

ZAVAROVALNE STORITVE

***DORA NAJRAJTER,
UNIV. DIPL. PRAV.***

Nezgodno zavarovanje



Zakaj je dobro, da poznate zavarovanja?

- vsak dan se srečujemo z zavarovanjem

nesreča nikoli ne počiva

zagotavlja nam ekonomsko varnost



O čem se bomo učili?



O pogojih za nastanek odškodninskih obveznosti: kaj je škoda, kakšne so odškodnine



O zavarovalni pogodbi: premije, riziki ... tudi o zavarovalniških goljufijah



O zavarovalniških goljufijah





Zamenjava police št.: **307657**
 Datum: **6. dec 10**
 Premija: **599,60 €**
 Zavarovalec in naslov: **MEDIA NEPRIMIČNINE D.O.O.**
KOPRSKA 94,1000 LJUBLJANA
 Zavarovalni kraj: **RS**

ODG. NEPRIMIČNINSKO POSREDNIŠKE DRUŽBE

Sektor: _____
 Zastop.: **601602** Občina: _____
 Davčna številka: **61**
SI27909093

Začetek zavarovanja: **7. dec 10** ob **00:00** Potek zavarovanja: **7. dec 11** Zapadlost: **07. dec**
POK-ODG-NEP-08, POK-ODG-08

Zavarovalec je opozorjen, da je ta pogodba sklenjena po splošnih pogojih

Zavarovalec potrjuje, da je ob sklenitvi te pogodbe prejel navedene splošne pogoje.

Tek. št.	Zavaruje se	Premijski sistem in skupina	Zavarovalna vsota EUR	Premijska stopnja ‰	Zavarovalna premija EUR
1	Zavarovalnice: Adriatic Slovenica d.d., Maribor d.d., Tilia d.d., sozavarujejo poklicno odgovornost neprimičninskega posrednika zaradi odškodninskih zahtevkov tretjih oseb za čiste premoženjske škode do višine zavarovalne vsote:		167.000,00eur		563,00 €
	Letni agregat škod znaša 334.000,00eur				
	Zavarovalna premija velja za 2.odgovorno osebo (KARMEN VIDMAR,SANDI REHBERGER)				
	Udeležba zavarovanca pri vsaki škodi znaša 10% od priznane odškodnine,vendar najmanj 500,00 eur				
		Skupaj:			563,00 €

V zavarovalni premiji je upoštevan _____ % popust za _____ letno trajanje zavarovanja.

Zavarovalna premija za čas od **07.12.2010** do **07.12.2011** v znesku **563,00 €** EUR
 Dopl./povr. po polici št. **Plačila po fakturi v 8.dneh, + 6,5% DPZP** do _____ v znesku **36,60 €** EUR
 Skupna zavarovalna premija **599,60 €** EUR
 bo/je plačana _____

Na osnovi 44. člena zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV - 1), DDV ni obračunan.

Zavarovalnica si pridržuje pravico, da popravi zastopnikove računske in druge napake.

Zavarovalec s podpisom potrjuje, da sprejme vse pogoje zavarovalne pogodbe in da razume vse pogoje, ki so del pogodbe. Datum izdaje je 04. 12. 2010.



Kot kaže enostaven primer sklenitev zavarovanja ni enostavna:

- Janez je bil operiran na trebušni slinavki.
- Pred kratkim se je odločil, da se bo življenjsko zavaroval za primer prehitre smrti.
- Pri navedbi svojega zdravstvenega stanja je zamolčal predhodno operacijo in dolgo zgodovino problemov s prebavo in želodcem.
- Dve leti po zavarovanju je Janez umrl za posledicami raka na trebuhu.
 - Zavarovalnica družini ni želela izplačati zavarovanja, saj trdijo, da je pogodba izpodbojna na račun neresničnih podatkov v pogodbi. Kdo ima prav?
- Kaj pa če bi nenamerno zamolčal informacijo o svojem zdravstvenem stanju. Torej, da bi imel trebušnega raka a ne bi vedel za to stanje.

MODUL 10: BANČNO POSLOVANJE

BANČNO POSLOVANJE



Pripravil: Janez GLOBOVNIK, univ. dipl. ekon.

Slovenj Gradec, 17. maj 2011

VSEBINA MODULA

- 1 KOMERCIALA – enostavnejše bančne storitve za fizične osebe
- 2 BANČNO POSLOVANJE – v zalednih službah



RAČUNI FIZIČNIH OSEB

- Klasični račun,
- srebrni račun,
- zlati račun,
- osnovni račun,
- študentski račun.

KARTICE FIZIČNIH OSEB

- BA Maestro kartica,
- Karanta,
- MasterCard,
- Visa,
- Posojilna kartica.



VARČEVANJA FIZIČNIH OSEB

- Varčevalni račun
- Varčevalni račun mladih
- Kratkoročno varčevanje mladih
- Rentno varčevanje
- NSVS



KREDITI FIZIČNIM OSEBAM

- Stanovanjski kredit
- osebni kredit
- avto kredit
- lombardni kredit
- kredit na osnovi varčevanja
- stanovanjski kredit NSVS



POGODBA MED BANKO IN FIZIČNO OSEBO

- Glavne sestavine pogodbe
- Pomen pogodbe
- Zavarovanje kreditov
- Načini zavarovanja kredita

BANČNO POSLOVANJE V ZALEDJU

- Potrebna dokumentacija za izvedbo določene bančne storitve
- Smoter porabe kredita
- Nesposobnost odplačila kreditov
- Opominjanje glede neplačevanja kredita
- Izterjava kredita
- Zaupnost podatkov fizičnih oseb

MODUL 12:
FINANČNO
KNJIGOVODSTVO



Irena Pirtovšek Mazej, univ. dipl. ekon.

Slovenj Gradec, 17. maj 2011

UČNI SKLOPI:

1. OBRAČUN PLAČ
2. OSNOVNA SREDSTVA IN DROBNI INVENTAR
3. POKRITJE STROŠKOV IN PRAG RENTABILNOSTI

OBRAČUN PLAČ

- OBRAČUNAVANJE IN KNJIŽENJE STROŠKOV DELA.
- IZRAČUNAVANJE DOHODNINE, PRISPEVKOV IZ PLAČ IN NA PLAČE.

OSNOVNA SREDSVA IN DROBNI INVENTAR

- KNJIŽENJE NAKUPA, GRADNJE, POSLOVNEGA IN FINANČNEGA NAJEMA SREDSTEV TER IZLOČANJE OSNOVNIH SREDSTEV.
- IZRAČUNAVANJE IN SESTAVLJANJE AMORTIZACIJSKEGA NAČARTA POSOJILA TER KNJIŽENJE AMORTIZACIJE IN STROŠKOV, POVEZANIH Z VZDRŽEVANJEM.
- KNJIŽENJE NABAVE, PORABE IN IZLOČITVE DROBNEGA INVENTARJA.

POKRITJE STROŠKOV IN PRAG RENTABILNOSTI

- UGOTAVLJANJE USPEŠNOSTI PROIZVODNJE.
- DOLOČANJE OBSEGA RENTABILNOSTI (TOČKE, NA KATERI PODJETJE NIMA NE DOBIČKA NE IZGUBE) IN IZRAČUNAVANJE KAZALNKOV POSLOVANJA.
- UGOTAVLJANJE POKRITOSTI IN STOPNJE POKRITOSTI POSLOVANJA.

M 13: Neposredno trženje

Silva Ledinek

- *Temeljni namen predmeta je seznaniti dijake s pomenom neposrednega trženja in sodobnimi pristopi v trženju , ki postaja vedno pomembnejša podjetniška funkcija. Pridobljeno znanje in tržno miselnost bodo lahko uspešno uporabljali tako pri nadaljnjem študiju kot tudi kasneje pri svojem delu.*



Študijski primer 2. 1: Izdelovalec čevljev in pacifiški otok

Ameriški izdelovalec čevljev je poslal svojega najboljšega prodajalca na pacifiški otok, da bi ugotovil prodajne možnosti za čevlje. Čez nekaj dni je proizvajalcu poslal brzojavko: »Tukaj ljudje ne nosijo čevljev. Trg pa je ogromen.«



Proizvajalec čevljev je kljub vsemu na otok poslal še tržnika, da bi prav tako ocenil položaj. Njegova brzojavka je imela naslednjo vsebino:

»Tu ljudje ne nosijo čevljev, vendar imajo zelo uničene podplate in bi bilo dobro, če bi jih nosili. Ker imajo majhne noge, bomo morali velikost naših čevljev prilagoditi. Morali bomo tudi seznaniti ljudi s koristmi, ki jih bodo imeli, če bodo nosili čevlje. Plemenskega poglavarja bomo morali pridobiti za sodelovanje. Domorodci nimajo denarja, vendar gojijo prekrasne ananase. Izračunal sem prodajne možnosti za obdobje treh let, zajel sem vse naše stroške, vključno s stroški prodaje ananasa večji evropski verigi trgovin, in mislim, da lahko pričakujemo 30 % donos. Moje mnenje je, da je vredno začeti.«



Razmislite:

- Zakaj je vsebina brzojavk tako različna?
- Kdo in zakaj ima večje možnosti za poslovni uspeh?



- Trženje je ena najpomembnejših usmeritev podjetja in predstavlja **proces razumevanja uresničevanja** potreb kupcev ter pokriva vse aktivnosti, ki so potrebne, da pride do uspešne prodaje.
- Neposredno trženje kot posebna oblika trženja pa na prvo mesto postavlja neposreden stik med kupcem in prodajalcem ter banko podatkov o znanih kupcih.

Vsebinski sklopi

- 1. Administrativno – komunikacijska dela
- 2. Neposredno trženje in zadovoljstvo kupcev
- 3. Trženjsko informacijski sistemi

1. sklop Administrativno - komunikacijska dela, odgovarja na naslednja vprašanja:

- Kako ustvariti podatkovne baze
- Kako voditi evidence in arhivirati dokumente
- Kako zbirati statistične podatke o kupcih, povpraševanju, konkurenci,
- Kako analizirati tržno raziskavo
- Kako izdelati oglasno sporočilo

Ob tem se dijaki naučijo:

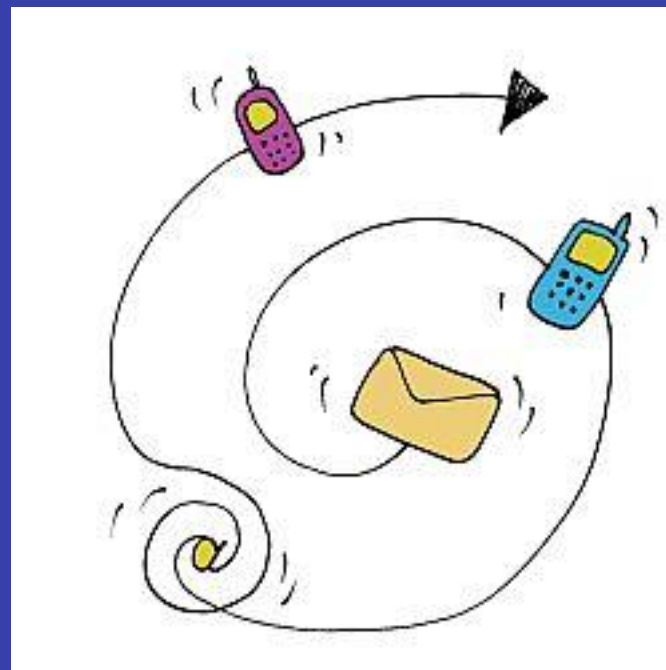
- Izračunavati osnovne statistične operacije in brati statistične podatke
- Voditi prodajne razgovore po telefonu ali preko EKK
- Anketirati preko elektronskih komunikacijskih kanalov
- Osnov retorike, itd.

2. sklop: Neposredno trženje in zadovoljstvo kupcev, ponuja odgovore na naslednja vprašanja:

- Kateri so cilji, oblike in metode neposrednega komuniciranja
- Zakaj sta zadovoljstvo in zvestoba kupcev tako pomembni za trženje
- Kako merimo zadovoljstvo kupcev in kako ga dosežemo
- Kaj je značilno za elektronsko trženje

Dijaki se med drugim naučijo:

- prepoznavati in primerjati oblike neposrednega trženja v praksi
- - izvesti procese neposrednega trženja
- - razložiti vlogo sodobnih medijev pri neposrednem trženju



3. sklop Trženjski informacijski sistemi, odgovarja na vprašanja kot so:

- Kaj je TIS in kako je potrebno ravnati s programsko opremo
- Kako poteka trženjsko obveščanje in kakšne vrste podatkov poznamo
- V čem je pomen tržnih raziskav
- Kako prilagajamo trženjske strategije različnim okljem

Dijaki se naučijo:

- izvajati različne naloge trženjskega informacijskega sistema
- zbirati in razumeti različne vrste tržnih podatkov
- izdelati enostavno tržno raziskavo in interpretirati rezultate
- določiti različne načine sodelovanja in trženja na globalnem trgu

- Hvala za vašo pozornost.

