

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Lisette-Katriin Juurikas

**NOORTE OSALUS KAHJUKINDLUSTUSES JA SEDA
MÕJUTAVAD TEGURID**

Bakalaureusetöö

Õppekava ärindus, peeriala ärirahandus

Juhendaja: Kristjan Liivamägi, PhD

Tallinn 2024

Deklareerin, et olen koostanud lõputöö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele selle koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks.

Töö pikkuseks on 7087 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Lisette-Katriin Juurikas.....

(09.05.2024)

SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE.....	4
SISSEJUHATUS	5
1. KINDLUSTUSE TEOREETILISED ALUSED JA VARASEMAD UURINGUD	8
1.1. Kindlustuse olemus ja roll majanduses	8
1.2. Kahjukindlustuse olemus ja turg Eestis.....	10
1.3. Inimeste teadlikkus kindlustusest	12
1.4. Kindlustuse nõudlust mõjutavad tegurid	14
1.5. Varasemad uuringud.....	16
2. ANDMED JA METOODIKA	18
2.1. Andmete kogumine.....	18
2.2. Valim	19
2.3. Ülevaade metoodikast.....	23
3. TULEMUSED, ANALÜÜS JA JÄRELDUSED	26
3.1. Küsitluse tulemused.....	26
3.2. Regressioonanalüüs	29
3.2.1 Esialgne mudel	29
3.2.2 Kitsenduste testimine.....	30
3.2.3 Lõplik mudel.....	31
3.3. Järeldused	32
KOKKUVÕTE	34
SUMMARY.....	36
KASUTATUD ALLIKATE LOETELU	38
LISAD	40
Lisa 1. Mudelis kasutatavad tunnused.....	40
Lisa 2. Regressioonanalüüsi põhitulemused.....	41
Lisa 3. Ankeetküsitlus	42
Lisa 4. Lihtlitsents	44

LÜHIKOKKUVÕTE

Käesoleva bakalaureusetöö pealkirjaks on „Noorte osalus kahjukindlustuses ja seda mõjutavad tegurid“.

Lõputöö eesmärgiks on uurida noorte osalust kahjukindlustuses ja hinnata seoseid erinevate sotsiaalsete ja demograafiliste tegurite ning kahjukindlustuses osaluse vahel. Lõputöö eesmärgi saavutamiseks viiakse läbi ankeetküsitlus, kus uuritakse 19-35 aastaste osalust kahjukindlustuses. Lisaks analüüsitakse seoseid erinevate tegurite ja kindlustuses osaluse vahel. Sõltumatuteks muutujateks on sugu, vanus, haridustase, perekonnaseis, hõivestaatus, netosissetulek ning elukoht. Oluliste tegurite väljaselgitamiseks viiakse läbi regressioonanalüüs.

Läbiviidavas uuringus selgub, et kahjukindlustuses osalemise vahel on kõige suurem seos inimese soo ja sissetulekuga. Samuti tuuakse töös välja, kui paljud noored on üldse kahjukindlustuses osalenud ning milline kindlustustoode on nende seas kõige levinum.

Võtmesõnad: kahjukindlustus, noored, regressioonanalüüs

SISSEJUHATUS

Kindlustussektor mängib olulist rolli riigi SKP-s ning tegelikult ka iga inimese eraelus. See on oluline osa inimese finantsalastest teadmistest. Selle eesmärk on pakkuda kaitset ning turvatunnet, mis võiks olemas olla igal inimesel. Kindlustus aitab ootamatute sündmuste korral toime tulla ja samas ka eelnevalt juba riske maandada, et vältida tarbijate materiaalse heaolu vähenemist. (Minuraha, 2019)

Maailmas on tehtud palju uuringuid inimeste finantskirjaoskuse ja seda mõjutavate faktorite kohta. Väga vähesed uuringud on keskendunud kindlustustoodetele ja nende tarbijatele, kuigi see on üks tähtsamaid komponente inimese finantsalastest teadmistest ja üldse haridusest. (Tennyson, 2011)

2011. aasta Sharon Tennysoni poolt läbi viidud uuringus selgus, et inimeste teadlikkus kahjukindlustusest on küllaltki väike. Kui tulemusi eraldi võrrelda, siis on selgelt näha, et faktorid, mis teadlikkust mõjutavad, on nii demograafilised kui ka sotsiaalsed tegurid. Peamiselt sõltub see aga hoopiski inimese üldisest finantsalasest kirjaoskusest ja ka isiklikust huvist nende endi finantsotsuste tegemisel. (Tennyson, 2011)

Autor paneb tähele, et maailmas ei ole peaaegu et üldse tehtud uuringuid, mis keskendusid noortele ja nende osalusele kahjukindlustuses. Enamasti on juttu vaid elukindlustusest. Veel vähem on selliseid uuringuid tehtud Eestis, kui üldse. Tegelikult on aga oluline teada, kui paljud noored on andnud oma osaluse kahjukindlustusse ehk kui paljud on kindlustustooteid kasutanud ja kindlustuspreemiat maksnud. Samuti on oluline uurida, millised on kahjukindlustuse seosed erinevate sotsiaalsete ja demograafiliste teguritega, mis seda osalust kindlustuses mõjutavad.

Käesoleva lõputöö uurimise probleemiks on see, et kuna ei ole tehtud palju uuringuid selle kohta, kui paljud noored kindlustuses on osalenud, siis on siiski seda oluline uurida. Samuti on oluline teada saada, millised on olulised tegurid, mis mõjutavad osalust kindlustusturul.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks on uurida noorte osalust kahjukindlustuses ja hinnata seoseid erinevate sotsiaalsete ja demograafiliste tegurite ning kahjukindlustuses osaluse vahel. Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgnevad uurimisküsimused:

- 1) Kui paljud noored on osalenud kahjukindlustuses?
- 2) Millised tegurid on olulised mõjutamaks noorte osalust kahjukindlustusturul?
- 3) Milline kahjukindlustuse toode on noorte seas kõige rohkem levinum?

Uurimistöö eesmärgi saavutamiseks koostas töö autor ankeetküsitluse, millele vastas 165 inimest. Kuna töö eesmärgiks on uurida noorte osalust kahjukindlustuses, siis kõik vastajad valimisse ei sobinud, seega valimit tuli veidi korrigeerida. Lõpuks jäi valimisse 142 inimest vanuses 19-35. Küsitlus koosneb 13 küsimusest, mis annavad võimaluse leida vastused püstitatud uurimisküsimustele.

Töö uurimismeetodiks on kvantitatiivne analüüs. Sõltuvaks muutujaks on kahjukindlustuses osalemine. Sõltumatuteks tunnusteks on erinevad demograafilised ja sotsiaalsed tegurid. Nendeks on sugu, vanus, haridustase, perekonnaseis, hõivestaatus, neto kuusissetulek ning elukoha tüüp. Tehes analüüsi eelnevalt loetletud teguritega, on võimalik teada saada, kui paljud noored on kahjukindlustuses osalenud ja millised tegurid on olulised, mis mõjutavad osalust kindlustuses.

Käesolev lõputöö on jaotatud kolmeks osaks. Esimeses osas keskendutakse kindlustuse olemusele ja selle rollile nii ühiskonnas kui majanduses. Järgnevalt minnakse süvitsi kahjukindlustusega, kus antakse ülevaade Eestis tegutsevatest kindlustusseltsidest ning seletatakse lahti tarbijate seas populaarsemad kindlustustooted. Seejärel antakse ülevaade inimeste teadlikkusest kindlustuse osas ning samuti minnakse veidi rohkem süvitsi noorte osalusest kindlustuses ehk kui paljud noored on kindlustuses osalenud ja millised on olulised tegurid, mis võivad seda osalust mõjutada. Tuuakse välja ka kindlustuse nõudlust mõjutavad tegurid, mis ühtlasi on ka tegurid, mis mõjutavad inimeste osalust kahjukindlustusturul. Viimasena tuuakse mõni tulemus varasematest uuringutest, mida ei ole tehtud just kõige rohkem.

Töö teises peatükis antakse ülevaade andmete kogumisviisist ning meetoodilisest osast. Samuti kirjeldatakse töö valimit, sealhulgas seletatakse lahti töö analüüsi meetod, kuidas tulemusteni jõutakse. Lisaks kirjeldatakse töös kasutatavaid sõltuvaid ja sõltumatuid muutujaid.

Töö kolmandas osas kirjeldatakse regressioonanalüüsi tulemusi. Tulemustele keskendudes, saadakse vastused ka töö alguses püstitatud uurimisküsimustele. Seejärel tehakse vastavatele tulemustele toetudes kokkuvõtted ja järeldused. Töös esitatud ja analüüsitud mudelid on loodud ökonomeetrilise analüüsi tarkvarapaketi Gretl abil.

1. KINDLUSTUSE TEOREETILISED ALUSED JA VARASEMAD UURINGUD

Käesolevas peatükis antakse ülevaade kindlustuse olemusest ning selle rollist majanduses. Peale seda minnakse rohkem süvitsi kahjukindlustuse olemusega ja antakse üldine ülevaade kahjukindlustusturust Eestis ehk tuuakse välja tuntumad kindlustusseltsid. Seejärel räägitakse inimeste teadlikkusest kindlustusest ja ka noorte osalusest selles. Viimasena tuuakse näiteid varasematest uuringutest, mis on tehtud kindlustuse ja inimeste teadlikkuse kohta.

1.1. Kindlustuse olemus ja roll majanduses

Kindlustus on toode või teenus, mis annab inimestele võimaluse ennast kaitsta ootamatute sündmuste eest, makstes selle eest kindlustuspreemiat (Završnik, 2021). Peamised sündmused, mille vastu end kindlustatakse, on näiteks tulekahjud, autoõnnetused ja loodusõnnetused. Lisaks on olemas ka tervise- ning elukindlustus, millega on samuti võimalik palju kahjusid ära hoida. (ESRB, 2015)

Kaasaegne kindlustus aitab suurel määral kaasa ka inimese vabaduse ja iseseisvuse suurenemisele. Vabadus peegeldub eelkõige selles, et inimene on kaitstud oma tegevuse tagajärgede eest, kui see peaks tekitama teistele isikutele kahju. Sellist kindlustuseliiki saab nimetada hoopis vastutuskindlustuseks. (Ivan *et al.*, 2015)

Samuti saab öelda, et kindlustuse kõige olulisem roll on ära hoida tarbijate majandusliku olukorra halvenemist. See aitab riske juba eelnevalt maandada, kui peaks toimuma mingi ootamatu sündmus. Sündmus, mis võib põhjustada suurt kahju nii inimestele endile kui ka nende majanduslikule olukorrale. Kindlustus ei hoia küll õnnetust ära, kuid pakub rahalist kaitset, kui midagi peaks siiski juhtuma. (Riigiportaal, 2021) Seetõttu on oluline, et iga inimene oleks teadlik kindlustuse olemusest ning selle olulisusest.

Ootamatute sündmuste vastu soovivad kaitset nii inividid, ettevõtted, institutsioonid kui ka avalik sektor. Kindlustuse ulatus ja tingimused lepatakse kokku kindlustuslepingut sõlmides ning selles osalevad nii kindlustusvõtja kui ka kindlustusandja. Kindlustust on võimalik sõlmida ka läbi maaklerkanalite ja kindlustusagentide. Kui leping on sõlmitud ja kindlustusmakse laekunud, siis kandubki risk edasi kindlustusandjale. Kui toimub juhtum ning pöördutakse kindlustuse poole, siis tuleb kindlustusandjal täita lepingust tulenevaid kohustusi. Peamiseks kohustuseks on kindlustatud isikule hüvitise maksmine, mõnel juhul ka kindlustusjuhtumi korral juhiste jagamine edasiseks toimimiseks. (ESRB, 2015)

Kindlustuslepingu sõlmimisel on ka oluline tähelepanu pöörata lepingu sõlmimisega kaasnevatele tingimustele. Oluline on aru saada, mis on kindlustatud esemeks, kas selleks on tervis, auto, kodu või hoopis isiku vastutus. Samuti tuleb selgeks teha, mis kuulub kindlustusjuhtumi alla ehk milline sündmus peab toimuma, et saada kindlustuselt hüvitist. Lisaks tuleb endale selgeks teha, mis summa ulatuses on hüvitist üldse võimalik saada. Ka kindlustuslepingu kehtivus on oluline aspekt, millele tähelepanu pöörata, kus kindlustus kehtib ning mis perioodil see kehtib. Leingu sõlmimisel on kindlustusvõtjal oluline üle vaadata ka lepinguga kaasnevad kohustused. Viimaseks on oluline ka teada, mis on omavastutuse suurus, mida tuleb maksta, kui toimub kahjujuhtum. (Riigiportaal, 2021)

Kindlustusel on suur roll ka majanduses. See on suur osa riigi sisemajanduse koguproduktist ehk SKP-st. On kindlaks tehtud, et kindlustusturu kasv mõjutab suurel määral ka riigi majanduslikku kasvu. Samas tuleb järelduste tegemisel lähtuda ka sellest, et riigiti võib see erineda. Kindlustus mitte ainult ei hõlbusta majanduslikke tehinguid riskide ülekandmise ja hüvitamise kaudu, vaid seda on nähtud ka finantsvahendamise soodustajana. (Ward & Zurbruegg, 2000) Samas on vastupidiselt kindlustuse mõjutajad ka erinevad majanduslikud tegurid, sealhulgas kriisid, mis vahel toimuda võivad (Harrington, 2009).

Kindlustusturg on oluline ka maailma riikide finantsüsteemides. On teada, et kindlustusfirmad kohandavad oma hindu just selle järgi, milline on turuseis. Näiteks, kui riigis on inflatsioon, siis kohandatakse vastavalt sellele ka kindlustuse hindasid (Alhgrim & D'arcy, 2012). Tänu kindlustusturu avanemisele arengumaades, on ka kogu maailmaturg aastast aastasse suurenenud. Arenenud riikides pole peaaegu kedagi, kellel ei oleks ühtegi kindlustuspoliisi, olgu siis selleks elukindlustus, autokindlustus, vastutuskindlustus või mõni muu kindlustustoode. Kindlustustööstus on lisaks ka üks suurimaid tööandjaid maailmas. Kui arenenud riikides hakkas

kindlustussektoris vahepeal tööhõive määr langema, siis näiteks arengumaades on suure kasvupotentsiaali tõttu see tõusnud. Langustrenid arenenud riikides seletatakse tehnoloogia arenguga, mis võimaldas kindlustusfirmadel kahjunõuete haldamist lihtsustada, vähendades nõudlust töötajate järele. (Ivan *et al.*, 2015)

Finantsvahendajateks peetakse kindlustusfirmasid seetõttu, et esiteks saadakse klientidelt raha, et edasi investeerida. Paljud inimesed kasutavad kindlustusfirmasid institutsioonidena, kuhu nad investeerivad suurema osa oma säästudest. Teine põhjus, miks kindlustusseltse võib pidada finantsvahendajaks, on see, et nad paigutavad klientide investeeritud varad erinevatesse investeeringutesse, et teenida neile tulu. Seega, nad võtavad ressursse ühest sektorist ja investeerivad neid teise sektorisse. Samuti tegelevad kindlustusfirmad riskide võtmisega oma klientide nimel, sest nad saavad vahetuseks hüvitise saamiseks preemiate kujul. Kindlustusfirmad teenivad kasumit kindlustusmaksid võttes, mis on kavandatud piisavaks, et maksta oodatud kahjukäibed ja teenida teatud kasumit. (Ivan *et al.*, 2015)

Kindlustustoodet- ja teenused moodustavad olulise osa ka rahvamajandusest. Majapidamiste eelarve koostamisel ja finantsplaneerimisel on need küllaltki olulised. Kõrgem keskmine majapidamiste kulutuste tase kindlustustoodetele tõendab, et kindlustuse ostmise otsus on paljude perede jaoks üks juhtivaid finantstoodetest, mida paljud tarbijad oma elu jooksul ostavad. Kindlustus on mehhanism, mille abil saab üksikisik või organisatsioon vahetada oma ebakindluse suurema kindluse vastu. Kindlustust ostetakse riskide kaitseks elule, tervisele, varale, vastutusele ja sissetuleku kaotusele. Nende risikide ja nende kindlustamise toodete olemus erineb oluliselt. Seetõttu on inimestel vajalik teadlik ostuotsus, et valida sobiv kattetase, mõista poliisi tingimusi ja lepingulisi omadusi, võrrelda teenuseid ja konkureerivate kindlustusseltside rahalist tugevust ning mõista nende õigusi ja kohustusi lepingute alusel. (Sanjeewa & Hongbing, 2019)

1.2. Kahjukindlustuse olemus ja turg Eestis

Kindlustusel on kaks peamist põhiliiki. Nendeks on kahjukindlustus ning elukindlustus. Kahjukindlustuse puhul toimub lepingu sõlmimine peamiselt riskide maandamiseks ning elukindlustus on rohkem vajalik näiteks säästude kogumiseks. (Finantsinspeksioon, 2018)

Kahjukindlustus on kindlustuse liik, mis ei hõlma otseselt kindlustatud isiku elu. See on pigem mõeldud kindlustamiseks näiteks oma vara või muid esemeid (Završnik, 2021). Kahjukindlustusega on võimalik ära hoida hetki, kus toimub mingi sündmus ja kahjustada saab vara, olgu siis selleks kas sõiduk, kodu või reisil kaasas olev pagas, ning endal pole piisavalt vahendeid, et sellise sündmuse tagajärgi likvideerida. (Finantsinspeksioon, 2018)

Kahjukindlustuse liikidest saab välja tuua näiteks (Finantsinspeksioon, 2018):

- 1) liikluskindlustus;
- 2) kaskokindlustus;
- 3) tule- ja loodusjõudude kindlustus;
- 4) muu varakindlustus;
- 5) õnnetusjuhtumite kindlustus;
- 6) finantskahjude kindlustus;
- 7) garantiikindlustus;
- 8) haiguskindlustus;
- 9) õigusabikulude kindlustus;
- 10) tsiviilvastutuskindlustus.

Kõige populaarsemateks kahjukindlustustoodeteks on liiklus- ja kaskokindlustus, kodukindlustus ning ka reisikindlustus.

Liikluskindlustus on kohustuslik kõigile registreerimiskohustusega sõidukitele. Sellega on kindlustatud sõiduki omaniku vastutus, kui sõidukiga tekitatakse kahju kolmandale isikule. Kuna õnnetus ei hüüa tülles, siis ei saa kunagi kindel olla, liikluskõnnetust ei põhjustata. Seetõttu on see kindlustusliik ka kohustuslik, et ära hoida suuremaid kahjusid seoses teistele kahju tekitamisega. Kindlustusvõtja ei pea muretsema, mis juhtub, kui tema tekitab kellelegi kahju, sest selle puhul tuleb appi kindlustus. Samuti ei pea muretsema ka kahju saaja, sest ka temale on see kindlustus abiks. (EKsL, 2024)

Kaskokindlustus on teisisõnu maismaasõiduki kindlustus. Seda on võimalik teha autole, mootorrattale, haagisele või muule sõidukile. Selle korral hüvitatakse kahju, mis on seotud sõiduki kahjustumise või hävinemisega. Enamlevinud juhtumid, mille korral kaskokindlustust vaja läheb, on näiteks liiklusõnnetus, torm, üleujutus, tulekahju, vandalism, vargus, röövimine või muu äkiline ja ettenägematu sündmus. (EKsL, 2024)

Kodukindlustus on varakindlustuse liik, millega on võimalik kindlustada enda eluruume, lisaks ka nende juurde kuuluvaid hooneid ja kodust vara. Selle juures on oluline tähele panna ka seda, kui suur on eluruum ning mis väärtuses on seal kodust vara. (EKsL, 2024)

Reisikindlustus on oluline osa igast reisist. Kunagi ei tea, kui reisil võib miskit juhtuda ja kindlustuse abi vaja läheb. Reisikindlustus on selleks, kui peaks tekkima kas juba koduriigis või välisriigis olles ootamatuid kulutusi. Selleks võib olla näiteks reisil haigestumine, reisi katkemine, lennu hilinemine, pagasi kadumine või mõni muu ettenägematu olukord. (EKsL, 2024)

Kindlustusselts ise on äriühing, kelle peamiseks ülesandeks on kindlustusjuhtumi korral maksta kliendile kokkulepitud rahasumma või hüvitada tekkinud kahju mõnel muul viisil. (Finantsinspeksioon, 2018)

Kõige tuntumad seltsid, kes Eesti kindlustusturul oma tooteid ja teenuseid pakuvad on näiteks (EKsL, 2024):

- 1) IF Kindlustus;
- 2) ERGO Insurance;
- 3) Swedbank Insurance;
- 4) LHV Kindlustus;
- 5) Salva Kindlustus;
- 6) PZU Kindlustus;
- 7) Seesam Insurance;
- 8) BTA Insurance;
- 9) INGES Kindlustus;
- 10) Gjensidige.

1.3. Inimeste teadlikkus kindlustusest

Tänapäeval on inimeste elu väga kiire, stressirohke ja täis erinevaid probleeme. Nende probleemide lahendamiseks tehakse igasugu tegevusi, mis stressi võivad vähendada, kuid samas on elu täis ka riske ja ebakindlust. Riske või isegi kaotusi on võimalik vältida tänu kindlustusele. Küll aga ei ole inimestel kindlustuse kohta just kuigi palju teadlikkust. (Allodi *et al.*, 2021)

Tarbijate kindlustusalaste teadmiste kohta pole väga palju uuritud. Olemasolevad uuringud aga viitavad selgelt sellele, et inimeste teadlikkus kindlustusest pole just kõige parem ja võib öelda, et see on pigem isegi puudulik. Inimesed ei mõtle sündmustest ette ja seetõttu ka alahindavad ootamatute sündmuste võimalikke tagajärgi. (Tennyson, 2011)

Tegelikult on ka öeldud, et kindlustusalased teadmised ei ole otseselt seotud üleüldise finantsalase kirjaoskusega. Kindlustusalast kirjaoskust võiks parandada näiteks kindel spetsialiseeritud haridus selle kohta. Teed, mis viivad kindlustusalase kirjaoskuseni, võib nimetada kindlustushariduseks. Selle eesmärgiks on saavutada käitumuslikud muutused, mis väljenduvad nii kindlustustoodete paremas vastuvõtmises kui ka paremas kasutamises. See kõik on vajalik, et tarbijate finantsheaolu oleks paremini saavutatav. (Sanjeewa & Hongbing, 2019)

Finantsheaolu saavutamiseks on olulised ka teadmised. Seejuures on olulised ka teadmised kindlustusest. Eesmärk on mõista kindlustustegevuse olemust ja põhimõtteid ning selle edasise arengu tingimusi. Kindlustusalased teadmised on olulised inimese finantsalastest teadmistest. Kahjuks on noored inimesed need, kes kalduvad tegema rahaga seotud otsuseid vähem läbimõeldud viisil. (Przybytniowski, 2017)

On inimesi, kes on mures, sest ei ole just kuigi palju noori, kes kasutaksid kindlustust. Kuna see on küllaltki oluline osa iga inimese elust, siis on ka oluline, et noored oleksid samuti sellest teadlikud. On mitmeid tegureid, mis võivad noorte osalust kindlustuses mõjutada. Näiteks, nad arvavad, et neil ei ole kedagi, keda nad peaksid finantsiliselt kaitsma. Paljud on kas vallalised või ilma lasteta ja seetõttu ei olegi kindlustuse olemasolule isegi mõelnud. Mõnikord võib põhjuseks olla ka see, et kindlustus on nende jaoks liiga kallis. Eriti on seda näha just nooremate inimeste seas. Nende alla käivad noored, kes ei ole veel jõudnud oma eluga nii heale järjele ning ei mõtle kindlustuse olulisusele. (Završnik, 2021)

Kindlustus on oluline kõikidele inimestele, eelkõige nendele, kes elavad üksinda, sest kui midagi peaks juhtuma, siis sõltuvad nad iseendast. Noored inimesed vanuses kuni 35 aastat on teadlikud, et kindlustus on oluline, kuid väga vähesed on realselt midagi selle jaoks teinud, et end kaitsta ootamatute sündmuste eest. See tähendab seda, et väga vähesed on endale kindlustust ostnud. Peamine põhjus on see, et noortel ei ole piisavat sissetulekut, et selliseid väljaminekuid teha. (Završnik, 2021) Tegelikult on aga oluline teada, et kindlustuspreemia maksmine igakuselt on

palju soodsam variant iseenda ja enda vara kaitsmiseks, kui ootamatu sündmuse korral suure rahasumma maksmine.

1.4. Kindlustuse nõudlust mõjutavad tegurid

Tegureid, mis võivad kindlustuse nõudlust mõjutada, on mitmeid. Kõigepealt saab välja tuua kindlasti demograafilised tegurid. Nendeks võivad olla näiteks sugu, vanus, rahvus, perekonnaseis, elukoht. Lisaks demograafilistele teguritele on kindlasti suured mõjutajad ka sotsiaalsed tegurid, milleks võib olla näiteks haridustase, ametirühm, klass ning hõivestaatus. (Taskutark, 2024) Käesolevas lõputöös keskendutakse demograafilistele ning sotsiaalsetele teguritele, mis võivad mõjutada noori pöörduma kindlustusseltside poole, et enda vara kindlustada.

Demograafilised tegurid on head inimeste eristamiseks, samal ajal tundma õppimiseks erinevaid kliendigruppe nende soovide ning eelistuste osas. Lisaks saab neid tegureid hästi kasutada ka turunduses, mis on kindlustusseltsidele väga oluline. Kui on teada, millised tegurid mõjutavad seda, et klient kindlustust endale soetaks, siis on ka lihtsam ennast teistele turundada. Saab öelda, et demograafilisi tegureid on hea arvesse võtta äriprotsessides, sest need aitavad selgust leida tarbijate käitumise osas ehk nende ostude tegemisel. (Chirimubwe *et al.*, 2021) Kui on teada, millised tegurid on olulised mõjutamaks kindlustuse nõudlust, siis võib teha ka järelduse, et need samad tegurid on olulised mõjutamaks ka osalust kindlustusturul.

Kõige sagedamini levinud demograafiline tegur on vanus. See on kõige olulisem inimese huviorbiidi määramiseks. Vanus võib mõjutada inimese huvisid, maitseid, ostueelistusi ning käitumist. Kuna tarbijate soovid ja eelistused nagunii muutuvad vanusega, siis on hea seda kindlustusturul arvesse võtta. (Chirimubwe *et al.*, 2021) Lisaks võib pensionieas olevatel inimestel suureneda vajadus tervisekindlustuse järele, kuid see otseselt kahjukindlustusturgu ei mõjuta (Barbara *et al.*, 2017).

Järgmine oluline tegur võib olla ka sugu. Juba sünnist saati koheldakse inimesi vastavalt nende soole, mistõttu jäävad kombed nendega terveks eluks. Sooga seotud käitumised on olulised mõjutamaks tarbijate mõtteid, väärtusi ning soove. (Chirimubwe *et al.*, 2021)

Sotsiaalsetest teguritest saab välja tuua näiteks haridustaseme. Sellel võib olla suur mõju tarbija eelistustele (Chirimubwe *et al.*, 2021). Kui ollakse kõrgema haridustasemega, siis on suure tõenäosusega tegemist vanema inimesega ning jällegi on võimalik siis ka aru saada tema eelistustest. Kui ollakse vanem, omatakse ilmselt ka näiteks kinnisvara või sõidukit, mistõttu on kindlustuse omamine sel juhul olulisem, kui näiteks põhiharidusega inimesel. Samuti on selline järeldus tehtud ka Kjosevski (2012) uuringus, kus uuriti erinevate riikide elukindlustuse nõudluse tegureid. Selgus, et haridustase on üks peamistest sotsiaal-demograafilistest teguritest, mis seda mõjutavad. Lisaks leidsid ka Park ja Lemaire (2012) enda uuringus, et kindlustuse nõudluse ja haridustaseme vahel on positiivne seos.

Suureks mõjutajaks võib olla ka sissetulek. Sissetulek on võime millegi eest tasuda (Chirimubwe *et al.*, 2021). Kui inimesel on väiksem sissetulek, siis on suure tõenäosusega tal väiksem võimalus soetada endale näiteks kinnisvara või minna reisile. See omakorda vähendab ka kindlustusturul osalemist. 2014. aastal uuris Dragos samuti erinevate tegurite kohta, mis kindlustuse nõudlust võivad mõjutada. Selgus, et sissetulekul on nõudlusega mingi seos, kuid see ei ole just kuigi suur (Dragos, 2014). Seejuures on ka öeldud, et sissetulek on ikkagi küllaltki oluline osa kindlustuse nõudluse mõjutamisel, sest näiteks vaesemates riikides võib paljude jaoks olla see liiga kallis, mis omakorda vähendab ka nõudlust (Beck & Webb, 2003). Lisaks saab ka öelda, et näiteks jõukamad inimesed ei vajagi kindlustust, sest neil on olemas vahendid, millega endale asju lubada ning kui tõesti midagi juhtub, siis on olemas ka vahendid, et selle eest hoolt kanda (Beenstock *et al.*, 1986).

Kindlasti on tegureid veel, mis kindlustuses osalust mõjutavad. Paljude noorte probleemkohaks võib olla see, et nad ei ole isegi kindlustusest kuulnud ning seeõttu pole ka sellega kuidagi kokku puutunud. Kui aga kuuldakse sellest kas siis sugulastelt või sõpradelt, hakatakse selle kohta rohkem uurima ja see omakorda tõstab ka nõudlust. Samuti on oluline ka kindlustustoodete kvaliteet ning kaubamärgi maine. Tihtipeale ollakse truu oma lemmikule kindlustusseltsile. (Negi & Singh, 2012) Kui turul on piisavalt usaldusväärseid kindlustusseltse, siis on kindlasti ka rohkem noori, kes endale kindlustuse soetavad.

1.5. Varasemad uuringud

Kindlustus on küll suur osa iga riigi majandusest ja ka inimese üldisest finantskirjaoskusest, siis uuringuid on selle teema kohta tehtud suhteliselt vähe, mis keskendusid just inimeste osalusele kindlustusturul ning seda osalust mõjutavatele faktoritele.

2000. aastal viidi läbi uuring, kus Damian Ward ja Ralf Zurbruegg uurisid täpsemat seost kindlustusturu ja majanduskasvu vahel, võttes arvesse üheksa erineva OECD riigi näitajad. Uuringu pealkirjaks oli „Does Insurance Promote Economic Growth? Evidence from OECD Countries“. Kuna kindlustuse majanduslikud kasud on enamasti tingitud riiklikest määrustest, majandussüsteemidest ja kindlasti ka kultuurist, siis kindlustuse ja majandusliku kasvu vaheliste seoste uurimine tuleb alati läbi viia riigipõhiselt. Selliste uuringute tegemine on aga oluline, sest ei ole just kuigi palju uuringuid, mis keskendusid kindlustusteamadele. (Ward & Zurbruegg, 2000)

See, et selliseid uuringuid ei olnud tol hetkel väga tehtud, oli üllatav nii mõnelegi. Vastavas uuringus selgus, et seosed majanduskasvu ja kindlustusturu arengu vahel võivad riigiti erineda päris palju. Seda just seetõttu, et kindlustusturu areng on peamiselt mõjutatud erinevatest riigispetsiifilistest teguritest. Samuti on riskidesse suhtumine ja riskijuhtimise tehnika seotud iga riigi kultuuriga. Kui uuring viidi läbi üheksa erineva riigi seas, siis selgus, et nendest vaid kolmel on märgatavad seosed majanduskasvu ja kindlustusturukasvu vahel. Samas aga saab öelda, et igal riigil on mingi seos majanduse ja kindlustuse vahel, kuid selle seose ulatus oleneb siiski erinevatest teguritest. (Ward & Zurbruegg, 2000)

On teada, et alates 1950. aastast on maailma kindlustusturul toimunud märkimisväärne kasv. Selles samas uuringus selgus, et kindlustuses osalemine on mõjutatud erinevatest demograafilistest ja majanduslikest tingimustest. Autorid leidsid, et näiteks sõiduki- ja vastutuskindlustuse ostmise on selgelt seotud inimese sissetulekuga. Samas aga tuli välja, et sõidukikindlustuse ostmisel on sissetulekul palju suurem mõju kui seda on näiteks hoopis vastutuskindlustusel. (Ward & Zurbruegg, 2000)

Tarbijate kindlustusalane teadlikkus on pigem väike. 2019. aastal viisid Weedige Sampath Sanjeewa ning Ouyang Hongbing läbi uuringu, mis keskendus sellele, kuidas oleks võimalik inimeste finantskirjaoskust kindlustusteamadel tõsta ning kuidas saaks seda teemat edasi uurida.

Pealkirjaks oli „Consumers’ Insurance Literacy: Literature Review, Conceptual Definition, and Approach for a Measurement Instrument“. Uuringus on välja toodud ka näiteid varasematest uuringutest. Näiteks toodi välja, et inimese kindlustusalane kirjaoskus varieerub oluliselt demograafiliste tunnuste järgi. Samuti näitab OECD kindlustusstatistika, et nende riikide keskmine kindlustuskulutus moodustab riigi SKP-st 8,96%. Kõrgem tase majapidamiste keskmistest kulutustest aga näitab, et kindlustus on paljude perede jaoks üks juhtivaid finantsotsuseid. (Sanjeewa & Hongbing, 2019)

2021. aastal viis Bruno Završnik läbi uuringu, mille pealkirjaks oli „Factors influencing insurance for young people“. Eesmärgiks oli teada saada, millised tegurid on noorte osalust kindlustuses mõjutamisel olulised. Uuringus toodi välja, et noored on kindlustuse olulisusest teadlikud, kuid paljudel ei ole selle jaoks piisavalt finantsilisi vahendeid. Samuti on noored need, kellel ei ole kindlustusalaseid teadmisi ehk nad ei pruugi teada, millised kindlustustooted on olemas ning kuidas endale kindlustust soetada. (Završnik, 2021)

Tulemustest selgus, et enamus nooremad inimesed vanuses 18-35 on endale kindlustust soetanud, et kaitsta ennast ja enda vara. Samuti vastasid mõned, et otsid endale kindlustuse, et end kindlustada ning samas ka raha säästa, kui peaks tekkima mingi ootamatu sündmus. Lisaks oli ka neid, kes otsid kindlustuse endale kas haiguse või isegi surmakartuse pärast. Kindlustuse soetamise põhjusteks olid kas inimese enda varasemad kogemused, sugulaste ja tuttavate või meedia kaudu nähtud reklaamide mõju. (Završnik, 2021)

2. ANDMED JA METOODIKA

Antud peatükis antakse ülevaade käesoleva lõputöö andmetest ja nende kogumisviisist. Tuuakse välja kirjeldav statistika ehk kirjeldatakse valimit ning seletatakse lahti analüüsi läbiviimise meetod.

2.1. Andmete kogumine

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks on teada saada, kui paljud noored vanuses 19-35 on osalenud kahjukindlustuses ning analüüsida, millised demograafilised ja sotsiaalsed tegurid on olulised kahjukindlustuses osalemisel.

Uuringu läbiviimiseks kasutati kvantitatiivset meetodit. Selleks koostati ankeetküsitlus (vt Lisa 3), kus oli peamiselt kinniseid küsimusi, mis keskendusid vastaja demograafilistele ja sotsiaalsetele teguritele. Küsimused, mis puudutasid inimese vanust ja kahjukindlustuspoliisi ostmise põhjust, olid kaks lahtist küsimust. Küsimuste koostamisel lähtuti sellest, et hiljem oleks võimalik lõputöö eesmärk täita.

Küsitluse eesmärgiks oli välja selgitada, kui paljud noored vanuses 19-35 on osalenud kahjukindlustuses. Lisaks analüüsida, millised tegurid on olulised, mõjutamaks kahjukindlustuses osalust. Samuti soovitakse teada, milline kindlustustode on kõige rohkem kasutatav. Lõputöö valimiks on 19-35 aastased noored, sest varasemalt ei ole uuritud noorte teadlikkust ega seoseid kindlustusega. Noored on inimesed, kes on alles alustanud või alustamas iseseisvat elu. Seetõttu on oluline teada saada, kui paljud neist on kindlustusturul osalenud, sest see on oluline osa iga inimese finantsalastest teadmistest. Ankeetküsitlus on hea viis jõudmiseks piisava hulga inimesteni, jagades seda läbi sotsiaalmeedia.

Küsitlus koostati *Google Forms* keskkonnas. See on turvaline keskkond, sest vastuseid on võimalik saada anonüümselt ning see on oluline nii töö autorile kui ka küsitluses osalejale.

Küsitlus edastati sihtgrupile läbi sotsiaalmeedia kanali, milleks oli *Facebook*, kus õnnestus vastuseid saada erinevate koolide tudengitelt. Samuti edastati küsitlus ka autori töökohas olevasse suhtlusgruppi. Küsimustik oli vastajatele avatud perioodil 13.märts kuni 27.märts 2024.

Koostatud küsitlusele vastas kokku 165 inimest. Kuna 23 vastajat olid vanemad kui 35, siis nende vastuseid arvesse võtta ei saanud ehk lõppvalimiks oli 142 inimest, kes kõik olid vanuses 19-35.

Küsimustikus oli 13 küsimust, millest 11 olid kinnised ning kaks avatud (vt Lisa 3). Esimesed seitse küsimust uurisid vastaja taustinformatsiooni kohta, milles küsiti nende sugu, vanust, haridustaset, perekonnaseisu, hõivestaatus, neto kuusissetulekut ning elukoha tüüpi. Järgmisena küsiti, kas vastaja on kasutanud mõnda kindlustustoodet ehk ostnud endale mõne kindlustuspoliisi. Seejärel küsiti lisaks ka kolme erineva kindlustustoote kohta eraldi, ehk kui paljud on mingit konkreetset toodet endale ostnud. Lisaks paluti vastajal seletada, mis põhjusel endale mõni kindlustustoode soetati. Viimased kolm küsimust keskendusid kolmele kindlale kahjukindlustustootele ning vastajatel paluti hinnata, kui oluline on nende hinnagul vastav kindlustuskaitse.

Andmete töötlemiseks kasutati programmi *Microsoft Excel*. Küsitlusest saadud vastused eksporditi sinna programmi ning seejärel korrastati, et oleks võimalik nendega edasi töötada. *Excel* on hea viis andmete korrastamiseks ning samas ka tulemuste analüüsimiseks, koostades erinevaid diagramme ja jooniseid. Regressioonianalüüsi tegemiseks kasutati ökonomeetriapaketti Gretl, kuhu küsitlusest saadud andmed imporditi.

2.2. Valim

Lõputöö valimiks on 142 Eesti noort vanuses 19-35. Nendest 32% ehk 45 olid mehed ning 68% ehk 97 vastajat naised. Enamus vastajatest, täpsemalt pooled (50% ehk 71), jäid vanusevahemikku 19-22. See on ka tegelikult loogiline, sest töö autor ise on selles vanusegrupis ning jagas küsitlust peamiselt enda eakaaslastele, kes on ühtlasi ka tudengid. Kõige vähem oli vastajaid vanusegrupis 27-30 (13% ehk 18). Nendele järgnesid vastajad vanuses 31-35 (15% ehk 21) ja seejärel vanusegrupp 23-26 (23% ehk 32). Tabelis 1 on välja toodud ka valimis olevate vanuste kirjeldav statistika.

Tabel 1. Uuringus osalejate vanuste kirjeldav statistika

Näitaja	Vanus
Keskmine	24,5
Mediaan	22,5
Mood	22
Standardhälve	4,46
Min	19
Max	35

Allikas: Autori koostatud

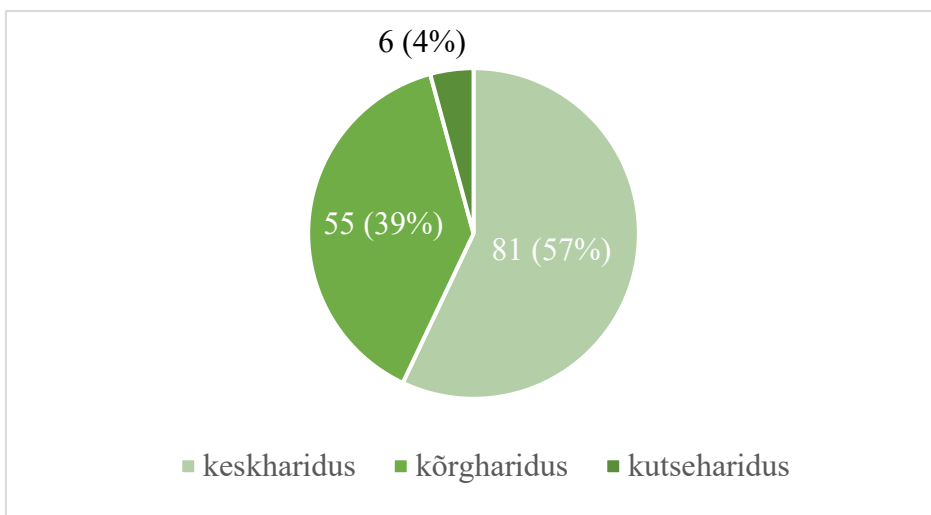
Järgnevalt kirjeldatakse ära lõputöö küsimustikule vastanute osakaalud sotsiaalsete ja demograafiliste tegurite järgi (vt Tabel 2).

Tabel 2. Uuringus osalejate sotsiaalsed ja demograafilised näitajad

	Vastajate arv	Osakaal
Sugu		
Mees	45	32%
Naine	97	68%
Vanusegrupp		
19-22	71	50%
23-26	32	22%
27-30	18	13%
31-35	21	15%
Haridustase		
Keskharidus	81	57%
Kõrgharidus	55	39%
Kutseharidus	6	4%
Perekonnaseis		
Vallaline	70	49%
Vabaabielus	61	43%
Abielus	11	8%
Hõivestaatus		
Töötan ja õpin	58	41%
Töötan	55	39%
Õpin	29	20%
Netosissetulek		
Kuni 1000 eurot	50	35%
1001 kuni 2000 eurot	52	37%
Rohkem kui 2001 eurot	40	28%
Elukoht		
Linnapiirkond	113	80%
Maapiirkond	29	20%

Allikas: Autori koostatud

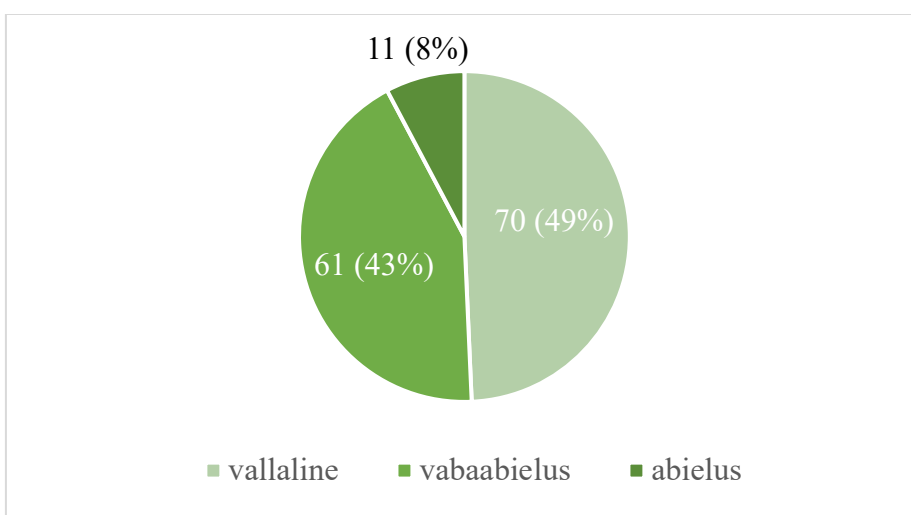
Üle poolte vastajatest olid keskharidusega (57% ehk 81). Lisaks olid paljud kõrgharidusega (39% ehk 55) ja mõned üksikud ka kutseharidusega (4% ehk 6). Järgnevalt on välja toodud uuringus osalenute haridustasemete jaotus (vt Joonis 1).



Joonis 1. Uuringus osalenute jaotus haridustaseme järgi

Allikas: Autori koostatud

Kui võrrelda küsitluses osalenute perekonnaseisu (vt Joonis 2), siis natuke vähem kui pooled olid vallalised (49% ehk 70) ning nendega sarnasel tasemel oli vastajaid ka vabaabielus, keda oli 43% ehk 61. Lisaks olid ka mõned, kes olid abielus (8% ehk 11).

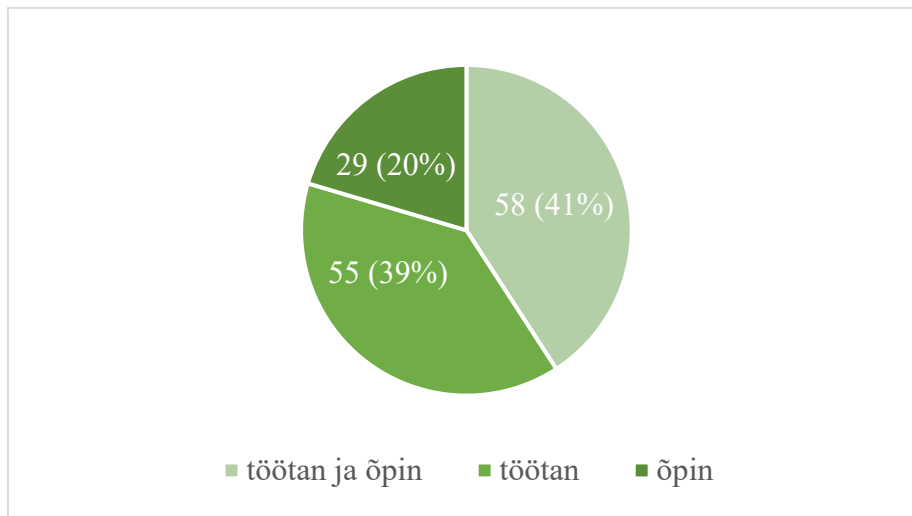


Joonis 2. Uuringus osalenute jaotus perekonnaseisu järgi

Allikas: Autori koostatud

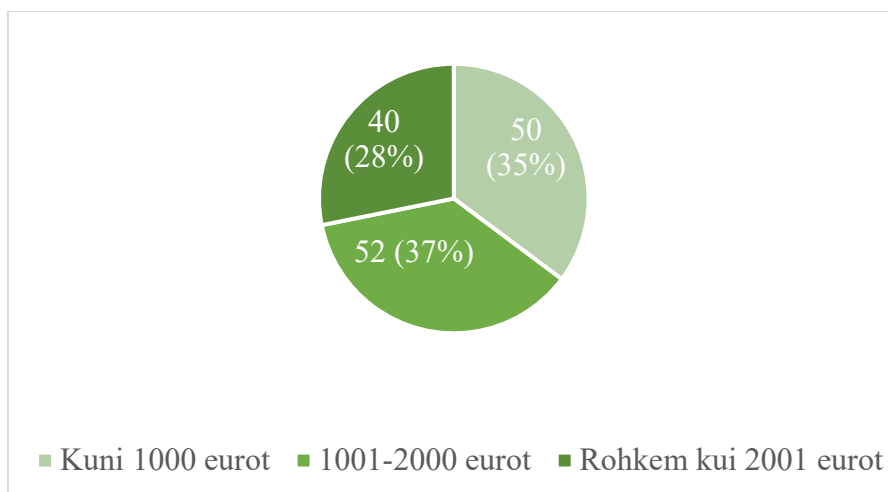
Hõivestaatuse poolest jagunesid vastajad, kes vaid töötasid (39% ehk 55) või töötamise kõrval ka õppisid (41% ehk 58), enamvähem võrdselt. Kõige vähem oli selliseid vastajaid, kes ainult õppisid

(20% ehk 29) (vt Joonis 3). Võib järeldada, et need on ilmselt nooremad, kes on alles ülikooliga alustanud ja pole veel tööle jõudnud mõelda.



Joonis 3. Uuringus osalenute jaotus hõivestaatus järgi
Allikas: Autori koostatud

Sissetulekuid arvesse võttes, siis ka need jaotusid enamvähem ühtlaselt (vt Joonis 4). Kõige rohkem oli inimesi, kes teenivad 1001-2000 eurot kuus (37% ehk 52). Seejärel neid, kes teenivad kuni 1000 eurot (35% ehk 50). Ülejäänud vastajatest aga rohkem kui 2001 eurot kuus (28% ehk 40).



Joonis 4. Uuringus osalenute jaotus sissetulekute järgi
Allikas: Autori koostatud

2.3. Ülevaade metoodikast

Käesoleva bakalaureusetöö uurimismeetodiks on regressioonanalüüs, mille eesmärgiks on uurida noorte osalust kahjukindlustuses ja seoseid demograafiliste, sotsiaalsete tegurite ning kindlustuses osaluse vahel. Valimiks on 142 Eesti noort vanuses 19-35.

Regressioonanalüüs on statistiline meetod, mida kasutatakse siis, kui on vaja korraga vaadelda mitut tunnust ning teha järeldusi tunnuste omavahelistest seostest (Tooding, 2014). Analüüsi eesmärk on tuletada valem, kus seostatakse omavahel sõltuv muutuja ja sõltumatu muutuja või ka mitmed, sõltumatud muutujad (Kolnes, 2024).

Regressioonanalüüsi tegemiseks on üldjuhul ette antud valemid, mida kasutada tuleb. Selleks võib olla kas lineaarne või mittelineaarne valem, mis sisaldab vastavat tunnust. Tunnusteks on y , mis on funktsioontunnus ning regressoriteks ehk argumenttunnusteks on x_1, x_2, \dots, x_k . (Sauga, 2017)

Regressioonmudelil võib olla kas üks või mitu argumenttunnust. Kui mudelil on vaid üks endogeenne ehk sõltuv muutuja, siis on valem kirjeldatud järgmiselt: $y = f(x)$. Sellist analüüsi võib nimetada ka lihtsaks regressiooniks. Kui aga mudelil on mitu eksogeenset ehk sõltumatut muutujat, siis on valem hoopis selline: $y = f(x_1, x_2, \dots, x_k)$ ning seda saab nimetada mitmeseks regressiooniks. (Sauga, 2017)

Regressioonanalüüs on käesoleva bakalaureusetöö puhul sobilik, sest tegemist on analüüsiga, millega on võimalik selgeks teha, millised tunnused on olulised mingi kindla muutuja puhul. Käesoleva lõputöö puhul on seega võimalik välja selgitada, millised demograafilised ja sotsiaalsed tegurid on olulised mõjutamaks noorte osalust kahjukindlustuses. Samuti on võimalik nii vaadata ka seoseid erinevate kindlustustoodete ja vastavate tegurite vahel.

Töös kasutatakse binaarset logit mudelit, mida kasutatakse seljuhul, kui sõltuv tunnus omab kahte väärtust. Regressioonmudelil on sõltuvaks muutujaks kahjukindlustuses osalemine. See väljendab seda, kas inimene on mõne kindlustuspoliisi endale soetanud või mitte. Väärtusteks on 0 ja 1, mis on ära kirjeldatud järgmiselt:

- 0 – inimene ei ole kahjukindlustuses osalenud
- 1 – inimene on kahjukindlustuses osalenud

Regressioonanalüüsi eesmärgiks on leida vastus ühele kolmest püstitatud uurimisküsimusele, mis on järgmine:

- Millised tegurid on olulised mõjutamaks noorte osalust kahjukindlustusturul?

Selleks, et seoseid erinevate tegurite ja kahjukindlustuses osaluse vahel kontrollida, ongi oluline läbi viia regressioonanalüüs, et teada saada, millised tegurid mõjutavad kõige enam kindlustuses osalemist. Analüüsiks kasutatakse viisi, kus võrreldakse olulisuse tõenäosust olulisuse nivooaga. Olulisuse nivooks võetakse 0,05.

Sõltumatuteks tunnusteks on valitud kõik ankeetküsitluses küsitud sotsiaalsed ja demograafilised tegurid. Kõigepealt on tunnus „sugu“, mis on ära tähistatud kui 0-mees ja 1-naine. Tunnus „vanus“ on mudelis aga sellisena, et see muutub pidevalt ja tähistab inimese vanust aastates vahemikus 19-35. Järgmiseks on tunnus „elukoht“, kus 0 tähistab linnapiirkonda ning 1 maapiirkonda. Seejärel tunnus „haridustase“, kus on 1-keskharidus, 2-kõrgharidus ning 3-kutseharidus. Samuti on mudelis tunnus ka „perekonnaseis“, kus 1 tähistab vallalist inimest, 2 aga inimest, kes on vabaabielus ning 3 näitab seda, et inimene on abielus. Seejärel on tunnus „hõivestaatus“, kus 1 tähistab seda, et vastaja töötab ja samal ajal ka õpib, 2 tähistab ainult töötamist ning 3 tähistab ainult õppimist. Viimaseks on ka netosissetulek, kus 1 tähistab sissetulekut, mis on kuni 1000 eurot kuus, 2 tähistab sissetulekut 1001 kuni 2000 eurot kuus ning number 3 on tähistamaks sissetulekut, mis on rohkem kui 2001 eurot kuus.

Käesolevas lõputöös kasutatava regressioonmudeli kuju näeb välja järgmine:

$$Y = a + \beta_1 \text{sugu} + \beta_2 \text{vanus} + \beta_3 \text{elukoht} + \beta_4 \text{haridustase} + \beta_5 \text{perekonnaseis} + \beta_6 \text{hoivestaatus} + \beta_7 \text{netosissetulek} + u$$

kus

Y – sõltuv muutuja ehk kahjukindlustuses osalemine;

a – vabaliige;

$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_7$ – koefitsiendid;

sugu – inimese sugu (mees/naine);

vanus – inimene vanus täisaastates;

elukoht – inimese elukoht (linnapiirkond/maapiirkond);

haridustase – inimese haridustase (kesk-, kõrg-, kutseharidus);

perekonnaseis – inimese perekonnaseis (vallaline, vabaabielus, abielus);

hoivestaatus – inimese hoivestaatus (töötav ja õppiv inimene, töötav inimene, õppiv inimene);

netosissetulek – inimese netosissetulek kuus (kuni 1000 eurot, 1001 kuni 2000 eurot, rohkem kui 2001 eurot);

u – juhuslik komponent.

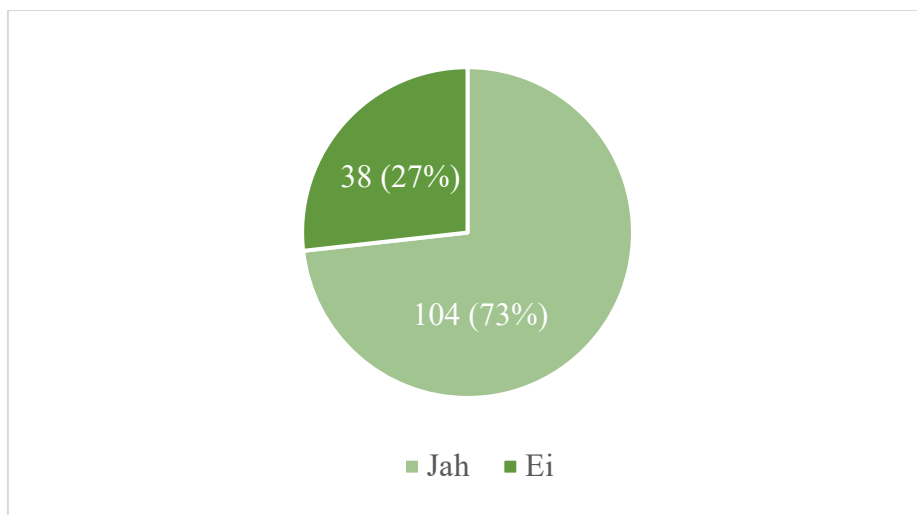
Kõik töös tehtud regressioonanalüüsi väljavõtted on leitavad autori poolt koostatud elektroonilises lisas. Mudelis kasutatavate tunnuste selgitused on tabelina välja toodud töö lisades (Lisa 1).

3. TULEMUSED, ANALÜÜS JA JÄRELDUSED

Käesolevas peatükis tuuakse kõigepealt välja ankeetküsitluse tulemused. Seejärel kirjeldatakse lahti regressioonianalüüsi läbiviimise. Kõige viimasena seletatakse lahti kogu töö tulemused ning tehakse järeldusi.

3.1. Küsitluse tulemused

Lõputöö raames koostati ankeetküsitlus, et saada vastused püstitatud uurimisküsimustele. Lisaks demograafilistele ja sotsiaalsetele teguritele uuriti küsitluses osalenutelt ka erinevate kindlustustoodete kohta. Kõigepealt küsiti, kui paljud on üldse mõne kindlustustoote endale ostnud või kui paljudel on hetkel mõni kehtiv kindlustuspoliis. Kõikidest vastanutest ehk 142 inimesest 104 (73%) vastasid, et nad on ostnud. Neid, kes ei ole endale kindlustust soetanud, oli vaid 38 inimest ehk 27% kogu valimist (vt Joonis 5).

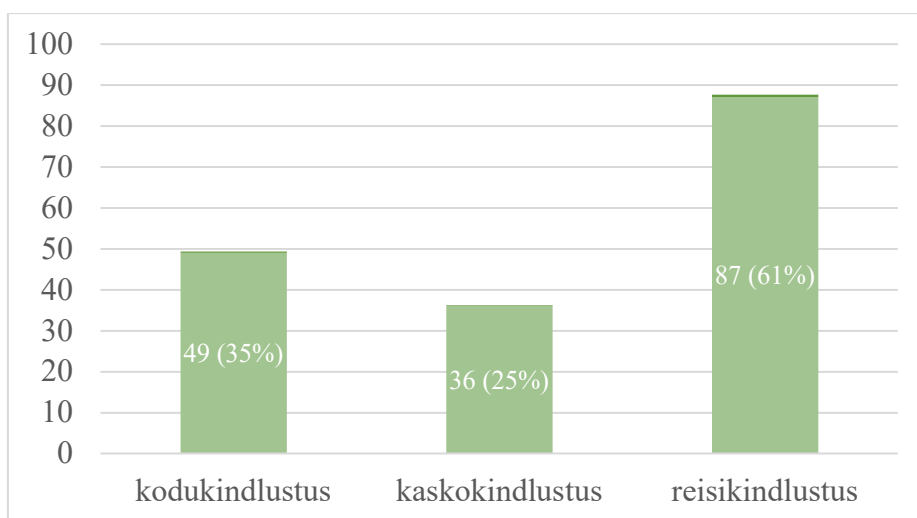


Joonis 5. Kindlustuses osalenute protsentuaalne jaotus
Allikas: Autori koostatud

Seejärel küsiti vastajatelt, millise alljärgneva kindlustustoote on nad endale soetanud. Sellele küsimusele vastasid kõik need, kes olid eelmisele küsimusele varasemalt vastanud, et nad üldse

on endale mõne kindlustuspoliisi ostnud. Seega küsimusele vastajaid oli kokku 104 inimest. Valikvastusteks olid kodukindlustus, kaskokindlustus ning reisikindlustus. Lisaks nendele on üks populaarsemaid kindlustustooteid ka liikluskindlustus, kuid seda valikusse ei antud, sest tegemist on kohustusliku kindlustusega, mille peab nagunii tegema igale liikluses osalevale sõidukile.

Ülekaalukalt oli esimesel kohal reisikindlustus (vt Joonis 6). Neid oli ostnud 87 inimest ehk 61%. Järgmisel kohal oli kodukindlustus, mida valisid 49 inimest (35%) ning selle järgi kohe ka kaskokindlustus, mida valisid 36 inimest ehk 25%.

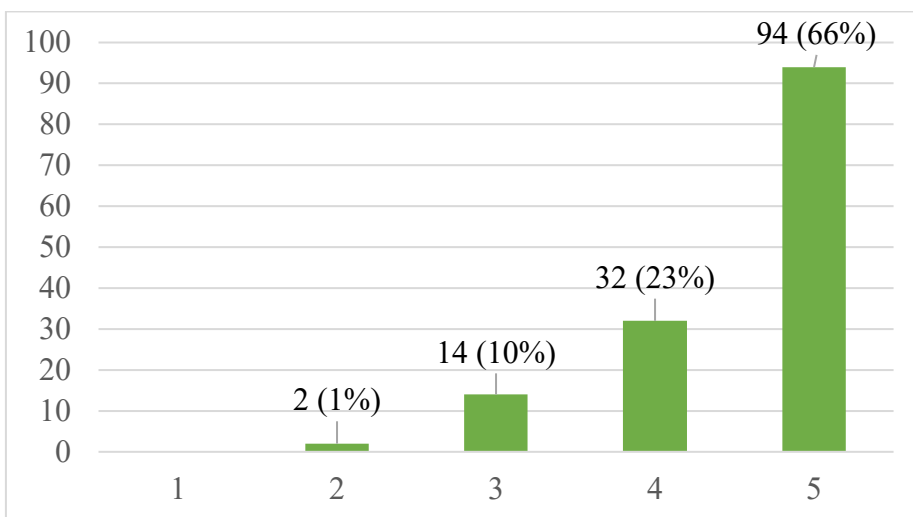


Joonis 6. Erinevate kindlustustoodete populaarsuse protsentuaalne jaotus
Allikas: Autori koostatud

Lisaks küsiti, kes endale mõne kindlustuse oli ostnud, miks nad otsustasid endale selle kindlustustoote soetada. Vastuseid läbi vaadates ilmnes põhiasi, et enamus on endale kindlustuse ostnud, et kaitsta oma vara ning tekitada endale turvatunne. Samuti oli palju ka selliseid, kes kindlustasid oma vara sellepärast, et auto oli ostetud panga abiga, ehk võetud liisingusse, ning pank nõudis, et kindlustus oleks olemas. Või oli kodu ostetud laenuga ning laenu tingimuste kohaselt on kohustus ka vara kindlustada. Lisaks toodi välja, et kindlustus on oluline riskide maandamiseks ning parem on maksta olematut kindlustussummat igakuiselt, kui maksta suur summa mingi ootamatu olukorra tekkimisel. Reisikindlustuse puhul toodi ka välja, et meditsiiniline kaitse on oluline, et kaitsta välismaal olles oma tervist.

Viimased kolm küsimust keskendusid kolmele eelnevas küsimuses olevale kindlustustootele, kus vastajatelt küsiti, kui oluliseks nad vastavat toodet peavad. Küsimus oli moodustatud selliselt, et vastaja pidi hindama toote olulisust 5 palli skaalal, kus number 1 tähistas, et vastav toode ei ole

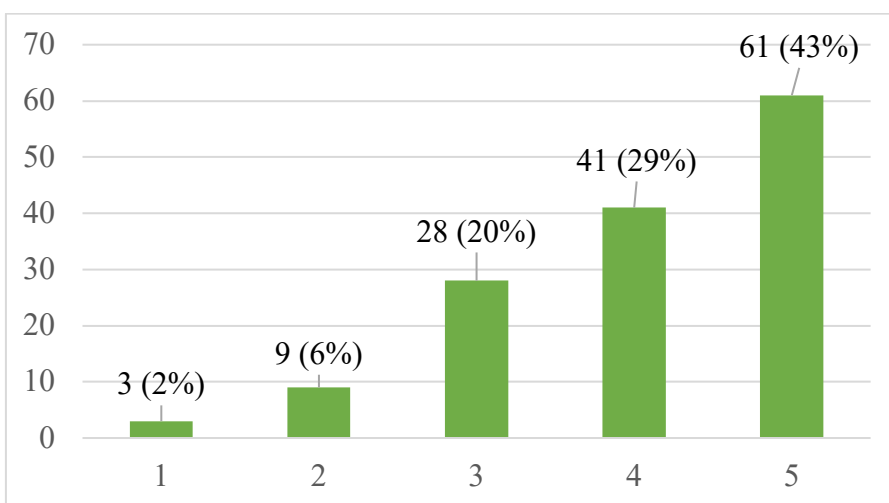
üldse vajalik ning number 5 tähendas, et toode on nende jaoks väga vajalik. Kodukindlustuse osas vastasid 94 inimest (66%), et kodukindlustus on väga vajalik ehk valisid punkti 5 (vt Joonis 7). Järgmiseks oli punkt 4, mille valisid 32 inimest (23%). Sellele järgnesid punkt 3, mille valisid 14 inimest (10%) ning viimaseks jäi punkt 2, mille valisid vaid 2 inimest (1%). Mitte ükski vastanutest ei valinud, et kodukindlustus ei ole üldse vajalik.



Joonis 7. Kodukindlustuse olulisus uuringus osalejate arvates 5-palli skaalal

Allikas: Autori koostatud

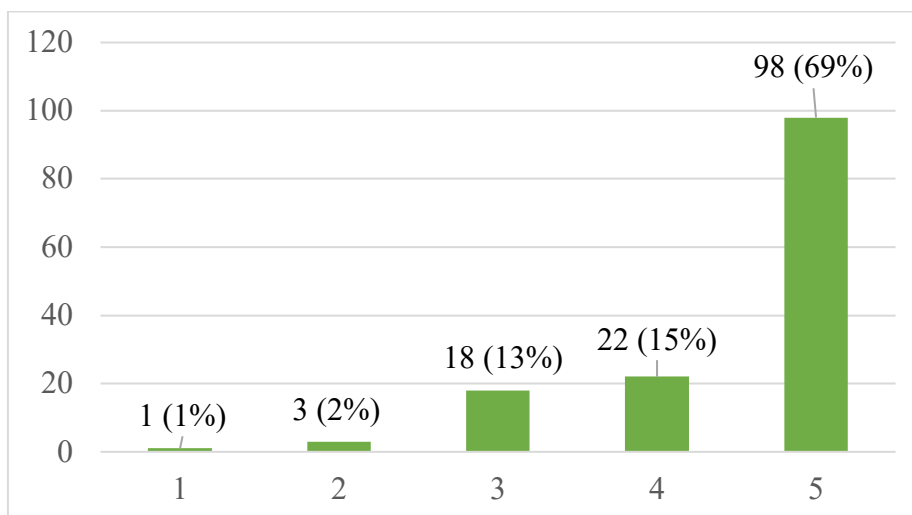
Kaskokindlustuse osas valisid 61 inimest (43%), et see on väga vajalik (vt Joonis 8). Punkti 4 kasuks otsustasid 41 inimest (29%) ning punkti 3 valisid 28 inimest (20%). Punkti 2 valisid 9 inimest (6%) ning leidis ka 3 inimest (2%), kes valisid punkti number 1 ehk nende arvates kindlustus ei ole üldse vajalik.



Joonis 8. Kaskokindlustuse olulisus uuringus osalejate arvates 5-palli skaalal

Allikas: Autori koostatud

Viimaseks jäi veel reisikindlustus, kus selgus, et 98 inimest (69%) arvavad, et see on väga vajalik (vt Joonis 9). 22 inimest (15%) hindasid selle olulisust punktiga 4 ning 18 inimest (13%) punktiga 3. Vaid 3 inimest (2%) valisid punkti 2 ning 1 inimene (1%) valis ka, et reisikindlustus ei ole üldse vajalik.



Joonis 9. Reisikindlustuse olulisus uuringus osalejate arvates 5-palli skaalal

Allikas: Autori koostatud

Seega, saab järeldada, et pigem on küsitluses osalenute jaoks kindlustus küllaltki oluline ja on vaid üksikud, kelle jaoks see nii ei ole.

3.2. Regressioonanalüüs

3.2.1 Esialgne mudel

Selleks, et vaadata seoseid erinevate sotsiaal-demograafiliste tunnuste ja kahjukindlustuses osalemise vahel, tuli läbi viia regressioonanalüüs. Analüüsi esimeseks sammuks oli koostada esialgne regressioonmudel, kus sõltuvaks tunnuseks võeti kahjukindlustuses_ osalemine. Mudeli sõltumatuteks muutujateks ehk seletavateks tunnusteks valiti sugu, vanus ning elukoht ja lisaks veel fiktiivsed tunnused ülejäänud tunnuste seast. Nendeks olid haridustase, perekonnaseis, hoivestaatus ja netosissetulek. Kuna regressioonanalüüsi tehes tuleb fiktiivsetest tunnustest valida ka baaskategooriad, mida mudelisse ei lisata, siis nendest jäeti välja Dharidustase_1, mis tähistas keskharidust, Dperekonnaseis_1, mis tähistas vallalist inimest, Dhoivestaatus_1, mis tähistas

töötavat ning samal ajal õppivat inimest ning Dnetosissetulek_1, mis tähistas sissetulekut kuni 1000 eurot.

Kui vaadata mudelisse jäänud tunnuste olulisuse tõenäosust, siis saab olulisuse nivool 0,05 öelda, et tunnused, mille tõenäosus on väiksem kui 0,05, on statistiliselt olulised. Need aga, mille tõenäosus on suurem kui 0,05, ei ole statistiliselt olulised. Esmases analüüsis osutusid statistiliselt mitteolulisteks tunnusteks kõik mudelis olevad tunnused, väljaarvatud sugu ($p=0,0015$) ja fiktiivne tunnus Dnetosissetulek_3 ($p=0,0009$), mis tähistas sissetulekut, mis on suurem kui 2001 eurot kuus. Vaadates kogu mudeli olulisuse tõenäosust, saab öelda, et kogu mudel on statistiliselt oluline olulisuse nivool 0,05 ($p=0,0000$).

Tunnuseid, mis ei ole statistiliselt olulised, tuleb võimalusel mudelist eemaldada, et jõuda lõpuks kõige parema mudelini, kus kõik tunnused on olulised. Järgmisena tuligi hakata mitteolulisi tunnuseid järjest eemaldama. Parima mudeli leidmiseks tuleb kasutada samm-sammulist tagurpidi kõrvaldamise meetodit. See tähendab seda, et esimesena eemaldatakse alati tunnus, mille olulisuse tõenäosus on kõige suurem võrreldes teiste tõenäosustega. Kui kõige suurema tõenäosusega tunnus on eemaldatud, võetakse sellest järgmine ja jätkatakse samamoodi, kuni kõik mudeli tunnused on statistiliselt olulised. Esialgses mudelis oli kõige suurema olulisuse tõenäosusega fiktiivne tunnus Dhoivestaatus_3 (õppiv inimene), seega see tuli ka eemaldada.

3.2.2 Kitsenduste testimine

Fiktiivsete tunnuste puhul kehtib aga erisus, et eemaldada ei saa korraga ainult üht tunnust, vaid tuleb eemaldada kogu vastava tunnuse komplekt. Selle puhul on oluline vaadata ka seda, kas tunnuste eemaldamine on üldse põhjendatud ja kas see parandab mudelit. Selleks tuleb läbi viia vastav kitsenduste F-test, mille jaoks püstitati töös järgmised hüpoteesid:

H0: Kitsendatud mudel ei ole oluliselt halvem, kitsenduse võib peale panna.

H1: Kitsendatud mudel on oluliselt halvem, kitsendust ei või peale panna.

Kuna tunnusega hoivestaatus kitsenduste testimisel selgus, et F-testi olulisuse tõenäosus ületas olulisuse nivoo 0,05 ($p=0,529097$), siis vastu tuli võtta nullhüpotees. Mudel ei olnud oluliselt halvem ning kitsenduse võis peale panna ehk fiktiivse tunnuse hoivestaatus komplekti võis mudelist eemaldada. Peale eemaldamist suurenes ka korrigeeritud determinatsioonikordaja (enne 0,132430 ning pärast 0,148798), mis näitab, et mudel paranes. Järgmiseks tuli mudelist eemaldada

tunnus elukoht. Kui see oli eemaldatud, tõusis korrigeeritud determinatsioonikordaja veelgi (enne 0,148798 ning pärast 0,157326), seega saab järeldada, et mudel jällegi paranes.

Järgmise suurima olulisuse tõenäosusega oli fiktiivne tunnus Dperekonnaseis_2 (vabaabielus), seega see tuli eemaldada. F-testi tulemusena ($p=0,300762$) oli see ka põhjendatud, seega mudel paranes ja võis vastava tunnuse komplekti mudelist eemaldada. Samuti tõusis ka korrigeeritud determinatsioonikordaja (enne 0,157326 ning pärast 0,166933).

Mitteolulisi tunnuseid oli mudelis aga veel. Kõige suurema olulisuse tõenäosusega tunnus oli vanus. Kui see oli eemaldatud, siis korrigeeritud determinatsioonikordajat (enne 0,166933 ning pärast 0,176151) vaadates saab öelda, et mudel paranes, seega vanuse eemaldamine mudelist oli õige tegu. Peale selle jäid alles vaid kaks mitteolulist tunnust ning nendeks olid tunnuse haridustase mõlemad fiktiivsed tunnused. Jällegi tuli teha vastav F-test, mis näitab, kas eemaldamine on põhjendatud ning selgus, et selle võib tõepoolest mudelist ära võtta.

3.2.3 Lõplik mudel

Lõplikusse mudelisse jäid alles seega vaid sugu ja tunnuse netosissetulek fiktiivsed tunnused Dnetosissetulek_2 (sissetulek 1001 kuni 2000 eurot) ning Dnetosissetulek_3 (sissetulek rohkem kui 2001 eurot). Kõik tunnused on statistiliselt olulised olulisuse nivool 0,05. Korrigeeritud determinatsioonikordaja suurenes veelgi (enne 0,176151 ning pärast 0,182765). Tõepära suhte testi vaadates on samuti kogu mudel statistiliselt oluline ($p=0,0000<0,05$). Õigesti on prognoositud 111 ehk 78,2% kogu mudeli vaatlusest. Mudeli kirjeldusvõime on 23%. Seda näitab McFaddeni R-ruut, mis on 0,231260.

Multikollineaarsuse analüüsimisel varieeruvusindeksi VIF abil saab öelda, et multikollineaarsust ei esine, sest kõikide tunnuste väärtused on alla 10. Kui oleks üle 10, siis viitaks see multikollineaarsuse probleemile (vt Tabel 3).

Tabel 3. VIF väärtused multikollineaarsuse analüüsimisel

Väärtused üle 10 viitavad multikollineaarsuse probleemile	
Sugu	1,109
Dnetosissetulek_2	1,293
Dnetosissetulek_3	1,406

Allikas: Autori arvutused elektroonilises lissas (Juurikas, 2024)

Käesoleva lõputöö lõplik regressioonimudel näeb välja järgmine:

$$\text{kahjukindlustuses_osalemine} = -1.44792 + 1.90780 \text{ sugu} + 1.33975 \text{ Dnetosissetulek_2} + 3.88450 \text{ Dnetosissetulek_3} + u$$

kus

sugu – valimis oleva inimese sugu (mees/naine)

Dnetosissetulek_2 – 1001 kuni 2000 eurot

Dnetosissetulek_3 – rohkem kui 2001 eurot

Kogu regressioonanalüüsi põhitulemused on leitavad lõputöö lisas number 2 (vt Lisa 2).

3.3. Järeldused

Viies läbi ankeetküsitlus ja tehes hiljem regressioonanalüüsi, saadi vastused ka töö alguses püstitatud uurimisküsimustele. Järgnevalt on lahti seletatud töö tulemused ja tehakse nendest saadud järeldusi.

Kõigepealt taheti teada, kui paljud noored vanuses 19-35 on osalenud kahjukindlustuses ehk kui mitmed on endale ostnud mõne kindlustuspoliisi/maksnud kindlustuspreemiat. Selgus, et kõikidest 142 valimis olevatest inimesest on seda teinud 104 inimest ehk 73%. Vaid 38 (27%) inimest vastasid, et nad ei ole. Siit saab järeldada, et kindlustus on siiski küllaltki levinud erinevate vanusegruppide seas. Kuna see on suur osa nii üldisest majandusest kui ka inimese finantsalastest teadmistest, siis on see positiivne tulemus.

Lisaks oli üheks töö eesmärgiks teada saada, milline vabatahtlik kindlustustoode on inimeste seas kõige populaarsem ehk millist toodet kasutatakse kõige enam. Sellele küsimusele vastasid vaid need, kes üldse olid endale mõne kindlustuspoliisi ostnud. Selgus, et kõige populaarsem toode on reisikindlustus. Sellele järgnes kohe ka kodukindlustus ning viimasele kohale jäi kaskokindlustus. Võib arvata, et paljud noored on sellised, kes soovivad maailma avastada ning käivad tihti reisil, seetõttu jäi ilmselt see ka esimesele kohale. Kuna tänapäeval on ka lihtne mujale maailma jõuda, siis võib seda tulemust pidada loogiliseks. Kodukindlustus on samuti üks levinud toode, mida ilmselt ostavad just need inimesed, kes lähevad oma elu peale ning soovivad oma vara kaitsta.

Kaskokindlustus võis jääda viimasele kohale, sest paljudel ei pruugi olemas olla enda sõidukit, mida kindlustada.

Regressioonanalüüsi eesmärgiks oli välja selgitada, millised sotsiaal-demograafilised tegurid on kahjukindlustuses osalemisel olulised ehk millised tegurid kõige enam kindlustustoodete ostmist mõjutavad. Mudeli analüüsimisel oli eesmärgiks leida seoseid kahjukindlustuses osalemise ja tarbija soo, vanuse, haridustaseme, perekonnaseisu, hõivestaatuse, netosissetuleku ning elukoha vahel. Analüüsi tulemusena selgus, et kõige suuremad mõjutajad on selles osas vaid sugu ning sissetulek. See tulemus on üpriski loogiline, sest kui ei ole sissetulekut, siis ei ole ka võimalusi, et käia näiteks reisidel, soetada endale kodu või osta omale auto. Kui mõelda seosele soo ja kindlustuses osalemise vahel, siis saab näitena välja tuua selle, et mehed võivad olla rohkem riskantsema mõtteviisiga ning nende arvates võibolla ei ole kindlustus nii oluline, kui seda võiks olla naiste puhul.

Kui võrrelda analüüsi tulemusi varasemate uuringutega, siis ka Dragose (2014) poolt läbi viidud uuringus selgus, et sissetuleku ning kindlustuse nõudluse vahel on mingi seos, kuid see ei ole just kuigi suur. Samas leidis aga Žavršnik (2021), et üks oluline tegur, mis noorte osalust kindlustuses mõjutab, on sissetulek, sest suuresti sõltub see ka finantsilistest vahenditest. See seos leiti ka käesolevas lõputöös. Kjosevski (2012) uuringus selgus aga, et üks peamistest sotsiaal-demograafilistest teguritest, mis kindlustuse nõudlust mõjutavad, on ka haridustase. Samuti leidsid ka Park ja Lemaire (2012) enda uuringus seda. Käesolevas bakalaureusetöös aga haridustaseme ja kindlustuses osaluse vaheline seos otseselt välja ei tulnud.

Kui mõelda teistele teguritele, mis alguses mudelis sees olid, siis tegelikult oleks võinud autori arvates mudelisse sisse jääda näiteks ka vanus, kuid analüüsi käigus selgus, et see nii oluline ei olegi. Autor aga arvab, et vanus on samuti oluline mõjutaja, sest mida noorem ollakse, seda vähem on võimalusi, et endale soetada näiteks kodu ning seda ka kindlustada. Samuti on ilmselt ka vähem võimalusi käia reisil.

Lõputöö autori arvates oleks oluline selliseid uuringuid tulevikus veel korraldada. Kuna hetkel oli tegemist vaid bakalaureusetööga, siis ei õnnestunud valimisse saada laiemat populatsiooni, kuid kuna tegemist on küllaltki olulise temaga, siis on oluline selliseid asju uurida suurema suurema hulga inimeste seas. Samuti ei ole hetkel just kõige rohkem informatsiooni selle kohta, et üldse oleks taolisi uuringuid nii Eestis kui mujal maailmas tehtud.

KOKKUVÕTE

Lõputöö eesmärgiks oli uurida noorte osalust kahjukindlustuses ja hinnata seoseid erinevate sotsiaalsete ja demograafiliste tegurite ning kahjukindlustuses osaluse vahel. Eesmärgi saavutamiseks püstitati järgnevad uurimisküsimused:

- 1) Kui paljud noored on osalenud kahjukindlustuses?
- 2) Millised tegurid on olulised mõjutamaks noorte osalust kahjukindlustusturul?
- 3) Milline kahjukindlustuse toode on noorte seas kõige rohkem levinum?

Uurimisküsimustele vastuste leidmiseks koostati ankeetküsitlus, kus vastajatelt uuriti, kui paljud on endale mõne kindlustuspoliisi ostnud ning lisaks ka nende erinevaid demograafilisi ja sotsiaalseid tegureid. Lõppvalimiks jäi 142 noort, kes kõik olid vanuses 19-35 aastat. Esimesele ja kolmandale küsimusele vastuse saamiseks olid küsitluses vastavad küsimused. Teisele uurimisküsimusele vastuse leidmiseks viidi läbi aga regressioonanalüüs, milles analüüsiti erinevate tegurite ja kahjukindlustuses osaluse vahelisi seoseid.

Lõputöös selgus, et koguvalimist, ehk 142 inimesest, olid kahjukindlustuses osalenud ehk endale mõne kindlustuspoliisi soetanud 104 inimest. Vaid 38 inimest vastasid, et nad ei ole endale kindlustuspoliisi ostnud. Samuti selgus, et kõige levinum kindlustustoode, mida küsitluses küsiti, on reisikindlustus. Sellele järgnes kodukindlustus ning kohe ka kaskokindlustus. Võib eeldada, et kuna noored on rohkem sellised, kes soovivad maailma avastada, siis sellest on tingitud ka soov reisikindlustuse järele.

Regressioonanalüüsi kaudu saadi vastus aga teisele uurimisküsimusele. Selgus, et kaks peamist tegurit, mis kindlustuses osalemist kõige rohkem võivad mõjutada, on sugu ja sissetulek. Saab järeldada, et mida suurem on sissetulek, seda rohkem on võimalusi endale midagi lubada, olgu selleks kas siis reisimine, sõiduk või oma kodu. See omakorda tõstab vajadust ka kindlustuse järele. Lisaks on oluline tegur ka sugu, sest arvatakse, et mehed on näiteks riskantsemad kui naised ning seetõttu võibolla ei eelista nii palju kindlustust, kui teevad seda naised.

Kui rääkida lõputöö piirangutest, siis võib välja tuua näiteks selle, et valim ei ole nii suur, et järeldusi saaks teha laiema populatsiooni kohta. Samuti kui tähelepanu pöörata meeste ja naiste osakaalule, siis suurema osa valimist moodustasid naised, mis kindlasti võib mõjutada tulemusi ning võibolla ei anna nii suurt ülevaadet meeste ja kahjukindlustuses osalemise vahel. Kindlasti oleks oluline uurida selliseid asju veel ja veel, kuid nagu öeldud, siis oleks oluline teha seda laiema valimiga. Lisaks oleks huvitav uurida ka mõningate muude tegurite seoseid kindlustuses osalemise suhtes. Samuti oleks huvitav teada saada, kui paljud noored on kindlustusest üldse teadlikud ehk läbi viia uuring, kus küsitakse noortelt selliseid küsimusi, kus hiljem on võimalik teha järeldusi, kui teadlikud nad sellest on.

SUMMARY

YOUTH PARTICIPATION IN INSURANCE AND FACTORS INFLUENCING IT

Lisette-Katriin Juurikas

The aim of the study was to investigate youth participation in insurance and evaluate the relationships between various social and demographic factors and participation in insurance. To achieve this goal, the following research questions were formulated:

- 1) How many young people have participated in insurance?
- 2) What factors are significant in influencing youth participation in the insurance market?
- 3) Which insurance product is most common among young people?

To find answers to the research questions, a questionnaire survey was conducted, in which respondents were asked about their purchase of insurance policies and various demographic and social factors. The final sample consisted of 142 young people, all aged between 19 and 35 years. Questions corresponding to the first and third research questions were included in the survey. To find an answer to the second research question, a regression analysis was conducted to analyze the relationships between different factors and participation in insurance.

The thesis revealed that out of the entire sample of 142 individuals, 104 had experience with insurance. Only 38 individuals responded that they had not purchased an insurance policy. It was also found that the most common insurance product queried in the survey was travel insurance, followed by home insurance and then casco insurance. It can be assumed that since young people are more inclined to explore the world, this leads to a desire for travel insurance.

Through regression analysis, an answer was obtained to the second research question. It was found that the two main factors that may influence insurance participation the most, are gender and income. It can be inferred that higher income leads to more opportunities to afford things such as

travelling, owning a vehicle, or a home, thereby increasing the need for insurance. Additionally, gender is an important factor because it is believed that men are perceived as more risk-prone than women, therefore may not prefer insurance as much as women do.

When talking about the limitations of this study, one limitation is the sample size, which is not large enough to draw conclusions about the entire population. Also, if we focus on the proportion of men and women, the majority of the sample consisted of women, which could certainly influence the results and may not provide such a comprehensive overview of male participation in insurance. Further research with a broader sample would be necessary. Additionally, it would be interesting to investigate the relationships of other factors with insurance participation. Furthermore, it would be valuable to know how many young people are even aware of insurance by conducting a survey asking questions to determine their level of awareness.

KASUTATUD ALLIKATE LOETELU

- Ahlgrim, K. C., D'arcy, S. P. (2012). *The Effect of Deflation or High Inflation on the Insurance Industry*. Kasutatud 15. aprill 2024
https://www.casact.org/sites/default/files/database/naaccrg_final_report.pdf
- Allodi, E., Bocchino, E. M., Stella, G. P. (2021). Understanding Insurance Knowledge: A Brief 7-Item Measure. *International Journal of Business and Management*, 16 (2).
- Barbara, C., Cortis, D., Perotti, R., Sammut, C. (2017). The European Insurance Industry: A PEST Analysis. *International Journal of Financial Studies*, 5 (2), 14.
- Beck, T., Webb, I. (2003). Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. *The World Bank Economic Review*, 17 (1), 51-88.
- Beenstock, M., Dickinson, G., Khajuria, S. (1986). The determination of life premiums: An international cross-section analysis 1970-1981. *Insurance: Mathematics and Economics*, 5 (4), 261-270.
- Chirimubwe, R. G., Nyengerai, S., Mukucha, P., Muskekiwa, A., Masamha, B. (2013). Impact of Demographic Factors on Consumers' Perception towards Valuables Insurance. *International Journal of Innovative Research and Development*, 2 (11).
- Dragos, S. L. (2014). Life and non-life Insurance demand: the different effects of influence factors in emerging countries from Europe and Asia. *Ekonomiska istraživanja*, 27 (1), 169-180.
- Eesti Kindlustusseltside Liit. Kasutatud 15. aprill 2024 <https://kindlustame.ee>
- European Systemic Risk Board (ESRB). (2015). *The role of the insurance sector in the economy*.
- Harrington, S. E. (2009). The Financial Crisis, Systemic Risk, and the Future of Insurance Regulation. *The Journal of Risk and Insurance*, 76 (4), 785-819.
- Juurikas, L.-K. (2024). *Lõputöö elektrooniline lisa*.
https://docs.google.com/document/d/1c9tdFdSd3haTQrp0mXxhg8_dUGF2wAAReySH1X8zkUY/edit
- Kindlustus. (2018). Finantsinspeksioon. Kasutatud 15. aprill 2024
<https://www.fi.ee/et/kindlustus>
- Kjosevski, J. (2012). The Determinants of Life Insurance Demand In Central and Southeastern Europe. *International Journal of Economics and Finance*, 4 (3).

- Kolnes, M. *Regressioonanalüüs*. Kasutatud 15. aprill 2024
<https://rpubs.com/kolnesm/STAU18praktikum3>
- Miks kindlustada. Minuraha. Kasutatud 15. aprill 2024 <https://www.minuraha.ee/et/miks-kindlustada>
- Negi, D., Singh, P. (2012). Demographic Analysis of Factors Influencing Purchase of Life Insurance Products in India. *European Journal of Business and Management*, 4 (7).
- Park, S. C., Lemaire, J. (2012). The Impact of Culture on the Demand for Non-Life Insurance. *ASTIN Bulletin: The Journal of the IAA*, 42 (2), 501-527.
- Piljan, I., Piljan, T., Cogoljevic, D. (2015). Role of Insurance Companies in Financial Market. *Faculty of Business Economics and Entrepreneurship*.
- Przybytniowski, W. P. (2017). The level of insurance knowledge of young people entering professional life – results of questionnaire surveys conducted among students of the Podkarpackie Voivodship. *Jagiellonian Journal of Management*. 107-121.
- Riigiportaal (2024). *Kindlustamine*. Kasutatud 15. aprill 2024 <https://www.eesti.ee/et/raha-ja-omand/omand-ja-vara-omandi-kaitse/kindlustamine>
- Sauga, A. (2017). *Statistika õpik majanduseriala üliõpilastele*.
- Sauga, A. *Binaarne logit mudel*. Kasutatud 29. aprill 2024
https://www.sauga.pri.ee/gretl/logit_binary.html
- Sanjeewa, W. S., Hongbing, O. (2019). Consumers' Insurance Literacy: Literature Review, Conceptual Definition, and Approach for a Measurement Instrument. *European Journal of Business and Management*, 11 (26).
- Završnik, B. (2021). Factors influencing insurance for young people. *Journal of Engineering Management and Competitiveness (JEMC)*, 42-50.
- Tennyson, S. (2011). Consumers' Insurance Literacy: evidence from survey data. *Financial services review*, 20, 165-179.
- Tooding, L.-M. *Regressioonmudelid*. Kasutatud 15. aprill 2024
<https://samm.ut.ee/regressioonanalys>
- Ward, D., Zurbruegg, R. (2000). Does Insurance promote Economic growth? Evidence from OECD countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 67 (4), 489-506.
- Ühiskonna sotsiaalne ja demograafiline koostis. Taskutark. Kasutatud 15. aprill 2024
<https://www.taskutark.ee/study/uhiskonnaopetuse-opik-gumnaasiumile-i-osa/70615/>

LISAD

Lisa 1. Mudelis kasutatavad tunnused

Tunnuse nimetus	Tunnuse selgitus koodiga
Kahjukindlustuses osalemine	0 ei osale; 1 osaleb
Sugu	0 mees; 1 naine
Vanus	Vastaja vanus täisaastates
Haridustase	1 keskharidus; 2 kõrgharidus; 3 kutseharidus
Perekonnaseis	1 vallaline; 2 vabaabielus; 3 abielus
Hoivestaatus	1 töötan ja õpin; 2 töötan; 3 õpin
Netosissetulek	1 kuni 1000 eurot; 2 1001 kuni 2000 eurot; 3 rohkem kui 2001 eurot
Elukoht	0 linnapiirkond; 1 maapiirkond

Allikas: Autori koostatud

Lisa 2. Regressioonanalüüsi põhitulemused

Logit estimates						
Dependent variable: kahjukindlustuses osalemine						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
const	-2.725 (2.250)	-3.529* (2.047)	-3.504* (2.042)	-2.768 (1.880)	-1.562*** (0.5865)	-1.448*** (0.5443)
sugu	1.937*** (0.6101)	1.988*** (0.5984)	2.026*** (0.5974)	2.088*** (0.5854)	2.088*** (0.5855)	1.908*** (0.5356)
vanus	0.06595 (0.1001)	0.09607 (0.09324)	0.09054 (0.09253)	0.05798 (0.08513)		
elukoht	-0.5418 (0.6502)	-0.4812 (0.6220)				
Dnetosissetulek_2	1.354* (0.7294)	1.586** (0.6555)	1.641** (0.6565)	1.721*** (0.6517)	1.865*** (0.6213)	1.340*** (0.4829)
Dnetosissetulek_3	4.283*** (1.293)	4.533*** (1.231)	4.694*** (1.230)	4.570*** (1.207)	4.830*** (1.150)	3.884*** (0.8833)
Dhoivestaatus_2	0.9216 (0.8453)					
Dhoivestaatus_3	-0.1934 (0.6257)					
Dperekonnaseis_2	0.4011 (0.5018)	0.4194 (0.4990)	0.3294 (0.4795)			
Dperekonnaseis_3	-1.501 (1.498)	-1.366 (1.426)	-1.680 (1.358)			
Dharidustase_2	-1.458* (0.8209)	-1.146 (0.7510)	-1.158 (0.7557)	-1.115 (0.7498)	-0.9274 (0.6889)	
Dharidustase_3	-2.325* (1.264)	-1.893 (1.164)	-1.933* (1.150)	-1.754 (1.124)	-1.564 (1.112)	
n	142	142	142	142	142	142
Adj. R ²	0.1324	0.1488	0.1573	0.1669	0.1761	0.1828
lnL	-59.56	-60.21	-60.51	-61.71	-61.95	-63.41
Standard errors in parentheses						
* significant at the 10 percent level						
** significant at the 5 percent level						
*** significant at the 1 percent level						
For logit and probit, R ² is McFadden's pseudo-R ²						

Allikas: Autori arvutused elektroonilises lisas (Juurikas, 2024)

Lisa 3. Ankeetküsitlus

Tere, lugupeetud vastaja!

Minu nimi on Lisette ja olen omandamas bakalaureusekraadi Tallinna Tehnikaülikoolis ärimatemaatika erialal, ärirahanduse erialal. Olen hetkel kirjutamas oma bakalaureusetööd teemal “Noorte osalus kahjukindlustuses ning seda mõjutavad tegurid”. Käesolev küsitlus on koostatud toetamiseks minu lõputööd.

Lõputöö eesmärgiks on teada saada, kui paljud noored on kokku puutunud kahjukindlustusega ja samas hinnata seoseid erinevate demograafiliste tegurite ning kahjukindlustuses osaluse vahel.

Küsitlusele vastamine võtab aega umbes 5-6 minutit ning vastused on anonüümsed. Lõputöö tulemused on hiljem avalikult kättesaadavad.

Aitäh!

1. Sugu

- Mees
- Naine
- Muu

2. Vanus (kirjuta numbrites, nt. 27) ...

3. Haridustase

- Põhiharidus
- Keskkharidus
- Kõrgharidus
- Kutseharidus
- Muu

4. Perekonnaseis

- Abielus
- Vabaabielus
- Vallaline
- Lahutatud
- Lesk

Lisa 3 järg (1)

5. Tööhõive staatus

- Töötan
- Õpin
- Töötu
- Töötan ja õpin
- muu

6. Neto kuusissetulek

- Kuni 500
- 501 kuni 1000
- 1001 kuni 1500
- 1501 kuni 2000
- 2001 kuni 2500
- 2501 kuni 3000
- Rohkem kui 3001

7. Elukohta tüüp

- Linnapiirkond
- Maapiirkond

8. Kas oled kasutanud mõnda kindlustustoodet/ostnud endale kindlustuspoliisi?

- Jah
- Ei

9. Kui jah, siis millise alljärgneva kindlustustoote poliis Teil hetkel kehtiv on/millist alljärgnevat kindlustustoodet olete kasutanud?

- Kodukindlustus
- Kaskokindlustus
- Reisikindlustus

10. Miks otsustasite eelnevalt valitud kindlustustoote(d) endale soetada? ...

11. Kui vajalik on Teie hinnangul 5 palli skaalal kodukindlustus?

Ei ole üldse vajalik 1 2 3 4 5 On väga vajalik

12. Kui vajalik on Teie hinnangul 5 palli skaalal kaskokindlustus?

Ei ole üldse vajalik 1 2 3 4 5 On väga vajalik

13. Kui vajalik on Teie hinnangul 5 palli skaalal reisikindlustus?

Ei ole üldse vajalik 1 2 3 4 5 On väga vajalik

Lisa 4. Lihtlitsents

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks¹

Mina Lisette-Katriin Juurikas

1. Annan Tallinna Tehnikaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

„Noorte osalus kahjukindlustuses ja seda mõjutavad tegurid“,

mille juhendaja on Kristjan Liivamägi (PhD),

1.1 reprodutseerimiseks lõputöö säilitamise ja elektroonse avaldamise eesmärgil, sh Tallinna Tehnikaülikooli raamatukogu digikogusse lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2 üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tallinna Tehnikaülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas Tallinna Tehnikaülikooli raamatukogu digikogu kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. Olen teadlik, et käesoleva lihtlitsentsi punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest ning muudest õigusaktidest tulenevaid õigusi.

09.05.2024

¹ Lihtlitsents ei kehti juurdepääsupiirangu kehtivuse ajal vastavalt üliõpilase taotlusele lõputööle juurdepääsupiirangu kehtestamiseks, mis on allkirjastatud teaduskonna dekaani poolt, välja arvatud ülikooli õigus lõputööd reprodutseerida üksnes säilitamise eesmärgil. Kui lõputöö on loonud kaks või enam isikut oma ühise loomingulise tegevusega ning lõputöö kaas- või ühisautor(id) ei ole andnud lõputööd kaitsvale üliõpilasele kindlaksmääratud tähtjaks nõusolekut lõputöö reprodutseerimiseks ja avalikustamiseks vastavalt lihtlitsentsi punktidele 1.1. jq 1.2, siis lihtlitsents nimetatud tähtaja jooksul ei kehti.