ Rak "in situ"✗ Rak koji je operiran i osiguranik se dobro oporavlja✗ Rak koji je liječen operacijom i jednokratnom primjenom citostatika ili hormona
	 Ograničenja pokrića <ul style="list-style-type: none">! Osiguratelj nije obavezan isplatiti osigurani iznos ukoliko je teško bolesno stanje za ishemičnu bolest srca, srčani infarkt, moždani udar i zloćudne bolesti nastupilo unutar 3 mjeseca od dana početka dopunskog osiguranja teško bolesnih stanja.! Ako se posebno ne ugovori u osigurateljnom pokriću ili tijekom trajanja osiguranja ugovaratelj ne izvjesti osiguratelja o povećanom riziku zbog promjene zanimanja, a koji bi se dodatno ocijenio i ugovorio uz plaćanje doplatne premije, osiguratelj će, ako osigurani slučaj nastupi kao posljedica tog povećanog rizika, smanjiti osigurani iznos u razmjeru između plaćene premije i premije koju bi trebalo platiti.! Smatra se da je osigurani slučaj nastupio ukoliko je osiguranik preživio najmanje 30 (trideset) dana od dana kada je liječnik specijalist potvrdio nastup teško bolesnog stanja.

Izvor: Croatia osiguranje, istraživanje autora

U dopunskom osiguranu od kritičnih bolesti isplata naknade može se odvijati na dva načina. Prvi način je preko ubrzane naknade, što podrazumijeva isplatu postotka osnovnog životnog osiguranja po nastupu bolesti. Ukoliko ubrzana naknada iznosi 100% isplaćuje se cijeli iznos osnovnog osiguranja života, nakon isplate polica osiguranja života prestaje važiti. Ako je stopa ubrzanja manja od 100%, primjerice 80%, tada se osiguraniku isplaćuje 80% životnog pokrća. Osiguranje života i dalje vrijedi, ali je naknada u ovom slučaju iznosi 20% prvobitne vrijednosti. Drugi način isplate, koji je puno češći, svodi se na dodatne naknade po nastupu bolesti kao dodatak osnovnom životnom osiguranju. Za razliku od ubrzanih naknada, u ovom slučaju polica životnog osiguranja vrijedi za cijeli ugovoreni period u punom iznosu bez obzira na eventualne isplate po nastupu osiguranih bolesti. Isplate se vrše obično mjesec dana nakon uspostavljanje dijagnoze (Mašić, 2008., str. 55).

3.1.3. Dodatna osiguranja

Osiguravajuća društva da bi upotpunili svoje police osiguranja i učinili ih atraktivnijim često nude opcije dodatnog osiguranja. **Dopunska nezgoda** podrazumijeva smrtnu nezgodu, trajni invaliditet kao posljedica nezgode i dnevnu naknadu za svaki dan proveden u bolnici zbog nesretnog slučaja. Dopunska osiguranja su veoma primamljiva za osiguranike jer ostvaruju širi spektar zaštite uz malo povećanje osnovne premije. Visina isplate za dopunsku nezgodu može se vidjeti na Slika 3. **Osiguranje odricanja od premije** dodatni je oblik osiguranja kojim osiguranik i dalje može ostvarivati sva prava iz primarnog osiguranja bez plaćanja premije. Izuzeće od premije ostvaruje se za stanja koja su definirana ugovorom, uglavnom se odnose na trajni invaliditet, nesposobnost za rad, gubitak posla i ostalo. Bitno je napomenuti da prestanak uplaćivanja premija stupa na snagu za tri do šest mjeseci od nastupa ugovorenog stanja. Izuzetak od plaćanja odnosi se i na premije za osiguranje od odricanja premije, traje sve dok određeno stanje koje je dovelo do prestanka plaćanja ne prestane. **Osiguranje obiteljskog prihoda** je dodatno osiguranje kojim se mogu osigurati mjesečni prihodi ukoliko je došlo do nesposobnosti za rad. Iako postoji mnogo različitih opcija isplate, najčešće se isplaćuju mjesečni iznosi kao određeni postotak od osigurane svote. **Grupno osiguranje života** je opcija osiguranja više osoba u cjelini. Obično poslodavci za svoje radnike ugovaraju ovakvu vrstu osiguranja. Grupa koja se osigurava je isključivo korisnik osiguranja, dakle ne oni ne ugovaraju osiguranje niti plaćaju premije, već za to radi za njih netko drugi. To može biti pravna ili fizička osoba. Iznos pokrća za sve članove može biti jednak za sve ili različit. Ugovaratelj (poslodavac) diskrecijski može ugovoriti više pokrće primjerice za radnike koji su duže u poduzeću ili za one koji su na višoj poziciji (Mašić 2008., str. 62-63).

3.1.4. Mješovito osiguranje

Jedno od najpopularnijih osiguranja života zbog svoje štedne funkcije. Naziva se još osiguranje za slučaj smrti i doživljenja (Ćurak i Jakovčević, 2007., str. 149). Mješovitim osiguranjem zagantirana je naknada u slučaju prijevremene smrti, ukoliko do smrti ne dođe za vrijeme trajanja osiguranja tada se korisniku isplaćuje naknada koja je propisana ugovorom. Premije se plaćaju jednokratno ili višekratno do kraja ugovorenog razdoblja ili smrti osiguranika. Osiguranik ima pravo otkupiti štedni dio police preko njene otkupne vrijednosti ili podići predujam na policu. Ukoliko osiguranik nakon nekog vremena nije u financijskoj mogućnosti plaćati premiju puža mu se mogućnost kapitalizacije, odnosno već akumulirani štedni dio police staviti u funkciju uplate premija. Time se osiguranika oslobađa od daljnjih uplata premija, a osiguranje i dalje vrijedi uz smanjeni garantirani iznos (Mašić, 2008., str. 50).

Police se mogu založiti kod ugovaranja kredita do visine otkupne vrijednosti police (Ćurak i Jakovčević 2007., str. 150).

Slika 4. Mješovito životno osiguranje

Pokrića po ponudi	Osigurana svota/€	Obrok premije/€
za slučaj smrti	17.000,00	58,32
za doživljenje	17.000,00	
za slučaj smrti uslijed nezgode	17.000,00	2,13
za slučaj smrti uslijed prometne nezgode	17.000,00	
za slučaj prijeloma kostiju kao posljedice nestretnog slučaja	0,00	0,00
	Ukupan obrok premije	60,45 € mjesečno
Posebno ističemo	Ukupna isplata/€	
za slučaj smrti uslijed nezgode	34.000,00	
za slučaj smrti uslijed prometne nezgode	51.000,00	

Izvor: Wiener osiguranje, istraživanje autora

Na slici 4 prikazan je primjer mješovitog životnog osiguranja s rokom trajanja od 30 godina. Osigurana svota iznosi 17.000 EUR i jednaka je za doživljenje ili prijevremenu smrt. Vidimo da u ovom primjeru ugovaratelj osiguranja može ugovoriti i dopunsko pokriće za slučaj smrti uslijed nezgode i prometne nezgode. Iznos isplate za slučaj smrti uslijed nezgode je dvostruka osigurana svota, a za smrt uzrokovanom prometnom nesrećom isplaćuje se trostruka osigurana svota. Premija je za cijelo razdoblje iznosi fiksno 58,32 EUR mjesečno, ili fiksno 60,45 EUR mjesečno s ugovorenim dopunskim pokrićem. U prve tri godine trajanja osiguranja ne postoji

mogućnost otkupa police ili kapitalizacije, nakon tog razdoblja korisnik može otkupiti ili kapitalizirati policu osiguranja prema iznosima u tablici 5.

Tablica 5. premije, otkupne vrijednosti i kapitalizirane svote

Vrijedi na dan	Godišnja premija za slučaj smrti i doživljenja**/€	Otkupna vrijednost/€	Kapitalizirana svota***/€	Vrijedi na dan	Godišnja premija za slučaj smrti i doživljenja**/€	Otkupna vrijednost/€	Kapitalizirana svota***/€
1.3.2022.	679,43	0,00	0,00	1.3.2038.	679,43	8.479,60	8.494,35
1.3.2023.	679,43	0,00	0,00	1.3.2039.	679,43	9.091,97	9.069,64
1.3.2024.	679,43	0,00	0,00	1.3.2040.	679,43	9.708,04	9.643,85
1.3.2025.	679,43	1.045,96	1.109,45	1.3.2041.	679,43	10.330,48	10.219,72
1.3.2026.	679,43	1.583,00	1.671,41	1.3.2042.	679,43	10.903,09	10.796,67
1.3.2027.	679,43	2.125,84	2.234,39	1.3.2043.	679,43	11.475,09	11.374,12
1.3.2028.	679,43	2.675,21	2.799,14	1.3.2044.	679,43	12.047,41	11.953,01
1.3.2029.	679,43	3.229,43	3.363,91	1.3.2045.	679,43	12.620,35	12.533,66
1.3.2030.	679,43	3.790,03	3.930,29	1.3.2046.	679,43	13.193,07	13.115,21
1.3.2031.	679,43	4.356,83	4.498,11	1.3.2047.	679,43	13.766,65	13.698,79
1.3.2032.	679,43	4.929,12	5.066,64	1.3.2048.	679,43	14.341,20	14.284,49
1.3.2033.	679,43	5.508,49	5.637,51	1.3.2049.	679,43	14.917,71	14.873,34
1.3.2034.	679,43	6.091,14	6.206,81	1.3.2050.	679,43	15.495,28	15.464,44
1.3.2035.	679,43	6.679,87	6.777,45	1.3.2051.	679,43	16.075,95	16.059,90
1.3.2036.	679,43	7.272,54	7.347,22	1.3.2052.	0,00	17.000,00	17.000,00
1.3.2037.	679,43	7.873,18	7.920,27				

**premija ne uključuje doplatu za ispodgodišnje plaćanje ili eventualno druge obračunate doplatke

*** prikazane vrijednosti se odnose na kapitaliziranu osiguranu svotu za doživljenje, a kapitalizirana osigurana svota za slučaj smrti iznosi 100% kapitalizirane osigurane svote za doživljenje

Izvor: Wiener osiguranje, istraživanje autora

Jedna od mogućnosti kod mješovitog osiguranja je sudjelovanje u dobiti osiguravajućeg društva. U pravilu se sastoji od osigurane svote te buduće dobiti. Dobit ovisi o poslovnim rezultatima osiguravajućeg društva, nema garancije da će se dobit ostvarivati. Na kraju poslovne godine eventualna dobit društva pridodaje se osiguranoj svoti i ne može se povući. Svrha sudjelovanja u dobiti je da osiguranicima omogući veće naknade u usporedbi s ulaganjem u depozite, pri tome ne zahtjeva od ulagatelja izlazak na tržište kapitala samostalno ili preko investicijskih fondova. Time se znatno smanjuje rizičnost što je bitno jer velika većina ljudi ima izraženu averziju prema riziku. Osiguratelji mogu uključiti i zaštitu od inflacije. Protokom vremena inflacija umanjuje vrijednost ugovorene naknade. Zaštita se postiže kroz valutnu klauzulu ili indeksaciju. Valutna klauzula podrazumijeva ugovaranje police i premije u stranoj valuti. Iako je strana valuta premet ugovora, sva plaćanja bilo premijska od strane osiguranika bilo naknade od osiguravatelja izvršavaju se u kunama. Premijski iznos u kunama ovisi o tečaju prema stranoj valuti na dan uplate, kao i kunska isplata osiguravatelja na dan isplate. Indeksacija povećava premiju i osiguranu svotu s obzirom na indeks maloprodajnih cijena koji je jedan od parametara inflacije. Usprkos mehanizmima zaštite, smatra se da je ipak sudjelovanje u dobiti osiguravajućeg društva najbolji oblik zaštite (Mašić, 2008., str. 51).

3.1.5. Doživotno osiguranja za slučaj smrti

Osiguratelj po nastupu smrti isplaćuje osigurani iznos korisniku osiguranja. Premije se uplaćuju jednokratno ili višekratno. Višekratne premije su u fiksne za cijelo razdoblje, mogu se plaćati do smrti osiguranika ili skraćeno, na određeni period. Osiguranik može policu založiti kod ugovaranja kredita ili iskoristiti mogućnost kapitalizacije. Smisao ugovaranja doživotnog osiguranja je da eventualni troškovi koji proizlaze nakon smrti osiguranika ne padnu na teret potomaka ili nasljednika

(Mašić, 2008., str. 54)

3.1.6. Rentno osiguranje života

Vrsta osiguranja u kojem osiguranik nakon što je uplatio u cijelosti premiju stječe pravo za isplatu jednakih periodičnih iznosa (rente) za neko vrijeme ili doživotno. Početak isplate rente može biti odmah nakon uplate cijele premije i to se naziva neposredna renta. Početak isplate može se i odgoditi na neko vrijeme, to se naziva neposredna renta. U rentnom osiguranju, dulji životni vijek od očekivanog predstavlja veći rizik za osiguratelja jer se renta može isplaćivati doživotno, za razliku od ostalih životnih osiguranja gdje je rizik za osiguratelja u kraćem životom vijeku od očekivanoga (Andrijašević i Peranović 1999., str. 124-126).

Smisao rentnog osiguranja je u pravilu nadopuna za postojeći mirovinski plan. Rizik siromaštva od nedostatnih mirovinskih prihoda izrazio velik. Mnogi ljudi koji su imali dostojan standard za vrijeme svoga radnog vijeka u mirovini žive ispod granice siromaštva. Takav životni standard se pogotovo odnosi za Hrvatsku gdje se svaki drugi umirovljenik nalazi ispod granice siromaštva.

Slika 5. Rentno osiguranje

iznosi u EUR	mjesečni iznos rente		ukupna isplata		
	tijekom zajam. razdoblja	nakon zajam. razdoblja	tijekom zajam. razdoblja	dodatna isplata za smrt uslijed nezgode	do 85. godine
dopunsko pokrće nije ugovoreno	48,54	32,36	8.737	x	10.679
dopunsko pokrće ugovoreno	46,37	30,91	8.347	20.000	10.202

Izračun prema cjeniku RND-150 za pristupnu dob 65 godina i zajamčeno razdoblje 15 godina.

Jednokratna isplata dvanaest mjesečnih renti unaprijed tijekom zajamčenog razdoblja - 583 EUR!

Izvor: Croatia osiguranje 2022., Rentno osiguranje, preuzeto 17. veljače 2022. s

http://www.zivotno.hr/documents/Rentno%20osiguranje_brosura.pdf


Slika 5. prikazuje izračun rentnog osiguranja na iznos jednokratne premije od 10.000 EUR. Osobi se za prvih 15 godina, koje se još nazivaju zajamčeno razdoblje isplaćuje se uvećana renta u iznosu 48,54 EUR, a nakon tog razdoblja, doživotno mu se isplaćuje 32,36 EUR. Sve rente su neposredne, tj. isplaćuju se odmah po uplati premije. U ovom primjeru rentnog osiguranja osiguraniku se nudi dopunsko pokriće za smrt uslijed nezgode u iznosu 20.000 EUR.

Cijena dopunskog pokrića je u minornom smanjenju mjesečne rente. Osiguranik ima pravo tijekom zajamčenog razdoblja dva puta tražiti isplatu dvanaest mjesečnih renti jednokratno. Osiguraniku na raspolaganju ostaje i mogućnost naknadne uplate dodatnih sredstava čime se povećava iznos mjesečnih renti.

3.1.7. Osiguranje povezano s fondovima

Glavni smisao osiguranja povezanih s fondovima je spojiti klasično osiguranje života i prinose od ulaganja u vrijednosne papire s ciljem pružanja mogućnosti veće zarade za osiguranike. U pravilu, postoje dvije komponente osiguranja. Prva je da osigurani iznos u slučaju smrti je zagaraniran od strane osiguratelja, dok se druga odnosi na naknadu za slučaj doživljenja koji ovisi o poslovanju investicijskih fondova. Ne postoji nikakvo jamstvo od strane osiguratelja da će fondovi generirati zaradu za osiguranika, stoga taj rizik snosi ugovaratelj osiguranja. Koliki je rizik ulaganja ovisi o ugovorenom investicijskom fondu. Kupac police sam odabire za koji fond će vezati svoje osiguranje, ovisno o njegovim afinitetima riziku. Što je fond rizičniji to je i potencijalni prinos veći (Ćurak i Jakovčević, 2009. str. 153). Rizičnost fonda ovisi u koje vrste imovine fond ulaže. Najmanje rizični su fondovi tržišta novca, a najrizičniji su dionički fondovi (Hrportfolio, 2019.). Sve ključne informacije o pojedinom fondu kupac dobiva preko prospekta. U prospekt sadrži ključne informacije vezane za pojedini fond, kao što su: predmet ulaganja fonda, naknade, povijesni podaci prinosa, mjera sistemskog rizika i prinosa i ostale bitne informacije (RL360, 2020.). Mjera rizika i prinosa koja se nalazi u prospektu eng. *Synthetic Risk and Reward Indicator (SRRI)* označava rizik i prinos na skali od 1 do 7 (RL360, 2020.). Svaka klasa ili razred rizičnosti investicijskoga fonda određen je po mjeri volatilnosti imovine u koju fond ulaže.

Tablica 6. Klase SRRI rizičnosti investicijski fondova

Klasa rizika	Volatilnost	<p style="text-align: center;">NIŽI RIZIK I PRINOS</p>  <p style="text-align: center;">VIŠI RIZIK I PRINOS</p>
1	0-0.5%	
2	0.5-2%	
3	2-5%	
4	5-10%	
5	10-15%	
6	15-25%	
7	25+%	

Izvor: PricewaterhouseCoopers, preuzeto 3. ožujka s

<https://alexbardaji.wordpress.com/2015/07/10/good-kiids-and-bad-kiids/>

Ugovaratelj osiguranja sam odabire iznos osigurane svote za slučaj smrti. Štedni dio se ulaže u fond određenog SRRI rizika prema preferenciji ugovaratelja. Za slučaj doživljenja osiguraniku se isplaćuje vrijednost udjela u fondovima na dan prestanak osiguranja. U slučaju smrti isplata može biti kao minimalna zagarantirana svota od strane osiguratelja ili vrijednost udjela u fondu. Za vrijeme trajanja osiguranja osiguranik može otkupiti svoju policu osiguranja u vrijednosti udjela u fondovima (Ćurak i Jakovčević 2009. str. 153-154).

Tablica 7. Informativni scenariji uspješnosti fonda

Uplaćena jednokratna premija	10.000,00			
Scenariji		1 god	7 god	14 god
Scenarij u uvjetima stresa	Iznos koji biste mogli dobiti nakon odbitka troškova	2.309,64	4.526,48	2.855,84
	Prosječni prinos svake godine	-76,90%	-10,70%	-8,56%
Nepovoljni scenarij	Iznos koji biste mogli dobiti nakon odbitka troškova	8.518,28	10.177,99	14.319,24
	Prosječni prinos svake godine	-14,82%	0,25%	2,60%
Umjereni scenarij	Iznos koji biste mogli dobiti nakon odbitka troškova	10.055,68	15.831,30	27.002,35
	Prosječni prinos svake godine	0,56%	6,78%	7,35%
Povoljni scenarij	Iznos koji biste mogli dobiti nakon odbitka troškova	11.787,80	24.399,69	50.266,70
	Prosječni prinos svake godine	17,88%	13,58%	12,22%
U slučaju smrti - umjereni scenarij	Iznos koji bi korisnici Vašeg osiguranja mogli dobiti nakon odbitka troškova	20.106,21	25.910,86	37.002,35

Izvor: Uniqa osiguranje, (2022)., FidelisLife13-J, Target 2035, preuzeto 1. ožujka 2022. s

<https://www.uniqa.hr/UserDocsImages/dokumenti/kid/FidelisLife13->

[J__2035.pdf?vel=123394](https://www.uniqa.hr/UserDocsImages/dokumenti/kid/FidelisLife13-J__2035.pdf?vel=123394)

Tablica 7. prikazuje četiri scenarija uspješnosti jednog investicijskog fonda. To je sastavni dio prospekta investicijskih fondova, da bi se adekvatno informiralo kupce o benefitima i rizicima ulaganja u fondove.

Ovaj primjer ulaganja bazira se na fondu razine rizičnosti (SSRRI) 5, s jednokratnom uplatom od 10.000 EUR. Svi navedeni iznosi su izvedeni iz povijesnih podataka o radu fonda. Zgodno je napomenuti da na ovome primjeru osiguravatelj u slučaju smrti isplaćuje zagarantiranu svotu zajedno s vrijednosti udjela u fondu. U slučaju doživljenja ili otkupa police isplaćuje se samo vrijednost udjela. Vidimo da su projekcije povoljnije ne samo na ishode ulaganja, već i s obzirom na ročnost. Općenito, većina investicijskih fondova svoju strategiju bazira na dugoročnom ulaganju, stoga je i preporuka osiguratelja da se ne izlazi iz fondova prije preporučenog razdoblja. Dapače, prijevremeni izlazak iz fonda „kažnjava“ se plaćanjem izlazne naknade. Visina izlazne naknade ovisi u kojoj se godini osiguranja proveo otkup i obračunava se na tržišnu vrijednost police. Izlazna naknada je najviša u prvim godinama trajanja osiguranja, protekom vremena ona se smanje. Po završetku trajanja osiguranja izlazna naknada se ne obračunava (Uniqa osiguranje, 2022.).

Tablica 8. Prikaz troškova fonda

Jednokratni troškovi	Ulazni (troškovi distribucije)	0,54%	Učinak troškova koje plaćate pri sklapanju ugovora o osiguranju.
Kontinuirani troškovi	Kontinuirani troškovi (trošak rizika smrtnosti, administrativni trošak, naknada za upravljanje i ostali troškovi Fonda)	2,54%	Učinak troškova koje svake godine naplaćujemo za upravljanje Vašim ulaganjima i troškova osiguranja za pokriće rizika smrtnosti

Izvor: Uniqa osiguranje, FidelisLife13-J - Target 2035 pristupljeno 1. ožujka 2022. s https://www.uniqa.hr/UserDocsImages/dokumenti/kid/FidelisLife13-J__2035.pdf?vel=123394

Osim izlazne naknade, postoji još i ulazna naknada ili troškovi distribucije, koja se jednokratno plaća pri ulazu u fond kao određeni postotak umanjenja početnoga uloga. Postoje još i kontinuirane naknade (troškovi), a obuhvaćaju: administrativni trošak, trošak rizika smrtnosti, naknada za upravitelja i ostale troškove. Kontinuirane naknade najčešće se plaćaju kao postotak na cijenu udjela za svaku godinu (HGK, 2020.).

3.2 Odlučivanje o kupnji police osiguranja

Odlučivanje pojedinca o kupnji neke vrste životnog osiguranja je zadnji korak prije same kupnje. Da bi do toga došlo osoba mora imati svjesnost o rizicima života te raspolagati informacijama što mu životna osiguranja mogu pružiti. Loše informirana osoba sigurno neće razmatrati kupnju nečega u što se slabo razumije ili joj se čini da je to za njega previše apstraktno.

Prvi korak u kupnji police životnog osiguranje je odabir osiguravajućeg društva. Osiguravajuće društvo mora biti pouzdano i financijski stabilno, pogotovo kod osiguranja života koje se obično ugovaraju na više desetaka godina. Osoba izabire ne jedno nego više osiguravajućih društava kojima može vjerovati te one zapravo ulaze u konkurenciju za konačni odabir. Dakle, sami kredibilitet i financijska stabilnost je preduvjet da bi se osiguravajuće društvo uopće moglo razmatrati. Prema Astoru, (1999., str. 99) kakav kreditni rejting osiguravajuće društvo ima je prvo na što bi pojedinac trebao obratiti pozornost. Kreditni rejting označava mišljenje relevantnih agencija o rizičnosti države ili gospodarskih subjekata. Rizičnost sam govori kolika je sposobnost podmirivanja dospjelih obveza. Kreditni rejting dijeli se na investicijski i špekulativni. Za odabir osiguravajućeg društva, njen kreditni rejting treba biti unutar investicijskog razreda, poželjno sa što većom ocjenom. Odabir s obzirom na kreditni rejting je preporučljivo u zemljama gdje je regulacija tržišta osiguranja slabija. U Hrvatskoj, Hanfa kao regulator primjenjuje strožu EU regulativu te se može reći da je većina društava za osiguranje koji posluju u Hrvatskoj dovoljno stabilna, tako da provjera kreditnih rejtinga od strane potencijalnih osiguranika i nije toliko potrebna. Koristan alat u odabiru mogu biti recenzije, iskustva i preporuke (Astor 1999., str. 99). U SAD-u postoje neovisne organizacije istražuju najbolja osiguravajuća društva s obzirom na dob i vrstu životnog osiguranja (Forbes, 2022.). Prema Mašiću, (2008., str. 155-156) svakako bi trebalo izbjegavati mlada osiguravajuća društva koja klijente žele privući nižim premijama ili izdašnjim policama. Ispravan odabir su ona osiguravajuća društva koja dugo posluju, uredno isplaćuju štete, te u prošlosti nisu imali problema s isplatama. Svaka kupnja, pa i životnog osiguranja prolazi kroz pet faza: prepoznavanje potrebe, pretraživanje informacija, razmatranje alternativa, kupnja i iskustvo nakon kupnje. Često se događa se pojedine faze kupnje preskaču ili im se ne posveti dovoljno vremena s ciljem što brže kupnje. Kod odabira životnog osiguranja vrlo je važno da osoba ne žuri, odnosno da pažljivo prođe kroz cijeli proces odlučivanja.

Osiguravajuća društva sama kreiraju police osiguranja na način da budu privlačna za buduće osiguranike. Police razlikuju po cijeni, po obujmu zaštite koju pružaju ili po nekim dodatnim

pogodnostima. Polica mješovitog životnog osiguranja jednog društva može imati veću naknadu u slučaju smrti, drugo društvo može nuditi nižu naknadu za slučaj smrti uz bolje štedne prinose (Kapoor, 2012., str. 409-410). Prikupljanje što više informacija mora biti imperativ za svakog tko ima potrebu za životnim osiguranjem. Internetske stranice osiguravajućih društava danas predstavlja glavni način prikupljanja informacija o policama, no za pravilnu komparaciju trebalo bi se informirati i putem direktnih upita.

(Mašić, 2008., str. 156).

Prema istraživanju Eurobarometra čak 40% ispitanika kupuje prvi ponuđeni proizvod životnog osiguranja. Za usporedbu, za sva ostala osiguranja koja nisu životna istraživanje je pokazalo da 25% kupuje prvi ponuđeni proizvod (Insurance Europe, 2017, str. 8.)

str. 8). Primjena bankoosiguranja zasigurno se može smatrati kao jedan od mogućih uzorka. Bankoosiguranje podrazumijeva povezivanje banke i u pravilu jednoga osiguratelja da preko prodajnih kanala banke distribuira osiguranja, najčešće životnog. Iako takva praksa doprinosi većoj dostupnosti, pa samim time i prodaji životnog osiguranja. Negativna implikacija je jasna, u bankovnom kanalu distribuira se jedan osiguratelj. Osoba može kupiti manje konkurentan proizvod osiguranja, pri tome ne informirajući se o konkurentskim proizvodima samo iz razloga što je ponuda došla iz njegove banke. Dakle, osiguravajuća društva mogu indirektno iskoristiti ugled koji banka ima kod svojih klijenata za povećanje prodaje. Uz to, potencijalni osiguranici mogu dobiti dodatne pogodnosti pri ugovaranju životnog osiguranja jer su klijenti partnerske banke što dodatno destimulira potrebu za informiranjem.

Važno je i istaknuti i agente u osiguranju, posebice *third party* distributere osiguranja koji se službeno predstavljaju kao financijski planeri, a zapravo su agenti u osiguranju. Zbog takvog načina predstavljanja osoba može biti uvjeren da mu je ta stručna osoba ponudila najbolji proizvod s obzirom na njegovu financijsku situaciju. Ovakav način ugovaranja životnog osiguranja nije preporučljiv iz dva razloga. Prvi, slično kod bankoosiguranja u ponudi je jedan osiguratelj. Drugo, viša cijena police osiguranja čest je slučaj ako osiguranje ugovorimo preko agencije u odnosu da smo istu policu ugovorili direktno od osiguravajuće kuće.

3.3. Životna osiguranja u Hrvatskoj i svijetu

Životna osiguranja determinirana su određenim ekonomskim i demografskim varijablama koje utječu na njegovu potražnju. Analizom varijabli mogu se ustanoviti razlog zbog kojeg su osiguranja života više ili manje zastupljena.

3.3.1. Odrednice potražnje za životnim osiguranjem

Glavne varijable koje se spominju u literaturi su: dohodak, inflacija, očekivani životni vijek, omjer ekonomske ovisnosti, realne kamatne stope, obrazovanja, broj stranih osiguratelja, izdvajanja za socijalno osiguranje, razvoj financijskog sustava i prisutnost inozemnih ulagatelja. (Moshirian, Nguyen i Wee 2007., str. 643).

Dohodak

Beck i Webb (2003., str. 61) u svom istraživanju navode nekoliko razloga zašto povećanje dohotka pozitivno utječe na potražnju za životnim osiguranjem. Rastom dohotka postiže se i povećanje osobne potrošnje i intelektualnog kapitala što u konačnici utječe na veću potrebu za životnim osiguranjem. Kao drugi razlog navodi se da životna osiguranja imaju obilježja luksuznog dobra, takvim dobrima raste potražnja s porastom osobnog dohotka. Ljudi s višim dohotkom teže ka štednji i investicijama, a osiguranje života im to omogućuje. I kao zadnje, ugovaranje polica osiguranja višim iznosima može sniziti troškove za osiguratelja, te u konačnici i smanjiti cijenu ukupne police osiguranja. **Inflacija** ima negativan utjecaj na životna osiguranja, jer sama po sebi smanjuju vrijednost police. Drugi rokovi trajanja, kao jedna od specifičnosti osiguranja života povećavaju ranjivost na inflaciju, pa i iz toga razloga interes opada. Iako postoje police koje imaju u sebi određenje zaštite od inflacije to uvelike ne utječe na potražnju (Moshirian, Nguyen i Wee 2007., str. 643). **Kamatne stope (realne)** njihov utjecaj je dvojben, više kamatne stope mogu sniziti premije osiguranja i tako dovesti do veće potražnje. S druge strane, povećanje kamatnih stopa može rezultirati odabirom drugih vrsta ulaganja umjesto životnih osiguranja radi ostvarivanja viših povrata (Moshirian, Nguyen i Wee 2007., str. 643). Beck i Webb (2003., str. 78) potvrđuju da rast štednje i kamatnih stopa pozitivno utječe, dok Moshirian, Nguyen i Wee (2007., str. 646) zaključuju da kamatne stope nemaju neki učinak na potražnju.

Omjer ekonomske ovisnosti dijeli se na dva oblika, ekonomska ovisnost mladih (djece) 0-14 godina i starih koji su navršili 65 godina. Ekonomska ovisnost starih ima pozitivan utjecaj na potražnju (Becket i Webb 2003. str. 65)

Očekivani životni vijek odnosno njegovo produljivanje (što je kontinuirani trend) ima negativan utjecaj na potražnju jer je vjerojatnost smrti (onoga zašto se osiguravamo) smanjuje. To potvrđuju Jakšić i Anđelinović (2021. str. 88), za razliku od istraživanja Moshirian, Nguyen i Wee (2007., str. 646) koji imaju suprotan zaključak, rast dohotka produžuje životni vijek i utječe na smanjivanja broje djece (ekonomska ovisnost mladih prema njima negativno djeluje).

Obrazovanje samo po sebi bi trebalo voditi ka većem interesu za životna osiguranja. Osobe s višom razinom obrazovanja općenito imaju veću svjesnost o rizicima života te potrebu za zaštitom sebe i svoje obitelji. Također, obrazovanije osobe općenito više štede zbog višeg dohotka, tako da obrazovanje može i indirektno utjecati na potražnju za životnim osiguranjem kroz dohodovne efekte. U istraživanjima Beck i Webb (2003., str. 78) zaključuju da razina obrazovanja nema neki učinak. Anđelinović, Jakšić i Nikolić (2021., str 89) došli su do zaključka da obrazovanje ima negativan učinak na potražnju, do istog su zaključka došli Celik i Kayali (2009., str. 36). Negativni ili neutralni utjecaj obrazovanja može biti rezultat financijske (ne)pismenosti. Metodologije koja su se koristile za procjenu obrazovanja baziraju se na broju godina provedenim u obrazovnom sustavu. Stupanj završenog obrazovanja ne određuje nužno financijsku educiranost osobe. Točne i adekvatne informacije su preduvjet da bi se mogla donijeti kvalitetna odluka u svim aspektima osobnih financija. Ćurak, Kovač i Pepur (2018.) uvode financijsku pismenost (umjesto standardnog stupanja obrazovanja) i pristup informacijama, kao dvije nove varijable u svom istraživanju. Financijska pismenost je mjerena udjelom diplomanata s visokim obrazovanjem koji su završili ekonomske i administrativne i pravne programe u ukupnom broju diplomanata. Pristup informacijama su kvantificirali prema broju preplata na široko pojasni internet. Rezultati sugeriraju pozitivan utjecaj informiranja i financijske pismenosti na potražnju za životnim osiguranjima.

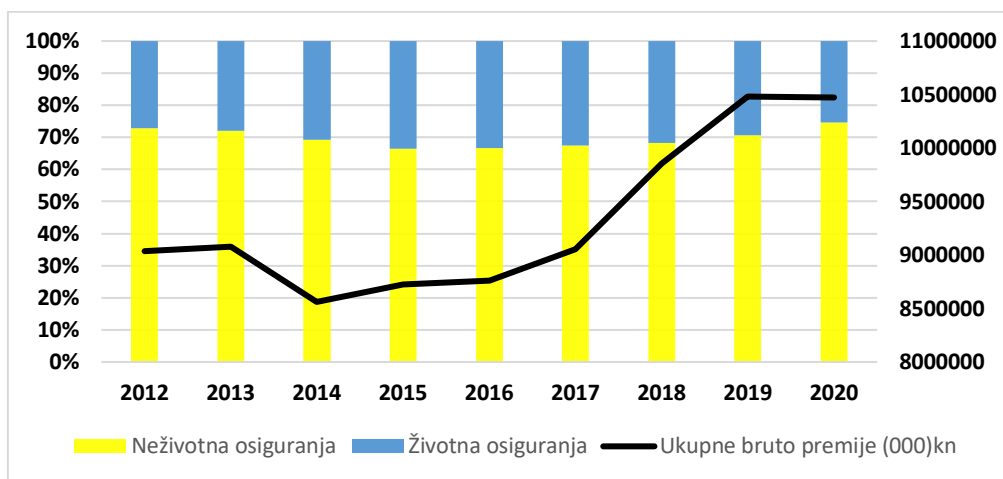
Izdavanja za socijalno osiguranja od strane države općenito imaju negativan utjecaj, jer sama po sebi supstituiraju potrebu za životnim osiguranim. Bitno je istaknuti da socijalni izdaci imaju mnogo različitih pojava oblika koji variraju od države do države, stoga njihov utjecaj nije jednoličan (Moshirian, Nguyen i Wee (2007., str. 641)). **Razvijenost financijskog sektora** pozitivno djeluje jer osiguratelji u takvim okruženjima mogu efikasnije investirati prikupljene premije te u konačnici ostvariti veće prinose za svoje osiguranike. S druge strane jaki financijski sektor može osnažiti povjerenje građana u financijske institucije, odnosno osiguravatelje života (Beck i Webb 2003., str. 62). **Prisutnost inozemnih osiguratelja** može doprinijeti većoj potražnji za životnim osiguranjima zbog povećanja konkurencije između osiguratelja te boljoj promociji osiguranja života. To se prije svega odnosi na tržišta koja imaju

potencijala za daljnji rast potražnje. Suprotno, tržišta koja su zasićena i imaju vrlo visoku potražnju za životnim osiguranjima pozitivni efekti od ulaska stranih osiguratelja mogu izostati (Moshirian, Nguyen i Wee (2007., str. 649)

3.3.2. Opći pokazatelji životnih osiguranja

Jedan od temeljnih pokazatelja zastupljenosti životnih osiguranja je iznos prikupljene bruto premije. Bruto premije označavaju ukupne uplate premija osiguranika za životna ili neživotna. Za komparaciju između zemalja obično se uzima bruto premija po stanovniku ili postotni odnos iznosa bruto premije za životna ili neživotna osiguranja.

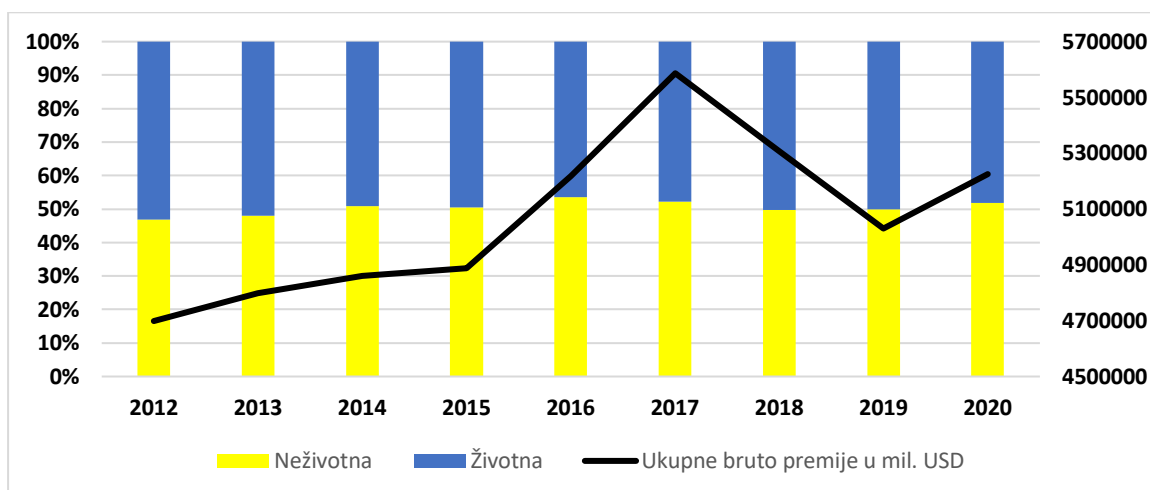
Grafikon 5. Bruto premije osiguranja u Hrvatskoj



Izvor: Hrvatski ured za osiguranje, Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj (2020)., str. 20, preuzeto s https://huo.hr/upload_data/site_files/godisnje_izvjesce_2020.pdf, obrada autor

Neživotna osigurana čine glavninu prikupljenih bruto premija u Hrvatskoj. Zastupljenost životnih osiguranja u ukupnoj bruto premiji od 2012. godine počinje lagano rasti, 2015. godine dostiže vrhunac u iznosu 34% ukupnih bruto premije. Nakon vrhunca, slijede dvije godine stagnacije te nakon toga počinje razdoblje pada životnih osiguranja. 2020. godine udio životnih osiguranja iznosio je oko 25%, što je pad za 13.7% u odnosu na godinu prije. Kada usporedimo s ukupnim bruto premijama, koje su te godine stagnirale, možemo zaključiti da je Covid-19 kriza izuzetno negativno djelovala na životna osiguranja. Za razliku od neživotnih, koja su te godine rasla za čak 5,6%. Ukupne bruto premije porasle su gotovo 16%, za cijelo promatrano razdoblje.

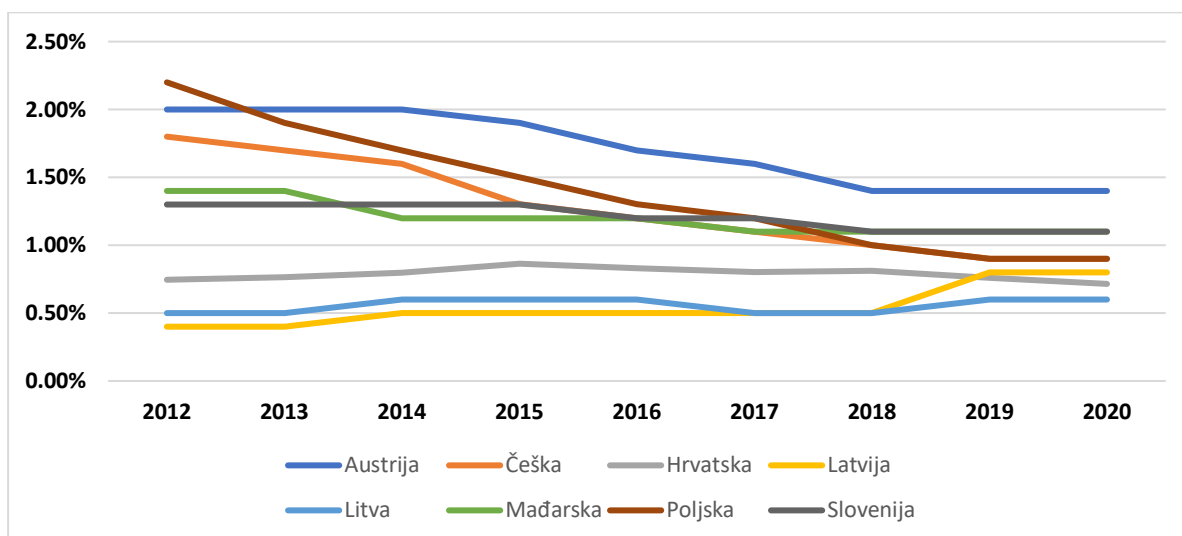
Grafikon 6. Bruto premije osiguranja u Zemljama OECD-a



Izvor: OECD (2021)., OECD Insurance Statistics 2021., str. 17-18, obrada autor.

Za usporedbu, na grafikonu 6 imamo odnos bruto premija životnog i neživotnog osiguranja za zemlje OECD-a. Vidljiva je znatno jača zastupljenost osiguranja života, prosječno oko 50% zaračunatih bruto premija je od životnih osiguranja. Prema tome, može se zaključiti da Hrvatska višestruko zaostaje za prosjekom OECD-a u pogledu zastupljenosti osiguranja života. U promatranom razdoblju, ukupne bruto premije rasle su za 11.2% što je nešto niže u usporedbi s Hrvatskom. Zanimljivo je istaknuti kako Covid-19 kriza nije negativno utjecala na osigurateljni sektor, kada gledamo prosjek članica OECD-a.

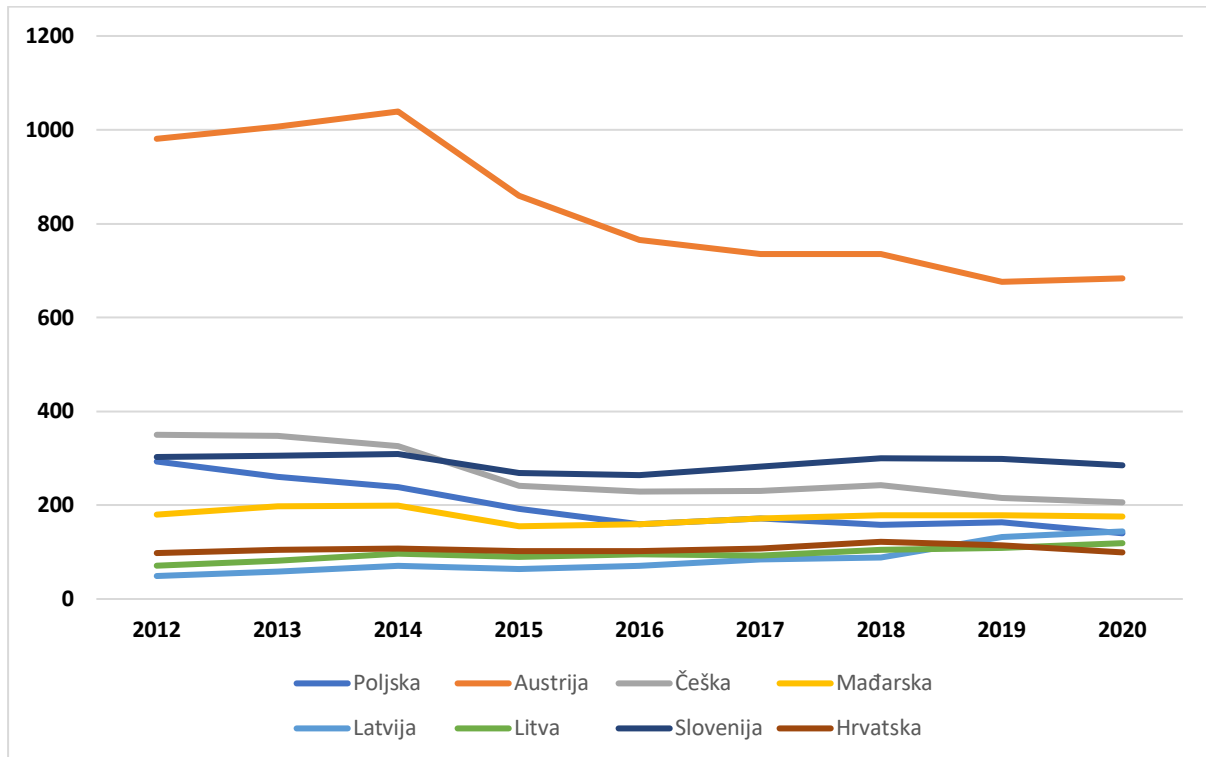
Grafikon 7. Stope penetracije životnih osiguranja



Izvor: OECD (2021)., Insurance Statistics 2020., str. 26, Hrvatski ured za osiguranje (2021)., Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj 2020., str. 20, preuzeto 1. travnja 2022. s https://huo.hr/upload_data/site_files/godisnje_izvjesce_2020.pdf, obrada autor

Stopa penetracije je još jedan od pokazatelja razvijenosti osigurateljnog sektora. Računa se kao udio premije u BDP-u (Beck i Webb str. 53). Na grafikonu 7 vidimo da penetracija životnih osiguranja od 2012. godine opada u većini izabranih zemalja. Najveći pad penetracije imale su Poljska (-1.3%), Češka (-0.9%) i Austrija (-0.6%). U Hrvatskoj, stopa penetracije je gotovo ista kao i 2012. godine. Interesantan je nagli rast životnih osiguranja u Latviji. Od početka razdoblja, udio životnih osiguranja u BDP-u uspjeli su povećati su za 100%, s 0.4% na 0.8% te su prestigli Hrvatsku i Litvu prema ovome pokazatelju.

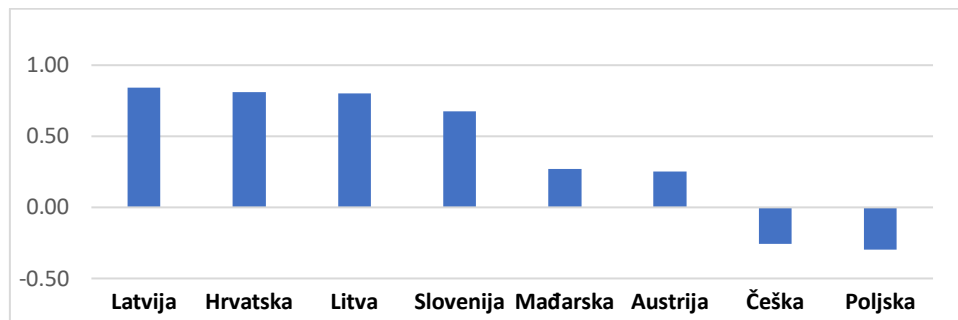
Grafikon 8. *Gustoća životnih osiguranja u USD*



Izvor: OECD (2021)., Insurance Statistics 2020., Hrvatski ured za osiguranje (2021.)., Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj u 2020., str. 20, preuzeto preuzeto 1. travnja 2022. s https://huo.hr/upload_data/site_files/godisnje_izvjesce_2020.pdf, obrada autor

Grafikon 8 prikazuje gustoću životnih osiguranja, odnosno premiju po glavi stanovnika u USD. Ova mjera označava koliko stanovnici neke zemlje prosječno troše na životna osiguranja. Problem pokazatelja je što ovisi o dohotku, pa samim time bogatije zemlje imaju veću premiju po stanovniku (Beck i Webb 2003., str. 54). Prema tome, logično je da Austrija ima daleko najveću gustoću o promatranome skupu zemalja. Dohodovni utjecaj na životna osiguranja najbolje se vidi na primjeru Litve, Latvije i Slovenije. Njihov rast BDP-a izrazito je doprinio većem izdvajanju za životna osiguranja. Nažalost, Hrvatska je 2020. godine na začelju po gustoći životnih osiguranja. Dio toga svakako se može prepisati dugotrajnoj recesiji te nakon nje skromnim stopama rasta.

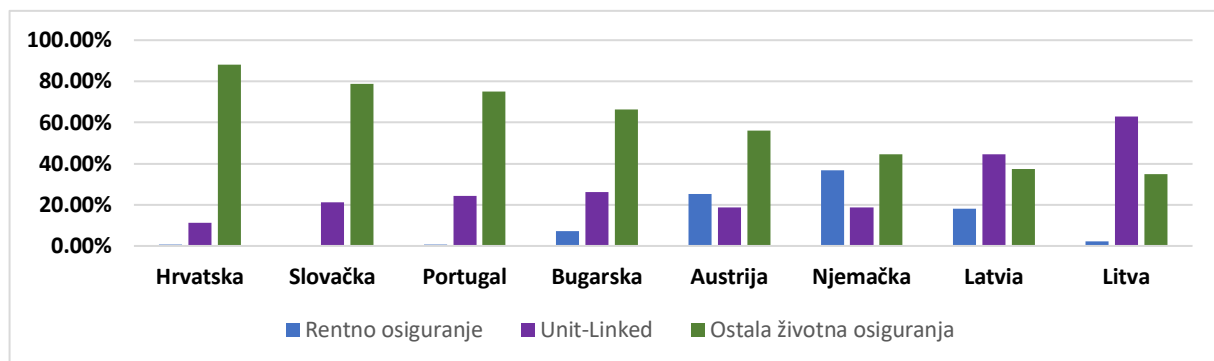
Grafikon 9. Koeficijenti korelacije gustoće životnih osiguranja i BDP-a po stanovniku



Izvor: OECD (2020)., Insurance Statistics 2019., Hrvatski ured za osiguranje, Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj (2020)., str. 20, preuzeto preuzeto 1. travnja 2022. s https://huo.hr/upload_data/site_files/godisnje_izvjesce_2020.pdf, obrada autor

Na grafikonu 9. vidimo kolika je veza između rasta BDP-a po stanovniku i gustoće životnih osiguranja. Za Hrvatsku, Litvu, Latviju i Sloveniju postoji snažna korelacija između dohotka i gustoće, tako da su zaključci iz prethodnog grafikona ispravni. Vidimo da je efekt dohotka u Austriji i Mađarskoj mnogo slabiji, a u Češkoj i Poljskoj negativan. Možebitan razlog za to je da s protekom vremena neke komponente potražnje za životnim osiguranima slabe, a druge jačaju. Također, pad atraktivnosti životnih osiguranja u usporedbi s ostalim oblicima ulaganja može predstavljati jedan od uzroka.

Grafikon 10. Struktura životnih osiguranja za izabrane zemlje

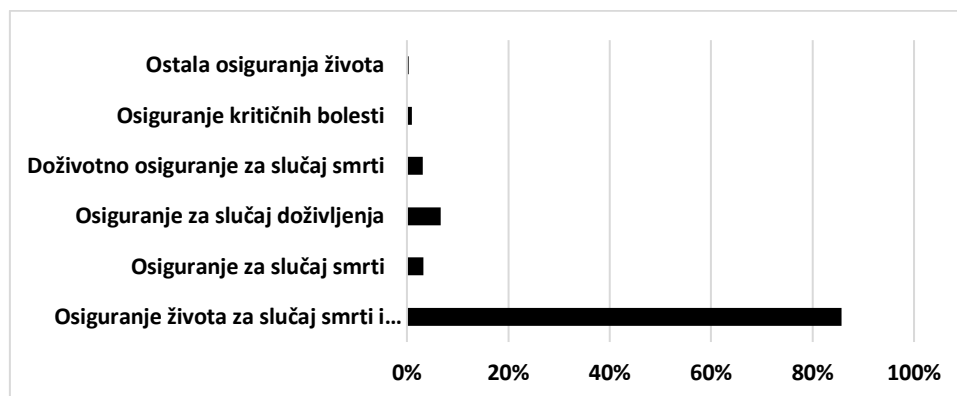


Izvor: OECD.Stat (2019)., Insurance business written in the reporting country: Premiums written by classes of life insurance, Hrvatski ured za osiguranje (2020)., Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj 2019., preuzeto 21. svibnja 2022. s https://huo.hr/upload_data/site_files/godisnje_izvjesce_2019_.pdf

Grafikon 10 prikazuje strukturu životnih osiguranja po izabranim zemljama. Litva i Latvija prednjače u osiguranjima povezanih s fondovima. Njemačka i Austrija imaju najveći udio

rentnih osiguranja, što i nije toliko neobično jer se tamo veliki naglasak stavlja na mirovinske planove. U ostalim zemljama struktura je homogenija, prevladavaju tradicionalna životna osiguranja. Homogenost je najizraženija u Hrvatskoj, gdje tradicionalna osiguranja čine gotovo 88% svih životnih osiguranja. Poražavajući je udio osiguranja povezanih s fondovima koji iznosi približno 11%, za razliku od Slovačke, Portugala i Bugarske gdje njihov udio iznosi preko 20%.

Grafikon 11. *Struktura tradicionalnih životnih osiguranja u Hrvatskoj*



Izvor: Hrvatski ured za osiguranje (2020)., Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj 2019., preuzeto 22. svibnja 2022. s

https://huo.hr/upload_data/site_files/godisnje_izvjesce_2019__.pdf

Prema strukturi osiguranja, osiguranje za slučaj smrti i doživljenja dominira u Hrvatskoj. Njihov udio u tradicionalnim oblicima osiguranja iznosi 86%, a u svim životnim osiguranjima 68.1%. Za ostala osiguranja može se zaključiti da je interes za njih veoma slab. Prema tome, tržište životnih osiguranja u Hrvatskoj praktički sve svodi na dva oblika osiguranja: **Osiguranje za slučaj smrti i doživljenja** (mješovito) i **osiguranja povezanih s fondovima** (*United Linked*).

4. FINANCIJSKA PISMENOST MLADIH

Tema financijske pismenosti u zadnjih nekoliko godina je došla u fokus javnosti i znanstvene zajednice. Poseban naglasak se stavlja opismenjavanju mladih, koji se još nalaze u sustavu obrazovanja.

Pojam financijske pismenosti definira se kao skup koraka u kojima se podiže razina znanja, informiranosti o pojmovima i proizvodima iz domene financija, s konačnim ciljem podizanja svjesnosti o mogućim rizicima i benefitima ulaganja, da bi se donijele optimalne financijske odluke (OECD, 2005., str. 26).

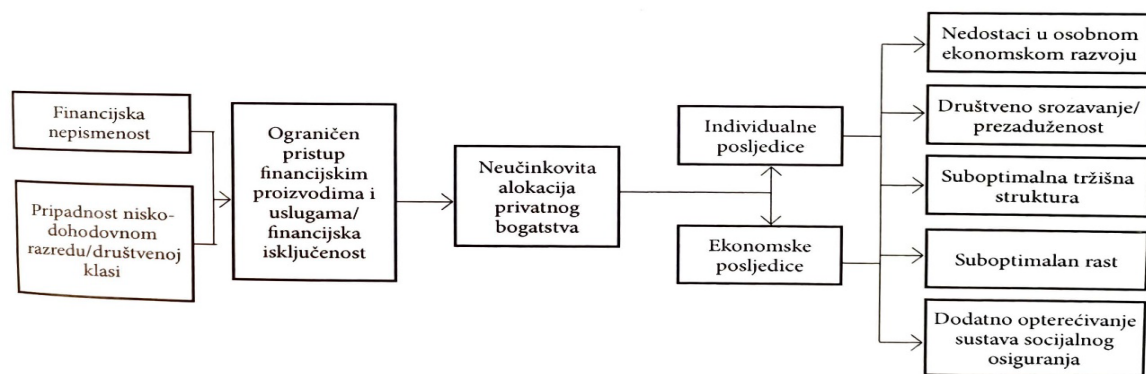
OECD (2008. str. 16-18) definira financijsku pismenost i s aspekta osiguranja, kao proces u kojemu se podiže svjesnost pojedinaca o mogućim rizicima koji mogu zadesiti svaku osobu. Proces se sastoji od upoznavanja s činjenicama, podacima i svim ostalim informacijama što će doprinijeti razumijevanju rizika i kako na njih možemo djelovati pomoću osiguranja.

4.1. Problem financijske pismenosti

Financijsko opismenjavanje je izuzetno važno, pogotovo u današnjim vremenima kada su globalizacija i tehnološki napredak rezultirali pojavom mnogih novih financijskih proizvoda i usluga. Da bi pojedinac mogao kvalitetno upravljati svojim osobnim financijama, on mora imati sva potrebna znanja da bi mogao razumjeti i adekvatno implementirati kako već postojeće tako i za nove proizvode i usluge (OECD, 2005.). Osim tehnološkog razvoja, promjene kulturi i životnim trendovima dodatno naglašavaju potrebu financijske pismenosti. Duži životni vijek, češće promjene radnog mjesta, porast slučajeva razvoda samo su neki od novih trendova koji mogu imati veliki utjecaj na osobne financije. Također, mogućnost brzog i lakog zaduživanja rezultiralo je općenito rastom zaduživanja stoga se naglasak stavlja i na upravljanje dugom kao dio praktične primjene financijskog znanja (Barbić i Lučić, 2008., str. 4). Inovacije u financijskim proizvodima i promjena životnih trendova, najviše će utjecati na mlade. Činjenica je da će se upravo mladi susretati s puno više financijskih proizvoda za razliku od svojih roditelja. Također, morati će temeljitije planirati svoje financije u pogledu štednje, mirovinskih planova i zdravstvenog osiguranja. Da bi uspješno upravljali osobnim financijama u modernom okruženju osim optimalnog financijskog znanja nužno je razviti i potrebne vještine, navike i stavove preko kojih u praksi demonstriramo stečeno znanje (OECD 2014., str. 16-17)

Može se reći da se financijsko opismenjavanje sastoji od financijskog znanja i financijskih vještina. **Financijsko znanje** podrazumijeva teoretski i praktični okvir poznavanja financijskih termina. U suštini, znanje se može sažeti kao informiranost potrošača. Druga sastavnica, **financijske vještine** predstavlja sposobnost primjene stečenih znanja. Osim primjene, uključuje i sve ostalo što je potrebno da bi se neka financijska odluka realizirala (Barbić i Lučić, 2008., str. 2). Primjerice, uzimanje izrazito nepovoljnog kredita znak je nedostatka znanja ili informiranosti (Barbić i Lučić, 2008., str. 2), s druge strane apstiniranje od zaduživanja koje je nastalo kao produkt neutemeljenog straha spada u domenu slabih financijskih vještina.

Slika 6. Rizici financijske nepismenosti



Izvor: Barbić i Lučić (2018.), Financijska pismenost i odgovorna potrošnja u svakodnevnom životu str. 3, Zagreb: Narodne Novine, prema Habshick et al. (2007).

Općenito gledajući, loša financijska pismenost ne samo da šteti osobnim financijama potrošača nego ima negativne implikacije na cijeli ekonomski sustav. Financijska kriza 2008. godine, čiji je *defacto* uzrok prekomjerno zaduživanje stanovništva iznad njihovih mogućnosti (Barbić i Lučić, 2008., str. 3). Dakle, nedovoljna financijska pismenost u kombinaciji sa slabom regulacijom odvele su gotovo cijeli svijet u recesiju

Prema Barbić i Lučić (2018., str. 5) pet najvažnijih benefita koje financijsko opismenjavanje donosi pojedincu su:

1. Bolje planiranje i ostvarivanje financijskih ciljeva

Da bi se planirani ciljevi i ostvarili važno je kreirati vlastiti financijski proračun.

Preko proračuna možemo dobiti na uvid sve troškove koje imamo. Troškovi koji nisu prijeko potrebni trebali bi se eliminirati te na taj način generirati štednju koja bi poslužila za ostvarenje ciljeva, povećanje sigurnosti i bogatstva kućanstva

2. Povećanje svijesti o razini potrošnje i donošenje informiranih odluka o potrošnji

Osoba putem proračuna može dobiti na uvid na kojim stavkama proračuna troši previše. Smanjivanjem pretjerane potrošnje na jednoj stavki proračuna daje mogućnost za veću štednju ili za veću potrošnju u drugim stavkama proračuna.

3. Odgovorno korištenje financijskim proizvodima i uslugama

Inovacije u svijetu financija zahtijevaju veću educiranost samih potrošača.

Nepoznavanje i nerazumijevanje takvih proizvoda može dovesti do ozbiljnih dugoročnih financijskih posljedica za cijelu obitelj. Također, financijske prijevare su čest slučaj kod slabo educiranih osoba, stoga je vrlo bitno da osoba raspolaže s dovoljno informacija o proizvodima, rizicima i svjesnost o podmirivanju obveza koje odabrani financijski proizvod traži.

4. Bolje planiranje budućnosti

Dugoročno planiranje iziskuje znanja i vještine koje pojedinac mora primijeniti.

Posebno se to odnosi na planiranje starosti. Demografsko-ekonomski problemi utječu na stabilnost domaćeg mirovinskog sustava. Posljedica toga je da se osobe sami moraju početi brinuti za svoju mirovinski budućnost. Neki oblik dodatne mirovinske štednje ili ulaganja biti će neminovan kako bi se osigurala dostojanstvena starost.

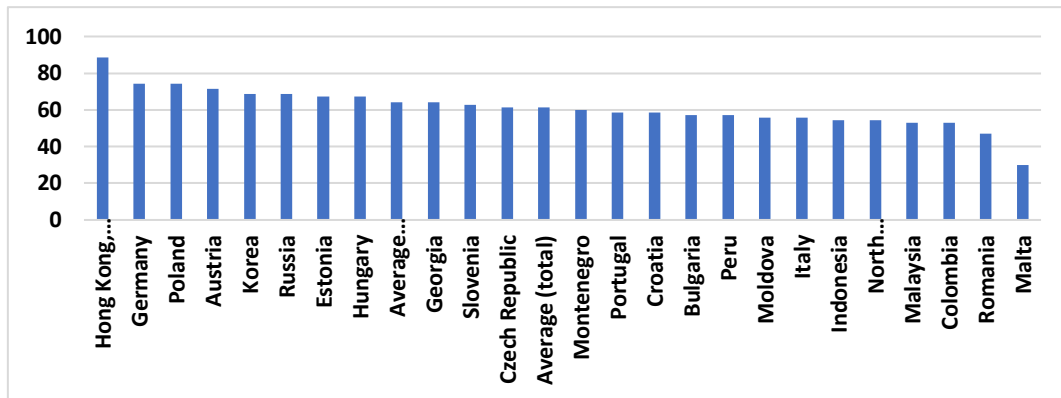
5. Izbjegavanje prezaduženosti, siromaštva te financijske i socijalne isključenosti

Slučaj švicarskog franka jedan je od primjera kako su se osobe našle u problemu prezaduženosti zbog nedostatne informiranosti o kreditnim uvjetima i rizicima koji iz toga proizlaze. Financijska pismenost prevenira takve situacije, na način da eliminira niz čimbenika koji u većini slučajeva dovode do prezaduženosti i siromaštva.

4.1.1. Istraživanja financijske pismenosti

OECD se aktivno bavi istraživanjem razine financijske pismenosti. Najrecentnije istraživanje iz 2020. godine obuhvaća 26 država, od toga 12 članica OECD-a. Ocjena se sastoji od tri skupine pitanja iz područja osobnih financija, a to su: znanje, ponašanje i stavovi.

Grafikon 12. *Indeksi financijskog znanja za populaciju 18-29*



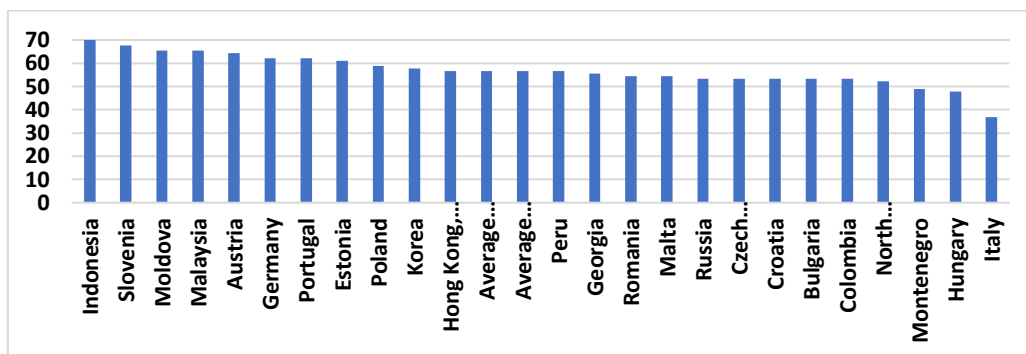
*7 bodova=100, maksimalan broj bodova za financijsko znanje iznosi 7

Izvor OECD (2020)., OECD/INFE 2020 International: Survey of Adult Financial Literacy, str. 70, obrada autor

Grafikon 12. predstavlja indekse financijskog znanja za promatrane zemlje. Financijsko znanje procjenjuje koliko je pojedinac upoznat s osnovnim financijskim principima i njegovu sposobnost primjene matematičkih vještina s aspekta financija. Adekvatnim znanjem osoba može međusobno uspoređivati financijske proizvode te donositi optimalne financijske odluke. (OECD/INFE 2020., str. 19).

Prosjeak zemalja članica OECD-a iznosi 64% maksimalne moguće ocjene, dok je ukupan prosjeak svih zemalja nešto niži te iznose 61%. Uvjerljivo najveće znanje pokazali su mladi Hong Konga 89%, a najslabije rezultat postigli su mladi Malte, samo 30%. Rezultat znanja za Hrvatsku iznosi 59%, što je za 6% niže od prosjeka članica OECD-a. Takav rezultat sugerira da postoji još dosta prostora za podizanje financijskog znanja.

Grafikon 13. *Indeksi financijskog ponašanja u populaciji 18-29*



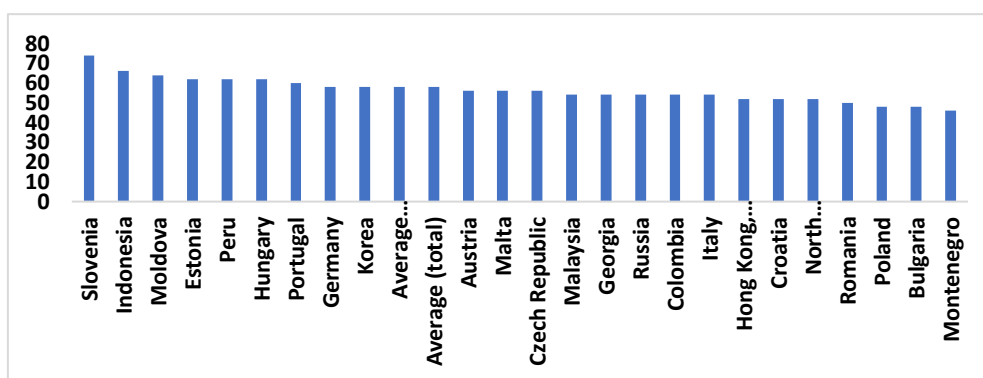
*9 bodova=100, maksimalan broj bodova za financijsko ponašanje iznosi 9

Izvor OECD (2020)., OECD/INFE 2020 International: Survey of Adult Financial Literacy, str. 70, obrada autor

Grafikon 13 pokazuje indekse ocjena istraživanja za financijsko ponašanje. Financijsko ponašanje promatra se u tri dijela. Prvi dio odnosi se na štednju i dugoročno planiranje. Drugi, ispituje koliko se osobe informiraju o proizvodima prije same kupnje. Treći dio istražuje koliko osobe prate svoje financije i plaćaju li na vrijeme vlastite račune. (OECD/INFE 2020., str. 24).

Generalno, rezultati su lošiji u usporedbi s rezultatima znanja. Ukupni prosjek za sve zemlje iznosi 57% maksimalnih bodova. Najbolje financijsko ponašanje su pokazali mladi Indonezije 70%, a najlošije mladi Italije 37%. Hrvatska je ostvarila 53% bodova. Mladi u Hrvatskoj nešto lošije stoje u poretku zemalja po financijskom ponašanju u usporedbi s rezultatima znanja.

Grafikon 14. *Indeksi financijskih stavova u populaciji 18-29*



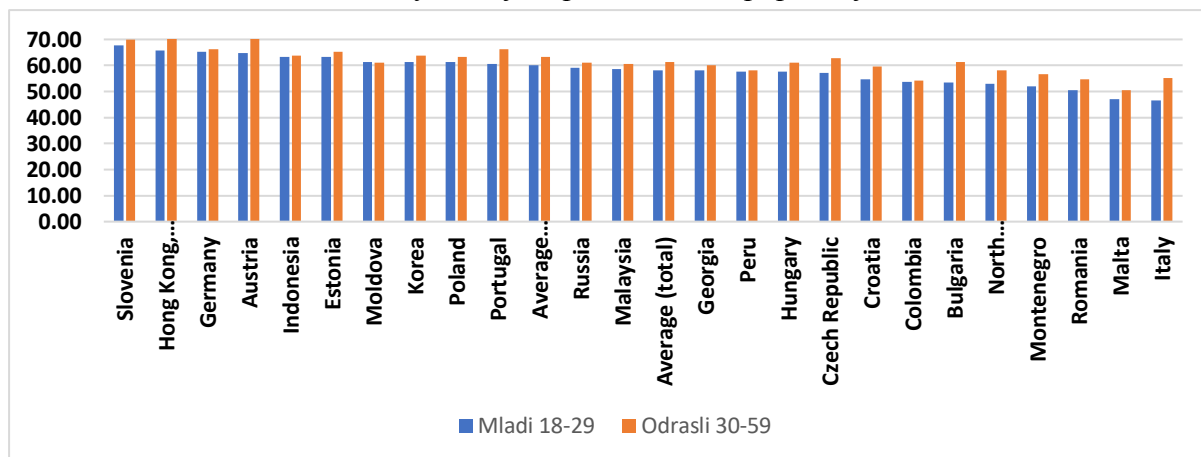
*5 bodova=100, maksimalan broj bodova za financijsko ponašanje iznosi 5

Izvor OECD (2020)., OECD/INFE 2020 International: Survey of Adult Financial Literacy, str. 70, obrada autor

Na Grafikonu 14 nalaze indeksi financijskih stavova. Financijski stavovi definiraju se kao kombinacija svjesnosti, znanja, stavova i ponašanja koji su ključni da bi pojedinac donio pravilnu financijsku odluku. Iako osoba raspolaže s dovoljno financijskog znanja i sposobnosti, stav je ključan u donošenju odluka (OECD/INFE 2020., str. 27).

Prosjek ocjena za sve zemlje iznosi 58%, najbolje rezultate stavova ima Slovenija 74%. U Hrvatskoj je rezultat stavova 52% što nas svrstava među loše zemlje prema ovome parametru.

Grafikon 15. *Indeksi financijske pismenosti za populaciju 18-29 i 30-59*



21 bod=100, maksimalan broj bodova za financijsku pismenost iznosi 21
 Izvor OECD (2020)., OECD/INFE 2020 International: Survey of Adult Financial Literacy,
 str. 70, obrada autor

Grafikon 14 prikazuje ukupne rezultate financijske pismenost za mlade i odrasle. Prosjek zemalja za financijsku pismenost mladih iznosi 58%. Najpismeniju mladu populaciju ima Slovenija 68%, zatim slijedi Hong Kong 66% i Njemačka 65%. Najlošije rezultate pismenosti mladih imaju Italija i Malta, jedino te dvije zemlje su zabilježile rezultat ispod 50% mogućih bodova. Hrvatska je s rezultatom 54% spada u jednu četvrtinu zemalja s najgorom financijskom pismenosti.

Kada usporedimo s istim istraživanjem iz 2015. godine u Hrvatska je poboljšala rezultat, gledajući sve dobne skupine s 56% na 59% mogućih bodova (HNB 2020.). Iako postoji određeni napredak u financijskom opismenjavanu bitno je naglasiti da smo ispod prosjeka anketiranih članica OECD-a u istraživanju.

Uspoređujući rezultate mladih i odraslih vidimo da su odrasli financijski bolje pismeni. Istraživanje je pokazalo da mladi imaju lošije rezultate za sve tri sastavnice financijske pismenosti u gotovo svim zemljama u kojima je istraživanje provedeno. Zaključak ukazuje na problematiku financijske pismenosti prije svega mlade populacije, koja predstavlja jednu od ranjivih skupina (OECD 2020. str. 57).

Većina istraživanja financijske pismenosti ispituju osnovne čimbenike poznavanja financija. Teme iz domene osobnih ulaganja kao što su: nekretnine, vrijednosni papiri pa i životna osiguranja često ostaju zanemarena. Kada bi se istražio i taj dio znanja za pretpostaviti je da bi rezultati bili lošiji. Izostavljanje iz istraživanja posljedično može dovesti do izostavljanja i u programima i politikama edukacije te dovesti do nepotpunog ili parcijalnog financijskog obrazovanja što svakako nije nikome u interesu.

4.2. Trendovi u financijskoj edukaciji

Europska komisija je još 2007. godine objavila osam načela za osiguravanje adekvatnog financijskog obrazovanja. Prije svega, financijsko obrazovanje mora biti dostupno svim dobnim skupinama. Sadržaj programa opismenjavanja trebao bi uzeti u obzir znanstvena istraživanja, da bi bio u skladu s karakterističnim potrebama građana za svaku članicu Europske unije. Komisija savjetuje da se s provedbom programa krene od najranije dobi. Prije početka, potrebno je osvijestiti da osobe ne raspolažu s dovoljno znanja o financijskim rizicima te na taj način stvoriti potrebu za educiranjem. Proces mora biti proveden na nepristran, transparentan i pravičan način. Svi koji sudjeluju u provođenju program moraju biti kvalitetno obučeni, potrebno je i osigurati dovoljno sredstava da bi se cjelokupan program mogao realizirati. Bitno je uskladiti međusobni rad svih dionika koji su sastavni dio programa, imati primjenu dobre prakse, redovito analizirati i ažurirati provedbu financijskog obrazovanja (Europska komisija, 2007.).

Nacionalni strateški okvir

Vlada Republike Hrvatske kao odgovor na problematiku financijske pismenosti 2015. godine usvojila je prvi Nacionalni strateški okvir od 2015. do 2020. Definirana misija strateškog okvira je „bolje upravljanje financijskim resursima“, odnosno razvoj financijskog obrazovanja koje će rezultirati boljem upravljanju financijskim resursima. To obuhvaća bolje planiranje i praćenje osobnih financija, ispravan odabir financijskih proizvoda i usluga, odgovorno zaduživanje i sl.

Temelj financijskog obrazovanja Nacionalnog Strateškog okvira proizlazi iz dva stupa. Prvi stup se odnosi na formalno (redovito) obrazovanje, koji je pod ingerencijom Ministarstva Obrazovanja u suradnji s Agencijom za odgoj i obrazovanje. Drugi, uključuje sve oblike neformalnog obrazovanja. Neformalni dio obrazovanja mogu provoditi i druge institucije koje nisu primarno iz domene odgoja i obrazovanja kao što su; udruge, strukovna udruženja, nevladine udruge, financijske institucije itd. Neformalnim obrazovanjem se obuhvaćaju osobe koje su završile svoje formalno obrazovanje, ali i sve one koje su još u procesu obrazovanja. Nakon isteka postojećeg strateškog okvira, Vlada je usvojila novi, za razdoblje od 2021. do 2026. godine (Narodne novine, 2021.).

Aktivnosti financijskog opismenjavanja koje su proveli članovi operativne grupe od 2015. do 2020. godine.

Ministarstvo financija 2017. godine pokrenulo je Twinning light projekt naziva „Razvoj financijske pismenosti s ciljem podizanja razine financijske pismenosti u Republici Hrvatskoj. Cilj projekta je razvoj programa financijske pismenosti, na način da se ojačaju sposobnosti Sektora za financijski sustav, unaprijedi suradnja sa svim dionicima koji su uključeni u razvoj financijske pismenosti u Hrvatskoj te razvojem javnih kampanja čiji je zadatak podići svijet o važnosti financijskog opismenjavanja (Ministarstvo financija, 2016.).

Ministarstvo znanosti i obrazovanja u kurikulum međupredmetne teme poduzetništvo, uvrstilo je i pojmove koje se odnose na ekonomsku i financijsku pismenost.

Agencija za odgoj i obrazovanje redovito održava obavezna stručna predavanja za učitelje, nastavnike i stručne suradnike

Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja izradilo je portal za potrošače koji pokriva teme vezane za zaštitu potrošača.

Hrvatska narodna banka organizirala je debatu na temu novca, uvođenja eura i potrebe prolaska testa financijske pismenosti prije zaduživanja.

Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga godinama surađuje s obrazovnim institucijama organizirajući debate, predavanja i izrađujući edukativne materijale. (Narodne Novine, 2021.). Njihova web stranica „novac za sutra“ pokriva širok spektar tema vezanih za tematiku osobnih financija (Novac za sutra, 2022.). Također, pokrenuli su inovativnu kampanju naziva KPN ili „Komplicirani Proizvodi za Neinformirane“. Glavni zadatak kampanje je osvijestiti zajednicu o sve većoj incidenciji internetskih ponuda koje „obećavaju brzu zaradu“, a najčešće rezultiraju prijevarama (Hanfa, 2022.). Valja istaknuti i njihov Youtube kanal na kojemu se nalazi mnogo kvalitetnih video materijala namijenjenih edukaciji stanovništva.

Ekonomski fakultet u Zagrebu dr.sc. Dajana Barbić i dr.sc. Andrea Lučić autorice su jedne od prvih knjiga u Hrvatskoj iz područja financijske pismenosti. Knjiga je izdana krajem 2018. godine (Narodne novine, 2021.).

Hrvatska gospodarska komora je organizator edukativnog programa „Više znamo, bolje razumijemo“ namijenjenih učenicima srednjih škola. Program se sastoji od korisnih predavanja koja govore o: važnosti financijske pismenosti, bankarstvu i osobnim financijama, mirovinskim fondovima, osiguranjima, tržištima kapitala, investicijskim i mirovinskim fondovima (HGK, 2020.).

Hrvatski ured za osiguranje osmislio je društvenu igru za mlade od 12 godina s ciljem podizanja svijesti o važnostima osiguranja i mirovinske štednje. Ured je izdao i edukativnu brošuru „Čemu zapravo služi osiguranje“, edukativni video materijal „Pet ključnih vrsta

osiguranja“ i prilagođeni video Insurance Europe „Pomažemo spavati noću“ (Narodne novine, 2021.)

Hrvatska udruga banaka organizirala je financijski kviz za djecu od 13 do 15 godina. Dvoje učenika koji su postigli najbolje rezultate sudjelovali su na završnom natjecanju u Bruxellesu.

Hrvatska udruga poslodavaca organizirala je 2018. i 2019. na godišnjoj razini natječaj za srednje škole. Nagrađene su najbolje poduzetničke ideje timova učenika i nastavnika srednjih škola Republike Hrvatske. Cilj natječaja bio je snažnije potaknuti poduzetnički duh kod učenika i razviti u njima kreativnost i razmišljanje o razvoju vlastitih poslovnih projekata.

Udruga društava za upravljanje mirovinskim fondovima i mirovinskih osiguravajućih društava u suradnji partnerima provelo je „Malu akademiju financija“ natjecanje za učenike od petog do osmog razreda (Narodne novine, 2021.).

Zagrebačka Burza može se pohvaliti s brojim projektima koje su ostvarili posljednjih nekoliko godina. Osnove tržišta kapitala je jedan od edukativnih programa podizanja znanja o financijskim tržištima, ulaganjima, financijskoj imovini itd. Predstavnici Zagrebačke burze izveli su brojne internetske prezentacije kojima su educirali o burzovnom poslovanju (Narodne novine, 2021.). Važno je istaknuti i igru „Virtualna burza“ namijenjenu učenicima i studentima. Igra je koncipirana da svi koji sudjeluju imaju na raspolaganju 40.000 virtualnih kuna koje samostalno ulažu u dionice. (Zagrebačka Burza, 2009.).

Savez samostalnih sindikata napravio je materijale za informiranje osoba koji prvi put dolaze na tržište rada

Institut za financijsko obrazovanje (Štedopis) uz podršku Ministarstva obrazovanja, izradili su udžbenik o osobnim financijama za srednje škole.

Hrvatski institut za financijsku edukaciju lansirao je portal hife.hr koji na jednostavan način daje informacije o financijskim proizvodima, uslugama i pravima potrošača na jednom mjestu (Narodne novine, 2021.).

Prema Balen (2017., str. 25) problem financijskog opismenjavanja u Hrvatskoj je u nedostatku sustavnosti i kontinuiranosti te u ravnomjernosti i nepristranosti. U obrazovnom procesu mladi se rijetko susreću s financijskim pojmovima. Do istog zaključka došli su i Anđelinović et al. (2016., str. 15). Trenutno, jedini način edukacije je fakultativnog oblika te ovisi isključivo o želji mladih za sudjelovanjem. Takav koncept financijskog opismenjavanja je izrazito ne efikasan jer zahvaća veoma malo broj ljudi. Dobar primjer za to su portali štedopis.hr, novaczasutra.hr i Youtube kanal Hanfe, koji odišu kvalitetnim sadržajem, ali

posjećenost ima je izrazito mala. Prema Similarweb-u, oba portala bilježe manje od 5000 pregleda mjesečno, a Hanfini video materijali tek nekoliko stotina pregleda od objavljivanja. Takva posjećenost je definitivno premala da bi postigao ikakav efekt financijskog opismenjavanja. Iako bi za izvođenje relevantnog znanstvenog zaključka o učinkovitosti takvih neformalnih programa trebalo pobliže analizirati, no ovakvi rezultati posjećenosti su u najmanju ruku indikativni.

5. INFORIMARNOST STUDENATA SVEUČILIŠTA U ZAGREBU O ŽIVOTNIM OSIGURANJIMA

5.1. Opis istraživanja

Zadatak empirijskoga istraživanja je odrediti koliko su studenti Sveučilišta u Zagrebu upoznati s životnim osiguranjima. Životna osiguranja u Hrvatskoj su znatno manje zastupljena u odnosu na ostale zemlje Europske unije. Činjenica je na dosada nisu provedena istraživanja informiranosti u domeni životnih osiguranja.

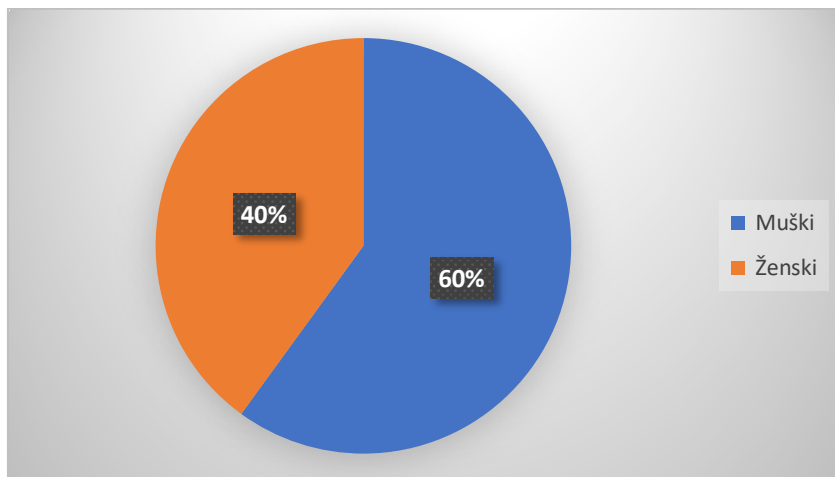
Ispitivanje se provodilo anketnim upitnikom metodom namjernog uzorka na principu kvota. Ukupan broj ispitanika je proporcionalan težinskom prosjeku za svaki fakultet koji čini sastavnicu sveučilišta. Istraživanje uključuje 28 od 33 fakulteta na sveučilištu. Studenti umjetničkih područja nisu uključeni u istraživanje zbog nereprezentativnog uzorka. Ekonomski fakultet se u ovome istraživanju promatra zasebno te je izdvojen iz društvenih znanosti, radi relevantnijeg prikaza i tumačenja podataka. Anketno ispitivanje trajalo je od 13. svibnja 2022. do 7. lipnja 2022. Ispitanicima se pristupalo preko društvenih mreža; Whatsapp, Facebook i Instagram te putem e-maila.

5.2. Rezultati i cilj rada

Cilj rada je prije svega odrediti je li nedostatak znanja potencijalni uzrok neatraktivnosti životnih osiguranja. Rezultati rada mogu poslužiti osigurateljima, državi i svim ostalim dionicima u poduzimanju daljnjih akcija kako bi se u budućnosti povećala potražnja u Hrvatskoj za ovakvim oblikom osobnog ulaganja. Također, predmet istraživanja je uskoj vezi s financijskom pismenošću, stoga rezultati mogu biti korišteni za evaluaciju postojećih ili u kreiranju novih programa financijske edukacije.

Rezultati istraživanja

Grafikon 16. *Spolna struktura ispitanika*

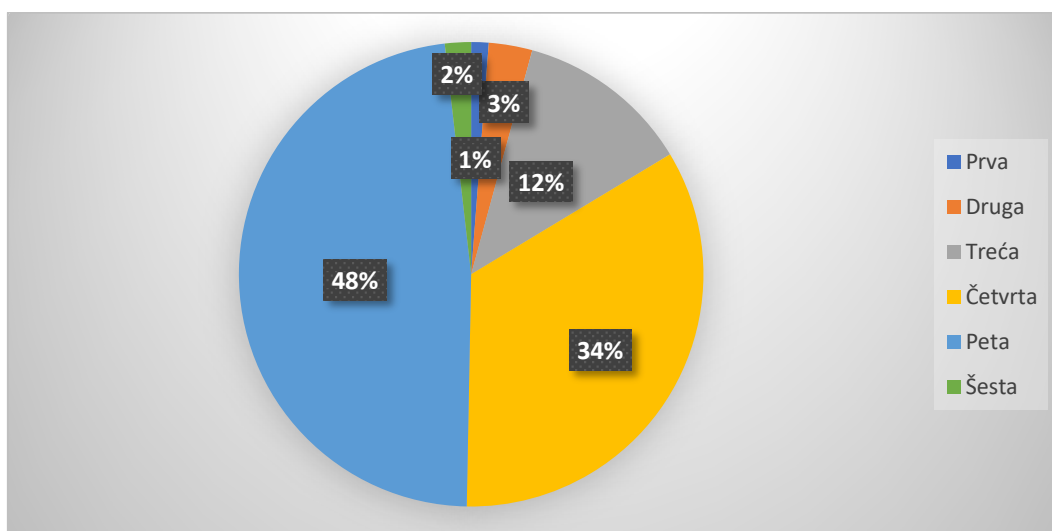


Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Ukupan broj anketiranih iznosi 186, a reprezentativni uzorak čine 165 studenata.

Prema spolu, 99 je osoba muškog, a 66 ispitanika ženskog spola.

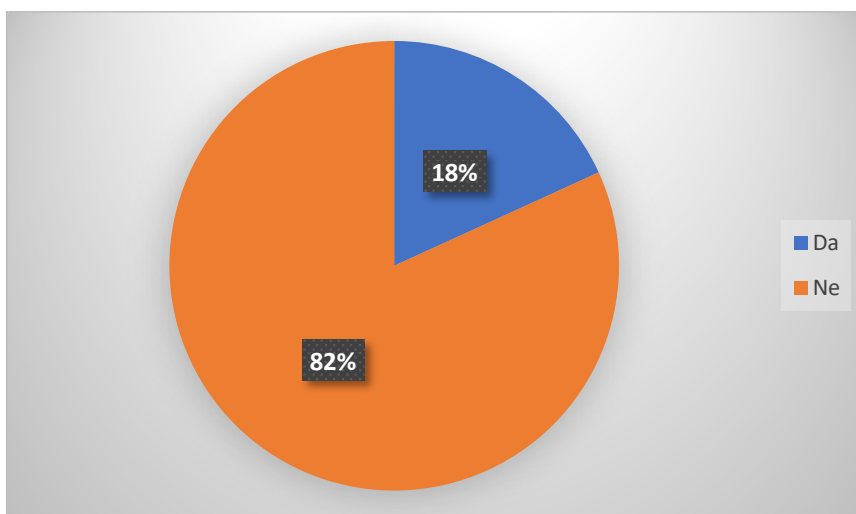
Grafikon 17. *Struktura ispitanika prema godini studija*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Petu godinu studija pohađa 48%, četvrtu godinu 34%, treću godinu 12%, a ukupno 6% ispitanika pohađa prvu, drugu i šestu godinu. Većina ispitanika se trenutno nalazi u završnim godinama studiranja,

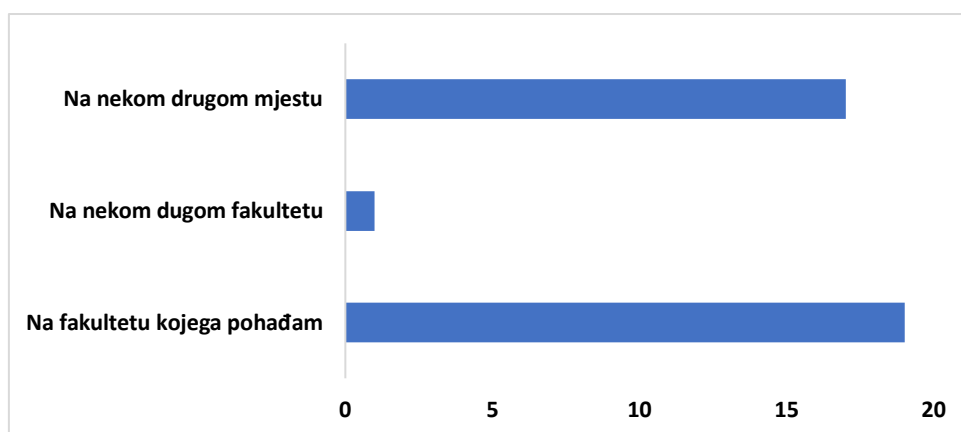
Grafikon 18. *Fakultativno prisustvo na predavanju/radionici s temom financijske pismenosti*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Od 165 anketiranih, 135 nije fakultativno prisustvovalo na niti jednome predavanju ili radionici s tematikom financijske pismenosti ili osobnih financija. Samo 30 ispitanika odgovorilo je potvrdno na ovo pitanje s napomenom da je većina njih s Ekonomskog fakulteta. Razlog za ovakav rezultat zasigurno se nalazi što se edukacije toga tipa održavaju rijetko na fakultetima uz naravno iznimku Ekonomskog fakulteta. Dakle, potvrđuje se teza da trenutne mjere financijskog opismenjavanja, koje su sporadične i nesustavne, imaju veoma mali efekt ili domet u financijskom opismenjavanju promatrane skupine.

Grafikon 19. *Na kojem mjestu se predavanje/radionica održalo*

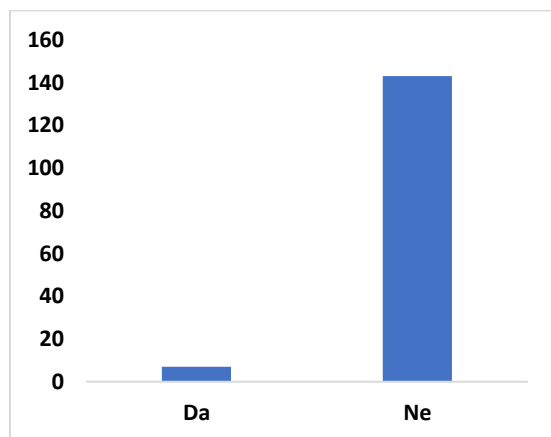


Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Od 30 studenata, 19 ih je financijsku edukaciju je imalo organizirano na fakultetu kojeg pohađaju, jedan ispitanik na drugom fakultetu, a njih 10 na nekom drugom mjestu. Sedam

studenata koji su imali edukaciju na matičnom fakultetu dodatno su pohađali i na drugom fakultetu što sugerira da su imali izrazitu zainteresiranost za dodatnom edukacijom.

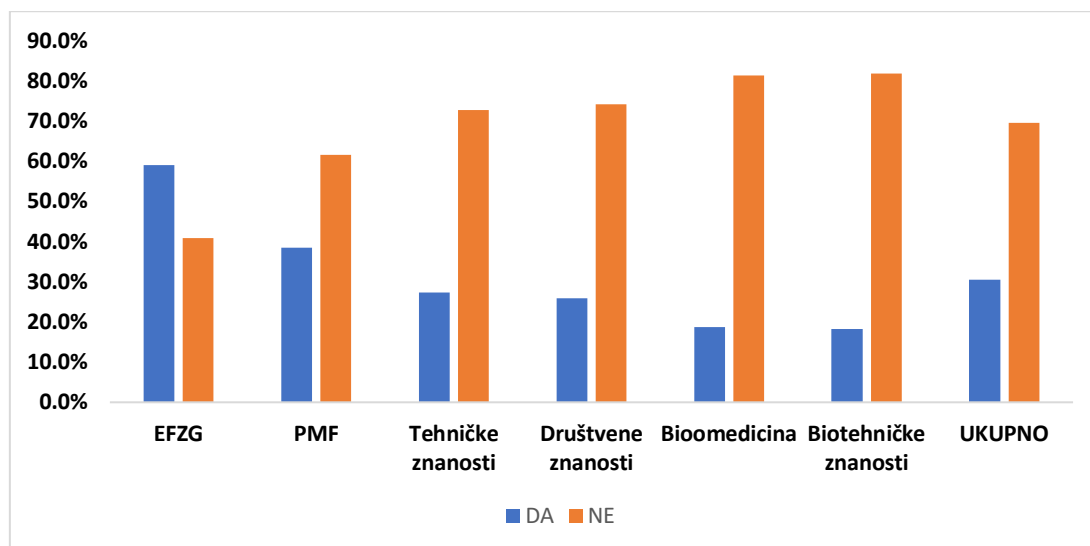
Grafikon 20. *Studenti koji imaju ugovorenu policu životnog osiguranja*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Samo 7 anketiranih ispitanika izjavilo je da ima ugovorenu jednu od polica životnog osiguranja. Iako porazan, ovakav rezultat je u skladu s pretpostavkama istraživanja. Od ugovorenih polica životnih osiguranja pet anketirana studenta imaju mješovito životno osiguranje, četiri osiguranje povezano s fondovima.

Grafikon 21. *Planiraju li studenti u budućnosti kupiti jednu od polica životnog osiguranja*

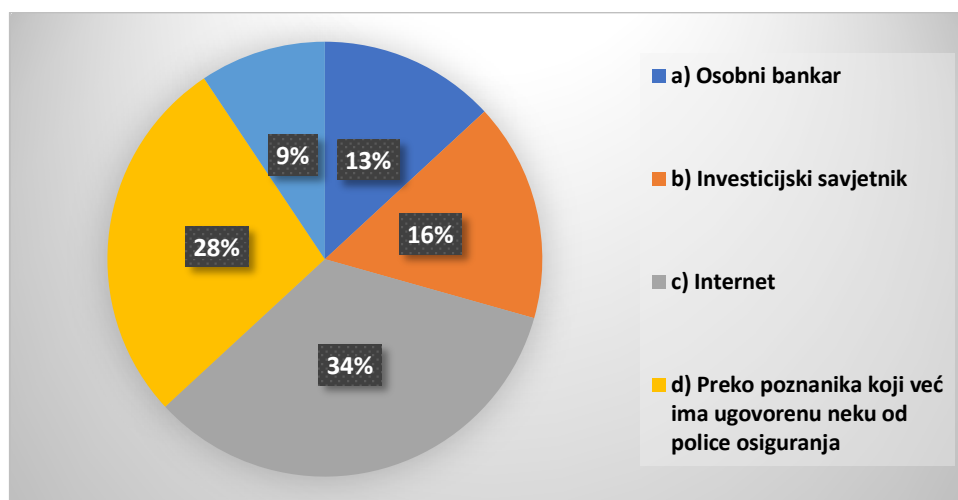


Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Više od 69% anketiranih studenata izjavilo je da ne razmišlja o kupnji police životnog osiguranja u budućnosti. Samo su studenti ekonomije u većini su izjavili (60%) da im je plan kupiti policu u budućnosti. Ovo pitanje nam govori kolika je popularnost životnih osiguranja među

promatranom skupinom te nam daje određeni uvid kako bi se mogla kretati potražnja za životnim osiguranjima u nekoj budućnosti. Kada gledamo sastavnice, utvrđeno je da postoji statistička razlika u odgovorima, dakle pohađanje određenog fakulteta tj. sastavnice može utjecati na odgovor na ovo pitanje (Vidi Prilog 2.)

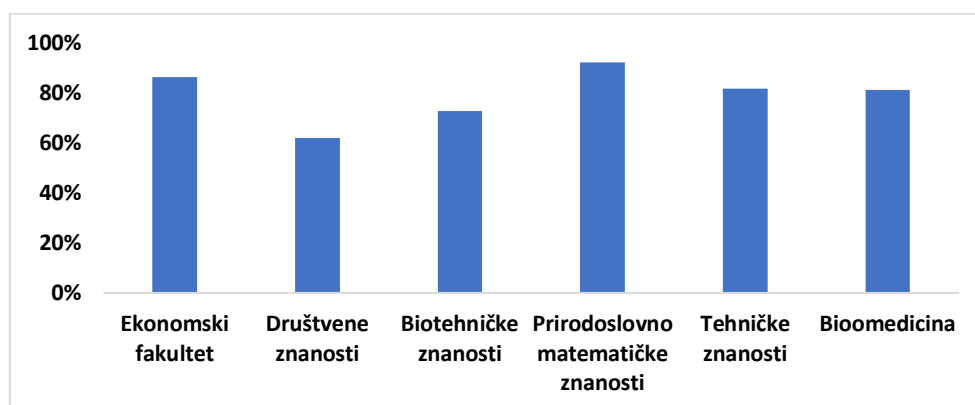
Grafikon 22. *Preferencije kanala za informiranje o životnim osiguranjima*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Najpopularniji kanal koji bi studenti koristili za informiranje o životnim osiguranjima je Internet 34%, zatim slijedi „preko poznanika koji već ima ugovorenu policu životnog osiguranja“ 28%, „investicijski savjetnik“ 16%, „osobni bankar“ 13% i „zastupnik u prodaji osiguranja“ 9%. Zanimljivo je da ispitanici više vjeruju sebi i svojim poznanicima nego kvalificiranim osobama u financijskom sektoru. Moguće uzroke i razine nepovjerenja zasigurno bi trebalo dodatno istražiti.

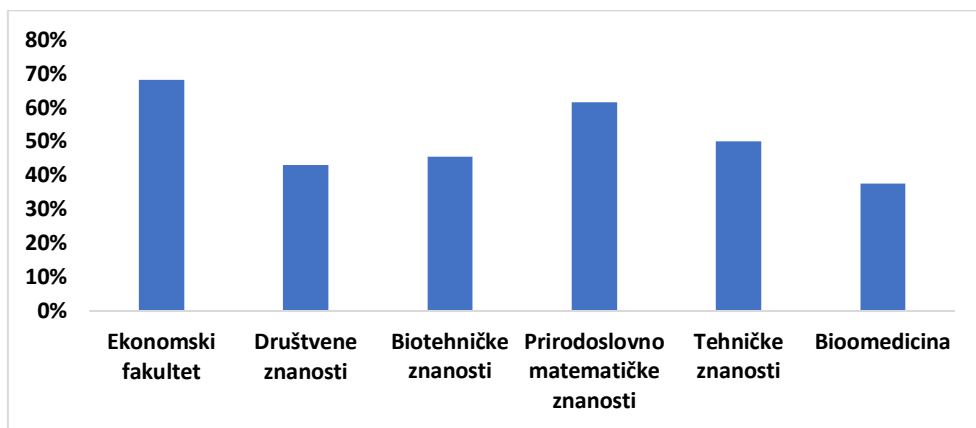
Grafikon 23. *Udio točnih odgovora na pitanje „Kada je za mene najpovoljnije ugovoriti policu osiguranja?“*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Najviše točnih odgovora imali su studenti prirodoslovno-matematičkog fakulteta 92% i ekonomskog fakulteta 86%. Studenti društvenih i biotehničkih znanosti su jedini imali manje od 80% točnih odgovora. Generalno gledajući, studenti su relativno dobro odgovorili na ovo pitanje

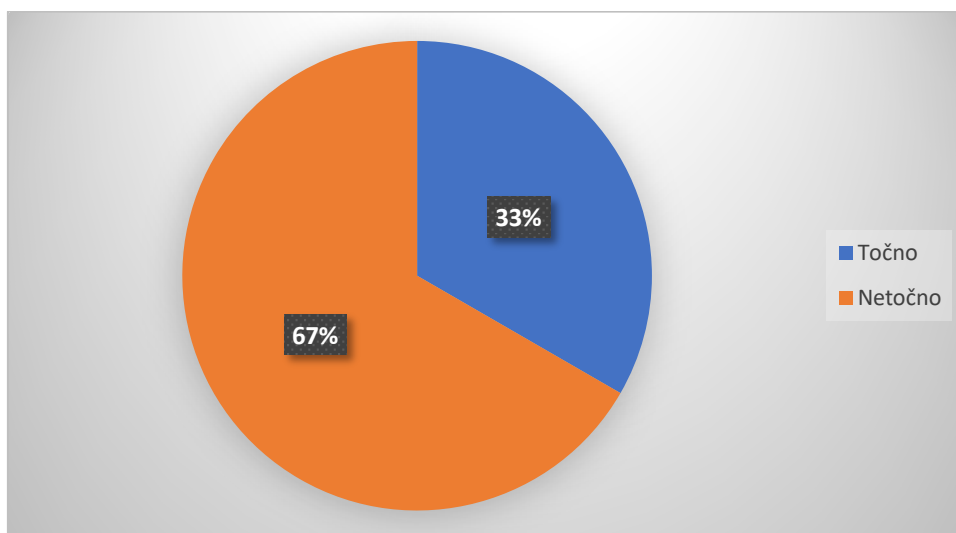
Grafikon 24. *Udio točnih odgovora na pitanje „Koliko polica osiguranja možemo imati?“*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Suprotno očekivanjima, broj točnih odgovora je značajno manji (51% u ukupnom uzorku) kada usporedimo s prethodnim pitanjem. Rezultatom se izdvajaju ekonomski 68% i prirodoslovno matematički fakultet 62%. Ostale sastavnice bilježe manje ili jednako 50% točnih odgovora.

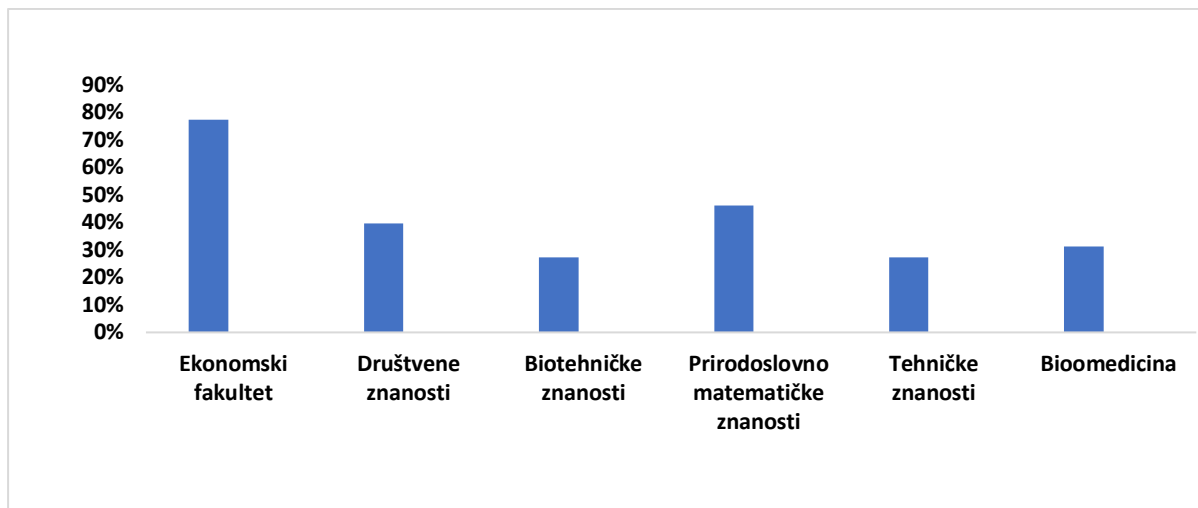
Grafikon 25. *Udio točnih odgovora na pitanje „Mješovito životno osiguranje pruža nam slijedeće mogućnosti“*



Izvor: istraživanje autora

Na ovo pitanje 33% anketiranih studenata odgovorilo je točno, a 67% netočno. Za potpuno točan odgovor trebalo je označiti odgovore a) i b) (Vidi Prilog 1).

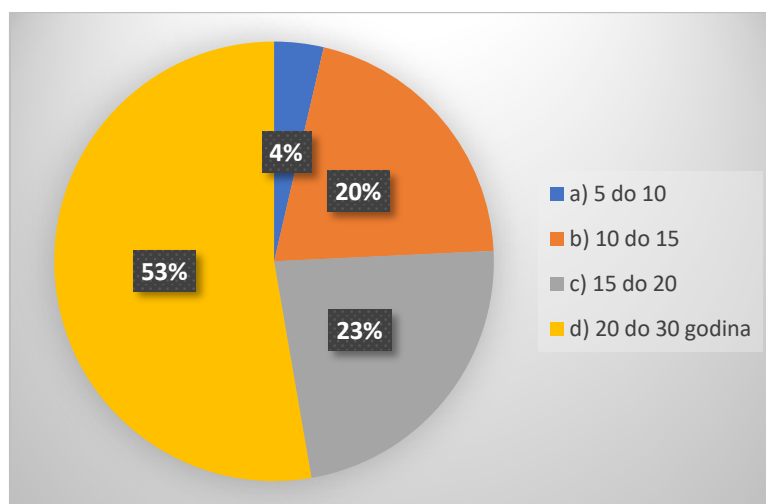
Grafikon 26. *Poznavanje značenja pojma mješovitog osiguranja*



Izvor: istraživanje autora

Uz iznimku Ekonomskog fakulteta, većina studenata ostalih područja složilo se s pogrešnom tvrdnjom da je mješovito osiguranje kombinacija osiguranja života i nekretnine u kojoj živimo. Dakle, velika većina studenata uopće nije upoznata s pojmom mješovitog životnog osiguranja. Ovaj rezultat mnogo govori, jer mješovito osiguranje čini preko 65% svih ugovorenih polica životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj. Također, na ovome pitaju imamo i najveću razliku u točnim odgovorima između studenata ekonomije i svih ostalih sastavnica sveučilišta.

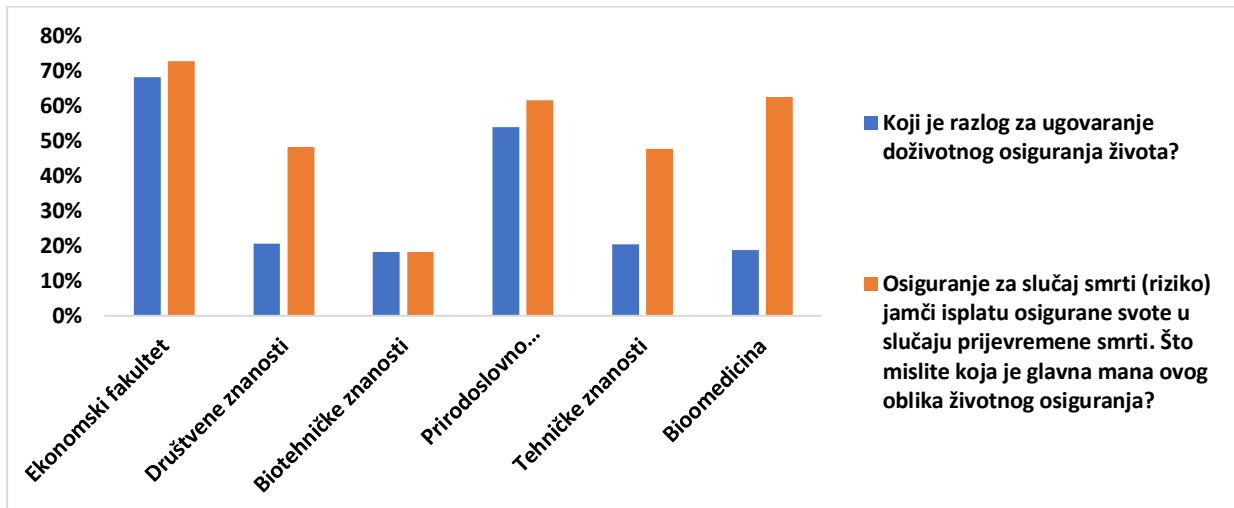
Grafikon 27. *Odgovori na pitanje „Hipotetski, da se danas odlučite ugovoriti osiguranje za slučaj smrti (riziko), na koliko bi ste se godina osigurali?“*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

53% anketiranih odlučilo bi se ugovoriti na 20 do 30 godina, 23% na 15 do 20 godina te ostalih 24% na 15 godina i manje. Iako nema univerzalnog točnog odgovora na ovo pitanje, ovakav tip osiguranja poželjno je ugovoriti na što duži rok. S obzirom da je čak 76% ispitanih odgovorilo da bi se osiguralo na 15 godina i više godina može se zaključiti da studenti shvaćaju prirodu riziko osiguranja, bar što se tiče optimalnog vremenskog horizonta ugovaranja.

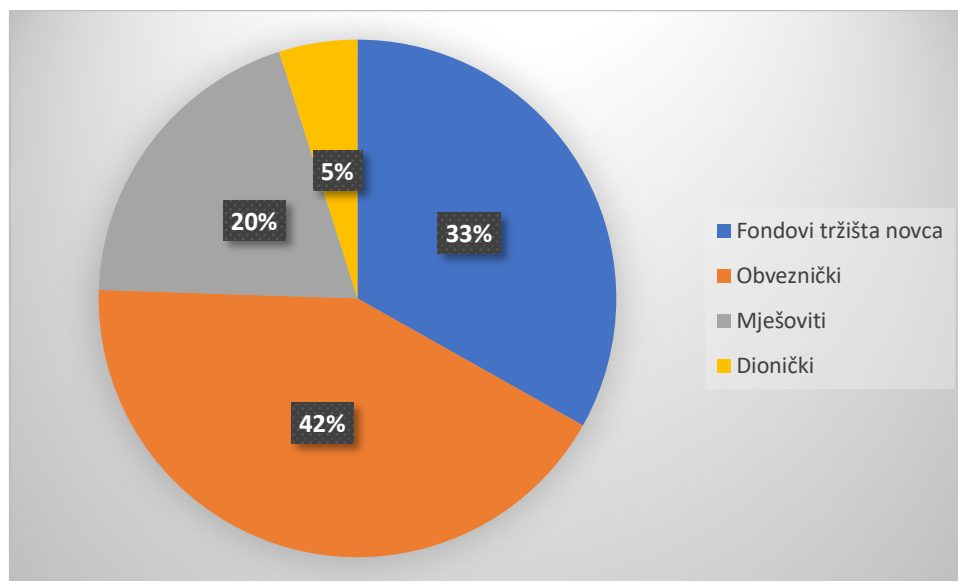
Grafikon 28. Udijeli točnih odgovora na pitanje o doživotnom i riziko osiguranju



Izvor: istraživanje autora

Kada promatramo ova dva pitanja vidljivo je da su ispitanici puno manje upoznati s doživotnim životnim osiguranjem nego s osiguranjem za slučaj smrti (uz izuzetak biotehničkih znanosti), što je u skladu pretpostavkama istraživanja jer takav oblik osiguranja i nije namijenjen toj dobnoj skupini. Na pitanje o riziko osiguranju, iako su rezultati značajno bolji, tek tri od šest sastavnica sveučilišta je postiglo više od 50% točnih odgovora, što se definitivno ne može smatrati zadovoljavajućim rezultatom.

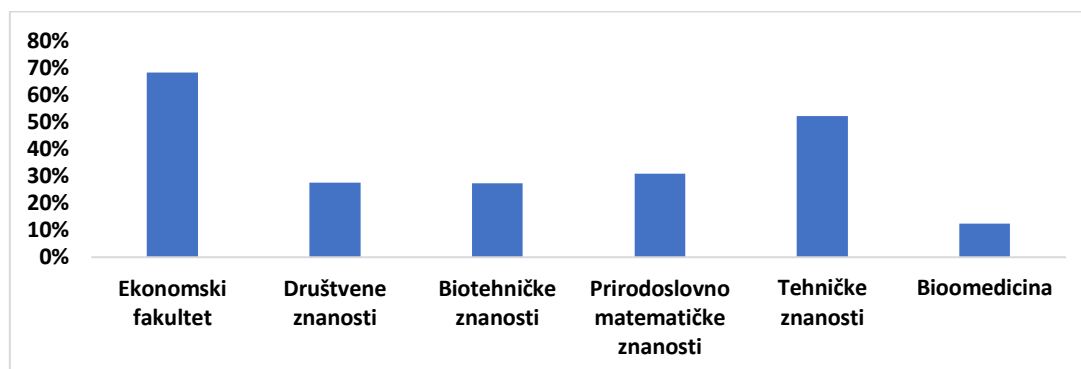
Grafikon 29. *Odgovori na pitanje „Koji investicijski fond je najmanje rizičan“*



Izvor: autor

42% ispitanika misli da su obveznički fondovi najmanje rizični, 33% je ispravno odabralo fondove tržišta novca kao najmanje rizične, zanimljivo čak 20% ispitanika je izjavilo da su mješoviti fondovi najmanje rizični, a dionički 5%. Ovakav rezultat, bar što se tiče obvezničkih i dioničkih fondova nije osobito iznenađenje jer se obveznice i dionice često pojavljuju u medijima i to kao siguran instrument ulaganja, dok se dionice prikazuje kao rizičan instrument ulaganja. Suprotno vrijedi za fondove tržišta novca koji su daleko manje eksponirani u javnosti, isto vrijedi i za mješovite fondove koji su ostvarili čak petinu svih glasova. Odabir investicijskoga fonda je najvažniji korak u ugovaranju *United Linked* osiguranja jer na taj način osoba određuje svoju izloženost riziku kao i mogućnost za višim prinosima.

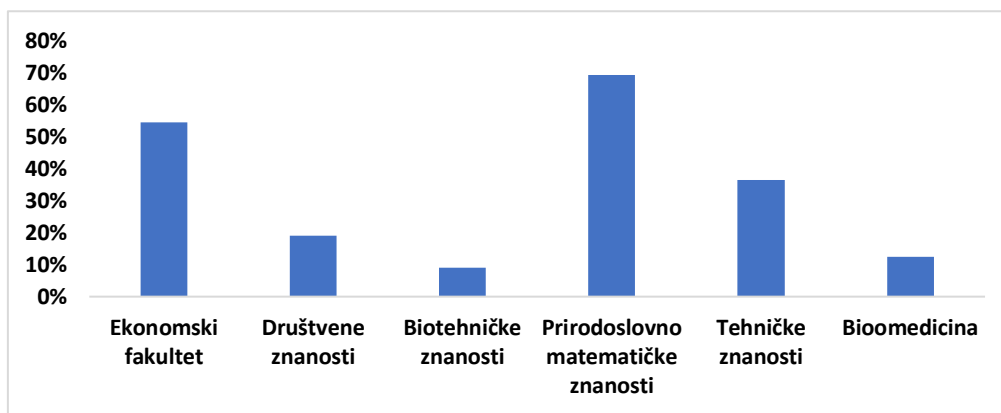
Grafikon 30. *Udio točnih odgovora na pitanje „Ako na prospektu fonda piše razina rizičnosti 7. To znači da je fond?“*



Izvor istraživanje autora, obrada autor

Od ukupnog uzorka samo 36% ispitanika odgovorilo je točno. Sukladno očekivanjima Ekonomski fakultet uvjerljivo prednjači u postotku točnih odgovora. Ostale sastavnice bilježe prosječno 30% točnih odgovora. U ovome pitanju odgovore ispitanika tehničkih znanosti i biomedicine možemo svrstati u statističke *outliere*. Poznavanje razina rizičnosti fonda je izrazito korisno, pogotovo za osobe koje nisu ekonomske struke tj. nemaju dovoljno znanja i vještina da prosude rizik na temelju ulagačke politike koja je navedena u prospektu fonda.

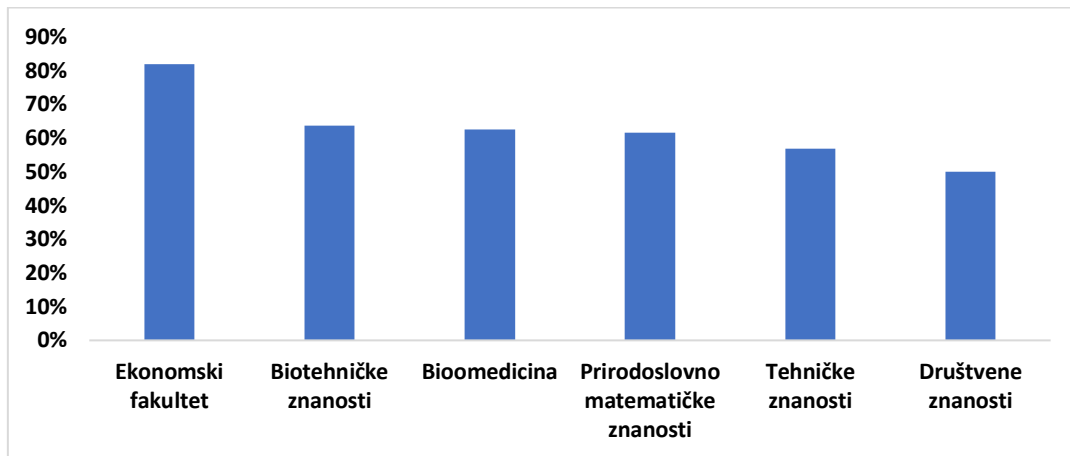
Grafikon 31. *Udio točnih odgovora na tvrdnju „Kod osiguranja povezano s fondovima (United-Linked), dio uplaćene premije se ulaže u investicijske fondove, s tim da osiguratelj jamči minimalni prinos koji će fond u budućnosti ostvariti?“*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Suprotno očekivanjima, tek svaki treći student je označio ovu tvrdnju kao netočnom. Izuzmemo li prva dva najbolja rezultata, postotak točnih odgovora pada ispod 20%. S obzirom na prikazano, velika većina ispitanih smatra da osiguratelj jamči određeni prinos u investicijom fondu, što je naravno potpuno pogrešno.

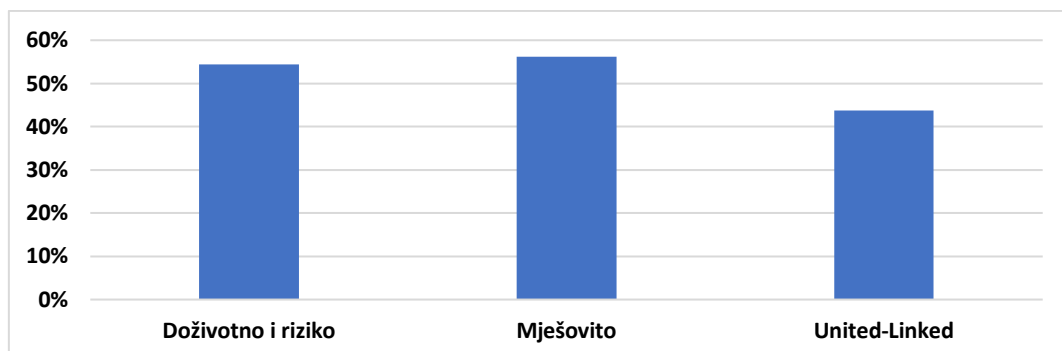
Grafikon 32. *Udio točnih odgovora na tvrdnju „Investicijski fondovi su najbolji oblik kratkoročnog ulaganja?“*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Vidimo da su rezultati bolji kada usporedimo s prethodim pitanjima. Sve sastavnice postigle su više od 50% točnih odgovora. Studenti su uspjeli prepoznati da su investicijski fondovi namijenjeni ulaganju na duži rok.

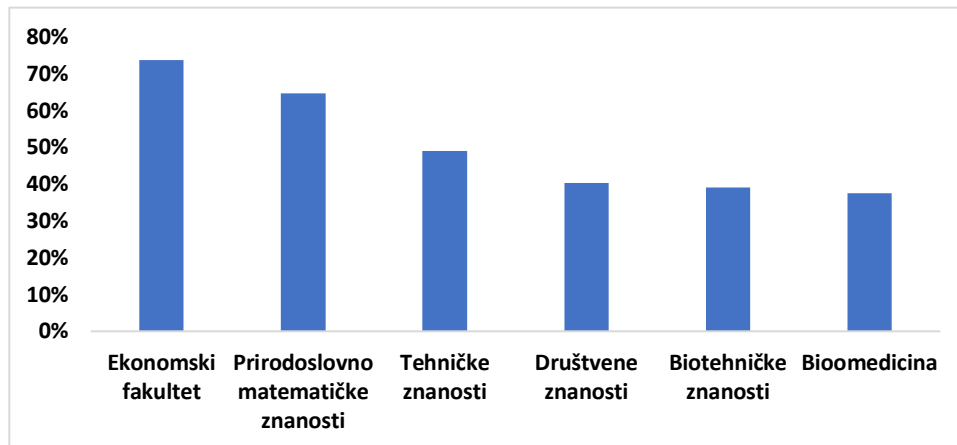
Grafikon 33. *Udio točnih odgovora prema vrsti osiguranja*



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Na grafikonu 33. prikazan je prosječno broj točnih odgovora prema vrsti osiguranja za cijeli uzorak. Postotak točnih odgovora za doživotno i riziko iznosi 54%, za mješovito 56% te 44% za *United-Linked* osiguranja. Iako veoma slab, rezultat je još i gori s obzirom da odstupanje od prosjeka iznosi između 0.22 do 0.25, ovisno o vrsti osiguranja. Razlog tome mogu biti studenti ekonomije i PMF-a koji su kroz sva pitanja pokazivali bolje rezultate. Uz to, ne postoje statistički značajne razlike u poznavanju različitih vrsta osiguranja (Vidi Prilog 3.)

Grafikon 34. Ukupan udio točnih odgovora prema sastavnicama



Izvor: istraživanje autora, obrada autor

Grafikon 34. prikazuje prosjek točnih odgovora na sva pitanja, kao *summa summarum* istraživanja. Sukladno očekivanjima, studenti Ekonomskog fakulteta postigli su najbolji rezultat 74%, zatim slijede studenti PMF-a 65%, tehničke znanosti 49%, društvene 40%, te studeni biotehničkih znanosti 39% i biomedicine koji su postigli 38%. Kada izuzmemo ekonomiste, ističu se samo studenti PMF-a, koji su postigli zadovoljavajući rezultat. Ostale sastavnice postigle su manje od 50% te nisu pokazale dovoljno znanja o životnim osiguranjima. Kada gledamo postoje li značajne razlike u znaju, s obzirom na sastavnicu sveučilišta, zaključuje se da su studenti Ekonomskog fakulteta i PMF-a pokazali više znanja o životnim osiguranjima od svojih kolega s ostalih sastavnica (Vidi Prilog 4.)

5.3. Ograničenja istraživanja

Mali uzorak ispitanika s obzirom na ukupan broj studenata Sveučilišta u Zagrebu. Također, većina anketiranih pohađaju više godine studija. Nadalje, izvođenje zaključka na razini Republike Hrvatske znanstveno može biti neutemeljeno jer u obzir nisu uključena sveučilišta iz drugih regija/gradova.

6. ZAKLJUČAK

Na bilo kojem tržištu u svijetu mladi čine jezgru buduće potražnje za financijskim proizvodima ili uslugama, pa samim time i za životnim osiguranjima. Istraživanja pokazuju da su oni jedna od životnih skupina koja pokazuje najmanje znanja i iz domene osobnih financija. To je dovoljan razlog za stvaranje posebnog pristupa u edukaciji prema toj populaciji. Primarna odgovornost je na državi, kao kreatora obrazovnog programa. Financijske institucije isto tako bi trebale ulagati više u svoje buduće klijente. Sustavno zanemarivanje ove populacijske skupine u budućnosti može se negativno odraziti ne samo na njihovo osobno financijsko stanje već i na gospodarstvo, tržište kapitala te na prihode financijskog sektora.

Anketa je provedena na 165 studenata Sveučilišta u Zagrebu te je obuhvatilo 28 sastavnica sveučilišta. Rezultati pokazuju da tek nekolicina anketiranih posjeduje policu životnog osiguranja. Posebno je zabrinjavajući podatak da čak 68% anketiranih studenata nije uopće razmišljalo o kupnji police osiguranja u budućnosti. Nadalje, od kanala za prikupljanje informacija o proizvodima životnog osiguranja rezultati pokazuju da studenti ne vjeruju stručnim osobama, koji su zaposleni u sektoru financija, već preferiraju samostalno informiranje te preko ljudi koje poznaju, a posjeduju neku od polica životnog osiguranja.

Gledajući sva postavljena pitanja, ukupni prosjek točnih odgovora je tek nešto iznad 50% za cijeli uzorak. Prema sastavnicama sveučilišta, značajno se izdvajaju studenti Ekonomskog i Prirodoslovno-matematičkog fakulteta koji su pokazali relativno zadovoljavajuću razinu informiranosti o životnim osiguranjima. Studenti svih ostalih sastavnica pokazali su nedovoljnu razinu informiranosti (ispod 50% točnih odgovora). Ne postoje izražene razlike u iskazanome znanju prema vrstama osiguranja.

Neovisno o tome jeli uzorak dovoljno reprezentativan rezultati su u najmanju ruku indikativni. Istraživanje je potvrdilo da su razine znanja o životnim osiguranjima izrazito niske, bar što se tiče studentske populacije, i da to zasigurno može biti jedan od uzroka slaboj potražnji za životnim osiguranjima, tako da se može potvrditi primarna teza rada, a to je da nedostatak znanja ima veliku ulogu

S obzirom na rezultate, u budućnosti ne bi trebalo očekivati neke značajnije porast potražnje za životnim osiguranima, ukoliko se nešto značajno ne promjeni

Nalazi pokazuju da je jako malo studenata pohađalo programe financijske edukacije, što je u skladu s primarnim pretpostavkama istraživanja. Takav rezultat bi trebao pomoći u

preispitivanju današnjih programa financijske pismenosti. Kao jedan od načina rješavanja problema edukacije, svakako se nameće uvođenje formalnog programa financijske pismenosti ili osobnih financija na akademskoj razini. Time bi se značajno podigla razina znanja u svim aspektima u relativno kratkome roku. Ovakvo istraživanje svakako bi se trebalo ponoviti na većem uzorku ispitanika te uključiti i ostala sveučilišta u RH da bi se dobili statistički relevantniji zaključci.

POPIS LITERATURE

1. Andrijašević, S., Peranović V. (1999). *Ekonomika osiguranja*, Zagreb: Alfa.
2. Anđelinović, M., Pavković, A., Mišević D. (2016)., Mjerenje financijske pismenosti studenata Sveučilišta u Zagrebu, EFZG serija članaka u nastajanju 16 (10) str. 1-20., preuzeto s <https://hrcak.srce.hr/file/250308>
3. Astor, B. (1999). *Understanding Life Insurance*, Foster City: IDG Books Worldwide.
4. Balen, M. (2017). Financijska pismenost i obrazovanje u Hrvatskoj, *Političke analize*, 8 (32), 22-26. preuzeto 3.2.2022. s <https://hrcak.srce.hr/196993>
5. Beck T., Webb, I. (2003)., Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries, *The World Bank economic review*, 17, (1) str. 51–88.
6. Beck, T., Webb, I. (2003). Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across countries, *World Bank Economic Review*, 17 (1), 51-88.
7. Celik, S., & Kayali, M. (2009). Determinants of demand for life insurance in European countries, *Problems and Perspectives in Management*, 7 (3), 32-37.
8. Claude L., Wood, G., & Rosenbloom J. (1978)., *Personal risk management and insurance*, Malvern: American Institute for Property and Liability Underwriters
9. Cline, B. (2015)., The Merging of Risk Analysis and Adventure Education, *Wilderness Risk Management*. 5 (1) str. 43–45.
10. Ćurak, M., Jakovčević, D. (2007). *Osiguranje i rizici*, Zagreb: RRif.

11. Ćurak, M., Kovač, D., Pepur S. (2018). Informiranost korisnika financijskih usluga i potražnja za životnim osiguranjem, *Svjetski financijski vrtlog - 30 godina poslije* str. (173-201.) Zagreb: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu
12. Dofman, M. (2002). *Introduction to risk management and insurance*, New York: Pearson/Prentice Hall.
13. Europska komisija (2007)., Communication from the Commission: Financial education
14. Forbes, (2022)., Best Life Insurance Companies Of May 2022, preuzeto 18. veljače 2022. s <https://www.forbes.com/advisor/life-insurance/best-life-insurance-companies/>
15. Glas Slavonije (2013)., Žene i muškarci plaćat će jednaku premiju osiguranja, preuzeto 17. veljače 2022. s <http://www.glas-slavonije.hr/187949/7/Zene-i-muskarci-placat-ce-jednaku-premiju-osiguranja>
16. HGK, Osnovno o investicijskim fondovima, preuzeto 2. ožujka 2022. s <https://hgk.hr/documents/osnovno-o-investicijskim-fondovima-rujan-20205f688fca0ba90.pdf>
17. HNB (2020). Istraživanje OECD-a: porasla razina financijske pismenosti u Hrvatskoj pristupljeno 4. travnja s <https://www.hnb.hr/-/istrazivanje-oecd-a-porasla-razina-financijske-pismenosti-u-hrvatskoj>
18. Hrportfolio (2019)., Općenito o fondovima, preuzeto 3. ožujka 2022. s <https://hrportfolio.hr/o-fondovima/opcenito-o-fondovima>
19. Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (2022)., preuzeto 4. svibnja 2022. s <https://www.hanfa.hr/saznajvise.html>
20. Hrvatska gospodarska komora (2020)., preuzeto 4. svibnja 2022. s <https://www.hgk.hr/financijska-pismenost-u-2020-2021>
21. Hrvatski ured za osiguranje, Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj (2020). preuzeto 22.1.2022. s https://huo.hr/upload_data/site_files/godisnje_izvjesce_2020.pdf
22. Hrvatski ured za osiguranje, Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj (2019)., preuzeto 22.1.2022. s https://huo.hr/upload_data/site_files/godisnje_izvjesce_2020.pdf
23. Insurance Europe (2017)., Financial Education in a Digital Age, Initiatives by the European insurance industry, 3/2017
24. Izvor: Croatia osiguranje (2022)., Rentno osiguranje, preuzeto 17. veljače 2022. s http://www.zivotno.hr/documents/Rentno%20osiguranje_brosura.pdf
25. Jakšić, S., Anđelinović, M. i Nikolić, A.N. (2021). Modeliranje odrednica potražnje za životnim osiguranjem u zemljama Organizacije za ekonomsku suradnju i razvoj, *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, 19 (1), 75-91.

26. Johnson, S. (1766)., *A Dictionary of the English Language*, London: Printed for A. Millar
27. Kaplan, S. Garrick, J. (1981)., On the Quantitative Definition of Risk: Risk Analysis. 1 (1), str. 11–27.
28. Kapoor, J., Dlabay, L., Hughes, R. (2012). *Personal Finance*, New York: McGraw Hill.
29. Knight, Frank (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston : Houghton Mifflin Company
30. Li, D., Moshirian, F., Nguyen, P., i Wee, T. (2007). The Demand for Life Insurance in OECD Countries, *The Journal of Risk and Insurance*, 74(3), 637–652.
31. Markovitz, H. (1952)., Portfolio Selection, *The Journal of Finance*. 7 (1) str. 77–91.
32. Mašić, N. (2008)., *Životno osiguranje: Osnovni principi*, Zagreb: Naklada autora.
33. Ministarstvo financija (2016)., preuzeto 10. svibnja 2022. s <https://mfin.gov.hr/istaknute-teme/financijski-sustav/financijska-pismenost-potrosaca/twinning-light-projekt/432>
34. Niehaus, G., Harrington S. (2003)., *Risk Management and Insurance*, Singapore: McGraw Hill.
35. Novac za sutra (2022)., preuzeto s 4. svibnja 2022. s <https://www.novaczasutra.hr/>
36. OECD (2005)., *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*, Pariz: OECD.
37. OECD (2008)., *Improving Financial Education and Awareness on Insurance and Private Pensions*, Paris: OECD Publishing
38. OECD (2014)., *Financial Education for Youth: The Role of Schools*, OECD Publishing
39. OECD (2021)., *OECD Insurance Statistics 2020*, OECD Publishing, Paris
40. Outreville J., F. (1998)., *Theory and Practice of Insurance*, Dordrecht : Kluwer Academic Publishers
41. Outreville, J. F. (2014)., Risk Aversion, Risk Behavior, and Demand for Insurance: A Survey. *Journal of Insurance Issues*, 37(2), 158–186.
42. PricewaterhouseCoopers, preuzeto 3. ožujka s <https://alexbardaji.wordpress.com/2015/07/10/good-kiids-and-bad-kiids/>
43. Quickquote (2021)., Women vs. Men: Term Life Insurance Rates, preuzeto 17. veljače 2022. s <https://www.quickquote.com/female-vs-male-term-life-insurance-premiums>
44. Rejda, E. (2003)., *Principles of risk management and insurance*, Boston : Addison Wesley
45. RL360 (2020)., Key Investor Information Document, preuzeto 3. ožujka 2022. s <https://www.rl360.com/row/funds/investment-definitions/key-investor-information-document.htm>

46. RL360 (2020)., Synthetic risk reward indicator, preuzeto 3 ožujka 2022. s <https://www.rl360.com/row/funds/investment-definitions/synthetic-risk-reward-indicator.htm>
47. Similar web (2022.)., Visit analytics, stedopis.hr, novaczasutra.hr, preuzeto 1. svibnja s <https://www.similarweb.com/>
48. The Human Mortality Database (2020)., Life tables: Croatia, Switzerland preuzeto 17. veljače 2022. s <https://www.mortality.org/>
49. Trieschmann J., i Gustavson S. (2001)., *Risk Management and Insurance*, Cincinnati: South-Western College Pub
50. Uniqa osiguranje (2022)., FidelisLife13-J - Target 2035 pristupljeno 1. ožujka 2022. s https://www.uniqa.hr/UserDocsImages/dokumenti/kid/FidelisLife13-J__2035.pdf?vel=123394
51. Vaughan, E., Vaughan T. (1995)., *Osnove osiguranja: Upravljanje rizicima*, Zagreb: Mate.
52. Vujović, R. (2009)., *Upravljanje rizicima i osiguranje*, Beograd: Univerzitet Singidunum.
53. Williams, C., A., Head G., & Glendenning G. (1978)., *Principles of risk management and insurance*, Malvern: American Institute for Property and Liability Underwriters
54. Zagrebačka Burza, (2009)., preuzeto 4. svibnja 2022. s <http://vb.zse.hr/pravila.aspx>)

POPIS SLIKA

Slika 1. Prikaz kontrole rizika.....	2
Slika 2. Osiguranje u slučaju smrti.....	15
Slika 3. Pokriće i ograničenje dopunskoga osiguranja od kritičnih bolesti.....	19
Slika 4. Mješovito životno osiguranje.....	21
Slika 5. Rentno osiguranje.....	23
Slika 6. Rizici financijske nepismenosti.....	38

POPIS TABLICA

Tablica 1. Događaj i vjerojatnost.....	4
--	---

Tablica 2. Razine neizvjesnosti.....	5
Tablica 3. Godišnja premija u EUR, nakon svakog petogodišnjeg produženja.....	16
Tablica 4. Premije za osiguranje u slučaju smrti prema spolu u USD.....	18
Tablica 5. premije, otkupne vrijednosti i kapitalizirane svote.....	22
Tablica 6. Klase SRRI rizičnosti investicijski fondova.....	25
Tablica 7. Informativni scenariji uspješnosti fonda.....	25
Tablica 8. Prikaz troškova fonda.....	26

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Primjer kretanja visine premije nakon svakog petogodišnjeg produženja.....	16
Grafikon 2. Vjerojatnost smrti za određenu dob.....	17
Grafikon 3. Projekcija živih kroz godine i vjerojatnost smrti prema spolu u Hrvatskoj.....	17
Grafikon 4. Bruto premije osiguranja u Hrvatskoj.....	31
Grafikon 6. Bruto premije osiguranja u Zemljama OECD-a.....	32
Grafikon 7. Stope penetracije životnih osiguranja.....	33
Grafikon 8. Gustoća životnih osiguranja u USD.....	34
Grafikon 9. Koeficijenti korelacije gustoće životnih osiguranja i BDP-a po stanovniku.....	35
Grafikon 10. Struktura životnih osiguranja za izabrane zemlje.....	35
Grafikon 11. Struktura tradicionalnih životnih osiguranja u Hrvatskoj.....	36
Grafikon 12. Indeksi financijskog znanja za populaciju 18-29.....	40
Grafikon 13. Indeksi financijskog ponašanja u populaciji 18-29.....	40
Grafikon 14. Indeksi financijskih stavova u populaciji 18-29.....	41
Grafikon 15. Indeksi financijske pismenosti za populaciju 18-29 i 30-59.....	42
Grafikon 16. Spolna struktura ispitanika.....	48
Grafikon 17. Struktura ispitanika prema godini studija.....	48
Grafikon 18. Fakultativno prisustvo na predavanju/radionici s temom financijske pismenosti	49
Grafikon 19. Na kojem mjestu se predavanje/radionica održalo.....	49
Grafikon 20. Studenti koji imaju ugovorenu policu životnog osiguranja.....	50
Grafikon 21. Planiraju li studenti u budućnosti kupiti jednu od policu životnog osiguranja...	50

Grafikon 22. Preferencije kanala za informiranje o životnim osiguranjima.....	51
Grafikon 23. Udio točnih odgovora na pitanje „Kada je za mene najpovoljnije ugovoriti policu osiguranja?“.....	51
Grafikon 24. Udio točnih odgovora na pitanje „Koliko policica osiguranja možemo imati“.....	52
Grafikon 25. Udio točnih odgovora na pitanje „Mješovito životno osiguranje pruža nam slijedeće mogućnosti“.....	52
Grafikon 26. Poznavanje značenja pojma mješovitog osiguranja.....	53
Grafikon 27. Odgovori na pitanje „Hipotetski, da se danas odlučite ugovoriti osiguranje za slučaj smrti (riziko), na koliko bi ste se godina osigurali?“.....	53
Grafikon 28. Udijeli točnih odgovora na pitanje o doživotnom i riziko osiguranju.....	54
Grafikon 29. Udijeli točnih odgovora na pitanje „Koji investicijski fond je najmanje rizičan“.....	54
Grafikon 30. Udio točnih odgovora na pitanje „Ako na prospektu fonda piše razina rizičnosti 7. To znači da je fond?“.....	55
Grafikon 31. Udio točnih odgovora na tvrdnju „Kod osiguranja povezano s fondovima (United-Linked), dio uplaćene premije se ulaže u investicijske fondove, s tim da osiguratelj jamči minimalni prinos koji će fond u budućnosti ostvariti?“.....	55
Grafikon 32. Udio točnih odgovora na tvrdnju „Investicijski fondovi su najbolji oblik kratkoročnog ulaganja?“.....	56
Grafikon 33. Udio točnih odgovora prema vrsti osiguranja.....	57
Grafikon 34. Ukupan udio točnih odgovora prema sastavnicama.....	58

PRILOZI

Anketi upitnik

1. Spol?

- a) Muški
 - b) Ženski
2. Fakultet (padajući izbornik svih fakulteta na sveučilištu)
3. Godina studija
- a) 1.
 - b) 2.
 - c) 3.
 - d) 4.
 - e) 5.
 - f) 6.
4. Jeste li ikada prisustvovali (fakultativno) na nekom predavanju/radionici kojoj je tema bila edukacija o financijskoj pismenosti ili upravljanju osobnim financijama?
- a) DA
 - b) NE

Ukoliko je odgovor na pitanje broj 4. DA, odgovarate na slijedeće pitanje, u suprotnom ga preskočite

5. Na kojem je mjestu predavanje/radionica održano?
- a) Na fakultetu kojega pohađam
 - b) Na nekom dugom fakultetu
 - c) Na nekom drugom mjestu
6. Imate li ugovorenu jednu od policia životnog osiguranja?
- a) DA
 - b) NE

Ukoliko je odgovor na pitanje broj 6. DA odgovarate na slijedeće pitanje, u suprotnom ga preskočite

7. Koju policu životnog osiguranja posjedujete?
- a) Mješovito osiguranje
 - b) Osiguranje za slučaj smrti
 - c) Doživotno osiguranja za slučaj smrti
 - d) Osiguranje povezano s fondovima (United-Linked)
8. Jeste li ikada razmišljali o kupnji police životnog osiguranja u budućnosti?

- a) DA
 - b) NE
9. Ukoliko bi ste se željeli informirati o životnim osiguranja koji kanal informiranja bi ste koristili?
- a) Osobni bankar
 - b) Investicijski savjetnik
 - c) Internet
 - d) Preko poznanika koji već ima ugovorenu neku od police osiguranja
 - e) Zastupnik u prodaji osiguranja*
10. Kada je povoljnije za mene ugovoriti policu života:*
- a) U 20tim godinama života
 - b) U 40tim godinama života
11. Koliko polica osiguranja života možemo imati?*
- a) Jednu
 - b) Jednu u određenom osiguravajućem Društvu
 - c) Više njih, neovisno u kojem Društvu i koju vrstu
12. Koji je razlog za ugovaranje doživotnog osiguranja života? (*zaokružiti jedan odgovor*)
- a) Osiguravamo si dodatnu štednju za umirovljeničke dane
 - b) Osiguravamo se od realnih životnih rizika kao što su: bolest, nezgode, gubitak posla, itd.
 - c) Da trošak smrti ne padne na leđa obitelji/nasljednika
13. Osiguranje za slučaj smrti (riziko) jamči isplatu osigurane svote u slučaju prijevremene smrti. Što mislite koja je glavna mana ovog oblika životnog osiguranja? (*zaokružiti jedan odgovor*)
- a) Visoke mjesečne premije
 - b) Premali iznosi koje bi osiguranje isplatilo u slučaju smrti
 - c) Nema nikakvih povrata uplaćenih premija za slučaj da se prijevremena smrt ne dogodi

14. Hipotetski, da se danas odlučite ugovoriti osiguranje za slučaj smrti (riziko), na koliko biste se godina osigurali? (*zaokružiti jedan odgovor*)
- a) 5 do 10
 - b) 10 do 15
 - c) 15 do 20
 - d) 20 do 30 godina
15. Mješovito životno osiguranje nam omogućuje da se istovremeno osiguramo od prijevremene smrti i rizika kao što su (potres, požar, poplava, provala, itd.) koji prijete nekretnini u kojoj živimo.
- a) Točno
 - b) Netočno
16. Mješovito životno osiguranje pruža nam slijedeće mogućnosti: (*zaokružiti jedan ili više odgovora*)
- a) Policu možemo založiti prilikom ugovaranja kredita
 - b) Povrata dijela uplaćenih premija, ukoliko želimo raskinuti ugovor o osiguranju
 - c) Prodati vlastitu policu trećim osobama
17. Glavna prednost mješovitog životnog osiguranja je u usporedbi sa osiguranjem od prijevremene smrti (riziko) je? (*zaokružiti jedan odgovor*)
- a) Veći iznosi koje nam osiguranje može isplatiti
 - b) Dobivamo određenu naknadu za slučaj smrti, ali i doživljenja
 - c) Premije za mješovito osiguranje s vremenom postaju sve niže
 - d) Sve od navedenog
18. Koja vrsta investicijskih fondova je najmanje rizična? (*zaokružiti jedan odgovor*)
- a) Obveznički
 - b) Dionički
 - c) Mješoviti
 - d) Fondovi tržišta novca
19. Ako na prospektu fonda piše razina rizičnosti 7. To znači da je fond?

- a) Niže rizičan
- b) Umjereno rizičan
- c) Izrazito rizičan

20. Kod osiguranja povezano s fondovima (United-Linked), dio uplaćene premije se ulaže u investicijske fondove, s tim da osiguratelj jamči minimalni prinos koji će fond u budućnosti ostvariti

- a) Točno
- b) Netočno

21. Investicijski fondovi su najbolji oblik kratkoročnog ulaganja

- a) Točno
- b) Netočno

22. Koliko policia osiguranja života možemo imati?

- d) Jednu
- e) Jednu u određenom osiguravajućem Društvu
- f) Više njih, neovisno u kojem Društvu i koju vrstu

Prilog 2. χ^2 test na pitanje „planirate li kupiti policu životnog osiguranja u budućnosti?“.

Nulta hipoteza: ne postoji razlika u odgovorima između sastavnica. Nulta hipoteza se odbija jer je $\chi^2 < p.05$, dakle postoji

count	DA	NE	TOTAL
Ekonomski fakultet	13	9	22
Društvene znanosti	15	43	58
Biotehničke znanosti	2	9	11
Prirodoslovno matematičke znanosti	5	8	13
Tehničke znanosti	12	32	44
Bio medicina	3	13	16
TOTAL	50	114	164
expected count			
	DA	NE	
Ekonomski fakultet	6.707317073	15.29268293	
Društvene znanosti	17.68292683	40.31707317	
Biotehničke znanosti	3.353658537	7.646341463	
Prirodoslovno matematičke znanosti	3.963414634	9.036585366	
Tehničke znanosti	13.41463415	30.58536585	
Bio medicina	4.87804878	11.12195122	
df		5	
χ^2	0.042164234	<p.05	

Prilog 3. Jednosmjerna analiza varijance vrsta osiguranja prema prosjeku točnih odgovora. Nulta hipoteza: nema razlike u poznavanju različitih vrsta osiguranja. Pošto je $p > .05$, nulta hipoteza se usvaja.

Anova: Single Factor

SUMMARY				
<i>Groups</i>	<i>Count</i>	<i>Sum</i>	<i>Average</i>	<i>Variance</i>
Doživotno i riziko	18	9.784995	0.543611	0.063149
Mješovito	18	10.111165	0.561731	0.058626
United-Linked	18	7.864084	0.436894	0.050441

ANOVA						
<i>Source of Variation</i>	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>P-value</i>	<i>F crit</i>
Between Groups	0.163809	2	0.081904	1.426769	0.24950	3.17880
Within Groups	2.927676	51	0.057405			
Total	3.091485	53				

Prilog 4. Jednosmjerna analiza varijance prosjeka točnih odgovora na sva pitanja. Nulta hipoteza: nema razlike između sastavnica sveučilišta. Pošto je $p < .05$, nulta hipoteza se odbacuje. Dakle, postoje razlike između sastavnica. Da bi odredili koje se sastavnice razlikuju nužna je *post hoc* analiza (Turkey's test). Rezultati pokazuju da se samo studenti Ekonomskog fakulteta i PMF-a statistički razlikuju od svih ostalih sastavnica. Valja napomenuti da ne postoje statistički značajne razlike između studenata Ekonomskog fakulteta i PMF-a. Od ostalih, statistički značajna razlika postoji samo između studenata tehničkih znanosti (trećeplasirani, prema arit. sredini) i biomedicinara (posljednje plasirani, prema arit. sredini)

Anova: Single Factor

SUMMARY					
<i>Groups</i>	<i>Count</i>	<i>Sum</i>	<i>Average</i>	<i>Variance</i>	<i>Var avr.</i>
Ekonomski fakultet	13	9.5455	0.7343	0.0134	n
Društvene znanosti	13	5.7635	0.4433	0.0555	df
Biotehničke znanosti	13	5.6494	0.4346	0.0813	Q
Prirodoslovno matematičke znanosti	13	8.5714	0.6593	0.0316	Q crit.
Tehničke znanosti	13	6.7695	0.5207	0.0417	
Biomedicina	13	5.0893	0.3915	0.0662	

ANOVA					
<i>Source of Variation</i>	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>P-value</i>
Between Groups	1.22642	5	0.24528	<u>5.08098</u>	0.00048
				<u><i>F crit</i></u>	
Within Groups	3.47579	72	0.04827	2.34183	
Total	4.70221	77			

	Abs.mean diff.	Q crit.	Signf.
Ekonomski fakultet vs Društvene znanosti	0.29092	0.10349198	Yes
Ekonomski fakultet vs Biotehničke znanosti	0.29970	0.10349198	Yes
Ekonomski fakultet vs PMF	0.07493	0.10349198	No
Ekonomski fakultet vs Tehničke znanosti	0.21354	0.10349198	Yes
Ekonomski fakultet vs Biomedicina	0.34278	0.10349198	Yes
Društvene vs Biotehničke znanosti	0.00878	0.10349198	No
Društvene vs PMF	0.21599	0.10349198	Yes
Društvene vs Tehničke znanosti	0.07738	0.10349198	No
Društvene vs Biomedicina	0.05187	0.10349198	No
Biotehničke znanosti vs PMF	0.22478	0.10349198	Yes
Biotehničke znanosti vs Tehničke znanosti	0.08616	0.10349198	No
Biotehničke znanosti vs Biomedicina	0.04308	0.10349198	No
PMF vs Tehničke znanosti	0.13861	0.10349198	Yes
PMF vs Biomedicina	0.26786	0.10349198	Yes
Tehničke znanosti vs Biomedicina	0.12925	0.10349198	Yes