

**EKONOMSKA FAKULTETA  
UNIVERZA V LJUBLJANI**

**MAGISTRSKO DELO:  
CELOSTNA ANALIZA SLOVENSKEGA ZAVAROVALNIŠTVA**

**Ljubljana, maj 2005**

**Kandidat: Zvonko Ivanušič**

## KAZALO

1. Uvod .....	1
2. Pojem in pomen zavarovalništva .....	3
2.1 Tveganje kot temelj zavarovalništva .....	3
2.2 Upravljanje s tveganji.....	8
2.3 Razvoj zavarovalništva v svetu .....	11
2.4 Razvoj zavarovalništva na Slovenskem.....	14
2.5 Narodnogospodarski pomen zavarovalništva .....	12
3. Analiza konkurenčnosti slovenskega zavarovalništva .....	21
3.1 Tržna struktura slovenskega zavarovalništva .....	21
3.2 Analiza dejavnikov konkurence.....	24
3.3 Analiza zunanjega in notranjega okolja (SWOT) .....	29
4. Poslovno finančna analiza .....	32
4.1 Bruto obračunana premija – v absolutnih zneskih in na zaposlenega.....	33
4.2 Struktura bruto obračunane premije.....	35
4.3 Čisti škodni rezultat zavarovalnic.....	38
4.4 Zavarovalno-tehnični rezultat v odstotku čistih prihodkov od premij.....	40
4.5 Čiste zavarovalno-tehnične rezervacije (ČZRT) v odstotku čistih prihodkov od premij .....	41
4.6 Stroškovni količnik.....	43
4.7 Stopnja donosa na normalizirani kapital .....	45
4.8 Stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev .....	48
4.9 Dobičkonosnost prihodkov .....	49
5. Tržna analiza .....	51
5.1 Segmentacija zavarovalnega trga .....	51
5.2 Politika zavarovalnih storitev(produktov) in pozicioniranje ponudbe.....	51
5.3 Cenovna politika.....	52
5.3 Izbira in vodenje tržnih poti.....	53
6. Napoved povpraševanja po zavarovalnih storitvah v Sloveniji .....	60

<b>6.1</b>	<b>Opredelitev funkcije povpraševanja po zavarovalnih storitvah .....</b>	<b>60</b>
<b>6.2</b>	<b>Izračun in razlaga osnovnih značilnosti modela .....</b>	<b>62</b>
<b>6.3</b>	<b>Obnašanje slovenskega zavarovalnega trga .....</b>	<b>66</b>
6.3.1	<i>Vpliv cen zavarovalnih produktov na obseg bruto zavarovalne premije .....</i>	66
6.3.2	<i>Vpliv makroekonomskih dejavnikov na obseg bruto zavarovalne premije.....</i>	71
<b>6.4</b>	<b>Napoved realne rasti bruto zavarovalne premije .....</b>	<b>73</b>
<b>6.5</b>	<b>Ocena dinamike deleža bruto zavarovalne premije v BDP v Sloveniji .....</b>	<b>75</b>
<b>7.</b>	<b>Napoved razvoja slovenskega zavarovalništva pod pogoji »ceteribus paribus«.....</b>	<b>77</b>
<b>8.</b>	<b>Predlog optimalne strukture zavarovalnega trga v Sloveniji v odvisnosti od trenutne lastniške strukture slovenskih zavarovalnic .....</b>	<b>80</b>
<b>8.1</b>	<b>Lastniška struktura zavarovalnic .....</b>	<b>80</b>
<b>8.2</b>	<b>Predlog rešitve zavarovalnega trga ob predpostavki, da je relevantni zavarovalni trg slovenski zavarovalni trg.....</b>	<b>83</b>
<b>8.3</b>	<b>Predlog rešitve zavarovalnega trga ob predpostavki, da je relevantni zavarovalni trg evropski zavarovalni trg.....</b>	<b>85</b>
<b>9.</b>	<b>Sklep.....</b>	<b>91</b>
<b>10.</b>	<b>Literatura in viri .....</b>	<b>93</b>

## 1. Uvod

Zavarovalništvo postaja vse pomembnejši dejavnik za zagotavljanje socialne in ekonomske varnosti. To dokazuje stalno povečevanje deleža bruto zavarovalne premije v bruto domačem proizvodu tako v svetu kot pri nas. Ob tem zavarovalništvo s svojo naložbeno dejavnostjo pomembno vpliva na rast bruto domačega proizvoda. Spremenjene razmere na slovenskem zavarovalnem trgu bi lahko ob neodzivanju ali neustreznem odzivanju nosilcev ekonomske politike v državi (ti so hkrati posredno in neposredno predstavniki večinskega lastnika treh zavarovalnic in dveh pozavarovalnic z večinskim tržnim deležem) privedle do takih okoliščin, da bi Slovenija ostala brez lastnega zavarovalništva in posledično brez pozitivnih učinkov njegovega delovanja v gospodarstvu.

Januarja leta 2000 je bil sprejet Zakon o zavarovalništvu, ki je ne glede na možnost dvoletnega ali triletnega prehodnega obdobja, določenega v Evropskem sporazumu o pridružitvi, omogočil ustanavljanje podružnic tujih zavarovalnic ter zastopniških družb takoj ob vstopu Slovenije v Evropsko unijo – torej 1. maja 2004. Hkrati jim je omogočil nacionalno obravnavo pri ustanavljanju hčerinskih družb ter pri pridobivanju deležev v obstoječih zavarovalnicah.

S sprejemom in izvajanjem Zakona o zavarovalništvu je slovensko zavarovalništvo vstopilo v enoten evropski trg, ki je zasnovan tako, da omogoča prost pretok blaga, oseb, kapitala in storitev. Direktive s področja zavarovalništva je Slovenija vgradila v svoj pravni red. Temelj direktiv na enotnem zavarovalnem trgu Evropske unije predstavlja načelo enotnega dovoljenja. To pomeni, da smejo zavarovalnice, ki imajo dovoljenje v eni državi, opravljati zavarovalne storitve tudi v drugi, ne da bi imele tam svojo hčerinsko družbo ali bi morale pridobiti dovoljenje za poslovanje. O tem morajo le obvestiti nadzorni organ. Tako je zavarovalnicam omogočeno čezmejno poslovanje.

Povečana konkurenca na slovenskem zavarovalnem trgu bi nas lahko doletela ob v povprečju, ekonomsko predvsem pa stroškovno neučinkovitih domačih zavarovalnicah, neuravnoteženi strukturi zavarovalne premije, ob dodatnih kapitalskih zahtevah po zadnji noveli Zakona o zavarovalništvu (Ur.l. RS, št. 102/2004) in alokacijsko neučinkovitem zavarovalnem trgu. Iz povedanega sledi, da bi se – ob predpostavki *ceteris paribus* - tržni deleži slovenskih zavarovalnic na slovenskem trgu v prihodnje zmanjševali. Zaradi visokih fiksnih stroškov bi se zmanjševala stroškovna učinkovitost, prav tako bi se zmanjšal investicijski potencial domačih zavarovalnic, ki investirajo predvsem na domačem denarnem in kapitalskem trgu, kar bi se v končni fazi odrazilo tudi na rasti bruto domačega produkta. Poleg tega predpostavljamo, da slovenske zavarovalnice niso enako dobro usposobljene za vstop na nacionalne trge Evropske unije kot tuji konkurenti, s čimer bi sicer lahko nadomestile izpad tržnih deležev na domačem trgu.

V drugem poglavju bomo zato opredelili pojem, pomen in razvoj zavarovalništva skozi zgodovino ter namenili posebno pozornost upravljanju s tveganji. V tretjem poglavju bomo opravili analizo alokacijske učinkovitosti tržne strukture ter s pomočjo analize dejavnikov konkurence in SWOT analize ocenili konkurenčno sposobnost slovenskega zavarovalništva. V četrtem poglavju opravili poslovno finančno-analizo slovenskega zavarovalništva, v petem pa z vidika segmentacije zavarovalnega trga, pozicioniranja ponudbe, politike zavarovalnih storitev, cenovne politike ter politike tržnih poti, opravili tržno analizo. V šestem poglavju s pomočjo ekonometričnega modela napovedujemo možnosti rasti slovenskega zavarovalnega trga, v sedmem poglavju bomo uporabili izsledke vseh predhodnih poglavij in napovedali razvoj slovenskega zavarovalništva ob predpostavki *ceteris paribus*. V osmem poglavju bomo ob upoštevanju lastniških vzvodov predlagali optimalno lastniško strukturo zavarovalnega trga in v devetem s sklepom potrdili ali ovrgli hipotezo iz prejšnjega odstavka.

## 2. Pojem in pomen zavarovalništva

### 2.1 Tveganje kot temelj zavarovalništva

Temelj zavarovalništva predstavlja tveganje ali rizik. Beseda izhaja iz arabske besede *risq* ali latinske besede *risicum* in je v literaturi opredeljena na več načinov. Navedli jih bomo le nekaj:

1. »Rizik je negotovost povezana s finančno izgubo.«<sup>1</sup>
2. »Rizik je opredeljen kot različni izidi, ki se lahko pojavijo v nekem obdobju. Če je možen samo en izid, je rizik enak nič, če je mogočih več izidov, pa večji od nič.«<sup>2</sup>
3. »Rizik označuje pomanjkanje predvidljivosti izida.«<sup>3</sup>
4. »Rizik je stanje, v sklopu katerega obstaja možnost odklona od želenega izida.«<sup>4</sup>

Leta 1966 je Komisija za zavarovalno terminologijo ameriškega združenja za tveganja in zavarovalništvo (Commission on Insurance Terminology of the American Risk and Insurance Association) dovolila uporabo opredelitve rizika kot »negotovost izida dogodka, ko obstajata dve ali več možnosti«.<sup>5</sup>

Francoise Outreville v delu *Theory and Practice of Insurance*<sup>6</sup> razdeli rizik na:

#### 1. Dinamični in statični rizik

Dinamični rizik je rizik, ki je podvržen dinamičnim spremembam, kot so spremembe okusa potrošnikov, tehnologije in obnašanja varčevalcev. Tak rizik ima vpliv na celotno družbo.

Statični rizik je posledica neustreznih aktivnosti in napak posameznikov in nima vpliva na celotno družbo.

#### 2. Špekulativni in čisti rizik

Dober primer špekulativnega rizika je igralništvo. V ekonomiji bi lahko rekli, da predstavlja špekulativni rizik investiranje v določeno naložbo ob navzočnosti večjega cenovnega nihanja, ki lahko privede do večjega donosa ali večje izgube.

Čisti rizik je rizik, ki lahko privede le do izgube in ne tudi do donosa. Tak rizik lahko predstavljajo riziki naravne nesreče, nezgode, smrti itd.

---

<sup>1</sup> Bickelhaupt L. David: General Insurance, 9th ed.. Illinois: Homewood, 1974.

<sup>2</sup> Williams C. Arthur, Jr. and Heins R. M.: Risk Management and Insurance, 6th ed.. New York: McGraw-Hill Book Co., 1989.

<sup>3</sup> Doherty A. Neil: Corporate Risk Management: A Financial Exposition. New York: McGraw-Hill Book Co., 1985.

<sup>4</sup> Vaughan J. Emmet: Fundamentals of Risk and Insurance, 5th ed.. New York: John Wiley & Sons, 1989.

<sup>5</sup> Bulletin of the Commission of Insurance Terminology (N.Y.). New York: American Risk and Insurance Association, (1966), 1.

<sup>6</sup> Outreville Francoise.: Theory and Practice of Insurance. London: Kluwer Academic Publishers, 1997.

### 3. Posebni in osnovni rizik

Posebni rizik je rizik, ki se pojavlja posameznikom, osnovni rizik pa pomeni tak rizik zaradi katerega utrpi izgubo veliko ljudi - denimo vojne, klimatske spremembe, recesija v gospodarstvu, epidemije itd.

### 4. Deželni in mednarodni rizik

Deželni rizik je opredeljen kot mogoča finančna izguba zaradi problemov na makroekonomski ravni in političnih dogodkov v posamezni deželi, mednarodni rizik pa predstavlja rizik, katerega posledica je izguba širših razsežnosti – denimo teroristični napad 11. septembra leta 2001 v ZDA.

Osnova vsega tveganja je negotovost - večja kot je, večje je tveganje. Negotovost je povezana z informacijami. V primeru popolne informiranosti smo v stanju gotovosti, v primeru pomanjkanja informacij pa obstaja negotovost. Realno stanje, s katerim se srečujejo vsak posameznik, ekonomski subjekt in družbena skupnost, je večja ali manjša negotovost in posledično večji ali manjši rizik. Vsak razumni ekonomski subjekt zato odgovarja na tako stanje tako, da se skuša zaščititi pred ekonomsko izgubo z zavarovanjem.

Kar se tiče teoretičnih razlag in definicij, zavarovalništvo zelo zaostaja za bančništvom. Za denarno ekonomijo je značilno, da obstaja več različnih teorij (npr. kvantitativna teorija, keynsijanska teorija in drugi modeli), kar ni primer za zavarovalno področje. To ni deležno toliko pozornosti in sistematične obravnave, čeprav se v nekaterih razvitih ekonomijah obrača v zavarovalništvu že več kot 10 odstotkov bruto domačega proizvoda.

V zavarovalništvu ločimo po Marku S. Dorfmanu finančno in pravno definicijo zavarovanja. In sicer, finančna definicija se glasi: »Zavarovanje je finančni aranžma, s katerim se redistribuirajo stroški nepričakovanih izgub.«<sup>7</sup> Po tej definiciji se z zavarovanjem opravi prenos od veliko različnih škodnih izpostavljenosti k samo enemu zavarovalnemu poolu, ki kombinira te številne škodne izpostavljenosti. Z drugimi besedami, zavarovalni sistem zbira zavarovalne premije od zavarovancev, v zameno pa dobijo ti obljubo, da jim bo zavarovalni sistem nadomestil izgubo v primeru škodnega dogodka.

Pravna definicija zavarovanja se glasi: »Zavarovanje je pogodbeni aranžma, kjer se ena pogodbeni stranka strinja, da nadomesti drugi pogodbeni stranki izgubo v primeru škodnega dogodka.«<sup>8</sup> Po tej definiciji imamo zavarovalca - stranko, ki prevzame obveznost plačila izgube in zavarovanca - stranko, ki dobi plačilo v primeru izgube. Plačilo, ki ga prejme zavarovalec se imenuje premija, zavarovalna pogodba pa se imenuje polica.

Poleg tega najdemo v literaturi več različnih razlag pojma zavarovanja, ki so zelo enostranske. Nekaj takih zasledimo v delu Slavka Flisa Zbrani spisi o zavarovanju, II. Knjiga. Omenili bomo le Teorijo iger na srečo in Teorijo varčevanja.

<sup>7</sup> Dorfman S. Mark: Introduction to Insurance, Third Edition. London: Prentice-Hall Internacional, 1987, 2. str.

<sup>8</sup> Dorfman S. Mark: Introduction to Insurance, Third Edition. London: Prentice-Hall Internacional, 1987, 4. str.

Teorija iger na srečo »izhaja iz mnenja, da je zavarovanje aleatorna (tvegana) ekonomska institucija, dejstvo pa je, da je zavarovanje po svoji vsebini nekaj prav nasprotnega, namreč antialeatorna ekonomska institucija,«<sup>9</sup> saj omogoči gospodarski celici ali fizični osebi prehod iz stanja nevarnosti v stanje varnosti, igra na srečo pa prav nasprotno.

Ko obravnavamo teorijo iger na srečo, moramo zavarovalca in zavarovatelja obravnavati ločeno. Z vidika zavarovalca je zavarovanje nesporno netvegano ekonomsko dejanje, kajti zavarovalec »igra« s ciljem odpraviti tveganje. Z vidika zavarovatelja pa je zavarovanje tvegano ekonomsko dejanje, če le-ta ne upravlja s tveganji ali če opazujemo »igro« na kratki rok, brez možnosti izravnave v daljšem časovnem obdobju. Če zavarovatelj upravlja s tveganji – o tem bomo govorili podrobneje pozneje -, tudi »igra« s ciljem odpraviti tveganje.

Teorija varčevanja zagovarja stališče, da sta si varčevanje in zavarovanje podobna. Zavarovalne družbe namreč zbirajo finančna sredstva iz vplačil gospodarskih celic, ki se obrestujejo, da bi jim pod določenimi pogoji pripadla neka vsota denarja. Ta teorija ima velike pomanjkljivosti, saj zavarovanje v osnovi nadomešča nastalo škodo in ne sme biti namenjeno temu, da bi nekdo na njegov račun obogatel. V zadnjem času je zajeta v življenjska zavarovanja tudi varčevalna prвина, vendar ima bistveno večji pomen varnostna prвина.

Poleg tega je pomembno omeniti, kako opredeljuje zavarovanje dr. Jože Boncelj:

»Zavarovanje je gospodarska institucija, s katero gospodarsko-tehnično povezujemo kar največ in kar najbolj homogene nevarnostne objekte v nevarnostno skupino, da na podlagi ugotovljene statistične zakonitosti škodnega procesa kot računskega izravnavanja nevarnosti z izvajanjem ustreznega sistema financiranja pridemo do dejanskega sistema izravnavanja nevarnosti ob ustreznem nalaganju tako zbranih tehničnih rezerv.«<sup>10</sup>

Izhajajoč iz te definicije bi lahko povzeli, da pomeni zavarovanje povezovanje nevarnostnih objektov zaradi izravnavanja nevarnosti.

Če povzamemo - vsem definicijam je skupno, da lahko posamezniki, gospodarske družbe in druge organizacije, ki so izpostavljene riziku izgube, porazdelijo stroške potencialne izgube na vse tiste, ki so vplačali zavarovalno premijo zavarovalnici. Vplačana premija se v zavarovalnici porabi za nastale škode, za povečevanje zavarovalno-tehničnih rezervacij (škodne rezervacije, prenosne rezervacije, rezervacije za bonuse in popuste, matematične in izravnalne rezervacije) ter za režijske stroške. To je tudi odgovor na vprašanje, zakaj se ljudje zavarujejo ali zakaj ne varčujejo sami izključno za svoje potencialne škode v prihodnosti.

---

<sup>9</sup> Flis Slavko: Zbrani spisi o zavarovanju, II. Knjiga. Ljubljana: Pozavarovalnica Sava d. d., Ljubljana, Zavarovalnica Triglav d.d. Ljubljana, 1995, 2 str.

<sup>10</sup> Boncelj Jože: Potreba po gospodarski varnosti. Ekonomska revija. Ljubljana, (1957), 3, 53 str.



»Ljudje kupujejo zavarovanje, ker so nenaklonjeni tveganju«. <sup>11</sup> Veliko ljudi ima rajši gotovost in varnost, zato so zanju pripravljeni tudi nekaj plačati.

Če ima zavarovalnica veliko zavarovalcev, lahko natančneje izračuna njihovo zavarovalno premijo, kajti lažje oceni obseg izplačil škod v prihodnosti. Osnova delovanja zavarovalništva je zakon o velikih številih. Zavarovalništvo lahko deluje le, če zavarovalnice zberejo dovolj približno enako škodam izpostavljenih zavarovalcev.

Gospodarstvo posamezne države sestavljajo različni medsebojno povezani delni trgi, med katere spada tudi zavarovalni. Zavarovalni trg bi lahko opredelili kot prostor, kjer se srečujejo zavarovalci kot povpraševalci po zavarovalnih storitvah, s katerimi si zagotovijo določeno stopnjo varnosti, in zavarovatelji kot ponudniki zavarovalnih storitev, katere povezujejo zavarovalni posredniki.

Udeleženci zavarovalnega trga so:

1. zavarovalci, kot so denimo fizične osebe, gospodarske družbe, javne korporacije, društva ter lokalne in državne oblasti,
2. zavarovalni posrednik med zavarovalci in zavarovatelji, kot so zavarovalni zastopniki, zavarovalne agencije in zavarovalni brokerji,
3. zavarovatelji, kot so delniške zavarovalne družbe, vzajemne zavarovalnice, pozavarovalnice
4. zavarovalna združenja ter
5. zavarovalno-nadzorni organi postavljeni s strani države, ki ščitijo javni interes družbe.

V literaturi obstaja veliko meril, na osnovi katerih bi lahko razvrstili zavarovanja, pogostejše delitve so:

1. Zavarovanja po načinu odločanja, ki se delijo na
  - obvezna in
  - prostovoljna zavarovanja.
2. Zavarovanja po predmetu zavarovanj, ki se delijo na
  - zavarovanja premoženja v širšem smislu
  - transportna in kreditna zavarovanja in
  - osebna zavarovanja.
3. Zavarovanja glede na panoge in skupine zavarovanj, ki se delijo na
  - panogo premoženjskih zavarovanj,
  - panogo zavarovanj motornih vozil, ki združuje kasko zavarovanja in obvezna zavarovanja avtomobilske odgovornosti,
  - panogo transportnih in kreditnih zavarovanj in
  - panogo osebnih zavarovanj, ki združuje nezgodna in življenjska zavarovanja.
4. Zavarovanja glede na to, kdo je zavarovanec, ki se delijo na

---

<sup>11</sup> Diacon S. R., Carter R. L.: Success in Insurance. London: John Murray Ltd, 1992, 9 str.

- zavarovanja pravnih oseb in
- zavarovanja fizičnih oseb.
- 5. Zavarovanja z vidika izravnavanja, ki se delijo na
  - neživljenjska zavarovanja in
  - življenjska zavarovanja.

V noveli Zakona o zavarovalništvu (Ur. l. RS, št. 50/04, z dne 6. 5. 2004) je Republika Slovenija uveljavila mednarodne standarde razvrščanja zavarovanj glede na glavne nevarnosti in razvrstila zavarovanja v 24 zavarovalnih vrst, te pa v 8 zavarovalnih podskupin.

Zavarovatelj mora v mnogih primerih prevzeti tudi tveganja, ki po velikosti presegajo njegove zmožnosti kritja škod (PML- Probably Maximum Loss). Zato prihaja na trgu do porazdelitve ali izravnave tveganj. Ta izravnava se po Miletu Bjeliću<sup>12</sup> deli na primarno in sekundarno. Primarno delitev obravnava kot sozavarovanje, sekundarno pa kot pozavarovanje.

O sozavarovanju govorimo, ko tveganje, prevzeto v zavarovanje, porazdelimo na več zavarovateljev. Sozavarovanje se izvede tako, da več zavarovateljev sodeluje pri prevzemu tveganja tako, da si delijo v enakem deležu tako zavarovalno premijo kot tudi morebitne škode. Lahko se izvaja prek vodilnega zavarovatelja (leader) ali enakopravno prek vseh zavarovateljev.

Pozavarovanje je veliko pomembnejše kot sozavarovanje. S pomočjo pozavarovanja se omogoči zavarovateljem, da prevzemajo v zavarovanje tudi tveganja, katerih velikost presega njegove zmožnosti. Zavarovalni portfelj homogenizirajo tako, da se presežki tveganj prenesejo na pozavarovalnico, ta pa lahko svoje presežke tveganj prenese naprej na druge pozavarovalnice, če je to potrebno. Zakon o zavarovalništvu (Zakon o zavarovalništvu, Ur. l. R.S. št.102/2004, 2. člen, peti odstavek) opredeljuje pozavarovanje kot »zavarovanje presežkov iznad stopnje lastnega izravnavanja nevarnosti ene zavarovalnice pri drug zavarovalnici, registrirani za aktivno pozavarovanje.«

Pozavarovanje delimo na fakultativno ali neobvezno in na obvezno pozavarovanje. Fakultativno pozavarovanje je pozavarovanje, ki se nanaša na posamezno zavarovalno pogodbo ali tveganje. V sklopu obveznega pozavarovanja pa se pozavarovalnica obveže, da bo za vnaprej določeno obdobje na slepo prevzela obveznosti iz dela zavarovalnega portfelja ali posameznih pogodb. To se lahko opravi na proporcionalen način, ko se premija in škode delijo v enakem razmerju, ali na neproporcionalen način, ko pozavarovatelj določi svoje sodelovanje pri prevzemu tveganja izključno na osnovi odškodnin.

Z izravnavo tveganj na zavarovalnem trgu se opravlja neke vrste socializacija tveganj in posledično zagotavlja ekonomska varnost.

---

<sup>12</sup> Bjelić Mile.: Zavarovanje in pozavarovanje. Ljubljana: Slovenica, zavarovalna hiša d. d.,Ljubljana, 1998.

## 2.2 Upravljanje s tveganji

Zavarovalništvo je tvegana dejavnost, zato zahteva kakovostno upravljanje s tveganji (risk management). Izraz upravljanje s tveganji je Robert A. Rennie ponazoril tako: »Upravljalci s tveganji v korporacijah morajo postati specialisti za analiziranje, merjenje in distribuiranje poslovnih tveganj, in sicer tako, da bodo doseženi cilji zmanjševanja tveganja družbe. Ocena tveganja upravljalcev s tveganji mora biti integralni del vhodnih informacij za upravo družbe, ki jih uporablja pred odločitvijo o novitetah in širitvah.«<sup>13</sup> Iz te opredelitve sledi:

- da mora imeti družba za cilj zmanjševati tveganja,
- da je treba imeti upravljavce s tveganji (risk managerje),
- da je treba imeti proces za analiziranje, merjenje in distribuiranje tveganj in
- da mora uprava izsledke upravljavcev s tveganji uporabljati pri svojih odločitvah.

V slovenskem zavarovalništvu je upravljanje s tveganji še vedno omejeno predvsem na problem solventnosti, zato se bomo pri tem vprašanju zadržali nekoliko dlje. Solventnost lahko za lažje razumevanje poenostavljeno opredelimo kot lastni kapital zavarovalnice, kot razliko med njenimi sredstvi in obveznostmi. Ta sredstva zavarovalnica potrebuje, da lahko z njimi nadomesti neskladnost med dejanskimi in pričakovanimi izdatki ter donosi. V zavarovalnici namreč ni mogoče s popolno gotovostjo predvideti obsega vseh tveganj, kot so denimo škodna tveganja, naložbeno tveganje, stroškovno in upravljalško tveganje itd. Zavarovalnica mora torej vedno imeti možnost, da poravna svoje obveznosti.

Za ugotavljanje solventnosti so v svetu razvili dve metodi. V Evropski uniji je v uporabi metoda solventne meje in garancijskega sklada, v ZDA in na Japonskem pa se je uveljavila novejša RBC (Risk Based Capital) metoda. Slednja se v svetu vse bolj uporablja. V Sloveniji veljajo od sprejetja novega zavarovalnega zakona enaka pravila kot v Evropski uniji. Namesto izraza solventna meja se zdaj govori o kapitalski ustreznosti in minimalnem kapitalu, namesto garancijskega sklada pa se uporablja izraz minimalni kapital.

Solventno stanje našega zavarovalništva se je v zadnjih letih zelo popravilo. Od popolne nesolventnosti je prešlo v zrelo obdobje izostrenih izračunov kapitalске ustreznosti. To dokazuje tudi zelo hitra rast naložb lastnih virov, kritnih skladov in kritnih premoženj zavarovalnic, ki je posledica številnih dokapitalizacij ter pozitivnih tehničnih in finančnih rezultatov zavarovalnic. »Indeks naložb pri premoženjskih zavarovanjih je v obdobju od leta 1995 do leta 2002 znašal 282 (indeks premij 148), indeks naložb pri življenjskih zavarovanjih pa 769 (indeks premij 245)«. <sup>14</sup> To so po podatkih Agencije za zavarovalni nadzor večinoma

---

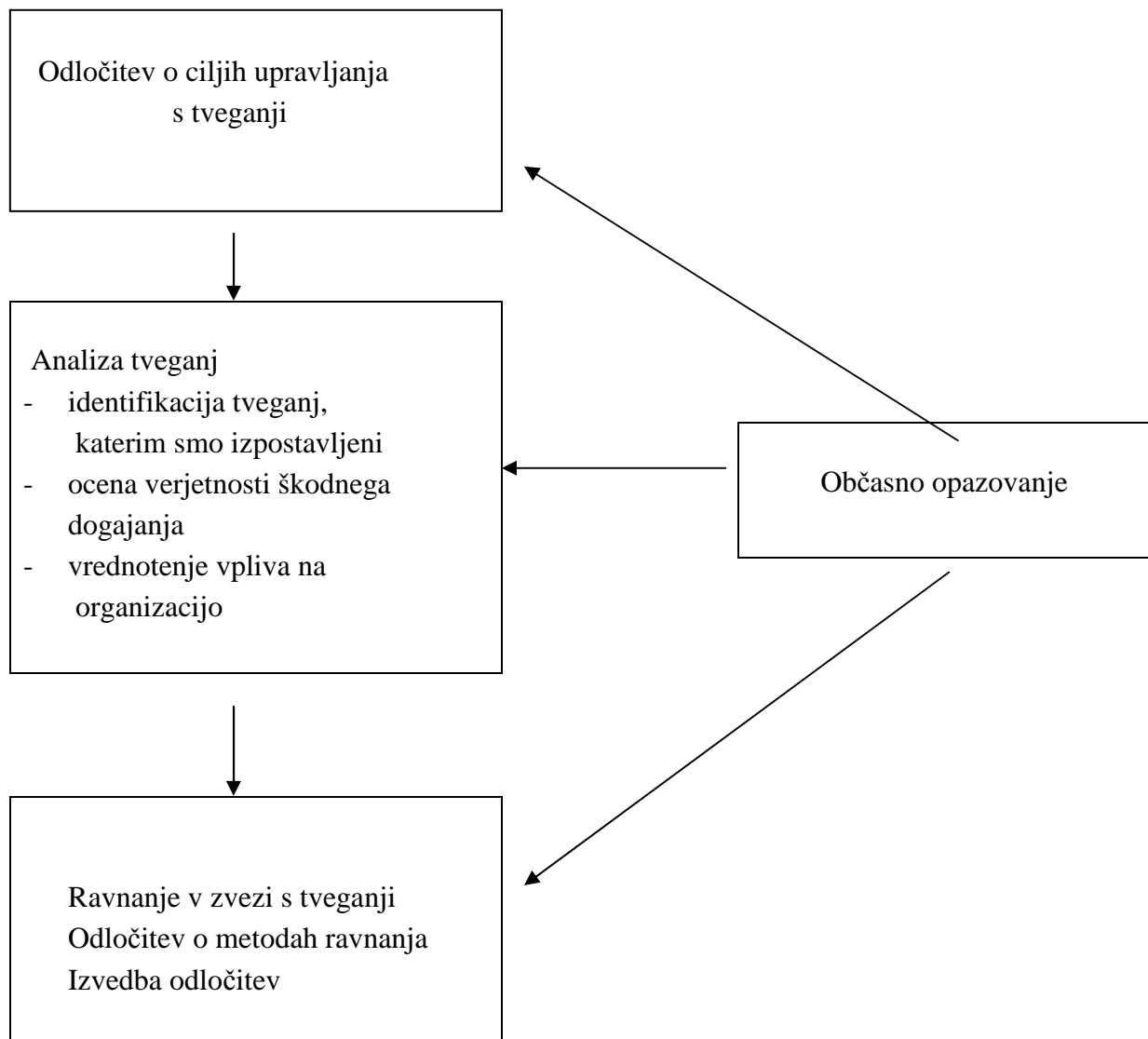
<sup>13</sup> Rennie A. Robert :The Measurement of Risk. London: Jurnal of Insurance , March 1961.

<sup>14</sup>Gorišek Jurij: Smo v Sloveniji sposobni slediti vzoru držav EU glede strukture lastništva in nadzora našega zavarovalništva. Zbornik prispevkov 10. dnevov slovenskega zavarovalništva, Portorož: Slovensko zavarovalno združenje, 2003, 10 str.

dolgoročna sredstva zavarovalništva oziroma obveznosti do zavarovancev, ki zadnja leta naraščajo približno za 45 milijard tolarjev na leto. Po ocenah omenjene agencije lahko rečemo, da sredstva skupaj s še drugimi postavkami, kot so naložbe za zavarovalno dejavnost in terjatve, zagotavljajo slovenskim zavarovancem ustrezno varnost in izpolnjevanje zavarovalnih pogodb, vendar ne povsem po evropskih normah. Doseganje solventnosti je v slovenskem zavarovalništvu glede izkazanih sredstev znatno pod doseganjem povprečne solventnosti evropskih in ameriških zavarovalnic, kjer se minimalne zahteve solventnosti presegajo za tristo odstotkov.

Proces upravljanja s tveganji prikazuje (po R. L. Carterju in G. N. Crockfordu) naslednja slika.<sup>15</sup>

Slika št. 1: Proces upravljanja s tveganji



<sup>15</sup> Carter R. L. and Crockford G. N.: Handbook of risk management. London: Croner Publications Ltd, 1999, 21 str.

Z upravljanjem s tveganji se ukvarja tudi projekt Solventnost II (Solvency II)<sup>16</sup>, ki bi moral biti v državah Evropske unije vpeljan do leta 2007. Model je sestavljen iz treh stebrov, in sicer iz prvega kvantitativnega stebra, ki bo postavil nove kapitalske zahteve za zavarovalnice; iz drugega kvalitativnega stebra, ki bo vzpostavil sistem upravljanja s tveganji; in iz stebra, ki bo zagotavljal večjo transparentnost delovanja zavarovalnic. Eden najpomembnejši stebrov sistema Solventnost II bo upravljanje s tveganji. Na področju zavarovalništva obstaja po omenjeni študiji, ki jo je izpeljal KPMG, pet skupin tveganj, in sicer:

- zavarovalno tveganje, povezano z obveznostmi na pasivni strani bilance stanja zaradi napačnega sklepanja zavarovalnih poslov, oziroma sprejemanja tveganj v zavarovanje po zavarovalnih premijah, ki niso utemeljene z aktuarskimi izračuni;
- tržno tveganje, povezano z naložbami na aktivni strani bilance stanja, ki je posledica vplivov, ki delujejo na celotni trg (denimo vojna, inflacija, recesija), in ga ni mogoče zmanjšati z razpršitvijo naložb<sup>17</sup>;
- kreditno tveganje lahko nastopi kot posledica izgube posamezne naložbe in ga je mogoče zmanjšati z razpršitvijo naložb;
- operativno tveganje je tveganje, povezano z upravljanjem drugih sredstev, ki ne predstavljajo kritnega premoženja in kritnih skladov (informacijska tehnologija, neustrezen pozavarovalni program, neustrezni kontrolni mehanizmi);
- tveganje zaradi neuskklajenega delovanja sredstev in obveznosti (valutno tveganje, tveganje zaradi neuskklajenosti ročnosti sredstev in obveznosti), ki se lahko odrazi kot nelikvidnost ali prevelika likvidnost. Za upravljanje s tovrstnim tveganjem obstaja sistem za upravljanje sredstev in obveznosti (Asset Liability Management – ALM)

Iz zgornjega besedila lahko sklepamo, da predstavlja upravljanje s tveganji temelj zavarovalništva. O stanju slovenskih zavarovalnic na tem področju ni zbranih podatkov, a iz poznavanja posameznih zavarovalnic lahko sklepamo, da slovenske zavarovalnice upravljajo ločeno, le z zavarovalnim in kreditnim tveganjem, medtem ko o sistemu ALM še ni govora.

Osnovni problem upravljanja s tveganji slovenskega zavarovalništva predstavlja to, da sta procesna in informacijska tehnologija skoraj vseh zavarovalnic na zelo nizki ravni. Aparaturna oprema zavarovalnic je zadovoljiva, saj se le-ta že povsod amortizira s 33 odstotki, največjo težavo predstavlja programska oprema, ki je za posamezne dele zavarovalnic različna, nepovezana ob neoptimiziranih poslovnih procesih, trženje zavarovalnih storitev pa se še vedno opravlja na t.i. off line način, kar zahteva nepotrebne stroške tarifiranja zavarovalnih polic. Slovenske zavarovalnice morajo opraviti optimizacijo poslovnih procesov, zagotoviti enotne šifrante za vse aplikacije, enotno bazo podatkov za vse uporabnike, enkratni vnos podatkov, enoten proces ne glede na lokacijo itd. Šele po

---

<sup>16</sup> KPMG: Study into the methodologies to assess the overall financial position of an insurance undertaking from the perspective of prudential supervision. B.k. (URL: [http:// europa.eu.int/comm/internal market/insurance/solvency 2/study kpmg. en pdf](http://europa.eu.int/comm/internal_market/insurance/solvency2/study_kpmg_en.pdf)), maj 2002.

<sup>17</sup> Brigham F. Eugen, Daves R. Phillip: Intermediate Financial Management, 7. izdaja. London: South-Western Thomson Learning, 2002, 37 str.

opravljeni optimizaciji poslovnih procesov se lahko slednji preslikajo v informacijsko tehnologijo, ki bo avtomatizirala rutinska opravila in seveda omogočila učinkovito upravljanje s tveganji.

### 2.3 Razvoj zavarovalništva v svetu

Francois Outreville začne v svoji delu *Theory and Practice of Insurance*<sup>18</sup> prikaz razvoja zavarovalništva z legendo, ki pravi, da so se že kitajski trgovci zavarovali za primer prevrnitve čolna z blagom, ki so ga tovorili po nevarni Rumeni reki. Dogovorili so se, da si bodo delili rizik z distribucijo izgube zaradi potopitve blaga na vse trgovce, tako da je bil posamezni trgovec izpostavljen samo z majhnim deležem izgubljenega blaga.

Enaka zgodba obstaja v zvezi s trgovskimi karavanami iz Babilona, ki so s kamelami tovorile blago čez puščavo in podobno zmanjšale rizik izgube zaradi neurja in tolp. Takšno zavarovanje, kot ga poznamo zdaj, se je začelo razvijati, ko so se trgovci odločili in oddali del svojega tovara na skupno mesto ter ustvarili tam skupno zalogo blaga, namenjeno kot nadomestilo za izgubo tovara trgovca. Pozneje so ugotovili, da bi bilo bolje, če bi lahko to mirujoče skupno blago uporabljali, »obračali« in tako ustvarjali dodaten dobiček. V današnjem jeziku bi lahko ta del tovara imenovali zavarovalno-tehnične rezervacije.

Iz povedanega sledi, da se je prvo zavarovalništvo v zgodovini nanašalo predvsem na trgovino, čeprav so že v stari Grčiji poznali, denimo, pogrebne družbe, ki so bile osnovane z namenom, da bi krile stroške pogreba za člane.

Prvi formaliziran koncept civilne odgovornosti je bil po navedbah Slavka Flisa<sup>19</sup> napisan za časa babilonskega kralja Hamurabija leta 2100 pred našim štetjem v obliki t. i. Hamurabijevega zakonika. Slednji je že določal premijo za tveganje v primeru požara, bolezni, smrti in kraje. Udeleženci karavan oziroma lastniki tovara so s tem, tistemu, ki je utrpel škodo, omogočili povrnitev stroškov.

S pojavom in razvojem industrializacije ter urbanizacije se je po navedba Francoisa Outrevillea pojavila potreba po širitvi zavarovalnega kritja tudi na rizike, povezane s pojavom industrije in urbanih mest. Urbana središča so bila v začetku grajena v glavnem z lesenimi konstrukcijami, kar je v primeru požara povzročilo škodo velikih razsežnosti. Veliki požar v Londonu leta 1666 je bil vzrok, da je nastalo več zavarovalnic za kritje rizika požara. Iz tega lahko sklepamo, da je bil razvoj zavarovalništva v zgodovini tudi odgovor na velike škodne dogodke.

---

<sup>18</sup> Outreville Françoise: *Theory and Practice of Insurance*. London: Kluwer Academic Publishers, 1997.

<sup>19</sup> Flis Slavko: *Zbrabi spisi o zavarovanju, I. knjiga - Članki in razprave (1964-1994)* Ljubljana: Pozavarovalnica Sava, d. d.. Ljubljana: Zavarovalnica Triglav, d. d., Ljubljana, 1995.

K širitvi zavarovalne panoge pa sta v zgodovini najbolj prispevali mednarodna trgovina in industrijska revolucija. V začetku 19. stoletja so se v ZDA prvič po razvoju železnic začeli uporabljati parniki kot prevozno in transportno sredstvo. Železniške nesreče in nesreče parnikov so postale kmalu novi izziv za zavarovalništvo. Začele so se pojavljati zavarovalnice, ki so poleg kritja kraje in neurja začele ponujati tudi nezgodna zavarovanja. Ob koncu 19. stoletja pa so že začeli ustanavljati specializirane zavarovalnice za področje industrije, ki so krile komercialni rizik.

Področje življenjskih zavarovanj se je razvijalo zelo počasi. Ob koncu 17. stoletja so začeli v Angliji ustanavljati vzajemne življenjske zavarovalnice, ki pa niso bile preveč uspešne. Nadaljnji razvoj življenjskih zavarovalnic je bil v svetu zelo počasen, njihovo zelo hitro rast zasledimo šele v zadnjih desetletjih.

Zelo hitra rast zavarovalnih trgov in velikih rizikov sta bila vzrok, da se je pojavilo pozavarovanje. Prva profesionalna pozavarovalnica *Cologne Reinsurance Company* je bila ustanovljena leta 1852 v Nemčiji, pozneje so bile v desetih letih ustanovljene tri nove pozavarovalnice v Nemčiji, ena v Švici, Anglija pa je dobila prvo pozavarovalnico šele leta 1907. Razvoj pozavarovalništva je zanimiv predvsem zaradi tega, ker lahko z njim ocenjujemo razvoj zavarovalnih trgov in naraščanje izpostavljenosti tveganju.

Z rastjo zavarovalnih trgov se je v prvi polovici 20. stoletja zavarovalništvo začelo institucionalizirati. Razvoj zavarovalnega posla je pripeljal do tega, da so nacionalne vlade začele regulirati pogoje delovanja zavarovalnih družb. Začele so sprejemati zakonodajo, ki je zagotavljala minimum ekonomske varnosti zavarovalcev, kajti zavarovanje je vse bolj postajalo javni interes. Skoraj vse evropske države so zavarovalno zakonodajo sprejele že ob koncu 19. stoletja in v začetku 20., medtem ko so ZDA čakale s sprejemom tovrstne zakonodaje do velike gospodarske krize in šele leta 1935 sprejele t. i. Social Security Act.

## **2.4 Razvoj zavarovalništva na Slovenskem**

Po navedbah Ivana Martelanca<sup>20</sup> je razvoj zavarovalništva v slovenskih deželah zaostajal za razvojem v Angliji, Franciji in Nemčiji, kjer so bili pogoji za razvoj zavarovalništva boljši kot pri nas. Naše zavarovalništvo se je lahko primerjalo z drugimi avstrijskimi in srednjeevropskimi deželami. Zavarovalništvo je bilo odvisno predvsem od tega, ali je bila posamezna država bolj ali manj pomorsko usmerjena in od hitrosti urbanizacije, katere posledica so bili veliki požari.

---

<sup>20</sup> Martelanc Ivan: Razvojna nagibnost oblike zavarovalnega podjetja. Doktorska disertacija. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Pravna fakulteta, Ljubljana 1943, 31 str.

Prvi predhodniki zavarovalnih razmerij na Slovenskem so bila pomorska posojila. Primeri pomorskih posojil iz leta 1291 so zapisani v notarski knjigi v Piranu<sup>21</sup>. Po navedbah Franca Škufce je katoliška cerkev v srednjem veku zelo podpirala ustanavljanje različnih bratovščin, ki so imele poleg verskega tudi socialni pomen. Bratovščine so razvijale medsebojno vzajemnost članov v socialnih stiskah in ob naravnih in drugih nesrečah dajale pomoč. Prva znana bratovščina na slovenskem etničnem ozemlju je bila Slovenska bratovščina sv. Hieronima (Confraternita Di S. Gerolamo degli Schaivoni), ustanovljena v Vidmu leta 1452. Po podatki Antona Urbanca<sup>22</sup> pa obstajajo prvi zapisi že iz leta 1412, ko bratovščina še ni imela svojega statusa. Poznana je tudi Bratovščina sv. Nikolaja iz Trsta, ki je imela nalogo pomagati vdovam in sirotam mornarjev in je obstajala do leta 1784. Predhodnik zavarovalništva so tudi cehi. Z razvojem mest in obrtne dejavnosti so se začele bratovščine postopoma preoblikovati v stanovska združenja ali cehe. Cehi so poleg prizadevanja za vzgojo in usposabljanje obrtnikov ponujali tudi vzajemno pomoč ob boleznih ali smrti. Najstarejši znani ceh na Slovenskem je bil v Ljubljani, in sicer krznarski ceh iz leta 1370.

Prvi poskus ustanovitve zavarovalnice na Slovenskem sega v leto 1776, v Ljubljani. Pobudo za ustanovitev zavarovalnice je dalo Poljedelsko društvo na Kranjskem, ki »si je jako prizadevalo pri nas napraviti pogorelsko zavarovalnico. Toda vojna za vojno in tuja vlada na Kranjskem je uničila uspehe tega prizadevanja.«<sup>23</sup> Prva zavarovalnica na slovenskem narodnostnem ozemlju je bila ustanovljena leta 1766 v Trstu, in sicer z imenom Compagnia d'assicurazione, ki si jo seveda lastijo Italijani in Avstrijci. Leta 1811 so ljubljanski trgovci ustanovili zavarovalno družbo za plovbo po Savi od Siska do Zaloga. Od takrat so po zapisih Franca Škufce ustanovili na slovenskem ozemlju več pogorelskih društev in t. i. bratovskih skladnic kot začetek obveznih socialnih zavarovanj.

Gospodarski razcvet, narodnostno prebujanje Slovencev ter želja po čim večji gospodarski samostojnosti so v drugi polovici 19. stoletja spodbudili ustanavljanje finančnih družb. Prva sodobna slovenska zavarovalnica je bila ustanovljena 15. avgusta leta 1871 na ustanovni skupščini v Celju, z imenom Prva občna zavarovalna banka Slovenija, s sedežem v Ljubljani. Zavarovalnica se je zelo hitro razširila po vseh pomembnih mestih Avstro-Ogrske, vendar je že po dveh letih delovanja zabredla v finančne težave in jo je prevzela zavarovalnica Dunav. Od takrat so si zelo prizadevali, da bi ustanovili različne zavarovalnice, nakar je leta 1900 ustanovljena samostojna slovenska Vzajemna zavarovalnica proti požarnim škodam in poškodbi cerkvenih zvonov (v nadaljevanju: Vzajemna zavarovalnica). Nova zavarovalnica se je hitro širila in je imela leta 1914 že več kot 150.000 zavarovalnih polic. Kljub uspehom in naraščanju portfelja je bila Vzajemna zavarovalnica ena manjših zavarovalnic v monarhiji. Po podatki Franca Škufce<sup>24</sup> je v takratni monarhiji zbrala samo 0,28 odstotka premije vseh

---

<sup>21</sup> Škufca Franc: Zavarovalstvo na Slovenskem. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003, str. 28.

<sup>22</sup> Urbanc Anton: Slovenska bratovščina sv. Hieronima v Vidmu iz leta 1425. Beograd: Glasnik udruženja akutuara Kraljevine Jugoslavije, 1940, št. 1 in 2, 5 str.

<sup>23</sup> Škufca Franc: Zavarovalstvo na Slovenskem. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003, 41 str.

<sup>24</sup> Škufca Franc: Zavarovalstvo na Slovenskem. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003, 122 str.



požarnih zavarovalnic. V času ustanovitve Vzajemne zavarovalnice je v Ljubljani poslovalo triindvajset organizacijskih enot tujih zavarovalnic, v naslednjih letih pa je prišlo še pet novih. Razpad Avstro-Ogrske je povzročil, da je Vzajemna zavarovalnica izgubila del zavarovalnega portfelja in zavarovalnega območja (Primorsko z Istro, Koroško, del Štajerske in del Notranjske). Leta 1922 je v novi državi Srbov, Hrvatov in Slovencev delovalo enaindvajset zavarovalnic, in sicer deset v domači lasti, šest z mešanim, domačim in tujim kapitalom in sedem izključno s tujim kapitalom. Delež vplačane premije Vzajemne zavarovalnice je bil takrat 1,8 odstotka celotne vplačane premije nove države. Nato je začela širiti svoje poslovanje po vsem ozemlju nove države, tako da je leta 1939 znašal njen delež v čisti požarni premiji v Dravski banovini 27,23 odstotka vse zbrane premije. Po navedbah Franca Škufce je v Sloveniji med obema vojnoma poslovalo enaindvajset zavarovalnic ali skoraj vse zavarovalnice, ki so delovale po vsej državi<sup>25</sup>. Tržne deleže teh zavarovalnic v čisti požarni premiji prikazuje spodnja tabela.

---

<sup>25</sup> Škufca Franc: Zavarovalstvo na Slovenskem. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003, 156 str.

Tabela št.1: Tržni deleži zavarovalnic v čisti požarni premiji v Dravski banovini leta 1939

Zavarovalnica	Čista požarna premija v dinarjih	Delež v %
Vzajemna	8.766.730	27,23
Slavija	4.976.784	15,46
Jugoslavija	4.531.346	14,08
Jadranska	2.784.517	8,65
Dunav	2.732.961	8,49
Sava	2.701.738	8,39
Zedinjena	2.251.986	7,00
Croatia	1.677.296	5,21
Com. Union	750.625	2,33
Royal	358.506	1,11
Rossija Fonciere	211.629	0,66
Anker	166.011	0,52
La Nationale	83.978	0,26
Assicurazioni	80.353	0,25
L Union	56.946	0,18
Elementar	43.566	0,14
Feniks	8.436	0,03
Napred. Zad.	3.347	0,01
Šumadija	2.012	0,01
Srbija	520	0,00
Beogradska zad.	978	0,00
Skupaj	32.190.264	100,00

Vir: Škufca Fanc: Zavarovalstvo na slovenskem. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003, str. 157.

Po drugi svetovni vojni lahko razvoj zavarovalništva delimo na:

- centralizirano državno zavarovalstvo od leta 1945 do leta 1961,
- decentralizirano zavarovalstvo od leta 1962 do leta 1967,
- tržno zavarovalstvo od leta 1968 do leta 1976,
- samoupravno zavarovalstvo od leta 1977 do leta 1990.

Za obdobje centraliziranega zavarovalstva je značilno, da je takratna oblast prevzela zavarovalništvo v svoje roke. Vse zavarovalnice je združila v Državnem zavodu za zavarovanje in pozavarovanje. Temu je sledilo podržavljanje in zaplemba zavarovalnic. V tem obdobju je bilo vpeljanih veliko obveznih zavarovanj, ki v tržnem gospodarstvu nimajo značaja obveznih zavarovanj. Upravljanje zavarovanja in izravnavanje rizikov je opravljala

država. Jamčila je tudi za obveznosti. Družbeni sektor je takrat prispeval dve tretjini zbrane premije, zasebni eno.

V obdobju decentraliziranega zavarovalstva je oblast spremenila podružnice Državnega zavoda za zavarovanje in pozavarovanje v zavarovalnice. V Sloveniji je bilo tako ustanovljenih 14 zavarovalnic in Zavarovalna skupnost. Zavarovalnice so imele monopolni položaj na svojem območju, premije so bile enotne za vso Jugoslavijo. Zavarovalnice so se morale obvezno združevati v republiške, te pa v Jugoslovansko zavarovalno skupnost. To je predstavljalo drugo skrajnost razdrobljene mreže majhnih zavarovalnic.

V obdobju tržnega zavarovalstva je bilo vpeljano načelo prostovoljnega zavarovalstva, omogočena je bila konkurenca med zavarovalnicami, odpravljene so bile monopolne cene, obvezno izravnavanje nevarnosti so nadomestili z možnostjo pogodbenega pozavarovanja. V tem obdobju se je oblikovalo spoznanje, da vseh 14 zavarovalnic ne bo moglo izpolniti pogojev za samostojno delovanje. Najpomembnejši pogoj je bil oblikovanje zadostnih varnostnih rezerv. Zavarovalnica Maribor in Zavarovalnica Ljubljana sta se odločili ostati samostojni, Zavarovalna skupnost pa je začela organizirati ostale zavarovalnice v tretjo zavarovalnico, in sicer v Zavarovalnico Sava. Pozneje se ji je pripojila tudi Zavarovalnica Ljubljana. Tako je imela leta 1976 Zavarovalnica Sava 82,4 odstotni tržni delež, Zavarovalnica Maribor pa 17,6 odstotnega

Obdobje samoupravnega zavarovalstva je trajalo najdlje. Na začetku sta se Zavarovalnica Sava in Zavarovalnica Maribor združili v Zavarovalno skupnost Triglav, obenem je bila ustanovljena Pozavarovalna skupnost Sava. Za to obdobje je bil značilen unikatni sistem upravljanja prek delegatskega sistema. Tržni delež Zavarovalne skupnosti Triglav je bil 95 odstoten, preostali delež je bil v rokah Zavarovalne skupnosti Croatia in Zavarovalne skupnosti Dunav.

Po osamosvojitvi je slovensko zavarovalstvo doživelo preoblikovanje Zavarovalne skupnosti Triglav v Zavarovalnico Triglav, d. d., Zavarovalnico Maribor, d. d., Zavarovalnico Tilia, d. d. in Adriatic, zavarovalno družbo, d. d. Zavarovalna skupnost se je tako preoblikovala v več delniških družb. Iz Croatie v Sloveniji je nastala Slovenica, zavarovalna hiša, d. d., iz Dunava Ljubljanska zavarovalnica, d. d., ustanovljene pa so bile tudi nekatere tuje zavarovalnice. Za to obdobje so bili značilni privatizacija zavarovalnic, ki še zdaj ni končana; slabo poslovanje nekaterih manjših zavarovalnic, ki so po osamosvojitvi ostale brez potrebnega znanja; visoka rast zavarovalne premije in usklajevanje zavarovalne zakonodaje z evropskimi direktivami.

## **2.5 Narodnogospodarski pomen zavarovalništva**

Pomembnost zavarovalništva za posamezno narodno gospodarstvo bomo izražali z deležem bruto obračunane premije v bruto domačem proizvodu. Čeprav nam ta kazalec ne daje

popolne slike o pomembnosti zavarovanja, je, zaradi omejene razpoložljivosti podatkov, najbolj uporabljan kazalec za opazovanje razvoja zavarovalništva skozi čas in za primerjavo razvitosti zavarovalništva med posameznimi državami in regijami. Prikazuje nam vsoto zbrane bruto obračunane premije v primerjavi z bruto domačim proizvodom in je zato samo indikator razvoja zavarovalnega trga. Natančnejši indikator pomembnosti zavarovalništva v posameznem gospodarstvu bi bil podatek, ki bi prikazoval prispevek dodane vrednosti zavarovalništva k rasti bruto domačega proizvoda posameznega narodnega gospodarstva, a zaradi omejene razpoložljivosti podatkov resna analiza ni možna. Razvoj zavarovalništva v svetu prikazuje naslednja tabela.

Tabela št. 2: Delež bruto obračunane premije v bruto domačem proizvodu izbranih držav

v %

Države	1960	1970	1980	1990	2000
Severna Amerika					
Kanada	4,8	4,7	5,1	5,50	
ZDA	6,2	6,8	7,2	8,90	
Avstrija	2,2	3,0	4,0	4,97	5,7
Belgija	3,1	3,0	4,0	4,09	8,0
Francija	2,4	3,3	3,7	5,88	9,3
Nemčija (Zvezna rep.)	3,1	4,1	5,3	5,75	6,5
Italija	1,4	2,0	2,0	2,61	5,8
Nizozemska	4,1	4,9	5,5	8,08	9,8
Norveška	3,0	3,2	4,0	4,88	4,4
Portugalska	2,0	2,0	2,8	3,40	6,1
Španija	1,1	1,5	1,8	3,25	6,7
Švedska	3,1	3,1	4,2	4,83	7,6
Švica	4,1	4,6	6,1	8,03	11,7
Anglija	4,5	5,4	5,8	9,67	16,3
Japonska	2,4	3,9	5,1	8,78	
Argentina	1,2	1,7	2,2	1,81	
Brazilija	0,9	0,7	0,9	1,38	
Indija	0,9	1,0	1,1	1,66	
Tajvan	0,4	1,1	1,7	4,39	
Egipt	-	0,8	0,8	0,89	
Slovenija					4,8

Vir: Outreville Françoise: Theory and Practice of Insurance. London: Kluwer Academic Publishers, 1997; Sigma. Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, (2001), 6.

V drugi polovici dvajsetega stoletja smo bili priča hitri rasti zavarovalne panoge v večini industrijskih držav. Rast zbrane zavarovalne premije je bila bistveno hitrejša kot rast cen in

bruto domačega proizvoda. Zgornja tabela prikazuje, da se je v skoraj vseh državah delež bruto obračunane premije v bruto domačem proizvodu v tridesetih ali štiridesetih letih zelo povečal. To kaže kako se povečuje pomembnost zavarovalnega sektorja v nacionalnih gospodarstvih. Iz tega lahko sklepamo tudi, da je zavarovanje superiorna dobrina, saj obseg porabe sredstev za zavarovanje raste v skoraj vseh državah hitreje kot bruto domači proizvod.

Čeprav je bilo zavarovalništvo v zadnjem času v veliko državah zapostavljeno in se ga ni upoštevalo pri nacionalnih računih, pomembno prispeva k narodnemu dohodku z ustvarjanjem dodane vrednosti v gospodarstvu. Vpliv zavarovalništva na makroekonomsko aktivnost je dvojen: z nadomeščanjem škod ekonomskim subjektom se zagotavlja ekonomska varnost, na drugi strani pa zavarovalništvo nastopa kot institucionalni investitor.

Zavarovalnice so finančni posrednik med zavarovalci in subjekti, ki potrebujejo finančna sredstva ali deficitarnimi gospodarskimi subjekti. Storitveni cikel je v zavarovalništvu drugačen kot pri drugih finančnih posrednikih. Plačilo premije se izvrši, preden se zgodi škodni dogodek. To pomeni, da morajo zavarovalnice v svoji pasivi oblikovati zavarovalno-tehnične rezervacije, za katere morajo na aktivni strani bilance stanja oblikovati kritno premoženje in kritne sklade. Kritno premoženje in kritne sklade zavarovalnice sicer z veliko mero razpršenosti investirajo na kapitalskem in denarnem trgu. S tem prispevajo k financiranju nacionalnih ekonomij, na drugi strani pa s temi naložbami zagotavljajo zavarovalcem plačilo škode, pri življenjskih zavarovanjih pa anuitete in včasih tudi dobička. Kako pomemben finančni posrednik postaja zavarovalništvo, prikazuje naslednja tabela.

Tabela št. 3: Delež investicij zavarovalništva v bruto domačem proizvodu v izbranih državah

v %

Država	1992	1996	2000
Evropska unija	29,2	39,5	53,9
Avstrija	16,3	21,6	23,6
Belgija	24,3	32,1	40,9
Francija	24,6	43,8	60,4
Nemčija	27,2	34,0	42,9
Italija	8,6	12,2	20,9
Nizozemska	43,2	54,7	64,6
Norveška	31,1	32,5	32,6
Portugalska	5,9	13,1	19,4
Španija	5,9	10,9	13,3
Švedska	43,1	63,2	89,4
Švica	58,7	75,3	92,0
Anglija	72,5	80,8	105,1
Češka	-	5,2	7,1
Poljska	0,6	1,6	4,8
Slovenija	-	3,9	6,9

Vir: European Insurance in Figures. Paris: Comite Europeen des Assurances(CEA), junij 2003.

Zgornja tabela prikazuje zelo hitro rast deleža investicij zavarovalništva v bruto domačem proizvodu. Že bežna primerjava z vsebino prejšnje tabele nam pove, da investicije zavarovalništva rastejo hitreje kot bruto obračunana premija. Po podatkih CEA je bila povprečna realna rast investicij zavarovalništva v državah Evropske unije v obdobju od leta 1992 do leta 2001 8,6 odstotna, kar je za 0,1 odstotne točke več kot povprečna realna rast bruto obračunane premije v istem obdobju. V državah Vzhodne Evrope, Turčiji in na Malti pa je to odstopanje v korist naložbam bistveno večje, in sicer povprečna realna rast investicij je za 8,9 odstotne točke večja od povprečne realne rasti bruto obračunane premije. To je značilno za še razvijajoče se zavarovalne trge, na katerih življenjsko zavarovanje še ni razvito in je varnost zavarovalnic na nižji ravni v primerjavi z »zrelimi« zavarovalnimi trgi, kot je denimo angleški, kjer vrednost investicij zavarovalništva že presega vrednost bruto domačega proizvoda.

Tako kot za ves svet je zavarovalništvo pomembno tudi za slovensko narodno gospodarstvo. Po podatkih Sigme<sup>26</sup> je Slovenija zbrala leta 2003 za 298.205 milijonov tolarjev ali 1.440 milijonov ameriških dolarjev (USD) bruto zavarovalne premije in jo je glede na predhodno leto realno povečala za 5,8 odstotka. Po bruto obračunani premiji na prebivalca je Slovenija s

<sup>26</sup> Sigma. Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, (2004), 3.

726 USD na prebivalca na 31. mestu na svetu. Prva je Švica s 5.660 USD na prebivalca, zadnji pa je Bangladeš z dvema USD na prebivalca. Delež bruto obračunane premije v bruto domačem proizvodu je znašal po istem viru v Sloveniji leta 2003 5,23 odstotka, kar uvršča Slovenijo na 30. mesto na svetu. Prva je Južna Afrika s 15,88 odstotki, zadnja pa Savdska Arabija z 0,47 odstotki.

### 3. Analiza konkurenčnosti slovenskega zavarovalništva

#### 3.1 Tržna struktura slovenskega zavarovalništva

Slovenski zavarovalni trg je visoko koncentriran. Iz Tabele številka 4 je razvidno, da je bila vrednost Herfindahl-Hirshmanovega indeksa (HHI)<sup>27</sup> kot mere koncentracije za celotno panogo v letu kar 3.655, na področju premoženjskih zavarovanj pa je vrednost še višja. Za primer torej jemljemo osnovo v protimonopolni zakonodaji in praksi v Združenih državah Amerike, kjer je trg:

- nekoncentriran, če znaša HHI manj kot 1000,
- zmerno koncentriran, če znaša HHI od 1000 do 1800 in
- visoko koncentriran, če je HHI višji od 1800.

Tabela št. 4: Tržna struktura slovenskega zavarovalnega trga v letu 2002 brez dodatnega zdravstvenega in dodatnega pokojninskega zavarovanja

v mio SIT

Zavarovalnica	Življenjska zavarovanja		Premoženjska zavarovanja		Skupaj	
	%	BOP <sup>28</sup>	%	BOP	%	BOP
Triglav	49,1	23.167	59,1	83.215	56,5	106.382
Maribor	21,3	10.078	16,8	23.721	18,0	33.799
Merkur	10,8	5.094	0,7	941	3,2	6.035
Grawe	6,8	3.208	0,9	1.222	2,4	4.430
Slovenica	3,8	1.791	7,2	10.081	6,3	11.872
Adriatic	3,7	1.768	9,4	13.194	8,0	14.962
Generali	3,0	1.420	1,6	2.188	1,9	3.608
Tilia	1,3	618	4,3	6.041	3,5	6.659
Krekova	0,2	72	0,2	318	0,2	390
<b>Skupaj trg</b>		<b>47.216</b>		<b>140.921</b>		<b>188.137</b>
<b>C4<sup>29</sup></b>	<b>88,0 %</b>		<b>92,4 %</b>		<b>88,8 %</b>	
<b>HHI</b>	<b>3.064</b>		<b>3.931</b>		<b>3.655</b>	
<b>C5<sup>30</sup></b>	<b>91,8 %</b>		<b>96,7 %</b>		<b>92,3 %</b>	

Vir: Statistični zavarovalni bilten, Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2003), 17.

Ne glede na različna merila za določanje stopnje koncentracije lahko ugotovimo, da je HHI indeks na slovenskem zavarovalnem trgu zelo visok in da je le-ta zelo visoko koncentriran.

<sup>27</sup> HHI je izračunan kot vsota kvadratov tržnih deležev pomnoženo z 10.000.

<sup>28</sup> Bruto obračunana premija.

<sup>29</sup> C4 predstavlja vsoto tržnih deležev štirih največjih zavarovalnic na trgu.

<sup>30</sup> C5 predstavlja vsoto tržnih deležev petih največjih zavarovalnic na trgu.



HHI računamo izključno za trg na območju Republike Slovenije. Pomembno je, kako bo evropska protimonopolna zakonodaja v prihodnje obravnavala slovenski zavarovalni trg. Relevantni trg z evropsko protimonopolno zakonodajo ni natančno določen. Prvič je relevantni trg opredeljen v Rimski pogodbi,<sup>31</sup> kot najožji trg, na katerem se lahko izkorišča tržna moč (gre za primarno pravo Evropske Unije, relevantni členi Rimske pogodbe na področju protimonopolne zakonodaje pa so bili vpeljani v zakonodajo članic leta 1962 z Uredbo Sveta o uresničevanju 85. in 86. člena Rimske pogodbe).<sup>32</sup> Tako je lahko relevantni trg, na katerem se meri koncentracija posameznega ponudnika, tudi ožji regijski trg.

Protimonopolna zakonodaja v Evropski uniji nima natančno določenih meril, kdaj nastopi dominantni položaj enega ponudnika na posameznem trgu, mejo dominantnega položaja na relevantnem trgu je določila praksa<sup>33</sup> oziroma mejo 40 odstotkov so nekatere države članice in pridružene članice implementirale v svojo zakonodajo (med drugimi tudi Slovenija). V 85. členu Rimske pogodbe so izrecno prepovedane nekonkurenčne oblike povezovanja. Dominantni položaj je opredeljen v 86. členu Rimske pogodbe, ki takega položaja praviloma ne prepoveduje, prepoveduje pa njegovo zlorabo, kot so nepravilne cene, cenovna diskriminacija in drugo.

Evropska Komisija obravnava tržni delež, kot pomemben dejavnik pri odločanju glede združevanj podjetij in posledični »dominaciji« na trgu, a to ni odločujoč dejavnik pri odločitvah Komisije.

Tudi v primeru koncentracije prvih štirih oziroma prvih petih zavarovalnic lahko ugotovimo, da je koncentracija na slovenskem trgu zelo visoka. Iz zgornjih podatkov je razvidno, da je prvih pet zavarovalnic v Sloveniji pokrivalo leta 2002 92,3 odstotka trga. V naslednji tabeli so prikazani primerljivi podatki koncentracije pri premoženjskih zavarovanjih v državah članicah CEA<sup>34</sup> (CEA, 2003).

---

<sup>31</sup> Pogodba o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti z dne 25. marca 1957.

<sup>32</sup> Council Regulation No 17/62 of 21 February 1962 Implementing Articles 85 and 86 of the Treaty.

<sup>33</sup> Razsodba Komisije v primeru United Brands iz leta 1978.

<sup>34</sup> Države članice CEA so države Evropske unije ter Norveška, Turčija, Islandija in Švica.

Tabela št.5: Tržni deleži zavarovalnic na področju premoženjskih zavarovanj v letu 2001 (v odstotkih)

<b>Država</b>	<b>Prvih 5 zavarovalnic</b>	<b>Prvih 10 zavarovalnic</b>
Avstrija	54,3	76,2
Belgija	57,5	76,3
Švica	60,0	81,1
Nemčija	27,7	39,4
Danska	70,2	86,0
Francija	54,3	66,3
Velika Britanija	36,8	48,5
Italija	59,1	82,5
Madžarska	88,5	96,0
Češka	79,2	91,7
Poljska	82,1	91,1
Luxemburg	45,3	52,4
Ciper	46,0	65,7
<b>Slovenija</b>	<b>94,2</b>	<b>99,3</b>

Vir: Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2003), 17 str.; European Insurance in Figures. Paris: Comité Européen des Assurances (CEA), (2003), 33 str.

Iz zgornje tabele je razvidno, da ima Slovenija (ne glede na velikost zavarovalnega trga) najbolj skoncentriran zavarovalni trg od vseh navedenih držav. Približujejo se ji samo države, kot so Češka, Poljska in Madžarska, medtem ko imajo druge evropske države bistveno nižjo stopnjo koncentracije. Tudi majhni ekonomiji, kot sta Luksemburg in Ciper, imata nižjo stopnjo koncentracije kot Slovenija.

Glede na to, da ena zavarovalnica v Sloveniji po podatkih iz leta 2002 pokriva 56,5 odstotka zavarovalnega trga, se tržna struktura slovenskega zavarovalništva najbolj približuje modelu dominantnega podjetja, za katerega je značilen poseben mehanizem določanja cen in količin na oligopolnem trgu. Ta mehanizem imenujemo cenovno vodstvo. V našem primeru je cenovni vodja Zavarovalnica Triglav, ki na trgu določa višino cen, njegovi konkurenti pa te cene sprejmejo kot dane in prilagodijo obseg prodaje rezidualnemu povpraševanju na trgu. Primer takega obnašanja je bil odziv drugih zavarovalnic na znižanje cen s strani Zavarovalnice Triglav, ko je slednja v začetku leta 2000 znižala cene nekaterih premoženjskih zavarovanj do 20 odstotkov. Takrat so vse manjše zavarovalnice sledile cenovnemu vodji – Zavarovalnici Triglav. V primeru, da bi vodilna zavarovalnica cene dvignila, bi obstajala velika verjetnost, da bi temu sledile tudi manjše zavarovalnice, kajti njihovo poslovanje je bilo v zadnjih nekaj letih razmeroma slabo.

Na splošno lahko sklenemo, da je tako neuravnotežen trg alokacijsko neučinkovit, saj je cenovno obnašanje trga odvisno od trenutnega vedenja cenovnega vodje, ki postavlja cene kot monopolist. Dejstvo pa je, da prihajajo na slovenski zavarovalni trg od 1. maja 2004

neposredno ali prek podružnic novi konkurenti iz držav Evropske unije. Ti so zaradi učinkov ekonomije obsega stroškovno učinkovitejši in sposobni konkurirati dominantni zavarovalnici tako na cenovnem kot tudi na produktnem področju. Največja težava s katero se ti novi konkurenti srečujejo je, da nimajo tržnih poti za zavarovanje fizičnih oseb in drugih manjših tveganj. To prodajno mrežo pa bodo v obdobju od treh do petih let tudi vzpostavili, kar pomeni, da se bo alokacijska učinkovitost zavarovalnega trga bistveno povečala.

V strokovni javnosti se pogosto pojavlja vprašanje, ali je v Sloveniji glede na število prebivalcev preveč zavarovalnic. Po podatki CEA (CEA: European Insurance in Figures, 2003) je bilo v Sloveniji leta 2002 14 zavarovalnic in 1.996.000 prebivalcev, kar pomeni 142.571 prebivalcev na eno zavarovalnico. Istega leta je bilo denimo v Nemčiji 119.644 prebivalcev na zavarovalnico, v Franciji 119.274, v Angliji 73.492 in na Cipru, ki je po številu prebivalcev 2,8-krat manjši kot Slovenija, 20.941 prebivalcev na zavarovalnico. Iz teh podatkov bi lahko sklenili, da je število zavarovalnic v Sloveniji optimalno. A upoštevati je treba naslednje:

- V večini evropskih držav morajo biti življenjske in neživljenjske zavarovalnice pravnoformalno ločeni subjekti, kar pri nas za že delujoče zavarovalnice ne drži. Zato so podatki neprimerljivi.
- Veliko zavarovalnic v državah Evropske unije dosega učinke ekonomije obsega tudi zunaj svojih nacionalnih trgov, pri nas pa ni tako.
- Stroškovna učinkovitost naših zavarovalnic je (ne glede na obseg poslovanja) pri nas nižja (to bomo videli pozneje) od povprečja evropskih zavarovalnic, zato je pri nas prag rentabilnosti višji.
- Večji trgi v državah Evropske unije omogočajo obstoj večjega števila specializiranih zavarovalnic.
- Kupna moč trgov evropskih držav je ob primerljivih cenah zavarovalnih storitev višja.

### **3.2 Analiza dejavnikov konkurence**

Analiza konkurenčnih silnic predstavlja osnovni model analize konkurenčnosti panoge. Konkurenčne silnice so odvisne od petih dejavnikov konkurence,<sup>35</sup> in sicer od:

- tekmovalnosti podjetij v panogi;
- nevarnosti vstopa novih konkurentov v panogo;
- pritiska substitutov;
- pogajalske moči dobaviteljev in
- pogajalske moči kupcev.

---

<sup>35</sup> Janez Prašnikar, Žiga Debeljak: Ekonomski modeli za poslovno odločanje. Ljubljana:Gospodarski vestnik, 1998, 324 str.

Glede na specifično delovanje zavarovalne dejavnosti lahko pri nadaljnji analizi panoge izpustimo silnico pogajalske moči dobaviteljev.

### Tekmovalnost zavarovalnic

V točki 3.1 smo opisali tržno strukturo slovenskega zavarovalništva kot model dominantnega podjetja, iz katerega sledi, da Zavarovalnica Triglav upošteva obnašanje svojih konkurentov, slednji pa sprejmejo ceno, ki jo postavi cenovni vodja, kot dano.

Poleg števila in tržnih deležev posameznih zavarovalnic vplivajo na tekmovalnost med obstoječimi konkurenti tudi drugi dejavniki. Njihovo moč bomo prikazali v naslednji tabeli, in bomo s + ali – ocenili njihov vpliv na zavarovalnice, ki cenovno sledijo Zavarovalnici Triglav.

Tabela št. 6: Dejavniki tekmovalnosti med konkurenti na slovenskem zavarovalnem trgu

<b>Dejavniki tekmovalnosti</b>	<b>Vpliv na manjše zavarovalnice</b>	<b>Kratek opis dejavnika</b>
Stopnja rasti panoge	+	Rast panoge je visoka, saj se je delež premije v BDP povečal s 3,2 % v letu 1992 na 5,1 % v letu 2002. V tem času je penetracija na področju življenjskih zavarovanj porasla za 6-krat. Iz tega sledi, da se zaradi rasti panoge konkurenčni boj za prevzemanje tržnega deleža delno preusmerja v pridobivanje novih zavarovalcev.
Delež stalnih stroškov v premiji	-	Delež stalnih stroškov v premiji je pri slovenskih zavarovalnicah v primerjavi z evropskimi konkurenti v povprečju višji. Ta delež je še višji pri manjših zavarovalnicah.
Število enakovrednih konkurentov	-	Slovenski zavarovalni trg je neuravnotežen. Na eni strani imamo dominantno podjetje s 56,5 odstotnim tržnim deležem, na drugi strani pa več enakovrednih zavarovalnic.
Stopnja diferenciacije	-	Stopnja diferenciacije zavarovalnih produktov je na trgu majhna ali je celo ni.
Strateški pomen panoge	+	Panoga je za slovenski gospodarski razvoj strateškega pomena.
Izstopne ovire	+	Strateške, ekonomske in politične ovire omogočajo obstanek podjetij v panogi kljub slabšim rezultatom.

## Nevarnost vstopa tujih konkurentov

Zavarovalni trg je bil do zdaj za nove konkurente relativno zaprt. Po 1. maju 2004, ko je Slovenija postala del enotnega zavarovalnega trga Evropske unije, pa se je položaj bistveno spremenil. Velike spremembe pričakujemo na področju trženja velikih rizikov, saj bodo domači in tuji zavarovalni brokerji ponujali tudi zavarovalne storitve zavarovalnic s sedežem v državah Evropske unije. Poleg tega bodo prevzemi slovenskih podjetij s strani tujih podjetij vplivali na spremembo zavarovatelja, tako da bo prevzeto podjetje s sedežem v Sloveniji zavarovano v tujini v sklopu skupine. Pri trženju fizičnim osebam tega učinka ni. Na področju manjših rizikov pričakujemo spremembe v daljšem časovnem obdobju, saj tuji konkurenti nimajo takoj dostopa do prodajne mreže. Za oblikovanje učinkovite lastne prodajne mreže pa potrebujejo vsaj od tri do pet let.

Kakor je razvidno iz naslednje tabele (Tabela številka 7), v kateri s + in – ocenjujemo pozitivni ali negativni vpliv posamezne vstopne ovire na obstoječe zavarovalnice, bodo ovire za vstop novih konkurentov majhne. To pomeni, da bodo obstoječa podjetja izgubljala tržne deleže ter da bo zaradi boja za kupce prišlo do zviševanja stroškov oglaševanja in pridobivanja zavarovanj, poleg tega pa se bodo zaradi povečanja konkurenčnih silnic v panogi znižale cene.

Tabela št 7: Ovire za vstop novih zavarovalnic

Ovira	Vpliv na obstoječe zavarovalnice	Kratek opis dejavnika
Ekonomija obsega	–	Slovenske zavarovalnice zaradi tega, ker niso dovolj velike, večinoma poslujejo z visokimi stroški ter ne dosegajo ekonomij obsega. Skoraj vse prihajajoče nove zavarovalnice so nekajkrat večje kot naša največja zavarovalnica, zato imajo razmeroma ugodnejše učinke ekonomije obsega .
Diferenciacija proizvodov	–	Zavarovalci so običajno zvesti obstoječim blagovnim znamkam, vendar bodo novi konkurenti brez posebnih stroškov uveljavljali diferenciacijske prednosti produktov, ki jih že prodajajo na evropskem tržišču («credit life, indeks linked life insurance» in različne oblike življenjskih zavarovanj z naložbenim tveganjem).
Zahteve po kapitalu	–	Zavarovalnice iz držav Evropske unije ne potrebujejo veliko novega kapitala za vstop, saj ustanavljanje pravnih oseb ni zakonsko zahtevani pogoj. Mogoče je takojšnje vlaganje v tržno mrežo.
Dostop do prodajnih poti	+	Obstoječe zavarovalnice že imajo oblikovane prodajne poti, vstopajoče zavarovalnice pa potrebujejo za to vsaj tri leta.
Stroški zamenjave zavarovalca	–	Stroški zamenjave zavarovalca so zaradi dolgoročnih pogodb pri velikih rizikih visoki, vendar so stroškovne prednosti sklenitev pogodb z vstopajočimi zavarovalnicami večje kot stroški zamenjave.
Ostale stroškovne prednosti	–	Jih ni.
Načrtne ovire	–	Oblikovanje vstopnih ovir z zniževanjem cen je lahko učinkovito zgolj kratkoročno, dogoročno pa privede do finančnega izčrpanja celotne panoge. <sup>36</sup>
Institucionalne ovire	–	Država ne more ovirati vstopa novih zavarovalnic na slovenski zavarovalni trg, saj je slednji po 1. maju 2004 del enotnega zavarovalnega trga Evropske unije.

<sup>36</sup> Teoretično zavarovalnice cen storitev ne morejo prekomerno zniževati, ker pozavarovanje tega ne dopušča. Kljub temu v praksi zavarovalnice v Sloveniji v določenih primerih rizike zavarujejo pod ceno nadaljnjega pozavarovanja, kar seveda vodi v finančno izčrpanje.

### Pritisk substitutov

Niti na slovenskem zavarovalnem trgu niti na tujih trgih ne zasledimo bližnjih substitutov, ki bi lahko vidneje vplivali na obseg zavarovalništva. S tega vidika tako ne pričakujemo zmanjševanja tržne moči obstoječih zavarovalnic.<sup>37</sup>

### Pogajalska moč zavarovalcev

Večji zavarovalci lahko s pomočjo dodatnih popustov vplivajo na zniževanje cen zavarovalnih produktov. Glede na to, da fizične osebe te moči nimajo, lahko pričakujemo tako obnašanje od večjih pravnih oseb, ki v Sloveniji predstavljajo več kot polovico vse zbrane premije. Predznak + in – označujeta pozitivni ali negativni vpliv posameznega dejavnika pogajalske moči na učinkovitost zavarovalnega trga.

---

<sup>37</sup> Pri življenjskih zavarovanjih bi lahko poiskali substitute v sklopu ponudbe bank in vzajemnih skladov, čeprav le ti nimajo zavarovalnega dela in tako niso neposredno zamenljivi.

Tabela št. 8: Dejavniki pogajalske moči zavarovalcev

Dejavniki	Vpliv na zavarovalni trg	Kratek opis dejavnika
Število kupcev	-	Obstaja razmeroma majhno število velikih zavarovalcev in razmeroma veliko število ponudnikov, kar povečuje pogajalsko moč velikih zavarovalcev.
Stopnja diferenciacije	+	Zaradi pomanjkanja diferenciacije proizvodov se lahko zavarovalci preusmerijo na cenejše ponudnike, kar povečuje konkurenčnost na trgu.
Višina stroškov zamenjave	-	Stroški zamenjave so pri velikih zavarovalcih visoki, kar zmanjšuje njihovo pogajalsko moč in znižuje konkurenčnost trga. To je dobro za obstoječe zavarovalnice, hkrati pa zmanjšuje učinkovitost trga.
Uspešnost poslovanja zavarovalcev	+	Zavarovalcev, ki bi poskušali zaradi finančnih težav vplivati na trend povečevanja odobrenih popustov na zavarovalno premijo v celotnih zavarovalnih portfeljih, ni veliko.
Možnost vertikalnih integracij »nazaj«	-	V procesu privatizacije lahko zaradi kapitalskih povezav nekaterih večjih zavarovalcev z največjim zavarovateljem pride do izločitve le-teh iz tržnega potenciala drugih zavarovalnic (npr. privatizacija Zavarovalnice Triglav). Drug primer predstavljajo kakršne koli kapitalske povezave med zavarovalnicami in zavarovalci, ki izločajo posameznega zavarovalca z zavarovalnega trga.
Pomembnost zav. storitev za zavarovalce	+	Zavarovalne storitve ne predstavljajo velikega deleža v končni strukturi izdatkov zavarovalcev.

### 3.3 Analiza zunanje in notranje okolje (SWOT)

#### Elementi zunanje okolje

Nevarnosti:

- Vstop tujih konkurentov na naš zavarovalni trg s cenovno konkurenčnimi in diferenciranimi zavarovalnimi produkti in posledično zmanjševanje tržnih deležev obstoječih zavarovalnic, ki že sedaj poslujejo z visokimi stalnimi stroški. To



predstavlja nevarnost za obstoječe zavarovalnice, a hkrati pomeni priložnost iz vidika tržne strukture. Delovanje zavarovalnega trga bi namreč postalo bolj konkurenčno in zato alokacijsko bolj učinkovito. Vstop tujih konkurentov na naš zavarovalni trg je omogočen že s vstopom Slovenije v Evropsko unijo. Slednji je morala naša država prilagoditi zakonodajo, tuji konkurenti pa že imajo oblikovan individualen pristop do posameznega zavarovalca, kateremu prilagodijo posamezne zavarovalne produkte.

- Potreba po dodatnih dokapitalizacijah zavarovalnic zaradi trenda zniževanja donosov kritnih skladov. S tem se povečuje razkorak med realiziranimi in pogodbenimi donosi življenjskih zavarovanj. Večina slovenskih zavarovalnic ima z zavarovalnimi policami določene ali vkalkulirane obrestne mere, ki jih zaradi trenda zniževanja donosov na kapitalskem in denarnem trgu ne morejo doseči. Za razliko morajo zato oblikovati dodatne matematične rezervacije.
- Višje kapitalske zahteve za premoženjska in življenjska zavarovanja, predvidene v noveli Zakona o zavarovalništvu (Ur. l. RS, št. 102/2004) in uvajajočega se prvega stebra modela Solventnost II (slednji bo v državah Evropske unije terjal višje kapitalske zahteve).

#### Priložnosti:

- Povezovanje manjših zavarovalnic in s tem doseganje ekonomij obsega. Z združitvijo Zavarovalnice Maribor, Zavarovalnice Tilia, Adriatica, Slovenice in mogoče še širše bi v Sloveniji vzpostavili zavarovalnico, ki bi se po velikosti približala Zavarovalnici Triglav. Tako bi vzpostavili stroškovno učinkovitejšo zavarovalnico in hkrati učinkovitejšo tržno strukturo.
- Rast panoge. Stopnja rasti zbrane zavarovalne premije že od leta 1997 ni bila manjša od 10 odstotkov, po podatkih Statističnega zavarovalniškega biltena 2003 (Bilten Slovenskega zavarovalnega združenja, Slovensko zavarovalno združenje, 2003, str.61) je bil leta 2002 delež premij v bruto domačem proizvodu Slovenije 5,1 odstotka, ker je za 4 odstotne točke manj, kot znaša povprečje držav Evropske unije (EU 15). Neizkoriščene potenciale rasti prikazuje tudi Tabela št. 2. Panoga ima največji potencial rasti na področju življenjskih zavarovanj, kajti delež premij življenjskih zavarovanj v bruto domačem proizvodu je znašal leta 2001 v Sloveniji 1,1 odstotka, kar je skoraj petkrat manj, kot znaša povprečje držav Evropske unije (European Insurance in Figures, Comite Europeen des Assurances(CEA), Junij 2003, str. 73)

#### **Elementi notranjega okolja**

##### Slabosti:

- Visoko skoncentriran zavarovalni trg, ki deluje po modelu cenovnega vodje (to smo že opisali v poglavju 3.1).
- Visoki stroški poslovanja predvsem manjših zavarovalnic (to bomo dokazali v poglavju 4.6).

- Podrezerviranost nekaterih zavarovalnic, kot so Zavarovalnica Tilia, Slovenica, Adriatic in Zavarovalnica Maribor. Njihove zavarovalno-tehnične rezervacije so na spodnji meji, ki jih še dopušča aktuarska stroka. To predstavlja tveganje v primeru večje rasti teh zavarovalnic.
- Slaba urejenost procesno-informacijske tehnologije domačih zavarovalnic.
- Regijsko delovanje nekaterih zavarovalnic - Zavarovalnice Maribor, Zavarovalnice Tilia in Adriatica, ki imajo tako po strukturi zbrane premije kot po strukturi zaposlenih regijski značaj.

**Prednosti:**

- razmeroma dobra prodajna mreža slovenskih zavarovalnic (to bomo pojasnili v poglavju 5.3.).
- Uveljavljene blagovne znamke.
- Boljši dostop do trgov nekdanje Jugoslavije. Slovenske zavarovalnice poznajo tamkajšnji vodstveni kader, kulturo in jezik, zato imajo prednost pri prodoru na njihove trge.

Tržna struktura slovenskega zavarovalništva ni ugodna, saj imamo od vseh članic CEA najbolj skoncentriran trg. Trg je alokacijsko neučinkovit, saj je cenovno obnašanje trga odvisno od trenutnega vedenja cenovnega vodje. Na drugi strani se srečujemo s tem, da so ovire za vstop novih, predvsem tujih zavarovalnic vse manjše, institucionalnih ovir ni več, pogajalska moč zavarovalcev je vse večja. Edina ovira za vstop tujih konkurentov je dostop do prodajnih poti, za oblikovanje katerih je potrebno več let. Iz tega sledi, da se bo konkurenčnost slovenskega zavarovalništva v obdobju od treh do petih let izboljšala, vendar na račun vstopanja tujih konkurentov ter priložnosti, ki se ponuja z integracijami manjših slovenskih zavarovalnic ob velikem potencialu rasti zavarovalnega trga.

## 4. Poslovno finančna analiza

V delu analize zavarovalnic, ki nastopajo na slovenskem zavarovalnem trgu, bomo namenili pozornost devetim zavarovalnicam, ki poslujejo po določenih ZZavar: Zavarovalnici Triglav, Zavarovalnici Maribor (ZMB), Adriaticu, Slovenici (SLOV), Tili, Merkurju in zavarovalnicama Grawe in Generali (GEN) ter Krekovi Zavarovalnici (KREK). Iz analize smo zaradi pričakovane zdravstvene reforme izpustili Vzajemno in Triglav Zdravstveno zavarovalnico.

V predhodnem delu analize smo obravnavali strukturo same panoge z vidika koncentracije, na tem mestu pa bomo natančneje obravnavali uspešnost poslovanja omenjenih zavarovalnic. Prav tako bomo analizirali uspešnost poslovanja panoge kot celote in primerjali rezultate z rezultati poslovanja primerljivih zavarovalnic v EU. Poleg uspešnosti podjetij, ki naj bi se vsaj deloma odražala v velikosti zbrane bruto premije in dobičkonosnosti podjetij, nas zanima tudi učinkovitost udeležencev slovenskega zavarovalnega trga. Slednja naj bi se izkazovala predvsem v zmožnosti obvladovanja stroškov.

Uspešnost in učinkovitost podjetij bomo analizirali s pomočjo naslednjih kazalcev:

- bruto obračunana premija (v nadaljevanju BOP),
- BOP na zaposlenega (v nadaljevanju BOP p.e.),
- struktura BOP glede na življenjska in premoženjska zavarovanja,
- vrednost dejanskega in normaliziranega kapitala<sup>38</sup> in stopnja donosa na normaliziran kapital,
- vrednost sredstev in stopnja donosa na sredstva,
- neto dobiček na čiste prihodke od premij,<sup>39</sup>
- škodni rezultati,
- zavarovalno-tehnični rezultati na čiste prihodke od premij,
- zavarovalno-tehnične rezervacije na čiste prihodke od premij,
- obratovalni stroški na čiste prihodke od premij,
- kombinirani količnik: škodni rezultat in stroškovni količnik.

Pri analizi bomo uporabljali predvsem statične podatke za leto 2002 iz letnih poročil zgoraj navedenih zavarovalnic in iz Statističnega zavarovalniškega biltena 2003 za leto 2002, ki ga je izdalo Slovensko zavarovalno združenje. Ker v zavarovalništvu ni hitrih sprememb, bomo dinamični vidik izpustili. Izsledki analize panoge nam bodo v pomoč pri ocenjevanju pripravljenosti slovenskih zavarovalnic na vstop tuje konkurence in pri ugotavljanju optimalne tržne strukture glede na značilnosti slovenskega zavarovalnega trga.

---

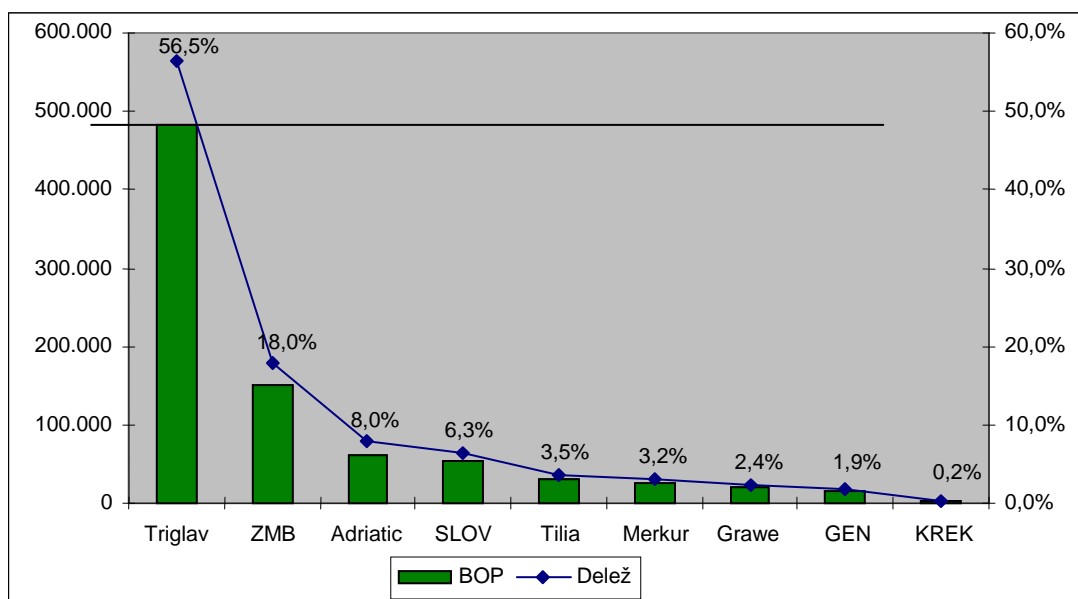
<sup>38</sup> Normalizirani kapital lahko definiramo kot optimalno potrebni kapital glede na obseg in strukturo sklepanja zavarovanj.

<sup>39</sup> Čisti prihodki od premij vključujejo tudi spremembo prenosnih premij (ang. *earned premium*) in pozavarovanje.

#### 4.1 Bruto obračunana premija – v absolutnih zneskih in na zaposlenega

Grafikon številka 1 potrjuje ugotovitve o koncentraciji panoge iz predhodnega dela. Vidimo, da ima največja zavarovalnica – Zavarovalnica Triglav več kot 56,5 odstotka celotnega trga, kar jo zaradi sorazmerne majhnosti drugih zavarovalnic postavlja v močno privilegiran položaj. Za oblikovanje domače zavarovalne skupine, ki bi bila po velikosti primerljiva z Zavarovalnico Triglav, bi morali dejansko združiti vse domače zavarovalnice (v primeru tujih zavarovalnic lahko zaradi njihove neprimerljive velikosti govorimo le o prevzemih). Za zavarovalništvo so značilne ekonomije obsega, povprečna BOP na zavarovalnico znaša v Evropi približno 150 milijonov evrov (European Insurance in Figures, Comite Europeen des Assurances(CEA), Junij 2003.). V Sloveniji sta Zavarovalnica Triglav in Zavarovalnica Maribor nad to mejo oziroma blizu nje (označena z rumeno črto v Grafikonu številka 2). Merkur, Grawe in Generali so zgolj podružnice velikih zavarovalnic, zato zanje tovrstna primerjava ni smiselna; druge domače zavarovalnice pa so glede na evropska merila izredno majhne, tako da je smiselno razmišljati o njihovem združevanju.

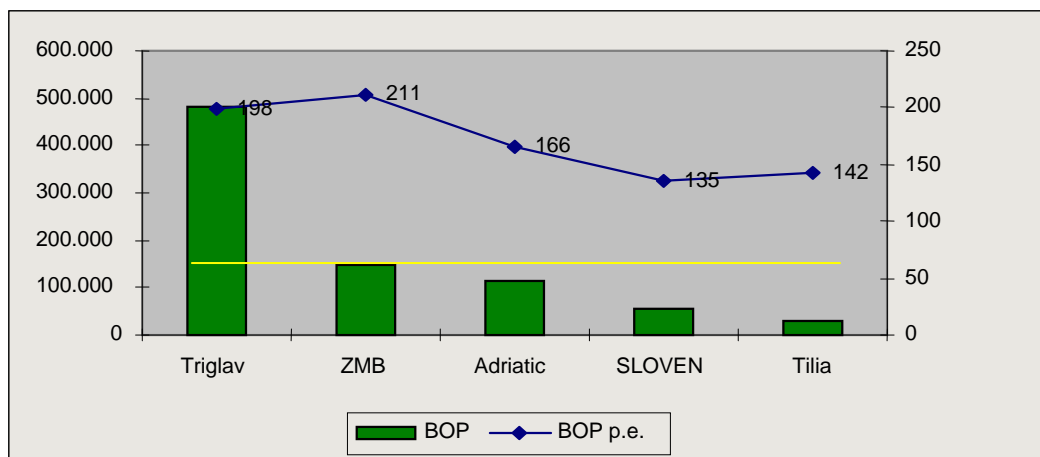
Grafikon št. 1: BOP in tržni deleži slovenskih zavarovalnic leta 2002 (v tisoč EUR)



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

Navezujoč se na Grafikon številka 1 je zanimivo analizirati, kako je BOP na zaposlenega (BOP p. e.) odvisna od velikosti zavarovalnice. Odvisnost BOP p.e. od velikosti zavarovalnice analiziramo zgolj za domače zavarovalnice (izključujoč Krekovo Zavarovalnico, ki je v postopku prenosa svojega portfelja zavarovanj na drugo zavarovalnico).

Grafikon št. 2: BOP p. e. in BOP petih največjih slovenskih zavarovalnic leta 2002  
(v tisoč EUR)

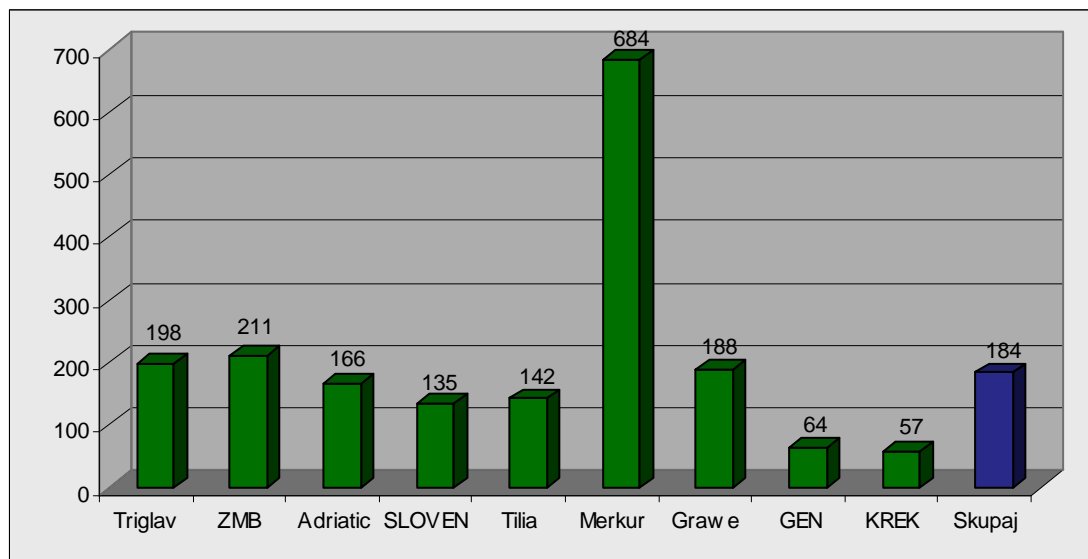


Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

Iz Grafikona številka 2 je razvidno, da obstaja pozitivna povezava med velikostjo zbrane BOP in BOP na zaposlenega. Pri tem je treba opozoriti, da ima Zavarovalnica Maribor relativno boljše rezultate kot Zavarovalnica Triglav zaradi dejstva, da trži večji del zavarovanj prek agencij.<sup>40</sup> V primeru Adriatica, Slovenice in Tilie pa vidimo, da zberejo na zaposlenega občutno manj premije kot Zavarovalnica Triglav in Zavarovalnica Maribor. Na tem mestu je treba poudariti, da je povprečje BOP p. e. za EU kar 870.000 evrov. To priča o izredni neučinkovitosti slovenskega zavarovalnega trga. V Nemčiji, za katero je značilno, da poteka tam večina prodaje prek zastopniške mreže (to je primerljivo s slovenskimi razmerami), znaša BOP p. e. približno 580.000 evrov (European Insurance in Figures, Comite Europeen des Assurances(CEA), Junij 2003.).

<sup>40</sup> V Zavarovalnici Triglav je po podatkih iz letnih poročil za leto 2002 glede na število zaposlenih delež zastopnikov za 20 % višji kakor pri Zavarovalnici Maribor. Pri Zavarovalnici Triglav predstavlja delež zastopnikov kar 28 % vseh zaposlenih, pri Zavarovalnici Maribor pa le 23 %.

Grafikon št. 3: BOP p. e. v Sloveniji leta 2002 (v tisoč EUR)



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003

S povprečjem EU se lahko primerja zgolj Merkur, prav tako pa je treba poudariti, da je glede na svojo velikost razmeroma učinkovit tudi Grawe. Glede na vrednosti BOP p. e., ki jih dosegajo evropske zavarovalnice, lahko sklenemo, da so slovenske zavarovalnice razmeroma neučinkovite. Razlog je v tem, da so razmeroma majhne, zaradi česar so fiksni stroški previsoki. To pomeni, da bi se morale v slovenskem prostoru združevati manjše domače zavarovalnice, s čimer bi se izboljšala njihova učinkovitost.

Dodatno lahko stanje v slovenskem zavarovalnem prostoru orišemo na primeru avstrijske zavarovalnice Wiener Städtische. Ta po podatkih iz poslovnega poročila za leto 2002 zaposluje 3.720 ljudi, pri čemer zbere več kot 1.615 milijonov evrov zavarovalne bruto premije. Za primerjavo - skupna slovenska zavarovalna bruto premija je znašala v letu 2002 1.176 milijonov evrov, za ustvarjanje le-te pa je bilo zaposlenih več kot 4.840 ljudi. Torej je bilo v Sloveniji zaposlenih za ustvarjanje 27% manj bruto premije 30% več ljudi.

#### 4.2 Struktura bruto obračunane premije

Pri analizi strukture bruto obračunane premije glede na delež življenjskih in premoženjskih zavarovanj ugotovimo, da je delež prvih prenizek. To je sicer značilno za vse tranzicijske države, vendar pa je v Sloveniji odstopanje od povprečja razvitih držav še večje kot denimo na Madžarskem. Leta 2002 je delež življenjskih zavarovanj v Sloveniji predstavljal 22,7 odstotkov, medtem ko znaša evropsko povprečje 65,3 odstotkov.

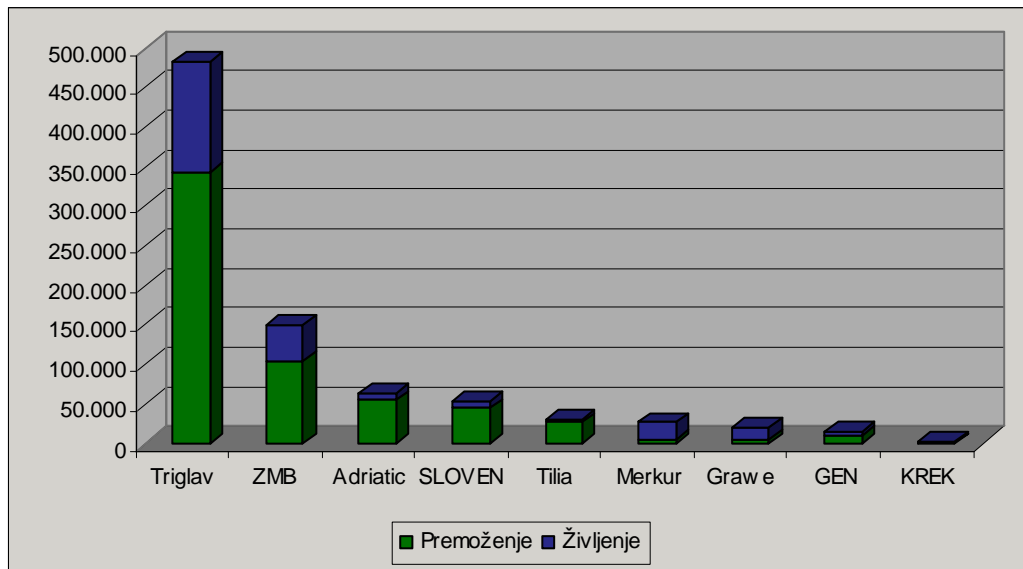
Tabela št. 9 : Struktura bruto obračunane zavarovalne premije leta 2002 v izbranih državah

Država	BOP na prebivalca v EUR	BOP življ. zav. na preb. v EUR	Delež življ. zav. v vseh zav. v %
Slovenija	581	131	22,7
EU	2.104	1.372	65,3
Danska	2.204	1.403	63,6
Belgija	2.029	1.317	64,9
Avstrija	1.533	722	47,1
Italija	1.267	757	59,7
Portugalska	803	454	56,5
Grčija	252	121	47,9
Madžarska	170	70	41,3
Turčija	29	5	18,7

Vir: Sigma. Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, (2003), 8; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

Pri analizi strukture bruto obračunane premije je treba poudariti, da beleži prodaja življenjskih zavarovanj leta 2002 v tranzicijskih državah največjo rast - kar 12,7 odstotka v letu 2002, v primerjavi z 1,2 odstotno rastjo v razvitih državah (Sigma, št. 8/2003). Nizko razmerje med bruto obračunano premijo življenjskih in premoženjskih zavarovanj nam pove, da slovenske zavarovalnice niso bile sposobne slediti trendu povečevanja deleža življenjskih zavarovanj v bruto premiji – oziroma jim zaradi pomanjkanja konkurenčnih silnic iz okolja to ni bilo potrebno. Posledično je zanimiva ugotovitev, da sta tuji zavarovalnici Merkur in Grawe prav glede na zbrano premijo življenjskih zavarovanj med petimi največjimi zavarovalnicami v Sloveniji (Merkur ima 11 odstotni in Grawe 7 odstotni tržni delež). A opozoriti je treba, da sta samo ti dve zavarovalnici uporabljali t. i. piramidalni način trženja, ki je zelo učinkovit, vendar do zavarovalca nekorekten, kar dokazuje tudi visok storno zavarovalnih polic.

Grafikon št. 4: Struktura BOP glede na življenjska in premoženjska zavarovanja v Sloveniji leta 2002



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

Pri življenjskih zavarovanjih obstaja v Sloveniji še velik potencial, a ga zaenkrat domače zavarovalnice še niso sposobne izkoristiti. Trend upadanja tržnih deležev manjših domačih zavarovalnic v segmentu življenjskih zavarovanj je mogoče spremeniti tudi s povečanjem notranje konkurence. Poleg neposrednega vpliva na uspešnost trženja življenjskih zavarovanj, bi povečanje notranje konkurence zaradi razvoja novih produktov vplivalo pozitivno tudi na hitrejšo rast celotnega segmenta življenjskih zavarovanj.

Dejstvo je, da se v Sloveniji BOP življenjskih zavarovanj realno povečuje hitreje kot premija neživljenjskih zavarovanj. Leta 2002 se je glede na predhodno leto povečala za 23,2 odstotka, premija premoženjskih zavarovanj pa le za 14,1 odstotka. Iz povedanega bi lahko sklepali, da je v Sloveniji trg neživljenjskih zavarovanj razvit, medtem ko trg življenjskih zavarovanj ni. Premija življenjskih zavarovanj na prebivalca je znašala leta 2002 (Statistični bilten, SZZ, 2003, str.61) v Sloveniji le 132 evrov, kar je za skoraj 10 krat manj, kot je povprečje petnajstih držav v Evropski uniji (1.372 EUR). To stanje lahko razložimo z nekaj naslednjimi dejstvi:

1. Zavarovalna zakonodaja na področju življenjskih zavarovanj do sprejema novega zakona ni bila razvojno usmerjena. Ta ni dopuščala t. i. mejnih produktov in drugih finančnih inovacij na tem področju.
2. Davčna politika je bila kot inštrument ekonomske politike neuravnotežena - seveda na škodo zavarovalništva.
3. Slovenija je imela v preteklosti negativne izkušnje z nelegalnim vdorom tuje zavarovalnice v naš tržni prostor. Slednja je prodajala življenjsko zavarovanje po t.i. piramidalnem sistemu, kjer so zavarovanci »potegnili kratek konec«. Zaradi tega in zaradi poloma nekaterih drugih



finančnih produktov (npr. vzajemni skladi DADAS, zbiranje lastniških certifikatov s strani zavarovalnih agentov...) je slovenskim zavarovancem težje prodati življenjsko zavarovanje.

4. Prodaja življenjskih zavarovanj še ne poteka po sistemu svetovanja kot v nekaterih evropskih državah, temveč po sistemu klasične prodaje. Zaradi tega so zavarovalci pozneje večinoma razočarani nad kupljenim. To se da dokazati tudi z velikim stornom življenjskih zavarovanj, kar ovira širitev trga življenjskih zavarovanj v prihodnje.

5. Zavarovalnice - posebej njihov življenjski del - so v slabem položaju v primerjavi s tradicijo, ki jo uživajo banke.

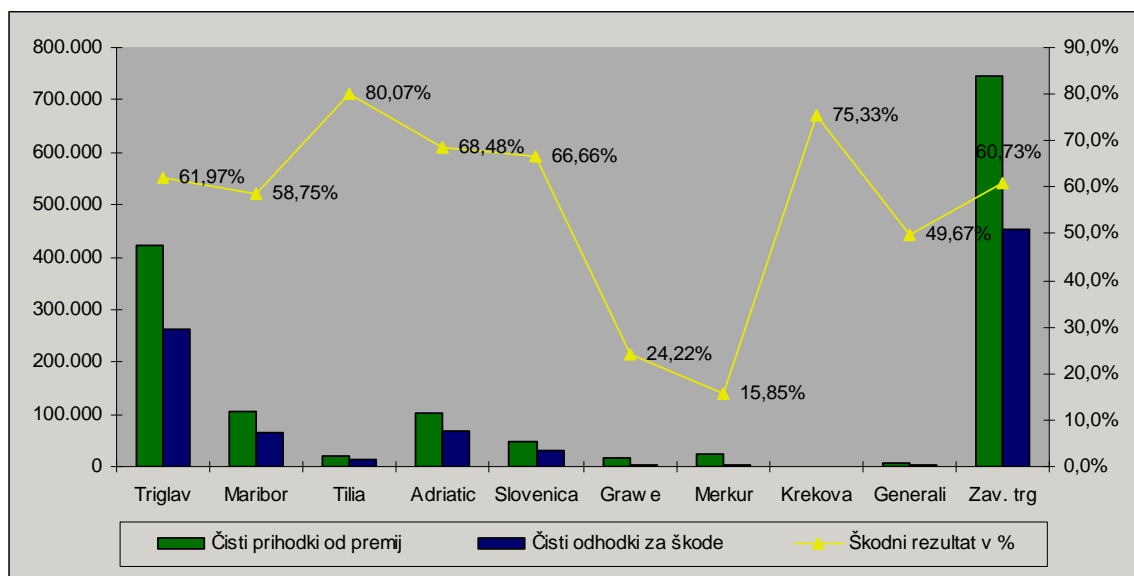
Iz zgornjih razlogov lahko sklepamo, da je slovenski zavarovalni trg dinamično (s svojim spreminjajočim se okoljem, predvsem na področju življenjskih zavarovanj) še nezasičen in »čaka« na prihajajoče nove produkte, novo poslovno kulturo, nov tržni pristop in uravnoteženo davčno politiko do vseh finančnih institucij.

#### **4.3. Čisti škodni rezultat zavarovalnic**

V Grafikonu številka 5 je prikazano razmerje med čistimi obračunanimi škodami in čistimi obračunanimi premijami. Obe postavki zajemata za premoženjski del portfelja spremembo rezervacij – prenosnih premij in škodnih rezervacij ter pozavarovanje. Pri življenjskih zavarovanjih je prav tako upoštevano pozavarovanje in tudi razlika med prenosnimi premijami in škodnimi rezervacijami; razlika v matematičnih rezervacijah zaradi primerljivosti z izračuni tujih zavarovalnic ni vključena. Razlika obstaja predvsem pri višini vkalkulirane obrestne mere pri policah življenjskih zavarovanj. Naše zavarovalnice imajo višje vkalkulirane obrestne mere (kar pomeni višje zajamčene donose) od tujih zavarovalnic, a teh zaradi trenda padanja donosov na denarnem in kapitalnem trgu ne morejo realizirati. Zato bi morale biti matematične rezervacije naših zavarovalnic višje.

Povprečna vrednost čistega škodnega rezultata za celotni zavarovalni trg je znašala leta 2002 60,7 odstotka. Najugodnejše čiste škodne rezultate na trgu je dosegala zavarovalnica Merkur - v svojem portfelju ima pretežno življenjska zavarovanja, njihov čisti škodni rezultat znaša 10,9 odstotkov. Sledi Grawe, ki je prav tako pretežno življenjska zavarovalnica. Najvišji čisti škodni rezultat za celoten portfelj ima Tilia, in sicer 80,1 odstotka. Najugodnejši čisti škodni rezultat med zavarovalnicami, ki imajo pretežno premoženjski portfelj, je dosegla leta 2002 Zavarovalnica Maribor. Čisti škodni rezultati za države članice CEA (European Insurance in Figures, Comite Europeen des Assurances (CEA), junij 2003 str. 97 in 111) so leta 2001 znašali v povprečju 80,5 odstotka za premoženjska zavarovanja in 79,5 odstotka za življenjska zavarovanja (CEA, 2003). Čistih škodnih rezultatov slovenskih zavarovalnic za leto 2002 tako ne moremo oceniti kot slabih.

Grafikon št. 5: Čisti prihodki od premij, čisti odhodki za škode in škodni rezultat leta 2002 (v tisoč EUR)



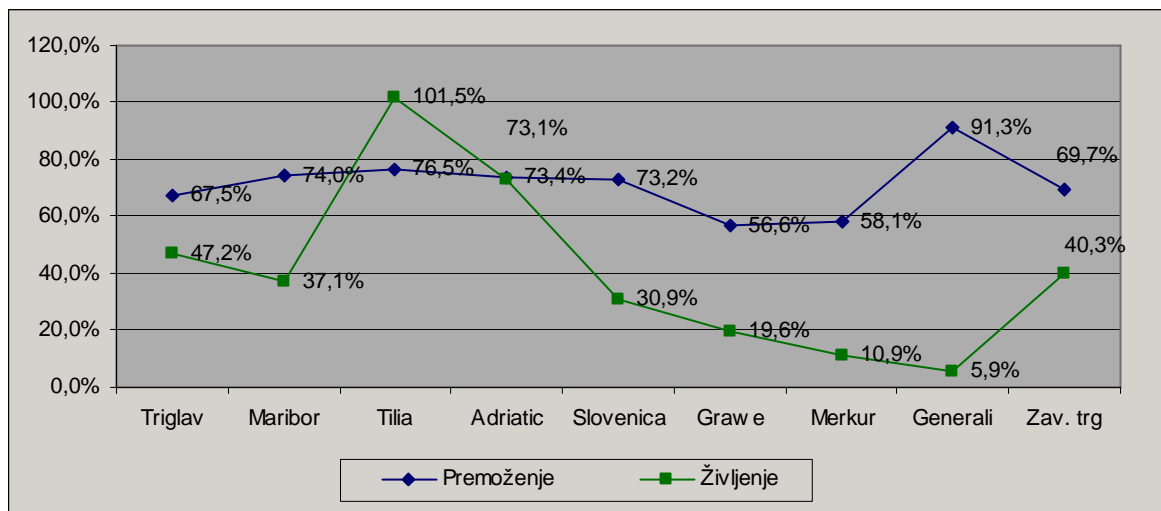
Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

V Grafikonu številka 6 so prikazani čisti škodni rezultati ločeno za premoženjske in za življenjske portfelje zavarovalnic.

Iz prikazanega je razvidno, da dosegajo življenjska zavarovanja boljše čiste škodne rezultate kot premoženjska. Pri tem je treba upoštevati, da so življenjski portfelji še pretežno »mladi« in moramo zaradi narave teh zavarovanj v prihodnje pričakovati povišanje čistih škodnih rezultatov. Življenjski portfelji se bodo namreč »starali«, tako da bo višina izplačil iz tega naslova vse večja. Najugodnejši čisti škodni rezultat ima Generali, sledi mu Merkur. Zavarovalnica Tilia presega 100 odstotni čisti škodni rezultat na življenjskih zavarovanjih, kar je lahko deloma posledica tega, da je portfelj teh zavarovanj razmeroma majhen, deloma pa tega, da je življenjski portfelj Tilie dosegel veliko doživetij, obseg novega portfelja življenjskih zavarovanj pa je razmeroma majhen. Med domačimi zavarovalnicami ima najboljši rezultat Slovenica.

Pri premoženjskih zavarovanjih znaša čisti škodni rezultat zavarovalnega trga 69,7 odstotka. Najugodnejše rezultate izkazuje Grawe in Merkur, med največjimi štirimi pa Zavarovalnica Triglav.

Grafikon št. 6: Čisti škodni rezultati za premoženjska in življenjska zavarovanja za leto 2002



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

#### 4.4 Zavarovalno-tehnični rezultat v odstotku čistih prihodkov od premij

Zavarovalno-tehnični rezultat (v nadaljevanju ZT REZ) vključuje čiste prihodke od premij<sup>41</sup> in čiste odhodke za škode,<sup>42</sup> spremembo drugih zavarovalno-tehničnih rezervacij in donose naložb iz naslova rezervacij, čiste obratovalne stroške ter druge zavarovalne prihodke in odhodke. ZT REZ prikazuje odstotek čistih prihodkov od premij.

V Grafikonu številka 7 vidimo, da je dosegla leta 2002 pri življenjskih zavarovanjih najboljši ZT REZ Slovenica, med večjimi ji sledi Zavarovalnica Maribor. Slabe ZT REZ življenjskih zavarovanj je dosegel Adriatic, med tistimi zavarovalnicami, katerih portfelj je sestavljen pretežno iz življenjskih zavarovanj, pa ima najboljši ZT REZ Merkur.

Pri premoženjskih zavarovanjih dosega najboljše ZT REZ med večjimi zavarovalnicami Zavarovalnica Maribor, sledi ji Zavarovalnica Triglav. Druge zavarovalnice, ki imajo nizek tržni delež pri premoženjskih zavarovanjih, beležijo leta 2002 izjemno slabe ZT REZ. Delež ZT REZ v čistih prihodkih od premij za premoženjska zavarovanja za celoten trg znaša 3,8 odstotka.

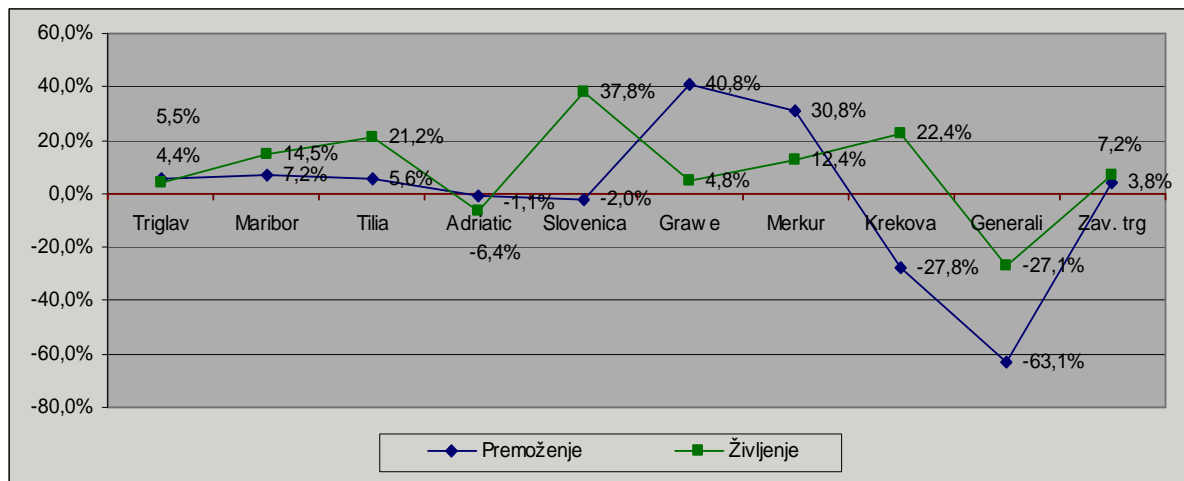
Negativni ZT REZ nekaterih zavarovalnic (Adriatic, Slovenica) kažejo na potrebo po izboljšanju zavarovalno-tehničnih podlag, ki so temelj zavarovalno-tehničnega rezultata. Prav

<sup>41</sup> Vključena je razlika med vhodnimi in izhodnimi prenosnimi premijami ter vpliv pozavarovanja (neto).

<sup>42</sup> Vključena je razlika med vhodnimi in izhodnimi škodnimi rezervacijami ter vpliv pozavarovanja (neto).

tako vplivajo na slabe zavarovalno-tehnične rezultate previsoki stroški in majhna velikost portfeljev.

Grafikon št. 7: Zavarovalno tehnični rezultat za leto 2002(v odstotku čistih prihodkov od premij)



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

#### 4.5 Čiste zavarovalno-tehnične rezervacije (ČZRT)<sup>43</sup> v odstotku čistih prihodkov od premij

Delež ČZRT (brez izravnalne rezervacije – v grafu kratica IZR) v čistih prihodkih od premij naj bi glede na evropsko prakso in priporočila zavarovalne stroke za premoženjska zavarovanja presegal 120 odstotkov. Pri življenjskih zavarovanjih znaša ta odstotek glede na velikost matematičnih rezervacij od 350 do 800. Tak razpon je posledica »starosti« življenjskega portfelja. Mlajši portfelji, v sklopu katerih prevladujejo v strukturi zavarovalne premije police, ki so v začetku zavarovalne dobe, dosegajo nižje vrednosti kazalnika, medtem ko v strukturi zavarovalne premije starejših portfeljev prevladujejo police, ki so na koncu zavarovalne dobe, in zato dosegajo višje vrednosti kazalnika, saj matematične rezervacije z leti naraščajo. Tako je po podatkih CEA (European Insurance in Figures, Comite European des Assurances (CEA), junij 2003, str. 86) znašal ta delež v državah Evropske unije leta 1992 v povprečju 650 odstotkov in se je s staranjem portfelja povečal leta 2001 na 770 odstotka. Glede na to, da nimamo zbirnih podatkov za področje premoženjskih zavarovanj, smo iz istega vira izračunali podatke za nekatere evropske države - leta 2001 je znašal delež premoženjskih zavarovalno-tehničnih rezervacij v prihodkih od premij v Franciji 186 odstotkov, v Angliji 195, v Italiji 160 in v Grčiji 110 odstotkov.

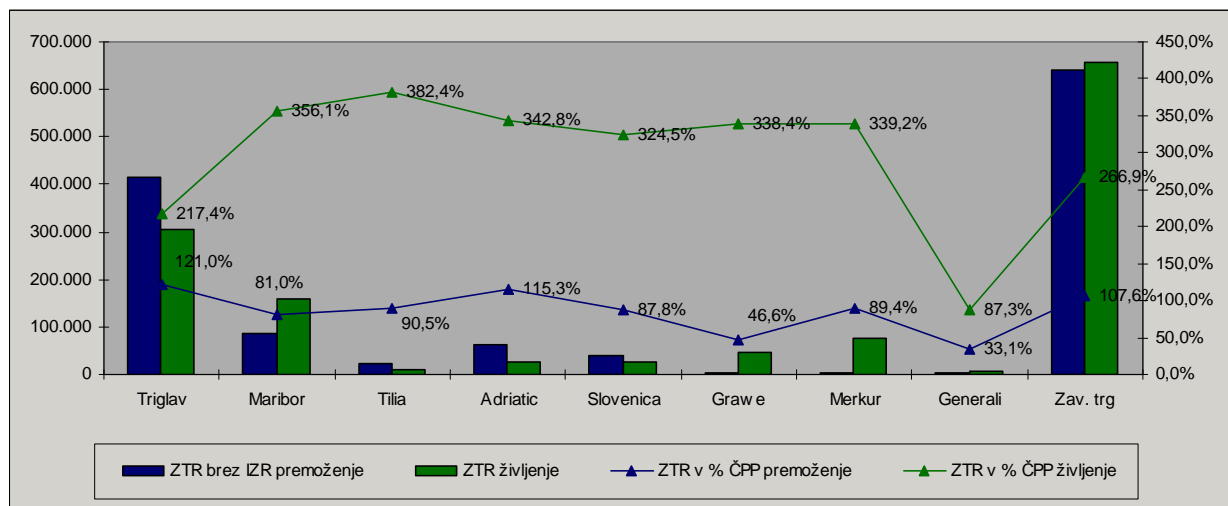
<sup>43</sup> Čiste zavarovalno-tehnične rezervacije vključujejo škodne rezervacije, prenosne premije, rezervacije za bonuse in popuste ter druge rezervacije, pri življenjskih zavarovanjih pa še matematične rezervacije. Tako za premoženjska kot za življenjska zavarovanja je del, ki gre v pozavarovanje, odštet (neto).

Pri analizi rezultatov premoženjskih zavarovanj (Grafikon št. 8) ugotovimo, da ustreza priporočilom zavarovalne stroke le Zavarovalnica Triglav. Med drugimi slovenskimi zavarovalnicami je leta 2002 presegel mejo 100 odstotkov le Adriatic. Tako lahko sklepamo, da višina rezervacij premoženjskih zavarovanj ni zadostna in jo bo treba v prihodnje postaviti na ustrezno raven v skladu z aktuarskimi priporočili.

Razmerje med rezervacijami in čistimi prihodki od premij za življenjska zavarovanja za celoten trg znaša 267 odstotka. Glede na to, da so se življenjska zavarovanja na slovenskem zavarovalnem trgu začela razvijati šele okrog leta 1990 in je njihova rast visoka šele zadnjih nekaj let, lahko rečemo, da so glede na razmeroma mlade portfelje življenjskih zavarovanj v grafikonu prikazani kazalniki v normalnih mejah. Z nadaljnjim razvojem teh zavarovanj pa se bodo morale matematične rezervacije v razmerju do čistih prihodkov od premij (oz. v razmerju do kosmate premije) povečevati.

Združevanje manjših domačih zavarovalnic bi lahko prineslo poenotenje izbranih metod oblikovanja zavarovalno- tehničnih rezervacij in posledično doseganje optimalnega stanja rezervacij, saj je zaradi zakona velikih števil za velik zavarovalni portfelj optimalna velikost rezervacij lažje določljiva.

Grafikon št. 8: Čiste zavarovalno-tehnične rezervacije (ZTR) v odstotku čistih prihodkov od premij v letu 2002 (v tisoč EUR)

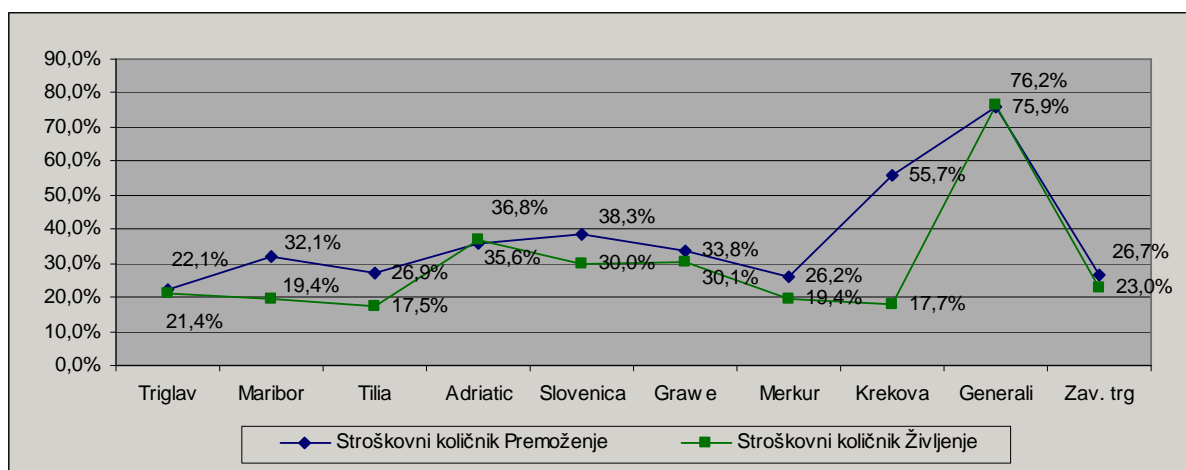


Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

## 4.6 Stroškovni količnik

Pri primerjavi stroškovnih količnikov<sup>44</sup> zavarovalnic ugotovimo (Grafikon št. 9), da ima najboljši rezultat med zavarovalnicami pri življenjskih zavarovanjih Tilia, ki pa nima velikega življenjskega portfelja. Med štirimi največjimi zavarovalnicami ima najugodnejši rezultat Zavarovalnica Maribor. Pri premoženjskih zavarovanjih je leta 2002 dosegal najboljši rezultat Triglav, visoke stroškovne količnike pa so beležile Slovenica, Adriatic in Zavarovalnica Maribor.

Grafikon št. 9: Stroškovni količnik leta 2002 (v odstotkih)



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

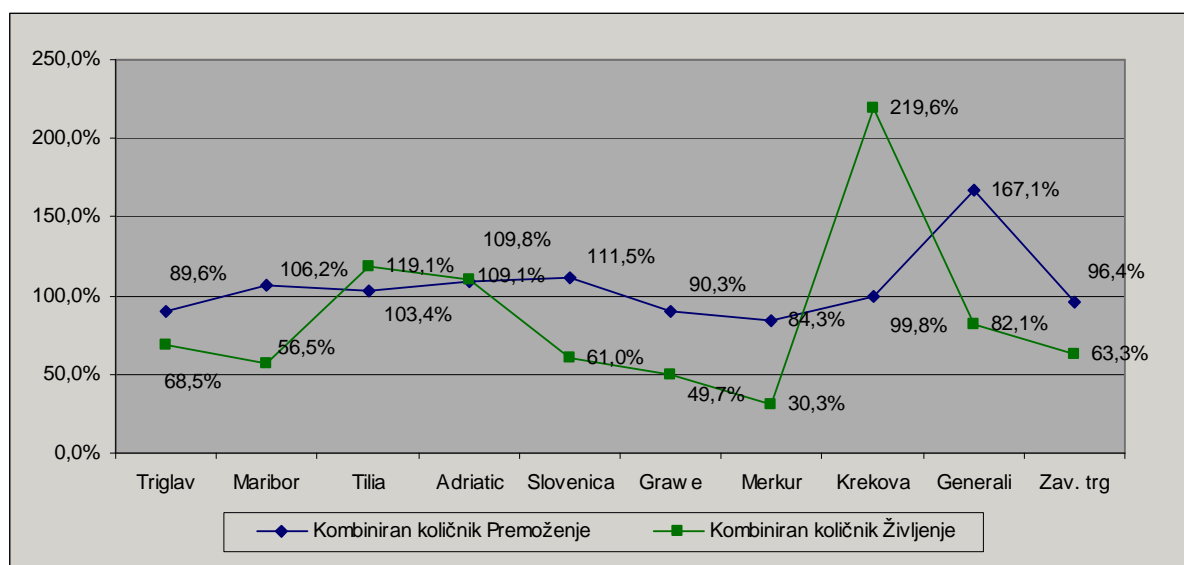
Ti rezultati kažejo, da so druge zavarovalnice glede na Zavarovalnico Triglav slabo stroškovno konkurenčne, ter veliko odstopanje od stroškovnih količnikov evropskih držav. Iz podatkov CEA za leto 2001 (European Insurance in Figures, Comite Europeen des Assurances (CEA), junij 2003) smo izračunali, da je znašal stroškovni količnik držav članic CEA v povprečju 10,4 odstotka za življenjska zavarovanja in 25,1 odstotka za premoženjska zavarovanja. Po podatkih iz letnih poročil nekaterih zavarovalnic smo izračunali njihove stroškovne količnike. Avstrijska zavarovalna skupina Grawe je imela leta 2002 28,5 odstotni stroškovni količnik za premoženjska zavarovanja, Wiener Städtische 25,3 odstotnega, finska zavarovalnica Pohjola (ki je podobno velika kot Zavarovalnica Triglav) pa je imela 24,9 odstotni stroškovni količnik.

Iz navedenega lahko povzamemo, da imajo slovenske zavarovalnice v segmentu premoženjskih zavarovanj - z izjemo Triglava, ki je stroškovno učinkovit tudi v primerjavi z evropskimi zavarovalnicami - visoke stroškovne količnike. Povprečni količnik za premoženjska zavarovanja za Adriatic, Maribor, Slovenico in Tilio namreč presega vrednost povprečnega količnika v državah članicah združenja CEA.

<sup>44</sup> Stroškovni količnik predstavlja razmerje med čistimi stroški in čistimi prihodki od premij.

V nadaljevanju analiziramo kombinirani rezultat, ki je seštevek stroškovnega količnika in škodnega rezultata ter kot tak povzema oba že opisana kazalnika. Kombinirani količnik tako predstavlja razmerje med vsoto čistih stroškov in čistih obračunanih škod ter obračunanimi čistimi premijami. Nižji, kot so stroški in škode, bolj konkurenčna je zavarovalnica – tako lahko konkurira na cenovnem področju, hkrati pa lahko nameni več sredstev za obvladovanje ostalega trženjskega spleta, kot so zavarovalni produkti po meri zavarovalca, vzpostavitev kvalitetnih tržnih poti, ter oglaševanja in tržnega komuniciranja. Zavarovalnica lahko na kratek rok zniža kombinirani količnik tako, da poviša cene zavarovalnih storitev, vendar na dolgi rok pride, ob prisotnosti konkurence do njegovega zvišanja, saj se obseg premije nujno zmanjša, temu pa fiksni stroški ne morejo slediti. Zato lahko sklepamo, da je na dolgi rok višina kombiniranega količnika negativno povezana s konkurenčnostjo zavarovalnice - višji kot je količnik, manj konkurenčna je zavarovalnica.

Grafikon št. 10: Kombinirani škodni in stroškovni rezultat leta 2002 (v odstotkih)



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

V Grafikonu številka 10 vidimo, da je Zavarovalnica Triglav dosegla leta 2002 ugoden kombinirani rezultat,<sup>45</sup> ki je odraz nizkega stroškovnega količnika in tudi ugodnega škodnega rezultata. Druge tri večje zavarovalnice so presegle 100 odstotno vrednost količnika, pri čemer izhajajo možnosti za izboljšanje predvsem iz zniževanja stroškovnega količnika, saj so bili škodni rezultati leta 2002 ugodni.

Na mednarodnem zavarovalnem trgu so po podatkih iz letnih poročil zavarovalnice pri kombiniranem količniku leta 2001 in 2002 presegale prag 100 odstotkov zaradi velikih škodnih dogodkov in poviševanja rezervacij zaradi latentnih škod in naravnih nesreč.

<sup>45</sup> Kombinirani količnik (angl. Combined Ratio) je seštevek stroškovnega količnika in škodnega rezultata.

Kombinirani količniki bi se morali v prihodnje gibati v razponu med 95 in 100 odstotkov. Tudi na slovenskem zavarovalnem trgu so se v letih 2001 in 2002 rezervacije povečale (zaradi spremembe zakonskih zahtev), kar je dvignilo čiste škode in poslabšalo kombinirani količnik. Po uskladitvi naših zavarovalnic z aktuarskimi priporočili se rezervacije v prihodnje ne bi smele več znatno večati. Možnosti za doseganje kombiniranih količnikov okoli mejne vrednosti 100 odstotkov pa izhajajo, kot je bilo že omenjeno, predvsem iz zniževanja stroškovnih količnikov.

#### 4.7 Stopnja donosa na normalizirani kapital

Pri analizi stopnje donosa na lastniški kapital je potrebno najprej opisati metodologijo izračunavanja normaliziranega kapitala. Glede na tujo zavarovalniško prakso smo uporabili metodo, pri kateri ne računamo razmerja med čistim dobičkom in bilančno vrednostjo kapitala, temveč razmerje med čistim dobičkom in normaliziranim kapitalom. Normaliziran kapital predstavlja neke vrste optimalni potrebni kapital glede na obseg poslovanja zavarovalnice in ga ocenimo z naslednjim poenostavljenim izračunom:

$$\text{Potrebni kapital} = 0,2 * NOP^{46} \text{ premoženjskih zavarovanj} + 0,6 * \text{Matematične rezervacije}$$

Koeficient 0,2 smo dobili tako, da smo delili povprečni kapital desetih kapitalsko zdravih evropskih premoženjskih zavarovalnic z njihovo povprečno neto obračunano premijo neživljenjskih zavarovanj. Podobno smo dobili koeficient 0,6. Tako dobimo vrednost kapitala, ki je primerljiva za vse zavarovalnice, saj ustreza obsegu njihovega poslovanja. Z drugimi besedami - vse zavarovalnice smo spravili na isti imenovalec, in jih tako lahko primerjamo, poleg tega pa tako dobljena ocena vrednosti kapitala ustreza napotkom mednarodnih zavarovalnih priporočil.

Da bi bili rezultati primerljivi, smo v izračunu čistega dobička Zavarovalnice Maribor, Tilie in Slovenice ta dobiček normalizirali. To pomeni, da smo od neto dobička odšteli 25 odstotno davčno stopnjo davka od dobička pravnih oseb, ki ga vse tri zavarovalnice zaradi davčnega ščita, ki se nanaša na izgubo iz preteklih let, leta 2002 niso plačale. Tako v analizi ne uporabljamo dejanskega čistega dobička Zavarovalnice Maribor v višini 7,6 milijona evrov, temveč 5,7 milijona evrov; dejanskega čistega dobička Tilie v višini 0,86 milijona evrov, temveč 0,64 milijona evrov, ter dejanskega dobička Slovenice v višini 0,77 milijona evrov, temveč 0,58 milijona evrov.

Ob neprimerljivosti je v Sloveniji navzoča še dodatna težava povezana s finančnimi naložbami v podjetjih, finančnih organizacijah, v katerih naložbe presegajo 10% kapitala finančne organizacije. Po zakonu (Zakon o zavarovalništvu, Ur. l. RS št. 102/2004) je treba take naložbe pri izračunavanju kapitalске ustreznosti odšteti od temeljnega in dodatnega

---

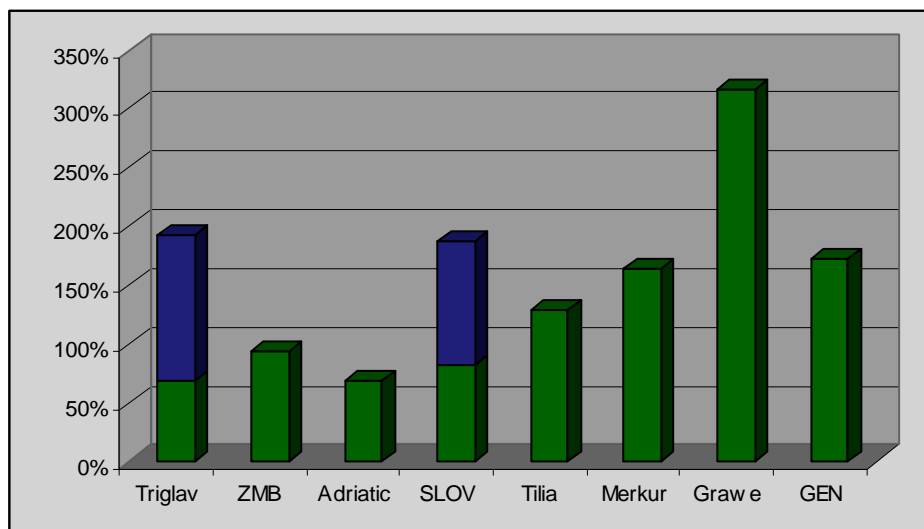
<sup>46</sup> Neto obračunana premija



kapitala. Zavarovalnica Triglav in Slovenica postaneta zaradi tega teoretično podkapitalizirani – prva za 31 odstotkov in druga za 18. Pri analizi stopnje donosa na kapital in pri računanju razmerja med normaliziranim in dejanskim kapitalom moramo upoštevati celotni kapital, četudi je ta z vidika računanja kapitalске ustreznosti »mrtev«. Teoretično so vse domače zavarovalnice z izjemo Tilie podkapitalizirane, po drugi strani pa sta Zavarovalnica Triglav in Slovenica praktično močno prekapitalizirani, kar predstavlja z vidika lastnika najslabše možne okoliščine - na eni strani lastniški kapital dražji od dolžniškega, na drugi strani pa takšna struktura kapitala ne omogoča izkoriščanja finančnih vzvodov.

Problem je vsaj deloma povezan s potekom procesa lastninskega preoblikovanja zavarovalnic, zaradi česar zavarovalnice niso dovolj zainteresirane, da bi stremele k potrebnemu in optimalnemu obsegu in strukturi kapitala, s čimer bi se na eni strani zagotavljala zakonsko določena kapitalska ustreznost zavarovalnic in s tem varnost, po drugi strani pa bi bil donos na kapital maksimiziran. To pa ne velja za Slovenico, ki je v privatnih rokah in v kateri obstaja specifična težava s povezanimi družbami ter upravljanjem. Opisano je razvidno iz Grafikona številka 11.

Grafikon št. 11: Razmerje med dejanskim in normaliziranim kapitalom pri slovenskih zavarovalnicah konec leta 2002



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

V grafikonu vrednost 100 odstotkov pomeni, da je dejanski kapital enak normaliziranemu. Pri Zavarovalnici Triglav in Slovenici je obarvan modro delež kapitala, ki je naložen v finančne organizacije in ga je treba pri izračunavanju kapitalске ustreznosti odšteti od temeljnega in dodatnega kapitala. Treba je navesti, da imajo tudi druge zavarovalnice tako imenovane odbitne postavke pri izračunu kapitalске ustreznosti, vendar le-te nimajo tako velike teže kot v Zavarovalnici Triglav in Slovenici.

Krekova Zavarovalnica v analizi ni upoštevana zaradi majhnosti. Zakonsko določen zjamčeni kapital namreč ne dopušča, da bi bilo smiselno izračunavati normalizirani kapital. Treba je poudariti, da s prihajajočo novo zakonodajo tudi pri zavarovalnicah Adriatic, Tilia in Slovenica v življenjskem delu ne moremo upoštevati normaliziranega kapitala, saj obseg življenjskih zavarovanj ne dosega kritične velikosti, pri kateri 6 odstotkov matematičnih rezervacij presega zakonsko določeni zjamčeni kapital, ki bo v prihodnosti znašal 720 milijonov tolarjev (približno 3 mio EUR).<sup>47</sup> Zato se pri Slovenici prekapitaliziranost zniža s 87 odstotkov na 64, teoretično - torej z vidika ZZavar - pa se podkapitaliziranost še dodatno poveša na 29 odstotkov. Tilia zaradi izredno majhnega življenjskega potrfelja postane podkapitalizirana za 21 odstotkov (prej prekapitalizirana za 30 %), Adriatic pa za 38 odstotkov (prej podkapitaliziran za 32 %). Podobno težavo ima tudi Generali, ki niti v življenjskem niti v premoženjskem delu ne dosega v prihodnosti potrebnega zjamčenega kapitala. Merkur in Grawe imata primanjkljaj kapitala zgolj v premoženjskem delu.

Ne glede na opisano bomo pri primerjavi donosa na lastniški kapital (ROE) računali normalizirani kapital po opisanem obrazcu, saj lahko zgolj tako primerjamo poslovanje zavarovalnic. Glede na velikost dejanskega kapitala tako le Zavarovalnica Maribor približno ustreza priporočilom stroke. Adriatic je močno podkapitaliziran, pri Zavarovalnici Triglav in Slovenici pa po eni strani, zaradi praktične prekapitaliziranosti govorimo o oportunitetni izgubi,<sup>48</sup> po drugi strani pa sta glede na določila ZZavar obe teoretično podkapitalizirani.<sup>49</sup>

V nadaljnji analizi računamo samo stopnjo donosa na normaliziran kapital, pri čemer je iz analize zaradi nesmiselne vrednosti kazalnika (- 200 %), izključena zavarovalnica Generali.

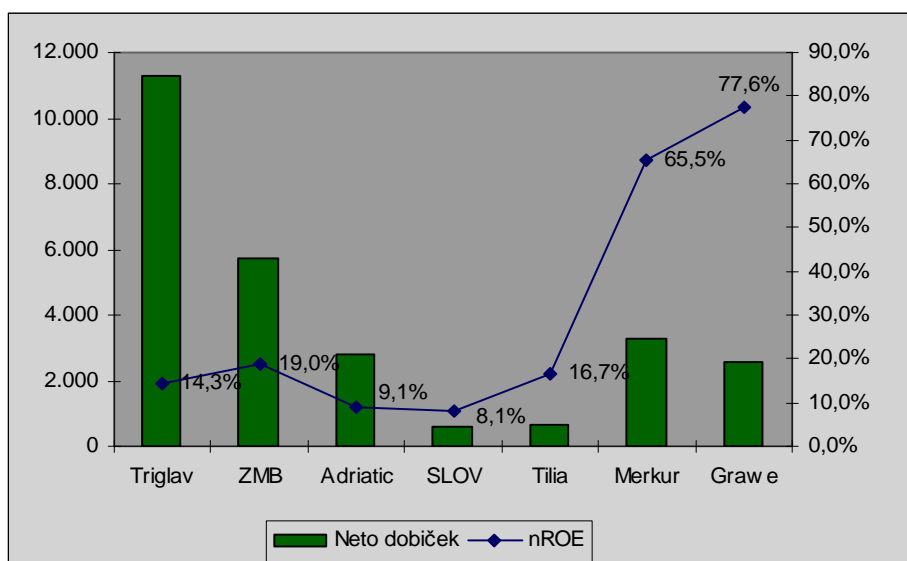
---

<sup>47</sup> Novela Zakona o zavarovalništvu sicer zahteva uskladitev z novimi kapitalskimi zahtevami do leta 2007.

<sup>48</sup> Ko govorimo o oportunitetni izgub, imamo v mislih dejstvo, da znaša stopnja donosa na končno stanje dejanskega kapitala leta 2002 pri Zavarovalnici Triglav zgolj 7,4 %, pri Slovenici pa skromnih 4,3 %.

<sup>49</sup> O teoretični podkapitaliziranosti govorimo v primeru, ko ima zavarovalnica kapital vezan v takih oblikah, da ga ne more upoštevati v izračunu zakonske kapitalske ustreznosti. Zaradi tega je prisiljena izdajati podrejen dolg oziroma v dokapitalizacijo, oboje pa (ceteris paribus) znižuje stopnjo donosa na kapital.

Grafikon št. 12: Neto dobiček in normalizirani ROE v Sloveniji leta 2002 (v tisoč EUR)



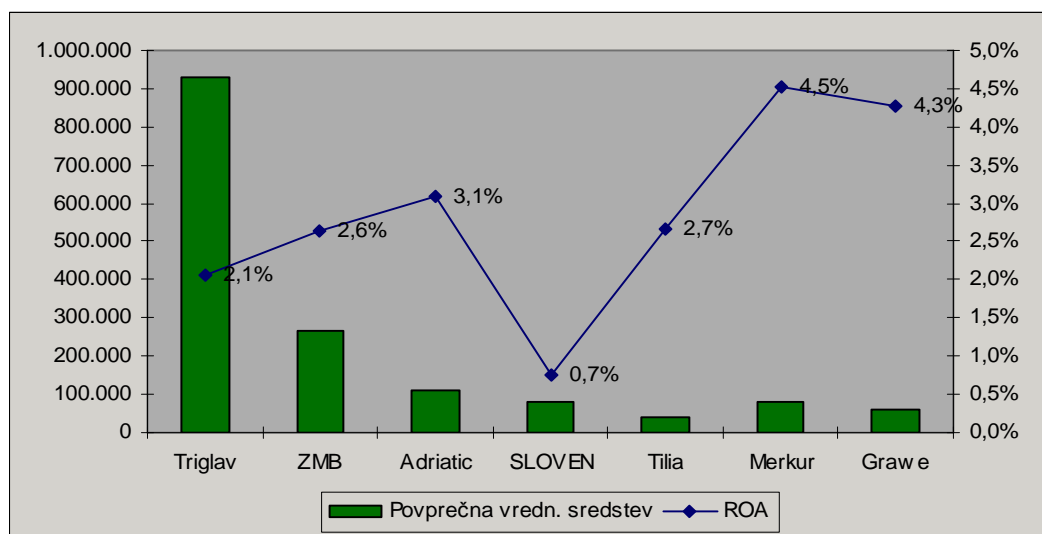
Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

Če primerjamo stopnjo donosa na normalizirani kapital, ugotovimo, da močno izstopata tuji zavarovalnici Merkur in Grawe. Po drugi strani pa ne moremo trditi, da velikost pozitivno vpliva na vrednost kazalnika. Zavarovalnica Triglav je leta 2002 zaostajala za donosnostjo Zavarovalnice Maribor in Tilie. Edini sklep, do katerega lahko pridemo je, da med analiziranimi zavarovalnicami poslujejo tuje zavarovalnice bolje in bolj učinkovito kot domače. To je posledica tudi tega, da so te tuje zavarovalnice del večjih zavarovalnih sistemov iz tujine in so v določenem delu deležne učinkov ekonomije obsega (zavarovalni produkti, informacijska tehnologija, zavarovalno-tehnične podlage, finance, itd.)

#### 4.8 Stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev

Pri računanju stopnje donosa na sredstva ni potrebe po normalizaciji sredstev, tako da lahko uporabimo za analizo kar bilančne postavke. Rezultati so predstavljeni v Grafikonu številka 13.

Grafikon št. 13: Povprečna vrednost sredstev in stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev leta 2002 (v tisoč EUR)



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

Iz nadaljnje analize smo izključili Generali in Krekovo zavarovalnico. Prva je del velikega koncerna, katerega prednostni cilj na slovenskem zavarovalnem trgu je poviševanje tržnega deleža, druga pa ne dosega kritične mase, potrebne za rentabilno poslovanje zavarovalnice, poleg tega pa je v fazi prenosa zavarovalnega portfelja na drugo zavarovalnico.

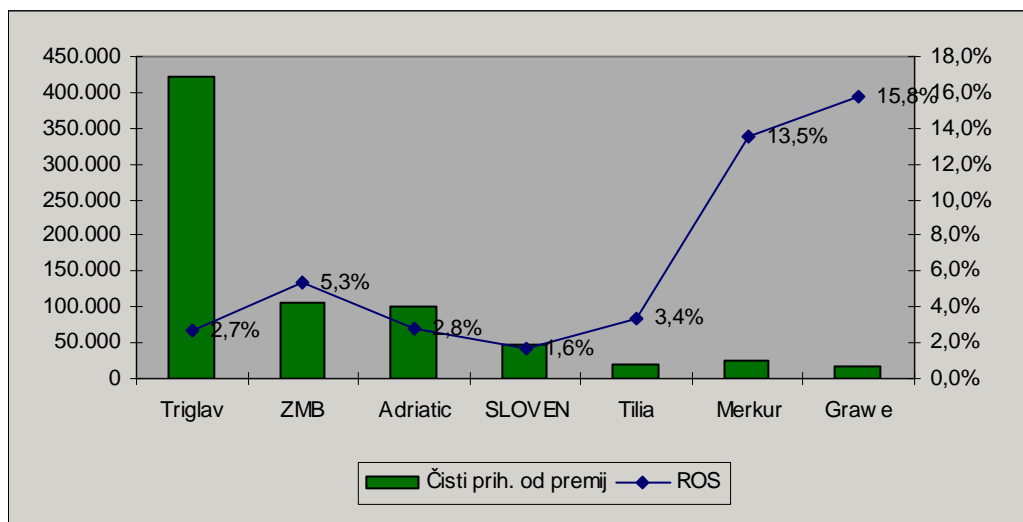
Ponovno ugotovimo, da najbolje poslujeta obe zavarovalnici, ki sta v tuji lasti - kljub temu, da spadata med manjše zavarovalnice. Domače zavarovalnice kljub boljšemu tržnem položaju ne poslujejo tako uspešno kot obravnavani zavarovalnici v tuji lasti. Zaradi svoje velikosti in razmeroma nizkega deleža življenjskih zavarovanj bi lahko Zavarovalnica Triglav po našem mnenju dosegala višjo stopnjo donosa na sredstva (z 2,1 odstotno stopnjo donosa dejansko dosega drugi najnižji donos med analiziranimi zavarovalnicami). Za kakršno koli mednarodno primerjavo je treba poudariti, da je delež življenjskih zavarovanj v Sloveniji še izredno nizek, pri čemer je donos na sredstva pri življenjskih zavarovanjih mnogo nižji kot donos na sredstva pri premoženjskih zavarovanjih. Ciljna vrednost donosa na sredstva za premoženjska zavarovanja je tako med 2 in 5 odstotki, za življenjska pa med 0,5 in 0,9 odstotki.

#### 4.9 Dobičkonosnost prihodkov

Razmerje med čistim dobičkom in čistimi prihodki od premij povezuje uspešnost in učinkovitost zavarovalnic. Iz Grafikona številka 14 je razvidno, da sta tuji zavarovalnici najučinkovitejši, saj kljub relativno majhnemu obsegu poslovanja dosegata visoki profitni stopnji. Na tem mestu poudarjamo, da sta obe zavarovalnici del večjih zavarovalnih skupin, zaradi česar je potrebna previdnost pri razlagi rezultatov njunega poslovanja. Po drugi strani pa največja slovenska zavarovalnica izstopa v negativnem smislu. Tudi preostale domače

zavarovalnice ne dosegajo zadovoljivih stopenj donosa na čiste prihodke od premij, kar priča o splošni neučinkovitosti slovenskega zavarovalnega trga.

Grafikon št. 14: Neto premija in dobičkonosnost prihodkov leta 2002 (v tisoč EUR)



Vir: Letna poročila zavarovalnic; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

Bistvena ugotovitev je, da v zavarovalnem sektorju sicer obstajajo ekonomije obsega, ki pa so očitno zgolj potreben in ne tudi zadosten pogoj za uspešno in učinkovito poslovanje. Tako na primer Zavarovalnica Triglav po večini kriterijev dosega kritično velikost in se kot taka lahko smatra za uspešno, vendar kazalniki donosnosti ne dosegajo zadovoljivih vrednosti. V primeru drugih domačih zavarovalnic lahko sklenemo, da ne dosegajo optimalne velikosti, kar se posledično pozna tudi pri njihovem slabšem poslovanju. Trenutni tržni položaj cenovnega vodje jih sili v podrejeni položaj, zaradi česar po eni strani ne morejo dosegati znatno večjih tržnih deležev, po drugi pa jim zaradi pomanjkanja konkurenčnih silnic iz okolja le-teh niti ni treba dosegati. To s pridom izkoriščajo tuje zavarovalnice, ki kljub dominantnemu položaju Zavarovalnice Triglav povečujejo tržni delež v segmentu življenjskih zavarovanj, ki je najbolj dinamičen in zahteva od zavarovalnic najhitrejšo prilagajanje tržnim razmeram. V trenutnih razmerah so slovenske zavarovalnice, razen Zavarovalnice Triglav, slabo pripravljene na konkurenčne pritiske tujih zavarovalnic, saj jim njihova velikost onemogoča, da bi poslovale racionalno in preusmerjale sedanje visoke fiksne stroške na enoto storitve v perspektivno bolj upravičene izdatke – denimo v vzpostavljanje učinkovitega modela upravljanja s tveganji, informacijsko tehnologijo, sodobne oblike trženja itd.

## **5. Tržna analiza**

### **5.1 Segmentacija zavarovalnega trga**

»Tržni segment je skupina posameznikov, gospodinjstev ali organizacij s približno enakimi značilnostmi glede porabe izdelkov.«<sup>50</sup> Značilnost slovenskih zavarovalnic je, da ni nobena specializirana za posamezni tržni segment ali vrzel. Vse zavarovalnice so izoblikovale t. i. paketne programe, niso pa se v sklopu posameznega paketa prilagodile potrebam posameznih skupin kupcev, ki imajo posebne potrebe - denimo študentom, upokojencem, poklicnim prevoznikom itd. V zadnjem času imamo nekaj poskusov s strani Slovenice, zavarovalne hiše, d. d., ki ponuja produkt življenjskega zavarovanja v povezavi z varčevanjem v vzajemnih skladih za potrebe študija in s strani Zavarovalnice Triglav, d. d. za starejšo generacijo. A na splošno lahko rečemo, da je slovenski trg nesegmentiran. Vzrok tiči v tem, da je slovenski trg tako majhen, da bi bili fiksni stroški zavarovalnic za obdelovanje posameznega segmenta, tako visoki, da se jih ne bi dalo ekonomsko upravičiti. Ker je postala Slovenija del enotnega evropskega zavarovalnega trga, bi bila rešitev v tem, da bi se slovenske zavarovalnice usposobile za obdelovanje segmentov širšega evropskega trga, kjer bi lahko realizirale učinke ekonomije obsega.

### **5.2 Politika zavarovalnih storitev(produktov) in pozicioniranje ponudbe**

Že na začetku lahko rečemo, da velja na slovenskem zavarovalnem trgu na področju razlikovanja in pozicioniranja ponudbe neke vrste uravnilovka. Skoraj vse zavarovalnice ponujajo podobne zavarovalne produkte. V primeru, da se začne ponudba določene zavarovalnice glede izdelka, storitvenega servisa in načina prodaje razlikovati od konkurence, ji začne ta zelo hitro slediti. Odzivni čas konkurence je pogosto celo krajši od treh mesecev, kar pomeni, da imajo zavarovalnice, ki sledijo, večje koristi kot zavarovalnica, ki se želi razlikovati od drugih. Za izdelavo produkta in tržno komuniciranje namreč porabijo slednje manj sredstev in časa kot vodilna zavarovalnica.

Na splošno pa je znano, da se je Slovenija glede možnosti ponudbe različnih produktov izenačila z državami Evropske unije šele z dopolnitvami Zakona o zavarovalništvu leta 2000. Šele po teh spremembah lahko zavarovalnice nalagajo svoje zavarovalno-tehnične rezervacije v vzajemne sklade, kar jim omogoča, da ponudijo življenjska zavarovanja z naložbenim tveganjem (unit linked life insurance).

---

<sup>50</sup> Potočnik Vekoslav: Temelji trženja. Ljubljana: GV Založba, 2002, 154 str.

Največji primankljaj imajo slovenske zavarovalnice na področju asistenčnih storitev v zavarovalstvu (v nadaljevanju: asistenca). Asistenca pomeni organizacijo pomoči zavalovalcem, ki se znajdejo v takih okoliščinah, da potrebujejo pomoč.

Asistenca je značilen odraz prenasičenih trgov z osnovnimi produkti, ki ne zadoščajo, da bi se ohranil tržni položaj. To je storitev, v sklopu katere lahko zavarovalec koristi pomoč v obliki informacij, organizacije popravil škode, zdravljenja ali druge storitve. Te storitve so v tujini tradicionalno vezane na zavarovalne produkte. Najpogostejše oblike asistenc so:

- avtomobilska asistenca – vleka avtomobila, organizacija servisa,
- asistenca na domu – 24 urna organizacija hišnih popravil,
- zdravstvena asistenca v tujini,
- druge asistenčne storitve.

Na slovenskem zavarovalnem trgu poznamo zdaj samo tri asistenčne storitve, in sicer zdravstveno asistenco v tujini, kasko asistenco ter asistenco na domu, ki pa še ni zaživela. V tujini so razvite predvsem različne oblike avtomobilske asistenc in asistenc na domu (različna hišna popravila, zamenjava poškodovanih gospodinjskih aparatov, strojev), in sicer z namenom čim bolj zadovoljevati potrebe zavarovalcev. Slednje postaja vse bolj konkurenčna prednost posameznih zavarovalnic, v kar jih sili konkurenca na trgu.

### **5.3 Cenovna politika**

Na cenovnem področju so okoliščine zelo jasne. Trg deluje s cenovnim vodjem na čelu. Tega predstavlja Zavarovalnica Triglav d. d., ki ji sledijo vse manjše zavarovalnice.

Dejstvo je, da je zavarovalni trg od vstopa Slovenije v Evropsko unijo odprt, tako da so na slovenski zavarovalni trg začeli vstopati - ali prek podružnic ali neposredno iz svojih matičnih držav - drugi evropski konkurenti. Slovenske zavarovalnice s tujim kapitalom so se do zdaj prilagajale cenovnemu vodji, po novem pa lahko pričakujemo, da bodo tuji evropski konkurenti pritiskali na znižanje cen predvsem pri sprejemanju velikih rizikov v zavarovanje, v primeru katerih ni potrebna razvita tržna mreža. To se že dogaja pri zavarovalcih s tujim lastniškim kapitalom.

Po podatkih Slovenskega zavarovalnega združenja so pri nas cene zavarovanj avtomobilske odgovornosti in avto kaska pod evropskim povprečjem. Cene življenjskih zavarovanj so na ravni evropskega povprečja, cene za zavarovanje velikih rizikov, pri katerih so potrebni javni natečaji so celo pod ravno, ki jo dopušča aktuarska stroka. Cene drugih neživljenjskih zavarovanj za majhne rizike gospodarskih subjektov in fizičnih oseb so v povprečju nekoliko višje kot znaša evropsko povprečje.

### 5.3 Izbira in vodenje tržnih poti

Načini trženja zavarovalnih storitev v posameznih državah Evropske unije so zelo različni. Tržne deleže posameznih tržnih poti leta 1995 v sedmih državah članicah Evropske unije nam prikazuje naslednja tabela.

Tabela št. 10: Tržni deleži različnih tržnih poti v državah članicah Evropske unije leta 1995

Država	Zastopniki		Brokerji		Agencije		Bančno zavaroval		Telefonska prodaja		Drugo	
	ŽZ	PZ	ŽZ	PZ	ŽZ	PZ	ŽZ	PZ	ŽZ	PZ	ŽZ	PZ
Belgija	9	11	57	72	15	13	19	3	-	1	1	-
Nemčija	61	81	30	5	2	11	7	2	-	-	-	1
Španija	48	64	12	17	16	15	23	3	1	-	-	1
Francija	13	43	7	4	20	45	55	5	5	1	-	1
Italija	43	19	11	3	26	5	20	-	-	-	-	1
Nizozem.	7	3	45	41	14	5	18	15	16	25	-	12
Velika Britanija	7	15	45	54	33	8	13	1	2	15	-	7

\* ŽZ - življenjska zavarovanja \* PŽ - premoženjska zavarovanja

Vir: Dimovski V. in Volarič Prijatelj J.: Načini trženja zavarovalniških storitev. Portorož: Zbornik 7.dnevov slovenskega zavarovalništva, (2000), 204 str.

Iz tabele je razvidno, da zavzemajo v Belgiji, na Nizozemskem in v Veliki Britaniji največji tržni delež brokerji, v drugih državah pa izstopajo zastopniki. Zelo presenetljivo je trženje življenjskih zavarovanj v Franciji, kjer sklenejo 55 odstotkov vseh življenjskih zavarovanj prek bančnega sistema.

Slovenske zavarovalnice tržijo po naslednjih tržnih poteh:

- prodaja zavarovalnih storitev v lastnih prostorih (šalterska prodaja),
- prodaja prek lastnih zastopnikov,
- prodaja prek ekskluzivnih in neeksluzivnih zavarovalnih agencij,
- prodaja prek zavarovalnih brokerjev,
- prodaja prek bančnega sistema,
- telefonska prodaja,
- prodaja prek interneta.



Glede na to, da ne obstajajo zbrani podatki o strukturi tržnih poti zavarovalnega trga, bomo opravili analizo kakovosti tržnih poti na osnovi poznavanja posameznih zavarovalnic. Na splošno lahko rečemo, da ima slovensko zavarovalništvo kakovostno tržno mrežo in da je to ena izmed najpomembnejših tržnih prednosti pred prihajajočo tujo konkurenco. Dokler tuji konkurenti ne bodo oblikovali kakovostne tržne mreže – za to potrebujejo od tri do pet let - bo prodaja zavarovanj fizičnim osebam otežena.

Po podatkih CEA (European Insurance in Figures, Comité Européen des Assurances (CEA), junij 2003, str. 131) so leta 2001 slovenske zavarovalnice zbrale 62 odstotkov vse zavarovalne premije prek lastnih zastopnikov, kar predstavlja enega od najpomembnejših tržnih poti. Več premije zbere prek tega tržnega kanala med vsemi državami članicami CEA le Švica (88 %), medtem ko je v drugih državah odstotek bistveno nižji. Drugi največji tržni kanal predstavljajo v Sloveniji agencije. Te so leta 2001 zbrale 27 odstotkov vse zbrane premije, najmanj premije (1%) pa smo zbrali prek brokerjev. Slednje nas uvršča na zadnje mesto med vsemi državami članicami CEA. Med lastnimi zastopniki in agencijami obstaja na slovenskem zavarovalnem trgu ravnotežje. To je pomembno predvsem zato, ker se tako lahko uspešno kombinirata poceni in nekakovostno trženje ter drago in kakovostno trženje. Pri delovanju zavarovalnih agencij obstaja z vidika zavarovalnic konflikt interesov, ker želijo agencije prodati čim več kakršnih koli zavarovanj, tudi nekakovostnih, z namenom pridobiti čim več sklepalne provizije. Ta tržna pot je na dolgi rok stroškovno nezahtevna, vendar so manjše možnosti kakovostnega upravljanja s tveganji. Obratno je pri lastnih zastopnikih - to je na dolgi rok stroškovno zahtevna tržna pot, a je iz vidika upravlja s tveganji zelo kakovostna.

Šalterska prodaja je na našem zavarovalnem trgu manj pomembna. Enako je z zavarovalnimi brokerji. Na tem področju smo šele na začetku, čeprav je ta tržna pot v državah Evropske unije zelo pomembna. Brokerji imajo dvojno vlogo - na eni strani so posredniki pri prodaji zavarovanj, na drugi strani pa so svetovalci zavarovalcem, tako da jim predlagajo optimalni zavarovalni portfelj in sodelujejo pri izbiri najugodnejšega ponudnika.

V zadnjem času se precej govori o t. i. bancassurance. Pojem *bancassurance* označuje prodajo zavarovalnih produktov prek bančne prodajne mreže, vendar se moramo ob tem zavedati, da zajema izraz še celo vrsto zakonskih, davčnih in kulturnih vidikov. Ta tip distribucije življenjskih zavarovanj prevladuje v Franciji, Španiji, na Portugalskem, v Belgiji in Italiji, kjer je zberejo preko tega distribucijskega kanala več kot 50 odstotkov življenjske premije.

Tabela 11: Tržni delež in bruto premija bancassuranca pri življenjskih zavarovanjih leta 2001 (v mio EUR)

<b>Država</b>	<b>Tržni delež</b>	<b>Bruto premija</b>
Portugalska	82 %	4.000
Španija	65 %	17.000
Francija	60 %	50.700
Belgija	50 %	6.500
Italija	50 %	19.000
Nemčija	18 %	11.800
Velika Britanija	9 %	16.400

Vir: Tecnical newsletters. Paris: SCOR, 2003

Tudi na zavarovalnih trgih, na katerih kot distribucijski kanal še vedno prevladuje univerzalna zastopniška mreža, se delež premije življenjskih zavarovanj, sklenjenih na bančnih okencih, vztrajno povečuje - v Nemčiji je, denimo, leta 2001 dosegel 18 odstotkov. Med obravnavanimi državami se delež zmanjšuje zgolj v Veliki Britaniji. S 15 odstotkov v začetku 90-tih let prejšnjega stoletja se je znižal na devet odstotkov leta 2001.

Najpomembnejši dejavnik uspeha pri bancassurancu predstavlja nedvomno zakonski okvir. Po eni strani je za uspeh potrebno, da so zavarovalnice v lasti bank (ali obratno), po drugi pa je pomembno davčno razlikovanje med varčevanjem v sklopu življenjskega zavarovanja in klasičnim varčevanjem v banki ali v obliki vrednostnih papirjev (delnice, vzajemni skladi itd.). Obenem je pomemben tudi ugled bank v javnosti in nasploh, to, kakšna je povezanost med ljudmi in banko, ali z drugimi besedami, kako pogosto ljudje opravijo transakcijo v banki.

Glede na uspeh bancassuranca v nekaterih državah, slednjega ne moremo spregledati, ko govorimo o prihodnjih tržnih poteh za distribucijo zavarovalnih produktov. Kljub temu pa je treba biti pri napovedih za slovenski trg previden, saj je v tem trenutku varčevanje v sklopu življenjskega zavarovanja z davčnega vidika za dobo, krajšo od deset let, celo manj ugodno kot klasično bančno varčevanje. Predpogoj za uspeh bancassuranca je tudi učinkovit informacijski sistem, ki je sposoben popolnoma integrirati prodajo zavarovalnih produktov v okvir bančnega poslovanja. Obstoječa informacijska tehnologija slovenskim bankam tega zdaj ne dopušča.

Ne glede na to, da je zdaj vloga bancassuranca v Sloveniji razmeroma nepomembna, pa lahko v prihodnje s spremembo zakonodaje, ki obravnava obdavčitev obresti, ter z dodatnimi konkurenčnimi pritiski tujih bank in zavarovalnic pričakujemo, da se bo zanimanje zanj med

ljudmi povečalo. Zato se je treba zavedati potencialnih koristi za banko in zavarovalnico v obliki navzkrižnega trženja, osredotočenega na bančne in zavarovalne produkte z višjo profitno maržo.

Telefonska prodaja zavarovalnih storitev se je v Evropi začela organizirati sredi osemdesetih let prejšnjega stoletja. Sprva je bila uspešna predvsem pri trženju avtomobilskih, premoženjskih in nezgodnih zavarovanj, odnos potencialnih zavarovancev do nakupa življenjskih zavarovanj pa je bil negativen, kajti osebni stik s ponudnikom je za to zavarovalno vrsto pomemben. Začetni fiksni stroški za organizacijo klicnih centrov so bili zelo visoki, stroški prodaje pa so dolgoročno razmeroma nizki.

Trženje zavarovalnih storitev po telefonu je najbolj razvito na Nizozemskem. Tam so leta 1995 tako prodali 25 odstotkov premoženjskih in 16 odstotkov življenjskih zavarovanj, sledi pa ji Velika Britanija in Francija.

V zadnjem času so se tudi pri slovenskih zavarovalnicah razširili t. i. telefonski studiji, ki so v pomoč zastopnikom na terenu za prodajo življenjskih zavarovanj. Ti telefonski studiji po telefonu nagovarjajo potencialne stranke naj sklenejo zavarovanja pri dani zavarovalnici, nakar jih v primeru dogovora obišče zavarovalni zastopnik, ki formalno sklene posel. Ta način prodaje poveča učinkovitost prodaje, dejstvo pa je, da ni primerljiva s tovrstnim načinom prodaje v evropskih državah.

V zadnjem času se v različnih institucijah Evropske unije pojavlja vprašanje ali je tak način prodaje primeren.<sup>51</sup> Tako je Svet ministrov Evropske unije za notranji trg dosegel sporazum o skupnih stališčih glede prodaje finančnih storitev na daljavo po telefonu, telefaksu in internetu. Po tej direktivi so:

- prepovedane metode trženja, s katerimi skušamo kupca napeljati k nakupu storitve, ki je ni iskal,
- omejeni telefonski klici ali elektronska sporočila,
- prepovedane prodaje, o katerih kupci pred sklenitvijo pogodbe ne dobijo izčrpnih informacij,
- itd.

Po tem predlogu direktive bodo metode t. i. inertne prodaje prepovedane. Stranke naj bi imele pravico v roku 14 dni po podpisu pogodbe odstopiti od pogodbe, v primeru življenjskega zavarovanja pa v 30 dneh. Ta predlog direktive je šel leta 1999 skozi prvo banjo evropskega parlamenta.

---

<sup>51</sup> Bilten. slovenskega gospodarskega in raziskovalnega združenja Bruselj. Bruselj: Slovensko gospodarsko in raziskovalno združenje Bruselj, (2001), 9, 6 str.

Po uveljavitvi te direktive bodo telefonski studiji v Sloveniji prepovedani, obstaja pa možnost, da ti studiji postanejo sklepalna mesta, kamor potencialni zavarovanci prostovoljno pokličejo in se dogovorijo za sklenitev zavarovalne pogodbe.

Ko govorimo o novih tržnih poteh se v domači in tuji literaturi piše največ o internetni prodaji. Nekateri analitiki so predvidevali, da bo internet revolucionarno čez noč spremenil način delovanja celotnih panog, vendar se ta velika pričakovanja niso izkazala kot realna. Predvsem to velja v zavarovalništvu, kjer želi imeti povprečni zavarovanec še vedno stik z zavarovalnim zastopnikom.

Po podatkih nekaterih raziskovalnih svetovalnih institucij, kot so *Forrester Research*, *NUA Internet surveys*, *IDCD Jupiter Communication*, *Boston Consulting Group*, je imelo v ZDA leta 1999 internet od 40 do 45 odstotkov populacije. Približno 10 odstotkov ga je uporabljalo za nakupe, medtem ko je v evropskih državah ta odstotek bistveno nižji - od 15 do 20 odstotkov posameznikov je imelo internet, medtem ko je opravljalo nakupe z njegovo pomočjo manj kot 5 odstotkov populacije. Po napovedih teh institucij naj bi se število uporabnikov interneta v ZDA do leta 2005 povečalo za 50 odstotkov, število kupcev prek interneta pa za 200 odstotkov. V Evropi bi bila po teh napovedih ta slika nekoliko drugačna - število uporabnikov interneta bi naj poraslo s približno 15 odstotkov na 45 odstotkov populacije (torej za trikrat), število kupcev prek interneta pa iz približno 3 odstotkov na 15 odstotkov.

Ob tem se je treba vprašati, kje je po uporabi interneta Slovenija. Ker natančnih podatkov nimamo, se lahko opremo na raziskavo pozavarovalnice Munchener Ruck (*The Central and Eastern European insurance market on their way to the EU*), ki ocenjuje, da so vzhodnoevropske države po številu uporabnikov na 1000 prebivalcev primerljive s članicami EU, kot so Francija, Španija, Nemčija, Italija, itd. Najbolj izstopata Finska in Švedska.

To so podatki in ocene o uporabi interneta na splošno, nas pa zanima prodaja prek interneta na zavarovalnem področju. Najprej moramo ugotoviti, kateri produkti so primerni za t. i. on-line prodajo. Dejstvo je, da internet ne more nadomestiti zavarovalnega zastopnika. Ta se bo ob vse večji uporabi interneta postopoma spreminjal v zavarovalnega svetovalca, kajti primernost prodaje prek interneta se giblje v obratnem sorazmerju kot potreba po nasvetih pri posameznih zavarovalnih produktih. Kompleksnejši kot so produkti in večji kot je finančni volumen, potrebnejši so nasveti in to zmanjšuje primernost prodaje prek interneta. Torej so za prodajo prek interneta primerni produkti, kot so: zavarovanje motornih vozil fizičnih oseb, stanovanjsko zavarovanje, življenjsko zavarovanje ipd., medtem ko so neprimerna zavarovanja večjih komercialnih rizikov, kompleksnih produktov, kot so življenjska zavarovanja, vezana na vzajemne sklade in borzne indekse itd.

Prodaja zavarovalnih produktov prek interneta je primerna predvsem za fizične osebe. Tako se ocenjuje (*NUA Internet surveys*, [www.nua.ie](http://www.nua.ie), *Swiss Re Economic Research &*

Consulting), da bo ta tržni segment obsegal leta 2005 v ZDA od 5 do 10 odstotkov tržnega deleža, v Evropi pa od 3 do 5 odstotkov.

V Evropi je leta 1999 uporabljal internet za nakup zavarovalnih kritij in drugih finančnih storitev le 1 % strank (v ZDA 20 %), kar je primerljivo tudi s prodano premijo prek tega tržnega kanala. V Evropi je bilo leta 1999 sklenjene preko interneta le 0,02 odstotka vse premije, v ZDA pa je znašal ta odstotek 0,2 - kar je 10 krat več. Po ocenah Sigme (št. 5/2000 str. 12), pa bo leta 2005 v ZDA sklenjenih 8 odstotkov in v Evropi 4 odstotke vseh zavarovanj preko interneta.

Čeprav zbirnih podatkov nimamo, lahko za Slovenijo pa lahko z gotovostjo rečemo, da se prek interneta ne prodaja skoraj nič zavarovanj. V zadnjem času je opaziti prodajo asistenčnih storitev zdravstvenih zavarovanj za potovanje v tujino in šolske nezgode, vendar v zanemarljivem obsegu.

Iz zgornjih podatkov je razvidno, da se skozi obravnavani distribucijski kanal ne bo prodajalo veliko zavarovanj. A internet je veliko več kot le distribucijski kanal. Od njega imajo koristi zavarovalnice in zavarovalci. Zato bodo zavarovalnice, ki se ne bodo posluževale tega orodja, v slabšem položaju – kljub temu, da preko njega ni sklenjenih veliko poslov.

Za zavarovalca ima e-poslovanje naslednje prednosti<sup>52</sup>:

- 24 urni/7 dnevni servis,
- veliko informacij, ki so zavarovancem na voljo, kot so primerjave cen in druge informacije o produktu,
- hitrejši odzivni čas,
- anonimnost,
- večja transparentnost in hitrost pri vodenju reševanja škodnih primerov.

Zavarovalnice imajo od e-poslovanja naslednje koristi:

- veliko hitrejša izvedba aktuarskih in računovodskih procesov, zaradi hitrejšega dostopa do podatkov v primeru t. i. on line trženja in uporabi interneta za pomoč pri reševanju škodnih primerov,
- skrajševanje postopkov dela zaradi avtomatizacije rutinskih opravil, enkratnega zajemanja podatkov in potrebne standardizacije dela,
- znatno znižanje stroškov prodaje in administracije (po ocenah Swiss Re Economic Research & Consulting lahko ponudijo t. i. on-line zavarovalnice za 10 odstotkov nižje cene kot tradicionalne zavarovalnice<sup>53</sup>),
- podpora marketingu.

---

<sup>52</sup> Sigma. Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, (2000), 5, 29 str.

<sup>53</sup> Sigma. Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, (2000), 5, 25 str.

Zavarovalni zastopnik se bo tako ob povečevanju uporabe interneta pri poslovanju postopoma spreminjal v zavarovalnega ali celo premoženjskega svetovalca. Količina prodanih zavarovanj bo odvisna od količine akumuliranega znanja, s katerim bo zavarovalni zastopnik pridobil (po novem) partnerja in ne stranko. To se ne bo zgodilo čez noč - to je proces, ki zahteva velike spremembe na procesno-organizacijskem področju, informacijskem področju in kar je najpomembnejše, spremembe korporacijske kulture, kar nekaterim našim zavarovalnicam še vedno predstavlja neznanko.

## 6. Napoved povpraševanja po zavarovalnih storitvah v Sloveniji<sup>54</sup>

### 6.1 Opredelitev funkcije povpraševanja po zavarovalnih storitvah

Glede na to, da se posamezne zavarovalne vrste med seboj zelo razlikujejo, bomo napovedali in sestavili povpraševanje po zavarovalnih storitvah iz funkcij povpraševanja po posameznih zavarovalnih vrstah, ki pokrivajo 66 odstotkov vse zavarovalne premije v Sloveniji. To so zavarovanja avtomobilske odgovornosti, avto kaska, požarno zavarovanje, življenjsko, premoženjsko in nezgodno zavarovanje. Funkcije povpraševanja po posameznih zavarovalnih storitvah bomo ocenjevali na osnovi četrtnih stopenj realne rasti odvisnih in neodvisnih spremenljivk.

Za napoved povpraševanja po zavarovalnih storitvah bomo uporabili populacijski regresijski model, ki bo imel naslednje funkcije:

$$GRAO_t = \beta_1 GRPAO_t + \beta_2 GRY_t + \beta_3 GRR_{t-5} + \beta_4 T + u_t$$

$$GRAK_t = C + \beta_1 * GRPAK_{t-5} + \beta_2 * GBDP_{t-3} + \beta_3 * GRR_{t-2}$$

$$GRFIRE_t = \beta_1 * GRPFIRE_{t-3} + \beta_2 * GRPPROP_{t-2} + \beta_3 * GRR_{t-2} + \beta_4 * GL_{t-4} + \beta_5 * GRY$$

$$GRLIFE_t = \beta_1 * GRPLIFE_{t-1} + \beta_2 * DGRVEP_{t-1} + \beta_3 * GBDP_{t-4}$$

$$GRPROP_t = C + \beta_1 * GL_{t-4} + \beta_2 * GRPPROP_{t-3} + \beta_3 * GRR_{t-2} + \beta_4 * GRPFIRE_{t-4}$$

$$GRACC_t = \beta_1 * GRPACC_t + \beta_2 * GRW_{t-3} + \beta_3 * GRPLIFE_{t-4}$$

#### LEGENDA:

Odvisne spremenljivke:

*GRAO* – stopnja rasti realnih zavarovanj avtomobilske odgovornosti, ki smo jo dobili tako, da smo nominalno tromesečno stanje zavarovanj avtomobilske odgovornosti (AO) delili z indeksom življenjskih stroškov. Tako smo dobili realno trimesečno stanje zavarovanj avtomobilske odgovornosti (RAO) in nadalje izračunali realne kvartalne stopnje rasti AO po formuli :  $GRAO_t = ((RAO_t - RAO_{t-1}) / RAO_{t-1}) * 100$

---

<sup>54</sup> Križanič France, Ivanušič Ivanušič, Erker Tit Andrej: Ocena obnašanja slovenskega zavarovalnega trga s pomočjo ekonometričnega modela. Zbornik prispevkov 11. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož: Slovensko zavarovalno združenje, 2004, str. 12 - 28.

*GRAK - stopnja rasti realnih zavarovanj avtomobilskega kaska, pridobljena enako kot GRAO*

*GRFIRE – stopnja rasti realnih požarnih zavarovanj, pridobljena enako kot GRAO*

*GRLIFE – stopnja rasti realnih življenjskih zavarovanj, pridobljena enako kot GRAO*

*GRPROP – stopnja rasti realnih premoženjskih zavarovanj, pridobljena enako kot GRAO*

*GRACC – stopnja rasti realnih nezgodnih zavarovanj, pridobljena enako kot GRAO*

*Neodvisne spremenljivke:*

*GRPAO – stopnja rasti realnih cen avtomobilske odgovornosti, ki smo jo dobili tako, da smo delili cene zavarovanj avtomobilske odgovornosti<sup>55</sup> z indeksom življenjskih stroškov. Tako smo dobili realne cene zavarovanj avtomobilske odgovornosti (RPAO), nato pa iz tega podatka izračunali realne stopnje rasti po formuli:  $GRPAO_t = ((RPAO_t - RPAO_{t-1}) / RPAO_{t-1}) * 100$*

*GRY - stopnja rasti realnih prejemkov prebivalstva, ki smo jo dobili tako, da smo trimesečno stanje nominalnih prejemkov prebivalstva delili z indeksom življenjskih stroškov. Tako smo dobili realne prejemke (RY), nato pa iz tega podatka izračunali stopnje rasti realnih prejemkov po formuli:  $GRY_t = ((RY_t - RY_{t-1}) / RY_{t-1}) * 100$*

*GRR – stopnja rasti realnih obresti, pridobljena enako GRY*

*T – časovni trend*

*GRPAK – stopnja rasti realnih cen avtomobilskega kaska, pridobljena enako kot GRPAO*

*GBDP – stopnja rasti realnega bruto domačega proizvoda, pridobljena enako kot GRY*

*GRPFIRE – stopnja rasti realnih cen požarnih zavarovanj, pridobljena enako kot GRPAO*

*GRPPROP – stopnja rasti realnih cen premoženjskih zavarovanj, pridobljena enako kot GRPAO*

*GL – stopnja rasti zaposlenosti v Sloveniji (števila delovno aktivnega prebivalstva)*

*GRPLIFE – stopnja rasti realnih cen življenjskih zavarovanj, pridobljena enako kot GRPAO*

---

<sup>55</sup> Cene zavarovanj avtomobilske odgovornosti smo dobili tako, da smo trimesečno stanje zavarovanj avtomobilske odgovornosti delili s stanjem števila polic vseh zavarovalnic in tako dobili povprečne cene.



*GRPACC – stopnja rasti realnih cen nezgodnih zavarovanj, pridobljena enako kot GRPAO*

*GRW – stopnja rasti bruto realnih plač na zaposlenega v Sloveniji, pridobljena enako kot GRY*

## **6.2 Izračun in razlaga osnovnih značilnosti modela**

Ekonometrični model slovenskega zavarovalnega trga prikazujemo v Tabeli številka 12. Ocenili smo ga na podlagi četrtnih desezoniranih podatkov od prvega četrtnega leta 1995 do drugega četrtnega leta 2002. Baza podatkov obsega makroekonomske spremenljivke in spremenljivke zavarovalnega trga. Makroekonomske spremenljivke so: realni BDP, indeks življenjskih stroškov, povprečna realna bruto plača na zaposlenega, obrestna mera na vezane vloge od 31 do 90 dni, donosnost vzajemnega sklada Galileo (zaradi visokega tržnega deleža tega sklada predstavlja njegova donosnost kar donosnost celotnega slovenskega trga vzajemnih skladov), evidentirani realni prejemki prebivalstva in število delovno aktivnega prebivalstva. Spremenljivke zavarovalniškega trga so: vrednost bruto premije za zavarovanje avtomobilske odgovornosti, kasko odgovornosti, požarno zavarovanje, življenjsko zavarovanje, druga premoženjska zavarovanja in nezgodno zavarovanje.

Za ekonometrični model slovenskega zavarovalniškega trga smo ocenili tudi cene posameznih vrst zavarovanj, tako da smo za ceno zavarovalne vrste upoštevali bruto premijo na prodano polico. Pri življenjskih zavarovanjih smo kot ceno upoštevali obrestne mere na vezane devizne depozite z ročnostjo nad enim letom. Kot viri podatkov so bili uporabljeni Bilten Banke Slovenije, Mesečni statistični pregled Republike Slovenije Statističnega urada RS, podatkovna baza Slovenskega zavarovalnega združenja (SSZ) in baza podatkov na internetu ([www.vzajemci.com](http://www.vzajemci.com)).

Model je ocenjen glede na stopnje rasti realnih vrednosti, kar pomeni, da predstavljajo vrednosti regresijskih koeficientov odstotkovne odzivnosti odvisne spremenljivke na odstotkovne spremembe neodvisnih spremenljivk.<sup>56</sup> Za vse spremenljivke, uporabljene v modelu, smo testirali obstoj skupnega korena (*Unit-root*),<sup>57</sup> ki je bil statistično značilno prisoten zgolj pri časovni vrsti realnih stopenj rasti vrednosti enote premoženja vzajemnega sklada Galileo. Zaradi tega smo v enačbah uporabili prve difference realne stopnje rasti te spremenljivke, kjer obstoj *Unit-root* ni bil več statistično značilen. Zaradi variabilnosti stopenj rasti smo v enačbah dobili sorazmerno nizki determinacijski koeficient oziroma pokritost (nizek  $R^2$ ), ki dosega vrednosti med 0,26 in 0,57. Poleg tega smo bili zaradi razmeroma

---

<sup>56</sup> Podatki o BDP so že v izvorniku v realnih vrednostih, druge nominalne podatke pa smo deflacionalirali z indeksom cen življenjskih potrebščin.

<sup>57</sup> Problematika *Unit-root ali skupni koren* se nanaša ne nestacionarne časovne vrste, katerih posledica je navidezna odvisnost odvisnih in neodvisnih spremenljivk.

kratkega obdobja ocenjevanja (podatki so na voljo za obdobje od leta 1995) omejeni s številom pojasnjevalnih spremenljivk v enačbah modela.

Ekonometrični model slovenskega zavarovalnega trga je v Tabeli številka 12 prikazan tako, da so v stolpcu za posamezno zavarovalno vrsto navedene spremenljivke, ki slednjo pojasnjujejo. Pri vsaki spremenljivki je v oklepaju prikazano obdobje, v katerem neodvisna spremenljivka začne vplivati na pojasnevano spremenljivko – časovni lag. Če je v oklepaju vrednost 0, potem spremenljivka vpliva takoj, če je v oklepaju vrednost -1, vpliva šele v naslednjem četrtletju. Pod regresijskimi koeficienti so navedene vrednosti *t-statistike*, ki kažejo statistično značilnost te spremenljivke. Pri navzkrižnih elastičnostih komplementarnih dobrin in substitutov je pred časovnim *lagom* naveden še simbol, ki prikazuje, za ceno katere spremenljivke gre.

V Tabeli številka 12 vidimo, da vplivajo na realni obseg zavarovanj v Sloveniji tako cene kot tudi gospodarska rast,<sup>58</sup> pa tudi obrestna mera in donos vzajemnih skladov. Cenovna elastičnost je najmočnejša pri požarnem zavarovanju in drugih premoženjskih zavarovanjih, pri zavarovanju avtomobilske odgovornosti, pri kasko zavarovanju ter pri nezgodnem in življenjskem zavarovanju pa je precej manjša od 1. Očitno je cenovno bolj elastičen tisti del zavarovanj, pri katerih je z večjim deležem navzoče gospodarstvo, manj pa tisti del, pri katerem je vključenost gospodarstva manjša.

Slovenski zavarovalni trg je razmeroma močno prepleten. Tako je požarno zavarovanje močan substitut drugim premoženjskim zavarovanjem (bolj kot se zavarujemo proti požarnemu riziku, manj se zavarujemo proti drugim premoženjskim rizikom), obenem pa so druga premoženjska zavarovanja sicer nekoliko šibkejši substitut požarnemu zavarovanju. Življenjsko zavarovanje je šibak substitut nezgodnemu zavarovanju (večja rast življenjskih zavarovanj negativno vpliva na rast nezgodnih zavarovanj).

Gospodarska rast statistično značilno vpliva na realni obseg zavarovanja po različnih zavarovalnih vrstah – bodisi neposredno prek dinamike BDP bodisi prek bruto plač ali prejemkov gospodinjstev oziroma prek gibanja konjunktura, ki ga kaže dinamika zaposlenosti. Vpliv gospodarske rasti je v glavnem močan. Še najšibkejši je pri nezgodnem zavarovanju. Nastopi lahko takoj (zavarovanje avtomobilske odgovornosti ali požarno zavarovanje), čez pol leta (kasko zavarovanje in nezgodno zavarovanje) ali pa skoraj po letu dni (življenjsko zavarovanje in druga premoženjska zavarovanja). Pri požarnem zavarovanju se prepleta več učinkov. Nekoliko bolj dolgoročno vpliva konjunktura, ki jo kaže dinamika zaposlenosti, medtem ko dinamika prejemkov prebivalstva vpliva takoj.

Na dinamiko zavarovanja vpliva tudi spreminjanje obrestne mere in donosnosti vzajemnih skladov. Vpliv je sorazmerno majhen (regresijski koeficienti precej manjši od 1), a zajema vse

---

<sup>58</sup> Gospodarsko rast nam v različnih enačbah kažejo rast BDP, rast bruto plač, rast prejemkov prebivalstva in rast zaposlenosti.

analizirane vrste zavarovanj, razen nezgodnega zavarovanja. Na dinamiko realnega obsega klasičnih življenjskih zavarovanj vpliva dinamika donosnosti vzajemnih skladov, na zavarovanje avtomobilske odgovornosti, kasko zavarovanje, požarno zavarovanje in druga premoženjska zavarovanja pa dinamika obrestnih mer. Višja obrestna mera ali višja donosnost vzajemnih skladov zmanjšujeta obseg zavarovanj in obratno. Vpliv je neposreden prek konkurence plasmajev sredstev v konkurenčne naložbene oblike (vezane vloge, nakup delnic oziroma točk vzajemnih skladov) ali pa posreden prek vpliva obrestne mere na življenjski standard in dohodek prebivalstva in gospodarstva. Za katero vrsto vpliva gre, nam kaže časovni *lag*. V primeru ko je krajši od pol leta, gre za neposredno izrivanje (življenjsko zavarovanje), če je daljši pa za vpliv prek akumulacije dobrin (nakup avtomobilov, nepremičnin ipd.), kar velja zlasti za zavarovanje avtomobilske odgovornosti. Višja obrestna mera implicira višje stroške financiranja nakupa avtomobila, to pa vpliva na odlog nakupa avtomobila oziroma na odločitev za nakup cenejšega avtomobila.

V enačbi, ki pojasnjuje dinamiko realne premije avtomobilske odgovornosti, smo ugotovili sicer šibak, a pozitiven učinek časovnega trenda, ki kaže verjeten vpliv izboljšanja strukture voznega parka.

V enačbah, ki pojasnjujeta klasično življenjsko in nezgodno zavarovanje, smo odpravili navzočnost avtokorelacije z vključitvijo avtoregresijske komponente prve stopnje. V Tabeli 12 podane vrednosti Breusch-Godfrey LM prizkusa serijske korelacije 4. reda kažejo verjetnost, da avtokorelacije ni

Tabela št. 12: Ekonometrični model slovenskega zavarovalnega trga

	Avtomobilska odgovornosti (GRAO)		Avtomobilski kasko (GRAK)		Požarno zavarovanje (GRFIRE)		Življenjsko zavarovanje (GRLIFE)		Ostala premoženjska zav. (GRPROP)		Nezgodno zavarovanje (GRACC)	
	R <sup>2</sup> =	DW =	R <sup>2</sup> =	DW =	R <sup>2</sup> =	DW =	R <sup>2</sup> =	LM =	R <sup>2</sup> =	DW =	R <sup>2</sup> =	LM =
	0.38	1.99	0.26	2.25	0.50	1.91	0.57	0.64	0.35	2.00	0.49	0.36
	Lag	Vrednosti	Lag	Vrednosti	Lag	Vrednosti	Lag	Vrednosti	Lag	Vrednosti	Lag	Vrednosti
<b>Konstanta (C)</b>				-0,04 t = -2.14						-0,07 t = -0.76		
<b>Cene (GRP)</b>	(0)	-0,63 t = -1.15	(-5)	-0,58 t = -1.41	(-3)	-7,01 t = -2.87	(-1)	-0,14 t = -1.31	(-3)	-5,38 t = -1.02	(0)	-0,33 t = 1.06
<b>BDP (GBDP)</b>			(-3)	2,02 t = 2.15			(-4)	1,49 t = 3.20				
<b>Plače (GRW)</b>											(-3)	0,86 t = 1.53
<b>Prejemki (GRY)</b>	(0)	1,59 t = 2.93			(0)	3,74 t = 1.66						
<b>Obrestna mera (GRR)</b>	(-5)	-0,08 t = -1.54	(-2)	-0,20 t = -2.21	(-2)	-0,42 t = -1.44			(-2)	-0,61 t = -1.93		
<b>Zaposlenost (GL)</b>					(-4)	2,84 t = 2.87			(-4)	32,18 t = 2.84		
<b>Donosnost vzajemnih skladov (DGRVEP)</b>							(-1)	-0,39 t = -2.61				
<b>Cene substitutov</b>					P (-2)	11,18 t = 3.05			Po (-4)	3,27 t = 1.36	Ž (-4)	0,12 t = 1.20
<b>Trend (T)</b>		0,001 t = 1.62										
<b>AR(1)</b>								-0,57 t = -3.14				-0,70 t = -4.36

Vir: Bilteni Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije; Bilten Slovenskega zavarovalnega združenja. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003; European Insurance in Figures. Paris: Comite Europeen des Assurances (CEA), junij 2003; Mesečni statistični pregledi Republike Slovenije. Ljubljana: Statistični Urad RS; Podatkovna baza Slovenskega zavarovalnega združenja. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje; Vzajemci. (URL: <http://www.vzajemci.com>.)

$$\text{GRAO} = -0.632162484 \cdot \text{GRPAO} + 1.585861542 \cdot \text{GRY} - 0.08418638199 \cdot \text{GRR}(-5) + 0.001292846013 \cdot \text{T}$$

$$\text{GRAK} = -0.03944440413 - 0.5758362039 \cdot \text{GRPAK}(-5) + 2.015210348 \cdot \text{GBDP}(-3) - 0.1995667889 \cdot \text{GRR}(-2)$$

$$\text{GRFIRE} = -7.007204968 \cdot \text{GRPFIRE}(-3) + 11.17773962 \cdot \text{GRPPROP}(-2) - 0.417718531 \cdot \text{GRR}(-2) + 28.40838535 \cdot \text{GL}(-4) + 3.738623559 \cdot \text{GRY}$$

$$\text{GRLIFE} = -0.1366853736 \cdot \text{GRPLIFE}(-1) - 0.391851499 \cdot \text{DGRVEP}(-1) + 1.487051889 \cdot \text{GBDP}(-4)$$

$$\text{GRPROP} = -0.07281131735 + 32.18237897 \cdot \text{GL}(-4) - 5.380291704 \cdot \text{GRPPROP}(-3) - 0.6133729724 \cdot \text{GRR}(-2) + 3.269238239 \cdot \text{GRPFIRE}(-4)$$

$$\text{GRACC} = -0.3271772689 \cdot \text{GRPACC} + 0.8619594849 \cdot \text{GRW}(-3) + 0.1195524564 \cdot \text{GRPLIFE}(-4)$$

### 6.3 Obnašanje slovenskega zavarovalnega trga

Odzivnost ekonometričnega modela slovenskega zavarovalnega trga smo najprej ocenjevali s historično dinamično simulacijo za obdobje treh let (od vključno 3. četrtertletja leta 1999 do vključno 2. četrtertletja leta 2002) ob enoodstotni spremembi oziroma povečanju cen posameznih zavarovalniških vrst. V nadaljevanju smo model ocenjevali še s simulacijo 1 - odstotnega hkratnega povečanja BDP, bruto plač na zaposlenega, prejemkov prebivalstva in zaposlenosti. Simulirali smo tudi vpliv 1 - odstotnega povečanja obrestne mere na realni obseg bruto premije po različnih zavarovalnih vrstah.

V tabelah, ki prikazujejo rezultate smo vplive na spremembo realnega obsega bruto premije po posameznih zavarovalnih vrstah sešteli, tako da je v zadnjem stolpcu naveden tudi skupni vpliv spremembe posamezne spremenljivke (npr. cene zavarovanja avtomobilske odgovornosti), na dinamiko skupnega realnega obsega bruto premije v Sloveniji. Z našo analizo, ki izključuje zdravstvena zavarovanja, smo zajeli približno 85 odstotkov dejanskega obsega bruto zavarovalne premije na Slovenskem (izključene so manj pomembne zavarovalne vrste premoženjskih zavarovanj ter pokojninska in življenjska zavarovanja, vezana na točke vzajemnih skladov). Iz četrtertletja v četrtertletje se pomen posamezne zavarovalne vrste v skupni bruto premiji spreminja, tako da niha tudi rezultat simulirane vrednosti vsote zavarovanj.

V tabelah, v katerih so prikazani rezultati simulacij, v prvih dvanajstih vrsticah prikazujemo obnašanje posameznih odvisnih spremenljivk v posameznem izmed dvanajstih opazovanih kvartalov. V zadnjih štirih vrsticah pa prikazujemo povprečni letni vpliv v posameznem letu ter skupni povprečni letni vpliv v treh letih.

Na koncu smo ekonometrični model slovenskega zavarovalniškega trga uporabili še za simulacijo pričakovanega vpliva gospodarske rasti (enaka dinamika rasti kot v povprečju zadnjih desetih letih) ter za znižanje obrestnih mer na pričakovano maastrichtsko raven. Napoved je za obdobje od drugega kvartala leta 2004 do vključno drugega kvartala leta 2007.

#### 6.3.1 Vpliv cen zavarovalnih produktov na obseg bruto zavarovalne premije

V Tabeli številka 13 je prikazan vpliv 1 - odstotnega povečanja realnih cen zavarovanja avtomobilske odgovornosti. Tu vidimo, da se ob 1 - odstotnem realnem povečanju cen zavarovanj avtomobilske odgovornosti realni obseg bruto premije iz naslova tega zavarovanja zmanjša za 0,65 odstotka, kar vpliva na 0,17 - odstotno zmanjšanje skupnega realnega obsega

bruto premije v Sloveniji v prvem kvartalu opazovanja, v treh letih pa se skupna zavarovalna bruto premija zniža za 0,19 odstotka. Vpliv je takojšen. Nizka cenovna elastičnost (verjetno gre tudi za vpliv prek izbire nakupa avtomobilov glede na njihovo ceno ter odločitev o roku zamenjave avtomobila z novim, dražjim) in hiter vpliv sta odraz obvezne narave tega zavarovanja oziroma velike državne regulacije na tem področju. Kljub dejstvu, da je zavarovanje avtomobilske odgovornosti zakonsko predpisano, cena ima določen vpliv (ta je posreden). Povišanje cen obveznega avtomobilskega zavarovanja, denimo vpliva na odločitev o nakupu avtomobila. Po eni strani lahko vpliva na odlog nakupa novega avtomobila, lahko pa tudi na odločitev za nakup avtomobila iz nižjega razreda, kar vpliva na ceno obveznega zavarovanja avtomobilske odgovornosti.

Tabela št. 13: Vpliv 1 - odstotnega realnega dviga cen zavarovanja avtomobilske odgovornosti v prvem opazovanem kvartalu(v odstotkih)

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Drugo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,177330
2. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,187017
3. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,187994
4. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,192214
5. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,190974
6. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,189441
7. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,199882
8. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,198202
9. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,194901
10. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,201473
11. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,205931
12. kvartal	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,196129
Prvo leto	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,186228
Drugo leto	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,194621
Tretje leto	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,199520
Povprečje	-0,649588	0	0	0	0	0	-0,193824

V Tabeli številka 14 je prikazano, da 1 - odstotno realno povečanje cen kasko zavarovanja vpliva na 0,55 - odstotno zmanjšanje realnega obsega bruto premije te zavarovalne vrste, kar posredno vpliva na 0,1 - odstotno zmanjšanje skupne realne bruto zavarovalne premije v Sloveniji. Za razliko od obveznega zavarovanja avtomobilske odgovornosti imajo pri tem zavarovanju zavarovanci več maneverskega prostora. Tako se realni obseg zavarovanja ceni začne prilagajati šele čez leto in pol. Na nizko cenovno elastičnost in dolg časovni *lag* v tem primeru vpliva dodatna stimulacija zaradi cenovnega koncepta bonus - malus ter vpliv starosti avtomobila na odločitev za to vrsto zavarovanja. V treh letih se realni obseg zavarovalne premije kasko zavarovanj zmanjša v povprečju za 0,3 odstotka na leto, realni obseg skupne zavarovalne premije pa za 0,06 odstotka.

Tabela št. 14: Vpliv 1 - odstotnega realnega dviga cen kasko zavarovanja v prvem opazovanem kvartalu (v odstotkih)

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Drugo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
2. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
3. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
4. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
5. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
6. kvartal	0	-0,550271	0	0	0	0	-0,098639
7. kvartal	0	-0,550271	0	0	0	0	-0,102027
8. kvartal	0	-0,550271	0	0	0	0	-0,095592
9. kvartal	0	-0,550271	0	0	0	0	-0,095668
10. kvartal	0	-0,550271	0	0	0	0	-0,094197
11. kvartal	0	-0,550271	0	0	0	0	-0,092423
12. kvartal	0	-0,550271	0	0	0	0	-0,087559
Prvo leto	0	0	0	0	0	0	0
Drugo leto	0	-0,412242	0	0	0	0	-0,074818
Tretje leto	0	-0,550271	0	0	0	0	-0,092361
Povprečje	0	-0,319088	0	0	0	0	-0,058395

V Tabeli 15 je prikazan učinek enoodstotnega povečanja realne cene požarnega zavarovanja. Tu je elastičnost močna. V enem letu po realnem povečanju cene se obseg tovrstnih zavarovanj zmanjša za več kot 6,9 odstotka, obenem to v naslednjem kvartalu (torej po petih kvartalih od začetnega odstotnega povišanja cene požarnih zavarovanj) vpliva na realno povečanje obsega bruto premije drugih premoženjskih zavarovanj za 2,4 odstotka. Skupen učinek na realni obseg bruto zavarovalne premije v Sloveniji je negativen. V triletnem obdobju bo ta v povprečju na leto upadla za 0,14 odstotka. Visoka stopnja elastičnosti je posledica bolj profesionalnega odnosa, ki ga imajo do tega zavarovanja podjetja kot pomemben zavarovanec požarnih zavarovanj. Časovni zamik vpliva pa je posledica lastnosti zavarovalnih pogodb na tem področju. Rezultati naših simulacij kažejo, da lahko zavarovanci ob podražitvi požarnih zavarovanj slednja do neke mere nadomestijo z drugimi premoženjskimi zavarovanji. Vsekakor se za ta zavarovanja sprostijo določena dodatna sredstva, saj je odziv zavarovancev na podražitev požarnih zavarovanj zelo velik.

Tabela št. 15: Vpliv 1 - odstotnega realnega dviga cen požarnega zavarovanja v prvem opazovanem kvartalu

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Drugo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	0	0	0,000000	0	0	0	0,000000
2. kvartal	0	0	0,000000	0	0	0	0,000000
3. kvartal	0	0	0,000000	0	0	0	0,000000
4. kvartal	0	0	-6,910167	0	0	0	-0,426950
5. kvartal	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	-0,166578
6. kvartal	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	-0,105947
7. kvartal	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	0,049965
8. kvartal	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	-0,005355
9. kvartal	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	-0,109483
10. kvartal	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	-0,240658
11. kvartal	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	-0,252227
12. kvartal	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	-0,363904
Prvo leto	0	0	-1,771541	0	0	0	-0,109367
Drugo leto	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	-0,056651
Tretje leto	0	0	-6,910167	0	2,395882	0	-0,244098
Povprečje	0	0	-5,397818	0	1,804495	0	-0,139473

V Tabeli številka 16, v kateri prikazujemo odzivnost življenjskih zavarovanj na realni dvig cen le-teh, vidimo sorazmerno hiter (že v naslednjem četrtletju po spremembi) vpliv na znižanje realnega obsega življenjskih zavarovanj, a je šibak (le 0,15 %). Ponovno je treba poudariti, da v tem primeru ponazarja cena dinamika realne obrestne mere na dolgoročne devizne depozite. Vidimo, da povečevanje te obrestne mere destimulira zavarovance in jih usmerja v dolgoročno varčevanje pri bankah. Zanimivo je, da ta obrestna mera ne vpliva na obljubljeni donosnost varčevalnega dela življenjskega zavarovanja. Omenjena obrestna mera, ki smo jo upoštevali kot ceno življenjskih zavarovanj, pozitivno vpliva na obseg nezgodnih zavarovanj. Vpliv nastopi čez eno leto in je majhen (le 0,13 %). Očitno gre za posreden učinek znižanja sredstev, namenjenih življenjskim zavarovanjem, in njihovo sprostitvev za realno povečanje nezgodnega zavarovanja ter tako kritje vsaj dela potreb po tovrstni obliki zavarovanja. Skupen učinek na realno bruto zavarovalno premijo je majhen, v povprečju le 0,02 odstotka na leto v opazovanih treh letih.



Tabela št. 16: Vpliv 1 - odstotnega realnega dviga cen klasičnega življenjskega zavarovanja v prvem opazovanem kvartalu (v odstotkih)

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Drugo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
2. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0	-0,037731
3. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0	-0,036818
4. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0	-0,039151
5. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,022818
6. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,023142
7. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,024136
8. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,022829
9. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,023095
10. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,022313
11. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,023077
12. kvartal	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,021975
Prvo leto	0	0	0	-0,116462	0	0	-0,028646
Drugo leto	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,023223
Tretje leto	0	0	0	-0,154252	0	0,131424	-0,022600
Povprečje	0	0	0	-0,142415	0	0,088897	-0,024645

Vpliv enoodstotnega realnega povečanja cen drugih premoženjskih zavarovanj je prikazan v Tabeli številka 17. Tudi tu je elastičnost visoka iz podobnih razlogov kot pri požarnem zavarovanju. Enoodstotna realna podražitev drugih premoženjskih zavarovanj vpliva na 5,4 - odstotno znižanje njihovega realnega obsega. Časovni zamik je približno leto dni. Povprečni letni padec v opazovanem obdobju treh let je 4,4 odstotka. Obenem ta podražitev omogoča povečanje povpraševanja po požarnem zavarovanju. Navzkrižna elastičnost med tema zavarovalnima vrstama je še večja, saj je njena vrednost skoraj 10. Skupni vpliv na realni obseg bruto zavarovalne premije v Sloveniji je tako v povprečju treh let skromen, a pozitiven - na leto znaša 0,05 odstotka.

Tabela št. 17: Vpliv 1 – odstotnega realnega dviga cen drugih premoženjskih zavarovanj v prvem opazovanem kvartalu (v odstotkih)

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Drugo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
2. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
3. kvartal	0	0	9,98760	0	0	0	0,621617
4. kvartal	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	0,144323
5. kvartal	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	0,024023
6. kvartal	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	-0,107308
7. kvartal	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	-0,307048
8. kvartal	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	-0,265160
9. kvartal	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	-0,087094
10. kvartal	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	0,132909
11. kvartal	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	0,168991
12. kvartal	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	0,289187
Prvo leto	0	0	5,09488	0	-1,317192	0	0,193430
Drugo leto	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	-0,165031
Tretje leto	0	0	9,98760	0	-5,388186	0	0,129303
Povprečje	0	0	8,54762	0	-4,383324	0	0,048583

V Tabeli številka 18 je prikazan vpliv enoodstotnega realnega povečanja cene nezgodnih zavarovanj. Učinek je hiter in šibak. Nastopni že v tekočem četrtletju in pomeni 0,32 - odstotno zmanjšanje realnega obsega nezgodnih zavarovanj. To vpliva na povprečno letno 0,03 - odstotno zmanjšanje skupne realne bruto premije v Sloveniji.

Tabela št. 18: Vpliv 1 - odstotnega realnega dviga cen nezgodnega zavarovanja v prvem opazovanem kvartalu (v odstotkih)

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Drugo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,036151
2. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,036371
3. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,035917
4. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,034588
5. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,033709
6. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,031539
7. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,033588
8. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,031525
9. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,032815
10. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,032800
11. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,033370
12. kvartal	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,030952
Prvo leto	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,035746
Drugo leto	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,032556
Tretje leto	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,032450
Povprečje	0	0	0	0	0	-0,321673	-0,033485

### 6.3.2 Vpliv makroekonomskih dejavnikov na obseg bruto zavarovalne premije

Bistveno močnejše kot cene vpliva na realni obseg bruto zavarovalne premije na slovenskem zavarovanem trgu gospodarska rast. V Tabeli številka 19 je prikazano, da je učinek sočasen pri zavarovanju avtomobilske odgovornosti in pri požarnem zavarovanju ter poznejši pri drugih preučevanih zavarovalnih vrstah. Povečanje BDP, bruto plač, zaposlenosti in prejemkov prebivalstva za 1 odstotek vpliva v triletnem obdobju na 0,7 - odstotno povprečno letno povečanje realne premije nezgodnega zavarovanja, približno na 1 - odstotno povprečno letno povečanje realnega obsega bruto premije klasičnih življenjskih zavarovanj, približno 1,5% povprečno letno povečanje realne bruto premije obveznega avtomobilskega zavarovanja in kasko zavarovanja; 18,1 - odstotno povprečno letno povečanje realne bruto premije drugih premoženjskih zavarovanj in kar 23,6 - odstotno realno povprečno letno povečanje bruto premije požarnih zavarovanj.

Tabela št. 19: Vpliv 1- odstotne realne kvartalne rasti BDP, bruto plač, prejemkov prebivalstva in zaposlenosti v prvem opazovanem kvartalu (v odstotkih)

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Drugo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	1,566676	0	4,066606	0	0	0	0,690352
2. kvartal	1,566676	0	4,066606	0	0	0	0,688357
3. kvartal	1,566676	0	4,066606	0	0	0	0,706506
4. kvartal	1,566676	2,08542	4,066606	0	0	0,865930	1,210924
5. kvartal	1,566676	2,08542	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	6,000654
6. kvartal	1,566676	2,08542	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	6,482579
7. kvartal	1,566676	2,08542	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	5,362356
8. kvartal	1,566676	2,08542	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	6,253574
9. kvartal	1,566676	2,08542	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	6,234262
10. kvartal	1,566676	2,08542	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	6,286634
11. kvartal	1,566676	2,08542	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	6,003047
12. kvartal	1,566676	2,08542	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	7,196289
Prvo leto	1,566676	0,509648	4,066606	0	0	0,214627	0,827272
Drugo leto	1,566676	2,085420	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	6,035039
Tretje leto	1,566676	2,085420	31,73419	1,486205	23,98827	0,865930	6,447110
Povprečje	1,566676	1,556786	23,59135	1,020675	18,06713	0,655178	4,603408

Tabela številka 20 kaže, da enoodstotno realno povišanje obrestne mere vpliva na vse zavarovalne vrste, razen na življenjska in nezgodna zavarovanja. Učinek je negativen, saj rast obrestne mere znižuje obseg bruto zavarovalne premije. Vpliv je najmočnejši pri požarnih in drugih premoženjskih zavarovanjih (povprečni letni upad 0,5 % in 0,7 % v triletnem obdobju), pri kasko zavarovanjih in zavarovanju avtomobilske odgovornosti pa je šibkejši (povprečni letni upad 0,3 % in 0,1 % v triletnem obdobju). Na splošno je vpliv glede na rezultate drugih simulacij šibak, kar pomeni, da dinamika obrestne mere ne vpliva odločilno na dinamiko realne zavarovalne bruto premije. Slednja se v primeru enoodstotnega realnega povišanja obrestne mere na leto (v opazovanem triletnem obdobju) zniža v povprečju zgolj za 0,2 odstotka. Glede na dejstvo, da smo za ceno življenjskih zavarovanj uporabili obrestno mero na dolgoročne devizne depozite, lahko pričakujemo, da bi nanjo vplivalo tudi povišanje obrestne mere na vloge, vezane od 31 do 90 dni. Zaradi tega bi se zmanjšal realni obseg bruto premije življenjskih zavarovanj in povečal obseg bruto premije nezgodnih zavarovanj, skupni realni obseg zavarovalne bruto premije pa bi se v primerjavi z rezultati v Tabeli 9 še nekoliko znižal.

Tabela št. 20: Vpliv 1 - odstotnega realnega kvartalnega povečanja obrestne mere na vloge, vezane od 31 do 90 dni (v odstotkih)

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Drugo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
2. kvartal	0	0	0	0	0	0	0
3. kvartal	0	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,165000
4. kvartal	0	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,157575
5. kvartal	0	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,176754
6. kvartal	-0,112531	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,224677
7. kvartal	-0,112531	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,202895
8. kvartal	-0,112531	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,223156
9. kvartal	-0,112531	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,216653
10. kvartal	-0,112531	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,211733
11. kvartal	-0,112531	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,202592
12. kvartal	-0,112531	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,228267
Prvo leto	0	-0,139956	-0,275824	0	-0,397207	0	-0,081895
Drugo leto	-0,085833	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,207417
Tretje leto	-0,112531	-0,279963	-0,540704	0	-0,798580	0	-0,215123
Povprečje	-0,070635	-0,232994	-0,462748	0	-0,699507	0	-0,172117

#### 6.4 Napoved realne rasti bruto zavarovalne premije

V zadnjem delu predstavitve ekonometričnega modela slovenskega zavarovalnega trga bomo na podlagi predpostavk o razvoju osnovnih makroekonomskih kategorij (rast BDP, bruto plač, zaposlenosti, prejemkov prebivalstva in rast dinamike obrestne mere) v obdobju od drugega kvartala 2004 do konca drugega kvartala 2007 ocenili realno rast bruto zavarovalne premije v Sloveniji. Osnovna predpostavka o razvoju makroekonomskih kategorij je približevanje obrestne mere zahtevanim maastrichtskim kriterijem in nadaljevanje dinamike od leta 1994 do leta 2003 (oziroma od leta 1996 do leta 2003 v primeru stopnje rasti zaposlenosti) pri drugih kategorijah. V tem obdobju je bila realna kvartalna rast BDP 0,96 - odstotna, realna kvartalna rast bruto plač 0,73 - odstotna, realna kvartalna rast prejemkov prebivalstva 0,71 - odstotna in realna kvartalna rast zaposlenosti 0,16 - odstotna. Ocenjujemo, da bo obrestna mera do drugega kvartala leta 2007 dosegla 2,5 odstotka. Glede na to, da je znašala leta 2004 približno 4,0 odstotke, pričakujemo 0,13 - odstotno kvartalno upadanje.

Iz Tabele številka 21 so razvidni rezultati napovedi realne stopnje rasti bruto zavarovalne premije, pri čemer pa ne upoštevamo upadanja obrestne mere. Razvidno je, da je predvideni vpliv gospodarske rasti na dinamiko realne bruto zavarovalne premije razmeroma močan. Na podlagi ekonometričnega modela ocenjujemo, da bi bila realna bruto zavarovalna premija v primeru, da bi bila dinamika gospodarske rasti enaka, kot je bila v letih od 1994 do 2003 oziroma v letih od 1996 do 2003 v primeru zaposlenosti, v zadnjem opazovanem kvartalu za dobrih 25 odstotkov višja, kot če gospodarske rasti ne bi bilo. To pomeni skoraj 10 odstotno povprečno letno rast v obravnavnem triletnem obdobju. Največjo dinamiko izkazujejo

požarno zavarovanje in druga premoženjska zavarovanja - njihova povprečna letna rast v triletnem obdobju bi bila kar 45 oziroma 18 odstotna. Najmočneje vplivata zaradi razmeroma visoke rasti in pomembnosti v celotni bruto zavarovalni premiji, zavarovanje avtomobilske odgovornosti in kasko zavarovanje (pri obeh 8- odstotna povprečna letna rast v triletnem obdobju), Nekoliko manjši vpliv na realno rast bruto zavarovalne premije – a zaradi pomembnosti vseeno znaten - imajo klasična življenjska (4,6 - odstotna povprečna letna rast v opazovanem triletnem obdobju) in nezgodna zavarovanja (2,4 - odstotna povprečna letna rast v opazovanem triletnem obdobju). Pri tem je treba poudariti, da v analizo niso zajeta pokojninska zavarovanja in življenjska zavarovanja, vezana na enote vzajemnih skladov. To je razlog, da je realna rast klasičnih življenjskih zavarovanj nizka. Ocenjujemo namreč, da bo večina prihodnje rasti življenjskih zavarovanj izhajala prav iz rasti zdaj izključenih kategorij življenjskih zavarovanj.

Tabela št. 21: Napoved realne dinamike izbranih zavarovalnih vrst v pogojih gospodarske rasti, enake povprečju od leta 1994 do leta 2003 (v odstotkih)

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Ostalo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	1,112340	0	2,887290	0	0	0	0,490150
2. kvartal	2,213540	0	5,970912	0	0	0	0,985717
3. kvartal	3,335265	0	8,554939	0	0	0	1,497695
4. kvartal	4,463844	2,002003	11,433620	0	0	0,632129	2,482120
5. kvartal	5,572986	3,952677	18,885690	1,426757	3,838123	1,257963	4,477420
6. kvartal	6,745412	5,976270	27,230050	2,846065	8,068377	1,894320	6,674951
7. kvartal	7,925476	8,099695	44,190650	4,339635	14,531240	2,531656	8,591606
8. kvartal	9,079169	10,182280	51,006990	5,832234	19,256470	3,174466	11,476080
9. kvartal	10,331390	12,347390	60,104290	7,332804	26,143150	3,825723	14,311100
10. kvartal	11,564090	14,566410	69,529180	8,895522	33,464890	4,474659	17,444400
11. kvartal	12,804240	16,873940	82,662170	10,450580	41,569110	5,127188	20,063220
12. kvartal	14,050800	19,086280	91,741220	11,979660	47,031330	5,788691	25,052420
Prvo leto	2,837325	0,489262	7,238811	0	0	0,156678	1,376817
Drugo leto	7,379435	7,042002	33,412570	3,637178	11,877990	2,216935	7,857507
Tretje leto	12,229460	15,702580	78,166890	9,683622	37,037120	4,809875	19,335160
Povprečje	7,836918	7,676207	44,678250	4,603616	18,170570	2,446303	9,985957

V Tabeli številka 22 so prikazani rezultati simulacije, ki temelji na enakih predpostavkah kot simulacija prikazana v Tabeli številka 20, dodatno pa upošteva še predpostavko o zniževanju obrestne mere, kar je posledica vključevanja v evropsko monetarno unijo. Dejansko naj bi bili gospodarski pogoji v obdobju od leta od 2004 do 2006 najbliže tej simulaciji.

Tabela št. 22: Napoved realne dinamike izbranih zavarovalnih vrst v pogojih gospodarske rasti, enake povprečju od leta 1994 do leta 2003 in približevanja obrestne mere maastrihtskim kriterijem (v odstotkih)

Obdobje	Obvezno	Kasko	Požarno	Življenjsko	Drugo pr.	Nezgodno	Skupaj
1. kvartal	1	0	2,887290	0	0	0	0,490150
2. kvartal	2,213540	0	5,970912	0	0	0	0,985717
3. kvartal	3,335265	0,027996	8,612238	0	0,079858	0	1,514396
4. kvartal	4,463844	2,077228	11,592850	0	0,221871	0,632129	2,525962
5. kvartal	5,572986	4,050324	19,101350	1,426757	4,116598	1,257963	4,540771
6. kvartal	6,757292	6,096405	27,508490	2,846065	8,408360	1,894320	6,763268
7. kvartal	7,957585	8,245900	44,615500	4,339635	14,976800	2,531656	8,697835
8. kvartal	9,120697	10,351160	51,488460	5,832234	19,772680	3,174466	11,615290
9. kvartal	10,382840	12,540440	60,664630	7,332804	26,766610	3,825723	14,473180
10. kvartal	11,625910	14,808670	70,231550	8,895522	34,301190	4,474659	17,650050
11. kvartal	12,875400	17,147930	83,502770	10,450580	42,560270	5,127188	20,292760
12. kvartal	14,131250	19,382920	92,664440	11,979660	48,111870	5,788691	25,344790
<b>Prvo leto</b>	2,837325	0,514800	7,294171	0	0,074437	0,156678	1,392251
<b>Drugo leto</b>	7,401389	7,175091	33,746510	3,637178	12,279940	2,216935	7,957373
<b>Tretje leto</b>	12,296010	15,953750	78,947490	9,683622	37,917830	4,809875	19,558990
<b>Povprečje</b>	7,868846	7,811837	45,119520	4,603616	18,667210	2,446303	10,104440

V primerjavi z rezultati prikazanimi v Tabeli številka 20, lahko sklepamo, da predvideno upadanje realne obrestne mere v obdobju od leta 2004 do 2006 ob predvideni gospodarski rasti obenem pozitivno vpliva na dinamiko realne bruto zavarovalne premije. Glede na opisane predpostavke lahko sklenemo, da se bo realna bruto premija od leta 2004 do leta 2006 v povprečju povečala za dobrih 10 odstotkov na leto. Najvišjo dinamiko spet izkazujejo požarna in druga premoženjska zavarovanja (prva bodo v opazovanih treh letih v povprečju naraščala po stopnji 45 % na leto, druga pa po stopnji 18 %). Največji vpliv na rast realne bruto zavarovalne premije pa imata ponovno zavarovanje avtomobilske odgovornosti in kasko zavarovanja. Realna bruto premija obeh zavarovalnih vrst se bo v obdobju od leta 2004 do leta 2006 v povprečju povečevala za slabih 8 odstotkov na leto. Rast klasičnih življenjskih zavarovanj je nekoliko podcenjena glede na to, da za cenovno le-teh uporabljamo kar dolgoročno obrestno mero na devizne depozite, ki pa se gibljejo premo sorazmerno z obrestno mero na vloge, vezane od 31 do 90 dni. Zaradi tega ocenjujemo, da bi bila v opisanih pogojih realna rast klasičnih življenjskih zavarovanj višja, a glede na nizko vrednost regresijskega koeficienta zniževanje obrestne mere na devizne depozite ne bi pomembneje vplivalo. To pomeni, da lahko med leti 2004 in 2006 pričakujemo nizko realno rast klasičnih življenjskih zavarovanj.

## 6.5 Ocena dinamike deleža bruto zavarovalne premije v BDP v Sloveniji

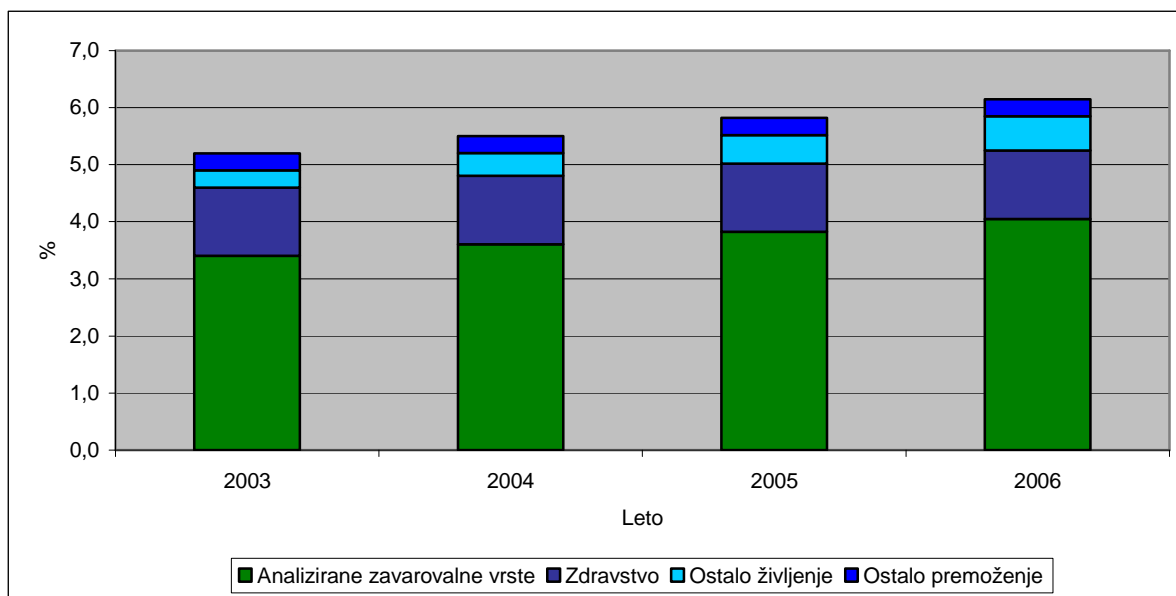
Glede na rezultate, prikazane v prejšnjih tabelah, lahko za obdobje od leta 2004 do vključno leta 2006 ocenimo dinamiko penetracije bruto zavarovalne premije v slovenskem BDP.

Stopnjo rasti deleža bruto premije v BDP v našem modelu določa razmerje med ocenjeno letno rastjo bruto zavarovalne premije in predvideno letno rastjo BDP v triletnem obdobju.

Upoštevali bomo povprečno triletno realno rast bruto zavarovalne premije, ki je ocenjena na podlagi predpostavk, opisanih v točki 6.4 in znaša 10,1 odstotka na leto. Rast BDP je ocenjena na podlagi preteklega desetletnega povprečja in znaša 3,9 odstotka. Razmerje med obema vrednostima je 1,06 in označuje koeficient rasti deleža analiziranih zavarovalnih vrst v BDP.

Konec leta 2003 je znašal v Sloveniji delež bruto zavarovalne premije v BDP 5,2 odstotka, v naši analizi pa smo zajeli 66 odstotkov celotne bruto zavarovalne premije, oziroma 3,4 odstotne točke od celotnega deleža v BDP. Če predpostavimo, da bo delež zdravstvenih zavarovanj v BDP ostal nespremenjen (približno 1,2 %), da se bo delež pokojninskih in t. i. *unit-linked* zavarovanj s sedanjih 0,3 odstotka podvojil na 0,6 odstotka, delež premoženjskih zavarovanj, ki niso zajeta v analizi pa bo ostal nespremenjen (torej 0,3 %), potem ocenjujemo, da bo leta 2006 delež bruto premije v BDP v Sloveniji enak 6,1 odstotka. Ocenjeno dinamiko gibanja penetracije bruto zavarovalne premije v BDP prikazuje Grafikon številka 14.

Grafikon št. 14: Dinamika deleža bruto zavarovalne premije v BDP v Sloveniji



Vir: Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

## 7. Napoved razvoja slovenskega zavarovalništva pod pogoji »ceteribus paribus«

V Tabeli številka 23 prikazujemo dinamiko gibanja tržnih deležev slovenskih zavarovalnic, ki nam bo služila za ocenjevanje prihodnjega obsega bruto obračunane premije.

Tabela št. 23: Tržni deleži v obdobju 1999-2003 za premoženjsko in življenjsko bruto obračunano premijo

	PREMOŽENJE					ŽIVLJENJE				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Adriatic	8,0 %	7,5 %	8,7 %	8,8 %	8,8 %	3,7 %	3,2 %	3,8 %	3,7 %	3,3 %
Generali	0,7 %	1,2 %	1,5 %	1,6 %	1,7 %	1,0 %	1,6 %	2,5 %	3,0 %	3,5 %
Grawe	0,7 %	0,8 %	0,8 %	0,9 %	0,9 %	5,7 %	5,1 %	6,5 %	6,8 %	6,8 %
Krekova	0,7 %	0,6 %	0,4 %	0,2 %	0,0 %	0,4 %	0,3 %	0,2 %	0,2 %	0,0 %
Maribor	17,3 %	15,3 %	16,9 %	16,9 %	17,5 %	26,1 %	21,7 %	22,2 %	21,3 %	19,0 %
Merkur	0,8 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	11,7 %	10,0 %	11,3 %	10,8 %	9,9 %
Slovenica	6,7 %	6,6 %	7,2 %	7,2 %	7,1 %	3,6 %	3,1 %	3,6 %	3,8 %	4,8 %
Tilia	4,5 %	4,2 %	4,5 %	4,3 %	4,6 %	1,8 %	1,6 %	1,5 %	1,3 %	1,2 %
Triglav	60,6 %	63,1 %	59,4 %	59,4 %	58,6 %	45,9 %	53,4 %	48,5 %	49,1 %	47,4 %
NLB Vita	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,1 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	4,1 %
<b>SKUPAJ</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>

Vir: Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2000);  
 Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2001);  
 Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2002);  
 Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2003).

Iz prikaza dinamičnega gibanja tržnih deležev, ki izključujejo dodatna zdravstvena in dodatna pokojninska zavarovanja izhaja, da vse večje zavarovalnice na slovenskem zavarovalnem trgu od leta 2001 izgubljajo tržni delež življenjskih zavarovanj. To lahko pripišemo agresivnemu trženju novih ponudnikov življenjskih zavarovanj na trgu v zadnjih nekaj letih (npr. Grawe, Generali in še posebno NLB Vita leta 2003). Pri premoženjskih zavarovanjih tržni deleži Zavarovalnice Triglav, Slovenice in Adriatica stagnirajo oziroma malenkostno upadajo. Zavarovalnici Maribor in Tili je uspelo pri premoženjskih zavarovanjih leta 2003 glede na leto 2002 povečati tržni delež. Glede na velikost navedenih zavarovalnic in povečevanje obsega tuje konkurence bodo tržni deleži življenjskih zavarovanj naših zavarovalnic ob nespremenjenih pogojih še naprej padali. Od tega kako so pripravljene na vstop tuje konkurence, pa je odvisno, v kolikšni meri jim bo uspelo ohraniti tržne deleže premoženjskih zavarovanj.

Za kvantitativno oceno velikosti slovenskega zavarovalnega trga v prihodnje (in s tem za oceno velikosti tržnih deležev), smo uporabili dva modela. Prva ocena zavarovalnega trga v Sloveniji za obdobje od leta 2004 do leta 2008 temelji na predpostavkah konvergence. Analiza izhaja iz izbranih razmerij, pri katerih smo v preteklosti za različno razvite države opazili visoko stopnjo konvergence v daljših obdobjih. Tako kot lahko opazimo, da se



vrednosti BDP na prebivalca med državami, ki delujejo v istem ekonomskem okolju, približujejo. Pričakujemo, da se bodo v prihodnosti vrednosti deleža bruto obračunane premije na prebivalca in delež življenjske in premoženjske premije v BDP med državami članicami EU in tranzicijskimi državami še naprej zblíževale. Tako sklepamo, da se bodo vrednosti izbranih razmerij v Sloveniji v določenem roku približale vrednostim kazalnikov Portugalske, kjer je delež bruto obračunane premije v BDP leta 2002 znašal 6,5 odstotka (Statistični zavarovalni bilten, Slovensko zavarovalno združenje, 2003, str. 61). Ciljne vrednosti, ki jih bodo ti kazalniki dosegali, pa so podobne vrednostim istih kazalnikov na ravni EU in Nemčije. Za primerjavo je bila izbrana Portugalska, in sicer zato, ker sta si državi že zdaj zelo podobni po merilu BDP na prebivalca.<sup>59</sup> Zato je smiselno predpostaviti, da se bodo tudi razlike v penetraciji zavarovanj v BDP zmanjšale. Tudi v poglavju 6.5 smo s pomočjo ekonometričnega modela ocenili, da bo delež bruto obračunane premije v BDP znašal leta 2006 6,1 odstotka, kar ustreza zgornji oceni.

Tabela 24: Ocena dinamike izbranih kazalnikov v Sloveniji v obdobju 2004 – 2008 (po stalnih cenah iz leta 2004)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
BDP (mio EUR)	24,5	25,3	26,2	27,3	28,5	29,6
BOP/BDP	3,8%	4,0%	4,3%	4,6%	5,0%	5,3%
<b>Izvedena BOP (mio EUR)</b>	<b>920</b>	<b>1.012</b>	<b>1.121</b>	<b>1.255</b>	<b>1.409</b>	<b>1.569</b>
Življenjska BOP/BDP	1,0%	1,2%	1,3%	1,5%	1,7%	1,9%
<b>Življenjska BOP (mio EUR)</b>	<b>248</b>	<b>291</b>	<b>341</b>	<b>409</b>	<b>484</b>	<b>562</b>
Premoženjska BOP / BDP	2,8%	2,9%	3,0%	3,1%	3,3%	3,4%
<b>Premoženjska BOP (mio EUR)</b>	<b>672</b>	<b>721</b>	<b>780</b>	<b>846</b>	<b>925</b>	<b>1.006</b>
Življenjska BOP p. c. (EUR)	124	146	171	205	243	282
Premoženjska BOP p. c. (EUR)	337	361	391	424	464	504
BOP p. c. (EUR)	461	507	562	629	706	786
Življenjska BOP / Skupna BOP	27%	29%	30%	33%	34%	36%

Vir: EU Commission Autumn Report. Bruselj: EU Commission, 2003,

V drugem modelu, s katerim smo napovedovali velikost bruto obračunane premije trga, ne upoštevamo statičnih predpostavk v smislu določenih ciljnih razmerij, temveč temeljijo ocene na dinamičnih predpostavkah o pričakovani prihodnji rasti.

Čeprav je iz napovedi obsega premije za celotni zavarovalni trg razvidno, da bo premijski potencial naraščal, lahko glede na trenutno gibanje tržnih deležev predpostavimo, da bodo potencial večinoma izkoristili bolj dinamični tuji zavarovatelji, ki na slovenski zavarovalni trg šele vstopajo. Predvsem lahko pričakujemo večji odliv premije v zavarovalnice v tuji lasti pri velikih rizikih za premoženjska zavarovanja ter na področju življenjskih zavarovanj. Zaradi

<sup>59</sup> Slovenijo po tem kazalniku zaostaja za Portugalsko, podatki Vahčič, Sicherl: Indikatorji razvojnih razlik med EU in Slovenijo kot podlaga za pripravo SGRS in DRP, Center za socialne indikatorje Ljubljana, Tabela 4.4.4, eno leto.

odprave institucionalnih ovir po vstopu Slovenije v Evropsko unijo bo za tuje zavarovalnice vstop na slovenski zavarovalni trg bolj enostaven.

Ob predpostavki *ceteris paribus* ocenjujemo, da bo Zavarovalnica Triglav kljub povečanju obsega tuje konkurence ohranila vlogo cenovnega vodje in nadzorovala približno 50 odstotkov vse bruto obračunane premije. Trg še naprej ne bo imel uravnoteženih konkurenčnih silnic, ki so potrebne, da bi se druge slovenske zavarovalnice tujim po uspešnosti in učinkovitosti približevale tujim. To je predvsem posledica stroškovno neučinkovitih manjših slovenskih zavarovalnic, stroškovna neučinkovitost pa se na daljši rok prenese na trg kot konkurenčno zaostajanje. Iz zadnje in predzadnje tabele lahko ocenimo, da se bo ob predpostavki *ceteris paribus*, tržni delež tujih zavarovalnic predvsem na račun hitreje rasti trga življenjskih zavarovanj povečal s 7,5 odstotkov leta 2002 na 20 odstotkov leta 2008.

Če bodo ostale razmere glede na izsledke analize učinkovitosti slovenskih zavarovalnic za obdobje do leta 2008 nespremenjene, lahko napovemo, da naše zavarovalnice s stroškovnega vidika ne bodo mogle slediti stroškovno učinkovitejšim tujim konkurentom. Stroškovna neučinkovitost, ki izhaja iz previsokih operativnih stroškov, zavira razvoj produktov in prodajne mreže, ki bo neizbežno potreben za ohranjanje tržnega položaja. Prav tako zavira možnost doseganja višjih zavarovalno-tehničnih rezultatov, iz katerih izhaja tudi cenovna konkurenčnost zavarovalnic. Poleg tega previsoki stroški znižujejo dobiček - to povzroča suboptimalno alokacijo kapitala v gospodarstvu, saj bo del zavarovalnic zaradi strateškega pomena panoge ostal v domači lasti. Stroškovne količnike, ki presegajo 30 odstotkov, bodo zavarovalnice brez večjih sprememb težko znižale, v konkurenčnem boju ohranjanja tržnih deležev in obsega prodajne mreže pa bi jih utegnile celo povišati.

Razdrobljene tržne mreže manjših zavarovalnic so v primerjavi s tržno mrežo zavarovalnice Triglav ali NLB neučinkovite, saj predstavlja glede na obseg zbrane premije vzdrževanje le-te za manjše zavarovalnice prevelik strošek. A obenem so tržne mreže neizogibne za ohranjanje tržnega deleža. Nekaj možnosti ponuja v slovenskem zavarovalnem prostoru »bankassurance«, obenem pa obstaja možnost poenotenja tržne mreže drugih zavarovalnic, ki so pretežno v slovenski lasti.

## **8. Predlog optimalne strukture zavarovalnega trga v Sloveniji v odvisnosti od trenutne lastniške strukture slovenskih zavarovalnic**

### **8.1 Lastniška struktura zavarovalnic**

Zavarovalništvo je konzervativna dejavnost. Kot konzervativno lahko definiramo dejavnost,

- katere produkcijski ali storitveni cikel ima dolgoročni značaj;
- pri kateri je v odločitveni proces vključeno veliko interdisciplinarnega in visoko strokovnega znanja ter
- pri kateri imajo posledice napačnih odločitev obsežne in dolgoročne negativne učinke.

Zavarovalni cikel življenjskih zavarovanj je individualno in portfeljsko dolgoročen. Zavarovalnica ustvarja v prvem obdobju od tri do pet let negativne poslovne učinke, v naslednjih treh do petih letih pokriva izgubo, nato pa ima visoke dobičke. Pri neživljenjskih zavarovanjih je dolgoročnost pomembna predvsem zaradi dolgoročnega značaja optimiziranja zavarovalnega portfelja. Odločitveni proces zahteva veliko zavarovalno-tehničnega, aktuarskega, informacijskega, tržnega in finančnega znanja, ki mora biti usklajeno. Posledice napačnih odločitev pri premijskih stavkih, bonusih, investicijski politiki in trženju imajo zelo obsežne negativne posledice, ki se jih lahko sanira v več letih.

Iz tega sledi, da morajo imeti zavarovalnice v lastniškem kapitalu večinsko, lastnike, ki imajo dolgoročne interese. To po svoji naravi niso borzno posredniške hiše in družbe za upravljanje z investicijskimi in vzajemnimi skladi, ki se ukvarjajo s portfeljskimi naložbami, ter institucije in posamezniki, ki se ukvarjajo s špekulativnimi posli. Zavarovalni cikel je dolgoročen, zato rezultatov poslovanja ne moremo ocenjevati v enem koledarskem letu, temveč moramo upoštevati več let. Verjetnost škodnih dogodkov je namreč po posameznih letih zelo variabilna, škodni rezultat pa se izravna šele na dogi rok. Temu so namenjene tudi izravnalne rezervacije. Pri bankah in pri zavarovalnicah so zato kot lastniki najprimernejši nefinančna in finančna podjetja ali institucionalni investitorji, ki imajo dolgoročne namene.

Noel O'Sullivan<sup>60</sup> zagovarja celo stališče o koeksistenci vzajemnih in lastniških zavarovalnic, kajti med delničarji zavarovalnic in lastniki denimo življenjskih polic obstaja konflikt interesov pri distribuciji dobička življenjskih zavarovanj. Lastniki polic so zainteresirani za čim večji pripis dobička polici, lastniki zavarovalnic pa za čim manjšega. Koeksistenca

---

<sup>60</sup> Noel O'Sullivan: Ownership and Governance in the Insurance Industry. A Review of the Theory and Evidence. London: The Service Industries Journal, (1998), 4, 147 str.

vzajemnih in lastniških zavarovalnic bi povzročila, da bi zavarovalnice delovale v interesu zavarovalca - v to jih prisili trg zaradi obstoja vzajemnih zavarovalnic - obenem pa bi obstoj lastniškega kapitala »terjal« poslovno učinkovitost zavarovalnic.

Zelo pomemben institucionalni investitor so banke. Tudi v bankah prevladujejo kot lastniki finančne in nefinančne institucije in ne gospodinjstva. Kot finančne institucije nastopajo največkrat zavarovalnice, znano pa je tudi navzkrižno lastništvo teh dveh finančnih posrednikov. Po podatkih Ivana Ribnikarja<sup>61</sup> so bile leta 1995 finančne institucije v ZDA 44 - odstotni lastniki bank, na Japonskem 35,8 - odstotni, v Nemčiji 30,3 in v Veliki Britaniji 52,4. Poleg tega so tujci v teh državah, za razliko od vzhodnoevropskih držav, izrazito manjšinski lastniki bank - v ZDA jih imajo v lasti 4,2 odstotka, na Japonskem 10,3 odstotka, v Nemčiji 11,2 in v Veliki Britaniji 13,7 odstotka. »Nobeni državi ni prišlo na misel, da bi zaradi ne vem kakšne korektnosti preprosto prepustila domače banke tujim bankam, ker doma ni finančnih institucij, ki bi lahko bile prevladujoče lastnice domačih bank.«<sup>62</sup> Nadalje po besedah Ivana Ribnikarja, ki v istem viru navaja liberalnega ekonomista A. W. A. Boota, prevladuje mnenje, da finančnih institucij ne smejo nadzirati tujci in da centralne banke, finančna ministrstva in banke tesno sodelujejo v smeri zaščite teh interesov.

Lastniki zavarovalnic in bank niso samo lastniki kapitala, temveč, za razliko od drugih gospodarskih družb tudi lastniki »informacijskega kapitala«. Banke in zavarovalnice so nekakšen »rentgen« za interne informacije gospodarstva. To dokazuje tudi korelacijska analiza dr. Franja Štiblarja,<sup>63</sup> ki v svojem prispevku v zborniku 9. dnevov slovenskega zavarovalništva 2002, ocenjuje, da je po državah povezanost med večinsko domačo lastjo bank, zavarovalnic in podjetij močno pozitivna (med bankami in zavarovalnicami 0,87; med bankami in podjetji 0,62 ter med zavarovalnicami in podjetji 0,63). Iz tega sledi, da imajo v državah, v katerih imajo banke v domači lasti, tudi največje banke in največja podjetja večinsko v domači lasti.

---

<sup>61</sup> Ribnikar Ivan: Lastniki bank (v EU in Sloveniji). Ljubljana: Bančni vestnik ,(2001), 12, 50 str.

<sup>62</sup> Ribnikar Ivan: Lastniki bank (v EU in Sloveniji). Ljubljana: Bančni vestnik ,(2001), 12, 51 str.

<sup>63</sup> Franjo Štiblar: Lastniška struktura zavarovalnic: vzroki in posledice. Zbornik 9. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož: Slovensko zavarovalno združenje, (2002), 65 str.

Tabela št. 25: Odstotek največjih institucij v večinsko domači lasti, 2000

Država	Komercialne banke (7-10 največjih bank)	Zavarovalnice (5 največjih zavarovalnic)	Firme (10 največjih firm)
Velika Britanija	100 %	100 %	88 %
Nemčija	100 %	100 %	80 %
Avstrija	90 %	100 %	80 %
Italija	89 %	100 %	100 %
Irska	80 %	100 %	80 %
Portugalska	80 %	80 %	70 %
Grčija	80 %	40 %	66 %
Norveška	90 %	100 %	80 %
Hrvaška	0 %	50 %	66 %
Češka republika	0 %	20 %	78 %
Madžarska	10 %	20 %	15 %
Poljska	10 %	40 %	45 %
Slovaška	0 %	20 %	70 %
Slovenija	66 %	100 %	70 %

Vir: Franjo Štiblar: Lastniška struktura zavarovalnic: Vzroki in posledice. Zbornik 9. dnevnov slovenskega zavarovalništva. Portorož: Slovensko zavarovalno združenje, (2002), 64 str.

Iz tabele je razvidno, da so v starih članicah Evropske unije največje banke, zavarovalnice in podjetja v domači lasti, medtem ko so novih članicah in na Hrvaškem večinsko v tuji lasti. Največja razlika je pri bankah, manjša, a še vedno velika, pri zavarovalnicah in najmanjša pri podjetjih.

V Sloveniji je prvih pet največjih zavarovalnic v domači lasti, medtem ko smo na področju bančništva in podjetij pod povprečjem starih članic Evropske unije.

Iz povedanega sledi, da je domače lastništvo zavarovalnic z narodnogospodarskega vidika zelo pomembno, kajti tudi tako se na dolgi rok ohranja učinkovitost ekonomske politike države. V Sloveniji ni še nič zamujeno. Država, ki sicer ni optimalni lastnik, ima posredno v lasti naslednje zavarovalnice in pozavarovalnice:

1. Zavarovalnico Triglav, ki je največja zavarovalnica. Republika Slovenija ima posredno prek Slovenske odškodninske družbe in Kapitalske družbe v lasti več kot 75 odstotkov vseh delnic.

2. Zavarovalnico Maribor, ki je druga največja zavarovalnica. Republika Slovenija ima posredno prek Nove kreditne banke Maribor in Pozavarovalnice Sava čez 75 odstotkov vseh delnic.
3. Zavarovalnico Tilia. Republika Slovenija ima v lasti posredno prek Pozavarovalnice Sava več kot 75 odstotkov vseh delnic.
4. Mojo naložbo. Republika Slovenija ima v lasti posredno prek Nove kreditne banke Maribor, Pozavarovalnice Sava, Zavarovalnice Maribor in Tilie več kot 75 odstotkov vseh delnic.
5. Pozavarovalnico Sava, v kateri ima Republika Slovenija prek Slovenske odškodninske družbe v lasti več kot 75 odstotkov vseh delnic.
6. Adriatic, zavarovalno družbo, v katerem ima Republika Slovenija prek Pozavarovalnice Sava približno 13 odstotkov vseh delnic.

## **8.2 Predlog rešitve zavarovalnega trga ob predpostavki, da je relevantni zavarovalni trg slovenski zavarovalni trg**

Slovenski zavarovalni trg predstavlja tipični primer oligopolnega modela cenovnega vodje. Zavarovalnica Triglav določi ceno, druge zavarovalnice pa ji, ker ne dosegajo kritične velikosti, pri kateri bi lahko cenovno konkurirale, sledijo. Glede na to, da zaradi same narave zavarovalništva in zaradi majhnosti slovenskega trga ni mogoča nobena oblika konkurence s strani domačih zavarovalnic, ki bi težila k popolni konkurenci, bi bilo za panogo boljše, če bi bili na trgu dve vsaj približno enakovredni zavarovalnici. V tem primeru bi govorili o tekmovalnem duopolu, v sklopu katerega bi si podjetji konkurirali s cenami proizvodov. V teoriji imenujemo tako stanje Bertrandov duopol.<sup>64</sup> Če predpostavimo, da so zavarovalni proizvodi homogeni,<sup>65</sup> je taka oblika konkurence podobna pogojem popolne konkurence, v kateri vsi oligopolisti dolgoročno dosegajo ničelni ekonomski dobiček, trg pa je alokacijsko učinkovit.

Ne trdimo, da bi oblikovanje Triglavu konkurenčne domače zavarovalne skupine pripeljalo do optimalnega tržnega položaja, gotovo pa je, da bi se konkurenčnost kot osnovna silnica razvoja znatno povečala. Gre za neke vrste »second best« rešitev. V nadaljevanju bomo na podlagi izsledkov analize panoge in teoretičnih ugotovitev analizirali učinke, ki bi jih imelo na slovenski zavarovalni trg oblikovanje zavarovalne skupine. Ta bi obsegala Zavarovalnico Maribor, Zavarovalnico Tilia, Adriatic, zavarovalno družbo, in premoženjski del Slovenice, zavarovalne družbe. Prvi dve družbi sta posredno v lasti Republike Slovenije, drugi dve sta naprodaj.

---

<sup>64</sup> Prašnikar Janez, Debeljak Žiga: Ekonomski modeli za poslovno odločanje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1998, 408 str.

<sup>65</sup> Govorimo o panogi kot celoti in ne o posameznih zavarovalnih storitvah.

Kot je razvidno iz prejšnje analize so v tem trenutku vse domače zavarovalnice slabo pripravljene na konkurenčne pritiske iz tujine (ti se bodo po vstopu Slovenije v EU nedvomno močno povečali). To je najlaže razvidno iz analize dinamike tržnih deležev tujih zavarovalnic pri življenjskih zavarovanjih; v tem segmentu slednje v zadnjih treh letih beležijo visoko rast.

Tabela št. 26: BOP življenjskih zavarovanj domačih in tujih zavarovalnic v obdobju 2000 – 2003 (v tisoč SIT)

	<b>2000</b>	<b>2003</b>	<b>Rast v %</b>
Domače zavarovalnice	33.300.000	46.243.621	38,9%
Tuje zavarovalnice	6.701.000	11.357.972	69,5%
Skupaj življenjska zavarovanja	40.001.000	57.601.593	44,0%

Vir: Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2001; Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2004.

Rast skupne obračunane bruto premije življenjskih zavarovanj v obdobju od leta 2000 do leta 2003 je bila več kot 44 - odstotna, vendar so domače zavarovalnice obseg bruto obračunane premije povečale za slabih 39 odstotkov. Vrednost obračunane bruto premije treh tujih zavarovalnic se je v obravnavanem obdobju povečala za slabih 70 odstotkov. Iz napisanega sledi, da domače zavarovalnice niso bile sposobne slediti rasti celotnega trga, kar pomeni, da so razmeroma neuspešne. Pri tem je treba poudariti, da smo kot domačo zavarovalnico upoštevali tudi NLB Vita, čeprav je zavarovalni del pod okriljem belgijske KBC. Če bi NLB Vito šteli med tuje zavarovalnice, bi bila rast premije domačih zavarovalnic še nižja – 28 – odstotna, rast premije tujih pa zavarovalnic kar 104 - odstotna.

V analizi stroškov zavarovalnic smo sklenili, da je Zavarovalnica Triglav razmeroma učinkovita, iz Tabele številka 23 pa sledi, da je razmeroma neuspešna pri generiranju nove življenjske premije. Seveda je ob tem treba dodati, da je Zavarovalnica Maribor še manj uspešna, saj se je njen tržni delež pri življenjskih zavarovanjih med leti 2000 in 2003 znižal z 22 odstotkov na 18. Znatno se je povečal zgolj tržni delež Slovenice (s 3 % leta 2000 na slabih 5 % leta 2003), kar je posledica tega, da je prva začela tržiti življenjska zavarovanja, vezana na točke vzajemnih skladov (unit-linked zavarovanja).

Razlog za to, da so domače zavarovalnice razmeroma neuspešne vidimo v trenutni organizaciji in strukturi trga. Pri premoženjskih zavarovanjih (predvsem pri zavarovanju avtomobilske odgovornosti) je prisoten cenovni vodja – Zavarovalnica Triglav in tako je konkurenca med zavarovalnicami v premoženjskem delu majhna. Posledično tudi ponudba življenjskih zavarovanj po kakovosti ne dosega ponudbe v tujini, saj zavarovalnice zaradi manjših konkurenčnih pritiskov v premoženjskem delu niso prisiljene dosegati boljših rezultatov v življenjskem delu. Slednje se odraža v počasnem razvoju celotnega slovenskega

trga življenjskih zavarovanj. Menimo, da bi se stanje spremenilo, če bi se spremenila struktura trga.

V nadaljevanju predlagamo oblikovanje zavarovalne skupine, sestavljene iz štirih domačih zavarovalnic, ki bi združene lahko v vsakem pogledu konkurirale Zavarovalnici Triglav. Glede na to, da bi tako stanje teoretično ustrezalo modelu Bertrandovega duopola, bi se konkurenčnost v panogi znatno povečala. Slednje bi se deloma odrazilo v zniževanju cen premoženjskih storitev, kar bi se v nadaljevanju prelilo v učinkovitejše reševanje škodnih zahtevkov. To bi bilo namreč nujno, da bi ob nižjih cenah ohranili rentabilnost poslovanja. Ob večji učinkovitosti združenih zavarovalnic bi to vplivalo tudi na zniževanje kombiniranega količnika - slednji bi se tako spustil pod vrednost 100 odstotkov. Konkurenčne silnice bi vodile do izboljšanja učinkovitosti celotne panoge. V drugi fazi bi nova tržna struktura vplivala tudi na pospeševanje necenovnega konkuriranja, kar bi se odrazilo z boljšimi storitvami in novimi proizvodi. Slednje je relevantno predvsem pri življenjskih zavarovanjih, ki so v Sloveniji še na razmeroma nizki ravni.

### **8.3 Predlog rešitve zavarovalnega trga ob predpostavki, da je relevantni zavarovalni trg evropski zavarovalni trg**

Ob predpostavki, da je slovenski zavarovalni trg le del širšega evropskega zavarovalnega trga sta možni dve varianti, in sicer:

- integracija vseh slovenskih zavarovalnic, v kateri ima država posamezne lastniške vzvode, v samostojno zavarovalno skupino specializiranih zavarovalnic in
- integracija vseh slovenskih zavarovalnic, v kateri ima država posamezne lastniške vzvode, v zavarovalno skupino specializiranih zavarovalnic, ki so sestavni del širše finančne skupine

Prva varianta pomeni združitev Zavarovalnice Triglav, Zavarovalnice Maribor, Zavarovalnice Tilia, Moje naložbe, Pozavarovalnice Sava in po možnosti Adriatica ter premoženjskega dela Slovenice v zavarovalni holding, ki bi upravljal združene štiri specializirane zavarovalne družbe:

- življenjsko zavarovalnico,
- neživljenjsko zavarovalnico,
- pokojninsko zavarovalnico in
- pozavarovalnico.

Pokojninski zavarovalnici bi lahko pridružili tudi dodatna zdravstvena zavarovanja zavarovalnice Adriatic, ki bi lahko bila zaradi svoje specifične samostojna pravna oseba.



Zavarovalnice in pozavarovalnico bi upravljal zavarovalni holding, katrega lastniki bi bili tisti lastniki zdajšnjih zavarovalnic, ki bi prenesli svoje lastniške deleže kot stvarne vloške v zavarovalni holding. Po tej logiki bi bila država večinski lastnik holdinga. In glede na to, da je zdaj država posredno večinski lastnik zavarovalnic, bi bil tudi holding večinski lastnik svojih podrejenih družb.

Da bi se s to združitvijo povečali učinki ekonomije obsega in tako zmanjšali povprečni stroški poslovanja, bi moral zavarovalni holding delovati po načelu dejanskega koncerna – pogoj je večinsko lastništvo podrejenih družb in sistem enotnega vodstva po celotni organizacijski strukturi holdinga in podrejenih družb. S tem namenom bomo na kratko opisali koncernsko obliko delovanja družbe.

Koncern se v teoriji praviloma opredeljuje kot povezovanje ene obvladujoče in ene ali večih odvisnih družb pod enotnim vodstvom obvladujoče družbe.<sup>66</sup> Bistveno za koncern je, da v njem obstajata odvisna in obvladujoča družba; slednja odločujoče vpliva na upravljanje in vodenje odvisne družbe. V teoriji se zagovarja stališče, da ni nujno, da obvladujoča družba dejansko uveljavlja svoj vpliv, a imeti mora možnost, da ga izvaja.

Koncern ni niti družba niti posebna oblika družbe, temveč oblika povezanih družb, ki imajo skupno vodstvo. Za koncern je značilna ekonomska enotnost, ne pa tudi pravna. Ta oblika povezanih družb namreč nima statusa pravne osebe, ne svojih organov in tudi ne družbenikov oziroma delničarjev. Povezane družbe se imenujejo koncernske družbe.

Glede na značilnosti omenjenega medsebojnega razmerja in odvisnosti družb ter pravnih podlag za povezavo družb ločimo po Zakonu o gospodarskih družbah (ZGD) tri oblike koncerna:

- a. Dejanski koncern, ki ga tvorijo ena obvladujoča družba, ki ima večinski kapitalski delež v eni ali več odvisnih družbah, in odvisne družbe, povezane pod enotnim vodstvom obvladujoče družbe.
- b. Pogodbeni koncern, ki ga tvorijo družbe (kapitalsko povezane ali nepovezane), povezane s podjetniško pogodbo o obvladovanju.
- c. Koncern z razmerjem enakopravnosti, ki ga tvorijo pravno samostojne družbe, povezane z enotnim vodstvom, ne da bi bile družbe pri tem medsebojno odvisne.

Dejanski koncern, ki je predmet naše obravnave, je oblika povezanih družb, ki ne temelji na pogodbi, temveč je medsebojno razmerje določeno na podlagi kapitalske udeležbe. Za nastanek dejanskega koncerna zadošča to, da obstaja medsebojno razmerje med družbami, v katerem je ena družba odvisna od druge kot, denimo, v razmerju družbe matere do družbe hčere. Naziv dejanski koncern pove, da gre za dejansko odvisnost ene družbe od druge.

---

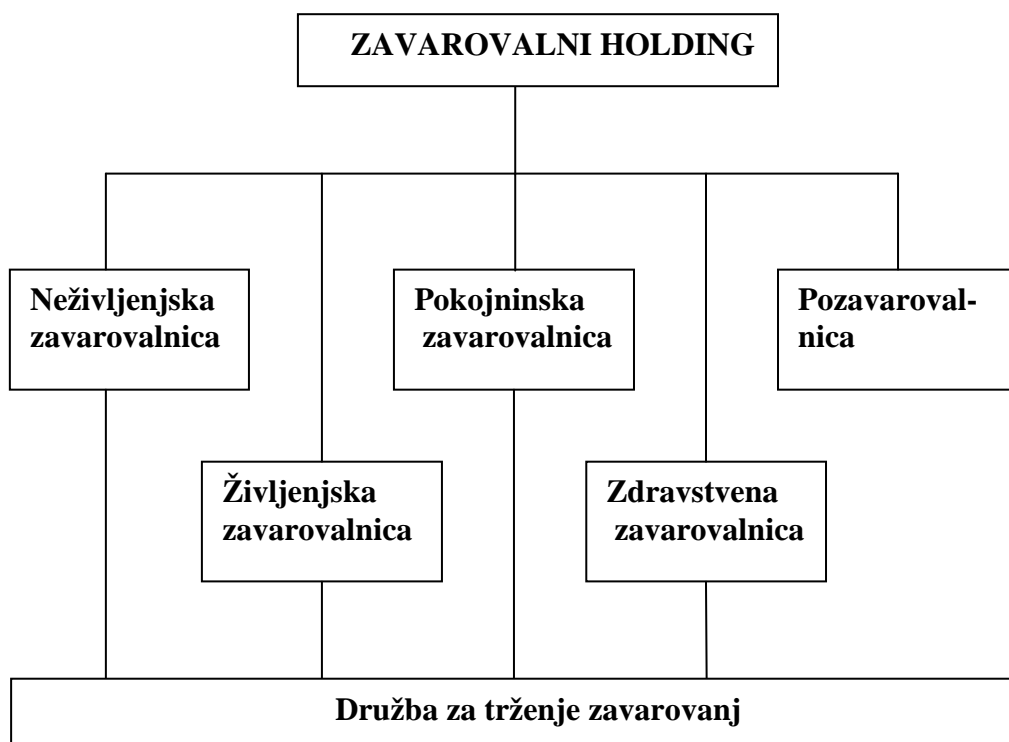
<sup>66</sup>Kocbek Marjan et al.: Zakon o gospodarskih družbah, 2. knjiga. Ljubljana: GV Založba, 2002.

Odvisnost je ugotovljeno stanje in zakon to dejstvo opredeljuje kot glavno značilnost te oblike koncerna oziroma povezanih družb.

Večinska kapitalska udeležba omogoča obvladujoči družbi obvladovati odvisno. Po določbah ZGD se domneva, da je posamezna družba odvisna od družbe, ki ima v njej večinski delež. Obvladujoča družba posredno ali neposredno obvladuje odvisno družbo (1. odst. 461. čl. ZGD). Obvladujoča družba obvladuje odvisno družbo prek enotnega vodstva, ki ga oblikuje obvladujoča družba. Obstoj odvisnosti in enotno vodstvo sta bistveni lastnosti dejanskega koncerna.

Vodstvo koncerna je tudi funkcionalno podjetniško vodstvo odvisne družbe. To pomeni, da obvladujoča družba v dejanskem koncernu določa podjetniške cilje, odloča o poslovni politiki in o tekočih poslih v odvisni družbi. Ker je odvisna družba samostojna pravna oseba in ker ima obvladujoča družba moč odločanja o njenem poslovanju, zakon obvladujoči družbi prepoveduje vplivati na odvisno družbo v tem smislu, da bi odvisna družba opravila zase škodljiv pravni posel ali da bi nekaj storila ali opustila v svojo škodo (1. odst. 478. čl. ZGD). To navajamo predvsem zaradi potrebe po visoki stopnji transparentnosti organizacijske strukture, procesno-informacijske tehnologije ter upravljanja družbe. Če tega ni, lahko pridemo do povečevanja povprečnih stroškov poslovanja.

Slika št. 2: Makroorganizacijska struktura zavarovalnega holdinga



Postopek integracije zavarovalništva bi moral potekati po naslednjih korakih:

1. Slovenska odškodninska družba, Kapitalska družba, Nova kreditna banka Maribor in Pozavarovalnica Sava najprej odkupijo večinska deleža Adriatica in Slovenice (ali se sporazumejo s KD Group o tem, da tudi oni vložijo svoje lastniške deleže v holding).
2. Slovenska odškodninska družba, Kapitalska družba, Nova kreditna banka Maribor in Pozavarovalnica Sava ustanovijo delniško družbo v katero prenesejo vse svoje lastniške deleže v sedanjih zavarovalnicah in pozavarovalnici. Glede na to, da se opravi prenos delnic Tilie s strani Pozavarovalnice Sava in Pozavarovalnice Sava s strani Slovenske odškodninske družbe, ima novoustanovljena družba lastne delnice, za katere je treba opraviti umik.
3. Zavarovalni holding opravi združitev zavarovalnice Triglav, Zavarovalnice Maribor, Adriatica, Tilie in razdružitvev v neživljenjsko, življenjsko in morda v zdravstveno zavarovalnico, portfelj dodatnega pokojninskega zavarovanja pa se pripoji Moji naložbi.
4. Triglav Re, ki je v večinski lasti Zavarovalnice Triglav, se obenem s točko 3 pripoji Pozavarovalnici Sava.
5. Zdravstvena zavarovalnica Triglav, ki je v večinski lasti Zavarovalnice Triglav, se z Adriaticovim zdravstvenim portfeljem združi v enotno zdravstveno zavarovalnico.
6. Ker po Zakonu o zavarovalništvu tržna mreža posameznih zavarovalnic ne sme opravljati križne prodaje (cross selling), ustanovijo vse podrejene družbe, razen Pozavarovalnice, družbo za trženje zavarovanj, kamor prenesejo vse nespecializirane (kompozitne) zavarovalne zastopnike. Konflikt interesov med posameznimi zavarovalnimi družbami je mogoče odpraviti z učinkovitim procesom planiranja od holdinga navzdol in tako, da bi bili izvršni direktorji posameznih zavarovalnic, ki so zadolženi za področje trženja, hkrati tudi člani uprave družbe za trženje zavarovanj. Vsaka družba pa ima svoje specializirane zastopnike.
7. Racionalizacija poslovanja z reševanjem poslovno nepotrebnih zaposlenih (odpuščanje in prerazporeditve iz režije na področje trženja) in poslovno nepotrebnih osnovnih ter obratnih sredstev.

Funkcije, ki se bi izločile iz zavarovalnic in pozavarovalnice in bi se, da bi zagotovili sistema enotnega vodenja, oblikovale na nivoju holdinga so naslednje:

- strateški kontroling (analitika, planiranje in nadzor);
- strateške finance, z možnostjo, da bi se s pogodbo o izločenih poslih kritni skladi in kritna premoženja vseh podrejenih družb upravljali na nivoju holdinga;
- strategija trženja in trženje zavarovanj velikih rizikov;
- splošno pravna služba ter strategija človeških virov;
- aktuariat;
- notranja revizija;
- tržno komuniciranje in

- vodenje informacijskih sistemov.

Da bi bilo poslovanje racionalno bi morali biti organi upravljanja podrejenih družb številčno na zakonskem minimumu, na minimum bi bilo treba zmanjšati nivoje odločanja.

Zgoraj opisani projekt je zelo zahteven in bi zahteval od tri do pet let zelo strokovnega dela, kajti na poti do ciljev obstajajo ovire, kot so: odpor notranjega kadra, vmešavanje politike v kadrovske področje, odpor posameznih regij (v našem primeru Štajerske, Primorske in Dolenjske) in zelo zapleten procesno-informacijski projekt.

Zato bi bilo treba poleg klasičnih združevalnih projektov aktivirati projekt poenotenja korporacijskih kultur podrejenih zavarovalnic in pozavarovalnic, se dogovoriti, da bi bil sedež nekaterih specializiranih zavarovalnic v posameznih regijah, v katerih obstaja kritična masa zavarovalnega znanja in za procesno-informacijsko urejanje zavarovalnega konglomerata angažirati strokovnjake z najboljšimi mednarodnimi referencami.

Temeljni argumenti za izvedbo tako zahtevnega projekta so:

- sinergijski učinki združevanja, učinki ekonomije obsega poslovanja ter posledično povečanje statične in tudi dinamične vrednosti deleža države v novi družbi;
- postopna širitev relevantnega zavarovalnega trga na trg Evropske unije;
- vzpostavitev sposobnosti novega zavarovalnega konglomerata, da bo nadomeščal doma izgubljene tržne deleže na tujem ali širšem evropskem zavarovalnem trgu;
- ohranjanje pogojev za obstoj slovenskega zavarovalništva v pogojih mednarodne konkurence in pogojev za večinsko domače lastništvo.

Zgornje argumente lahko podkrepimo z naslednjo tabelo:

Tabela št. 27: Primerjava bruto zavarovalne premije zavarovalnega holdinga po podatkih iz leta 2002 z nekaterimi evropskimi konkurenti po podatkih iz leta 2001

V mio EUR

Zavarovalnica	Neživiljenje	Živiljenje	Zdravstvo	Pozavarovanje
Zavarovalni holding v Sloveniji	589	167	49	124
Wiener Stadtische	870 št.1 v Avstriji	586 št.3 v Avstriji	-	-
Seguros e Pensoes	787 št. 1 na Portugalskem	1.479 št. 1 na Portugalskem	-	-
Sampo Group	905 št. 1 na Finskem	-	-	-
Ethniki	286 št . 1 v Grčiji	204 št. 2 v Grčiji	-	-

Vir: Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003; European Insurance in Figures. Paris: Comite Europeen des Assurances(CEA), junij 2003.

Iz zgornje tabele lahko ugotovimo, da bi imel zavarovalni holding primerljivo premijo z nekaterimi po velikosti prvimi zavarovalnicami v starih članicah Evropske unije. Ob tem bi lahko dodatno realiziral še učinke ekonomije povezanih proizvodov. Zavarovalni holding se denimo ne bi mogel primerjati s prvo zavarovalnico v Nemčiji (z Allianzom), ki bi bila 12 - krat večja, ali s prvo zavarovalnico v Italiji (Generali), ki bi bila 8 - krat večja.

Naslednja naloga države po konsolidaciji zavarovalništva bi bila vzpostaviti stabilno lastniško strukturo. Zato bi morala država v zavarovalnem holdingu ohraniti samo 25 odstotka plus eno delnico, drugo pa odprodati na javnem natečaju nekonkurenčnim institucionalnim investitorjem. Tako bi se zagotovila lastniška struktura, v sklopu katere bi imela država možnost veta na statutarne spremembe, hkrati pa ne bi mogla vplivati na poslovanje in kadrovske politike.

Obstaja tudi možnost, da država ustanovi finančni holding, ki bo upravljal konsolidirane banke, zavarovalniški subholding in družbe za upravljanje z investicijskimi in vzajemnimi skladi (z istim poslanstvom kot pri zavarovalnem holdingu). A to ni predmet naše naloge.

## 9. Sklep

Zavarovalništvo je pomembna panoga za vsako nacionalno ekonomijo. Njegov pomen narašča z rastjo BDP posameznega gospodarstva, saj izdatki za zavarovalne storitve naraščajo hitreje kot BDP. Iz tega sledi, da je zavarovanje superiorna dobrina. To dokazuje tudi podatek, da se je delež bruto obračunane premije v BDP v evropskih državah v zadnjih štiridesetih letih prejšnjega stoletja najmanj podvojil, v nekaterih državah pa se je povečal celo za štirikrat. Vpliv zavarovalništva na makroekonomsko aktivnost je dvojen - na eni strani se z zavarovalništvom zagotavlja ekonomska varnost, na drugi pa zavarovalništvo nastopa kot vse večji institucionalni investitor.

Zaradi tega so si pred več kot dvestotimi leti prizadevali ustanoviti lastne slovenske zavarovalnice, ki bi omejevale tveganje slovenskih pravnih in fizičnih oseb in bi hkrati s svojo naložbeno dejavnostjo pospeševale rast bruto domačega proizvoda. Prva resna slovenska zavarovalnica je bila ustanovljena leta 1900, nakar je v slovenskem zavarovalništvu sledilo veliko vzponov in padcev ter sistemskih eksperimentov. Začetek 21. stoletja je slovensko zavarovalništvo dočakalo v naslednjih okoliščinah:

- Slovenski zavarovalni trg je, merjeno v deležu bruto obračunane premije v bruto domačem proizvodu, srednje razvit.
- Slovenski zavarovalni trg je najbolj koncentriran izmed vseh zavarovalnih trgov držav Evropske unije in vzhodne Evrope in deluje po modelu dominantnega podjetja.
- Ovire za vstop tujih konkurentov na slovenski zavarovalni trg so majhne, zato lahko pričakujemo, da se bo v prihodnjih nekaj letih relevantni trg razširil na trg Evropske unije.
- Bruto obračunana premija na zaposlenega je v Sloveniji nekaj manj kot petkrat manjša od povprečja EU. To se tudi odraža v slabši stroškovni učinkovitosti naših zavarovalnic (predvsem na življenjskem delu), ki pa to delno nadomeščajo z razmeroma dobrimi škodnimi rezultati.
- Delež življenjskih zavarovanj v vseh zavarovanjih je v Sloveniji med najmanjšimi; ob tem, da se bruto obračunana premija življenjskih zavarovanj povečuje realno hitreje kot bruto obračunana premija neživljenjskih zavarovanj.
- Struktura tržnih poti slovenskih zavarovalnic je, gledano statično, kakovostna. Nove tržne poti, kot sta internet in bančno zavarovalništvo, pa niso prilagojene trendom prihodnje konkurence iz tujine,
- Klasični zavarovalni produkti slovenskih zavarovalnic so na kakovostni ravni prihajajoče tuje konkurence, ob tem, da so cene zavarovanj avto odgovornosti in avtomobilskega kaska pod evropskim povprečjem, slovensko zavarovalništvo pa zaostaja pri ponudbi asistenčnih storitev in t. i. tailor made produktov.

Ekonometrična analiza je pokazala, da bo slovenski zavarovalni trg še naprej rasel. Tuje konkurenčne zavarovalnice bodo po ocenah do leta 2008 svoj tržni delež na našem

zavarovalnem trgu najmanj podvojile. Iz tega sledi, da se bodo tržni deleži domačih zavarovalnic ob nespremenjenih pogojih zniževali, poleg tega pa se bo zaradi razmeroma visokih stroškov učinkovitost poslovanja še naprej zmanjševala. To bo nazadnje pripeljalo do popolnega finančnega izčrpanja domačih zavarovalnic in posledično do izginotja zavarovalnic v domači lasti, ki so zaradi t. i. informacijskega kapitala strateškega pomena za vsako nacionalno gospodarstvo. To dokazujejo tudi podatki vseh zahodnoevropskih držav.

Zato se predlaga ustanovitev zavarovalnega holdinga, ki bi deloval kot dejanski koncern in bi ga lahko funkcionalno oblikovali v treh do petih letih, kar bi časovno ustrezalo intenzivnosti širitve relevantnega trga. Zavarovalni holding bi lahko realiziral učinke ekonomije obsega in povezanih proizvodov in začel nadomeščati neizogibno izgubljanje tržnih deležev na domačem trgu na tujih trgih. A za to je treba pridobiti določene konkurenčne prednosti na področju zavarovalnih produktov, tržnih poti, informacijske tehnologije in cen.

## 10. Literatura in viri

### Literatura:

1. Bickelhaupt L. David : General Insurance, 9. izdaja. Illinois: Homewood, 1974.
2. Bannister Jim: How to Manage Risk. London: Lloyd's of London Press Ltd., 1997a.
3. Bannister Jim: Insurance Solvency Analysis, 2. izdaja. London: Lloyd's of London Press Ltd., 1997b.
4. Boncelj Jože: Potreba po gospodarski varnosti. Ljubljana: Ekonomska revija, (1957), 3.
5. Boncelj Jože: Zavarovalna ekonomika. Maribor: Založba obzorja Maribor, 1993.
6. Bjelić Mile: Zavarovanje in pozavarovanje. Ljubljana: Slovenica, zavarovalna hiša d. d., Ljubljana, 1998.
7. Brigham F. Eugen, Phillip, R. Daves: Intermediate Financial Management, 7. izdaja. London: South-Western Thomson Learning, 2002.
8. Carter R. L., Crockford G. N.: Handbook of risk management. London: Croner Publications Ltd, 1999.
9. Doherty A. Neil: Corporate Risk Management, A Financial Exposition. New York: McGraw-Hill Book Co., 1985.
10. Dorfman S. Mark.: Introduction to Insurance, Third Edition. London: Prentice-Hall Internacional, 1987.
11. Diacon S. R., Carter R. L.: Success in Insurance, 3. izdaja. London: John Murray Ltd, 1992.
12. Dimovski V. in Volarič Prijatelj Jasmina.: Načini trženja zavarovalniških storitev. Zbornik 7.dnevv slovenskega zavarovalništva. Portorož: Slovensko zavarovalno združenje, (2000).
13. Flis Slavko: Zbrani spisi o zavarovanju, IV. Knjiga – Oris dr. Boncljeve teorije zavarovanja. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 1999.
14. Flis Slavko: Zbrani spisi o zavarovanju, I. knjiga - Članki in razprave (1964-1994). Ljubljana: Pozavarovalnica Sava,d. d.. Ljubljana: Zavarovalnica Triglav,d. d., Ljubljana,1995.
15. Gorišek Jurij: Smo v Sloveniji sposobni slediti vzoru držav EU glede strukture lastništva in nadzora našega zavarovalništva. Zbornik prispevkov 10. dnevv slovenskega zavarovalništva. Portorož: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.
16. Hansell D.S.: Introduction to Insurance. London: Lloyd's of London Press Ltd., 1999.
17. Kocbek Marjan et al.: : Zakon o gospodarskih družbah s komentarjem, 2. knjiga. Ljubljana: GV Založba, 2002.
18. Korošec Bojana: Planiranje v zavarovalnicah. Ljubljana: IB – revija, (1991), 7-8.
19. Kotler P.: Marketing management – Trženjsko upravljanje analiza, načrtovanje, izvajanje in kontrola. Ljubljana: Slovenska knjiga, 1996.
20. KPMG: Study into the methodologies to assess the overall financial position of an insurance undertaking from the perspective of prudential supervision. (URL: [http:// europa.eu.int/comm/internal market/insurance/solvecy 2/study kpmg. en pdf.](http://europa.eu.int/comm/internal_market/insurance/solvency_2/study_kpmg_en.pdf)), maj 2002.
21. Križanič France, Ivanušič Zvonko, Erker A. Tit : Ocena obnašanja slovenskega zavarovalnega trga s pomočjo ekonometričnega modela. Zbornik prispevkov 11. dnevv slovenskega zavarovalništva. Portorož: Slovensko zavarovalno združenje, 2004.



22. Končina Miroslav: Trženje osebnih in premoženjskih zavarovanj na slovenskem zavarovalnem trgu. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 1995.
23. Lucas Leslie, McLean John, Green Peter: Reinsurance Management, London: Lloyd's of London Press Ltd., 1996
24. Mramor Dušan: Trg kapitala v Sloveniji, prikazi, analize, mnenja. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 2000,
25. Martelanc Ivan: Razvojna nagibnost oblike zavarovalnega podjetja. Doktorska disertacija. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Pravna fakulteta, 1943.
26. Noel O' Sullivan: Ownership and Governance in the Insurance Industry: A Review of the Theory and Evidence. London: The Service Industries Journal, (1998), 4.
27. Outreville Françoise.: Theory and Practice of Insurance, London: Kluwer Academic Publishers, 1997.
28. Pavliha Marko: Zavarovalno pravo. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 2000.
29. Prašnikar Janez, Debeljak Žiga: Ekonomski modeli za poslovno odločanje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1998.
30. Potočnik Vekoslav: Temelji trženja. Ljubljana: GV Založba, 2002.
31. Rennie A. Robert: The Measurement of Risk. London: Journal of Insurance , march 1961.
32. Ribnikar Ivan: Lastniki bank (v EU in Sloveniji). Bančni vestnik, Ljubljana, (2001), 12.
33. Sigma. Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, (2000), 5.
34. Sigma. Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, (2001), 6.
35. Sigma. Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, (2004), 3.
36. Sigma. Zurich: Swiss Reinsurance Company Economic Research & Consulting, (2003), 8.
37. Schnewlin Frank A.: International Insurance Finance, Value Creation and Management Control – Strategy and Implementation. St. Gall: Institut of Insurance Economics of the Saint Gall Graduate School, 1983.
38. Škufca Franc: Zavarovalstvo na slovenskem. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.
39. Štiblar Franjo: Lastniška struktura zavarovalnic: vzroki in posledice. Zbornik 9. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož: Slovensko zavarovalno združenje, 2002.
40. Urbanc Anton: Slovenska bratovščina sv. Hieronima v Vidmu iz leta 1425. Beograd: Glasnik udruženja akutuara Kraljevine Jugoslavije, (1940), 1, 2.
41. Vahčić Aleš, Sicherl Pavle: Indikatorji razvojnih razlik med EU in Slovenijo kot podlaga za pripravo SGRS in DRP. Ljubljana: Center za socialne indikatorje Ljubljana.
42. Vaughan J. Emmet: Fundamentals of Risk and Insurance, 5. izdaja., New York: John Wiley&Sons, 1989.
43. Williams C. Arthur, Jr. and Heins, R. M.: Risk Management and Insurance, 6. izdaja., New York, McGraw-Hill Book Co., 1989.

Viri:

1. Bilteni Banke Slovenije. Ljubljana: Banka Slovenije.
2. Bulletin of the Commission of Insurance Terminology. New York: American Risk and Insurance Association, (1966), 1.
3. Bilten slovenskega gospodarskega in raziskovalnega združenja Bruselj. Bruselj: Slovensko gospodarsko in raziskovalno združenje Bruselj, (2001), 9.
4. European Insurance in Figures. Paris: Comite Europeen des Assurances (2003).
5. EU Commission Autumn Report, 2003.
6. Mesečni statistični pregledi Republike Slovenije: Statistični Urad RS.
7. NUA Internet surveys. (URL: [http:// www.nua.ie](http://www.nua.ie)), Swiss Re Economic Research & Consulting.
8. Vzajemci. (URL: [http:// www.vzajemci.com](http://www.vzajemci.com)).
9. Tecnicall newsletters,. Paris: SCOR, (2003).
10. Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2001).
11. Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2002).
12. Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2003).
13. Statistični zavarovalni bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, (2004).
14. Zakon o zavarovalništvu (Uradni list RS, št.102/2004).