



Kasice su u modi Okrugli stol 'Životno osiguranje – istine i zablude' razotkrio navike

Više novca u čarapi nego u životnim osiguranjima

BOŽICA BABIĆ
 bozica.babic@poslovni.hr

Umjesto u životna osiguranja koja pokrivaju brojne moguće rizike Hrvati i dalje radije ulažu u nekretnine, te štede u banci i čarapi

Kupovanje nekretnina, stambenih prostora ili zemljišta najbolji je način štednje za svakoga drugog Hrvata, svaki treći smatra da je to oročeni depozit u banci, 18 posto novce čuva u čarapi, a 17 posto policu životnog osiguranja ocjenjuje kao mogući dobar oblik štednje. Ovaj popis poželjnih modela štednje otkriva istraživanje GfK provedeno u rujnu na tisuću ispitanika za potrebe časopisa Banka, a prezentiran je u ponedjeljak na okruglom stolu "Životno osiguranje – istine i zablude".

Nepredvidljive životne okolnosti motiv su za štednju kod 22 posto Hrvata, 17 posto šteti radi boljitka vlastite djece, dok 13 posto novce stavlja na stranu kako bi imalo lagodnije umirovljeničke dane, no malo njih je ugovorilo policu životnog osiguranja premda ta polica pokriva brojne rizike (bolest, invaliditet, smrt) koji mogu negativno eskalirati u sva tri područja zbog kojih pojedinci štede, iznijela je Snježana Bertonec, predsjednica Uprave Erste VIG-a i šefica udruženja osiguratelja pri HGK.

"U mjesečnim obrocima plaća se 90 posto polica, samo s tom jednom mjesečnom uplatom od 350 kuna, nastupi li ugovoreni rizik, osiguranik za trajni invaliditet može dobiti do 150.000 kuna", naglasila je Bertonec.

18

posto građana novac čuva kod kuće i smatra to sigurnijim mjestom od banke ili osiguranja



Samo 13 posto ljudi novce stavlja na stranu kako bi imalo lagodnije umirovljeničke dane

FOTOLIA

Željko Jukić iz Croatia osiguranja smatra da sve dok polica životnog osiguranja u nacionalnoj ekonomiji ne bude tretirana kao financijski proizvod, industrija osiguranja kaškat će u razvoju u odnosu na okruženje.

"Životno osiguranje slabo je likvidan instrument, problem je i koncepcija dugogodišnjeg ulaganja. Pokušajte ponuditi atraktivan proizvod na rok od pet godina kojim ćete privući mladu populaciju", savjet je Marijane Ivanov, profesorice na Katedri za financije zagrebačke Ekonomije.

Država, smatra Ivanov, za ovu policu mora dati poreznu olakšicu, to je možda prigoda i za odgojnu poruku mladim generacijama da pojedinac mora

rizici

Obitelj izgurala agente

Iz podatka da samo 64% ispitanih vjeruje agentima osiguranja, a čak 82% iskustvu obitelji i prijatelja, osiguratelji bi morali izvući poučak, upozorio je Igor Matutinović, direktor GfK poručivši: "Ovisiti o percepciji obitelji vrlo je rizično."

Rastrošnost ispred štednje

Najviše se polica razvrgava u prosincu uoči božićnih blagdana, zatim uoči Uskrsa i na kraju za vrijeme godišnjih odmora, iznio je Igor Pureta, predsjednik Uprave Grawe osiguranja. Darivanje najmilijih ili ljetovanje, ističe, u ovoj nelikvidnosti imaju prednost pred štednjom.

početi skrbiti sam o svojoj budućnosti.

"Mnogi su goleme novce izgubili u fondovskoj industriji očekujući brz profit", podsjetio je Tomislav Novačić, predsjednik Uprave Agram životnog osiguranja, ističući da Hrvati konačno moraju početi učiti kako štedjeti za ugodniju budućnost.

Agram, iznio je, u prilagodbi tržištu već nudi i police bez pripisa dobiti, koje klijentima u startu daju iznos koji ih čeka nakon isteka ugovora. "Polica životnog osiguranja većini Hrvata još je luksuz, razvoj tržišta moguće je očekivati tek s gospodarskim oporavkom", zaključila je Tatjana Račić-Žlibat, članica Uprave Uniqa osiguranja.