

DETERMINANTE POTRAŽNJE ZA ŽIVOTNIM OSIGURANJEM U REPUBLICI HRVATSKOJ

Gudelj, Antonija

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:509988>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-20**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



UNIVERSITY OF SPLIT



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

**SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET**



ZAVRŠNI RAD

**DETERMINANTE POTRAŽNJE ZA ŽIVOTNIM
OSIGURANJEM U REPUBLICI HRVATSKOJ**

Mentor:

Prof. dr. sc. Marijana Ćurak

Student:

Antonija Gudelj

Split, 18. 07. 2016.

SADRŽAJ:

1. UVOD	3
1.1. Problem istraživanja	3
1.2. Predmet istraživanja	4
1.3. Istraživačke hipoteze	4
1.4. Ciljevi istraživanja	8
1.5. Metode istraživanja	8
1.6. Doprinos istraživanja	9
1.7. Struktura rada	10
2. RIZICI I ŽIVOTNO OSIGURANJE	11
2.1. Upravljanje rizicima kupnjom životnog osiguranja	11
2.2. Životno osiguranje	13
2.3. Vrste životnih osiguranja	15
2.3.1. Mješovito osiguranje	16
2.3.2. Osiguranje za slučaj smrti	17
2.3.3. Osiguranje kritičnih bolesti	18
2.3.4. Rentno osiguranje.....	18
2.3.5. Dodatna i ostala životna osiguranja	20
2.3.6. Tontine	20
2.3.7. Osiguranje povezano s investicijskim fondovima	20
3. TEORIJSKA I EMPIRIJSKA ISTRAŽIVANJA O DETERMINANTAMA ŽIVOTNOG OSIGURANJA	22
3.1. Ekonomske odrednice	22
3.2. Demografski čimbenici	23
3.3. Pregled empirijskih studija	25
4. TRŽIŠTE ŽIVOTNOG OSIGURANJA U REPUBLICI HRVATSKOJ	28
4.1. Zakonodavni okvir	28

4.2. Pružatelji usluga životnog osiguranja	30
4.3. Kretanje premije životnog osiguranja	31
5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE ODREDNICA POTRAŽNJE ZA ŽIVOTNIM OSIGURANJEM	36
5.1. Opći podaci o ispitanicima	36
5.2. Analiza rezultata istraživanja.....	40
5.2.1. Analiza ekonomskih odrednica	40
5.2.2. Analiza demografskih determinanti	45
5.3. Croatia osiguranje d.d.	50
5.3.1. Opći podaci povezani s poznavanjem i kupnjom polica životnog osiguranja kod Croatia osiguranja d.d.	52
5.3.2. Analiza rezultata ispitivanja specifičnih karakteristika društva za osiguranje, karakteristike polica životnog osiguranja, karakteristike posrednika u prodaji osiguranja i percepcije ugovaratelja osiguranja koje utječu na odabir društva za osiguranje prilikom kupnje police životnog osiguranja	53
6. ZAKLJUČAK	56
LITERATURA	58
POPIS GRAFOVA	62
POPIS TABLICA	63
PRILOG 1.....	65
SAŽETAK	68
SUMMARY	69

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

„Zdravlje nadmašuje sva moguća dobra i nijednim drugim dobrom se ne može nadomjestiti. Čovjek dok je zdrav, skoro da i ne razmišlja da može biti drugačije. Ne možemo predvidjeti šta nosi sutra, ali donošenjem mudrih odluka na vrijeme, možemo sebi olakšati budućnost, ma kakva ona bila.“¹

Životno osiguranje uvažava vrijednost života i pružanja zaštite pojedincu i njegovoj obitelji od opasnosti koje mu mogu ugroziti život.² Specifičnost životnog osiguranja koja ga izdvaja od ostalih osiguranja leži u njegovoj dugoročnosti i štednji, odnosno mogućnosti korištenja od strane osiguranika ili korisnika osiguranja ovisno o ishodu osiguranog slučaja. Polica se životnog osiguranja na financijskim tržištima pojavljuje i kao vrijedan financijski instrument koristeći se kao jamstvo.

Bez obzira na mogućnosti koje osiguraniku pruža polica životnog osiguranja istraživanja u okviru domaće literature na ovu temu su na neki način potisnuta. Značajnost, kao i brojnost neistraženih čimbenika koji potiču pojedince na sklapanje polica osiguranja je velika. Problem ovog istraživanja je nedostatak literature kojom se može utvrditi utjecaj ekonomskih i demografskih čimbenika koji velikim djelom utječu na sklapanje polica o životnom osiguranju.

Koji su to motivirajući faktori koji ljude dovode u situaciju razmišljanja, informiranja, ali i ugovaranja životnih osiguranja? Imaju li veći utjecaj ekonomski ili pak demografski čimbenici?

¹ Klix (2013): Važnost životnog osiguranja - potreba a ne luksuz, [Internet – pristupljeno 09.06.2016.], dostupno na: <http://www.klix.ba/biznis/vaznost-zivotnog-osiguranja-potreba-a-ne-luksuz/130513118>

² Hrvatska agencija za nadzor financijskih institucija (2009): Tržište osiguranja, [Internet – pristupljeno: 12.12.2015.], dostupno na: <http://www.hanfa.hr/HR/nav/343/trziste-osiguranja---zakoni-misljenja-i-pravilnici.html>, str. 27.

1.2. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja su ekonomski i demografski čimbenici koji utječu na kupnju polica životnog osiguranja. Ekonomski čimbenici koji će biti ispitivani uključuju sljedeće: dohodak pojedinca, želju za štednjom, cijenu police i prinos na policu osiguranja, a demografski čimbenici uključuju spol, dob, stupanj obrazovanja, djelatni status i visinu prihoda.

Između ostalog predmet obrade u radu bit će i Croatia osiguranje d.d., na čijem će se primjeru istražiti čimbenici koji utječu na izbor društva za osiguranje prilikom kupnje police životnog osiguranja. Ispitivani čimbenici uključuju sljedeće: utjecaj karakteristika društva za osiguranje, utjecaj karakteristika polica životnog osiguranja, karakteristika posrednika u prodaji polica životnih osiguranja i utjecaj percepcije ugovaratelja osiguranja na izbor društva za osiguranje. Karakteristike društva za osiguranje obuhvaćaju raznolikost ponude polica društva za osiguranje u odnosu na ostala društva za osiguranje, uspješnost društva za osiguranje u svom poslovanju, medijska zatupljenost društva za osiguranje i sudjelovanje društva za osiguranje u društveno-korisnim aktivnostima. Razlike u cijenama polica životnih osiguranja kod Croatia osiguranja d.d. u odnosu na ostala društva za životna osiguranja i prinosi na police životnih osiguranja koji se mogu ostvaruju kupnjom police kod Croatia osiguranja d.d. u odnosu na prinose ostvarene kod drugih društva za osiguranje su karakteristike polica životnih osiguranja. Susretljivost i pomoć prodajnih agenata su karakteristike posrednika u prodaji koje utječu na odabir kupca. Poznanstvo prodajnog agenta i savjeti prijatelja i rodbine su čimbenici koji utječu na percepciju ugovaratelja osiguranja pri odabiru društva za osiguranje kod kojeg ugovaratelja namjerava kupiti policu životnog osiguranja.

1.3. Istraživačke hipoteze

Uzimajući u obzir problem i predmet istraživanja postavljaju se hipoteze putem kojih se utvrđuje značaj i intenzitet utjecaja određenih čimbenika na potražnju za životnim osiguranjem.

Hipoteze koje se odnose na ekonomske odrednice:

H1: Dohodak pojedinca utječe na odluku o kupnji životnog osiguranja

Dohodak pojedinca utječe na mnoge životne odluke, uključujući i odluku o ugovaranju police životnog osiguranja. Visina dohotka tako je odlučujući faktor prilikom razmatranja kupnje police životnog osiguranja. Visina dohotka prominentna je varijabla koja utječe na potražnju za životnim osiguranjem. Prijašnja istraživanja uglavnom ukazuju na značajnu i pozitivnu vezu između visine dohotka i potražnje za životnim osiguranjem.³ Pojedinaac najprije podmiruje svoje egzistencijalne potrebe, a tek onda može razmišljati o stvarima koje su mu manje potrebne. S obzirom na to da je ekonomska situacija u Hrvatskoj loša, životno osiguranje predstavlja svojevrsni luksuz koji si ne može svatko priuštiti. Slijedom navedenog, hipoteza nastoji potvrditi da građani s višim dohotcima češće uplaćuju životna osiguranja u odnosu na one bez dohotka ili s relativno malim dohotkom.

H2: Štednja determinira potražnju za životnim osiguranjem

Štednja može na više načina utjecati na potražnju za životnim osiguranjima. Uplata životnog osiguranja također je jedan od načina štednje a štednjom možemo osigurati kvalitetniji život u umirovljeničkoj dobi kada se redoviti prinosi osiguranika smanjuju, osigurati novčana sredstva za školovanje djece, osigurati financijsku stabilnost u slučaju prestanka radnog odnosa, ili drugog nesretnog događaja zbog kojeg smo u nemogućnosti stjecanja dohotka.

H3: Cijena police životnog osiguranja utječe na potražnju za životnim osiguranjem

Rijetko koji kupac prilikom kupnje nekog proizvoda ne usmjerava svoj pogled na cijenu istog. Isto vrijedi i za policu životnog osiguranja gdje osiguranici odlučuju i dogovaraju cijenu, rok osiguranja, načine plaćanja. Ova hipoteza kao polaznu točku odluke o osiguranju uzimaju cijenu police osiguranja, te je ona kao takva bitan čimbenik u donošenju odluke.

H4: Prinos na policu životnog osiguranja je determinanta koja utječe na kupnju istih

U današnje vrijeme na razne načine, stanovništvo se potiče na štednju, investiranje i sl. Pripisane dobiti su poticaji ostvareni putem štednje novca kod društva za osiguranje. Prilikom

³ Browne, Mark, J., Kihong, Kim, (1993.): An International Analysis of Life Insurance Demand, Jurnal of Risk and Insurance Vol 60, No 4, str. 625.

odabira društva za osiguranje visina prinosa koji se mogu ostvariti kupnjom police životnog osiguranja kod društva za osiguranja utječu na osiguranikov izbor. Ukoliko je prinos odnosno određena dobit jedan od razloga kupnje životnog osiguranja, osiguranici će uspoređivati prinose koje mogu ostvariti kod različitih društva za osiguranja, ali će pri tome uzimati u obzir i druge alternativne načine ulaganja putem kojih mogu ostvariti dobiti.

Hipoteze koje obuhvaćaju demografske determinante:

H5: Različitost po spolu utječe na potražnju za životnim osiguranjem

Od davnina su muškarci obavljali većinu poslova na temelju kojih su donosili dohodak u kuću i pritom bili podložniji ozljedama i nesrećama u odnosu na žene koje su pretežno obavljale kućanske poslove. Samim time su bili skloniji preuzimanju rizika, žene su prirodno osjetljivije na rizik jer u prosjeku više brinu o sebi i svojoj obitelji od muškaraca. U počecima razvoja životnih osiguranja jedini kupci životnih osiguranja bili su muškarci, jer su uglavnom muškarci i ostvarivali prihode. Kako je na tržištu rada broj žena vremenom porastao, porastao je i broj kupnji životnog osiguranja od strane žena. Pretpostavka je da žene znatnije kupuju životna osiguranja zbog averzije prema riziku.

H6: Postoje razlike u kupnji životnih osiguranja među različitim dobnim skupinama

Pojednici različitih dobnih skupina različito reaguju na potražnju za životnim osiguranjima. Potražnja za životnim osiguranjem je u skladu s teorijom životnog ciklusa zbog varijabilnosti na dobit tijekom životnog vijeka pojedinca.⁴

Mlade osobe u pravilu prolaze kroz proces osamostaljivanja od svojih roditelja odnosno uzdržavatelja, potrebna im je određena novčana sigurnost kako bi započeli samostalan život, većina ih ne može pronaći stalna zaposlenja i teže se upuštaju u kupnju životnih osiguranja jer su ista kupuju na duži rok. Osobe srednje životne dobi u prosjeku su samostalnije i imaju stabilne poslove, ozbiljnije su, planiraju školovanje djece, odlazak u mirovinu i sl. Moglo bi se reći kako ova dobna skupina čini najčešće kupce životnih osiguranja. Starija populacija ljudi nije bas sklona kupnji životnih osiguranja obzirom da se ista kupuju na rok od 10 i više godina,

⁴ Ćurak M., et al. (2013): The Effect of Social and Demographic Factors on Life Insurance Demand in Croatia, [Internet-pristupljeno 25.11.2015.], dostupno na: http://ijbssnet.com/journals/Vol_4_No_9_August_2013/5.pdf, 69.

pa radije biraju druge oblike štednje koja im omogućava financijsku stabilnost u trenutku kada im bude potrebna.

H7: Stupanj obrazovanja pojedinca utječe na potražnju za životnim osiguranjem

Činjenica je da su obrazovaniji ljudi skloniji informiranju i samim time se lakše snalaze u ponudama raznih društava za osiguranje za razliku od ljudi nižeg stupnja obrazovanja koji češće izbjegavaju čak i samo informiranje o policama životnih osiguranja. Viši stupanj obrazovanja pojedinca povećava njegu želju za zaštitom obitelji.⁵ Ovom hipotezom se nastoji potvrditi da ipak ljudi viših razina obrazovanja zauzimaju veći udio u sklopljenim policama životnih osiguranja.

H4: Broj uzdržavanih članova kućanstva je determinanta utjecaja na sklapanje police životnog osiguranja

Sarkodije i Yusif svojim istraživanjem potvrđuju pozitivnu vezu između uzdržavanih članova i kupnje police životnog osiguranja.⁶ Pojedinci kao razlog za sklapanje polica životnog osiguranja vide zaštitu svog partnera, djece ili cijele uže obitelji u slučaju nesretnih okolnosti kao što su smrt, invaliditet ili gubitak stalnog zaposlenja. Veći broj uzdržavanih članova iziskuje i veće troškove, stoga će pojedinac s većim brojem uzdržavanih članova imati manje novaca za kupnju životnog osiguranja, a s druge strane će radi zaštite i osiguranja budućnosti svog partnera i djece htjeti kupiti policu životnog osiguranja.

H5: Specifične karakteristike društva za osiguranje, karakteristike police životnog osiguranja, karakteristike posrednika u prodaji osiguranja i percepcije ugovaratelja osiguranja utječu na izbor društva za osiguranje prilikom kupnje police životnog osiguranja

Karakteristike društva za osiguranje obuhvaćaju: raznolikost ponude polica životnih osiguranja, uspješnost rada društava za životna osiguranja, medijsku zastupljenost društva za osiguranja i sudjelovanje društva za osiguranje u društveno korisnim aktivnostima.

⁵ Taylor and Francis online, Life and non-life insurance demand: The different effect of influence factors in emerging countries from Europe and Asia, Vol 27, No 1, str. 170.

⁶Sarkodie, E. E., Yusif M. H. (2015): Determinants of Life Insurance Demand, Consumer Perspective - A Case Study of Ayeduase-Kumasi Community, Ghana, [Internet – posjećeno: 09.06.2016.], dostupno na: http://astonjournals.com/manuscripts/Vol_6_2015/BEJ_Vol6_3_determinants-of-life-insurance-demand-consumer-perspective--a-case-study-of-ayeduasekumasi-community-ghana-2151-6219-1000170.pdf

Karakteristike polica živornog osiguranja su cijena police i prinosi na policu životnog osiguranja. Karakteristike posrednika u prodaji životnih osiguranja obuhvaćaju pomoć i savjete prodajnih agenata. Na percepciju ugovaratelja osiguranja o pojedinim društvima za osiguranje utječu poznanstva s prodajnim agentima i savjeti prijatelja i rodbine prilikom odabira društva za osiguranje. Prije kupnje životnog osiguranja kupci se informiraju s prijateljima i posrednicima u prodaji životnih osiguranja o društvima za osiguranja i pogodnostima koje stječu kupnjom polica kod društva za osiguranje. Razlozi zbog koji bi su se kupci životnih osiguranja odlučili na neko društvo za osiguranje mogu biti bilo koje od prthodno navedenih karakteristika.

1.4. Ciljevi istraživanja

Cilj ovog završnog rada je utvrditi koji ekonomski i demografski čimbenici, i na koji način, utječu na potražnju za životnim osiguranjem u Republici Hrvatskoj. Istraživanjem će se obuhvatiti i čimbenici izbora društva za osiguranje pri kupnji police životnog osiguranja. Konačno, cilj rada je analizirati tržište životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj.

1.5. Metode istraživanja

Metode istraživanja koje će bit korištene pri izradi završnog rada uključuju metodu analize, sinteze, deskriptivnu metodu, metodu indukcije i dedukcije i metodu anketiranja. Za obradu prikupljenih podataka koristit će statistički program Statistical Package for the Social Sciences (SPSS). Radi lakšeg razumijevanja podaci će bit prikazani u tablicama i grafovima, a provest će se Mann-Whitney U test i Hi kvadrat test.

Slijedi kratko objašnjenje svih navedenih metoda:

- Metoda analize: postupak znanstvenog istraživanja raščlanjivanjem složenijih, kompliciranih pojmova, stajališta i zaključaka na jednostavnije dijelove i elemente, svaki od raščlanjenih dijelova se izučava pojedinačno ali i u odnosu na druge dijelove cjeline.

- Metoda sinteze: postupak znanstvenog istraživanja putem kojeg se jednostavniji dijelovi povezuju u jednu smislenu cjelinu.
- Deskriptivna metoda: postupak jednostavnog opisivanja činjenica, procesa i njihovih empirijskih istraživanja radi utvrđivanja odnosa i veza, bez korištenja definicija i teorija iz znanstvenih radova.
- Metoda indukcije: ovom se metodom na temelju analize pojedinačnih činjenica ili događaja dolazi do općih zaključaka o činjenicama, pojavama i događajima.
- Metoda dedukcije: potpuna suprotnost od metode indukcije, jer se iz općih zaključaka izvode pojedinačne činjenice ili događanja.
- Metoda anketiranja: postupak putem kojeg se na temelju anketnog upitnika prikupljaju podaci ispunjavanjem ankete. Anketa se sastoji od unaprijed sastavljene liste pitanja, te se ovim putem prikupljaju podaci, informacije, stavovi o predmetu istraživanja. Ova metoda će se koristiti u empirijskom dijelu istraživanja.

Kao što je prethodno navedeno, prikupljene podatke obradit će SPSS program dok će podaci dobiveni putem anketnog upitnika biti prikazani u tablicama i grafovima radi lakšeg razumijevanja.

1.6. Doprinos istraživanja

Ovim istraživanjem ispitat će se determinante koje su odlučujuće za kupnju polica životnog osiguranja. S obzirom na to da su u Republici Hrvatskoj istraživanja ovog tipa još uvijek vrlo rijetka, ovim radom se očekuje doprinos literaturi. Nažalost, situacija opasnih po život može biti vrlo mnogo a one mogu utjecati na pojedinca i cijele obitelji. Iz tog razloga ljudi često, pogotovo u današnje vrijeme, pribjegavaju različitim vrstama osiguranja, osiguravajući svoj život i imovinu. Većina ljudi složila bi se kako ljudski život ne možemo mjeriti imovinom, ali u slučaju nesreće, pogotovo člana obitelji koji istu i prehranjuje, novčana sredstva dobivena od društva za osiguranje imala bi veliki značaj za obitelj u fazi snalaženja u novonastaloj situaciji. Istraživanjem bi se trebalo prodrijeti do pojedinca i uvidjeti na koji način određena determinanta, bila ona demografskog ili ekonomskog karaktera, utječe na potražnju i kupnju police životnog osiguranja. Rad bi trebao poslužiti i društvu za osiguranje Croatia osiguranje

d.d. kao pomoć u usmjeravanju prema kupcima u vidu plasiranja polica životnog osiguranja koje će zadovoljavati potrebe i mogućnosti odgovarajuće grupe kupaca.

1.7. Struktura rada

Završni rad se sastoji od šest osnovnih dijelova koji su podijeljeni na manje cjeline. Uvodni dio rada obuhvaća problem istraživanja, predmet istraživanja, hipoteze na temelju kojih će se donijeti određeni zaključci, svrha i doprinos istraživanja.

Drugi dio istraživanja se orijentira na rizike kojima su izloženi ljudi u različitim okruženjima i na koji način rizici kao takvi utječu na ljudski život i njihovu okolinu. Također će bit riječi o vrstama životnog osiguranja. A obzirom na različitost vrsta rizika i postojanje više vrsta životnog osiguranja jedan dio rada bit će usmjeren na opis vrsta životnog osiguranja.

U trećem dijelu završnog rada bit će riječi o teorijskim i empirijskim studijama obavljenima na temu odrednica potražnje za životnim osiguranjem od strane hrvatskih i stranih autora.

Četvrti dio rada bit će orijentiran isključivo na tržište životnog osiguranja na teritoriju Hrvatske, društva za osiguranje koja djeluju u Hrvatskoj, kao i na usluge koje nude potencijalnim kupcima.

Peti dio uključuje empirijsko istraživanje putem ankete, obradu ankete, analizu dobivenih informacija u statističkom programu i prikaz dobivenih podataka putem grafikona i tablica uz opisna objašnjenja.

Šesti i posljednji dio u kojem se donosi zaključak o cijelom radu i konkretno mišljenje studenta o istraživanoj temi.

2. RIZICI I ŽIVOTNO OSIGURANJE

2.1. Upravljanje rizicima kupnjom životnog osiguranja

Rizik možemo definirati kao odstupanje stvarnih od očekivanih ishoda budućeg događaja, ljudi su svakodnevno izloženi rizičnim događajima bili oni toga svjesni ili ne. Svi ti rizici mogu uzrokovati bol, patnju ali nas i financijski ugroziti. Da bi se na pravi način zaštitili od rizičnih situacija i događaja trebali bi znati upravljati rizičnim događajima ili to prepustiti financijskim institucijama, specijaliziranim za upravljanje rizicima.

Svakodnevno prisustvo rizika je nemoguće izbjeći, ali je zato moguće smanjiti njihov utjecaj putem izbjegavanja rizika, kupnjom polica osiguranja radi naknade šteta uzrokovanih nastupom rizičnih događaja. Postoje razne vrste rizika kao što su rizik kojim je ugroženo zdravlje i život ljudi, ekonomski ili financijski rizici, rizici elementarnih nepogoda i sl.

Osnovni rizici sa kojima se susreće čovjek, a moguće ih je pokriti kupnjom životnog osiguranja uključuju rizik prerane smrti i rizik staračke ovisnosti.⁷ Ukoliko je riječ o preranoj smrti hranitelja obitelji posljedice su jako nezgodne za njegovu obitelj, jer ostaju bez prihoda koje je umrla osoba do tada zarađivala. Ukoliko se čovjek osigura za preranu smrt, njegovi će nasljednici dobiti naknadu za pokriće troškova pogreba kao i naknadu izgubljenih dohodaka.⁸

Staračka ovisnost je rizik umirovljenja bez dostatnih sredstava za život tijekom tog razdoblja.⁹ Kupnjom životnog osiguranja radi zaštite od rizika staračke ovisnosti, osiguranik ima pravo na financijska sredstva koja mu pripadaju na temelju ugovora o životnom osiguranju, ali pod uvjetom nastupanja osiguranog događaja.

Kupljena polica životnog osiguranja, pruža zaštitu i financijsku sigurnost osiguraniku, njegovoj obitelji ili njegovom poslovanju a osim što pokriva rizik smrti hranitelja, pokriva i rizike školovanje djece, hipotekarnih dugova, zaštite partnerstva i zaštite poslovanja.¹⁰

⁷ Čurak, M., Jakovčević, D. (2007): Osiguranje i rizici, RRIF, Zagreb, str. 146.

⁸ Čurak, M., Jakovčević, D.: Op. Cit., str. 146.

⁹ Čurak, M., Jakovčević, D.: Op. Cit., str. 146.

¹⁰ Andrijašević, S., Petranović, V. (1999): Ekonomika osiguranja, Alfa, Zagreb, str. 120.

Polica životnog osiguranja može poslužiti kao jamstvo za dobivanje kredita. Životno osiguranje služi i kao zaštita partnerstva jer se ovim putem štiti partner koji je u gubitku radi smrti drugog partnera i njemu kao oštećenoj osobi pripada osigurana svota. Zaštitom poslovanja štiti se osigurana osoba koja trpi posljedice zbog prestanka rada ključnih ljudi i pripadaju mu sredstva potrebna za zapošljavanje novih stručnih osoba. Osiguranik se između ostalog policom životnog osiguranja štiti i u slučaju bolesti i nesposobnosti za rad, kada od društva za osiguranje ostvaruje novčanu naknadu.

Osigurani slučaj je događaj prouzročen osiguranim rizikom, a osigurani rizik mora biti budući, neizvjestan i nezavisan od isključive volje ugovaratelja osiguranja ili osiguranika.¹¹ Ugovor o osiguranju je ništetan ukoliko je u trenutku njegova sklapanja već nastao osigurani slučaj, ili je bio u nastupanju, ili je bilo izvjesno da će nastupiti.¹²

Polica životnog osiguranja pored sastojaka koje sadržava svaka polica osiguranja (tj. ugovornih strana, rizika obuhvaćenog osiguranjem, trajanja osiguranja i vremena pokrića, iznosa osiguranja, iznosa premije, nadnevka izdavanja police i potpisa ugovornih strana) sadržava i sljedeće djelove karakteristične za životno osiguranje, a uključuju: ime i prezime osobe na čiji se život odnosi osiguranje, nadnevak njezina rođena ili rok o kojem ovisi nastanak prava na isplatu osiguranog iznosa.¹³

Zakonom su utvrđeni isključeni rizici kod osiguranja života, a oni obuhvaćaju sljedeće: samoubojstvo osiguranika ako se dogodi u prvoj godini osiguranja, namjerno ubojstvo osiguranika od strane osoba koje se mogu okoristiti tim događajem, namjerno prouzročenje nesretnog događaja i ratne operacije.¹⁴ Osim navedenih rizika ugovorom o životnom osiguranju mogu biti isključeni i drugi rizici.¹⁵

¹¹ Narodne novine (2015): Zakon o obveznim odnosima, Narodne novine d.d., Zagreb, br. 922/27

¹² Narodne novine (2015): Zakon o obveznim odnosima: Op. Cit., čl. 922.

¹³ Narodne novine (2015): Zakon o obveznim odnosima: Op. Cit., čl. 926., čl. 967.

¹⁴ Narodne novine (2015): Zakon o obveznim odnosima: Op. Cit., čl. 973., čl. 974., čl. 975., čl. 976.

¹⁵ Narodne novine (2015): Zakon o obveznim odnosima: Op. Cit., čl. 977.

2.3. Životno osiguranje

Životno osiguranje se može definirati kao ugovorni odnos između ugovaratelja osiguranja i društva za osiguranje u kojem se ugovaratelj osiguranja obvezuje na plaćanje premije osiguranja, a društvo za osiguranje se obvezuje na isplatu ugovorene svote korisnicima osiguranja u slučaju prerane smrti ili osobno osiguraniku u slučaju nadživljenja.

Stipić životna osiguranja dijeli u pet skupina:

- 1) životna osiguranja
- 2) rentna osiguranja
- 3) dodatna i ostala životna osiguranja
- 4) tontine
- 5) nova generacija životnih osiguranja povezana s investicijskim fondovima.¹⁶

Promatrajući ugovore o životnom osiguranju s pravnog stajališta, ovi ugovori uključuju nekoliko subjekata:

- ugovaratelja osiguranja
- osiguranika
- korisnika osiguranja

Ugovaratelj osiguranja je osoba koja sklapa ugovor o osiguranju života i obvezuje se na plaćanje premije i pripadaju joj sva prava iz ugovora o osiguranju.¹⁷ Prema tome ugovaratelj osiguranja određuje korisnika osiguranja, pravo opoziva i ima pravo na promjenu korisnika osiguranja.¹⁸ Sva prava mu pripadaju do trenutka nastanka osiguranog slučaja.¹⁹

Osiguranik je osoba o čijom smrti ili doživljenju ovisi isplata ugovorene osigurane svote.²⁰

Korisnik osiguranja je osoba u čiju se korist sklapa osiguranje. Polica životnog osiguranja može sadržavati više od jednog korisnika osiguranja. U policama životnog osiguranja za slučaj smrti korisnici su najčešće nasljednici osiguranika (bračni partner, djeca i sl.), a za doživljenje ugovaratelj osiguranja.²¹

¹⁶ Stipić, M. (2008): Osiguranje s osnovama reosiguranja, Split, str.153.

¹⁷ Čurak, M., Jakovčević, D. (2007.): Op. Cit., str. 147.

¹⁸ Čurak, M., Jakovčević, D. (2007.): Op. Cit., str. 147.

¹⁹ Čurak, M., Jakovčević, D. (2007.): Op. Cit., str. 147.

²⁰ Čurak, M., Jakovčević, D. (2007.): Op. Cit., str. 147.

²¹ Čurak, M., Jakovčević, D. (2007.): Op. Cit., str. 147.

Obilježja životnog osiguranja su sljedeća:

- rizik prerane smrti se izračunava na temelju dva kriterija: dob i spol
- međusobne dugoročne obveze ugovornih strana
- fiksna visina premije za cijelo razdoblje trajanja ugovora
- štedna komponenta u premijama mnogih oblika životnih osiguranja
- novčane uplate premija prethode izdavanju polica
- mogućnost prijenosa prava iz osiguranja s ugovaratelja na vjerovnika.²²

Ovisno o svoti osiguranja, životno osiguranje se sklapa na temelju liječničkog pregleda ili bez njega.²³ Osigurati se mogu zdrave osobe od navršene četrnaeste do šezdeset pete godine. Osobe starije od šezdeset pete godine ili osobe koje nisu potpuno zdrave mogu se osigurati na temelju posebnih uvjeta.²⁴ Premija osiguranja se utvrđuje dogovorom između ugovaratelja osiguranja i društva za osiguranje, a može se platiti jednokratno, godišnje, polugodišnje, kvartalno ili mjesečno.²⁵

Visina premije ovisi:

- o životnoj dobi osiguranika pri sklapanju ugovora,
- o spolu osiguranika,
- o zdravstvenom stanju osiguranika,
- o zanimanju osiguranika,
- o trajanju osiguranja,
- o načinu sklapanja ugovora,
- o načinu plaćanja premije,
- o drugim čimbenicima prema uvjetima osiguranja.²⁶

Određene vrste životnog osiguranja pružaju mogućnost štednje pa se ovim putem stječe dobit, ostvaruju se dodatna novčana sredstva u svrhu poboljšanja svog umirovljeničkog statusa, štiti se novac od inflacije i stječu se brojne druge pogodnosti.²⁷

²² Ćurak, M., Jakovčević, D. (2007.): Op. Cit., str. 147-148.

²³ Stipić, M. (2008.): Op. Cit., str. 236.

²⁴ Stipić, M. (2008.): Op. Cit., str. 236.

²⁵ Stipić, M. (2008.): Op. Cit., str. 236.

²⁶ Stipić, M. (2008.): Op. Cit., str. 236.

²⁷ Optimarisk: Op. Cit.

2.4. Vrste životnih osiguranja

Osnovna podjela životnog osiguranja uključuje pojedinačno i grupno životno osiguranje.²⁸ Pojedinačno osiguranje je osiguranje točno određene osobe, dok se grupnim osiguranjem pokriva veći broj osoba. Pojedinačno osiguranje se dalje dijeli na osiguranje života i rentu. Ugovorom o osiguranju života nakon eventualnog nesretnog slučaja korisniku osiguranja se isplaćuje unaprijed dogovorena svota za razliku od ugovora o osiguranju rente gdje se osiguraniku ili nositelju rente ugovorena renta isplaćuje za vrijeme njegovog života ili za fiksno unaprijed dogovoreno razdoblje. Da se zaštitimo od mogućnosti manjka prihoda u kasnijoj životnoj dobi koristimo rentno osiguranje.²⁹ Tri su osnovne vrste životnog osiguranja i to su :

- osiguranje za slučaj smrti
- mješovito osiguranje
- rentno osiguranje.³⁰

Iz ovih osnovnih osiguranja izvedeni su i drugi oblici, a oni uključuju: tontine i osiguranja povezana s investicijskim fondovima.³¹

Prema europskim standardima, životna se osiguranja mogu podijeliti na sljedeće vrste osiguranja:

- osiguranje života za slučaj smrti i doživljenja (mješovito osiguranje)
- osiguranje za slučaj smrti
- osiguranje za slučaj doživljenja
- doživotno osiguranje za slučaj smrti
- osiguranje kritičnih bolesti
- ostala osiguranja života.³²

²⁸ Mašić, N. (2008): Životno osiguranje, Osnovni principi, Zagreb, str. 47.

²⁹ Mašić, N. (2008): Op. Cit., str. 47.

³⁰ Čurak, M., Jakovčević, D. (2007): Op. Cit., str. 148.

³¹ Čurak, M., Jakovčević, D. (2007): Op. Cit., str. 148.

³² Stipić, M. (2008): Op. Cit., str. 235.

2.4.1. Mješovito osiguranje

Mješovito osiguranje, odnosno osiguranje za slučaj smrti i doživljenja je najprisutniji oblik životnog osiguranja. Premije se mogu plaćati jednokratno i višekratno tijekom trajanja osiguranja. Ako je pritom riječ o višekratnim premijama, iste se plaćaju u fiksnom iznosu i osiguratelj ih nije u mogućnosti mijenjati tijekom trajanja ugovora o osiguranju. Mješovito životno osiguranje uključuje osiguranje i štednju istodobno. Ugovaranjem ove vrste životnog osiguranja korisniku se na kraju trajanja osiguranja isplaćuje dogovorena osigurana svota sa pripisanim dobitima. Osigurana svota može se isplatiti u jednokratnom iznosu ili mjesečnim rentama. U slučaju smrti osigurane osobe u vrijeme trajanja osiguranja ugovorena svota za slučaj smrti se isplaćuje korisniku osiguranja. Ova vrsta osiguranja ne omogućuje velike prinose, ali jamči isplatu dogovorene svote prilikom nastupa osiguranog događaja.³³ S obzirom da se ugovarateljeva situacija za vrijeme trajanja ugovora može promijeniti, odnosno da nije u mogućnosti nastaviti plaćati premije osiguranja po uvjetima dogovorenim u vrijeme sklapanja ugovora o osiguranju, ugovaratelj ima opciju otkupa police osiguranja. Ovu mogućnost ima pod uvjetom da ugovor o osiguranju nije ništavan.³⁴ Druga opcija koju ugovaratelj ima je kapitalizacija police odnosno prestanak plaćanja premija i dogovaranje nove, smanjene osigurane svote preko tablica kapitaliziranih vrijednosti. Ova vrsta osiguranja se može ugovoriti i sa sudjelovanjem u dobiti.³⁵ U tom slučaju se očekuje da se naknada sastoji od dva dijela zajamčene naknade i dobiti.³⁶

Dobit može biti rezultat diskrecijske odluke osiguratelja kao izdavatelja police ili unaprijed utvrđeni dio osigurane svote. Međutim, osiguranik treba imati na umu kako dobit nije zajamčena što znači da ovisi o tome hoće li istu društvo ostvariti.³⁷ Polica mješovitog osiguranja može se zaštititi od inflacijskih kretanja putem određenih mehanizama kao što su: valutne klauzule, indeksacija i sl.

³³ Životno osiguranje, Prvi hrvatski portal o životnim osiguranjima, [Internet – pristupljeno: 13.01.2016.], dostupno na: <http://www.zivotnoosiguranje.com/index.php?page=content02>,

³⁴ Mašić, N. (2008): Op. Cit., str. 50.

³⁵ Mašić, N. (2008): Op. Cit., str. 50.

³⁶ Mašić, N. (2008): Op. Cit., str. 50.

³⁷ Mašić, N. (2001): Osiguranje života, Vodič za vas najbolji izbor, Zagreb, str. 23.

2.4.2. Osiguranje za slučaj smrti

Osiguranje za slučaj smrti se dijeli na dvije vrste:

- 1) osiguranje za slučaj smrti s određenim rokom trajanja
- 2) doživotno osiguranje za slučaj smrti

Ukoliko se radi o osiguranju za slučaj smrti s određenim rokom trajanja, osiguranik se privremeno osigurava od rizika smrti, odnosno osiguranje vrijedi samo za vrijeme trajanja ugovora. Preživi li osiguranik vrijeme trajanja ugovora iznos uplaćene premije zadržava društvo za osiguranje. Polica ovog životnog osiguranja je jeftinija i ne uključuje komponente štete.

Navedeno osiguranje je primjereno radi osiguranja novčanog iznosa za određeno razdoblje kao što je školovanje djece, kupnja kuće ili stana putem dugoročnih kredita. Ovom vrstom životnog osiguranja se prvenstveno nastoji osigurati financijska situacija članova obitelji osiguranika u slučaju njegove smrti ako je recimo osiguranik kao hranitelj obitelji uzeo dugoročni kredit, ili ukoliko svojoj obitelji nastoji pružiti financijsku podršku u školovanju i sl.

Ugovaranjem doživotnog osiguranja za slučaj smrti vrijeme trajanja osiguranja nije određeno, već se osoba osigurava do kraja života, a osiguranik može premiju plaćati određeni period ili do kraja života. U slučaju nastupa nesretnog događaja, u ovom slučaju smrti, korisniku osiguranja se isplaćuje osigurani novčani iznos, a polica osiguranja se zaključuje. Ove varijante osiguranja se izdvajaju od ostalih zbog mogućnosti otkupa police za vrijeme trajanja ugovora. Otkup police je moguć ako osiguranik više ne želi ili nije u mogućnosti plaćati premiju životnog osiguranja i želi prekinuti ugovorni odnos sa društvom za osiguranje. U ovom slučaju osiguranik ima pravo na povrat samo dijela uplaćenih premija, a ostatak zadržava društvo za osiguranje. Pravo otkupa je moguće jedino ukoliko je osiguranik premiju uplaćivao najmanje tri godine. Naime, ova polica sadrži i elemente štednje te se kao takva može koristiti za pogrebne troškove u slučaju smrti osiguranika. Plaćanje premija se može ugovoriti za određeni broj godina ili do smrti osiguranika.

2.4.3. Osiguranje kritičnih bolesti

Ovo je noviji oblik životnog osiguranja koji je uređen na način da je društvo za osiguranje dužano isplatiti ugovorenu svotu u trenutku kad osiguranik oboli od neke kritične bolesti. Kritične bolesti su unaprijed određene od strane društva za osiguranje. Najčešće osigurane kritične bolesti uključuju: srčani infarkt, karcinom, moždani udar, kronično zatajenje bubrega, transplatacija organa, operacija aorte, bypass operacija koronarnih arterija, ugradnja srčanog zaliska, AIDS, sljepoća, gluhoća, multipla skleroza, opekline, paraliza, encefalitis prouzročen ugrizom krpelja.³⁸

Da bi se radilo o kritičnoj bolesti ona mora odgovarati definiciji iz uvjeta osiguranja i biti dijagnosticirana u skladu s uvjetima od strane ovlaštenog specijalista na temelju odgovarajuće dokumentacije.³⁹

2.4.4. Rentno osiguranje

Rentna osiguranje se dijeli na sljedeće skupine:

- osiguranje osobne doživotne rente
- osiguranje osobne rente s određenim trajanjem
- ostala rentna osiguranja

Osiguranje osobne doživotne rente uplaćuje se u svrhu korištenja boljeg financijskog statusa, uglavnom, u mirovini jer na ovaj način osiguranik za vrijeme umirovljenja koristi dodatne prihode koje mu isplaćuje društvo za osiguranje kod kojeg je uplaćivao policu ovog osiguranja. Razlikuju se odgođena i neodgođena renta s obzirom na vrijeme isplate iste.

³⁸ Pravo osiguranja (2014): Osiguranje osoba, [Internet- pristupljeno: 16.05.2016.], dostupno na: <https://www.google.hr/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=pravo+osoba+osiguranje+osoba>, str. 33.

³⁹ Pravo osiguranja, (2014): Op. Cit., str. 34.

1) Osiguranje osobne rente o određenim trajanjem

Kada je riječ o osiguranju osobne rente s određenim trajanjem, navedeno podrazumijeva isplatu osigurane svote do dana isteka osiguranja odnosno do mjeseca u kojem je nastupila smrt osiguranika. Sklapanjem police rentnog osiguranja osiguranik ima pravo na isplatu određenih periodičnih (mjesečnih, kvartalnih odnosno godišnjih) iznosa kroz određeno razdoblje ili doživotno, ovisno o vrsti police.⁴⁰ Visina rente unaprijed je određena ugovorom a može biti jednaka u svakom razdoblju, rastuća ili padajuća.

Početak isplate rente može početi nakon potpune uplate premije odmah ili po proteku vremena utvrđenog ugovorom. Taj se oblik osiguranja najčešće sklapa kao dopuna mirovini osiguranika.⁴¹ Rentna osiguranja možemo podijeliti prema broju osiguranika koji su pokriveni rentnim osiguranjem, vremenu početka isplata rente, načinu plaćanja premije, načinu isplata premija i sl. Prema broju sudionika koji su pokriveni rentom razlikujemo pojedinačne i uzajamne rente.⁴² Iako se uzajamna renta danas rijetko koristi, navedenim se može osigurati više života. Princip po kojemu funkcionira uzajamna renta je taj da jamči isplatu sve dok je bilo koja osoba živa, a uključena je u ugovor o uzajamnoj renti.

Prema vremenu početka isplate razlikuju se neodgođene i odgođene rente. Neodgođene rente mogu biti doživotne ili privremene. Privremena renta se češće koristi za razliku od doživotne rente. Rente se mogu plaćati na početku ili na kraju razdoblja plaćanja rente. Važno je napomenuti kako u slučaju smrti ugovaratelja rente unutar očekivanog razdoblja trajanja života cjelokupni iznos sredstava namijenjen toj osobi ostaje neiskorišten.⁴³ Ugovaratelji životne rente koji požive dulje od očekivanoga vremena trajanja života dobivaju dodatne isplate iz fonda uplaćene od strane onih koji nisu doživjeli očekivano vrijeme trajanja života.⁴⁴ Osnovna svrha rentnog osiguranja je stvaranje novčanog fonda iz kojeg se kasnije ugovaratelj štiti od mogućeg nedostataka dostatnih prihoda osiguravajući si dodatna sredstva za normalan život.

⁴⁰ HANFA (2009): Op. Cit., str. 29.

⁴¹ HANFA (2009): Op. Cit., str. 29.

⁴² Mašić, N. (2008): Op. Cit., str. 58.

⁴³ Mašić, N. (2008): Op. Cit., str. 58.

⁴⁴ Mašić, N. (2008): Op. Cit., str. 57.

2.4.5. Dodatna i ostala životna osiguranja

Skupinu dodatnih osiguranja uz životno osiguranje čine sljedeći oblici:

- Dopunsko osiguranje od posljedica nezgode uz osiguranje života
- Dopunsko zdravstveno osiguranje uz osiguranje života
- Ostala dopunska osiguranja osoba uz osiguranje života
- Osiguranje za slučaj vjenčanja ili rođenja
- Osiguranje s kapitalizacijom isplate
- Dopunsko osiguranje od posljedica nezgode uz osiguranje života
- Dopunsko zdravstveno osiguranje uz osiguranje života.

2.4.6. Tontine

Tontine funkcioniraju na način da veći broj investitora uplaćuje u investicijski fond. Nakon što fond ostvari dividendu, svaki od investitora dobiva dio dividende ovisno o visinama uplata. U slučaju smrti nekog od investitora, dividenda umrlog člana se dijeli među živim članovima investicijskog fonda. Ova proces se ponavlja sve dok posljednji član tontine ne umre. Nakon smrti posljednjeg investitora, tj. člana, njegov novac odlazi državi.⁴⁵

2.4.7. Osiguranje povezano s investicijskim fondovima

Osiguranje povezano s investicijskim fondovima inkorporira životno osiguranje i investiranje u jednu cjelinu. Ovim putem se ulaganja vežu uz kretanje vrijednosti udjela izabranog investicijskog fonda, a pogodnosti životnog osiguranja se štite. Kod osiguranja povezanog s investicijskim fondovima ugovaratelj sam odlučuje o izboru investicijskih fondova i raspodjeli sredstava među fondovima. Ugovaratelj također preuzima rizik ulaganja u investicijske fondove, odnosno osobno utječe na visinu osiguranog iznosa za doživljenje.

⁴⁵ Stipić, M. (2008): Op. Cit., str. 235.

Prilikom sklapanja osiguranja ugovaratelj osiguranja bira visinu zajamčenog osiguranog iznosa, fondove u koje će ulagati i odabire željeni način plaćanja premija. Premiju je moguće plaćati mjesečno, kvartalno, polugodišnje, godišnje ili jednokratno plaćanja premije.⁴⁶

Polica osiguranja povezana s investicijskim fondovima pruža mogućnost da:

1. Ugovaratelj osiguranja brine za vlastitu socijalnu sigurnost i sigurnost svojih najmilijih.
2. Ulaganjem u investicijske fondove ugovaratelj oplemenjuje vrijednost vlastite imovine.

⁴⁶ Triglav, Investicijsko životno osiguranje, [Internet-pristupljeno: 27.10.2015.], dostupno na: <http://www.triglav.hr/osiguranja/osiguranje-za-fizicke-osobe/zivotno-osiguranje/investicijsko-zivotno-osiguranje/default>

3. TEORIJSKA I EMPIRIJSKA ISTRAŽIVANJA O DETERMINANTAMA ŽIVOTNOG OSIGURANJA

3.1. Determinante potražnje za životnim osiguranjem

Kako bi otkrili čimbenike koji utječu na potražnju za životnim osiguranjima, istraživači su u svojim analizama i istraživanjima koristili razne ekonomske, demografske i društvene varijable. Kratki opis korištenih čimbenika nalazi se u nastavku.

3.1.1. Ekonomske odrednice

Analizirane ekonomske odrednice uključuju dohodak pojedinca, želju za štednjom radi financijske stabilnosti, cijenu police životnog osiguranja i prinos na policu životnog osiguranja.

Dohodak pojedinca uključuje tokove nadnica ili plaća, kamata, dividendi te ostalih primanja koje dotječu istom.⁴⁷ Bez obzira kojim izvorom dohodi bili stečeni, osobe koje ih ostvaruju raspoređuju iste, svatko na svoj način, ovisno o svojim prioritetima. Na odluku u koje svrhe će se dohodak ostvariti uvelike ovisi i visina istoga. Većina ljudi svjesna je surovosti situacije koja vlada ne samo kod nas, već i u drugim zemljama, te se nastoje financijski zaštititi. Ljudi se vrlo lako naviknu na stjecanje dohodaka, ali se vrlo teško pomire sa situacijama kada do njega teže dolaze. Upravo se iz tih i brojnih drugih razloga putem životnih osiguranja, štednja, raznih vrsta ulaganja nastoje zaštititi. Koliko god je važno da pojedinac ostvaruje dohodak, toliko je i bitna veličina dohotka o kojoj ovisi koliko će si i čega pojedinac moći priuštiti. Možemo zaključiti da su ljudi s višim dohotcima i manjim brojem uzdržavanih članova u većoj mogućnosti da kupe životna osiguranja.

Većina nas želi uštedjeti novce kako bi financijski bili osigurani u vrijeme kada nismo u mogućnosti steći dohodak bilo to zbog starosti, bolesti, nemogućnosti pronalaska zaposlenja ili zbog odlaska u mirovinu. Osim navedenog dosta ljudi želi uštedjeti novac kako bi svojoj djeci osigurali školovanje ili početak samostalnog života. Mnogi ljudi koriste police životnog osiguranja kako bi štedjeli novac obređeni broj godina i nakon toga ga koristili za poboljšanje vlastitog životnog standarda, kako bi školovali djecu i sl. Osobe s višim dohotcima imaju veću mogućnost odvajanja novčanih sredstava radi štednje.

⁴⁷ Wikipedija, [Internet – pristupljeno 25.01.2015.], dostupno na: <https://hr.wikipedia.org/wiki/Dohodak>

Cijena police životnog osiguranja ovisi o vrsti police, karakteristikama police, uvjetima po kojima se ista kupuje, broju godina za vrijeme kojih će se uplaćivati premija police životnog osiguranja. Kupac izabire policu koja najbolje odgovara njegovim potrebama. Kao što većini ljudi nije problem uplatiti policu životnog osiguranja postoje i oni kojima je to nažalost veliki problem. Cijena je važan čimbenik koji utječe na kupnju police životnog osiguranja. Međutim, postoji mogućnost variranja cijene police u ovisnosti o mogućnostima kupca. Kupci životnog osiguranja se češće odlučuju na kupnju životnog osiguranja kod društva za osiguranje koje nudi niže cijene. Zakon potražnje kaže da potražnja za proizvodima i uslugama raste padom razine cijena istih, odnosno, potražnja za proizvodima i uslugama pada ukoliko dođe do rasta razine cijena istih. Ovaj zakon vrijedi i za potražnju za životnim osiguranjima.

Prinos na policu životnog osiguranja uključuju pripisane dobiti ostvarene kupnjom određene police životnog osiguranja. To su zapravo pogodnosti koje ostvaruje osiguranik na temelju svoje police životnog osiguranja. Pripisana dobit je eventualna dobit koju osiguranik može ostvariti, a ista ovisi o dobiti društva za osiguranje. Ostvareni dobitak osiguravatelj može pripisati ugovorenoj svoti, a ostvareni dobitak proizlazi iz raspolaganja sredstava ugovaratelja. Njegova visina i način sudjelovanja u dobitku utvrđuju se posebnom odlukom društva za osiguranje.

3.1.2. Demografski čimbenici

Demografski čimbenici uključuju spol, dob, stupanj obrazovanja, broj uzdržavanih članova i čimbenike koji utječu na izbor društva za osiguranje, a čine ih karakteristike društva za osiguranje, karakteristike polica životnih osiguranja, karakteristike posrednika u prodaji životnih osiguranja i percepcije ugovaratelja životnih osiguranja.

Kad je u pitanju posao i zaštita na poslu, uglavnom su muškarci ugroženiji od žena jer obavljaju veći dio rizičnijih poslova, (rad na velikim visinama, rad u uvjetima gdje su temperaturne razlike velike, rad na opasnim područjima kao što se zemlje u kojima se ratuje, razminiranje površina itd.). U određenim situacijama i žene obavljaju prethodno navedene poslove, ali u mnogo manjoj mjeri. Ljudi koji posluju pod ovim uvjetima svakako bi trebali imati životno osiguranje. Većinom su muškarci skloniji preuzimanju rizika u odnosu na žene koje karakterizira averzija prema riziku. Moglo bi se reći kako žene kao osjetljiviji spol kupuju police životnog osiguranje radi osobne zaštite i zaštite svoje obitelji, osim toga se i teže snalaze

u slučaju nesretnih događaja jer ih isti u prosjeku puno više pogađaju nego što je slučaj kod muškaraca. Muškarci kupuju životna osiguranja ponajprije radi zaštite svoje obitelji u slučaju da im se kao hraniteljima obitelji dogodi nesretan događaj.

Dob svakako ima utjecaja na odluku pojedinca o štednji, potreba za štednjom s godinama ima sve veći utjecaj. Moglo bi se reći kako su najčešći kupci životnih osiguranja osobe srednje životne dobi koje imaju stalno zaposlenje. Mlađe osobe u današnje vrijeme teže dolaze do stabilnijeg zaposlenja i zbog toga su često u nemogućnosti kupnje životnih osiguranja, obzirom da se ista ugovaraju na 10 i više godina. Isti slučaj je i kod starijih osoba koje životna osiguranja zamjenjuju drugim oblicima štednje.

Stupanj obrazovanja velikim dijelom utječe na mnogobrojne odluke u životu. Obrazovaniji ljudi lakše dolaze do informacija jer im je obrazovanje omogućilo da se služe tehnologijom i medijima preko kojih se informacije prenose. Osobe nižeg stupnja obrazovanja na životna osiguranja često gledaju kao na prevare od strane društva za osiguranja misleći kako im je cilj samo izvući novac od ljudi i ne obraćaju pozornost na pogodnosti koje mogu ostaviti kupnjom životnih osiguranja.

Broj uzdržavanih članova je čimbenik koji nas tjera da racionalnije raspolažemo novcem. Uzdržavatelj je obvezan svojim uzdržavanim članovima osigurati život u normalnim uvjetima. Svaki čovjek dovodi se u situaciju kako osigurati uzdržavane članove u slučaju nesretnog događaja, ozljede, smrti, ili drugih uvjeta u kojima uzdržavatelj nije u mogućnosti ili sposobnosti da ostvari prihode. Dohodak je potrebno promatrati kao iznos dohotka po uzdržavanom članu. Kućanstva s većim dohotkom po članu su i u većoj mogućnosti kupnje životnog osiguranja. Što znači da će pojedninci s većim brojem uzdržavanih članova biti u manjoj mogućnosti kupnje životnih osiguranja, a s druge strane će željeti zaštititi članove svoje obitelji kupnjom police životnog osiguranja.

Prilikom odabira društva za osiguranje radi kupnje police životnog osiguranja utjecaj mogu imati brojne determinante. Karakteristike društva za osiguranje, karakteristike police životnih osiguranja, karakteristike posrednika u prodaji osiguranja i percepcija ugovaratelja imaju veliki utjecaj na odabir društva kod kojeg će ugovaratelj kupiti policu životnog osiguranja. Karakteristike koje su kod nekog društva prednosti za ugovaratelja kod drugog

društva mogu biti nedostaci, zbog tih razloga kupci biraju društvo za osiguranje koje im nudi veći broj pogodnosti.

3.2. Pregled empirijskih studija

Çelik i Kayali u svojim studijama navode Hammonda i dr. koji su napravili studiju o utjecaju ekonomskih i demografskih čimbenika na potražnju za životnim osiguranjima koristeći regresijsku analizu. Došli su do zaključka da su prihodi, obrazovanje i zanimanje značajno utjecali na potražnju za životnim osiguranjima.⁴⁸

Za vremensko razdoblje od 1964.-1964. Neumann istražuje inflacijski utjecaj na potražnju za životnim osiguranjem koristeći vremensku seriju. Radi izbjegavanja neželjene korelacije u svojim istraživanjima, Neumann koristi varijable kao što su dohodak, broj brakova, rođenja i urbanih kućanstava. Kao rezultat istraživanja utvrdio je da inflacija nema značajan utjecaj na potražnju za životnim osiguranjem.⁴⁹

Berekson u svom istraživanju pomoću regresijske analize analizira utjecaj sljedećih čimbenika: dob, bračni status, broj djece, bruto dohodak, redoslijed rođenja među braćom i sestrama te utjecaj razvoda brakova. Navedeno istraživanje je pokazalo kako su značajan utjecaj imali dob, broj djece i redoslijed rođenja dok prihod nije bio značajan za jednu anketu, a za ostale ankete je bio značajan.⁵⁰ Višestruku regresiju koristi i Fortune u svom istraživanju a proučava značajnost bogatstva, plaća, diskontne stope na potražnju za životnim osiguranjem. Rezultati njegovog istraživanja pokazuju kako bogatstvo ima negativan utjecaj, a plaće i diskontne stope pozitivan utjecaj na potražnju za životnim osiguranjima.⁵¹

Anderson i Nevin istražuju kupnju životnih osiguranja od strane novo oženjenih parova i mladih obitelji. U istraživanju su koristili dvadeset nezavisnih varijabli i tri zavisne varijable.

⁴⁸ Çelik, S., Kayali M. M., (2009): Determinants of demand for life insurance in European countries, [Internet – pristupljeno: 29.11.2015.], dostupno na: http://businessperspectives.org/journals_free/ppm/2009/PPM_EN_2009_03_Celik.pdf, str. 34.

⁴⁹ Çelik, S., Kayali M. M., (2009): Op. Cit., str. 35.

⁵⁰ Çelik, S., Kayali M. M., (2009): Op. Cit., str. 36.

⁵¹ Çelik, S., Kayali M. M., (2009): Op. Cit., str. 36.

Statistički značajne varijable su obrazovanje, trenutni prihodi kućanstva, neto vrijednost kućanstva, suprugovo osiguranje prije braka i osiguranje supruge prije braka.⁵²

Burnett i Palmer u svom istraživanju promatraju utjecaj radne etike, fatalizma, socijalizacije, religijske zastupljenosti te u obzir uzimaju i uobičajene čimbenike poput obrazovanja, broja djece i prihoda kao demografskih faktora.⁵³ Browne i Kim istražuju čimbenike koji dovode do varijacija u potražnji za životnim osiguranjima koristeći regresijsku analizu. U svom istraživanju primjećuju da velik utjecaj ima ovisnost između pojedinih determinanti, u ovom slučaju riječ je o ovisnosti između prihoda i državne potrošnje. Navedene determinante imaju pozitivan utjecaj na potražnju za životnim osiguranjima dok determinante kao što su inflacija, cijena osiguranja i religija imaju negativan utjecaj.⁵⁴

Beck i Webb smatraju kako je životno osiguranje luksuzno dobro te kao takvo nije dostupno svim skupinama ljudi s obzirom na visinu njihova dohotka. U svojim istraživanjima navode i razliku u životnim potrebama ljudi prilikom čega napominju da bogatim ljudima nisu potrebne police životnih osiguranja.⁵⁵ Ovi autori smatraju kako rastom prihoda raste i potražnja za životnim osiguranjima. Za razliku od bogatih s riješenim financijskim pitanjem, siromašni koji imaju veću potrebu za socijalnom sigurnošću zbog neostvarivanja dohotka ili pak niskog dohotka nažalost nemaju mogućnost uplate životnih osiguranja. Beck i Webb zaključuju kako najveći interes za uplatama životnih osiguranja ima upravo srednja klasa.⁵⁶

Istraživanje na području Kine, Hong Konga i Tajvana provedenog od strane Hwanga i Greenforda pokazuje pozitivan učinak na potražnju za životnim osiguranjima, dohotka, obrazovanja i ekonomskog razvoja. Ipak, cijena i socijalna sigurnost nemaju pozitivan utjecaj na potražnju istoga.⁵⁷

⁵² Anderson, D. R., Nevin, J. R. (1975): Determinantes of Young Marrieds Life Insurance Purchasing Behaviour: An Empirical Investigation, *Jurnal of Risk and Insurance*, Vol. 42, No 3, str. 380.

⁵³ Burnett, J. J., Palmer, B. A. (1984): Examining Life Insurance Ownership Through Demografic and Psychographic Characteristic, *Jurnal of Risk and Insurance*, Vol 51, No 2, str. 460.

⁵⁴ Browne, Mark, J., Kihong, Kim, (1993.): An International Analysis of Life Insurance Demand, *Jurnal of Risk and Insurance* Vol 60, No 4, str. 625.

⁵⁵ Beck, T. Webb, I.(2003): Determinants of Life insurance consumption across countries, *The world bank economic review*, Vol 17, No 1, str.56.

⁵⁶ Taylor and Francis online: Op. Cit. str. 170.

⁵⁷ Çelik, S., Kayali M M., (2009): Op. Cit. str. 35.

Istraživanja obavljena od strane Truett i Truett pokazuju kako razina obrazovanja također ima jak i pozitivan utjecaj na potražnju za životnim osiguranjima jer viša razina obrazovanja pojedinca povećava njegovu želju za zaštitom obitelji.⁵⁸ Li i drugi analiziraju potražnju za životnim osiguranjima u 30 zemalja OECD-a za vremenski period od sedam godina. Kao istraživano razdoblje uzimaju razdoblje od 1993.-2000. godine. Determinante koje oni analiziraju u svom istraživanju su sljedeće: dohodak, broj uzdržavanih članova, stupanj obrazovanja, finansijski razvoj, očekivano trajanje života, troškovi socijalne sigurnosti, inflacija, realne kamatne stope i sl.

Gotovo svi znanstvenici koji su se bavili temom determinante potražnje za životnim osiguranjima u svojim istraživanjima zaključuju kako prihod ima jak i pozitivan utjecaj na potražnju za životnim osiguranjima.⁵⁹ Enz u svom radu koji je prihvaćen kao jedno od najobuhvatnijih analiza proučava više od 30 zemalja gdje u vezu dovodi dohodovnu elastičnost potražnje i tržišnu penetraciju životnog i neživotnog osiguranja te navodi kako nakon ostvarenja potrebne visine dohotka dolazi do većeg razvoja tržišta osiguranja.⁶⁰

Istraživanjima koja se bave determinantama koje utječu na potražnju za životnim osiguranjima bavili su se i domaći autori. Tržište osiguranja u Hrvatskoj uspoređujući ga sa tržištima zemalja zapadne Europe i dalje je nerazvijeno. Ćurak i dr. u svom znanstvenom radu analiziraju utjecaj socijalnih i demografskih odrednica potražnje za životnim osiguranjima. Istraživanjem su obuhvatili 95 ispitanika. Zaključili su kako dob, zaposlenje i obrazovanje imaju značajan utjecaj na potražnju za životnim osiguranjima, dok spol, bračni status i broj uzdržavanih članova nemaju značajan utjecaj.⁶¹

⁵⁸ Taylor and Francis online: Op. Cit. 57.

⁵⁹ Taylor and Francis online: Op. Cit. str. 58.

⁶⁰ Filipović, H., Znanstveni članak, Dohodovna elastičnost tržišne penetracije odabranih kategorija osiguranja, [Internet - pristupljeno 20.11.2015.], dostupno na: <file:///C:/Users/12004317/Downloads/hrvoje-filipovic-dohodovna-elasticnost-tr-i-ne-penetracije-odabranih-kategorija-osiguranja.pdf>, str. 87.

⁶¹ Ćurak M., et al. (2013): Op. Cit. str. 68.

4. TRŽIŠTE ŽIVOTNOG OSIGURANJA U REPUBLICI HRVATSKOJ

4.1. Zakonodavni okvir

Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj uređeno je Zakonom o osiguranju, Zakonom o obveznim osiguranjima u prometu te pripadajućim podzakonskim aktima. Ovim zakonom se uređuje nadležnost i poslovanje Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (HANFA). HANFA je financijska institucija za nadzor financijskih usluga na području Republike Hrvatske. U svom djelokrugu poslovanja HANFA brine o zakonitosti poslovanja subjekata radi održavanja sigurnog, učinkovitog i stabilnog tržišta s ciljem zaštite interesa osiguranika i održavanja stabilnosti financijskog sustava.⁶²

Zakonom o osiguranju se uređuju:

- Uvjeti za osnivanje, poslovanje i prestanak društava za osiguranje, reosiguranje i društava za uzajamno osiguranje;
- Uvjeti pod kojima društva za osiguranje i reosiguranje iz drugih država članica i trećih država mogu obavljati poslove osiguranja i reosiguranja u RH;
- Nadzor društava za osiguranje i društava za reosiguranje u grupi;
- Nadzor nad subjektima nadzora;
- Povjerenik, reorganizacija, posebna uprava, likvidacija i stečaj društava za osiguranje i reosiguranje te društava za uzajamno osiguranje;
- Način izvještavanja EIOPA-e i Europske komisije te suradnja s drugim nadležnim tijelima;
- Zaštita potrošača;
- Poslovanje udruženja (pool) osiguranja, odnosno reosiguranja i nacionalnog ureda za osiguranje;
- Uvjeti za osnivanje, poslovanje i prestanak obavljanja poslova zastupanja u osiguranju te poslova posredovanja u osiguranju i reosiguranju;
- Prekršajne odredbe.⁶³

⁶² Hanfa: Op. Cit.

⁶³ Narodne novine (2015): Zakon o osiguranju: Op. Cit., čl. 2.

Radi postizanja općih i zajedničkih interesa poslovanja društava za osiguranje, uz HANFA-u na području RH, nadzor i poslovanje društva za osiguranje regulira i Hrvatski ured za osiguranje (HUO).

Hrvatski ured za osiguranje je neprofitna pravna osoba koja u pravnom prometu s trećim osobama predstavlja udruženje društava za osiguranje sa sjedištem u Republici Hrvatskoj.

Poslovi Hrvatskog ureda za osiguranje utvrđeni su Zakonom o osiguranju, Zakonom o obveznim osiguranjima u prometu te drugim propisima:

- poslovi Udruženja društava za osiguranje sa sjedištem u Republici Hrvatskoj,
- poslovi predstavljanja i zastupanja interesa društva za osiguranje u međunarodnim institucijama,
- poslovi nacionalnog Ureda zelene karte osiguranja i drugih poslova utvrđenih međunarodnim sporazumima o osiguranju vlasnika vozila od odgovornosti za štete nanесene trećim osobama,
- poslovi vođenja Garancijskog fonda,
- poslovi provođenja graničnog osiguranja od automobilske odgovornosti,
- poslovi vođenja Informacijskog centra,
- poslovi Ureda za naknadu,
- poslovi statistike osiguranja,
- poslovi rješavanja pritužbi osiguranika odnosno oštećenih osoba – Pravobranitelj osiguranja,
- poslovi izvansudskog rješavanja sporova između osiguranika odnosno ugovaratelja osiguranja (potrošača) i društava za osiguranje kao ponuditelja usluge osiguranja – Centar za mirenje.⁶⁴

⁶⁴ Hrvatski ured za osiguranje, O nama, [Internet - pristupljeno 07.12.2015.], dostupno na: <https://www.huo.hr/hrv/o-nama/8/>

4.2. Pružatelji usluga životnog osiguranja

U Hrvatskoj trenutno posluje 15 društava za osiguranja koja nude životna osiguranja. Ponudu životnih osiguranja obavljaju i putem suradnje sa drugim financijskim institucijama kao što su: društva za zastupanje u osiguranju, obrti za zastupanje u osiguranju, društva za posredovanje u osiguranju i reosiguranju, zastupnici u osiguranju, odnosno fizičke osoba koje su dobile ovlaštenje, Agencije za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju, posrednici u osiguranju i reosiguranju, odnosno fizičke osobe koje su dobile ovlaštenje, Agencije za obavljanje poslova posredovanja u osiguranju i reosiguranju, banke koje imaju dozvolu za zastupanje u osiguranju, stambene štedionice koje imaju dozvolu za zastupanje u osiguranju, financijske agencije, HP-Hrvatska pošta d.d. itd.⁶⁵

Među društvima za osiguranja koja nude police životnog osiguranja u RH su:

- Croatia osiguranje d.d.
- Agram Life osiguranje d.d.
- Allianz Zagreb d.d.
- Generali osiguranje d.d.
- Grawe Hrvatska d.d.
- Ergo životno osiguranje d.d.
- Erste osiguranje VIG d.d.
- KD životno osiguranje d.d.
- Merkur osiguranje d.d.
- Société Générale osiguranje d.d.
- Triglav osiguranje d.d.
- Uniqa osiguranje d.d.
- Velebit životno osiguranje d.d.
- Wiener oiguranje VIG d.d.
- Wüstenrot životno osiguranje d.d.

⁶⁵ HANFA, Pravilnik o registrima ovlaštenih osoba za obavljanje poslova u osiguranju i posredovanja u osiguranja i reosiguranju, [Internet – pristupljeno: 27. 03. 2016.], dostupno na: http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2013_07_97_2207.html

Društva za osiguranje police životnog osiguranja prodaju putem vlastite prodajne mreže, banaka i drugih financijskih institucija. Najzastupljeniji kanal prodaje u skupini životnog osiguranja su agencije, ali prodaja se vrši i putem internih kanala, banaka i sl.

4.3. Kretanje premija životnog osiguranja

Tablica 1. prikazuje kretanje zaračunate bruto premije za razdoblje od 2003.- 2014. godine, postotak promjene te udio u ukupnoj zaračunatoj bruto premiji. Na temelju podataka iz tablice može se zaključiti kako je zaračunata bruto premija od 2003.- 2007. godine bilježila rast u odnosu na svaku od prethodnih godina, a od 2008.-2014. godine možemo uočiti pad zaračunate bruto premije u odnosu na prethodne godine. Najveći rast bruto premije u navedenim godinama zabilježen je 2005. kada je udio zaračunate premije životnih osiguranja u ukupnoj zaračunatoj premiji iznosio 20,8%, dok je najveći pad zaračunate bruto premije zabilježen u 2009. godini.

Tablica 1. Zaračunata bruto premija životnih osiguranja u razdoblju od 2003. – 2014.

Zaračunata bruto premija životnih osiguranja i premija po stanovniku od 2003.-2014.				
Godina	<i>Zaračunata bruto premija (000) kn</i>	<i>% promjene</i>	<i>Udio u ukupnoj ZBP %</i>	<i>Premija životnih osiguranja po stanovniku u kn</i>
2003.	1.349.981	17,1	22,3	304
2004.	1.569.421	16,3	23,7	354
2005.	1.895.769	20,8	25,8	427
2006.	2.165.061	14,2	26,5	487
2007.	2.482.743	14,7	27,4	559
2008.	2.545.775	2,5	26,3	574
2009.	2.488.675	-2,2	26,4	562
2010.	2.457.683	-1,2	26,6	556
2011.	2.431.268	-1,1	26,6	568
2012.	2.461.154	1,2	27,2	577
2013.	2.538.414	3,1	28	596
2014.	2.637.784	3,9	30,8	622

Izvor: HUO

U 2008. i 2009. godini kada se osjetio pad premije životnog osiguranja, osjetio se i pad ukupne premije osiguranja koji je započeo iste godine uzrokovan financijskom i gospodarskom krizom. 2013. godine uslijedio je gotovo neprimjetan rast premije dok je ukupna premija osiguranja u 2014. godini ostvarila najznačajniji pad. Osim problema financijske i gospodarske krize koji je zahvatio cijelu zemlju, tržište osiguranje se suočilo s dodatnim problemom koji se odnosi na pad ukupne premije osiguranja od automobilske odgovornosti. Negativni pokazatelji kojima se izračunava analiza poslovanja uspješnosti poslovanja društva za osiguranje se odnosi na rastući i visoki iznos razmjera troškova, dok je razmjer šteta i dalje na primjerenoj razini.⁶⁶

2014. godina je po prvi puta nakon dužeg razdoblja slabijeg rasta i pada zaračunate bruto premije bila uspješna na području životnih osiguranja, a premija životnih osiguranja je u ovoj godini imala udio od 30.81%, nakon čeka slijedi premija osiguranja od automobilske odgovornosti zauzimajući udio od 28,43%, s velikim padom u odnosu na prethodnu godinu.⁶⁷ Nakon ovih vrsta osiguranja slijede ostala neživotna osiguranja sa udjelom od 14,34%, osiguranje cestovnih vozila 7, 54%, ostala osiguranja imovine 6,87%, osiguranja od požara i elementarnih šteta 6,49% i na posljatku osiguranje od nezgode 5.52%. Prema istraživanjima životna osiguranja za 2014. godinu imaju 785 000 polica životnih osiguranja, s iznosom premije od 2,32 milijardi kuna za 2014. Broj polica u odnosu na 2013. godinu se povećao za 6000 polica životnih osiguranja, s iznosom premije od 2,23 milijardi kuna.⁶⁸ Uz životna osiguranja porastao je i broj polica dopunskih osiguranja na 651 000 policu, s premijom u iznosu od 152 milijuna kuna.⁶⁹

Tablica 2. prikazuje kretanje likvidiranih šteta životnih osiguranja u razdoblju od 2003.-2014.. Na temelju podataka navedenih u tablici može se vidjeti kako je rastao broj likvidiranih šteta svake sljedeće godine. U 2014. godini dolazi do pada likvidiranih šteta za 2,3% u odnosu na godinu ranije.

⁶⁶ HUO, Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj (2014), [Internet- pristupljeno 13.12.2015] dostupno na: http://www.huo.hr/Listanje_PDF/Trziste_osiguranja_RH_2014/index.html#/0 str. 97.

⁶⁷ HUO: Op. Cit., str. 100.

⁶⁸ HUO: Op. Cit., str. 102.

⁶⁹ HUO: Op. Cit., str. 102.

Tablica 2. Iznos likvidiranih šteta životnih osiguranja u razdoblju od 2003. - 2014.

<i>Iznos likvidiranih šteta životnih osiguranja u razdoblju 2003.-2014.</i>			
<i>Godina</i>	<i>Likvidirane štete, bruto iznosi (000 kn)</i>	<i>% promjene</i>	<i>Udio u ukupnim štetama %</i>
2003.	173.035	9,2	5,84
2004.	259.746	50,1	8,09
2005.	315.131	21,3	9,12
2006.	421.048	33,6	10,71
2007.	636.639	51,2	14,9
2008.	682.594	7,2	14,87
2009.	931.253	36,4	19,48
2010.	1.038.460	11,5	23,62
2011.	1.298.669	25,1	28,43
2012.	1.420.631	9,4	30,65
2013.	1.564.285	10,1	33,43
2014.	1.528.660	-2,3	34,65

Izvor: HUO

Tablica pod rednim brojem 3. sastavljena je na temelju podataka HUO-a. Prikazuje broj prodanih polica životnih osiguranja po društvima za osiguranje. Uočljivo je kako je Allianz imao najveći udio u ukupnom broju prodanih polica životnog osiguranja u 2015. i u 2016. godini s laganim rastom u 2016. godini. Drugo mjesto po broju prodanih polica životnog osiguranja u 2016. godini zauzima Croatia osiguranje d.d.. Potrebno je usmjeriti pažnju na veliki rast prodaje životnih osiguranja kod Croatia osiguranja u 2016. godini gdje se navedeni broj znatno povećao u odnosu na prethodnu godinu. Postotak promjene udjela prodanih polica u ukupno prodanim policama životnog osiguranja uzimajući u obzir sva društva za osiguranja kod Croatia osiguranja d.d. 15/16 porastao je za 11,94%.

U tablici 4. mogu se vidjeti iznosi bruto premija za 2014. i 2015. godinu za sve vrste životnih osiguranja. Kretanje premija za navedeno razdoblje može se usporediti pomoću postotka promjene. Također možemo vidjeti i broj kupljenih polica svih vrsta životnog osiguranja za 2014. i 2015. godinu čiji rast odnosno pad možemo usporediti pomoću postotka promjene. Možemo vidjeti kako je zaračunata premija za 2015. godinu u sklopu životnog osiguranja najviše rasla za rentno osiguranje, kao što je rastao i broj kupljenih polica rentnog osiguranja. Kao što je u tablici prikazano možemo vidjeti kako je u skupini životnih osiguranja najzastupljenije mješovito životno osiguranje.

Tablica 3. Društva za osiguranje prema broju životnih osiguranja i udjela u ukupnom broju životnih osiguranja

Društvo za osiguranje	Životna osiguranja				
	Broj osiguranja		% promjene 16/15	Udio u %	
	I.-III./2015.	I.III./2016.		2015.	2016.
Agram life osiguranje d.d.	74.961	74.761	-0,27	5,03	5,02
Allianz Zagreb d.d.	376.290	380.508	+1,12	25,28	25,52
Croatia osiguranje d.d.	167.126	187.076	+11,94	11,23	12,55
Ergo životno osiguranje d.d.	12.652	10.136.	-19,89	0,85	0,68
Erste osiguranje VIG. d.d.	65.301	68.262	+4,53	4,39	4,58
Generali osiguranje d.d.	79.026	82.075	+3,86	5,31	5,51
Grawe Hrvatska d.d.	110.389	102.080	-2,09	7,41	7,25
KD life osiguranje d.d.	8.431	0	-	0,57	0
Merkur osiguranje d.d.	135.659	135.260	-0,29	9,11	9,07
Societe Generale osiguranje d.d.	79.104	80.567	+1,85	5,31	5,40
Triglav osiguranje d.d.	47.489	42.536	-10,43	3,19	2,85
Uniqa osiguranje d.d.	188.659	173.586	-7,99	12,67	11,64
Velebit životno osiguranje d.d.	17.480	18.923	+8,26	1,17	1,27
Wiener osiguranje Vienn insurance group d.d.	101.920	97.561	-4,28	6,85	6,55
Wüstenrot životno osiguranje d.d.	24.210	31.497	+30,10	1,63	2,11
Ukupno	1.488.697	1.490.828	+0,14	100,00	100,00

Izvor: HUO

Tablica 4. Zaračunata bruto premija životnih osiguranja i broj životnih osiguranja/rizika

Vrste rizika	Zaračunata bruto premija u kn			Broj osiguranja		
	XII./2014	XII./2015	% promjene 15/14	XII./2014	XII./2015	% promjene 15/14
19.01 Osiguranje života za slučaj smrti i doživljenja (mješovito osiguranje)	1.249.441.623	1.308.688.016	4,74	42.845	42.949	0,24
19.02 Osiguranje za slučaj smrti	11.741.839	15.431.724	31,43	830	449	-45,90
19.03 Osiguranje za slučaj doživljenja	29.243.469	31.666.792	8,29	1.699	1.722	1,35
19.04 Doživotno osiguranje za slučaj smrti	25.514.263	25.059.678	-1,78	1.968	1.925	-2,18
19.05 Osiguranje kritičnih bolesti	35.677.461	33.558.416	-5,94	1.684	1.499	-10,99
19.99 Ostala osiguranja života	17.232.767	18.543.317	7,60	371	364	-1,89
19 Životno osiguranje	1.368.851.421	1.432.947.943	4,68	49.397	48.908	-0,99
20.01 Osiguranje osobne doživotne rente	6.135.731	5.877.307	-4,21	166	331	99,40
20.02 Osiguranje osobne rente s određenim trajanjem	4.938.333	6.913.335	39,99	678	1.270	87,32
20.99 Ostala rentna osiguranja	90.507	47.084	-47,98	0	5	-
20 Rentno osiguranje	11.164.571	12.837.726	14,99	844	1.606	90,28
21.01 Dopunsko osiguranje od posljedica nezgode uz osiguranje života	22.614.864	18.958.925	-16,17	3.003	2.667	-11,19
21.02 Dopunsko zdravstveno osiguranje uz osiguranje života	107.601	195.996	82,15	42	49	16,67
21.99 Ostala dopunska osiguranja uz osiguranje života	2.316.885	2.778.535	19,93	980	1.173	19,69
21 Dopunska osiguranja životnog osiguranja	25.039.350	21.933.457	-12,40	4.025	3.889	-3,38
22.01 Osiguranje za slučaj vjenčanja ili rođenja	6.200.456	7.090.522	14,35	262	237	-9,54
22 Osiguranje za slučaj vjenčanja ili rođenja	6.200.456	7.090.522	14,35	262	237	-9,54
23.01 Osig. života za slučaj smrti i doživljenja kod kojeg ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja	34.751.635	28.955.705	-16,68	3.184	2.264	-28,89
23.02 Osig. za slučaj smrti kod kojeg ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja	0	0	-	0	0	-
23.03 Osig. za slučaj doživljenja kod kojeg ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja	0	0	-	0	0	-
23.04 Životno osiguranje kod kojeg ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja s garancijom isplate	43.518.805	111.055.738	155,19	1.133	2.631	132,22
23.99 Ostala životna osiguranja kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja	38.632.503	33.407.791	-13,52	2.493	1.862	-25,31
23 Životna ili rentna osiguranja kod kojih ugovaratelj osiguranja snosi rizik ulaganja	116.902.944	173.419.234	48,34	6.810	6.757	-0,78
24.01 Tontine	0	0	-	0	0	-
24 Tontine	0	0	-	0	0	-
25.01 Osiguranje s kapitalizacijom isplate	0	0	-	0	0	-
24 Osiguranje s kapitalizacijom	0	0	-	0	0	-
Ukupno život	1.5208.158.743	1.648.228.881	7,86	61.338	61.397	0,10

Izvor: HUU

5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE ODREDNICA POTRAŽNJE ZA ŽIVOTNOIM OSIGURANJEM

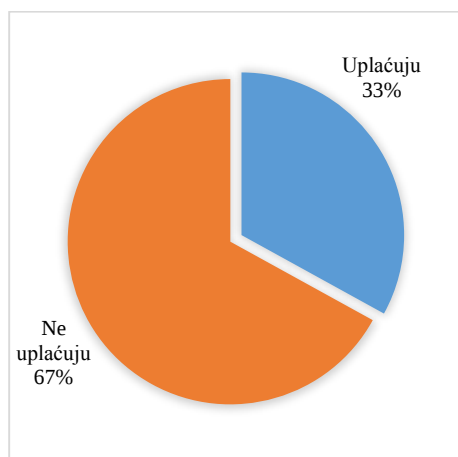
Proučavajući utjecaj ekonomskih i demografskih čimbenika na kupnju životnih osiguranja, cilj empirijskog istraživanja bio je utvrditi koji su ekonomski i demografski čimbenici relevantni za kupnju životnih osiguranja. Jedan dio ankete bio je usmjeren na kupce životnog osiguranja kod Croatia Osiguranje d.d., gdje su se istraživali čimbenici koji su utjecali na kupca prilikom donošenja odluke o kupnji životnog osiguranja isključivo u ovom društvu za osiguranje. U ovom slučaju je Croatia osiguranje d.d. poslužilo kao primjer na temelju kojeg možemo donijeti zaključke o čimbenicima koji utječu na odabir društva za osiguranje.

Rezultati ovog istraživanja dobiveni su na temelju podataka prikupljenih anketom. Anketiranjem je obuhvaćeno ukupno 312 ispitanika koji su izabrani slučajnim odabirom. Obzirom na slučajni odabir uzorak od 312 ispitanika obuhvaća i različite dobne skupine. Prikupljeni podaci su obrađivani u statističkom programu SPSS, tablično i grafički prikazani te dodatno prokomentirani. Hipoteze su u konačnici prihvaćene ili odbačene.

5.1. Opći podaci o ispitanicima

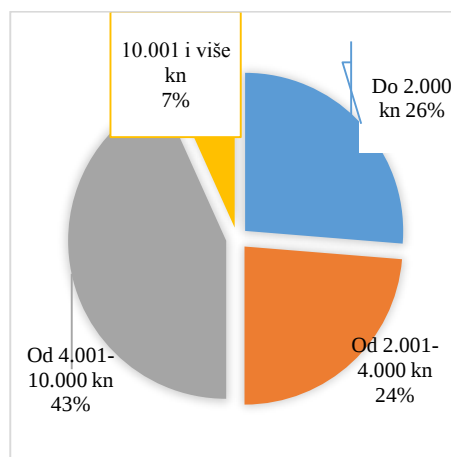
U uzorku od 312 ispitanika 33% je onih koji kupuju životno osiguranje, dok preostalih 67% ne kupuje životno osiguranje (grafikon 1). Prema ovim podacima možemo zaključiti kako ljudi još uvijek nisu uvidjeli važnost životnog osiguranja. Grafikon 2 prikazuje strukturu ispitanika prema osobnom mjesečnom prihodu. Iz grafikona je vidljivo kako prihod manji od 2.000 kuna mjesečno ostvaruje 26% ispitanika. Prihod veći od 2.000 kuna, a manji od 4.000. kuna ostvaruje 24% ispitanika, prihod od 4.000-10.000 kuna mjesečnog prihoda ostvaruje 43% ispitanika i 7% ispitanika ostvaruje prihod veći od 10.000 kuna mjesečno.

Grafikon 1. Ispitanici prema kupnji životnog osiguranja



Izvor: Obrada autora

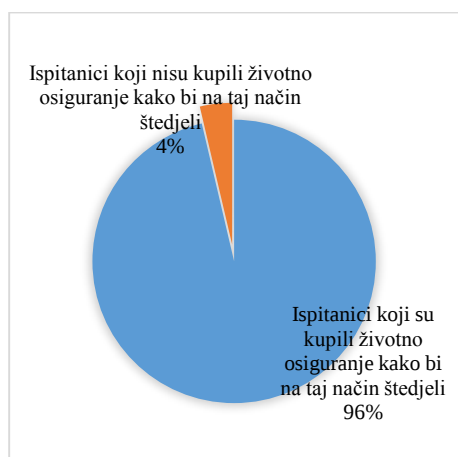
Grafikon 2. Ispitanici prema osobnom mjesečnom prihodu



Izvor: Obrada autora

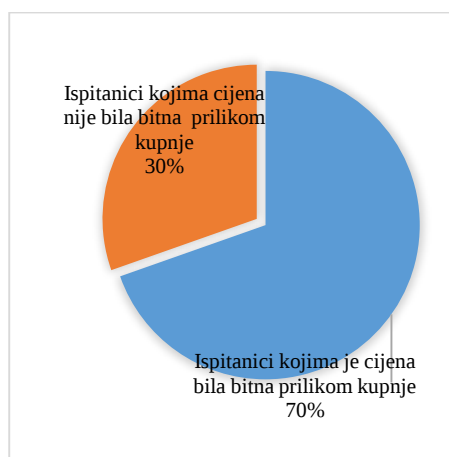
Grafikon 3 prikazuje da od ukupnog uzorka ispitanika koji su kupili životno osiguranje njih 96% kupuje životno osiguranje kako bi na taj način uštedjeli novac u svrhu školovanja djece, odlaska u mirovinu, radi financijske zaštite sebe i svoje obitelji u slučaju nemogućnosti stjecanja dohotka uzrokovanom nesrećom, bolešću ili smrću. Navedeni razlog nije imao utjecaja na kupnju životnog osiguranja u slučaju 4% ispitanika. Grafikon 4 prikazuje kako je 70% ispitanika cijenu police uzelo u obzir prilikom kupnje iste, dok za 30% njih cijena nije bila važna prilikom kupnje police životnog osiguranja.

Grafikon 3. Ispitanici prema utjecaju štednje na kupnju životnog osiguranja



Izvor: Obrada autora

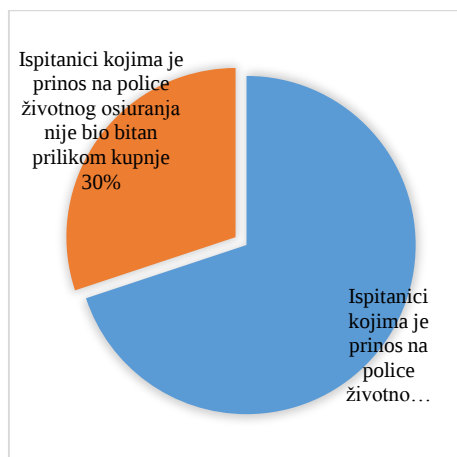
Grafikon 4. Ispitanici prema utjecaju cijene na kupnju životnog osiguranja



Izvor: Obrada autora

Utjecaj prinosa na kupnju police životnog osiguranja prikazan je 5. grafikonom i prikazuje da 70% ispitanika kupuje police životnog osiguranja radi prinosa koje ostvaruju putem iste, dok za 30% ispitanika prinos na policu nije važan prilikom kupnje police.

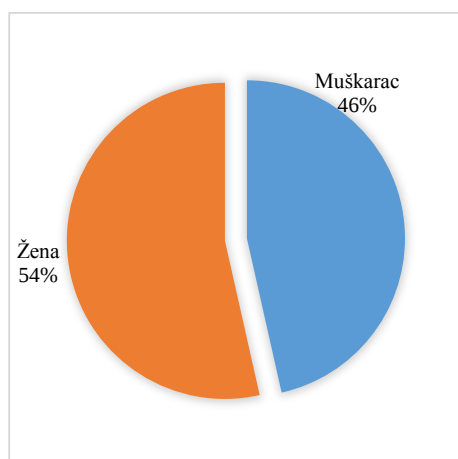
Grafikon 5. Ispitanici prema utjecaju prinosa na kupnje police životnog osiguranja



Izvor: Obrada autora

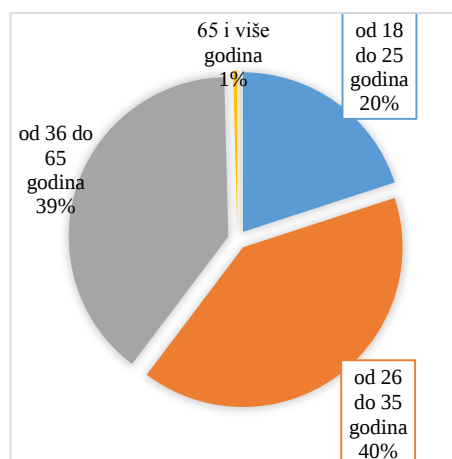
Šesti grafikon prikazuje da su od ukupnog uzorka ispitanika, 54% žene, a 46% muškarci. Ispitanici prema dobnim skupinama su prikazani 7. grafikonom. Kao što možemo vidjeti od ukupnog uzorka ispitivanih osoba, 20% odnosi se na osobe dobne skupine od 18-25 godina, 40% zauzimaju ispitanici od 26-35 godina, 39% ispitanici od 36-65 godina i tek 1% ispitanici 65 godina i više.

Grafikon 6. Ispitanici prema spolu



Izvor : Obrada autora

Grafikon 7. Ispitanici prema dobnoj skupini

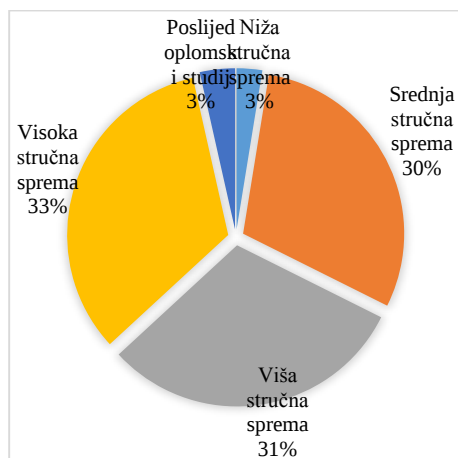


Izvor: Obrada autora

Podjela ispitanika po stupnju obrazovanja prikazana je osmim grafikonom, iz kojeg se vidi kako od ukupnog uzorka ispitanika nižu stručnu spremu ima 3% ispitivanih osoba, srednju stručnu spremu 30% ispitivanih, višu stručnu spremu 31% ispitivanih, 33% ispitivanih ima visoku stručnu spremu, a njih 3% ima završen poslijediplomski studij.

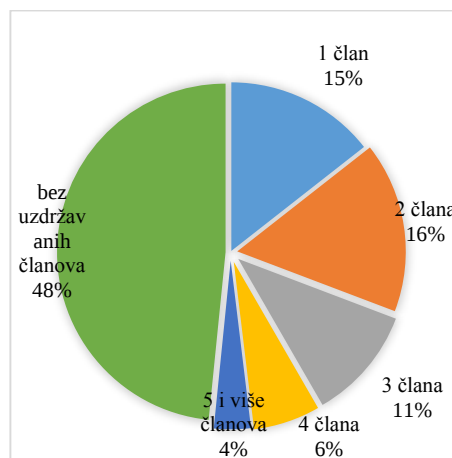
Iz 9. grafikona možemo vidjeti ukupan uzorak ispitivanih prema broju uzdržavanih članova obitelji. 15% ispitivanih imaju samo 1 uzdržavanog člana, njih 16% ima 2 uzdržavana člana, 11% ima 3 uzdržavana člana, 6% ispitivanih ima 4 uzdržavana člana, njih 4% imaju 5 i više uzdržavanih članova, dok njih 48 % uopće nemaju uzdržavanih članova.

Grafikon 8. Ispitanici prema stupnju obrazovanja



Izvor: Obrada autora

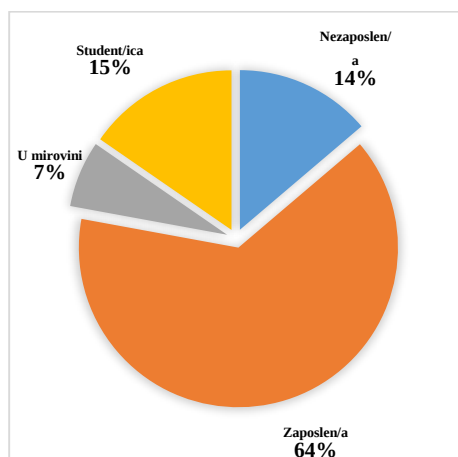
Grafikon 9. Ispitanici prema broju uzdržavanih članova



Izvor: Obrada autora

Uzorak ispitanika prema djelatnom statusu prikazan je desetim grafikonom. Podaci prikazuju kako je 64% ispitanika zaposleno, 14% ih nije u radnom odnosu, u mirovini je 7% ispitanika, dok 15% ispitanika imaju status studenta.

Grafikon 10. Ispitanici prema djelatnom statusu



Izvor: Obrada autora

5.2. Analiza rezultata

5.2.1. Analiza ekonomskih odrednica

H1: Dohodak pojedinca bitan je čimbenik odluke o ugovaranju životnog osiguranja

Iz podataka prikazanih tablicom 5 uočljivo je kako su od ukupnog broja ispitivanih 103 osobe kupile policu životnog osiguranja. Međutim, kupci životnog osiguranja razlikuju se prema mjesečnom dohotku koji ostvaruju. Do 2.000 kn mjesečno ostvaruje 10 ispitanika koji uplaćuju životno osiguranje, od 2.001-4.000 kuna ostvaruje 19 uplatitelja, od 4.001-10.000 kuna ostvaruje 60 osoba, dok samo 14 uplatitelja prima 10.000 kuna i više.

Tablica 5. Podaci testiranja utjecaja osobnog mjesečnog prihoda na kupnju životnog osiguranja

Crosstabulation

Count

		Vaši osobni mjesečni prihodi;				Total
		do 2.000 kn	Od 2.001-4.000 kn	Od 4.001-10.000 kn	10.000 kn i više	
Uplaćujete li životno osiguranje?	Da	10	19	60	14	103
	Ne	72	55	75	7	209
Total		82	74	135	21	312

Izvor: Obrada autora

Tablica 6. Mann-Whitey U test osobnog mjesečnog prihoda i kupnje životnog osiguranja

Uplacujete_li_MW_test		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Prihod_MW	Da	103	197,61	20353,50
	Ne	209	136,24	28474,50
	Total	312		

Izvor: Obrada autora

Obzirom da su rezultati ispitivanja vezani za mjesečni prihod ispitanika dani u rangovima testiranje smo proveli Mann – Whitney U testom. Rezultati su prikazani u tablici br. 7 te prikazuju empirijsku razinu signifikantnosti u vrijednosti od 0,000, odnosno 0 % koja je manja od signifikantnosti testa ($\alpha=5\%$). Na temelju podataka možemo zaključiti kako **postoji** statistički značajna ovisnost između mjesečnog prihoda i kupnje životnog osiguranja. Na temelju navedenog **prihvaćamo** početno postavljenu hipotezu. Visina dohotka utječe na kupnju životnog osiguranja.

Tablica 7. Rezultati testiranja utjecaja osobnog mjesečnog prihoda na kupnju životnog osiguranja Mann-Whitney U testom

Test Statistics^a

	Prihod_MW
Mann-Whitney U	6529,500
Wilcoxon W	28474,500
Z	-5,999
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000

a. Grouping Variable: Uplacujete_li_MW_test

Izvor: Obrada autora

H2: Štednja determinira potražnju za životnim osiguranjem

Da je štednja bila važan razlog kupnje police životnog osiguranja i da su je iz tog razloga kupile 84 osobe prikazano je u 8. tablici. Ostali uplatitelji, njih 19 nije kupilo policu životnog osiguranja kako bi na ovaj način štedjeli novac.

Tablica 8. Podaci testiranja utjecaja štednje na kupnju životnog osiguranja

Crosstabulation

Count

		Jeste li se odlučili na uplatu životnog osiguranja kako bi na taj način štedjeli novac?			Total
			Da	Ne	
Uplaćujete li životno osiguranje?	Da	0	84	19	103
	Ne	209	0	0	209
Total		209	84	19	312

Izvor: Obrada autora

Tablicom 9 prikazan je utjecaj štednje na kupnju životnog osiguranja. Na temelju podataka iz tablice se može zaključiti kako uz razinu signifikantnosti od 5% **postoji** statistički značajna ovisnost između štednje i kupnje police životnog osiguranja, odnosno ($\chi^2^* > \chi^2$ tab, tj. $312,0 > 5,99$). Obzirom na rezultate dobivene analize početno postavljena hipoteza se **prihvaća** i možemo reći da štednja značajno utječe na kupnju police životnog osiguranja.

Tablica 9. Rezultati testiranja utjecaja štednje na kupnju životnog osiguranja Hi-kvadrat testom

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	312,000 ^a	2	,000
Likelihood Ratio	395,784	2	,000
N of Valid Cases	312		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,27.

Izvor: Obrada autora

H3: Cijena police životnog osiguranja utječe na potražnju za životnim osiguranjem

Utjecaj cijene police životnog osiguranja na kupnju iste prikazan je desetom tablicom. Možemo vidjeti kako je od ukupnog broja ispitanika koji uplaćuju životno osiguranje kod 71 kupca životnog osiguranja cijena utjecala na odluku kupnje police životnog osiguranja, dok kod njih 32 cijena nije utjecala.

Tablica 10. Podaci testiranja utjecaja cijene na kupnje životnog osiguranja

Crosstabulation

Count

		Je li cijena police osiguranja utjecala na Vašu odluku prilikom kupnje?			Total
		Ne uplaćuju	Da	Ne	
Uplaćujete li životno osiguranje?	Da	0	71	32	103
	Ne	209	0	0	209
Total		209	71	32	312

Izvor: Obrada autora

Utjecaja cijene police životnog osiguranja na kupnju životnog osiguranja analizirana Hi kvadrat testom. Rezultati iz 11. tablice prikazuju kako uz razinu signifikantnosti od 5% **postoji** statistički značajna ovisnost između cijene police i kupnje police životnog osiguranja, odnosno ($\chi^{2*} > \chi^2 \text{ tab}$, tj. $312,0 > 5,99$). Obzirom na rezultate dobivene analize ova hipoteza se **prihvaća**. Cijena police životnog osiguranja značajno utječe na kupnju police životnog osiguranja.

Tablica 11. Rezultati testiranja utjecaja cijene na kupnju životnog osiguranja Hi-kvadrat testom

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	312,000 ^a	2	,000
Likelihood Ratio	395,784	2	,000
N of Valid Cases	312		

a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,56.

Izvor: Obrada autora

H4: Prinos na policu životnog osiguranja je determinanta koja utječe na sklapanje istih

Sljedeća tablica prikazuje utjecaj prinosa koji se ostvaruju kupnjom police životnog osiguranja na kupnju iste. 72 ispitivane osobe koje su kupci životnog osiguranja izjasnile su se kako su kupili policu životnog osiguranja zbog prinosa koji se ostvaruju putem police, dok se 31 osoba izjasnila kako prinosi na policu nisu imali utjecaja kod kupnje police životnog osiguranja.

Tablica 12. Podaci testiranja utjecaja prinosa na kupnje životnog osiguranja

Crosstabulation

Count

		Jesu li prilikom kupnje police životnog osiguranja utjecaj imali prinosi na istu?			Total
			Da	Ne	
Uplaćujete li životno osiguranje?	Da	0	72	31	103
	Ne	209	0	0	209
Total		209	72	31	312

Izvor: Obrada autora

Rezultati utjecaja prinosa na kupnju životnog osiguranja prikazani su u tablici broj 13. Na temelju rezultata možemo zaključiti kako uz razinu signifikantnosti od 5% **postoji** statistički značajna ovisnost između prinosa police i kupnje police životnog osiguranja, odnosno ($\chi^2 > \chi^2_{\text{tab}}$, tj. $312,0 > 5,99$). Početno postavljena hipoteza se **prihvaća** i može se reći da je prinos na

policu životnog osiguranja prominentna varijabla koja utječe na kupnju police životnog osiguranja.

Tablica 13. Rezultati testiranja utjecaja prinosa na kupnje životnog osiguranja Hi-kvadrat testom

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	312,000 ^a	2	,000
Likelihood Ratio	395,784	2	,000
N of Valid Cases	312		

Izvor: Obrada autora

5.2.2. Analiza demografskih determinanti

H5: Različitost po spolnosti utječe na potražnju za životnim osiguranjem

Sljedeća tablica prikazuje kako od 103 ispitivane osobe koje su uplatitelji životnog osiguranja 57 čine žene, a 46 uplatitelja čine muškarci.

Tablica 14. Podaci testiranja utjecaja spola na kupnje životnog osiguranja

Crosstabulation

Count

		Spol		Total
		Muškarac	Žena	
Uplaćujete li životno osiguranje?	Da	46	57	103
	Ne	99	110	209
Total		145	167	312

Izvor: Obrada autora

Tablicom 15 prikazuje se utjecaj spola na kupnju police životnog osiguranja. Promatrajući rezultate zaključujemo kako uz razinu signifikantnosti od 5% **ne postoji** statistički značajna ovisnost između razlike u spolu i kupnje police životnog osiguranja, odnosno ($\chi^2 < \chi^2_{\text{tab}}$, tj. $0,203 < 3,84$). Obzirom na rezultate dobivene analize ova hipoteza se **ne prihvća** i možemo reći da različitost u spolu nema utjecaja na kupnju police životnog osiguranja.

Tablica 15. Rezultati testiranja utjecaja spola na kupnju životnog osiguranja Hi-kvadrat testom

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,203 ^a	1	,652		
Continuity Correction^b	,109	1	,741		
Likelihood Ratio	,204	1	,652		
Fisher's Exact Test				,718	,371
N of Valid Cases	312				
a. 0 cells (0,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 47,87.					
b. Computed only for a 2x2 table					

Izvor: Obrada autora

H6: Postoje razlike u kupnji životnog osiguranja među različitim dobnim skupinama

Sljedeća tablica prikazuje kupce životnog osiguranja prema dobnim skupinama, uočljivo je kako najviše osoba koje uplaćuju životno osiguranje pripadaju dobnoj skupini od 36-65 godina i dobnoj skupini od 26-35 godina, iz promatranog uzorka najmanje je uplatitelja iz dobne skupine od 65 godina i više.

Tablica 16. Podaci testiranja utjecaja dobne skupine i kupnje životnog osiguranja

Crosstabulation

Count

		Vaša životna dob?				Total
		65 i više godina	od 18-25	od 26-35	od 36-65	
Uplaćujete li životno osiguranje?	Da	1	8	43	51	103
	Ne	17	51	76	65	209
Total		18	59	119	116	312

Izvor: Obrada autora

Rezultati testiranja razlika među dobnim skupinama kupaca životnog osiguranja dani su u rangovima i ispitani korištenjem Mann-Whitey U testa te prikazani u tablici 17. Empirijska razina signifikantnosti iznosi 0,023 i manja je od signifikantnosti ($\alpha=5\%$). Na temelju rezultata testa možemo zaključiti kako postoji statistički značajna razlika u dobnim skupinama kupaca obzirom na kupnju životnog osiguranja. te **prihvaćamo** postavljenu hipotezu. Dob utječe na kupnju životnog osiguranja.

Tablica 17. Rezultati testiranja utjecaja dobne skupine na kupnju životnog osiguranja Mann-Whitey U testom

	Dob_MW_test
Mann-Whitney U	9161,000
Wilcoxon W	31106,000
Z	-2,272
Asymp. Sig. (2-tailed)	,023

Izvor: Obrada autora

H7: Stupanj obrazovanja pojedinca utječe na potražnju za životnim osiguranjem

Podaci o stupanju obrazovanja ispitanika nalaze se u tablici broj 18. Od 103 kupca životnog osiguranja najviše kupaca ima završeno srednjoškolsko obrazovanje, zatim ih slijede uplatitelji sa visokom stručnom spremom, potom uplatitelji sa višom stručnom spremom. Dok nema niti jednog uplatitelja s nižom stručnom spremom, a samo dvije osobe imaju završen poslijediplomski studij.

Tablica 18. Podaci testiranja utjecaja obrazovanja pojedinca i kupnje životnog osiguranja
Crosstabulation

Count

		Stupanj obrazovanja:					Total
		Niža stručna sprema	Poslijediplomski studij	Srednja stručna sprema	Visoka stručna sprema	Viša stručna sprema	
Uplaćujete li životno osiguranje?	Da	0	2	43	36	22	103
	Ne	8	9	50	68	74	209
Total		8	11	93	104	96	312

Izvor: Obrada autora

U tablici 19 prikazani su rezultati utjecaja stupnja obrazovanja potencijalnih kupaca i kupnje životnog osiguranja. U ovom slučaju empirijska signifikantnost α^* iznosi 22,3% i veća od zadane signifikantnosti koja iznosi 5%. Dakle, uz razinu signifikantnosti od 5% **ne postoji** statistički značajna ovisnost između stupnja obrazovanja i kupnje police životnog osiguranja. Obzirom na rezultate dobivene analize ova hipoteza se **ne prihvća** i zaključujemo kako stupanj obrazovanja ne utječe na kupnju police životnog osiguranja.

Tablica 19. Rezultati testiranja utjecaja obrazovanja pojedinca i kupnje životnog osiguranja Mann-Whitney U testom

	Obrazovanje_MW_test
Mann-Whitney U	9894,000
Wilcoxon W	15250,000
Z	-1,218
Asymp. Sig. (2-tailed)	,223

Izvor: Obrada autora

H8: Broj uzdržavanih članova kućanstva je determinanta utjecaja na sklapanje police životnog osiguranja

Podaci o uzdržavanim članovima nalaze se u sljedećoj tablici i prikazuju kako od ukupnog broja osoba koje uplaćuju životno osiguranje najviše njih uopće nema uzdržavanih članova obitelji, 17 ispitanika ima 1 uzdržavanog člana, isti broj uplatitelja uzdržava 2 člana, dok je najmanji broj uplatitelja koji uzdržavaju 5 i više članova.

Tablica 20. Podaci testiranja utjecaja broja uzdržavanih članova obitelji i kupnje životnog osiguranja

Crosstabulation

Count

		Broj uzdržavanih članova						Total
		1	2	3	4	5 i više	nemam uzdržavanih članova	
Uplaćujete li životno osiguranje?	Da	17	17	13	12	8	36	103
	Ne	28	34	21	8	3	115	209
Total		45	51	34	20	11	151	312

Izvor: Obrada autora

Tablica 21. Mann-Whitey U test broja uzdržavanih članova obitelji i kupnje životnog osiguranja

Ranks

Uplacujete_li_MW_test		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Broj_uzdržavanih_MW_test	Da	103	183,11	18860,50
	Ne	209	143,39	29967,50
	Total	312		

Izvor: Obrada autora

22. tablica prikazuje rezultate o utjecaju broja uzdržavanih članova na kupnju police životnog osiguranja. Iz tablice možemo iščitati da empirijska signifikantnost α^* iznosi 0,00 odnosno 0% što je manje od zadane signifikantnosti koja iznosi 5%. Obzirom na navedeno možemo zaključiti da postoji statistički značajna ovisnost između broja uzdržavanih članova i kupnje police životnog osiguranja. Početno postavljenu hipotezu **prihvaćamo**.

Tablica 22. Rezultati testiranja utjecaja broja uzdržavanih članova obitelji na kupnju životnog osiguranja Mann-Whitney U testom

	Broj_uzdržavanih_MW_test
Mann-Whitney U	8022,500
Wilcoxon W	29967,500
Z	-3,905
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000

a. Grouping Variable: Uplacujete_li_MW_test

Izvor: Obrada autora

5.3. Croatia osiguranje d.d.

Croatia osiguranje d.d. je društvo za osiguranje koja na našem tržištu djeluje još od 1884. godine.⁷⁰ Tijekom svog poslovanja mijenjala je nazive, ali i dalje zauzima vodeću poziciju na tržištu osiguranja nudeći nove proizvode po uzoru na razvijeno europsko tržište.⁷¹ Između ostalog Croatia osiguranje d.d. nudi i police životnog osiguranja koje su predmet ovog istraživanja. Vrste i police životnog osiguranje koje nudi Croatia osiguranje d.d. su:

1) Croatia stipendija – osobna renta s određenim trajanjem

Ovim osiguranjem roditelji svojoj djeci osiguravaju kvalitetno školovanje, kapital za pokretanje vlastitog biznisa ili pak bezbrižniji početak samostalnog života.⁷²

2) Krug života – doživotno osiguranje za slučaj smrti

Ovim osiguranjem osigurava se financijska stabilnost najbližih članova obitelji u slučaju smrti osigurane osobe.⁷³

3) Mješovito osiguranje za slučaj smrti i doživljenja

Ovo osiguranje je istovremeno idealan oblik štednje koja će poslužiti u vrijeme kada osigurana osoba ima značajno manje prihode, ali i u slučaju najtežih trenutaka za članove obitelji kada će isti biti financijski zbrinuti.⁷⁴

Ovom vrstom osiguranja pokriveni su sljedeći osigurani slučajevi:

- Osigurani slučaj doživljenja
- Osigurani slučaj smrti uslijed bolesti
- Osigurani slučaj smrti uslijed nezgode

⁷⁰ Croatia Osiguranje d.d. [Internet-pristupljeno: 12.02.2016.], dostupno na: <http://www.crosig.hr/hr/>

⁷¹ Croatia Osiguranje d.d.: Op. Cit.

⁷² Croatia Osiguranje d.d.: Op. Cit.

⁷³ Croatia Osiguranje d.d.: Op. Cit.

⁷⁴ Croatia Osiguranje d.d.: Op. Cit.

4) Štedno osiguranje djece

Ovim osiguranjem pokriva se sigurna budućnost djece (odrastanje, školovanje i sl.).⁷⁵

5) Riziko plus -osiguranje za slučaj smrti

Zaštita vlastite obitelji u slučaju smrti.⁷⁶

6) Bond life

Vrsta investicijskog osiguranja života predstavlja jedinstvenu je kombinaciju police životnog osiguranja i ulaganja sredstava na tržište državnih obveznica putem PBZ Bond fonda, a u želji za ostvarivanjem prinosa.⁷⁷

7) Riziko osiguranje za slučaj smrti korisnika kredita

Ovo osiguranje osigurava otplatu kredita u slučaju smrti korisnika kredita čime pruža korisnikovim nasljednicima financijsku zaštitu od mogućeg duga po kreditu.⁷⁸

8) Kolektivno osiguranje života za slučaj smrti ili doživljenja

9) Dopunsko osiguranje teško bolesnih stanja

10) Dopunsko osiguranje osoba od posljedica nesretnog događaja

U odnosu na 2015. godinu u 2016. godini najbolju prodaju životnog osiguranja imao je Wüstenrot životno osiguranje d.d., potom ga slijedi Croatia osiguranje d.d, Velebit životno osiguranje d.d. i Erste društvo za osiguranje.⁷⁹ Manji rast su bilježili Generali društvo za osiguranje, Allianz i Societe Generale društvo za osiguranje. Najveći udio u životnom osiguranju 2016. prema veličini udjela i dalje zauzima Allianz Zagreb d.d., iako je prodaja životnog osiguranja kod ovog društva za osiguranje u prvom tromjesečju 2016. bilježila jako mali rast u odnosu na isto razdoblje u prošloj godini.⁸⁰ Potom ga slijede Croatia osiguranje d.d. sa visokim rastom prodaje u odnosu na isto razdoblje prethodne godine i Uniqa osiguranje d.d.⁸¹

⁷⁵ Croatia Osiguranje d.d.: Op. Cit.

⁷⁶ Croatia Osiguranje d.d.: Op. Cit.

⁷⁷ Croatia Osiguranje d.d.: Op. Cit.

⁷⁸ Croatia Osiguranje d.d.: Op. Cit.

⁷⁹ HUO: Op. Cit., str. 25.

⁸⁰ HUO: Op. Cit., str. 25.

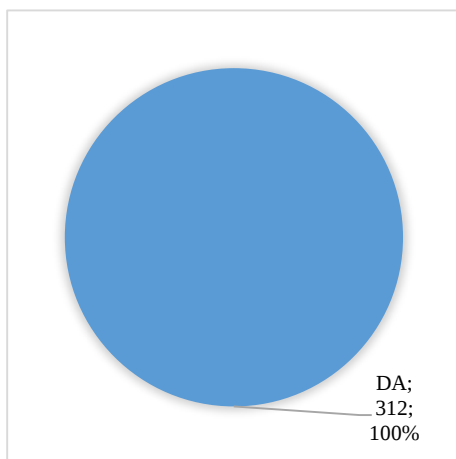
⁸¹ HUO: Op. Cit., str. 25.

Dok je najveći pad prodaje životnih osiguranja u prvom kvartalu 2016. godine zabilježen kod Ergo životno osiguranje d.d. U konačnici, gledajući cjelokupnu sliku prodaje polica životnih u prvom tromjesečju 2016. godine zabilježen rast prodaje životnih osiguranja za + 0,14% u odnosu na prvo tromjesečje u 2015. godini.⁸²

5.3.1. Opći podaci povezani s poznavanjem i kupnjom polica životnog osiguranja kod Croatia osiguranja d.d.

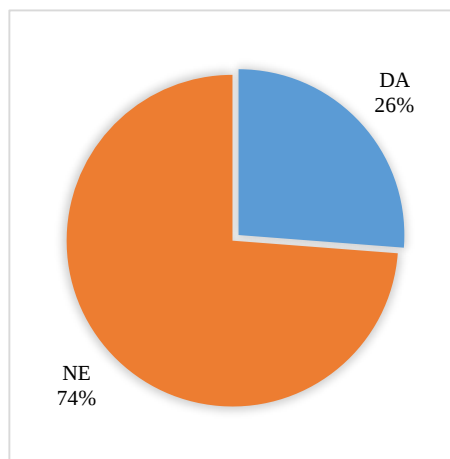
Grafikon 11 prikazuje kako su svi ispitanici čuli da postoji Croatia osiguranje d.d., međutim grafikon 12 prikazuje kako se 24% ispitanika koji uplaćuju životno osiguranje, odlučilo na uplatu osiguranja kod Croatia osiguranja. Ostalih 74% ispitanika kupilo je policu životnog osiguranja kod drugih društava za osiguranje.

Grafikon 11. Ispitanici prema poznavanju potojanja Croatia osiguranja d.d.



Izvor: Obrada autora

Grafikon 12. Ispitanici koji uplaćuju ili ne uplaćuju životno osiguranje kod Croatia osiguranja d.d.



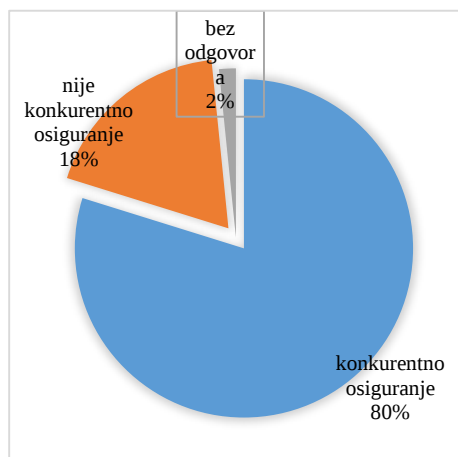
Izvor: Obrada autora

⁸² HUU: Op. Cit., str. 25.

Grafikonom br. 13 prikazano je mišljenje ispitanika tj. kupaca životnog osiguranja je li Croatia osiguranje d.d. društvo za osiguranje u skladu sa svojom konkurencijom, odnosno je li ponuda životnog osiguranja Croatia osiguranja u skladu s ponudama ostalih društava za osiguranje.

Grafikon 13. Mišljenje ispitanika o konkurentnosti

Croatia osiguranja d.d.



Izvor: Obrada autora

5.3.2. Analiza rezultata ispitivanja specifičnih karakteristika društva za osiguranje, karakteristika polica životnih osiguranja, karakteristika posrednika u prodaji osiguranja i percepcije ugovaratelja osiguranja koje utječu na odabir društva za osiguranje prilikom kupnje police životnog osiguranja

Tablica 23. prikazuje podatke utjecaja specifičnih karakteristika na izbor društva za osiguranje prilikom kupnje police životnog osiguranja, u ovom slučaju kao primjer društva za osiguranje poslužilo nam je društvo za osiguranje Croatia osiguranja d.d.. Ispitivane osobe su imale mogućnost izbora jednog ili više razloga koji su utjecali na njihov odabir.

Najčešći razlozi koji utječu na njihov odabir uključuju:

Karakteristike društva za osiguranje:

- Raznolikost ponude polica životnog osiguranja,
- Uspješan rad društva za osiguranje,

- Medijska zastupljenost društva za osiguranje,
- Sudjelovanje društva za osiguranje u društveno korisnim aktivnostima

Karakteristike polica životnih osiguranja:

- Cijene polica životnih osiguranja, (niža, povoljnija cijena u odnosu na drugo društvo),
- Prinosi na policu koji se ostvaruju kupnjom određene vrste police,

Karakteristike posrednika u prodaji

- Pružanje pomoći i savjeta posrednika u prodaji ugovaratelju životnog osiguranja

Percepcije ugovaratelja osiguranja:

- Poznanstvo s prodajnim agentom društva za osiguranje,
- Savjeti prijatelja i rodbine koji imaju vlastita pozitivna ili negativna iskustva s kupnjom police životnog osiguranja kod određenog društva za osiguranje.

Tablica 23. Grupirani podaci o specifičnim karakteristikama društva za osiguranje, karakteristikama polica životnih osiguranja, karakteristikama posrednika u osiguranju i percepciji ugovaratelja osiguranja kao razlozima kupnje životnog osiguranja kod Croatia osiguranja d.d. rangirani prema važnosti utjecaja na izbor društva za osiguranje

Razlozi odabira Croatia Osiguranja d.d. prilikom kupnje životnog osiguranja prema važnosti	Kupnja životnog osiguranja kod Croatia osiguranja d.d.	
	DA	%
Poznanstvo s prodajnim agentom	11	40,78
Cijena police	10	37,04
Savjeti prijatelja i rodbine	9	33,34
Prinos na policu	7	25,93
Uspješan rad društva za osiguranje	7	25,93
Ostali razlozi	5	18,52
Raznolikost ponude životnih osiguranja	4	14,81
Medijska zastupljenost društva za osiguranje	4	14,81
Pružanje pomoći i savjeta prodajnog posrednika ugovaratelju životnog osiguranja	3	11,12
Sudjelovanje društva za osiguranje u društveno korisnim aktivnostima	1	3,7

Izvor: Obrada autora

Tablica 23. prikazuju rangirane podatke prema pojedinačnoj važnosti utjecaja specifičnih karakteristika društva za osiguranje, karakteristika polica životnih osiguranja, karakteristika posrednika u prodaji osiguranja i percepciji ugovaratelja osiguranja na kupnju životnih osiguranja na primjeru Croatia Osiguranja d.d. kao pružatelja usluga osiguranja. Ovu

hipotezu možemo djelomično prihvatiti jer je pola karakteristika ima veću važnost, a drugih pola manju važnost, dok karakteristika sudjelovanja društva u društveno korisnim aktivnostima nema važnost pri odabiru društva za osiguranje. Na primjeru Croatia osiguranja d.d. analiziralo se koje karakteristike utječu na odabir društva za osiguranje. Na temelju obrade odgovora ispitanika dalo se zaključiti kako su neki od razloga imali veći utjecaj u odnosu na ostale. Cijena police je imala veći utjecaj na odabir društva za osiguranje. Prilikom kupnje police životnog osiguranja kupci će birati police životnog osiguranja koje im nude veći broj mogućnosti po što povoljnijim cijenama.

Utjecaj razlike u visini prinosa i policama koje nose iste također ima jak utjecaj na odabir društva za osiguranje jer se police životnih osiguranja razlikuju. Visina prinosa pretežito utječe na osobe koji putem police životnog osiguranja nastoje ostvariti određenu dobit. Kada je riječ o bilo kakvim ulaganjima od kojih očekujemo neki povrat, u ovom slučaju kada je riječ o životnom osiguranju gdje očekujemo financijsku sigurnost koju nam pruža polica osiguranja u slučaju nastupanja nesretnog događaja radije pribjegavamo kupnji police kod društva za osiguranje koje je uspješno u svom poslovanju. Sudjelovanje Croatia osiguranja d.d. u društveno korisnim aktivnostima nije imalo utjecaj na odabir društva za osiguranje. Raznolikost ponude polica životnog osiguranja kod Croatia osiguranja d.d. je imalo manji utjecaj na odabir Croatia osiguranja d.d. kao pružatelja usluga osiguranja. Medijska zastupljenost Croatia osiguranja d.d. i ostali razlozi imali su manji utjecaj u odnosu na prethodne razloge na kupnju životnog osiguranja kod ovog društva za osiguranje.

Na percepciju ugovaratelja osiguranja o izboru društva za osiguranje veliki utjecaj ima razlog poznavanja prodajnog agenta u društvu za osiguranje. Možemo zaključiti kako će potencijalni ugovaratelji osiguranja radije kupovati police životnog osiguranja kod društva za osiguranje u kojem poznaju posrednika u prodaji osiguranja. Savjeti prijatelja i rodbine su također imali veći utjecaj na odabir Croatia osiguranja d.d. kao pružatelja usluga osiguranja. Često osobe na temelju tuđih dojmova i iskustava donose vlastite odluke pa tako i odluke o izboru društva za osiguranje.

Manji utjecaj na odabir ovog društva za osiguranje imao je pomoć prodajnog agenta zaposlenog kod Croatia osiguranja d.d.. Obzirom na rezultate dobivene analize ova hipoteza se djelomično **prihvaća**.

6. ZAKLJUČAK

Glavni ciljevi ovog rada bili su ispitivanje ekonomskih i demografskih čimbenika koji utječu na potražnju za životnim osiguranjima. Također, cilj rada je bio istražiti karakteristike koje utječu na izbor društva za osiguranje, za što nam je kao primjer poslužilo društvo za osiguranje Croatia osiguranje d.d. Za empirijski dio istraživanja podaci su prikupljeni putem ankete i nakon toga obrađeni u statističkom programu. Anketa je poslana na više od 1000 adresa, od ukupnog uzorka koji su odgovorili na anketni upitnik njih 103 uplaćuje premije životnog osiguranja, dok preostalih 209 nema policu životnog osiguranja.

Na tržištu Republike Hrvatske usluge životnog osiguranja trenutno pruža 15 društava za osiguranje. U skupini životnih osiguranja na području Hrvatske tržišni lider je Allianz d.d. Premija životnih osiguranja po stanovniku kontinuirano raste. Najizraženiji rast zaračunate premije zabilježen je kod životnih ili rentnih osiguranja, međutim mješovito osiguranje je najzastupljenije osiguranje u skupini životnih osiguranja. Ipak, kod nas je tržište životnih osiguranja i dalje nedovoljno razvijeno. Kako bi se poboljšala financijska pismenost građana i potakao razvoj životnog osiguranja u Republici Hrvatskoj provode se procesi aktivnosti obrazovanja i podizanja svijesti građana od strane nacionalnih udruženja osiguratelja usmjerenih posebno na mlađe generacije.

Pogodnosti koje se stječu kupnjom police životnog osiguranja su brojne a uključuju bezbrižan odlazak u mirovinu, prikupljanje novčanih sredstava za školovanje djece, financijsku sigurnost članova obitelji u slučaju nesretnog događaja hranitelja. Kupci police životnog osiguranja imaju prednosti prilikom uzimanja kredita od banke. Prilikom kupnje police životnog osiguranja, kupci karakteristike police životnog osiguranja kreiraju u dogovoru s prodajnim agentom. U najčešćem slučaju prodajni agenti predlaže kupcu više mogućnosti od kojih kupac odabire onu koja najviše odgovara njegovim potrebama i mogućnosti. Prema dogovoru kreira se ugovor koji je temelj za ispunjenje obveza životnog osiguranja kako kupca životnog osiguranja tako i pružatelja usluge odnosno društva za osiguranje.

Od važnosti prilikom kupnje police životnog osiguranja, prema rezultatima empirijske analize, su bili dohodak pojedinca, želja za štednjom putem police životnog osiguranja, cijena police životnog osiguranja i prinosi koji se ostvaruju putem police životnog osiguranja. Svi

ekonomski čimbenici koji su ispitivani u ovom završnom radu pokazali su se statistički značajni te prihvaćeni kao čimbenici koji determiniraju potražnju za životnim osiguranjem.

Empirijskom obradom demografskih čimbenika različitosti po spolu i stupanj obrazovanja pokazali su se kao varijable za koje ne postoji statistički značajan utjecaj na potražnju životnog osiguranja. Razlike među dobnim skupinama i broj uzdržavanih članova su čimbenici koji prema statističkoj obradi imaju važan utjecaj na potražnju za životnim osiguranjem.

Hipoteza o specifičnim karakteristikama društva za osiguranje, karakteristikama polica životnog osiguranja, karakteristikama posrednika u prodaji osiguranja i percepciji kupca se djelomično prihvaća jer su neke od karakteristika imale utjecaja na izbor društva za osiguranje a druge nisu. Poznanstvo s prodajnim agentom možemo posebno izdvojiti obzirom da se ova karakteristika pokazala kao karakteristika s najvećim utjecajem na izbor društva za osiguranje.

LITERATURA

1. AIG, About us, [Internet], raspoloživo na: http://www.aig.com/about-us_3171-437773.html, [12.12.2015.].
2. Anderson, D. R., Nevin, J. R. (1975): Determinants Of Young Marrieds Life Insurance Purchasing Behaviour: An Empirical Investigation, Journal of Risk and Insurance, 42 (3), str. 375-387.
3. Andrijanić, I., Klasić, K. (2007): Osnove osiguranja: Načela i praksa, TEB-poslovno savjetovanje, Zagreb.
4. Andrijašević, S., Petranović, V. (1999): Ekonomika osiguranja, Alfa, Zagreb.
5. Beck, T., Webb. I. (2003): Determinants of Life Insurance consumption across countries, The world bank economic review, 17 (1), str. 51-88.
6. Benazić, D. (2006): Međuovisnost kvalitete i premije usluga životnog osiguranja, Market-Tržište, 18 (1-2), str. 67-80.
7. Bijelić, M. (2002): Osiguranje i reosiguranje, Tectus, Zagreb.
8. Burnett, J. J., Palmer, B. A. (1984): Examining Life Insurance Ownership Through Demographic and Psychographic Characteristics, Jurnal of Risk and Insurance, 51 (3), str. 453-467.
9. Business dictionary, [Internet], raspoloživo na: <http://www.businessdictionary.com/definition/risk.html>, [12.12.2015.].
10. Çelik, S., Kayali, M. M. (2009): Determinantes of demand for life insurance in European countries, Problems and Perspectives in Management, 7 (3), str. 32-37.
11. Croatia osiguranje d.d. [Internet], raspoloživo na: <http://www.crosig.hr/hr/>, Osiguranja, [13.03.2016.].
12. Hrvatski ured za osiguranje (HUO): Čemu zapravo služi osiguranje (2016), [Internet], raspoloživo na: https://issuu.com/huos/docs/cemuzapravsluziosiguranjepdf_2016_f38b627169aae5?e, [15.12.2015.].
13. Ćurak, M. i Jakovčević, D. (2007): Osiguranje i rizici, RRIF plus, Zagreb.
14. Ćurković, M. (2005): Ugovor o osiguranju života, Inženjerski biro, Zagreb.

15. Enz, R. (2000.): The S-Curve Relation between Per-capita Income and Insurance Penetration, Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice, 25 (3), str. 396-406.
16. Fischer, T. (2006): A law of large numbers approach to valuation in life insurance, Heriot-Watt University, Edinburgh, 40 (1), str. 1-35.
17. Fortius d.o.o. (2015): Povijesni razvoj osiguranja, [Internet], raspoloživo na: <http://www.fortius.hr/vise-o-osiguranju/osnovni-podaci-o-osiguranju/povijesni-razvoj-osiguranja/>, [12.12.2015.].
18. Godišnje izvješće (2014.): Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj, Hrvatski ured za osiguranje, [Internet], raspoloživo na: http://www.huo.hr/Listanje_PDF/Trziste_osiguranja_RH_2014/index.html, [20.01.2016.].
19. Hrvatska agencija za nadzor financijskih institucija, Pravilnik o upravljanju rizicima, [Internet], raspoloživo na: <http://www.hanfa.hr/>, [20.01.2016.].
20. Hrvatska agencija za nadzor financijskih institucija (2009): Tržište osiguranja, [Internet], raspoloživo na: <http://www.hanfa.hr/>, [20.01.2016.].
21. Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA): Handbook on Life
22. Jakovčević, D. (2009): Utjecaj krize na hrvatski osigurateljni sektor, RRiF plus, [Internet], raspoloživo na: <http://documents.tips/documents/rrif-utjecaj-krize-na-hrvatski-osigurateljni-sektor.html>, [15.02.2016.].
23. Jukić, Ž. (2009): Proizvodi i trendovi na tržištu osiguranja u RH, Osiguranje, hrvatski časopis za teoriju i praksu osiguranja, br.5.
24. Kim, K. (1993): An International analysis os life insurance demand, Journal of Risk and Insurance, 60 (4), str. 616-634.
25. Klasić, K. (2003): Utjecaj psihologije pojedinca na izbor vrsta osiguranja, Ekonomski pregled, 54 (7-8), str. 595-620.
26. Klix (2013): Važnost životnog osiguranja – potreba a ne luksuz, [Internet], raspoloživo na: <http://www.klix.ba/biznis/vaznost-zivotnog-osiguranja-potreba-a-ne-luksuz/130513118>, [09.06.2016.].
27. Klunić, T. (2014.): Osiguranje života za slučaj smrti kao instrument osiguranja stambenih kredita, Dani hrvatskog osiguranja

28. Kovačić, Gajski, N. (2014): Demografske promjene stvorit će nove proizvode životnih osiguranja, [Internet], raspoloživo na:
<http://www.svijetosiguranja.eu/hr/clanak/2014/6/demografske-promjene-stvorit-ce-nove-proizvode-zivotnih-osiguranja,397,13176.html> [15.03.2016.].
29. Kriško, J. (2009): Konkurentnost proizvoda životnog osiguranja, Osiguranje, hrvatski časopis za teoriju i praksu osiguranja, br.11. str. 40-49.
30. Lewis, F.D. (1989): Dependents and the Demand for Life Insurance, The American Economic Review, 79 (3), str. 452-467.
31. Li, D., Moshirian, F., Nguyen, P., Wee, T. (2007): The Demand for Life Insurance in OECD Countries, Journal of Risk and Insurance, 74 (3), str. 637-652.
32. Mašić, N. (2008): Životno osiguranje: Osnovni principi, Vlastita naklada, Zagreb,
33. Narodne novine, (2015): Zakon o obveznim odnosima, Narodne novine d.d. Zagreb, broj 78.
34. Narodne novine, (2016): Zakon o osiguranju, Narodne novine d.d. Zagreb, broj 48.
35. Njegomir, V. (2011.) Osiguranje i reosiguranje: tradicionalni i alternativni pristupi, Tectus, Zagreb.
36. Pešić, M. (2005): Ulaganje sredstava životnog osiguranja-bitna sastavnica marketing miksa osiguravajućeg društva, Ekonomski pregled, 56 (7-8), str. 480-500.
37. Pivac, S. (2009): Statističke metode, Pomoćni materijal za predmet „Statističke metode“, Split.
38. Preložnjak, B. (2010.): Pravna priroda ugovora o osiguranju života vezanog uz investicijske fondove, Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu, 61 (3), str. 967-1010.
39. Sarkodie, E. E., Yusif, M. H. (2015): Determinants of Life Insurance Demand, Customer Perspective – A Case Study of Ayeduase Kumasi Community, Ghana, [Internet], raspoloživo na:
http://astonjournals.com/manuscripts/Vol_6_2015/BEJ_Vol6_3_determinants-of-life-insurance-demand-consumer-perspective--a-case-study-of-ayeduasekumasi-community-ghana-2151-6219-1000170.pdf , [09.06.2016.].
40. Society of Actuaries (2009): Visions For The Future Of The Life Insurance Sector, [Internet], raspoloživo na:
<https://www.google.hr/search?q=Visions+For+The+Future+Of+The+Life+Insurance+>

[Sector&oq=Visions+For+The+Future+Of+The+Life+Insurance+Sector&aqs=chrome.
.69i57.3543j0j4&sourceid=chrome&es_sm=93&ie=UTF-8](http://www.visionsofthefutureofthelifeinsurancesector.com/visions-for-the-future-of-the-life-insurance-sector) , [20.04.2016.].

41. Stipić, M. (2008): Osiguranje s osnovama reosiguranja, Split.
42. Stipić, M. (2014): Hrvatski osigratelji i tržište osiguranja u EU, Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku, (3-4) str. 75-84.
43. Stipić, M. (2014): Pravci razvoja prodajnih kanala osiguranja u Hrvatskoj i Europskoj uniji, Praktični menadžment, 5(1), str. 113-118.
44. Yaari, M., E., (1964): The Consumer's Lifetime Allocation Process, International Economic Review, 5 (3), str. 137-150.

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Ispitanici prema kupnji životnog osiguranja.....	46
Grafikon 2. Ispitanici prema osobnom mjesečnom prihodu.....	46
Grafikon 3. Ispitanici prema utjecaju štednje na kupnju životnog osiguranja.....	47
Grafikon 4. Ispitanici prema utjecaju cijene na kupnju životnog osiguranja.....	47
Grafikon 5. Ispitanici prema utjecaju prinosa na kupnju police životnog osiguranja.....	48
Grafikon 6. Ispitanici prema spolu.....	49
Grafikon 7. Ispitanici prema dobnoj skupini.....	49
Grafikon 8. Ispitanici prema stupnju obrazovanja.....	50
Grafikon 9. Ispitanici prema broju uzdržavanih članova.....	50
Grafikon 10. Ispitanici prema djelatnom statusu.....	51
Grafikon 11. Ispitanici prema poznavanju postojanja Croatia osiguranja d.d.	62
Grafikon 12. Ispitanici koji uplaćuju ili ne uplaćuju životno osiguranje kod Croatia osiguranja d.d.....	62
Grafikon 13. Mišljenje ispitanika o konkurentnosti Croatia osiguranja d.d.	63

POPIS TABLICA

Tablica 1. Zaračunata bruto premija životnih osiguranja u razdoblju od 2003.-2014	33
Tablica 2. Iznos likvidiranih šteta životnih osiguranja u razdoblju od 2003.-2014	35
Tablica 3. Pregled zaračunate bruto premije životnih osiguranja po društvima za osiguranje..	37
Tablica 4. Zaračunata bruto premija životnih osiguranja i broj životnih osiguranja/rizika.....	38
Tablica 5. Podaci testiranja utjecaja osobnog mjesečnog prihoda i uplate životnog osiguranja	51
Tablica 6. Mann-Whitney U Test osobnog mjesečnog prihoda i kupnje životnog osiguranja.....	51
Tablica 7. Rezultati testiranja utjecaja osobnog mjesečnog prihoda i kupnje životnog osiguranja Mann-Whitey U testom.....	52
Tablica 8. Podaci testiranja utjecaja štednje na uplatu životnog osiguranja.....	53
Tablica 9. Rezultati testiranja utjecaja štednje i uplate životnog osiguranja Hi-kvadrat testom.....	53
Tablica 10. Podaci testiranja utjecaja cijene na kupnju životnog osiguranja.....	54
Tablica 11. Rezultati testiranja utjecaja cijene na kupnju životnog osiguranja Hi-kvadrat testom.....	54
Tablica 12. Podaci testiranja utjecaja prinosa na kupnju životnog osiguranja.....	55
Tablica 13. Rezultati testiranja utjecaja prinosa na kupnje životnog osiguranja Hi-kvadrat testom.....	55
Tablica 14. Podaci testiranja utjecaja spola na kupnju životnog osiguranja	56
Tablica 15. Rezultati testiranja utjecaja spola na kupnju životnog osiguranja Hi-kvadrat testom.....	56
Tablica 16. Podaci testiranja utjecaja razlika u dobnim skupinama na kupnju životnog osiguranja	57
Tablica 17. Rezultati testiranja utjecaja razlika u dobnim skupinama na kupnju životnog osiguranja Mann-Whitey U testom.....	57
Tablica 18. Podaci testiranja utjecaja stupnja obrazovanja na kupnju životnog osiguranja	58
Tablica 19. Rezultati testiranja utjecaja stupnja obrazovanja na kupnju životnog osiguranja	58
Tablica 20. Podaci testiranja utjecaja broja uzdržavanih članova na kupnju životnog osiguranja	63

osiguranja.....	59
Tablica 21. Mann-Whitey U test utjecaja broja uzdržavanih članova obitelji na kupnje životnog osiguranja.....	59
Tablica 22. Rezultati testiranja utjecaja broja uzdržavanih članova obitelji na kupnje životnog osiguranja Mann-Whitey U testom.....	60
Tablica 23. Grupirani podaci o specifičnim karakteristikama društva za osiguranje, karakteristikama posrednika u osiguranju i percepciji ugovaratelja osiguranja kao razlozima kupnje životnog osiguranja kod Croatia osiguranja d.d. rangirani prema važnosti utjecaja na izbor društva za osiguranje.....	56

PRILOG 1.

Anketa o životnom osiguranju

Poštovani, ova anketa je anonimna. Rezultati istraživanja bit će korišteni u svrhu izrade završnog rada. Unaprijed zahvaljujem na Vašem sudjelovanju u istraživanju navedene teme.

1. Spol *

- Muškarac
- Žena

2. Uplaćujete li životno osiguranje? *

- Da
- Ne

3. Vaša životna dob? *

- od 18-25
- od 26-35
- od 36-65
- 65 i više godina

4. Djelatni status? *

- zaposlen/a
- nezaposlen/a
- u mirovini
- student/ica

5. Stupanj obrazovanja: *

- Niža stručna sprema
- Srednja stručna sprema
- Viša stručna sprema
- Visoka stručna sprema

- Poslijediplomski studij

6. Broj uzdržavanih članova *

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5 i više
- nemam uzdržavanih članova

7. Vaši osobni mjesečni prihodi; *

- do 2.000 kn
- od 2.001-4.000 kn
- od 4.001-10.000 kn
- 10.000 i više

8. Jeste li se odlučili na kupnju životnog osiguranja zbog želje za štednjom novca?

- Da
- Ne

9. Razlog zbog kojeg uplaćujete životno osiguranje je:

- osiguranje života
- socijalna sigurnost vlastite obitelji
- štednja
- zbog kredita

10. Je li cijena police osiguranja utjecala na Vašu odluku prilikom kupnje?

- Da
- Ne

11. Jesu li prilikom kupnje police životnog osiguranja utjecaj imali prinosi na istu?

- Da
- Ne

13. Da li ste čuli za osiguravajuću kuću Croatia osiguranje d.d.?

- Da
- Ne

14. Imate li ugovorenu policu životnog osiguranja u Croatia osiguranje d.d.?

- Da
- Ne

15. Smatrate li da su ponuda i cijene polica životnog osiguranja u Croatia osiguranju d.d. u skladu s konkurencijom?

- Smatram
- Ne smatram

16. Zašto ste kupili policu životnog osiguranja u Croatia osiguranju d.d.?

Možete izabrati više od jednog odgovora, ukoliko imate policu životnog osiguranja u navedenoj osiguravajućoj kući. Ukoliko imate policu u drugom društvu za osiguranje izaberite zadnju ponuđenu opciju.

- Cijena premije
- Prinos na policu osiguranja
- Pomoć prodajnog agenta
- Poznanstvo prodajnog agenta
- Savjet prijatelja i rodbine
- Raznolikost ponude životnog osiguranja
- Uspješni rad društva za osiguranje
- Medijska zastupljenost
- Sudjelovanje društva za osiguranje u društveno korisnim projektima
- Drugi razlozi
- Nemam policu životnog osiguranja u Croatia osiguranju d.d.

SAŽETAK

Osnovni cilj ovog rada bio je istražiti utjecaj ekonomskih i demografskih čimbenika na potražnju za životnim osiguranjima od strane kupaca životnih osiguranja. Anketa je poslana na više od 1000 adresa i prikupljen je uzorak od 312 ispitanika. Analizom podataka zaključeno je da dohodak pojedinca, želja za štednjom, cijena police životnog osiguranja, prinosi na policu, broj uzdržavanih članova i razlike u dobnim skupinama imaju najveći utjecaj na potražnju za životnim osiguranjem. Zaključeno je kako stupanj obrazovanja i razlika u spolu nemaju utjecaja na potražnju za životnim osiguranjima. Specifične karakteristike koje utječu na odabir društva za osiguranje uključuju; karakteristike društva za osiguranje, karakteristike polica životnog osiguranja, karakteristike posrednika u prodaji osiguranja i percepciju kupaca, djelomično se prihvaćaju kao utjecajni čimbenici na izbor društva za osiguranje. Najveći utjecaj od ovih čimbenika ima poznanstvo s prodajnim agentom, dok sudjelovanje društva u društveno korisnim aktivnostima uopće nema utjecaja na izbor društva za osiguranje.

Ključne riječi: životno osiguranje, ekonomske i demografske determinante potražnje za životnim osiguranjem, Republika Hrvatska

SUMMARY

The main objective of this study was to investigate the impact of economic and demographic factors on the demand for life insurance by customers of life insurance. The survey was sent to more than 1,000 addresses and collected a sample of 312 respondents. By analyzing the data, it was concluded that the income of the individual, the desire to save, the cost of police life insurance, yields on the shelf, number of dependents and the difference in age have the greatest impact on the demand for life insurance. It was concluded that the level of education and gender differences have no impact on the demand for life insurance. Specific characteristics that affect the selection of an insurance company include; the characteristics of an insurance, life insurance policy characteristics, characteristics of intermediaries in insurance sales and customer perception, partially accepted as influential factors on choosing the insurance. The biggest impact of these factors have acquaintance with sales agents while society participation in social activities do not impact on choosing the insurance.

Keywords: life insurance, economic and demographic determinant of demand for life insurance , Republic of Croatia