

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

MAGISTRSKO DELO

**ZAVAROVALNA IN POZAVAROVALNA DEJAVNOST V
SLOVENIJI PRED IN PO VSTOPU V EVROPSKO UNIJO**

Ljubljana, marec 2004

ALEŠ MIRNIK

IZJAVA

Študent Aleš MIRNIK izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Krešimirja PUHARIČA, in v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 20.3.2004

Podpis: _____

UVOD	1
1. ZAVAROVANJE, POZAVAROVANJE, SOZAVAROVANJE	4
1.1. OPREDELITEV POJMA ZAVAROVANJE	4
1.1.1. <i>Naloga zavarovanja</i>	5
1.1.2. <i>Zavarovalništvo</i>	5
1.1.3. <i>Tveganje in riziko</i>	5
1.2. OPREDELITEV POJMA POZAVAROVANJA.....	7
1.2.1. <i>Vloga pozavarovanja</i>	8
1.2.2. <i>Retrocesija</i>	9
1.2.3. <i>Oblike pozavarovanja</i>	11
1.2.4. <i>Načini pozavarovalnega kritja</i>	12
1.3. OPREDELITEV POJMA SOZAVAROVANJA.....	14
1.3.1. <i>Namen sozavarovanja</i>	15
1.3.2. <i>Prednosti sozavarovanja</i>	16
1.4. JEDRSKI POOL	16
1.5. PRIMERJAVA NAMENA ZAVAROVANJA, POZAVAROVANJA IN SOZAVAROVANJA ...	17
2. RAZVOJ ZAVAROVALNE IN POZAVAROVALNE DEJAVNOSTI	19
2.1. ORIS ZGODOVINSKEGA RAZVOJA ZAVAROVALNE DEJAVNOSTI V SVETU	19
2.1.1. <i>Razvoj prvih mehanizmov obvladovanja rizikov</i>	19
2.1.2. <i>Srednji vek in sprememba pomorskega posojila</i>	20
2.1.3. <i>Novi vek in prve zavarovalnice</i>	21
2.2. RAZVOJ POZAVAROVANJA V SVETU	22
2.2.1. <i>Prva pozavarovalna pogodba</i>	23
2.2.2. <i>Prva pozavarovalnica</i>	23
2.3. RAZVOJ ZAVAROVALNE IN POZAVAROVALNE DEJAVNOSTI NA SLOVENSКИH TLEH	24
2.3.1. <i>Razvoj zavarovanja</i>	24
2.3.2. <i>Razvoj pozavarovanja v Sloveniji</i>	26
2.3.3. <i>Prva slovenska pozavarovalnica</i>	26
2.3.4. <i>Razvoj zavarovanja v samostojni Sloveniji</i>	27
3. SLOVENSKI ZAVAROVALNI IN POZAVAROVALNI TRG	31
3.1. SLOVENSKI ZAVAROVALNI TRG IN KONKURENCA.....	31
3.2. RAST ZAVAROVALNEGA TRGA V ZADNJIH DESETIH LETIH	32
3.2.1. <i>Tržni deleži zavarovalnic</i>	36
3.2.2. <i>Uspešnost posameznih zavarovalnih skupin</i>	39
3.2.3. <i>Življenjsko zavarovanje</i>	40
3.2.4. <i>Neživljenjska zavarovanja</i>	42
3.3. POZAVAROVALNA DEJAVNOST V SLOVENIJI	43
3.4. SOZAVAROVALNA DEJAVNOST V SLOVENIJI	45
4. POMEN EVROPSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA ZA SLOVENIJO	48
4.1. ZAVAROVALNI TRG EVROPSKE UNIJE	48
4.1.1. <i>Prva generacija direktiv</i>	49
4.1.2. <i>Druga generacija direktiv</i>	49
4.1.3. <i>Tretja generacija direktiv</i>	50
4.1.4. <i>Rast trga EU</i>	51
4.2. TRENUTNE TEŽAVE ZAVAROVALNEGA TRGA	53
4.3. EVROPSKI SPORAZUM O PRIDRUŽITVI (MESP).....	57
4.4. POMEN ENOTNEGA ZAVAROVALNEGA TRGA ZA SLOVENIJO.....	58
4.4.1. <i>Prednosti odprtja trga</i>	59
4.4.2. <i>Slabosti odprtja trga</i>	60
4.4.3. <i>Primerjava učinkovitosti slovenskega in evropskega zavarovalnega trga</i>	61
4.4.4. <i>Češki zavarovalni trg</i>	65
4.4.5. <i>Konkurenčne prednosti tujih zavarovalnic</i>	68
4.4.6. <i>Konkurenčne prednosti domačih zavarovalnic</i>	69
4.4.7. <i>Pomanjkljivosti domačih zavarovalnic</i>	70
4.5. VLOGA DRŽAVE PRI NADALJNJEM RAZVOJU TRGA IN OBLIKOVANJE FINANČNIH STEBROV V SLOVENIJI.....	72

4.5.1.	<i>Deleži države v pomembnejših finančnih institucijah</i>	74
4.5.2.	<i>NLB – KBC</i>	74
4.5.3.	<i>Vloga Zavarovalnice Triglav in NKBM</i>	75
4.5.4.	<i>Vloga Pozavarovalnice Sava</i>	76
4.5.5.	<i>Možni finančni stebri</i>	77
4.6.	RAZVOJ SLOVENSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA PO VSTOPU V EU	79
4.6.1.	<i>Konsolidacija zavarovalniškega sektorja</i>	79
4.6.2.	<i>Hitrejši razvoj življenjskih zavarovanj</i>	80
4.6.3.	<i>Razvoj zavarovalnega posredništva</i>	80
4.6.4.	<i>Prizadevanja za znižanje stroškov</i>	81
4.6.5.	<i>Prizadevanja za širitve na jugovzhodne trge</i>	81
4.6.6.	<i>Tuja kapitalska vlaganja</i>	81
5.	SKLEPNE UGOTOVITVE	82
6.	LITERATURA:	84
7.	VIRI:	86

UVOD

Človek je bil vseskozi ogrožen zaradi delovanja najrazličnejših naravnih sil ali pojavov in dejanj soljudi. Zato je bilo razumljivo, da se je želel pred temi znanimi in neznanimi silami tudi zaščititi. Pravimo, da se je varoval pred njimi. Flis (Flis, 1999, str. 3) meni, da obstaja med pojmom "zavarovanje" in "varovanje" logična povezava vendar je zavarovanje kot gospodarska dejavnost mnogo širši pojem kot varovanje. Zavarovanje je namreč dejavnost, ki skrbi za zagotavljanje gospodarske varnosti z izravnanjem nevarnosti in rizikov, povezanih z gospodarstvom. Njegova naloga je, da številna tveganja, ki so jim zavarovanci izpostavljeni, prerazporedi na vse zavarovance in da zavarovancu izplača ustrezno nadomestilo za utrpelo škodo v skladu s sklenjeno zavarovalno pogodbo (Bijelić, 1998, str. 3). Korenine razvoja zavarovanja segajo v zgodnja leta opravljanja trgovske dejavnosti, v čase starega kitajskega cesarstva, Grčije in Rima. Od takrat naprej se je zavarovanje razvijalo vzporedno z matematično, pravno in ekonomsko znanostjo ter s splošno družbeno, pravno in gospodarsko urejenostjo družbe.

V današnjem svetu si gospodarstva in prav tako našega načina življenja skoraj ne moremo več predstavljati brez zavarovalne dejavnosti. Z razvojem znanosti in gospodarstva nastanejo tudi večji riziki, ki potrebujejo boljše in varnejše mehanizme izravnave nevarnosti in zato so se pojavile nove zavarovalne oblike, od katerih sta najpomembnejši pozavarovanje in sozavarovanje. Pozavarovanje je navpična porazdelitev rizikov med zavarovalnico in pozavarovalnico, s čimer ustvarja dodatne pogoje za zagotavljanje varnosti. To pomeni, da lahko zavarovalnice prevzemajo nove in večje zavarovalne vsote, ki so posledica gospodarskega razvoja. Sozavarovanje pa tveganja vodoravno porazdeli med več zavarovalnic, ki v portfelju rizikov sodelujejo vsaka s svojim deležem zavarovanja.

Namen mojega magistrskega dela je na podlagi poglobljene proučitve domače in tuje literature ter znanja, pridobljenega pri nekaterih domačih zavarovalnicah in pozavarovalnicah, analizirati slovenski zavarovalni in pozavarovalni trg, njegov razvoj v zadnjih desetih letih in izvesti primerjalno analizo uspešnosti našega trga zavarovalnega trga z razvitejšim evropskim trgom.

V delu želim odgovoriti predvsem na naslednja vprašanja: Kakšno je trenutno stanje slovenskega zavarovalnega in pozavarovalnega trga? Kako uspešen je slovenski zavarovalni trg v primerjavi z evropskim? Kakšen je pomen enotnega evropskega zavarovalnega trga za Slovenijo? Kakšne spremembe prinaša popolno odprtje zavarovalnega trga? Ali je slovenski zavarovalni trg konkurenčen? Kje se kažejo glavne konkurenčne prednosti in pomanjkljivosti tujih zavarovalnic? V čem so glavne prednosti in pomanjkljivosti domačih zavarovalnic? Ali so domače zavarovalnice dovolj učinkovite v medsebojnem strateškem povezovanju? Kakšne so lahko

posledice za naš zavarovalni trg po vstopu v Evropsko unijo (EU)? Kakšna je trenutna vloga slovenske države? Kakšen razvoj slovenskega zavarovalnega in pozavarovalnega trga lahko razumno pričakujemo v prihodnjih letih?

Glede na opravljene primerjalne analize in analize slovenskega trga lahko uvidimo, da so slovenske zavarovalnice v povprečju slabo pripravljene na prihod tuje konkurence. Problemi so v prevelikem številu zaposlenih, saj so evropske zavarovalnice v povprečju manjše in uspešnejše in tudi v slabem medsebojnem sodelovanju zavarovalnic. Prav tako je »prava« konkurenca na zelo majhnem slovenskem trgu zaživela šele v zadnjih desetih letih, kar je zelo kratko obdobje v primerjavi z zelo razvitim evropskim trgom, kjer je učinkovanje konkurence prisotno že stoletja.

Do leta 1990 v Sloveniji ni bilo pravega konkurenčnega okolja, saj tudi ni bilo primerne zakonodaje. Slovenski zavarovalni in pozavarovalni trg sta se začela razvijati šele po letu 1991. Takrat je bil sprejet nov Zakon o temeljnih sistema premoženjskega in osebnega zavarovanja (Ur.l. SFRJ, št. 17/90), razpadla je takratna zavarovalna skupnost in v Sloveniji so začele delovati nove zavarovalnice. Prelomno je bilo leto 1994, ko so bil sprejeti Zakon o zavarovalnicah, Zakon o obveznih zavarovanjih v prometu (Ur.l. RS, št. 64/94) in drugi predzakonski predpisi (Ur.l. RS, št. 70/94). Šele ti so prinesli ustrezen neposreden zavarovalni nadzor. Takrat je tudi začelo nastajati pravo konkurenčno okolje s hitro razvijajočim se trženjem (Bijelić, 1998, str. 16). Prave rešitve za harmonizacijo s pravnim redom EU sta prinesla šele Zakon o zavarovalništvu in Zakon o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic (Ur.l. RS, št. 13/00), leta 2000 (Pavliha, 2000, str. 49). Prvi prinaša popolno odprtje trga tuji konkurenci in odpravlja obveznost pozavarovanja pri domačih pozavarovalnicah, drugi pa končno reši problem nejasnega lastništva v nekaterih zavarovalnicah in pozavarovalnicah. Odprta vprašanja lastništva naših največjih zavarovalnic in pozavarovalnic pa so bila dokončno rešena šele leta 2002 z odločbo Ustavnega sodišča o količini družbenega kapitala v Zavarovalnici Triglav.

Zelo hitro se bliža 1. maj 2004, ko bo Slovenija postala polnopravna članica Evropske unije. Naše finančne institucije se bodo znašle na zahtevnem evropskem finančnem in kapitalskem trgu, in sicer brez zaščite države, ki bo morala v skladu s podpisanim Evropskim pridružitvenim sporazumom (EPS) zagotoviti prost pretok kapitala in obravnavati tuje družbe enako kot slovenske (<http://www.gov.si/mzz>). Problem je v tem, da so naše banke, zavarovalnice in vsi drugi naši finančni posredniki predolgo ostali preveč samozadostni v nacionalnih mejah in jih zdaj čaka hiter prehod k popolnemu odprtju trga.

Tako se je za slovensko zavarovalno in pozavarovalno dejavnost zdaj začelo pomembno obdobje, ko bo potrebno tudi prestrukturiranje zavarovalnic za ustvarjanje

čim boljših razmer za vstop na zelo konkurenčen in liberalen svetovni trg. Moramo se zavedati dejstva, da je slovenski zavarovalni trg zelo majhen in veliko zavarovalnic se samostojno ne bo moglo prilagoditi novim spremembam, zato bo, vsaj na začetku, imela poglobitno vlogo država, ki bo morala z ustreznimi ukrepi (ustrezna davčna politika, združevanje finančnih institucij) in nadzorom skrbeti za ugoden razvoj. Veliko možnosti je še na trgu življenjskih zavarovanj, ki se je začel počasi razvijati. Treba bo izkoristiti doslej slabo izrabljene zavarovalne oblike, kot je sozavarovanje, in spodbujati medsebojno sodelovanje zavarovalnic, združiti slovenski zavarovalni in pozavarovalni trg, tako da bodo lahko naše institucije konkurirale in prodirale tudi zunaj meja Slovenije.

Magistrsko delo je vsebinska celota, ki jo lahko členimo na več vsebinskih celot. V prvem sklopu so opredeljeni pojmi zavarovanje, pozavarovanje in sozavarovanje ter njihova vloga in oblike. V drugem sklopu je opisan razvoj zavarovalnih dejavnosti tako v svetu kot pri nas.

Analizo zavarovalnega in pozavarovalnega trga začinem s podrobnim opisom in primerjavo slovenskega zavarovalnega in pozavarovalnega trga. V Sloveniji danes deluje 15 zavarovalnih in 2 pozavarovalni družbi, ki se bodo letos srečale z močno konkurenco na zahtevnem evropskem finančnem in kapitalnem trgu. V nadaljevanju bom zato predstavil glavne značilnosti evropskega zavarovalnega trga, njegov pomen za slovensko zavarovalništvo, primerjavo konkurenčnih prednosti in pomanjkljivosti domačih in tujih zavarovalnic ter posledice odprtja trga leta 2004. Ker časa hitro zmanjkuje, je treba s pripravo ustrezne strategije razvoja slovenskega zavarovalnega in pozavarovalnega trga pohiteti. Do danes je bilo razvitih že kar nekaj različnih strategij, kot sta na primer ustanavljanje finančnega holdinga ali kapitalski vstop Zavarovalnice Triglav v Novo kreditno banko Maribor. Razvite strategije bom med seboj primerjal, ovrednotil in na tej podlagi poskusil izbrati najboljšo.

V sklepu magistrskega dela bom povzel glavne ugotovitve njegovih sklopov in skušal čim bolj celovito in ciljno odgovoriti na vsebino vseh zastavljenih vprašanj.

1. ZAVAROVANJE, POZAVAROVANJE, SOZAVAROVANJE

1.1. OPREDELITEV POJMA ZAVAROVANJE

Prvo znanstveno razlago zavarovanja kot gospodarske kategorije je oblikoval že Karl Marx (Bijelić, 1998, str. 3), ki je poudarjal nujnost obstoja rezervnega sklada, iz katerega bi se naj financiralo odpravljanje škod, ki so posledica elementarnih in podobnih nezdod. Iz njegovih del izhaja: »/.../ da je zavarovanje nujnost proizvodnje, njegovo mesto v gospodarskem procesu pa ni na področju proizvodnje, temveč delitve.« Bijelić (Bijelić, 1998, str. 3) meni, da je samo Grawe-Luntzov opis pojma zavarovanja takšen, da ga lahko imenujemo definicija zavarovanja: »/.../ pri zavarovanjih gre za izplačilo denarnih zneskov nekega sklada, oblikovanega iz premij vseh, ki v določeni vrsti zavarovanja sodelujejo.«

Boncljeva (Boncelj, 1983, str.13) definicija zavarovanja pravi: »Zavarovanje je ustvarjanje gospodarske varnosti z izravnavanjem gospodarskih nevarnosti.« Nemški teoretik Dr. Hax (Flis,1999, str. 4) v razpravi o zavarovanju navaja, da: »/.../ ima zavarovanje vedno opravke z nevarnostmi v življenju.« Pojme 'nevarnost', 'riziko', 'škoda' in 'odškodnina' tesno povezuje z zavarovanjem, za sam izraz 'zavarovanje' pa trdi, da nas spominja na 'varovanje'. Zavarovalni teoretik Alfred Manes (Boncelj, 1983, str. 132) je podal naslednjo definicijo: »Zavarovanje je medsebojno kritje naključne, toda ocenljive potrebe številnih ogroženih gospodarskih subjektov.«

Flis (Flis, 1995b, str. 284) v razpravi o pojmu zavarovanja ugotovi, da je zavarovanje kompleksen pojem, ki si ga pravniki, ekonomisti, zavarovalni matematiki in družboslovci razlagajo vsak po svoje. Najbližje celotnosti in bistvu zavarovanja se mu zdi Boncljeva in Manesova definicija. V nadaljevanju ugotovi, da je zavarovanje gospodarska nevarnost, katere namen je povrnitev škod ob morebitnem škodnem dogodku. Nevarnostne skupine (npr. požarno zavarovanje, gradbeno zavarovanje, zavarovanje odgovornosti ...) se tvorijo po načelu vzajemnosti¹, ki je nujen element zavarovanja (Flis, 1995b, str. 287).

Ivanjko (Ivanjko, 1999, str. 1) meni, da beseda zavarovanje etimološko pomeni varnost pred določenim dogodkom ali pa dejstvom. Na sedanji stopnji razvoja se zavarovanje premoženja in oseb izvaja kot posebna gospodarska in družbena dejavnost, katere cilj je ustvarjanje ekonomske varnosti pred nastankom škodnih dogodkov (Ivanjko, 1999, str. 2).

Vse te opredelitve skušajo vsebinsko in čim bolj celostno opredeliti zavarovanje, vendar vse definicije o zavarovanju kot dejavnosti pripeljejo do enakega sklepa – da

¹ Vzajemnost v zavarovanju pomeni pomoč in povezovanje (Flis, 1999, str. 398).

je zavarovanje posebna dejavnost zaščite gospodarstva ali posameznih gospodarskih enot pred nevarnostmi, ki ogrožajo premoženje ljudi.

1.1.1. Naloga zavarovanja

Najpomembnejša naloga zavarovanja je izravnavanje nevarnosti (Flis, 1995b, str. 251) oziroma, da številna tveganja, ki so jim zavarovanci izpostavljeni, prerazporedi na vse zavarovance in da zavarovancu izplača ustrezno nadomestilo za utrpelo škodo v skladu s sklenjeno zavarovalno pogodbo (Bijelić, 1998, str. 3). Tako zavarovanec na zavarovatelja prenese del rizika iz svojega poslovanja in si spremenljive stroške spremeni v stalne stroške s plačilom premije².

Zavarovanje torej skrbi za zaščito gospodarstva pred določenimi nevarnostmi, ki bi lahko vplivale na njegov razvoj (npr. požar, potres ...). Hitrost širjenja gospodarske zaščite je odvisna od številnih dejavnikov, med katerimi je najpomembnejše spodbujanje razvoja zavarovalništva s strani države. Zavarovalnice so prevzemniki tveganj razvoja (Štiblar, 2002, str. 40).

1.1.2. Zavarovalništvo

Po Bonclju je zavarovalništvo oziroma zavarovalstvo opredeljeno kot sistem ali celota zavarovalnic individualnega in socialnega zavarovanja določenega narodnega gospodarstva. Gre za sistem, ki je na zunaj kot celota, znotraj pa razčlenjen na posamezne zavarovalnice (Boncelj, 1983, str. 17).

Pavliha (Pavliha, 2000, str. 44) meni, da lahko zavarovalništvo z vidika njegove makroekonomske funkcije opredelimo kot prodajo zavarovalnih storitev, ki so kot ena od oblik finančnih produktov namenjeni varčevanju in akumulaciji prihrankov ter njihovemu usmerjanju v naložbe. Zavarovalništvo je torej pomemben del finančnega sistema, katerega funkcija je zbiranje oziroma koncentracija prihrankov v naložbe in s tem v gospodarski razvoj. Tudi Arhar (Arhar, 2002, str. 131) je mnenja, da imajo zavarovalnice poleg bank že od nekdaj prevladujoč finančno-posredniški položaj nasproti vsem drugim finančnim posrednikom.

1.1.3. Tveganje in riziko

V teoriji zavarovalništva se največkrat uporabljata pojma tveganje in riziko. Beseda riziko izvira iz španske besede »risco«, ki v prvotnem pomenu besede pomeni morsko čer, v prenesenem pa nevarnost za ladje. Ker se je zavarovanje razvilo prav zaradi nevarnosti v pomorskem prevozu, se je beseda riziko (angl. risk) uveljavila v zavarovalniškem besednjaku (Flis, 1995, str. 145).

² Premija je po Bonclju plačilo gospodarstvenikov zavarovalnici za gospodarsko varnost (Boncelj, 1983, str. 19).

V Slovarju slovenskega knjižnega jezika je rizik opredeljen kot tveganje, možnost, da pride do škode, izgube v poslovanju (Slovar slovenskega knjižnega jezika, 1985, str. 516). Od tod lahko sklepamo, da sta izraza sopomenki, vendar si mnogi zavarovalniški teoretiki in strokovnjaki o tem niso enotni.

Boncelj (Boncelj, 1983, str. 51) je v svoji teoriji najprej predstavil riziko v abstraktnem in subjektivnem pomenu besede. Abstraktni riziko naj bi pomenil gospodarsko nevarnost, subjektivni pa naj bi pomenil objekt, ki je izpostavljen določeni nevarnosti. Priznava, da je beseda riziko verjetno najpogostejši izraz v zavarovalni literaturi in praksi, vendar pravi: »Vsekakor ni dosledno in logično, da je riziko včasih tisto, kar je v nevarnosti, včasih pa nevarnost sama.« Nato izraz »riziko« zamenja z (»pravopisno boljšim izrazom«) izrazom »tveganje«. V nadaljevanju raziskuje gospodarsko ali poslovno tveganje, ki je po njegovem podvrsta splošnega pojma tveganja. Ugotovi, da sta si gospodarska nevarnost in gospodarsko tveganje sorodna in da pri obeh srečamo dve alternativni, pozitivno in negativno, in izbiro med njima.

Bijelić (Bijelić, 1998, str. 6) pri definicijah uporablja oba izraza in opredeljuje rizik enako kot tveganje in nasprotno. Njegova definicija se glasi: »Pogosto nevarnost delovanja slučajnega in škodljivega dogodka imenujemo tveganje (riziko). Včasih pa besedo »tveganje« (»riziko«) uporabljamo tudi za predmet, ki je izpostavljen (slučajni) uresničitvi določene nevarnosti.« V obeh primerih torej povezujemo nevarnost in predmet, z razliko v tem, da dajemo več poudarka enemu od obeh vzajemno povezanih pojmov. Bijelić nadaljuje: »Tveganje (riziko) v zavarovanju je možnost slučajne škodljive uresničitve zavarovane nevarnosti na predmet zavarovanja v nekem prihodnjem časovnem obdobju.«

Tudi Manes (Flis, 1999, str. 201) je izenačeval riziko in tveganje in izraza (podobno kot Boncelj) uporabljal v dvojnem pomenu, v abstraktnem in konkretnem, pri čemer je z abstraktnim pomenom mislil gospodarsko nevarnost, s konkretnim pomenom pa nevarnostni objekt. Brauner (Flis, 1999, str. 202) je ugotavljal, da pojem riziko po definiciji obsega dva pomena: verjetnost nastanka in možen obseg škode. Po njegovem mnenju ima izraz riziko v sodobnem strokovnem in znanstvenem izrazoslovju več pomenov.

Tudi Flis (Flis, 1999, str. 199–209) je ugotovil, da se beseda riziko uporablja v različnih pomenih besede in da se lahko iz stavčne zveze ugotovi dejanski pomen. Ob tem je obravnaval predvsem razlike in podobnosti med gospodarsko nevarnostjo in tveganjem³.

³ Ker je zavarovanje gospodarska dejavnost, je primernejše, da se izraz tveganje omeji na gospodarsko sfero (Flis, 1999, str. 201).

Moje mnenje je, da se pomen izrazov razlikuje oziroma je odvisen od konteksta. Rizik razumem kot nevarnostni objekt, ki je v lasti zavarovanca. Ta se lahko odloči, da ta rizik zavaruje pri zavarovalnici ali pa tvega in tega ne stori. V primeru tveganja je odgovornost za nastanek škodnega dogodka prevzel nase, saj v tem primeru ne dobi povrnjenih sredstev. Če pa rizik zavaruje in ga zavarovalnica sprejme v lastno izravnavo, je upravičen do povrnitve sredstev v primeru škode, tveganje pa je prevzela zavarovalnica. V zavarovalništvu sta si torej pojma riziko in tveganje komplementarna, nista pa si enaka.

1.2. OPREDELITEV POJMA POZAVAROVANJA

Pozavarovanje je oblika zavarovanja. Peti odstavek drugega člena Zakona o zavarovalništvu (Ur. l. RS, št. 13/00) ob tem določa: »Pozavarovanje je zavarovanje presežkov iznad stopnje lastnega izravnavanja nevarnosti ene zavarovalnice pri drugi zavarovalnici.« Sedmi odstavek 14. člena določa: »Zavarovalne posle sklepanja pozavarovanj lahko opravlja samo pozavarovalnica.«

Večina pravil, ki veljajo v zavarovanju, se nanaša tudi na pozavarovanje (Carter, 1979, str. 3). Pozavarovanje pomeni vertikalno delitev nevarnosti med zavarovalnico in pozavarovalnico. Tako zagotovi ustvarjanje večjih nevarnostnih skupin in boljšo razpršitev rizikov v prostoru in času (Flis, 1995, str. 395).

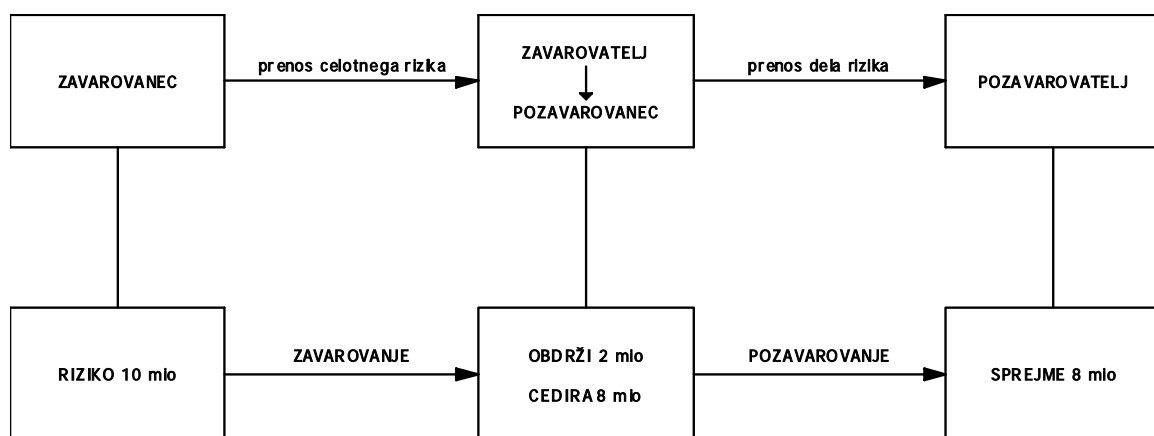
Pavliha (Pavliha, 2000, str. 329) pozavarovanje šteje za »drugostopenjski« zavarovalni posel, ki z dodatnim, zunanjim in prostorskim izravnavanjem nevarnosti prispeva k gospodarski varnosti.

Zavarovalnice imajo stopnjo lastnega izravnavanja nevarnosti določeno s tabelami maksimalnega kritja. Ta stopnja je odvisna od velikosti in razpršenosti zavarovalnega portfelja zavarovalnice, njene finančne moči in višine oblikovanih zavarovalno-tehničnih rezervacij. Delež nevarnosti, ki ga zavarovalnica izravna sama, se pri proporcionalnih pozavarovanjih imenuje samopridržaj ali lastni delež, pri neproporcionalnih pa prioriteta, ki je nekakšna odbitna franšiza pozavarovalnice. Tisti del rizikov, ki presegajo lastno izravnavo, zavarovalnica prenese na pozavarovalnico. S tem da pozavarovanje prevzame del teh nevarnosti, zagotavlja zmogljivost, stabilnost poslovanja in finančno moč zavarovalnice oziroma ustvari vertikalno izravnavanje nevarnosti. Treba je upoštevati tudi, da so zmogljivosti pozavarovalnice omejene in ta zato presežke nad njenimi sposobnostmi znova prenese na druge pozavarovalnice. Takšno pozavarovanje pozavarovanja se imenuje retrocesija. Pozavarovanje je torej vertikalno ustvarjanje gospodarske varnosti s ponovnim izravnavanjem gospodarskih nevarnosti (Pavliha, 2000, str. 322).

1.2.1. Vloga pozavarovanja

Zagotavljanje zmogljivosti zavarovanja je torej prva izmed treh najpomembnejših vlog pozavarovanja. V vsaki veji zavarovanja so riziki, ki jih zavarovalnica zaradi njihove velikosti in narave ne more v celoti prevzeti nase. Ti riziki se lahko najprej zavarujejo horizontalno, v obliki sozavarovanja med več zavarovalnicami, kjer vsaka prevzame nase del rizika, ki ga je sposobna prevzeti. V primeru, da je prejeti riziko prevelik lahko tisti del tveganja, ki ga same ne morejo obdržati, posredujejo naprej pozavarovalnici.

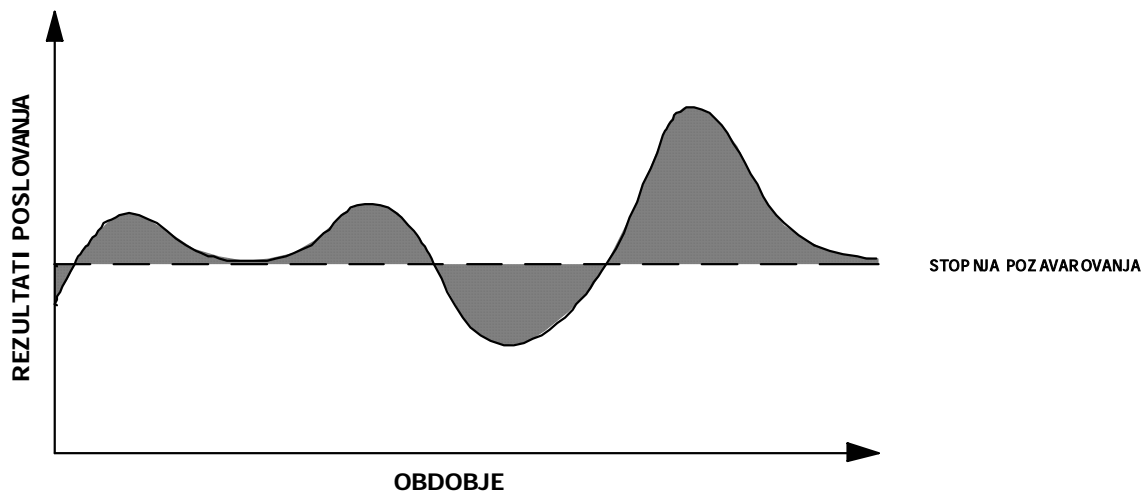
Model 2: Proces pozavarovanja



VIR: Bellerose, 1987, str. 1

Najpomembnejša vloga pozavarovanja je zmanjševanje zavarovalnega rizika (Gerathewohl, 1980, str. 21). Stabilnost zavarovalca se zagotavlja z izravnavo njegovih rezultatov. Ti so odvisni od škodnih dohodkov, ki so skozi neko obdobje nestabilni, in ta nihanja so lahko ob neustreznem poslovanju zavarovalnice zanjo zelo škodljiva. Če, recimo, ob večjem škodnem dogodku (požar) ali večjem delu zaporednih individualnih škodnih dogodkov (poplave) zavarovalnico doletijo večje izgube, lahko to vpliva na njeno zunanjo podobo v očeh javnosti in povzroči zaskrbljenost pri njenih delničarjih, ki pričakujejo dobre in stabilne rezultate. Kot je razvidno iz pričujočega diagrama, pozavarovanje izravnava prevelika gibanja v rezultatih poslovanja zavarovalnice. Seveda pa si pozavarovatelj z zavarovalnico tudi deli uspehe oziroma pozitivne poslovne rezultate (Bellerose, 1987, str. 2), kar se v pozavarovalni praksi imenuje »follow the fortunes« (angl.).

Graf 1: Funkcija poslovnih rezultatov zavarovalnice v določenem času



VIR: Bellerose, 1987, str. 2

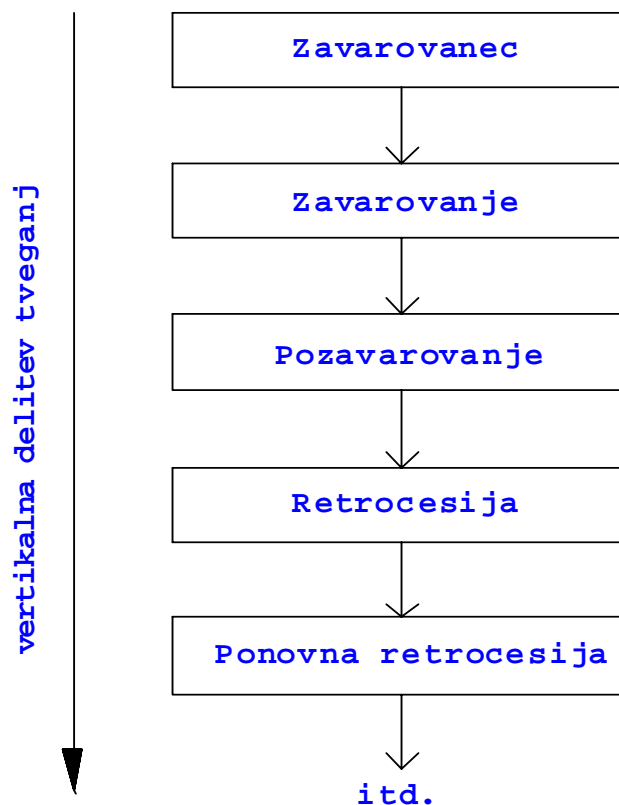
Osenčen del diagrama prikazuje udeležbo pozavarovanja pri rezultatih zavarovalnice v določenem obdobju.

Kar zadeva finančno moč zavarovalnice, mora ta v skladu z zavarovalnimi predpisi vedno zagotavljati ustrezno raven minimalnega kapitala. Izračun tega za zavarovalnice v Sloveniji določa Sklep o podrobnejših pravilih za izračun minimalnega kapitala zavarovalnic (Ur.l. RS, št. 3/01, 68/01, 69/02). Določila sklepa so usklajena s pravnim redom Evropske unije. Na izračun vpliva delež škod v lastni izravnavi – večji kot je, večja je potreba po kapitalu in nasprotno. Zato torej pozavarovanje vpliva tudi na finančno moč zavarovalnice.

1.2.2. Retrocesija

Ponovno pozavarovanje ali retrocesija je ukrep pozavarovatelja, da z oddajo dela prevzetih pozavarovanj na tretjega zavarovatelja, v tem primeru retrocesionarja, omeji in izravna svoj riziko. Retrocesija je torej pozavarovanje na drugi stopnji in omogoča pozavarovatelju izpolniti svojo nalogo, izravnavo večjih rizikov. Pozavarovatelj na podlagi tablic maksimalnega kritja izbere rizike, ki presegajo njegov samopridržaj, in jih preda v retrocesijo. Retrocesionarji lahko te rizike predajo še naprej, v ponovno retrocesijo (Pfeiffer, 1994, str. 76).

Model 3: Vertikalna delitev tveganj



V modelu tri je predstavljen proces vertikalne delitve tveganj od zavarovanca do končnega retrocesionarja.

1.2.2.1 Menjalne pogodbe

Pozavarovalniki, ki bodo del rizikov pozavarovali naprej, se seveda najprej obrnejo na svoje poslovne prijatelje. Tako že od samih začetkov pogodbenih pozavarovanj obstajajo pozavarovalne zveze, v katerih vsak pogodbenik nastopa kot cedent ali retrocedent pa tudi kot pozavarovatelj ali retrocesionar (Pfeiffer, 1994, str. 78). Pri tem spoznamo izraz »recipročnost«⁴, s katerim se definira pozavarovalni posel. Gre za način izmenjave pogodb. To pomeni, da v primeru želje po 50-odstotni recipročnosti cedent od pozavarovatelja zahteva, da mu za predano pozavarovalno premijo vrne pozavarovalni posel v višini polovice predane premije. Tako si prizadevajo vsaj delno povrniti zmanjšano neto premijo zaradi plačevanja pozavarovalnih premij oziroma zmanjšati stroške pozavarovanja, mogoče pa celo doseči dobiček. Menjalne pogodbe najpogosteje temeljijo na popolni recipročnosti, razen pri specializiranih pozavarovalnikih (Gerathewohl, 1980, str. 341).

⁴ Recipročnost – medsebojnost, obojstranost, obrnjenost (Leksikon Cankarjeve založbe, 1988, str. 883).

1.2.3. Oblike pozavarovanja

V pozavarovalni praksi sta se razvili dve glavni obliki pozavarovanja (Pfeiffer, 1994, str. 21–26):

- obvezno pozavarovanje (angl. obligatory, treaty reinsurance) oziroma pozavarovanje na podlagi okvirne pogodbe;
- fakultativno pozavarovanje (angl. facultative reinsurance).

Enako sta pozavarovanje opredelila tudi Pavliha (Pavliha, 2000, str. 322) in Flis (Flis, 1995b, str. 277). Pri obveznem pozavarovanju pozavarovanec (cedent) in pozavarovatelj najprej skleneta pozavarovalno pogodbo, nato cedent prenaša v pozavarovanje presežke tistih rizikov, ki so navedeni v pozavarovalni pogodbi. Pozavarovatelj mora te rizike pozavarovati, vendar šele po sklenitvi pogodbe, od tod izraz »obligatno«. V tem primeru je pozavarovatelj precej odvisen od izkušenj in strokovnosti cedenta pri oblikovanju portfelja, kar pomeni, da tesnejša naveza med strankama precej zmanjšuje stroške in zvišuje hitrost poslovanja (Pavliha, 2000, str. 322).

Fakultativno pozavarovanje je najstarejša oblika pozavarovanja in se sklepa priložnostno, na prostovoljni podlagi. To pomeni, da se pozavarovalnica sama odloča od primera do primera, ali bo prevzela posamezen riziko. Pomanjkljivost se kaže v zamudnosti tega procesa, saj mora cedent pozavarovatelju posredovati vse pomembne podatke o posameznih rizikih, ki jih ta potem preuči, preden sklene pogodbo. Pri tem je pozavarovatelj precej odvisen od korektnosti cedenta in kakovosti ocenitve rizikov, saj sam zaradi stroškov ne more preveriti in oceniti ponujenih rizikov. Ponudbo lahko sprejme tudi delno oziroma se odloči, da bo nase prevzela samo del ponujenega rizika (Gerathewohl, 1982, str. 34).

Pri fakultativnih obveznih pozavarovanjih gre za posebno pogodbo, s katero se pozavarovalnica obveže cedentu riziko, naveden v pozavarovalni pogodbi, cedirati, če se ta odloči za pozavarovanje. Pogodba o odprtem kritju je posebna oblika fakultativno-obveznega pozavarovanja in pomeni, da pozavarovalnica jamči z absolutnim zneskom – ne glede na delež zavarovalnice.

Pozavarovalni pool lahko ustanovita dve ali več zavarovalnic za kritje nevarnosti večjih škod (premoženjske, jedrske, farmacevtske ...). Načelo pozavarovalnega poola je, da vsi njegovi člani prispevajo celotno ali del njihovih premij od določene kategorije gospodarstva v skupni fond in si temu primerno delijo obveznosti. Dobički, izgube in stroški se delijo na enak način (Bellerose, 1987, str. 39).

Pozneje so nastale še druge oblike pozavarovalnih pogodb, ki vsebujejo obe glavni obliki pozavarovanja. To so na primer fakultativna obvezna pozavarovanja, pogodbe o odprtem kritju, pogodbe o poolih in podobno (Pavliha, 2000, str. 323).

1.2.4. Načini pozavarovalnega kritja

Vrste pozavarovalnih pogodb razvrščamo po načinu pozavarovalnega kritja na:

1) Proporcionalna pozavarovanja (angl. proportional reinsurance):

- kvotno pozavarovanje (angl. quota share reinsurance);
- vsotno-presežkovno oziroma vsotno-ekscedentno pozavarovanje (angl. surplus reinsurance);
- kombinacije obeh načinov.

2) Neproporcionalna pozavarovanja (angl. non-proportional reinsurance):

- škodno-presežkovno pozavarovanje (angl. excess of loss reinsurance):
 - za posamezni riziko;
 - za kumulacijo rizikov v enem dogodku ali katastrofi;
- pozavarovanje letnega presežka škod (angl. stop loss reinsurance, aggregate excess of loss).

Za proporcionalno zavarovanje je značilno, da so obveznosti cedenta in pozavarovalatelja razdeljene v enakem razmerju kot premija.

Pri sklepanju kvotnih pozavarovanj zavarovalnica na začetku določi, kolikšen bo njen delež pri kritju škod in koliko bo cedirala naprej pozavarovalnici. Ta delež velja tako za obveznosti kot premije in je enak za vse škodne dogodke, določene v pogodbi za kvotna pozavarovanja. Zavarovalnica na primer sklene s pozavarovalnico 80-odstotno kvotno pozavarovalno pogodbo za vsa požarna zavarovanja. To pomeni, da bo njen lastni delež (samopridržaj) znašal 20 odstotkov pri vseh nastalih škodah, delež pozavarovalnice pa 80 odstotkov. Enako razmerje velja tudi za prejete premije, kar pomeni, da 20 odstotkov, vseh pobranih premij ter provizija ostane zavarovalnici (Pavliha, 2000, str. 324).

Pri vsotno-presežkovnem pozavarovanju lahko pozavarovalnica sama odloča o višini svojega deleža od primera do primera. Višina deleža je odvisna od več faktorjev, kot so npr.: škodni rezultati preteklih let, premija, provizija, vrsta rizika. Premija, ki jo zavarovalnica plača pozavarovalnici, se izračuna na osnovi razmerja, po katerem se deli zavarovalna vsota. Pri vseh pogodbah ima zavarovalnica določeno višino svojega samopridržaja za posamezni riziko, pozavarovalnica pa svojo zgornjo mejo, kar je izraženo v linijah, torej v primeru, da znaša samopridržaj zavarovalnice eno linijo, zgornja meja kritja pozavarovalnice znaša deset linij. Del rizika, ki presega

višino lastnega deleža, zavarovalnica cedira pozavarovalnici, ki bo torej v kritje sprejela največ 10-kratni znesek samoprdržaja zavarovalnice.

Model 4: Primer delitve obveznosti pri proporcionalnih pozavarovanjih

Samoprdržaj zavarovalnice	EUR 1 milijon
Presežek	EUR 5 milijonov
Delitev premije	1:5
Delitev škode	1:5

Če bi bila zavarovalna vsota določenega rizika manjša od samoprdržaja, recimo 700.000 evrov, bi celoten riziko ostal v izravnavi zavarovalnice. Če bi bila zavarovalna vsota večja, recimo tri mio evrov, in bi prišlo do nastanka škode, bi zavarovalnica krila en mio evrov, pozavarovalnica pa dva mio evrov.

Pri neproporcionalnih pozavarovanjih je obseg obveznosti pozavarovalnice odvisen od višine škode. Po pogodbi se vnaprej določi mejni znesek, ki ga na osnovi lastne zmogljivosti izravnavanja določi zavarovalnica oziroma cedent. Pozavarovalnica bo svoj delež škod plačala, če bo ta večji od mejnega zneska. Ta se lahko opredeli nominalno za škodno presežkovna pozavarovanja ali v odstotku kot letni škodni rezultat za pozavarovanja letnega presežka škod.

Škodno presežkovno pozavarovanje se uporablja za zaščito pred velikimi škodami. Lahko se sklene za posamezni riziko ali pa za kumulacijo rizikov v enem dogodku ali katastrofi. Zavarovalnica si določi kolikšen del tveganja bo prevzela nase (ta samoprdržaj se imenuje prioriteta), pozavarovalnica pa krije presežek, ki pa je običajno omejen (Flis, 1995, str. 400). Če na primer zavarovalnica določi mejni znesek v višini enega milijona evrov to pomeni, da bo sama krila škode do višine tega zneska. Za druge presežke bo s pozavarovalnico sklenila škodno presežkovno pozavarovalno pogodbo. Ta je zapisana v plasteh (angl. layerjih).

Model 5: Primer škodno presežkovne pogodbe

Samoprdržaj	EUR 1 mio
1 layer	EUR 4 mio v presežku EUR 1 mio (4 mio XS 1 mio)
2 layer	EUR 5 mio v presežku EUR 5 mio (5 mio XS 5 mio)
3 layer	EUR 20 mio v presežku EUR 10 mio (20 mio XS 10 mio)
Skupni limit	EUR 30 mio

V primeru, da bi škoda znašala pol mio evrov, bi jo v celoti krila zavarovalnica. Če bi bila škoda npr. tri mio evrov, bi krila zavarovalnica en mio evrov, pozavarovalnica pa

dva mio evrov. V primeru, da bi nastala škoda presegla skupni limit pogodbe, je za presežek odgovorna zavarovalnica.

Pri pozavarovanju letnega presežka škod se kritje pozavarovalnice določi na podlagi škodnega rezultata⁵ ali pa za določen zavarovalni portfelj⁶. Če se na primer pozavarovalna pogodba glasi: 40 v presežku 80 (40 XS 80), to pomeni, da bo pozavarovalnica krila tisti del škode, ki bo presegel 80 odstotkov škodnega rezultata z omejitvijo do 120 odstotkov škodnega rezultata. Ta vrsta pozavarovanja se uporablja predvsem za preprečevanje katastrofalnih izgub (npr. v primeru poplav, suše ...).

Model 6: Oblike pozavarovanja in načina kritja

POZAVAROVANJE								
FAKULTATIVNO			OBVEZNO					
PROPORCIONALNO	NEPROPORCIONALNO		PROPORCIONALNO			NEPROPORCIONALNO		
	ŠKODNO-PRESEŽKOVNO	LETNI PRESEŽEK ŠKOD	KVOTNO	VSOTNO-PRESEŽKOVNO	FAKULTATIVNO - OBLIGATNO	ŠKODNO-PRESEŽKOVNO		LETNI PRESEŽEK ŠKOD
						ZA POSAMEZNI RIZIKO	ZA KATASTROFE	

VIR: Bellerose, 1987, str. 3

1.3. OPREDELITEV POJMA SOZAVAROVANJA

Sozavarovanje je Flis (Flis, 1999, str. 515) definiral zelo povedno, in sicer: »Sozavarovanje je v bistvu zavarovanje posameznih ali pa skupine nevarnostnih objektov hkrati pri več zavarovateljih po enakih pogojih in ob enaki premiji.«

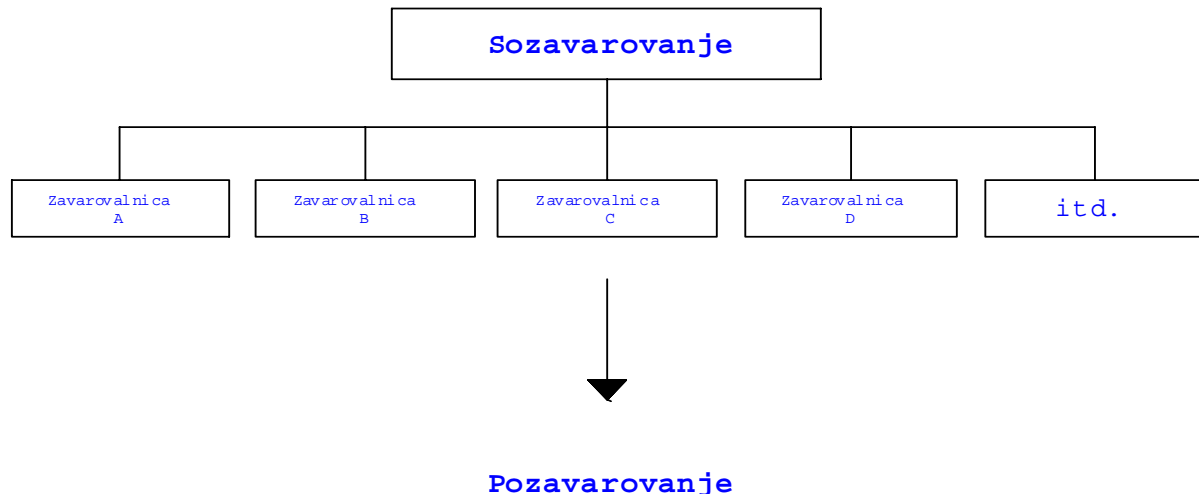
Najpogosteje sprožijo pobudo za sozavarovanje zavarovatelji, ki se med seboj dogovorijo o skupnem kritju tveganja pri nevarnostnih objektih z visoko vrednostjo. Pri tem vsak zavarovatelj sodeluje z enakim deležem v premiji in v škodi. V praksi se

⁵ Škodni rezultat je razmerje med obračunanimi škodami in obračunanimi premijami.

⁶ Primer: zavarovanje letnega pridelka žitaric.

izvaja na dva načina, in sicer prek vseh zavarovateljev ali pa eden od sozavarovateljev prevzame poslovodno funkcijo s t. i. vodstveno klavzulo - ta način se lahko izvaja samostojno ali po pooblastilu (Bijelić, 1998, str 232).

Model 7: Proces sozavarovanja



Če vodilni zavarovatelj deluje na podlagi pooblastila drugih sozavarovateljev, opravlja vse posle zavarovanja, povezane s prevzemom tveganja zavarovanja, kot so na primer dogovarjanja o zavarovanju, priprava in pošiljanje ponudbe za zavarovanje, sklenitev zavarovalne pogodbe, na kateri so navedeni posamezni deleži vsakega zavarovatelja, sprejem priprave škod, ugotavljanje škode, cenitev, likvidacija in izplačilo odškodnine, obračun premije in odškov po sozavarovateljih in vsi drugi posli, povezani s sozavarovanjem (Bijelić, 1998, str. 232).

Če vodilni zavarovatelj deluje samostojno, vse posle v zvezi s sozavarovanjem opravi sam, drugim zavarovateljem pa pošlje pisno ponudbo z bistvenimi informacijami o tveganju, na podlagi katere se lahko odločijo o sodelovanju in o morebitnem deležu pri sozavarovanju.

Če sozavarovanje poteka prek vseh zavarovateljev, potem tako pri vseh poslih kot pri prevzemu tveganj sodelujejo vsi zavarovatelji. Do tega ponavadi pride le, če je v sozavarovanje vključenih malo zavarovateljev ali če se prevzemajo izredno velika tveganja, zaradi katerih se v sozavarovanje vključijo tudi pozavarovatelji (Bijelić, 1998, str. 233).

1.3.1. Namen sozavarovanja

Namen sozavarovanja je, podobno kot pri pozavarovanju, zunanja izravnava tveganj. Zavarovatelj s pomočjo sozavarovanja (prav tako pozavarovanja) povečuje skupne

zmogljivosti prevzemanja tveganj v zavarovanje. Na podlagi sozavarovalnih in pozavarovalnih pogodb skrbi za lastno varnost, hkrati pa tudi varnost svojih zavarovancev. V praksi se sozavarovanje uporablja v primeru posebnih in/ali zelo velikih rizikov (Bijelić, 1998, str. 230).

1.3.2. Prednosti sozavarovanja

Flis je ugotovil, da je danes glavna prednost sozavarovanja predvsem v čim večjem izkoriščanju izravnalnih sposobnosti domačega trga tako v sozavarovalnem kot v pozavarovalnem področju (Flis, 1999, str. 517). To posredno pomeni zadrževanje sredstev v narodnem gospodarstvu, saj je naložbena dejavnost ena izmed pomembnejših dejavnosti zavarovalnice, ki pozitivno vpliva na gospodarstvo. S pomočjo sozavarovanja se v zavarovalni proces vključi več zavarovalnic, kar pomeni, da gre manj sredstev v tujo izravnavo in s tem posredno več naložb v narodno gospodarstvo.

1.4. JEDRSKI POOL

Jedrski zavarovalni pooli so nastali za zaščito katastrofalnih rizikov, povezanih z jedrskimi napravami. Ker gre za izjemno visoke zneske, je potrebna pomoč nacionalnega trga in ne samo posameznih zavarovalnic. Prvi takšni pooli so nastali v 50. letih prejšnjega stoletja (Peroša, 1998, str. 9).

Slovenski jedrski pool je bil ustanovljen leta 1994 kot gospodarsko interesno združenje, ki povezuje vse največje slovenske zavarovalnice in obe pozavarovalnici (Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 48). Trenutno šteje devet članic, in sicer so to: Sava RE, Triglav RE, Zavarovalnica Triglav, Zavarovalnica Maribor, Zavarovalna družba Adriatic, Zavarovalniška hiša Slovenica, Zavarovalnica Tilia, Krekova zavarovalnica in Zavarovalnica Merkur. Večje število članic pomeni bolj enakomerno razporeditev rizika. Njegova naloga je, da s skupnimi zmogljivostmi svojih članic in pozavarovanjem v tujini zagotavlja dodatno varnost Jedrske elektrarne Krško, ki je pri jedrskem poolu zavarovana za primer požara, strojeloma in odgovornosti proti tretjim osebam. Požarno in strojelomno zavarovanje sta z enakim deležem sklenila slovenski in hrvaški pool, zavarovanje odgovornosti pa krije samo slovenski pool. Celoten samopridržaj (delež elektrarne in obeh poolov) znaša dva odstotka, presežek pa je pozavarovan pri številnih tujih poolih iz Evrope, Azije, Severne in Južne Amerike in Avstralije (Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 48).

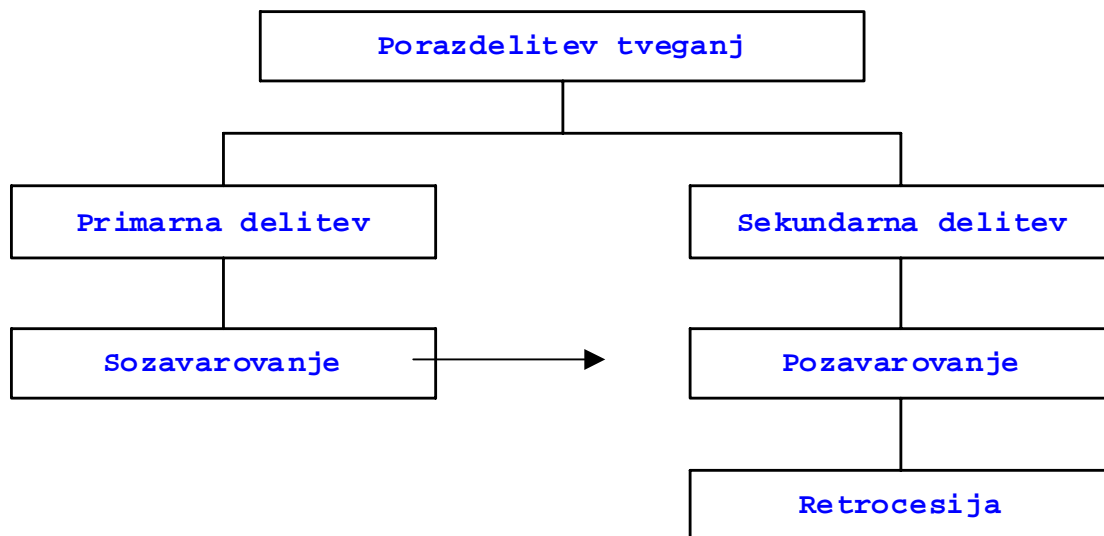
Deleži članic Jedrskega poola pri zavarovanju domačih rizikov 2002:

Zavarovalnica Triglav, d. d.	53,23 %
Pozavarovalnica Sava, d. d.	11,89 %
Zavarovalnica Maribor, d. d.	9,52 %
Adriatic, zavarovalna družba, d. d.	8,34 %
Slovenica, zavarovalniška hiša, d. d.	6,25 %
Zavarovalnica Tilia, d. d.	5,41 %
Pozavarovalnica Triglav RE, d. d.	2,44 %
Krekova zavarovalnica, d. d.	1,95 %
Zavarovalnica Merkur, d. d.	0,97 %

VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 48

1.5. PRIMERJAVA NAMENA ZAVAROVANJA, POZAVAROVANJA IN SOZAVAROVANJA

Model 8: Delitev porazdelitve tveganj



Glavna razlika je, da gre pri zavarovanju za horizontalno izravnavanje tveganj, pri pozavarovanju pa za vertikalno. Pozavarovanje je zavarovanje na višji ravni, vendar brez obstoja zavarovanja ni možno. Pri pozavarovanju gre za zavarovanje presežkov zavarovalnice, in ker je predmet pogodbe ponavadi celoten portfelj oziroma del zavarovalniškega portfelja, to pomeni, da je pozavarovalnih pogodb precej manj kot zavarovalnih (Ferlan, 31.3. 2003). Druga pomembnejša razlika je v tem, da pozavarovalnice ne sklepajo pogodb s fizičnimi osebami, ampak samo z zavarovalnicami ali pozavarovalnicami (Pavliha, 1995, str. 681). Pozavarovalnice

zavarovalnicam zagotavljajo boljšo razpršitev rizikov in tudi večjo zmogljivost sprejemanja teh rizikov.

Namen zavarovanja in pozavarovanja je zagotavljanje gospodarske varnosti zavarovancev. Pri sozavarovanju gre tudi za horizontalno porazdelitev tveganj vendar med zavarovalnicami. Poleg tega pa ima sozavarovanje še makroekonomski učinek, saj se z njegovo pomočjo bolje izkoristijo zmogljivosti domačega zavarovalnega trga.

2. RAZVOJ ZAVAROVALNE IN POZAVAROVALNE DEJAVNOSTI

2.1. ORIS ZGODOVINSKEGA RAZVOJA ZAVAROVALNE DEJAVNOSTI V SVETU

2.1.1. Razvoj prvih mehanizmov obvladovanja rizikov

Mehanizmi za večjo distribucijo rizikov segajo daleč nazaj, v zgodnja leta prve trgovske dejavnosti, v čas starega kitajskega cesarstva, Grčije in Rima. Po nekaterih virih so v stari Kitajski celo 7000 let pred našim štejetjem že uporabljali osnovne oblike zavarovanja. Ko so kitajski trgovci prevažali svoje blago po nevarnih delih reke Jangce, so na primer svoj tovor razvrstili po več različnih ladjah, tako da so v primeru brodoloma izgubili samo del tovora in preprečili popolno izgubo (Carter, 1979, str. 10).

Okoli leta 3000 pred našim štejetjem so Babilonci razvili metodo nekakšnih posebnih posojil za stroške nekega potovanja, odprave, ki jih v primeru nesreče posojilojemalec ni bil dolžan vrniti. Kakšnih tisoč let pozneje, v času slavnega babilonskega kralja Hamurabija⁷, je okoli leta 1700 pred našim štejetjem nastal Hamurabijev zakonik (Flis, 1999, str. 8), ki je določal, da morajo vsi udeleženci karavane skupno kriti morebitno nastalo škodo, ki bi v primeru roparskega napada ali puščavskega viharja nastala kateremu izmed njih. Takšni dogovori so postavili enega izmed temeljev sodobnega zavarovanja.

Grki so metodo starih Babiloncev do konca razvili in tako nekje okoli 9. stoletja pred našim štejetjem na otoku Rodos uvedli pravilo pomorskega prava. To je bila nekakšna splošna havarija⁸, ki je bila pozneje kot »Lex Rhodia de iactu« prevzeta v rimsko pravo. Določala je povrnitev stroškov v primeru, da je ladjar sredi stiske na morju, zaradi reševanja tovora ali ladje utrpel škodo.⁹ Te stroške so krili vsi lastniki tovora skupaj z lastnikom ladje. Delež posameznega udeleženca plovbe lahko enačimo s premijo (Ivanjko, 1999, str. 25).

Pozneje so stari Rimljani prevzeli pravilo starih Grkov in ga kot »Lex Rhodia de iactu« zapisali v rimsko pravo. Pozneje ga je prevzelo tudi moderno pomorsko pravo in tako je generalna havarija danes eden najstarejših obstoječih institutov

⁷ Hamurabi, najmočnejši babilonski kralj, živel od leta 1726 do 1686 pred našim štejetjem (Leksikon Cankarjeve založbe, 1988, str. 354).

⁸ Havarija je škoda, ki zadene ladjo in tovor na morskoti poti (Leksikon Cankarjeve založbe, 1988, str. 354).

⁹ Recimo, da je primeru nevihte namerno odvrigel del tovora ali moral posekati jambor in tako namerno poškodovati ladjo.

pomorskega prava (Pavliha, 2000, str. 47). Stari Rimljani so razvili prve zavarovalne pogodbe in celo začeli izvajati vzajemno življenjsko zavarovanje (Carter, 1979, str. 11). Zelo učinkovito je bilo tudi tako imenovano pomorsko posojilo¹⁰ (lat. *phoenus nauticum*). Ladjar je pred izplutjem od premožne osebe prejel znesek, ki ga je moral vrniti z visokimi obrestmi, razen če se je ladja med potovanjem potopila. V primeru nesreče je to »posojilo« ostalo ladjarju (Pavliha, 2000, str. 47).

2.1.2. Srednji vek in sprememba pomorskega posojila

Po propadu zahodno rimskega cesarstva po letu 476 našega štetja je prišel čas srednjega veka. O zgodnjem obdobju ne obstaja veliko zapisov in velja za najtemnejše obdobje človeške zgodovine, ki ni poznalo nobenega razvoja znanosti do 12. stoletja, ko je v italijanskih pristaniških mestih ponovno oživela trgovina. Takrat se je začel razvoj sodobnega zavarovalništva (Carter, 1979, str. 11).

Pomorsko posojilo se je pod cerkveno oblastjo spremenilo, saj Cerkev ni dopuščala oderuških obresti iz starega rimskega imperija in jih je na začetku prepovedovala. Tako je pomorsko posojilo postalo brezobrestno in se ni več plačevalo vnaprej, ker to brez zaračunavanja obresti ni bilo več smiselno, temveč samo, če »zavarovani« tovor ni prispel na cilj. Prve zavarovalne premije so bile v obliki nagrade za prenos tveganja, ki je bila predmet dogovora med obema strankama in se je vedno brezpogojno poravnala ob izročitvi posojilne listine. Pri starem pomorskem posojilu je bilo izplačilo pogojeno s škodnim dogodkom. Ob tej spremembi je od »prejšnjega« pomorskega posojila ostal samo prenos rizika, saj je posojilo postalo navidezno in se je izplačalo samo v primeru škode kot zavarovalnina, nagrada za prevzem nevarnosti pa je bila ena prvih oblik današnje premije (Boncelj, 1983, str. 119).

Prvi zakonodajni zapis o pomorskem zavarovanju je napisan v odredbi genovskega kneza iz leta 1369, najstarejši zakon o pomorskem zavarovanju pa je bil izdan leta 1435 v Barceloni. Kot ugotavlja Pavliha (Pavliha, 2000, str. 47), naj bi se razvoj sodobnega zavarovalništva začel leta 1347, ko je bila v Genovi sklenjena prva pomorska zavarovalna policia. Tedanji zavarovatelji so uvedli prve zavarovalne posrednike, ki naj bi pomagali povečati število zavarovanih nevarnostnih objektov in pripomogli k razvoju zavarovanja. Pomembno je omeniti tudi znamenito Dubrovniško republiko, ki je bila v obdobju od 14. do 16. stoletja eno najpomembnejših trgovskih pristanišč z zelo močno trgovsko mornarico. Takrat je nastal dubrovniški zakon o pomorskem zavarovanju (*»Ordo super assecuratoribus«*), ki je eden najstarejših zavarovalnih predpisov (Pavliha, 2000, str. 47).

¹⁰ Pomorsko posojilo, *»phoenus nauticum«* ali *»pecunia traietitia«*, so pred Rimljani uporabljali že Feničani in Grki.

2.1.3. Novi vek in prve zavarovalnice

Začetek novega veka zaznamuje velik vzpon nekaterih evropskih držav (Francija, Anglija, Španija ...) in začetek kolonizacij. Prvi osnutki pomorskih zavarovanj so nastali v trgovskih pristaniščih severne Italije in se kmalu prenesli na druge pomorske države. V Angliji so pomorska zavarovanja tako »zacvetela«, da je se leta 1601 parlament odločil sprejeti posebno listino o zavarovanjih med trgovci. Čeprav je bil sistem zavarovalniških posrednikov (brokerjev) že razvit, je bilo zavarovanje omejeno le na trgovce in ladjarje, ki so želeli zavarovati svoje blago (Carter, 1979, str. 11).

V tem obdobju so se torej razvili prvi celoviti pomorski predpisi, kot je na primer francoska Pomorska uredba Ludvika XIV. iz leta 1681 («Ordonance de la marine marchande»), ki je podrobno urejala pomorska zavarovanja.

Prva zavarovalnica je bila ustanovljena leta 1668 v Parizu in se je ukvarjala s pomorskim zavarovanjem. Kot ugotavlja Pavliha (Pavliha, 2000, str. 48), je bilo za obdobje med 16. in 19. stoletjem značilno, da so zavarovalnice nastajale zlasti kot odziv na katastrofalne škode, vendar zaradi finančnih težav niso dolgo obstajale. Tako se je v tem času pojavil še ena vrsta zavarovanja, požarno zavarovanje. Vzpodbuda za to je bil velik londonski požar, ki se je zgodil na nedeljo, 2. septembra, leta 1666. Takrat je v petih dneh zgorelo 13.200 hiš in 87 cerkva. To je vzpodbudilo nastanek prve požarne zavarovalnice leta 1680 v Londonu. Kmalu za tem sta bili ustanovljeni še prvi zavarovalnici za pomorsko zavarovanje, prav tako v Londonu. Na celini sta bili prvi pomorski zavarovalnici ustanovljeni leta 1765 v Hamburgu in Berlinu (Flis, 1999, str. 15).

2.1.3.1 Lloyd's

Posebnost zavarovalniškega trga v Angliji je prisotnost »slavnih« Lloydvov (Carter, 1979, str. 40). Začetki ene najbolj znanih zavarovalnic segajo vse do 17. stoletja. Samo ime pripada Edwardu Lloyd, lastniku kavarne ob reki Temzi v Londonu, kjer so se zbirali poslovneži, trgovci in ladjarji. Osebno se ni ukvarjal z zavarovalništvom, temveč je samo ponudil prostore svoje kavarne in razne storitve ter razpolagal z dnevno svežimi ladijskimi novicami. Njegove stranke so si tukaj medsebojno izmenjavale deleže na ladjah in tako s podpisovanjem zavarovalnih polic delile riziko. Od tu izvira beseda »underwriter«, zasebni zavarovatelj. Edward Lloyd je leta 1713 umrl, vendar je kavarna še naprej ostala center za pomorsko zavarovanje. Leta 1871 so se uradno registrirali in do konca stoletja so postali mednarodni trg za vse vrste zavarovanj rizikov. Leta 1906 so na primer izplačali odškodnine za veliki potres v San Franciscu, kar je utrdilo njihovo ime in prisotnost na ameriškem trgu. Postali so svetovno zavarovalno središče (<http://www.lloyds.com>).

V 20. stoletju so se neprestano širili in njihove premije so neprestano naraščale. Med leti 1945 in 1985 so samo tri leta poslovali z izgubo. Tragično obdobje je prišlo med leti 1988 in 1992, ko so jih zaradi katastrof¹¹ doletele velike izgube v višini 7,9 milijard funtov (<http://www.lloyds.com>). Največji problem so predstavljale azbestne tožbe¹² v ZDA. Veliko sindikatov se je zelo "izčrpalo", predvsem zaradi njihove prakse medsebojnega pozavarovanja. To je pripeljalo do velikih sprememb znotraj samega poslovanja zavarovalnice in nove lastniške strukture (Barlow Lyde & Gilbert, 1998, str. 3).

Lloyd's je posebna organizacija, ki deluje kot trg zavarovateljev ("underwriterjev") in zavarovalnih posrednikov ("brokerjev"). Zavarovatelji prevzemajo rizike v imenu zasebnih finančnih vlagateljev ("Names")¹³ in, od leta 1994 dalje, korporacij z omejeno odgovornostjo. Vlagatelji in korporacije morajo biti člani Lloyd's in so organizirani v različnih združenjih ("Lloyd's Syndicate")¹⁴. Članstvo se prekine z bankrotom. Zavarovalni posredniki, ki delujejo v Lloyd's prav tako potrebujejo posebno dovoljenje v interesu zavarovancev. Vodilna zakonodaja je "Lloyd's Act" (Merkin, 1997, str. 282) iz leta 1982. Lloyd's upravlja svet ("Committee"), to so 16 izvoljenih članov, 8 zunanjih članov in 3 imenovani člani, vodi ga izvoljeni predsednik (Merkin, 1997, str. 282).

Danes ima Lloyd's še vedno zelo pomembno mesto na svetovnem zavarovalnem trgu saj je drugi največji svetovni zavarovatelj. Po številu neto zbranih pozavarovalnih premij pa zaseda šesto mesto (Standard & Poor's, 2003, str. 14)¹⁵.

2.2. RAZVOJ POZAVAROVANJA V SVETU

Kot pravi Carter (Carter, 1979, str. 12), so prvi zasebni zavarovatelji sami izločili potrebo po pozavarovanju, saj so nase prevzemali le omejene dele rizika oziroma tolikšen del, kolikor so še bili finančno zmožni. Ker je bilo takrat bolj razvito sozavarovanje, potrebe po pozavarovanju še ni bilo.

¹¹ Azbestne tožbe, orkan Gilbert 1988 (EU), orkan Hugo 1989 (ZDA), snežni nevihti Daria in Vivian 1990 (EU), ... (Sigma, 2/2003, str. 34)

¹² Posebnost takšnih rizikov (azbestne tožbe) je, da je med nastankom škode, njeno manifestacijo in škodnim zahtevkom velik časovni interval, lahko tudi nekaj desetletij (Barlow Lyde & Gilbert, 1993, str. 3).

¹³ "Name" je zasebni finančni vlagatelj, ki za prevzete rizike odgovarja z vsem svojim premoženjem ("unlimited liability"). Do leta 1994 so lahko na Lloyd's-ovem trgu delovali samo takšni vlagatelji (Barlow, Lyde & Gilbert, 1993, str. 4).

¹⁴ Lloyd's-ovi sindikati so posebna združenja za dobo enega leta s skupnim namenom prevzemanja rizikov. Vsak njegov član je lahko včlanjen v več različnih sindikatov, kjer v vsakem sodeluje z vnaprej dogovorjenim deležem. Sindikatov je več vrst: tradicionalni (samo zasebni vlagatelji), mešani, paralelni in novi "stand-alone" sindikati (Barlow...).

¹⁵ Lloyd's je v letu 2002 zbral 6,8 milijarde dolarjev neto pozavarovalnih premij, kar predstavlja približno 5 odstotkov svetovnih pozavarovanj (Standard & Poor's, 2003, str. 14).

2.2.1. Prva pozavarovalna pogodba

Čeprav še naj ne bi bilo potrebe po pozavarovanju, zasledimo prvo obliko pozavarovalne pogodbe že leta 1370. Takrat je Gustav Cruciger nekemu ladjarju zavaroval plovbo od Genove do Sluysa¹⁶, najnevarnejši del poti od Cadiza do Sluysa pa je pozavaroval. V tem primeru ni šlo za to, da zavarovatelj ni bil finančno sposoben. Zaradi narave posla in oblike pogodbe je bil obvezan zavarovati celotno pot, da je lahko ugodil pomembni stranki. Z nadaljnjim zavarovanjem nevarnega dela poti se je le želel izogniti največjemu riziku. Tako so zavarovatelji skušali povečati svojo prilagodljivost (Carter, 1979, str. 13). Najstarejša pozavarovalna pogodba, ki je vsebovala tudi podatke o višini premije, je v državnih arhivih v Firencah, med dokumenti družine Strozzi. Datum pogodbe je 16. maj 1409 in gre za pozavarovanje tovara volne na potovanju od Southamptona (Anglija) do Porta Pisano (Italija) (Gerathewohl, 1982, str. 651).

Eno prvih pravnih norm, ki se nanašajo na pozavarovanje, je mogoče zaslediti v že omenjeni Pomorski uredbi Ludvika XIV. iz leta 1681. Po mnenju Gerathewohla (Gerathewohl, 1982, str. 668) je bila to najpomembnejša odločba za nadaljnji razvoj pozavarovalništva. Pozneje, leta 1686, je bila še dopolnjena in posebne določbe so uporabne še danes. Pozavarovalništvo se je razvijalo predvsem v Evropi, razen v Angliji, kjer je bilo prepovedano, ker je tamkajšnji parlament leta 1746 sprejel zakon, ki je prepovedoval pozavarovanje zaradi možnih špekulacij. Veljal je vse do leta 1864 (Carter, 1979, str. 14).

Pozavarovanje se je sprva sklepalo samo v neobvezni obliki, kar pomeni, da se je lahko zavarovatelj za vsak posamezni riziko posebej odločil, pri komu ga bo pozavaroval. Pogodbena pozavarovanja so se začela sklepati v 19. stoletju, ko je bila podpisana prva pozavarovalna obligatna pogodba 15. decembra leta 1821. Sklenila sta jo francoska Compagnie Royale in belgijska Compagnie des Proprietares Reunis. Leta 1824 sta v Angliji podobno pogodbo podpisali Imperial of Londol in La Nationale of Paris (Carter, 1979, str. 15).

2.2.2. Prva pozavarovalnica

Prva pozavarovalnica, Cologne RE, je bila ustanovljena leta 1846 v Nemčiji in deluje še danes. Kmalu sta ji sledili še leta 1863 ustanovljena švicarska pozavarovalnica Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft (danes Swiss RE) in leta 1880 nemška Münchener Rückversicherung Gesellschaft (danes Munich RE) (Pavliha, 2000, str. 325). Nemške pozavarovalnice so imele vodilno vlogo na svetovnem trgu vse do druge svetovne vojne, ko so jo zaradi prepovedi poslovanja nemških podjetij na mednarodnem trgu tudi izgubile. Ko je leta 1950 prepoved nehala veljati, se je

¹⁶ Nizozemsko pristanišče, danes Sluis.

zahodno nemško gospodarstvo začelo hitro razvijati. Spet so bili izpolnjeni vsi pogoji za zavarovalništvo, ki jih navaja Flis (Flis, 1999, str. 5), in pozavarovalništvo v Nemčiji je spet zaživelo. Danes je največja pozavarovalnica na svetu München RE (24,9 milijard dolarjev neto premije v 2002), sledijo ji Swiss RE (21,6 milijard dolarjev), Berkshire Hathaway RE Group (13 milijard dolarjev), Hannover RE Group (8,5 milijard dolarjev) in Employers RE Group (7,9 milijard dolarjev) (Standard & Poor's, 2003, str. 14).

2.3. RAZVOJ ZAVAROVALNE IN POZAVAROVALNE DEJAVNOSTI NA SLOVENSkih TLEH

2.3.1. Razvoj zavarovanja

Začetki zavarovalništva na naših tleh segajo v konec srednjega veka. Takrat je bila leta 1452 v Vidmu¹⁷ ustanovljena bratovščina sv. Hieronima, ki je obstajala celih 343 let, vse do leta 1795 (Pavliha, 2000, str. 48). Predstavljala je zavarovalno ustanovo na načelu medsebojne vzajemnosti članov, torej neke vrste pomožno blagajno z dobro izdelanim zavarovalnim načrtom, ki predvideva bolezensko in pokojninsko zavarovanje, posmrtninsko zavarovanje in zavarovanje za doto. Bratovščina naj ne bi bila človekoljubna ustanova, temveč zavarovalna, saj je obstajalo več zavarovalnih elementov: obveza ponuditi odškodnino (podpora ali doto); imeli so že diferenciacijo premije po riziku, saj so delavci in člani brez premoženja morali plačevali dvakrat večji letni prispevek kot premožnejši člani, ker so predstavljali večji riziko; poznali so tudi »počivanje« zavarovanja v primeru, da je bil kateri izmed članov odsoten. Bratovščina sv. Hieronima je nedvomno najstarejši poznani vir začetkov sodobnega zavarovanja na slovenskih tleh (Flis, 1999, str. 19).

Podobno obliko vzajemne pomoči lahko najdemo tudi v statutu ljubljanskega krojaškega ceha iz leta 1579, ki je določal skupno pomoč iz blagajne za pomočnike in mojstre. Podobno vlogo so imele rudarske bratovske skladnice v 19. stoletju, vendar jih ne moremo enačiti z zavarovalnicami (Pavliha, 2000, str. 48).

Začetki pravega zavarovalništva na slovenskih tleh segajo v drugo polovico 19. stoletja. Takrat je bila v avgustu leta 1871 ustanovljena Prva občna zavarovalna banka Slovenija. Ker je bila zasnova ustanove izpeljana površno, so jo delničarji septembra 1876 likvidirali (Pavliha, 2000, str. 49).

Ivanjko (Ivanjko, 1999, str. 33) ugotavlja, da je bila prva prava slovenska zavarovalnica ustanovljena leta 1900 v Ljubljani. Vzajemna zavarovalnica, ki je

¹⁷ Danes italijansko mesto Udine.

začela delovati 1. avgusta 1900, je bila ustanovljena z domačim kapitalom, ki je znašal 100.000 tedanjih avstrijskih kron. Na začetku se je ukvarjala predvsem s požarnim zavarovanjem in zavarovanjem cerkvenih zvonov, vendar je z večanjem števila tveganj kmalu začela širiti poslovanje s Kranjske še na Štajersko, Koroško, Goriško in celo v nekatere druge dežele tedanje Avstro-Ogrske. Leta 1919 se je začela ukvarjati z življenjskim zavarovanjem, ko je ta prevzela od avstrijskih zavarovalnic. Pred drugo svetovno vojno je imela prek 150 tisoč zavarovancev.

Po prvi svetovni vojni je bila leta 1922 na ozemlju današnje Slovenije ustanovljena še ena zavarovalna družba, in sicer Jugoslovanska zavarovalna banka Slavija s sedežem v Ljubljani (Pavliha, 2000, str. 19).

Obdobje druge svetovne vojne je imelo velik vpliv na razvoj zavarovalništva na naših tleh. Število zavarovalnic se je postopoma manjšalo, leta 1941 je bilo v Ljubljani samo še 13 zavarovalnic, izmed katerih je bilo osem domačih. Takratna oblast je še med vojno leta 1944 zasegla in podržavila vse premoženje tujih zavarovalnic (Flis, 1995a, str. 210). Po koncu vojne pa je ukinila vse prvine bivšega političnega sistema in centralizirala zavarovalništvo, tako da je v vsej državi obstajala samo ena zavarovalnica s sedežem v Beogradu (DOZ¹⁸). Vse premoženje tujih in zasebnih zavarovalnic je bilo zaplenjeno ali ukinjeno.¹⁹ Država je postala nosilec zavarovalništva in znižala premije na dostopnejšo raven. Nastalo je obdobje brez zavarovalniško-tržne konkurence, ki je trajalo vse do leta 1961 (Bijelić, 1998, str. 13, 14).

Leta 1962 je bil sprejet zakon o zavarovalnicah in zavarovalnih skupnostih (Uradni list FLRJ, str. 27/61, 14/65), s katerim naj bi zavarovalnice postale gospodarske organizacije. Iz podružnic Državnega zavarovalnega zavoda je nastalo mnogo samostojnih zavarovalnic, ki so se morale združevati v republiške zavarovalne skupnosti, te pa v Jugoslovansko zavarovalno skupnost, ki je bila v resnici z gospodarskega vidika edina prava zavarovalnica. Tako je bil monopol zamenjan za navidezno konkurenco, kar je trajalo do leta 1967, ko je bil objavljen Temeljni zakon o zavarovanju in zavarovalnih organizacijah (Ur.l. SFRJ, št. 7/67) in Zakon o pogojih za ustanovitev in poslovanje zavarovalnic in pozavarovalnic (Ur.l. SFRJ, št. 18/67). Takrat je bilo v SFR Jugoslaviji prvič uvedeno tržno zavarovanje (po socialističnih merilih) in tako naj bi zaživel konkurenca, prostovoljno zavarovanje družbenega premoženja, decentralizirano izravnavanje nevarnosti ter družbeno upravljanje. Uveden je bil tudi določen zavarovalni nadzor, ki je trajal do leta 1976. Za uspešno izravnavo tveganj pa te številne zavarovalnice niso bile primerne in zato so se začeli posamezni zavodi združevati. Tako sta leta 1967 nastali prvi dve komercialni

¹⁸ DOZ – Državni osiguravajući zavod (Bijelić, 1998, str. 13).

¹⁹ Vzajemna zavarovalnica se je preimenovala v Zavarovalni zavod Slovenije in postala podružnica državnega zavoda. Podobno reorganizacijo so doživele vse zavarovalnice v Sloveniji, premijske osnove in ceniki so bili enotni za vso državo (Bijelić, 1998, str. 14).

zavarovalnici — Sava in Maribor. V prvi je bila združena večina slovenskih in nekaj hrvaških zavarovalnic, vse druge pa v drugi. Leta 1976 sta se še ti združili v Zavarovalno skupnost Triglav, ki je bila do leta 1990 tudi edina slovenska zavarovalna organizacija v Sloveniji in ena izmed treh največjih v Jugoslaviji (Bijelić, 1998, str. 14; Pavliha 2000, str. 49).

2.3.2. Razvoj pozavarovanja v Sloveniji

V svetu se je pozavarovalna dejavnost začela naglo razvijati šele v drugi polovici 19. stoletja, po začetku prvih pogodbenih pozavarovanj (Ponting, 2003, str. 15). Kot ugotavlja Pavliha (Pavliha, 2000, str. 325), je v Sloveniji pozavarovanje doživelo razcvet mnogo pozneje, v sedemdesetih letih 20. stoletja. Razlog za to je bil, da so se pred drugo svetovno vojno s pozavarovanjem ukvarjale večinoma tuje zavarovalne družbe prek svojih podružnic ali pa prek naših zavarovalnic s tujim kapitalom. Leta 1902 je Vzajemna zavarovalnica kot prva slovenska zavarovalnica sklenila kvotno pozavarovalno pogodbo s Prvo češko pozavarovalno banko iz Prage. Pozneje se je leta 1908 zaradi težav preusmerila na švicarsko pozavarovalnico Swiss RE v Zürichu, vendar je po prvi svetovni vojni obnovila poslovanje s Prvo češko in ostala njena partnerica do druge svetovne vojne. Po tem je pozavarovalne pogodbe sklepal znameniti DOZ — in to le v poslovnih odnosih s tujino. Šele po letu 1960 je Jugoslovanska zavarovalna skupnost začela sklepati pozavarovalne pogodbe s posameznimi zavarovalnimi skupnostmi v zvezi z riziki, pozavarovanimi v tujini (npr. mednarodna transportna in kreditna zavarovanja).

Prava zgodovina slovenskega pozavarovanja se začne šele marca leta 1972, ko je bil na zasedanju šestega rednega zbora Zavarovalnice Sava sprejet sklep, da se bo zavarovalnica od 1. januarja 1973 ukvarjala tudi z aktivnim pozavarovanjem (Pavliha, 2000, str. 325).

2.3.3. Prva slovenska pozavarovalnica

Flis (Flis, 1995, str. 125) ugotavlja, da lahko zgodnje delovanje naše prve pozavarovalnice razdelimo na dve obdobji. Prvega januarja 1973 je začela poslovati kot del tedanje Zavarovalnice Sava, z uveljavitvijo nove ustave, od septembra 1975 dalje, pa kot samostojna rizična skupnost za pozavarovanje v okviru reorganizirane Zavarovalne in pozavarovalne skupnosti Sava. Konec leta 1976 je bil sprejet Zakon o temeljih sistema premoženjskega in osebnega zavarovanja (Ur.l. SFRJ, št. 24/76), ki je tudi zaključil to prvo obdobje. Uvedel je novost, da lahko zavarovalne skupnosti opravljajo samo zavarovalne, pozavarovalne skupnosti pa samo pozavarovalne posle. Tako se je z letom 1977 začelo drugo obdobje njenega delovanja, ko je začela poslovati kot Pozavarovalna skupnost Sava.

Leta 1990 je bil sprejet nov Zakon o temeljih sistema premoženjskega in osebnega zavarovanja (Ur.l. SFRJ, št. 17/90 in 82/90), na podlagi katerega se je Pozavarovalna skupnost Sava preoblikovala v delniško družbo z imenom Pozavarovalnica Sava, d. d. oziroma Sava RE, d. d. Kmalu za tem sta nastali še Pozavarovalnica Inter, d. d.²⁰ in Pool za zavarovanje in pozavarovanje jedrskih nevarnosti. Leta 1999 je bila ustanovljena Pozavarovalnica Triglav RE, d. d. (Pavliha, 2000, str. 326).

2.3.4. Razvoj zavarovanja v samostojni Sloveniji

S sprejetjem Zakona o temeljih sistema zavarovanja premoženja in oseb, leta 1990, in preoblikovanjem obstoječih zavarovalnih skupnosti, se naj bi približali ureditvi zavarovalne dejavnosti, kot je veljala v zahodnoevropskih sistemih. Predvidenih je bilo pet organizacijskih oblik zavarovalnic: delniška družba, vzajemna, mešana, javna in lastna zavarovalnica.

Vse takratne zavarovalne skupnosti so se odločile za preoblikovanje v delniške družbe in v novi obliki začele poslovati z začetkom leta 1991. Najprej so se postopoma osamosvojile tri območne skupnosti zavarovalnice Triglav in se oblikovale v samostojne delniške družbe. Prva je bila Zavarovalna družba Adriatic, sledili pa sta še Zavarovalnici Tilia in Zavarovalnica Maribor. Preostali del Zavarovalnice Triglav se je registriral kot delniška družba konec leta 1990 (Bijelić, 1998, str. 15). Nastalo je tudi veliko novih in razmeroma majhnih zavarovalnic (npr. Merkur, Prima) z večinskim vložkom tujega kapitala. Zavarovalništvo se je že zelo približalo zahodnoevropski praksi, ne glede na začetek procesa privatizacije.

Prelomno pa je bilo leto 1994, ko je bil sprejet slovenski Zakon o zavarovalnicah (Ur.l. RS, št. 64/94), Zakon o obveznih zavarovanjih v prometu in drugi predzakonski predpisi (Ur.l. RS, št. 70/94). Nastopilo je novo obdobje, ki ga imenujemo obdobje tržnega poslovanja, konkurenčnega boja, sodobnega zavarovalnega nadzora, obdobje s številnimi novostmi v zavarovalni praksi, novimi zavarovalnimi skupinami in vrstami oziroma kot je rekel Bijelić (Bijelić, 1998, str. 16): »/.../ konkurenčno okolje s hitro razvijajočim se trženjem. To obdobje v razvoju slovenskega zavarovalništva bi lahko imenovali tudi obdobje usklajevanja zavarovalne dejavnosti v Sloveniji z evropsko zavarovalno prakso.« V Sloveniji je takrat število zavarovalnic in pozavarovalnic naraslo na dvanajst. Zadnjo reformo pa je prinesel Zakon o zavarovalništvu (Ur.l. RS, št. 13/00) iz leta 2000, ki pomeni dokončno harmonizacijo s pravnim redom Evropske unije (Pavliha, 2000, str. 49).

²⁰ Pozavarovalnica Inter, d. d., je bila ustanovljena leta 1991. Nikoli ni zavzela pomembnejšega deleža, ta se je še občutno zmanjšal, ko je bila ustanovljena Triglav RE. Leta 2001 jo je prevzela zavarovalnica Grawe in od takrat naprej se ne ukvarja več s pozavarovalno dejavnostjo (Statistični zavarovalniški bilten 2002, str. 45).

Trenutno deluje v Sloveniji 15 zavarovalnic in drugih zavarovalnih družb (Statistični zavarovalniški bilten, 2003, str. 13):

- Adriatic, zavarovalna družba, d. d., Koper,
- Generali, Zavarovalnica, d. d., Ljubljana,
- Grawe, zavarovalnica, d. d., Maribor,
- Merkur zavarovalnica, d. d., Ljubljana,
- Krekova zavarovalnica, d. d., Ljubljana
- NLB Vita,
- Slovenica, zavarovalniška hiša, d. d., Ljubljana,
- Vzajemna zdravstvena zavarovalnica, d. v. z., Ljubljana,
- Zavarovalnica Maribor, d. d., Maribor,
- Zavarovalnica Tilia, d. d., Novo mesto,
- Zavarovalnica Triglav, d. d., Ljubljana,
- Triglav, Zdravstvena zavarovalnica, d. d., Koper,
- Kapitalska družba pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d. d., Ljubljana,
- Sklad obrtnikov in podjetnikov, Ljubljana,
- Slovenska izvozna družba, d. d., Ljubljana.

2.3.4.1 Zavarovalni nadzor

Potrebo po zavarovalnem nadzoru opiše Flis (Flis, 1995, str. 302) v svoji razpravi v zborniku referatov, napisanih za Dneve slovenskega zavarovalništva leta 1994: *»Potreba po zavarovalnem nadzoru izhaja ob upoštevanju naših razmišljanj o zavarovanju in izravnavanju nevarnosti iz splošnega spoznanja, da je treba na strokovni ravni varovati interese uporabnikov zavarovalnih storitev, interese zavarovalnic samih ter splošne družbene interese in narodnogospodarske interese.«*

V nadaljevanju avtor ugotavlja, da je država dolžna z ustreznim nadzorom zagotoviti kakovost zavarovalnih storitev, saj sta si zavarovalec in zavarovalnica v neenakopravnem položaju.²¹ Pomembno vlogo ima nadzor tudi pri zaščiti zavarovalnic, saj je zavarovalna konkurenca polna pasti, ki lahko ogrozijo posamezne zavarovalnice in tudi celotne zavarovalne trge. Ker zavarovanje zagotavlja gospodarsko varnost z izravnavanjem gospodarske nevarnosti, je v interesu države zagotoviti učinkovit in dovolj strokoven nadzor, da se poleg uporabnikov zavarovalnih storitev zaščiti tudi interese zavarovalnic. Tako država hkrati varuje tudi splošne družbene in narodnogospodarske interese (Ferlan, 31. 3. 2003).

²¹ Flis (Flis, 1995, str. 303) trdi, da mnogokrat zavarovalec kakovost sklenjene pogodbe spozna šele po nastanku škode, ko je že prepozno, saj vsebine te pogodbe za nazaj ni mogoče spreminjati.

Poznamo dve vrsti zavarovalnega nadzora, zunanji in notranji. Tudi zunanji nadzor se razvršča naprej, in sicer na državni, ki ga izvaja Agencija za zavarovalni nadzor²², in na nadzor s strani revizorjev organizacije, ki se ukvarja z revidiranjem računovodskih izkazov zavarovalnic in pozavarovalnic. Notranji nadzor z notranjo revizijo pa mora (po)zavarovalnica organizirati sama kot samostojni organizacijski del, ki je neposredno podrejen upravi in funkcionalno ter organizacijsko ločen od drugih delov (po)zavarovalnice (Pavliha, 2000, str. 131).

Zavarovalni nadzor je torej pomemben dejavnik pri uspešnem razvoju zavarovalnega trga, vendar je treba poudariti, da mora pristojen urad pri svojem delu ohranjati politično neodvisnost, saj bo le tako lahko uspešno opravljal svojo nalogo.

2.3.4.2 Lastninjenje zavarovalnic

Na kratko se dotaknimo še Zakona o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic. Pri lastninjenju zavarovalnic je bilo pomembno ugotoviti delež družbenega kapitala, saj, kot pojasnjuje Končina (Končina, 1997, str. 18), »brez inicialnega kapitala tudi zavarovalnic ne bi bilo«, »dati ga je morala družba«. Pavliha (Pavliha, 2000a, str. 47) trdi, da bi morala država to storiti že leta 1993, ko je pripravljala zakon o zavarovalnicah (Ur.l. RS, št. 64/94), in tako postati začasna lastnica družbenega kapitala v zavarovalnicah z dovolj časa za razmislek o posegih glede prodaje delnic, vendar tega ni zmogla.

Zakon o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic je bil, po šestih letih usklajevanj, sprejet skupaj z Zakonom o zavarovalništvu (Ur.l. RS, št. 13/00) konec januarja leta 2000, veljati pa je začel 3. marca 2000. Pavliha (Pavliha, 2000a, str. 48) pravi, da je zakon »nekaj vmesnega« in da naj bi bila definicija družbenega kapitala sprejemljiva. Z dnem uveljavitve zakona naj bi 40 odstotkov družbenega kapitala prizadetih zavarovalnic prešlo v last treh paradržavnih skladov, 60 odstotkov pa naj bi pripadlo Republiki Sloveniji.

Nov zakon o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic (Ur.l. RS, št. 44/02) je bil dokončno sprejet maja 2002. Agencija za revizijo je ugotovila delež nenominiranega kapitala v Zavarovalnici Triglav, ta znaša 85 odstotkov. Kot začasni skrbnik je bila določena Slovenska odškodninska družba (SOD), ki mora poiskati upravičence do

²² Po sprejetju Zakona o zavarovalnicah, leta 1994, je bil ustanovljen Urad Republike Slovenije za zavarovalni nadzor, po uveljavitvi Zakona o zavarovalništvu ga je nadomestila Agencija za zavarovalni nadzor, ki je pravna oseba s sedežem v Ljubljani. Pri izvrševanju svojih nalog in pristojnosti je samostojna in neodvisna, čeprav je pogosto vezana na vlado in državni zbor. Nadzor nad zakonitostjo, namembnostjo ter gospodarno in učinkovito rabo sredstev agencije opravlja računsko sodišče (Zakon o zavarovalništvu, 2000, 246. do 265. člen; Pavliha, 2000, str. 131).

lastninjenja zavarovalnic glede na deleže vplačanih premij fizičnih in pravnih oseb (Uradni list RS, št. 44/02).²³

Zdaj lahko država izvede tudi lastninsko preoblikovanje drugih zavarovalnic, kjer ima Zavarovalnica Triglav svoje lastninske deleže. To velja še za Adriatic, Zavarovalnico Maribor, Zavarovalnico Tilia, Generali in Pozavarovalnico Sava.²⁴ Razvoj slovenskega zavarovalnega trga se bo torej nadaljeval v smeri medsebojnega povezovanja zavarovalnih ustanov in prav tako zamisli o oblikovanju skupnih finančnih stebrov (Končina, 2003, str. 16, 2003a, str. 24).

Pomembno je, da je zakon kljub različnim pogledom do lastništva, opredelil obstoj družbene lastnine v zavarovalnicah, določil pristop k ocenitvi vrednosti zavarovalnic in deležev družbene lastnine ter zdaj dokončno določil pristop k izvedbi lastninjenja. Največjo nevarnost za zavarovalnice vidim v tem, da lahko v začasnem lastništvu države pri nadzoru nad zavarovalnimi naložbami prevladajo politični interesi. Politični vpliv bo najopaznejši pri združevanju slovenskega finančnega trga. Upam, da se bo država osredotočila predvsem na razvoj in poslovno učinkovitost zavarovalnic ter na strategijo njihovega umeščanja na evropske zavarovalne trge.

²³ Gre za kontinuiteto vzajemnosti zavarovalnic. Upravičenec do delnic, izdanih za delež nenominiranega kapitala, ki ustreza deležu premij, ki so jih od 1. 1. 1990 naprej plačale fizične osebe v znesku vseh, v navedenem obdobju plačanih premij, je Kapitalska družba. Upravičenci do delnic, izdanih za delež nenominiranega kapitala, ki ustreza deležu premij, ki so jih od 1. 1. 1990 naprej plačale pravne osebe v znesku vseh, v navedenem obdobju plačanih premij, razen oseb javnega prava, so pravne osebe, ki so plačale premijo v navedenem obdobju. Na podlagi premij, ki so jih plačale osebe, ki so osebe javnega prava, pridobi nove delnice Odškodninska družba (Uradni list RS, št. 44/02).

²⁴ Izračun Inštituta za revizijo je pokazal, da je v Savi RE kar 99,9 odstotka družbenega kapitala. Delnice je dobila Slovenska odškodninska družba, ki bo takoj nastopila kot lastnik, ker v Savi RE ni nobene vzajemnosti (Toplak, 2003, str. 8).

3. SLOVENSKI ZAVAROVALNI IN POZAVAROVALNI TRG

3.1. SLOVENSKI ZAVAROVALNI TRG IN KONKURENCA

»Zavarovalna konkurenca avtomatično predpostavlja zavarovalni trg. To je miselno iskanje, srečanje, povezovanje in usklajevanje ponudbe in povpraševanja v nekem prostoru in času ter iz tega izvirajoče po vrsti, kakovosti, količini in ceni opredeljene kupoprodaje zavarovalnih storitev ...« (Boncelj, 1983, str. 232, 233)

Če pogledamo čas po drugi svetovni vojni, ko se je v FLR Jugoslaviji popolnoma ukinilo in zaplenilo premoženje tujih in zasebnih zavarovalnic in centraliziralo zavarovalništvo v državi, lahko z gotovostjo trdimo, da je zavarovalni trg prenehal obstajati. Dokler leta 1990 ni bil sprejet Zakon o temeljih premoženjskega in osebnega zavarovanja (Ur.l. SFRJ, št. 17/90), v zavarovalništvu ni bilo delniških družb in drugih organizacijskih oblik zavarovalnic, ampak je na področju Slovenije poslovala samo ena slovenska zavarovalnica, Zavarovalna skupnost Triglav.²⁵

Ob ponovnem vstopu delniških družb v zavarovalništvo, leta 1991, je slovenski zavarovalni trg ponovno zaživel. Z izstopom zavarovalnic iz skupnosti Triglav se je spet začela pojavljati tudi konkurenca, vendar so s tem prišle tudi težave. Eden od temeljnih pogojev za uspešen razvoj finančnega trga je finančna stabilnost. Pod to razumevamo institucij, predvsem finančnih posrednikov, ki na tem trgu delujejo (Arhar, 2003, str. 28). Ko se je začelo obdobje tranzicije, je bila finančna moč naših zavarovalnic zelo šibka, vzrok temu je bilo tudi opešano gospodarstvo, ki se je ukvarjalo z lastno sanacijo, in malo podjetij je bilo sposobnih kapitalskih vlaganj. Poleg tega je bil ustrezen zakon sprejet šele leta 1994. Novi Zakon o zavarovalnicah (Ur.l. RS, št. 64/94) je po avstrijsko-nemškem zgledu uredil ustanavljanje, organiziranje in poslovanje zavarovalnic ter zavarovalni nadzor. Formalno je dopuščal registracijo zavarovalnic, ki so imele tuj kapital v večini, ni pa dopuščal ustanovitve zavarovalnic z večinskim tujim kapitalom. Končina pravi (Končina, 2000, str. 9): »Ta zakon je bil nedvomno rezultat interesov zavarovalničarjev, ki so takrat hoteli pridobiti čas zaradi šibkosti in nepripravljenosti na mednarodni tržni izziv.« Tako so bila priprta vrata tuji konkurenci.

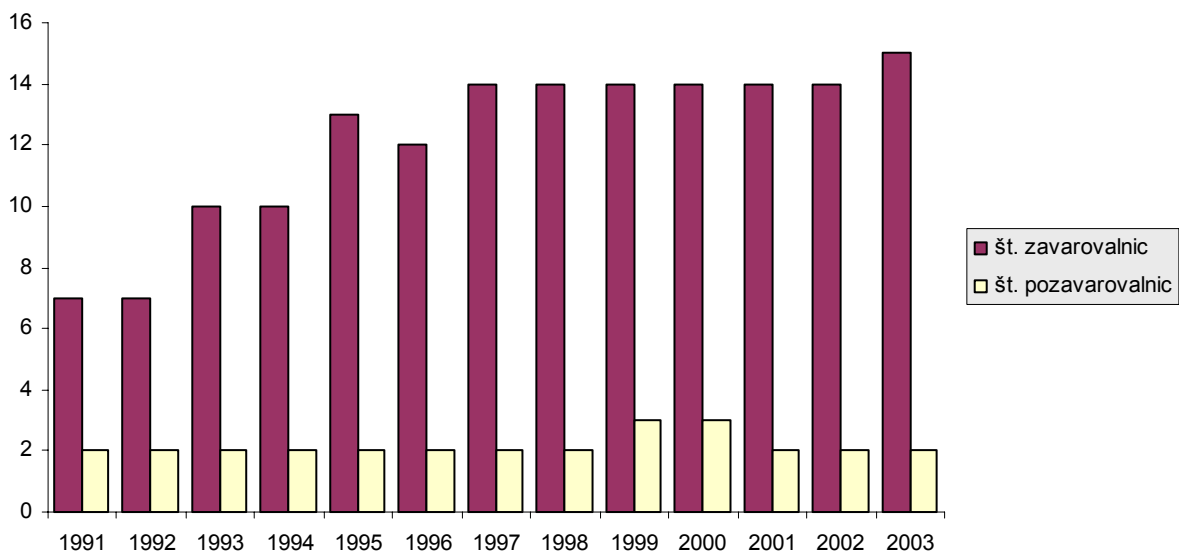
Čeprav je bila zavarovalna praksa že zelo blizu zahodni, je potrebno poudariti, da je bil naš trg še vedno zelo neizkušen (kar zadeva konkurenco) in spremembe znotraj samih zavarovalnic so potekale zelo počasi, posledice česar bodo postale razvidne šele v prihodnjih letih. Vzroke za počasne spremembe je možno pripisati vplivom prejšnjega sistema in pomanjkanju sredstev.

²⁵ V Sloveniji sta poslovali še dve zavarovalni skupnosti iz drugega dela takratne države, Croatia in Dunav (Statistični zavarovalniški bilten, 1995, str. 15).

3.2. RAST ZAVAROVALNEGA TRGA V ZADNJIH DESETIH LETIH

V Sloveniji je bilo leta 1991 samo sedem zavarovalnic: Triglav, Maribor, Adriatic, Tilia, Ljubljanska, Prima in Mercator. Zavarovalnica Triglav je imela še velik monopol nad trgom saj je nadzorovala kar 74-odstoten delež (zavarovalnica Maribor kot druga z 16 odstotki) (Interna gradiva Zavarovalnice Triglav). Do leta 1997 se je število zavarovalnic podvojilo. Danes v Sloveniji deluje 15 zavarovalnih družb, tri imajo večinski delež tujega kapitala (Generali, Grawe, Merkur), nekaj ga je prisotno tudi v Adriaticu in pozavarovalnici Sava (Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 14, 19, 20, 23). Od leta 2002 dalje na slovenskem trgu ne deluje več zavarovalnica Concordia, ki je v več kot 95-odstotni lasti zavarovalnice Triglav in se je preimenovala v Triglav, zdravstvena zavarovalnica. Kot taka namerava letos vstopiti na trg kot specializirana zdravstvena zavarovalnica s sedežem v Kopru (Banka Slovenije, 2003, str. 4).

Graf 2: Število zavarovalnic in pozavarovalnic v Sloveniji



VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 14

Do leta 1999 sta bili na pozavarovalnem trgu dve pozavarovalnici, Inter in Sava RE, od katerih je slednja obvladovala skoraj celoten trg (približno 93 odstotkov). Leta 1999 pa je Zavarovalnica Triglav ustanovila svojo pozavarovalnico, Triglav RE, tja postopoma prenesla večino svojih pozavarovanj in takoj posegla po 33-odstotnem deležu pozavarovalnega trga, tako da so se tržni deleži obeh pozavarovalnic občutno zmanjšali. To je imelo največji vpliv na Pozavarovalnico Sava, ki je tako rekoč »čez noč« izgubila velik del posla (skoraj ves posel Zavarovalnice Triglav) in je morala agresivneje poseči na svetovne trge. Prevzemati je začela rizike iz tujine, kar prej ni

bilo potrebno, in zaradi dobrih poslovnih odnosov iz preteklosti je bila v tem tudi uspešna – danes dobi kar tretjino vseh pozavarovalnih premij iz tujine (Krumberger, 3. 4. 2003).

Leta 2001 je zavarovalnica Grawe prevzela pozavarovalnico Inter, ki se od takrat naprej ne ukvarja več s pozavarovanjem.

V letu 2002 vidimo skoraj 16-odstotno rast zavarovalnih premij glede na predhodno leto. Zbranih je bilo skoraj 267 milijard tolarjev zavarovalnih premij²⁶, od tega skoraj 77 odstotkov predstavljajo neživljenjska zavarovanja. Ne glede na to, da je delež življenjskih zavarovanj manj kot 23 odstotkov, je stanje veliko boljše, kot je bilo pred desetimi leti, takrat je bil njihov delež komaj 7 odstotkov. V zadnjem letu je bila njihova rast več kot 22 odstotkov.

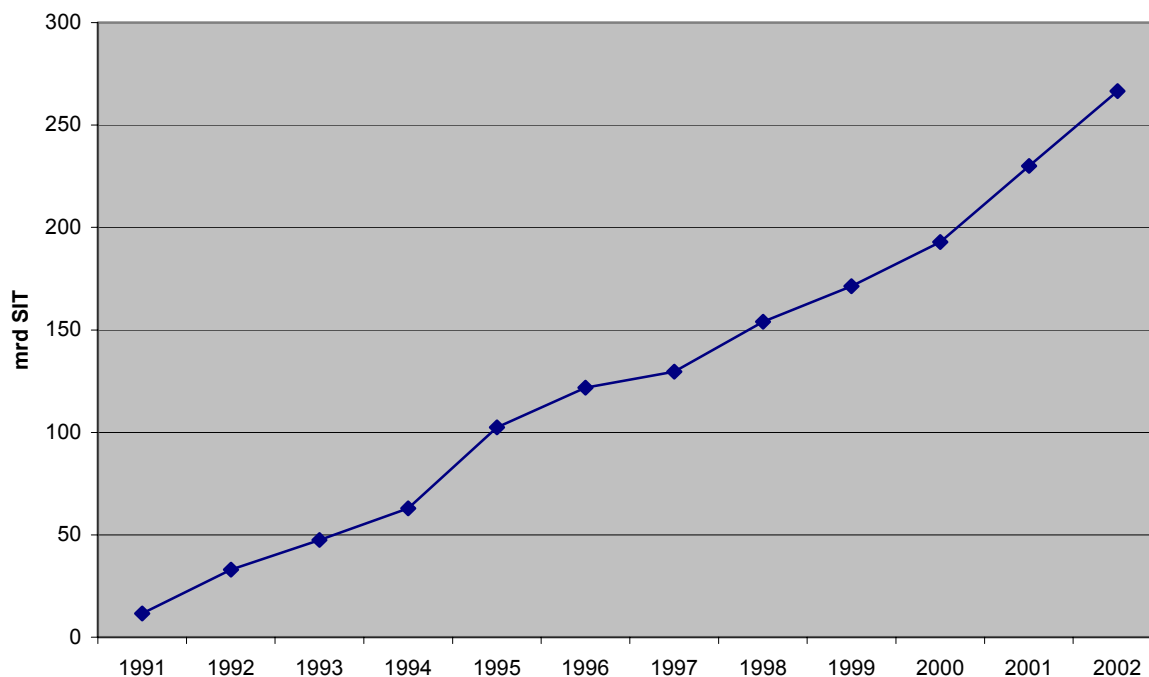
Tabela 1: Zavarovalne premije v Sloveniji 1991–2002 (v 000 SIT)

LETO	zavarovanje (skupno)	življenjska zavarovanja	neživljenjska zavarovanja
1991	11.518.799	779.644	10.739.155
1992	32.901.978	2.456.917	30.445.061
1993	47.414.878	5.014.678	42.400.200
1994	62.962.405	9.031.034	53.931.371
1995	102.373.707	15.151.319	87.222.388
1996	121.815.413	20.127.028	101.688.385
1997	129.589.589	22.878.287	106.711.302
1998	154.044.988	26.329.981	127.715.007
1999	171.381.310	30.906.487	140.474.823
2000	192.865.500	37.360.692	155.504.808
2001	230.029.774	49.147.919	180.881.855
2002	266.955.500	60.562.196	206.393.304

VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 34

²⁶V letu 2002 je Slovenija zbrala 0,04 odstotka svetovne zavarovalne premije (Sigma 8/2003, str. 31).

Graf 3: Rast zavarovalnih premij v Sloveniji 1991–2002



VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 34

V grafu tri je vidna konstantna rast zavarovalne dejavnosti od leta 1991 dalje. Najvišja je bila v letu 1995, saj je znašala kar 62 odstotkov glede na preteklo leto. Po tem se je rast umirila in v zadnjih treh letih se je spet malo povečala. Treba je poudariti, da je za tako veliko rast premij zaslužna predvsem uspešna privatizacija slovenskega gospodarstva, ki si je kar hitro opomoglo iz težav, v katerih se je znašlo po izgubi južnih trgov. Hkrati je pomembno tudi to, da je bil naš zavarovalni trg do sprejetja nove zakonodaje, leta 2000, za tujce zaprt in domače zavarovalnice so lahko brez večjih težav obvladovale svoje tržne deleže.

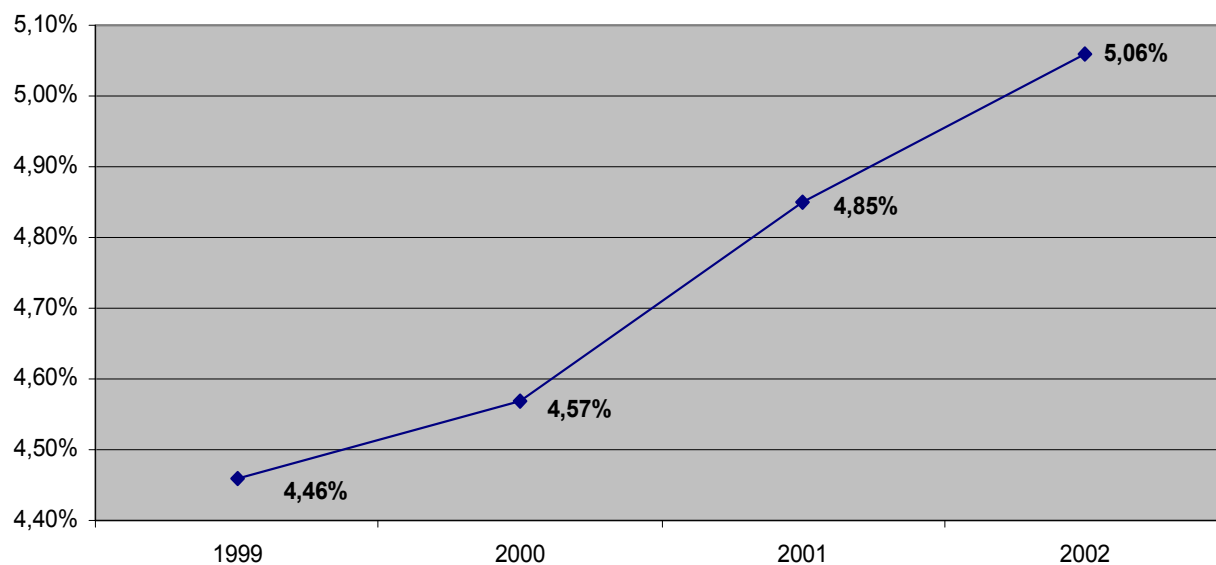
Tabela 2: Delež zavarovalnih premij glede na BDP (v mio SIT)

	1999	2000	2001	2002
Bruto državni proizvod (mio SIT)	3.839.852	4.222.404	4.740.122	5.275.827
zbrane premije (mio SIT)	171.381	192.865	230.029	266.955
delež premij v BDP (%)	4,46 %	4,57 %	4,85 %	5,06 %

VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 34
Statistični Urad Republike Slovenije

Pomemben kazalnik zrelosti zavarovalnega trga je odstotek zavarovalnih premij glede na bruto državni proizvod (BDP). V tabeli dva so navedeni podatki zadnjih štirih let in vidimo lahko, da odstotek premij ves čas narašča ter je v zadnjem letu znašal malo več kot pet odstotkov. Tukaj gre omeniti, da je slovensko povprečje še vedno precej za evropskim, ki znaša okoli devet odstotkov²⁷ (Slovenski zavarovalniški bilten, 2003, str. 61).

Graf 4: Rast odstotka zavarovalnih premij glede na BDP

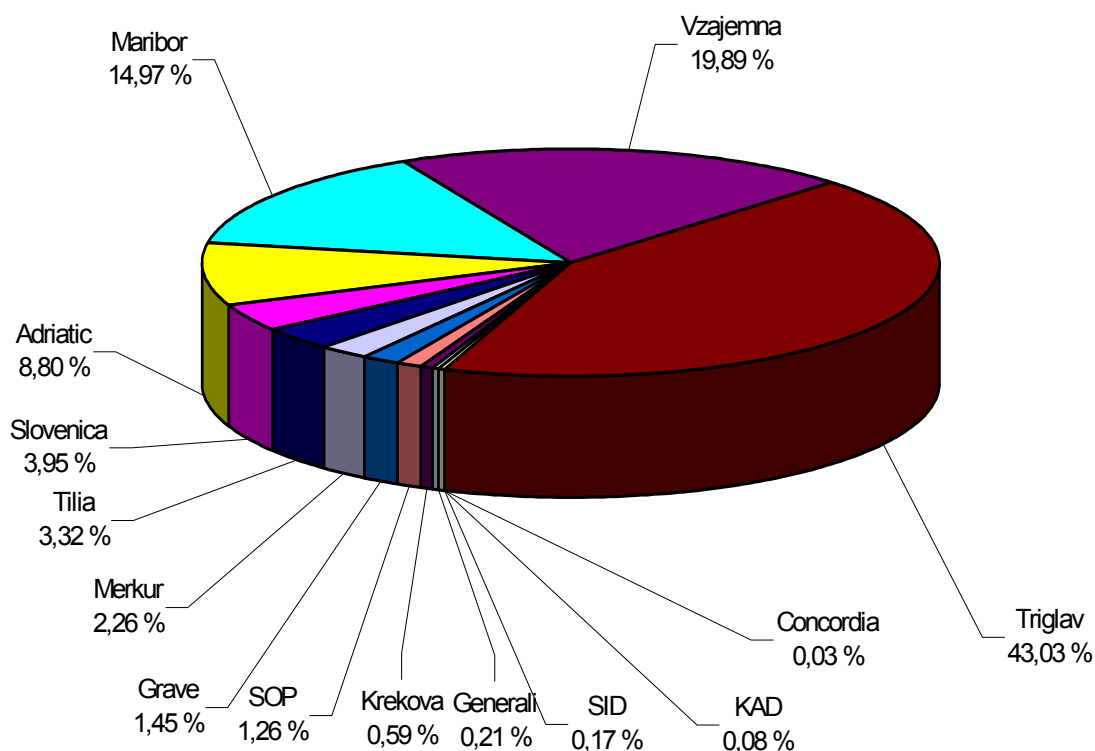


VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 34
Statistični Urad Republike Slovenije

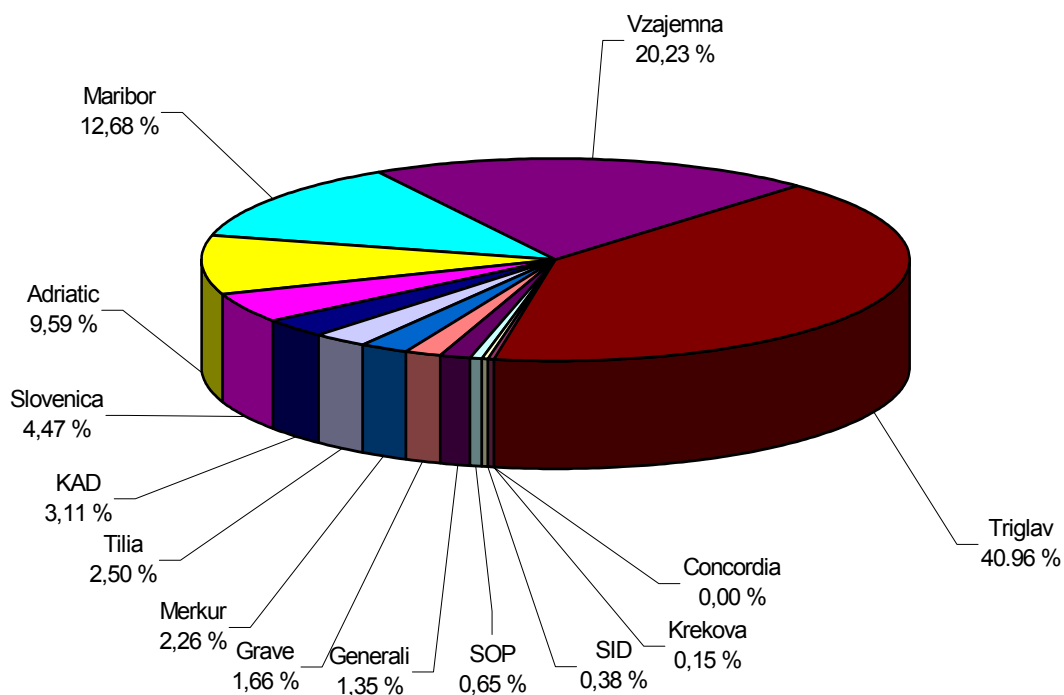
²⁷ Ta podatek velja za leto 2001. Evropsko povprečje je v zadnjem letu, prvič po letu 1993, padlo za 2,2 odstotka (European Insurance in Figures, 2003, str. 41), slovensko je zraslo za 0,21 odstotka.

3.2.1. Tržni deleži zavarovalnic

Graf 5: Tržni deleži zavarovalnic v Sloveniji v letu 1998



Graf 6: Tržni deleži zavarovalnic v Sloveniji v letu 2002



VIR: Interna gradiva Slovenskega zavarovalnega združenja

Na obeh grafih, pet in šest, so predstavljeni tržni deleži zavarovalnic v Sloveniji. Od nastanka novih zavarovalnic, leta 1991, se delež Zavarovalnice Triglav postopoma zmanjšuje in je v letu 2002 znašal 40,96 odstotka, kar je dva odstotka manj kot pred petimi leti in 33 odstotkov manj kot leta 1991. Tudi Zavarovalnici Maribor se je tržni delež zmanjšal iz 16 odstotkov leta 1991, na končnih 12,68 odstotka. Skoraj vse druge zavarovalnice, razen Krekove²⁸ in Concordie, so svoje deleže povečale. Zavarovalnica Triglav že kupila večinski delež v Concordii in jo preimenovala v zdravstveno zavarovalnico.

Tabela 3: Bruto obračunane zavarovalne premije 1998–2002 (v 000 SIT)

	1998	1999	2000	2001	2002	% v 2002
Triglav	66.264.762	71.173.302	79.005.476	94.084.530	109.177.980	40,96 %
Vzajemna	30.630.059	37.476.121	41.683.604	47.878.224	53.935.850	20,23 %
Maribor	23.057.453	24.052.319	26.295.478	29.741.554	33.790.005	12,68 %
Adriatic	13.555.524	15.616.716	17.918.531	21.925.049	25.568.870	9,59 %
Slovenica	6.080.307	7.438.635	8.843.841	10.287.567	11.907.639	4,47 %
KAD	115.971	126.627	138.861	5.178.855	8.301.759	3,11 %
Tilia	5.106.352	4.794.814	5.447.728	6.068.357	6.660.233	2,50 %
Merkur	3.486.793	4.145.172	4.852.918	5.497.700	6.034.507	2,26 %
Grawe	2.230.058	2.292.434	2.964.669	3.586.075	4.426.008	1,66 %
Generali	329.521	993.312	2.072.856	2.808.553	3.608.749	1,35 %
SOP	1.938.612	1.955.210	2.009.601	1.944.539	1.742.751	0,65 %
SID	262.083	418.017	672.373	841.219	1.015.378	0,38 %
Krekova	901.197	816.090	739.785	612.758	386.518	0,15 %
Concordia	46.105	36.786	19.333	12.328	3.706	0,00 %
Skupaj:	154.006.795	171.337.554	192.667.054	230.469.309	266.561.955	100,00 %

VIR: Interna gradiva Slovenskega zavarovalnega združenja

V tabeli tri so podane bruto obračunane zavarovalne premije za zadnja leta in deleži zavarovalnic na slovenskem zavarovalnem trgu v letu 2002. Glede na podatke iz lahko z gotovostjo trdimo, da je slovenski zavarovalniški trg precej koncentriran, saj istih pet največjih zavarovalnic obvladuje skoraj 88 odstotkov celotnega slovenskega trga. Ta koncentracija ni posebej značilna, saj je podobno tudi v drugih evropskih državah, kjer do deset največjih zavarovalnic obvladuje 70–100 odstotkov nacionalnega trga (Statistični zavarovalniški bilten, 2001, str. 63).

Od zavarovalnic najbolj izstopa Generali, ki je zbral v letu 2002 kar desetkrat več premij kot leta 1998. Eden od vzrokov so prav gotovo tudi velike izkušnje iz globalnih

²⁸ Krekova zavarovalnica je imela v letu 2002 samo še 0,15-odstotni tržni delež, njene premije so se glede na leto poprej znižale za skoraj 40 odstotkov. Pred petimi leti je Krekova zavarovalnica zbrala skoraj dvainpolkrat več premij kot v zadnjem letu (Interna gradiva Slovenskega zavarovalnega združenja).

trgov, saj je skupina Generali po velikosti namreč četrta zavarovalniška skupina v Evropi in peta na svetu (AON, 2003, str. 7). V tabeli štiri so podani deleži zavarovalnic za zadnjih pet let (za leto 2003 še ni podatkov) in porast deležev v odstotkih. Delež Generalija na slovenskem zavarovalnem trgu sicer ne umešča med pomembnejše zavarovalnice, vendar je njegova rast zagotovo pomembna – skoraj 533 odstotkov. Na tabeli je vidna tudi zelo velika izguba deležev Krekove in Concordie.

Tabela 4: Deleži zavarovalnic na slovenskem zavarovalnem trgu 1998–2002

	1998	1999	2000	2001	2002	rast 1998–2002
Triglav	43,03 %	41,54 %	41,01 %	40,82 %	40,96 %	-4,81 %
Vzajemna	19,89 %	21,87 %	21,64 %	20,77 %	20,23 %	1,74 %
Maribor	14,97 %	14,04 %	13,65 %	12,90 %	12,68 %	-15,33 %
Adriatic	8,80 %	9,11 %	9,30 %	9,51 %	9,59 %	8,98 %
Slovenica	3,95 %	4,34 %	4,59 %	4,46 %	4,47 %	13,15 %
KAD	0,08 %	0,07 %	0,07 %	2,25 %	3,11 %	4035,83 %
Tilia	3,32 %	2,80 %	2,83 %	2,63 %	2,50 %	-24,64 %
Merkur	2,26 %	2,42 %	2,52 %	2,39 %	2,26 %	0,00 %
Grawe	1,45 %	1,34 %	1,54 %	1,56 %	1,66 %	14,67 %
Generali	0,21 %	0,58 %	1,08 %	1,22 %	1,35 %	532,73 %
SOP	1,26 %	1,14 %	1,04 %	0,84 %	0,65 %	-48,06 %
SID	0,17 %	0,24 %	0,35 %	0,37 %	0,38 %	123,84 %
Krekova	0,59 %	0,48 %	0,38 %	0,27 %	0,15 %	-75,22 %
Concordia	0,03 %	0,02 %	0,01 %	0,01 %	0,00 %	-95,36 %
Skupaj:	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	

Tabela 5: Premija na zaposlenega v petih največjih zavarovalnicah (v 000 SIT)

	št. zaposlenih	BO premija leta 2002	premija na zaposlenega
Triglav	2.432	109.177.980	44.892
Vzajemna	191	53.935.850	282.387
Maribor	707	33.790.005	47.793
Adriatic	680	25.568.870	37.601
Slovenica	392	11.907.639	30.377

VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 18–32

Interna gradiva Slovenskega zavarovalnega združenja

V tabeli pet so prikazane premije na zaposlenega pri petih največjih zavarovalnicah. Takoj lahko opazimo, da največ premije na zaposlenega zbere Vzajemna²⁹ in sicer

²⁹ Vzajemna zdravstvena zavarovalnica je bila registrirana 1. novembra 1999 in je nastala iz takratnega Zavoda za zdravstveno zavarovanje (ZZZS) (<http://www.vzajemna.si>).

kar 282 milijonov tolarjev premije, vendar je treba poudariti, da se Vzajemna, ukvarja samo s prostovoljnimi zdravstvenimi zavarovanji, ima veliko manj zaposlenih in zato ni primerljiva z drugimi zavarovalnicami.

Druge štiri zavarovalnice so si po dejavnosti bolj podobne in primerljive. Daleč največ premije je zbrala Zavarovalnica Triglav – 109.178 milijona tolarjev. Glede na to, da ima zelo veliko število zaposlenih, je tudi razumljivo, da ima malo slabše razmerje zbrane premije na zaposlenega. Najvišjo premijo na zaposlenega ima Zavarovalnica Maribor, ta je leta 2002 znašala 47,8 milijona tolarjev na zaposlenega. Iz tabele je torej razvidno, da so si naše zavarovalnice po uspešnosti dokaj podobne.

3.2.2. Uspešnost posameznih zavarovalnih skupin

Tabela 6: Delitev zavarovalnih premij po skupinah v letu 2002 (v 000 SIT)

NEŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA	206.393.304
nezgodno zavarovanje	18.489.690
zdravstveno zavarovanje	65.593.509
zavarovanje kopenskih motornih vozil	24.328.614
zavarovanje tirnih vozil	904.015
letalsko zavarovanje	477.435
zavarovanje plovil	187.610
zavarovanje prevoza blaga	1.650.561
zavarovanje požara in elementarnih nesreč	13.777.897
drugo škodno zavarovanje	15.622.567
zavarovanje odgovornosti pri uporabi motornih vozil	51.943.386
zavarovanje odgovornosti pri uporabi zrakoplovov	426.799
zavarovanje odgovornosti pri uporabi plovil	130.593
splošno zavarovanje odgovornosti	5.744.277
kreditno zavarovanje	5.987.714
kavcijsko zavarovanje	115.108
zavarovanje različnih finančnih izgub	706.601
zavarovanje stroškov postopka	70.729
zavarovanje pomoči	236.199
ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA	60.562.196
SKUPAJ:	266.955.500

VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 36

Iz tabele šest je razvidno, da je v Sloveniji trenutno prevladujejo neživljenjska zavarovanja. V primerjavi z njimi je delež življenjskih zavarovanj veliko manjši. V letu 2002 je znašal 22,7 odstotka, kar je glede na evropsko povprečje 60,3 odstotka v letu 2002 (Sigma, 8/2003, str. 29) še zelo malo. Tudi v drugih državah, ki se bodo v letu

2004 priključile EU je odstotek življenjskih zavarovanj večji (v razvitejših državah). Celo Bolgarija (23 %) in Romunija (25 %), ki se bosta EU priključili leta 2007 imata trg življenjskih zavarovanj bolj razvit. V tabeli sedem so predstavljeni deleži življenjskih zavarovanj v nekaterih državah, ki so pridružitvene članice EU.

Tabela 7: Delež življenjskih zavarovanj v pridružitvenih članicah EU

Država	% v 2002
Ciper	52,3 %
Malta	45,9 %
Slovaška	43,2 %
Madžarska	41,0 %
Češka	37,6 %
Poljska	35,1 %
Romunija	25,2 %
Bolgarija	23,0 %
Slovenija	22,7 %
Avstrija **	44,7 %

** Avstrija je članica EU

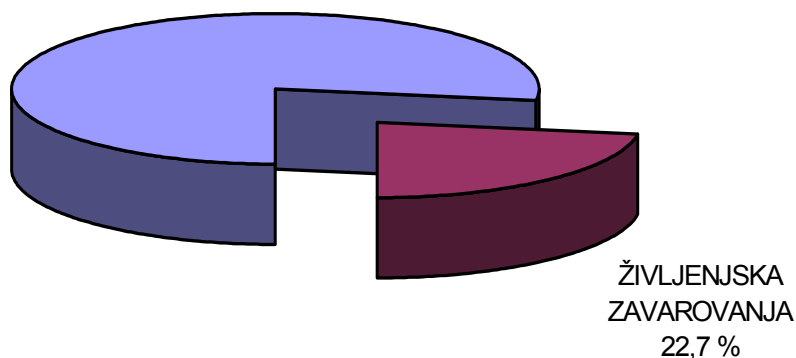
VIR: Sigma 8/2003, str. 32

Najnižji delež življenjskih zavarovanj v EU ima Avstrija, in sicer 44,7 odstotka, skoraj dvakrat toliko kot Slovenija. Iz teh podatkov sklepam, da se bo trg življenjskih zavarovanj pri nas hitreje razvijal in zato predstavlja priložnost za slovenski zavarovalni trg.

3.2.3. Življenjsko zavarovanje

Graf 7 : Delitev zavarovalnih premij v Sloveniji

PREMOŽENJSKA
ZAVAROVANJA
77,3 %



VIR: Interna gradiva Slovenskega zavarovalnega združenja

Kot vidimo v grafu sedem na strani 40, Slovenci vlagamo zelo malo sredstev v življenjska zavarovanja (22, 7 odstotka vseh premij). Ker je število zbranih premij skoraj trikrat manjše kot v EU, lahko sklepamo, da je življenjsko zavarovanje pri nas slabo razvito. Po mojem mnenju so vzroki za premajhno razvitost te vrste zavarovanj naslednji:

- visoka socialna varnost,
- še vedno nizka kupna moč prebivalstva,
- napačna davčna politika,
- prepočasno uvajanje novih izdelkov.

Ivanjko (Ivanjko, 1997, str. 143) je že pred leti poudarjal, da bo treba sistem socialne varnosti organizirati na individualnih ekonomsko in denarno izraženih parametrih. Mislim, da je eden glavnih razlogov prav gotovo visoka raven socialne varnosti, zato prebivalstvo še ne čuti potrebe po sklepanju življenjskih zavarovanj. Tudi kupna moč v Sloveniji še vedno ni dovolj visoka, da bi ljudje množično vlagali sredstva v takšne dolgoročne naložbe. Poleg tega so do zdaj naše zavarovalnice prepočasi razvijale nove produkte – predvsem zato, ker trenutne razmere na slovenskem finančnem trgu tega ne omogočajo³⁰. Šele v zadnjem času prihaja do uvajanja novosti, ki so aktualne v Evropi kot na primer fondpolica³¹. Za počasnejši razvoj življenjskih zavarovanj je kriva tudi država, ki še ni pripravila ugodnejše davčne politike. Življenjska zavarovanja imajo s strani narodnega gospodarstva številne pozitivne učinke, kot so pospeševanje varčevalnega procesa, zmanjšanje proračunskega reševanja socialnih problemov in razvoj vseh vrst finančnih trgov v gospodarstvu (Gorišek, 1997, str. 7). Torej je v interesu države, da so življenjska zavarovanja čim bolj razvita in bi zato morala pripraviti ugodnejšo davčno politiko, kjer bi se, na primer, premija, plačana za življenjsko zavarovanje, morala odbiti od davčne osnove, saj s tem prebivalci nase prevzemajo del odgovornosti za socialno varnost in razbremenjujejo državo.

Pričakujem, da se bodo življenjska zavarovanja po vstopu v Evropsko unijo začela hitreje razvijati, ker bodo tuji in domači zavarovatelji skušali čim bolje izkoristiti vse priložnosti, ki se ponujajo na tem področju, glede na trenuten majhen odstotek življenjskih zavarovanj. Predpogoj za razvoj je seveda odločitev državljanov, da se odločijo za takšen način varčevanja. K temu bo prav gotovo pripomogla odločitev finančnega ministrstva, da obdavči bančne obresti. Hranjenje denarja v banki ne bo več gospodarno. Na razvoj bo tudi zelo vplivalo vedno večje sodelovanje med bankami in zavarovalnicami, ki je privedlo do razvoja bančnega zavarovanja –

³⁰ Trenutni zakon o dohodnini ne predvideva življenjskih zavarovanj kot davčno olajšavo. Življenjska zavarovanja do dobe desetih let so obdavčena (Interna gradiva Pozavarovalnice Sava).

³¹ Fondpolica je način življenjskega zavarovanja z naložbenim tveganjem. Zavarovanec nase prevzame del tveganja s tem, da izbere vzajemne sklade, kamor se bodo usmerjala vplačila. Tak način življenjskega zavarovanja je določen v 21. točki 2. člena Zakona o zavarovalništvu (Ur.l. RS, št. 13/00).

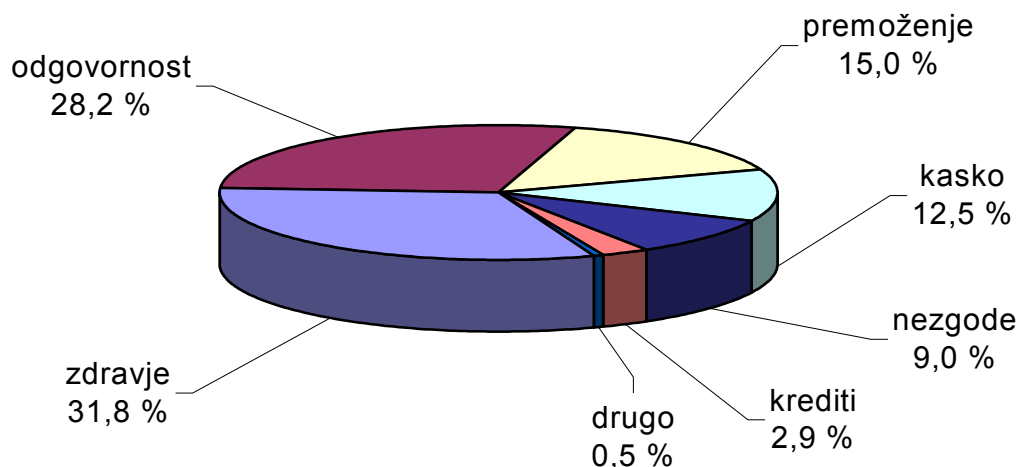
bankassurance (angl.). Gre za ponudbo pogodb življenjskih zavarovanj preko bank (Šker, 2003, str. 85). Prednosti takšne povezave:

- Povečanje tržnega deleža zavarovalnice (veliko potencialnih strank – komitenti banke).
- Dodatni prihodek banki (provizije od zavarovalnice).
- Opravljanje vseh finančnih storitev na enem mestu (v banki).
- Zaupanje v banko je praviloma večje.
- Majhni stroški (že obstoječa distribucijska mreža poslovalnic).
- Banka lahko življenjsko zavarovanje trži kot »dodatno ponudbo« za svoje obstoječe komitente.

Bančno zavarovanje pomeni nov način trženja življenjskih zavarovanj, ki bo lahko precej pripomoglo k razvoju te zavarovalne vrste pri nas.

3.2.4. Neživljenjska zavarovanja

Graf 8 : Sestava neživljenjskih zavarovanj v letu 2002

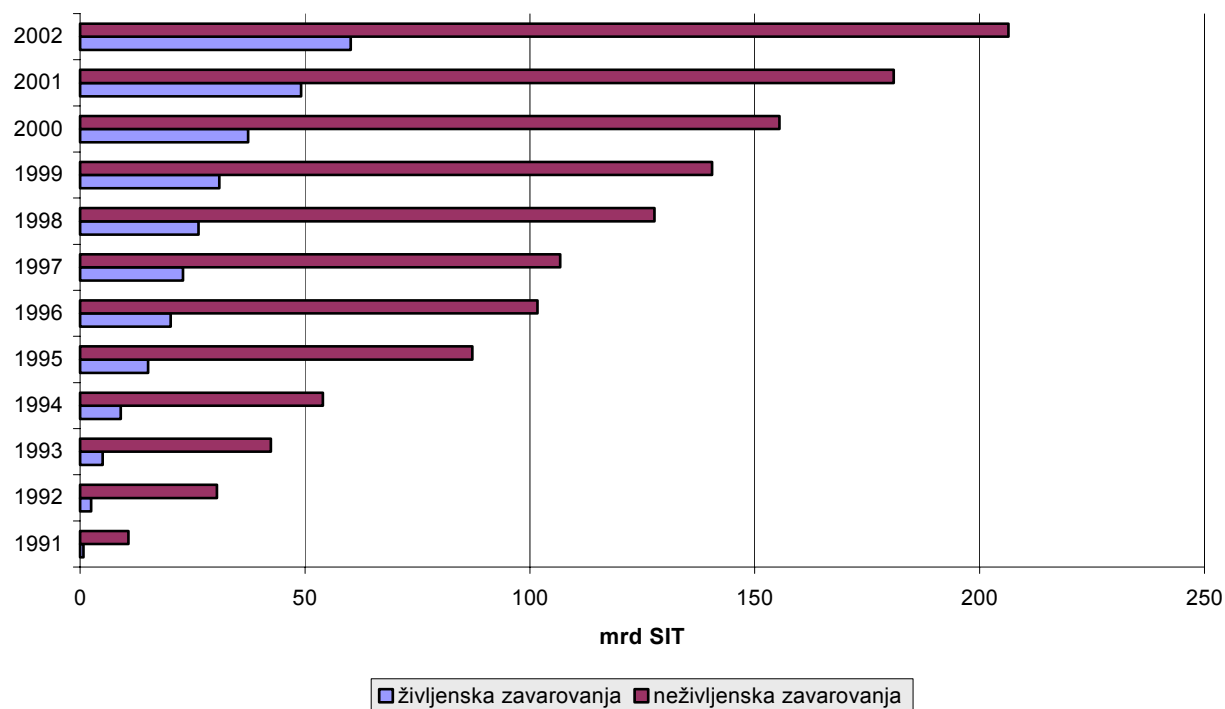


VIR: Interna gradiva Slovenskega zavarovalnega združenja

Kot vidimo v grafu osem, so največja skupina zavarovanj zdravstvena zavarovanja, ki po številu zbranih premij za skoraj 10 odstotkov presega skupek življenjskih zavarovanj. Druga pomembna skupina so zavarovanja odgovornosti, kjer (kot vidimo v tabeli pet) močno prevladuje zavarovanje odgovornosti uporabe motornih vozil. Sledijo zavarovanja premoženja, kasko zavarovanja in nezgodna zavarovanja. Ta struktura opozarja na to, da je trenutno gibanje zavarovanj v Sloveniji usmerjeno v 'varovanje sedanosti' in ne v prihodnost, saj premoženjska zavarovanja predstavljajo

kar tri četrtine slovenskega zavarovalnega portfelja. Pričakujem, da se bo razlika v rasti med življenjskimi in premoženjskimi zavarovanji v prihodnje zmanjšala.

Graf 9: Rast življenjskih in neživljenjskih zavarovanj 1991–2002



VIR: Statistični zavarovalniški bilten, 2003, str. 34

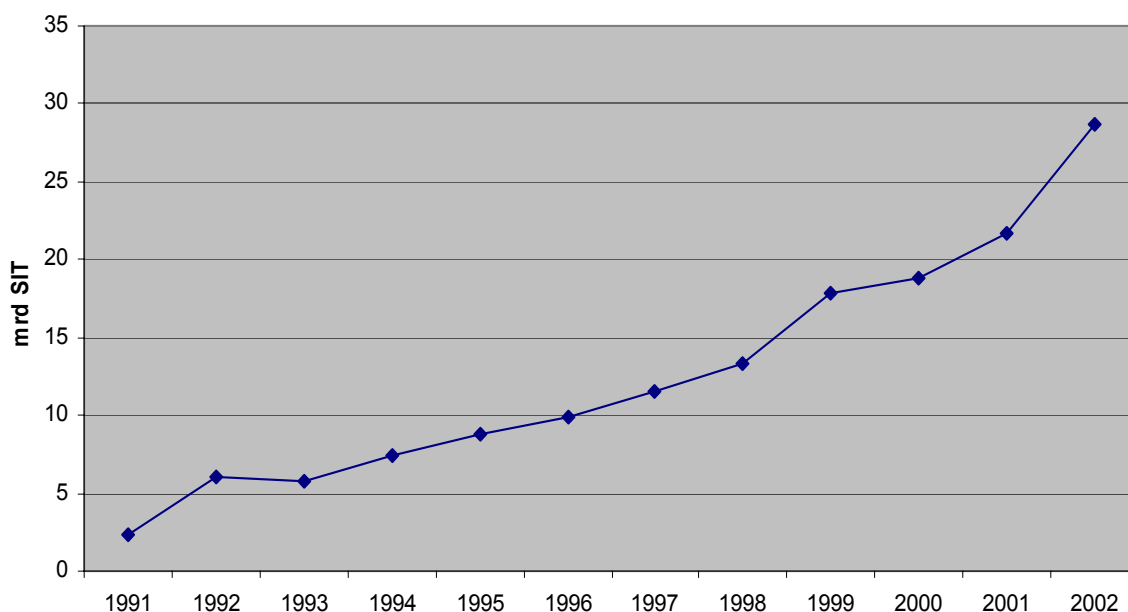
V grafu devet je prikazana rast življenjskih in neživljenjskih zavarovanj v obdobju od leta 1991 do 2002. Opaziti je mogoče višjo rast neživljenjskih zavarovanj, predvsem v zadnjih letih. To gre pripisati nerazvitosti trga življenjskih zavarovanj.

3.3. POZAVAROVALNA DEJAVNOST V SLOVENIJI

V Sloveniji imamo dve pozavarovalnici – Pozavarovalnico Sava, d. d., in Pozavarovalnico Triglav RE, d. d., ki sta v domači lasti.

Kot lahko vidimo v grafu 10, je pozavarovalna dejavnost v letih dosegala stabilno in dokaj visoko stopnjo rasti. Pomembno je poudariti, da je skupek pozavarovalnih premij skoraj v celoti sestavljen iz neživljenjskih pozavarovanj, saj življenjska pozavarovanja znašajo komaj 0,8 odstotka. V letu 2002 je bilo zbranih 28,63 milijarde tolarjev premij (od tega samo 237 milijonov premije iz življenjskih pozavarovanj), kar pomeni letno rast 32 odstotkov.

Graf 10: Rast pozavarovalnih premij v Sloveniji 1991–2002



VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 34

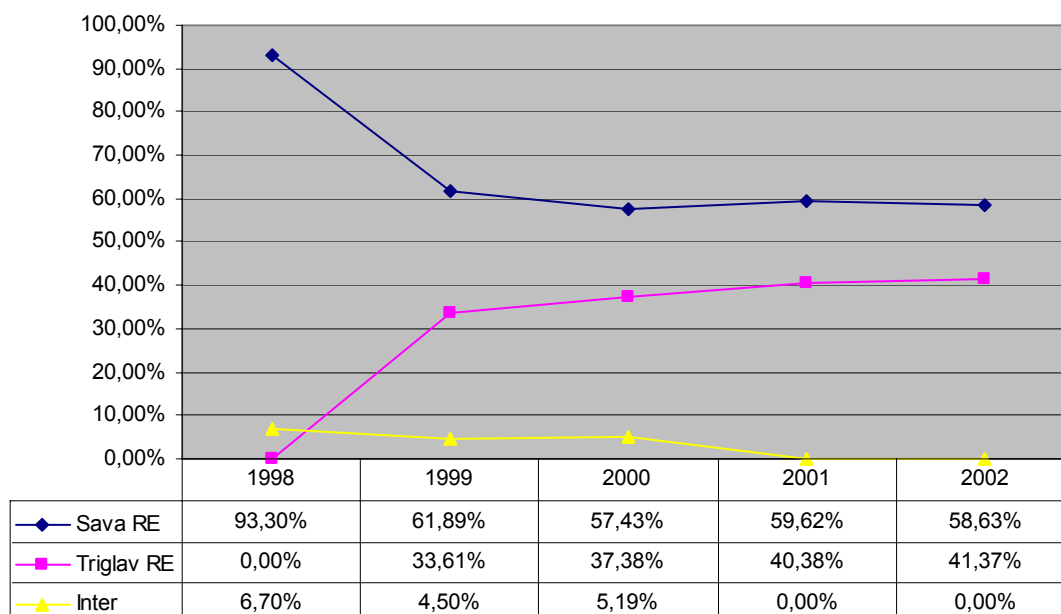
Tabela 8: Pozavarovalne premije 1998–2002 (v mio SIT)

	1998	1999	2000	2001	2002
Sava RE	12.422	11.020	10.801	12.932	16.789
Triglav RE	0	5.984	7.031	8.758	11.846
Inter	891	800	976	0	0
Skupaj	13.313	17.803	18.807	21.689	28.635

VIR: Statistični zavarovalniški bilten 1999 – 2003, str. 16, 34

Iz tabele osem je razvidno, da je bila stopnja rasti lani (32 odstotkov) dvakrat višja kot leto poprej (15,3 odstotka). Pozavarovalnica Triglav RE je bila malo bolj uspešna in je znesek zbrane bruto obračunane premije povečala za 35,3 odstotka, Pozavarovalnica Sava pa za 29,8 odstotka. Temu primerno se je spremenil tudi tržni delež v prid Triglav RE, ki je v letu 2002 imel 41,37-odstoten del trga, Sava RE pa 58,63 odstotka.

Graf 11: Tržni deleži pozavarovalnic 1998–2002



VIR: Statistični zavarovalniški bilten 1999 - 2003, str. 16, 34

Leta 1999 je Zavarovalnica Triglav ustanovila novo pozavarovalnico Triglav RE. Na zgornjem grafu enajst je lepo razvidna takojšnja sprememba v tržnih deležih po prihodu Triglav RE, ki je takoj po nastanku predstavljala tretjino slovenskega pozavarovalnega trga. Po tem delež Save RE postopoma upada vse do danes, medtem ko ga Triglav RE veča. Glavni razlog za te razlike je v tem, da Triglav RE skoraj ves svoj posel dobi od zavarovalnice Triglav, ki obvladuje prek 40 odstotkov slovenskega zavarovalnega trga. Logično je sklepati, da se bo slednja v celoti pozavarovala pri svoji pozavarovalnici, tako obdržala tudi del premije, in ne pri konkurenci (Sava RE).

3.4. SOZAVAROVALNA DEJAVNOST V SLOVENIJI

Zakon o zavarovalništvu tej obliki ne namenja preveč pozornosti in v 136. členu določa: »Zavarovalnica v sozavarovanje ne sme prevzeti nevarnosti v obsegu, ki presegajo njene lastne deleže po posameznih zavarovalnih vrstah po tabelah maksimalnega kritja iz druge točke drugega odstavka 135. člena tega zakona.« Ta pa določa, kaj mora obsegati program načrtovanega pozavarovanja³² (Ur.l. RS, št. 13/00).

³² Druga točka drugega odstavka 135. člena Zakona o zavarovalništvu (Ur.l. RS, št. 13/00) določa:

Program načrtovanega pozavarovanja mora obsegati:

1. izračunane lastne deleže po posameznih zavarovalnih vrstah,
2. na podlagi izračunov iz 1. točke tega odstavka izdelano tabelo maksimalnega kritja,

Tabela 9: Zavarovalna in sozavarovalna premija po zavarovalnih skupinah v Sloveniji za leto 2000 (v 000 SIT) in delež sozavarovalne premije (v %)

Zavarovalna skupina	Čista zavarovalna premija	Sozavarovalna premija	Delež v %
Nezgodna zavarovanja	12.999.025	1.560	0,01
Kasko zavarovanja cestnih vozil	17.643.621	560	0,00
Zav. pomorskega in rečno-jezerskega kaska	100.041	2.018	2,02
Transportna kargo zavarovanja	1.028.842	172	0,02
Požarna zavarovanja	7.636.404	20.499	0,27
Druga premoženjska zavarovanja	10.064.364	91.149	0,91
Zav. odgovornosti lastnikov cestnih vozil	30.879.943	221	0,00
Zav. odgovornosti v zračnem prometu	24.484	824	3,37
Zav. odgovornosti ladjarjev	26.336	128	0,49
Druga zav. odgovornosti	3.836.086	2.932	0,08
Kavcijsko zavarovanje	58.239	242	0,42
SKUPAJ:	176.063.122	120.167	0,07

VIR: Interna gradiva Slovenskega zavarovalnega združenja

Iz tabele devet je razvidno, da sozavarovalna premija leta 2000 v Sloveniji predstavlja komaj 0,07 čiste zavarovalne premije. To pomeni, da se tako zavarovanje pri nas ne uporablja veliko. Sozavarovanje je eden od načinov zadrževanja sredstev v domačem gospodarstvu s pomočjo večjega izkoriščanja izravnalnih sposobnosti domačega trga. Če bi se domače zavarovalnice večkrat odločile za sozavarovanje, si najprej med seboj izmenjale riziko in ga manj pozavarovale, bi tako tudi obdržale večji del premij. Zaradi njihove naložbene dejavnosti bi se del teh sredstev vrnil tudi v gospodarstvo.

Precejšna ovira za sklepanje sozavarovalnih pogodb je 959. člen Obligacijskega zakonika, ki določa, da: *»/.../ zavarovalna pogodba, sklenjena z več zavarovatelji, ki so se sporazumeli o skupnem kritju tveganja, obvezuje vsakega zavarovatelja, navedenega na zavarovalni polici, da, ne glede na višino svojega deleža, odgovarja zavarovancu za popolno nadomestilo (solidarna odgovornost).«* (Ur. l. RS, 83/01)

To pomeni, da lahko zavarovanec zahteva popolno nadomestilo škode od kateregakoli zavarovatelja, navedenega na zavarovalni polici. Takšna rešitev za zavarovanca predstavlja prednost, saj ima možnost dobiti nadomestilo od kogarkoli. Za zavarovatelje pa, zaradi uvajanja solidarne odgovornosti za nadomestilo škode,

3. postopke, osnove in merila za ugotavljanje največje verjetne škode za posamezne v zavarovanje prevzete nevarnosti.

predstavlja problem in na neki način onemogoča izvajanje sozavarovanja kot oblike izravnavanja tveganj. K temu botruje tudi premajhno sodelovanje med zavarovalnicami. Na slovenskem zavarovalnem trgu ni po velikosti enakovrednih partnerjev. Zavarovalnica Triglav je na primer trikrat večja od druge največje zavarovalnice - Zavarovalnice Maribor in kar štirikrat od Adriatica. Ker bi morala v primeru nastale škode, če bi bili drugi partnerji plačilno nesposobni, sama odgovarjati za celotno zavarovalno vsoto, sklepam, da se ne odloči za sklepanje sozavarovanja z mnogo manjšimi zavarovalnicami. Menim, da bi tukaj lahko večjo vlogo odigrala država, ki bi z ugodnejšo zakonodajo morala spodbujati sozavarovanje, saj je tudi v njenem interesu, da se naložbe v domačem gospodarstvu večajo, hkrati bi se s tem izboljševalo tudi stanje domačih zavarovalnic.

4. POMEN EVROPSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA ZA SLOVENIJO

4.1. ZAVAROVALNI TRG EVROPSKE UNIJE

Pogodba o EU, znana tudi kot Maastrichtska pogodba³³, uvaja izraz Evropska unija kot skupni naziv za vse tri stebre EU (<http://www.gov.si/svez/>, 15. 2. 2004). Prvi steber je sestavljen iz treh skupnosti – Evropska skupnost za premog in jeklo, Evropska skupnost (nekdanja Evropska gospodarska skupnost) in Evropska skupnost za atomsko energijo. Vse tri so samostojne pravne osebe, EU kot celota pa zaenkrat nima značaja pravne osebe. Drugi steber EU predstavlja skupno zunanjo in varnostno politiko, tretji steber pa sodelovanje na področju pravosodja in notranjih zadev (<http://www.gov.si/svez/>, 15.2.2004). Najpomembnejša pogodba EU je pogodba o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti – Rimska pogodba, podpisana leta 1957 (Pavliha, 2000, str. 55). Vsebuje temeljna pravila za oblikovanje enotnega trga. Za zavarovalništvo so še posebej pomembne naslednje določbe:

- Določbe o prostem gibanju blaga (30.–36. člen)
- Določbe o prostem gibanju oseb (48.–51. člen)
- Načelo prostega ustanavljanja (52.–58. člen)
- Načelo prostega opravljanja storitev (59.–66. člen)
- Načelo svobodne konkurence (85.–94. člen)

Evropska komisija je program za enoten zavarovalniški trg začela snovati leta 1961. Glavno vodilo je bilo izdelati enotno evropsko dovoljenje (angl. Single European Licence), ki bi omogočalo zavarovalnicam poslovanje v katerikoli državi EU pod enakimi pogoji, kot jih ima na svojem domačem trgu (Merkin, 1997a, str. 4). Ker so si bile države članice EU med seboj tako zelo različne, je bilo treba zasnovati poseben regulativni režim, ki bi te razlike zmanjšal. Evropska skupnost se je odločila za standardizacijo ključnih pravnih predpisov na podlagi skupnega najmanjšega standarda in je te predpise harmonizirala (Henke, 2000, str. 26).

Evropski zavarovalni trg nima kakih posebnih značilnosti, ampak je le del splošne zasnove enotnega evropskega trga. Gre za integracijo nacionalnih finančnih trgov. Finančno področje in področje zavarovalstva urejajo evropske direktive, ki pomenijo zakonsko podlago za nadaljnjo integracijo in poglobljanje enotnega trga (Borak, 1997, str. 31). Postale so bistveno orodje za usklajevanje in se v notranjem pravu držav ne uporabljajo neposredno, ampak jih je treba vgraditi v pravo vsake države

³³ Pogodba o EU je bila podpisana 7. 2. 1992 v Maastrichtu in je povezala vse tri skupnosti v obliki Evropske unije, ki pa nima lastnosti pravne osebe (Pavliha, 2000, str. 55).

posebej (Henke, 2000, str. 26). Enoten evropski zavarovalniški trg je bil dosežen s pomočjo treh generacij zavarovalniških direktiv.

4.1.1. Prva generacija direktiv

Ker se je neživljenjsko zavarovanje hitreje razvijalo, je bilo treba direktive za življenjsko in neživljenjsko zavarovanje razvijati ločeno. Prva generacija direktiv za neživljenjska zavarovanja je bila izdana leta 1973, za življenjska pa leta 1979 (Merkin, 1997a, str. 5). Najpomembnejša določila (73/239/EEC) prve generacije direktiv za neživljenjska zavarovanja:

- Če je zavarovalnica želela opravljati posle v določeni državi članici EU je za to potrebovala posebno pooblastilo te države, in to za vsako zavarovalno vrsto posebej. Direktiva je še obvezovala državo članico, da od zavarovalnice zahteva vse podatke v zvezi s planom delovanja, poslovnim načrtom, finančnim stanjem, predvideno letno premijo, etc. Država članica je lahko podala zavarovalnici dodatne zahtevke in ji v primeru neizpolnitve pogojev odvzela pooblastitev za poslovanje.
- Po načelu solventnosti je moralo biti premoženje zavarovalnice večje od njenih obveznosti.
- Zavarovalnica s sedežem v EU je lahko odprla svojo poslovalnico v katerikoli državi članici pod pogojem, da je prej predložila zahtevo za pooblastilo ob predložitvi potrebnega plana delovanja. Kot dokaz o kapitalski ustreznosti zavarovalnice je veljal certifikat iz domače države.
- Zavarovalnice s sedežem zunaj EU lahko odprejo svojo poslovalnico v državi članici vendar pod strožjimi pogoji.

Prva direktiva za življenjska zavarovanja (79/267/EEC) je v večini sledila določilom neživljenjskih zavarovanj. Najpomembnejše določilo pa je preprečevalo nastanek novih kompozitnih zavarovalnic in prepovedovalo zavarovalnicam sklepanje obeh tipov zavarovanj – življenjskega in neživljenjskega. Glavni razlog je bil v tem, da je bilo življenjsko zavarovanje veliko bolj donosno kot neživljenjsko in manj podvrženo trenutnim spremembam. Brez ustreznih določil bi lahko donosi življenjskih zavarovanj krili izgube pri neživljenjskih.

4.1.2. Druga generacija direktiv

Zaradi veliko sodnih primerov v zvezi s pooblastili za opravljanje zavarovalniških poslov v državah članicah in v zvezi z direktivo o sozavarovanju³⁴, se je evropska komisija odločila za določene amandmaje k prvi generaciji direktiv (Merkin, 1997a,

³⁴ Direktiva o sozavarovanju je bila sprejeta leta 1978. Po njeni določbi zavarovalnicam ni bilo treba pridobiti posebnih pooblastil iz držav članic za opravljanje sozavarovanja večjih rizikov v teh državah (Merkin, 1997a, str. 7).

str. 7). Tako je bila junija 1988 sprejeta druga generacija direktiv za neživljenjska zavarovanja (88/357/EEC), ki je uvedla naslednje pomembnejše novosti:

- Dva ločena nadzorna režima, in sicer za velike rizike (komercialni riziki) in množične rizike (riziki potrošnikov). V primeru velikih rizikov je veljalo, da je lahko zavarovalnica, če je s potrebnimi dovoljenji vzpostavila svoj sedež ali predstavništvo v določeni državi članici, nemoteno opravljala svoje posle tudi v drugih državah članicah brez dodatnih dovoljenj teh držav. V primeru množičnih rizikov pa so lahko druge države članice zahtevale izdajo dodatnih pooblastil, ki so ohranjala državni nadzor nad temi nevarnostmi saj so zavarovanci fizične osebe ali manjša podjetja, ki nimajo potrebnih znanj in pregleda nad zavarovalnimi storitvami.
- Podane so bile določbe o izbiri skupnega prava za zavarovalne pogodbe s pomočjo katerih je zavarovatelje ščitila zakonodaja matične države.

Druga direktiva za življenjska zavarovanja (90/619/EEC) je bila sprejeta dve leti pozneje v letu 1990. Glavni namen je bil ločiti zavarovance na tiste, ki potrebujejo zaščito in tiste, ki je ne potrebujejo. Če je na primer zavarovanec sam želel skleniti življenjsko zavarovanje in navezal stik z zavarovalnico, potem se je sklepalo, da ne potrebuje pomoči države. V primeru, da so zavarovalnice želele sklepati zavarovanja s pomočjo oglaševanja in zastopnikov, je lahko država članica uvedla zahtevo po dodatnih dovoljenjih.

4.1.3. Tretja generacija direktiv

Tretja neživljenjska (92/49/EEC) in življenjska (92/96/EEC) zavarovalniška direktiva sta bili sprejetia leta 1992 z določilom za implementacijo s strani držav članic do konca leta 1994 (Merkin, 1997, str. 279). Z zadnjo generacijo direktiv se je urejevalna struktura harmonizirala in dokončno odpravila vse omejitve pri svobodnem pretoku zavarovalnih storitev na območju celotne EU. Zdaj velja načelo enotnega dovoljenja za poslovanje, kar pomeni, da lahko zavarovalnice, ki imajo dovoljenje za poslovanje v eni državi enotnega trga, opravljajo zavarovalne storitve tudi v drugih državah, ne glede na to, ali tam imajo svojo poslovalnico ali ne. Potrebno je samo, da ustrezne nadzorne organe obvestijo o svojih dejavnostih na podlagi tako imenovane pravice do prostega opravljanja storitev in jim ni več treba zaprositi za dovoljenje za tako poslovanje. Tako je zagotovljeno čezmejno poslovanje in možnost prostega ponujanja storitev.

Nadzor nad zavarovalnicami mora zaradi poslovne varnosti izpolnjevati vsaj enake najmanjše standarde v vseh sodelujočih državah in hkrati spodbujati konkurenco med ponudniki storitev. Za to od 1. julija 1994 dalje skrbijo načela domače države pri nadzoru (nadzor nad finančno združbo opravlja država, v kateri je registriran sedež vodilne združbe) in načela vzajemnega priznavanja domačih predpisov (za finančno

združbo, ki ima sedež v drugi državi in ne v tej, v kateri deluje, veljajo predpisi iz njene matične države). Poleg spodbujanja konkurenčnosti gre tudi za spodbujanje ekonomij obsega in združitvenih procesov med posredniki, ki spodbujajo vodoravno in navpično povezovanje finančnega področja.

Glavno vodilo pri nastajanju enotnega zavarovalnega trga je bila torej liberalizacija in odpiranje posameznih različno reguliranih trgov. Osnovno ogrodje za njegovo delovanje postavila tretja generacija zavarovalniških direktiv³⁵. Namen je izboljšanje konkurenčnosti, poenostavljanje standardov in izboljšanje dostopa do virov in kupcev. Čeprav še ni v vseh podrobnostih vključena v zakonodaje držav članic (izstopajo Španija, Francija, Belgija in Finska), po mnenju Evropske komisije (Borak, 2000, str. 177) ne ovira delovanja evropskega trga.

V EU trenutno pospešeno urejajo trg z zavarovalnimi storitvami (Kenda, 2002, str. 8) in po hitrem postopku pošiljajo v pripravo nove direktive, kot na primer direktivo o zavarovalnem posredništvu, ki bo začela veljati konec leta 2004. V letu 2002 so vse dosedanje direktive o življenjskem zavarovanju združili v eno, v pripravi je poenotenje zakonskih določb v enotni direktivi o neživljenjskem zavarovanju in tudi spremembe direktive o avtomobilskem zavarovanju. Glavni cilj je do leta 2005 oblikovati enotni evropski trg s finančnimi storitvami.

Borak (Borak, 2000, str.183) se sprašuje, ali že lahko govorimo o »evropskem zavarovalništvu«, saj združevanja trgov potekajo počasi, njihovi učinki pa so težko merljivi. Prihaja do koncentracije tržnih deležev zaradi združevanja in krepitev položaja večjih zavarovalnic na domačih trgih, poudarek je na iskanju ekonomij obsega, širitev prek meja matične države je šele drugotnega pomena. Dejstvo pa je tudi, da je postal evropski trg v svetovnih razmerah drugi po velikosti, za ZDA. Verjetno bo to postal glavni razlog za nadaljnjo globalizacijo in hitrejše združevanje zavarovalnega trga v Evropi, saj je to ena glavnih oblik prilagajanja globalnemu trgu. Pritiski na stroške so na razvitih trgih večji in z internacionalizacijo, doseganjem ekonomij obsega in boljšo razpršitev rizikov se zavarovalnice lažje prilagajajo pritiskom močne konkurence.

4.1.4. Rast trga EU

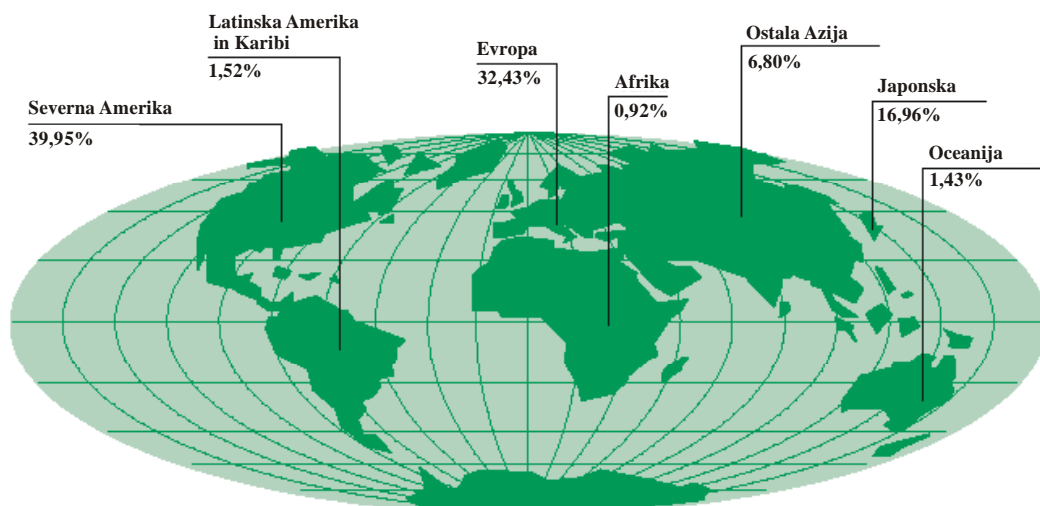
V letu 2002 je bilo po vsem svetu zbranih 2.626.898 milijonov dolarjev vseh zavarovalnih premij (Sigma, 8/2003, str. 29). Glede na preteklo leto je bila rast svetovne premije 5,5 odstotka (z vključeno inflacijo). Evropski zavarovalni trg je po

³⁵ Tretja generacija zavarovalniških direktiv vsebuje (Pavliha, 2000, str. 58, 59):

- direktivo o uskladitvi zakonov in predpisov, ki urejajo premoženjsko zavarovanje, spreminja in dopolnjuje direktivi 73/239/EEC in 88/357/EEC;
- direktivo o uskladitvi zakonov in predpisov, ki urejajo posle življenjskega zavarovanja, dopolnjuje direktivi 79/267/EEC in 90/619/EEC.

velikosti drugi najpomembnejši in predstavlja 32,43 odstotka celotnega svetovnega zavarovalnega trga – od tega kar 31,46 odstotka predstavlja trg zahodne Evrope.

Slika 1: Deleži zavarovalnih trgov po svetu v letu 2002



VIR: Sigma, 8/2003, str. 29

Tabela 10: Podatki o zbranih premijah v Evropski uniji (v mio evrih)

	1993	1996	2000	2001	2002
Bruto zbrane premije (mio €)	400.923	492.254	759.375	764.916	816.552
Življenjska zavarovanja (mio €)	198.626	268.873	499.384	483.229	492.040
Neživljenjska zavarovanja (mio €)	202.297	223.381	259.991	281.687	342.512
Premije na prebivalca (€)	1.101	1.320	2.017	2.028	2.157
Premije kot % BDP	6,6 %	7,1 %	8,9 %	8,6 %	8,7 %
Rast v %	8,8 %	5,0 %	13,1 %	- 3,4 %	1,2 %

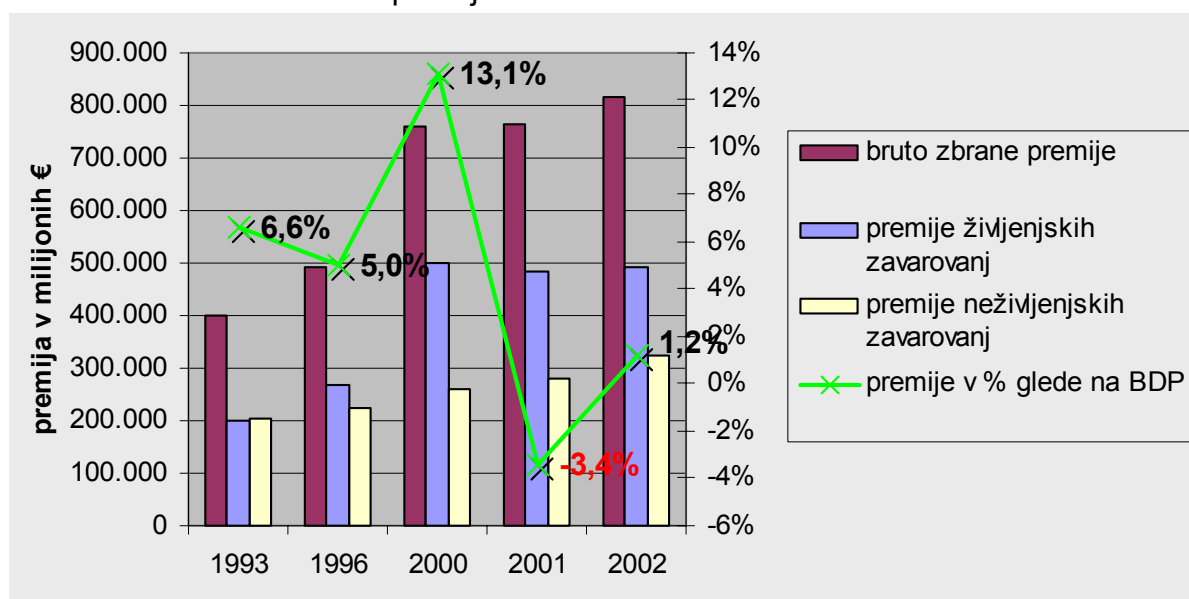
VIR: European Insurance in Figures, 2003, str. 41–43

Sigma, 8/2003, str. 29–38

V zadnjih letih je evropski zavarovalni trg užival zmerno rast vse do leta 2001, ko je bila rast prvič po letu 1993 negativna, in sicer -3,4 odstotka glede na BDP. Glavni razlog za to je splošno pešanje svetovne ekonomije, ki se kaže v močnih nihanjih na kapitalskih trgih (Graf 13, str. 54), rasti cen energije in nižanju obrestnih mer. Na te spremembe so najbolj občutljive industrijske države, ki zberejo vsako leto okoli 90 odstotkov svetovnih zavarovalnih premij (European Insurance in Figures, 2003, str. 7). Na negativno rast premij so najbolj vplivala življenjska zavarovanja, saj, kot vidimo v tabeli deset, je bilo v letu 2001 zbranih približno 16 milijard evrov manj premij kot leto poprej. Trg življenjskih zavarovanj je zaradi dolgoročnosti pogodb bolj občutljiv, zato se zavarovalnice težje prilagajajo spremembam in izgubam na trgu. Po podatkih

Sigme (Sigma, 6/2002, str. 14), je bilo v letu 2001 zaznati padec življenjskih zavarovanj na vseh večjih zavarovalnih trgih po svetu (v svetovnem povprečju približno za 1,8 odstotka. V Evropi sta na negativno rast vplivali Francija in Velika Britanija³⁶, ki sta v letu 2001 utrpeli največji padec trga življenjskih zavarovanj. Nasprotno je bilo na rastočih trgih, kjer življenjska zavarovanja še niso toliko razvita. V srednji in vzhodni Evropi so premije življenjskih zavarovanj zrasle za 24,4 odstotka (European Insurance in Figures, 2003, str. 41). V letu 2002 se je rast že izboljšala, saj je bila spet pozitivna (1,2 % v zahodni Evropi, skladno z ekonomsko rastjo). V letu 2003 bi naj bil položaj še boljši, saj se tudi stanje na kapitalskih trgih izboljšuje (Sigma, 8/2003. str. 16).

Graf 12: Rast zavarovalnih premij v EU 1993–2002



VIR: European Insurance in Figures, 2003, str. 41–43
Sigma, 8/2003, str. 29–38

Neživljenjska zavarovanja so v nasprotju z življenjskimi obdržala pozitivno rast (v zahodni Evropi 7,3 %), predvsem zaradi povišanja zavarovalnih premij. Za to so se zavarovalnice odločile na osnovi slabih škodnih rezultatov iz prejšnjih let – tako so zavarovalnice nadomeščale svoje izgube iz naložb na kapitalskih trgih. Ker se stanje na trgu še ni izboljšalo, je bilo povišanje premij zaznati tudi v letu 2002.

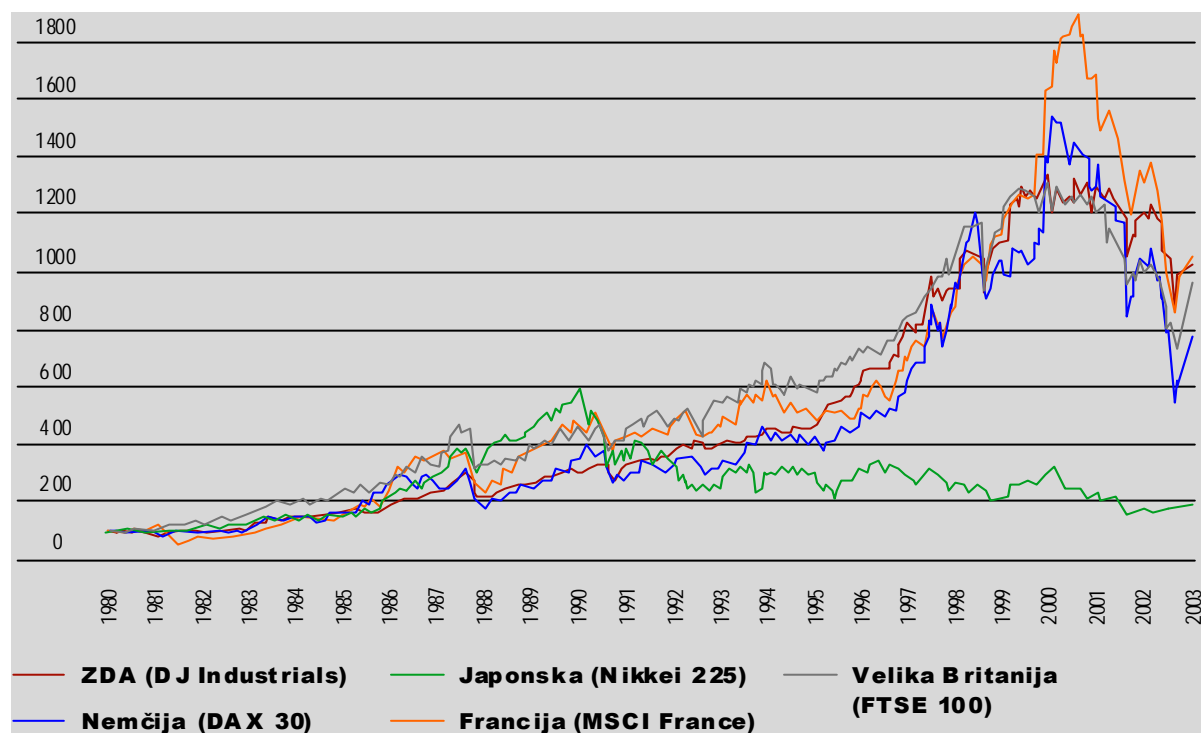
4.2. TRENUTNE TEŽAVE ZAVAROVALNEGA TRGA

Evropska zavarovalniška panoga se je trenutno znašla v krizi. Kot ugotavlja The Economist (The Economist, 2003, str. 72), je glavni razlog v tem, da so zavarovalnice predolgo uživale v prihodkih iz kapitalskih dobičkov in premalo pozornosti posvečale

³⁶ Velika Britanija je v letu 2001 predstavljala 33,3 odstotka (36,6 % v 2000) celotnega evropskega trga življenjskih zavarovanj, Francija 16,4 odstotka (17,1 % v 2000) (European Insurance in Figures, 2003, str. 41).

svoji stroškovni in cenovni politiki. Ogromno je bilo vlaganj v delnice, katerih trg je bil v zadnjem času precej nihajoč in ima za sabo tri leta neprestanih padcev. Seveda so zdaj že skoraj vse evropske zavarovalnice preusmerile svoje investicije iz delnic v obveznice, vendar za mnoge to še ne pomeni rešitev, saj so se njihove kapitalske rezerve v tem času zelo zmanjšale.

Graf 13: Padec največjih svetovnih kapitalskih trgov v zadnjih letih (borzni indeks, 1980=100)



VIR: Sigma, 8/2003, str. 4

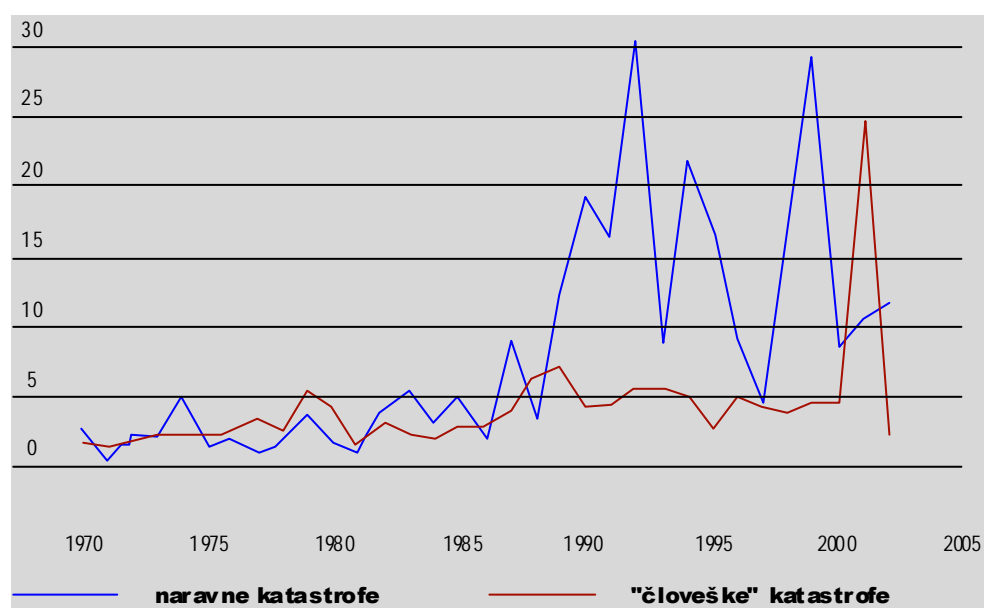
Na grafu 13 je viden občuten padec (23 % - 50 %) najpomembnejših svetovnih borznih indeksov po letu 2000. Večina je padla do vrednosti izpred sedmih let, razen japonskega Nikkei, ki je zaradi recesije japonskega gospodarstva najnižji v zadnjih 15 letih.

Poleg težav in nihanj na kapitalskih trgih so dodatne težave povzročale naravne katastrofe, teroristični napadi in bankroti velikih korporacij (Enron, WorldCom, Parmalat). Leti 1999 in 2000 sta bili zelo slabi, kar se tiče katastrofalnih škod³⁷. Najbolj odmeven pa je še vedno napad na World Trade Center (11. septembra v New Yorku, leta 2001), ki je doobra pretresel zavarovalniško panogo in pomeni najvišjo

³⁷ Snežne nevihte Lothar, Martin in Anatol so leta 1999 v Evropi povzročile prek 10 milijard dolarjev zavarovalnih izgub. Večje izgube so povzročili še tajfun Bart (Japonska, 1999, 4,362 milijard dolarjev), orkan Floyd (ZDA, 1999, 2,592 milijard dolarjev), serije 70 tornadov v zahodni Ameriki (1999, 1,604 milijard dolarjev), poplave (EU, 2002, 2,5 milijard dolarjev) (Sigma, 2/2003, str. 10).

zavarovalno škodo v zgodovini. Pravzaprav so škode, ki so jih utrpeli zavarovalnice in pozavarovalnice, več kot dvakrat večje od katerekoli prej plačane škode zaradi enega dogodka (orkan Andrew, 1992, 19,6 milijarde dolarjev). Samo dvojčka svetovnega trgovskega centra sta bila zavarovana za 3,2 milijarde dolarjev, skupne škode pa po ocenah znašajo od 30 do 77 milijard dolarjev, končni zneski pa ne bodo znani še kar nekaj časa (Jus, 2003, str. 16). Leto 2002 je bilo v znamenju iraške krize in nadaljevanja borznih nihanj. Indeksi so svoj padec nadaljevali vse do prvih mesecev leta 2003, ko je bilo zaznati prve znake rasti in okrevanja svetovne finančne industrije (Sigma, 8/2003, str. 5).

Graf 14: Zavarovalniške izgube po letu 1970 (v mrd dolarjev)



VIR: Sigma, 2/2002, str. 7

V grafu 14 vidimo povišanje zavarovalniških izgub zaradi katastrof v zadnjih letih (svetla linija predstavlja naravne katastrofe, temna pa »človeške«³⁸). Po ocenah Sigme (Sigma, 2/2003, str. 5) bodo te v letu 2002 znašale 13,5 milijard dolarjev od tega 11,4 milijard zaradi naravnih katastrof. Za leto 2003 še ni točnih podatkov vendar Sigma (<http://www.swissre.com/>, 12. 2. 2004) ocenjuje, da bodo nastale škode višje, in sicer okoli 17 milijard dolarjev (15 milijard zaradi naravnih nesreč).

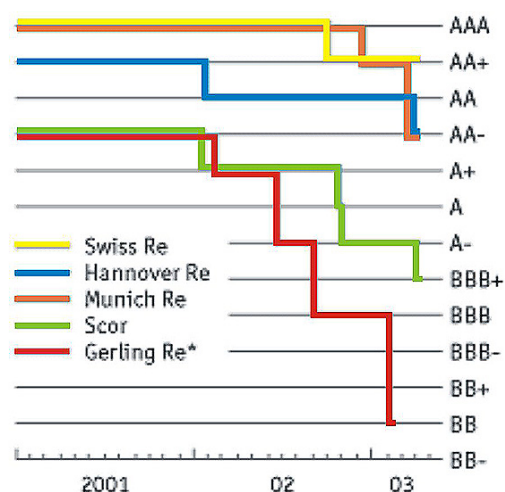
Zavarovalnice se bodo iz težav skušale rešiti z višanjem zavarovalnih premij, predvsem premoženjskih zavarovanj, kar se že dogaja, in ponovnimi naložbami v delnice na kapitalskih trgih. Vedno bolj se bodo umikale iz dolgoročnih poslov in tveganih naložb. Ravno to predstavlja precej večji problem za zavarovalnice, ki

³⁸ Angl. Human Catastrophes. Sem spadajo nesreče, ki jih je povzročil človek kot npr. industrijski požari, nesreče vesoljskih plovil, letalske nesreče, bombni napadi ...

ponujajo življenjsko zavarovanje, saj te nalagajo ravno v dolgoročneje posle, da bi zavarovale svoje obveznosti, in so kapitalsko tudi precej šibkejše od ostalih zavarovalnic. Zaradi dolgoročnosti pogodb ne morejo spreminjati oz. višati premij, kot bi si želeli. Premoženske zavarovalnice so pri tem veliko bolj fleksibilne, saj lahko premije spreminjajo vsako leto - na primer pri avtomobilskem zavarovanju, ko se vsako leto obnovijo pogodbe in zvišajo premije.

Tudi pozavarovalnice se srečujejo s posledicami upadajočih trgov, čeprav so vedno ohranjale veliko večje rezerve kapitala kot navadne zavarovalnice. Poleg tega, da se pri prevzemu tveganj od zavarovalnic, bank in drugih finančnih institucij soočajo z vedno večjimi zahtevki, so marsikatero zaradi dogodkov v ZDA izgubile odlične ocene posojilne sposobnosti. Po 11. septembru bi naj imele pozavarovalnice za 200 milijard dolarjev kapitalskih izgub (The Economist, 2003a, str. 59), poleg tega bodo morale kriti približno polovico takrat nastale škode (okoli 25 milijard dolarjev), prilivov svežega kapitala pa je bilo za komaj 30 milijard dolarjev. Za prikazovanje pozitivnih bilanc pozavarovalnice prodajajo deleže v svojih podružnicah po svetu (Urbanija, 2002, str. 58). Razlog, da so bile posledice na pozavarovalnem trgu manjše, je dobra razpršenost rizikov pozavarovalnic. Razen manjših, ki svojo dejavnost koncentrirajo na domačih trgih, velike pozavarovalnice rizike geografsko precej razpršijo, prav tako je opaziti večjo prepletenost zavarovalnih vrst (Sigma, 5/2003, str. 13). Septembrska tragedija je imela velik vpliv na ocenjevanje posojilnih sposobnosti velikih pozavarovalnic. Skoraj vsem, razen nemški General Cologne RE, se je ocena znižala (Sigma, 5/2003, str. 21).

Slika 2: Izguba visokih ocen posojilnih sposobnosti pozavarovalnic



Na sliki vidimo, kako največjim pozavarovalnicam padajo ocene posojilnih sposobnosti. Swiss RE je bila popravljena na AA+, največja pozavarovalnica na svetu München RE pa je po 2,2 milijarde evrov izgube, padla na AA-. Tudi ocene preostalih velikih pozavarovalnic so bile popravljene navzdol, Gerling RE je agencija za ocenjevanje (Standard and Poor's) celo nehala ocenjevati.

VIR: The Economist, 2003, str. 72

Končna slika sprememb na zavarovalnih trgih je torej višanje zavarovalnih premij, manj tveganih naložb, vrnitev na kapitalske trge, zmanjšanje zavarovalnih zneskov in

uvajanje strožjih pravil glede sprejemanja tveganj. Zavarovalnice bodo začele višati premije premoženjskih zavarovanj, ki pomenijo letni dvig prihodkov, in tako skušale zmanjšati izgube (AON, 2004, str. 1). Na pozavarovalnem trgu se bo večal pritisk na zavarovatelje s strani pozavarovalnic, ki bodo tudi dvignile svoje premije, saj so se njihove zavarovalne zmogljivosti za kritje katastrofalnih dogodkov trenutno precej zmanjšale. Poleg tega bodo pozavarovalnice tudi precej zaostrele pogodbene pogoje, saj se še vedno ukvarjajo z dolgoročnimi posledicami azbestnih tožb (Willis, 2003, str. 1). Takšni nepredvidljivi rezultati so razlog, da se bodo zavarovalnice v prihodnosti izogibale podobnih rizikov (npr. mobilna telefonija).

Na svetovnih zavarovalnih trgih se je pojavil še en skupen problem – terorizem. V veliko državah je izključen iz večine tradicionalnih zavarovalnih programov, razen v nekaterih posameznih državah (Francija, Nemčija, Švica, Avstrija), kjer ga še zavarujejo s posebnimi pooli (Benfield Group Limited, 2004, str. 43). Do danes tveganje terorističnih dejanj ni bilo posebej ocenjevano in se šele zdaj pripravljajo različni modeli po vzoru modelov za naravne katastrofe. Rizika takšnih razsežnosti kot je bil na primer 11. september, vnaprej ni mogoče oceniti, predvsem zaradi možnih odškodninskih tožb. Zaradi tega je poslej skoraj nemogoče dobiti kritje za riziko v primeru terorizma za letalske družbe. Z gotovostjo lahko torej trdimo, da se je cena gospodarske varnosti v zadnjem desetletju precej povišala saj je za zavarovanje enakih rizikov potrebno plačati več premije kot pred leti (Sigma No. 5/2003, str. 14).

4.3. EVROPSKI SPORAZUM O PRIDRUŽITVI (MESP)

Desetega junija 1996 je Slovenija v Luksemburgu podpisala sporazum o pridružitvi med Republiko Slovenijo in Evropsko unijo. Njegovo vsebino je navdihnil Marakeški sporazum o ustanovitvi Svetovne trgovinske organizacije, ki je bil sprejet 15. aprila 1994 v Marakešu. Državni zbor Republike Slovenije je 15. julija 1997 sporazum ratificiral (Ur. l. RS-MP, št. 13/97). MESP je stopil v veljavo 1. februarja 1999 s temeljnim ciljem (MESP, 1. člen, str. 3), zagotoviti ustrezen institucionalni okvir za politični dialog in urejanje trgovinskih³⁹ in gospodarskih odnosov (Pavliha, 2000, str. 61).

MESP v zvezi s pravico do ustanavljanja (MESP, 45. člen, str. 14) določa, da se z dnem njegove uveljavitve zagotavlja nacionalna obravnava družbam iz EU v Sloveniji in slovenskim družbam v državah članicah EU. Slovenija se tudi obvezuje, da v

³⁹ Po podpisu sporazuma so proizvodi EU, za katere je potrebna carinska dajatev, razvrščeni v dve skupini: srednje občutljivi proizvodi (od 1. 1. 1999 carine znižane na 15 % osnovne carinske stopnje, dokončno odpravljene s 1. 1. 2000) in bolj občutljivi proizvodi, za katere velja počasnejša liberalizacija (do konca 1999 so veljale 35-odstotne dajatve, z letom 2000 pa so bile znižane na 20 % osnovne carinske stopnje, s 1. 1. 2001 pa dokončno odpravljene) (MESP, 10. člen, str. 5).

prehodnem obdobju šestih let na tem področju ne bo sprejemala nobenih novih predpisov ali ukrepov (MESP, 52. člen, str. 17), s katerimi bi se uvajala diskriminacija družb iz EU v primerjavi s slovenskimi. Pogoji za opravljanje storitev se ne smejo več zaostrovati, popolna sprostitev pretoka storitev pa je predvidena v osmih letih od uveljavitve sporazuma (MESP, 53. člen, str. 18).

Na področju tekočih transakcij in pretoka kapitala Slovenija ne sme uvesti novih omejitev ali poostriiti obstoječih (MESP, 63. člen, str. 21). Zagotavljati mora prost pretok kapitala v zvezi z neposrednimi naložbami v družbe, ustanovljene v skladu z zakonodajo, in pri repatriaciji dobička. Najpomembnejšo novost na finančnem področju pa pomeni zagotovitev prostega pretoka kapitala za komercialne kredite in finančna posojila (MESP, <http://evropa.gov.si>).

Po mojem mnenju je za zavarovalništvo najpomembnejši 85. člen in prilogi IX a ter IX c. Člen med drugim govori o sodelovanju pri krepitvi, prestrukturiranju, izboljšanju nadziranja in urejanja bančništva, zavarovalništva in drugih finančnih sektorjev, ter tehnični pomoči pri ustanovitvi in delovanju nadzornega organa za zavarovalništvo v Sloveniji.

4.4. POMEN ENOTNEGA ZAVAROVALNEGA TRGA ZA SLOVENIJO

Prvega maja 2004 bo Slovenija postala polnopravna članica Evropske unije. Naše finančne institucije se bodo znašle na zahtevnem evropskem finančnem ter kapitalnem trgu, in sicer brez zaščite države. Problem vidim v tem, da so bile naše banke, zavarovalnice in vsi drugi naši finančni posredniki predolgo osredotočeni na majhen slovenski trg in premalo na širitev na trge. Zdaj jih čaka hiter prehod k popolnemu odprtju domačega trga in prihodu konkurence, ki ima na voljo več kapitala in izkušenj.

Če želimo oceniti, kakšnega pomena je skupen evropski zavarovalni trg za Slovenijo, je potrebno najprej primerjati prednosti in slabosti popolnega odprtja trga – tako z vidika zavarovalnic kot z vidika uporabnikov zavarovalniških storitev.

+	-
<ul style="list-style-type: none"> • Konkurenca, nižanje stroškov. • Več novih zavarovalnih produktov in načinov zavarovanja. • Ekonomije obsega. • Izboljšanje kakovosti storitev. • Razvoj zavarovalnega posredništva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Propad majhnih zavarovalnic. • Izguba delovnih mest. • Prezemi. • Odtok domačega kapitala, v obliki rezervacij, v tujino. • Tuje zavarovalnice ne prispevajo k lokalnemu gospodarstvu.

- Boljša razpršitev rizikov > večja gospodarska varnost.
- Povezovanje slovenskega kapitalskega trga
- Liberalizacija in globalizacija trga.

Odprtje slovenskega zavarovalnega trga bo na prvi pogled prineslo veliko več pozitivnih kot negativnih učinkov, vendar se je treba zavedati, da imajo lahko nekateri »minusi« ob nepravem ukrepanju velik vpliv na slovensko gospodarstvo.

4.4.1. Prednosti odprtja trga

Evropski zavarovalni trg je močno koncentriran⁴⁰ in kmalu bo tudi naše zavarovalništvo zajel proces globalizacije. Konkurenca na slovenskem trgu je prisotna komaj kratek čas. Prihod tujih zavarovalnic sicer ne bo prinesel opaznejših sprememb⁴¹ v slovenski zavarovalni prostor, ampak bo posegel v delo domačih zavarovalnic, ki bodo prisiljene zniževati svoje stroške, zaposlenost v administraciji in izboljšati kakovost svojih storitev. Znanje in izkušnje iz globalnih zavarovalnih trgov lahko pomenijo tudi nove zavarovalne produkte, predvsem s področja življenjskih zavarovanj, ki so v EU mnogo bolj razvita.

Glavna značilnost slovenskega zavarovalnega trga je poslovanje prek zavarovalnih zastopnikov, ki omogoča direkten stik zavarovalnic s svojimi zavarovanci. Za tuje zavarovalnice bo zaradi majhnosti in skoncentriranosti slovenskega trga najboljša strategija vstopa⁴² kapitalna povezava s katero od slovenskih zavarovalnic, ki bo cenejša kot pa razvijanje svoje mreže zastopnikov. Takšna strateška povezovanja lahko pomenijo tudi prednost za naše zavarovalnice, saj bodo lahko bolje izkoriščale ekonomije obsega – manjši administrativni stroški. To bo pripomoglo k večji produktivnosti in hitrejšemu razvoju našega zavarovalništva na splošno.

Evropska komisija EU v svojem načrtu ukrepanja na področju finančnih storitev posebej poudarja vzpostavitev strokovne in pravne podlage za dejavnost zavarovalnega posredništva. Ta naj omogoči večje sodelovanje med zavarovalnicami in zavarovalnimi posredniki ter s tem uspešnejše delovanje zavarovalnega trga (Ivanjko, 2000, str. 11). To pomeni, da bo tudi na tem področju končno prišlo do sprememb, saj so se do zdaj zavarovalnice močno izogibale zavarovalnim posrednikom. To velja predvsem za večje zavarovalnice, ki tako lažje nadzorujejo trg

⁴⁰ V 15 državah EU deluje 4.693 zavarovalnih družb – povprečno več kot 300 na državo (Statistični zavarovalniški bilten, 2003, str. 61).

⁴¹ Tuje zavarovalnice so na slovenskem trgu že prisotne (Grawe, Merkur, Generali), vendar jim po vstopu Slovenije v EU, na ozemlju Slovenije ne bo več treba imeti svojih sedežev, temveč bodo lahko svojo ponudbo širile prek zavarovalnih agentov.

⁴² Na Madžarskem so štiri od petih največjih zavarovalnic v tuji lasti in obvladujejo skoraj 70 odstotkov celotnega zavarovalnega trga (www.mabisz.hu).

in obvladujejo svoje tržne deleže. Razvoj zavarovalnih posrednikov bo po mojem mnenju pozitivno vplival na odnos zavarovalnic do zavarovancev in kakovost ponudb.

Strateška povezovanja in celo prevzemi s strani močnejših, tujih zavarovalnic, pomenijo s stališča obvladovanja rizikov veliko boljše razpršitev tveganj in izboljšanje možnosti uporabe sozavarovanj, ki so v evropskem trgu precej prisotna. Z gotovostjo lahko trdimo, da se bo tako gospodarska varnost povečala. Poleg tega lahko od takšnih povezav pričakujemo še druge ugodnosti, kot so na primer izkušnje in tuja strokovna znanja. To bo prav gotovo pozitivno vplivalo na učinkovitost in kakovost storitev.

Posredni pozitivni učinek vključevanja Slovenije v EU⁴³ je želja države po strateškem povezovanju domačega kapitalskega trga, domačih zavarovalnic in finančnih institucij. Ideja je dobra, in če bo dobro implementirana lahko pomeni, da bo v prihodnosti večji del slovenskega finančnega trga še vedno pod slovenskim nadzorom. Ker je možnosti za povezave veliko, saj je pri nas kar nekaj majhnih zavarovalnic, ki v globalnem pomenu ne igrajo nobene vloge, in lahko po odprtju trga propadejo. Država lahko s svojim načrtom reši veliko delovnih mest in hkrati utrdi finančni položaj teh zavarovalnic. Želja po takem razpletu je obojestranska, saj težnje po povezovanju že obstajajo (npr. Slovenica—Zavarovalnica Maribor, Zavarovalnica Triglav—A banka, Sava RE—Adriatic, Sava RE—Zavarovalnica Maribor ...) (Kruhar, 2002, str. 9). V nadaljevanju bomo podrobneje pogledali realne možnosti takšnih povezav in njihove prednosti in slabosti.

4.4.2. Slabosti odprtja trga

Na slovenskem zavarovalniškem trgu so po evropskem merilu (razen Zavarovalnice Triglav) vse zavarovalnice majhne. Nekatere izmed njih so se v preteklosti otepele finančnih težav, in čeprav so v zadnjem času začele doživljati stabilno rast in dobiček, to še ne pomeni, da so kapitalsko močne (npr. Krekova zavarovalnica, Tilia, Slovenica, Adriatic). Kot ugotavlja Štiblar (Štiblar, 2003, str. 45), so največje slabosti majhnih domačih zavarovalnic neučinkovito poslovanje (visoki izdatki zaradi organizacijskih slabosti, neustrezno upravljanje računov donosov) in nizki donosi naložb (visoki računi s slabimi naložbenimi rezultati). Prihod tuje konkurence bo posegel v dogajanje na slovenskem zavarovalnem trgu in zaenkrat je Zavarovalnica Triglav⁴⁴ edina, ki bo lahko konkurirala tujim zavarovalnicam. To pomeni, da lahko v

⁴³ Zaradi zahtev EU je morala naša država pohiteti z dolgotrajnim procesom lastninjenja, saj je Evropska komisija pred nekaj leti menila, da bo treba izpeljati nekatere prilagoditve naše zakonodaje evropskemu pravu – glede nadzornega sistema, tujih naložb, preglednosti uporabe predpisov, odpraviti težave z lastninskim preoblikovanjem zavarovalnic in odpravo omejitev pri ustanavljanju podružnic v Sloveniji (Pavliha, 2000, str. 64).

⁴⁴ Po mnenju Ferlana (Ferlan, 31. 3. 2003) bi lahko v Evropi, glede na velikost, razvrstili Zavarovalnico Triglav med srednje velike zavarovalnice.

prihodnjih letih pride do propada manjših zavarovalnic, ki so prešibke in bodo brez povezovanja težko ohranile svoje tržne deleže.

Drugi negativni učinek je seveda posledica tega, kar smo ravnokar poudarili — propad podjetja pomeni izgubo delovnih mest. Poleg tega lahko že sedaj govorimo o prekomerni zaposlenosti v zavarovalniškem sektorju (pri nas je v zavarovalništvu povprečno zaposlenih dvakrat več kot v EU), kar bo ob želji po zniževanju stroškov in povečevanju učinkovitosti pomenilo še dodatna odpuščanja.

Posledica odprtja trga bodo prevzemi, tako sovražni kot prijateljski. Če bo zavarovalnica postala del večje tuje zavarovalnice, bo to za nas pomenilo odtok domačega kapitala v tujino, ki ga bodo novi tuji lastniki raje porabili za svoje naložbe drugje v tujini. Prav tako se je treba zavedati, da tuje zavarovalnice ponavadi ne prispevajo k razvoju lokalnega gospodarstva. Izbirajo samo dobre zavarovalne vrste, medtem ko domače zavarovalnice dopolnjujejo državne zavarovalne programe in s tem zagotavljajo hitrejši razvoj (Štiblar, 2003, str. 40).

4.4.3. Primerjava učinkovitosti slovenskega in evropskega zavarovalnega trga

V nadaljevanju naloge bom primerjal slovenski zavarovalni trg s trgom Evropske unije in skušal ugotoviti, v čem sta si podobna in kje se razhajata. Seveda je pomembno poudariti, da se naš trg razvija šele dobrih deset let, medtem ko je evropski že zelo razvit in močno skoncentriran.

Za primerjavo naj povem, da sta v EU v letu najmanj premije zbrala Luksemburg⁴⁵ in Grčija⁴⁶. Slednja je kot zadnja zbrala okoli 2,7 milijarde dolarjev premije, kar je skoraj dvainpolkrat več kot Slovenija (1,1 milijard dolarjev). V tabeli enajst že po številu zavarovalnic in številu zaposlenih vidimo, kako majhen je slovenski trg v primerjavi z evropskim. Po številu zbranih premij predstavlja naš trg 0,14-odstotni delež na evropskem in 0,04-odstotni delež svetovnega zavarovalnega trga (Sigma, 8/2003, str. 31).

⁴⁵ Luksemburg je v letu 2002 zbral približno 6 milijard dolarjev premije, kar predstavlja 0,71 odstotka evropskega trga in 0,23 odstotka svetovnega zavarovalnega trga (Sigma, 8/2003, str. 31).

⁴⁶ Grčija je v letu 2002 zbrala približno 2,7 milijard dolarjev premije, kar predstavlja 0,32 odstotka evropskega trga in 0,10 odstotka svetovnega zavarovalnega trga (Sigma, 8/2003, str. 31).

Tabela 11: Primerjava statističnih podatkov med EU in Slovenijo (v EUR)

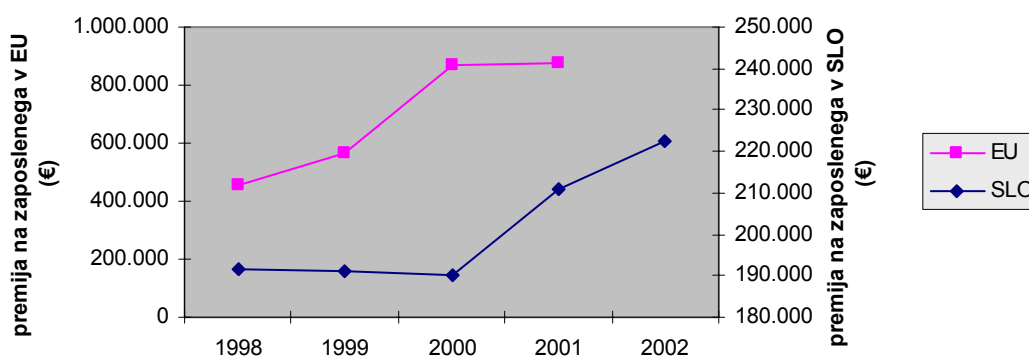
	1999		2000		2001		2002	
	EU	SLO	EU	SLO	EU	SLO	EU**	SLO
Št.zavarovalnic	4.821	14	4.694	14	4.693	14		14
Št.zaposlenih	869.416	4.546	874.557	4.799	875.666	4.929		5.204
Povprečno št. zaposlenih	180	325	186	343	187	325		372
Premija na zaposlenega	759.789	191.157	869.561	190.040	912.166	210.793		222.713
Premija na prebivalca	1.753	437	2.017	458	2.028	522	2.157	581
% premije v BDP	8,2 %	4,7 %	8,9 %	4,6 %	8,6 %	5,0 %	8,7 %	5,1 %

** za EU še ni vseh podatkov

VIR: Sigma, 8/2003, str. 29–38
Statistični zavarovalniški bilten 2003

Kot vidimo v tabeli 11, je prvi zelo pomemben podatek velika razlika v povprečnem številu zaposlenih. V Evropski uniji je bilo konec leta 2001 v zavarovalnicah v povprečju zaposlenih 187 ljudi, v Sloveniji pa je ta številka mnogo večja, in sicer znaša kar 325 (372 v letu 2002). Ko v nadaljevanju pogledamo, koliko premije ustvari povprečni zaposleni v EU, vidimo, da je razlika v primerjavi s Slovenijo več kot štirikratna. Po tem lahko sklepamo, da je uspešnost poslovanja v EU precej boljše in da bo pri nas treba na tem področju še veliko postoriti. Kot vidimo v grafu 15, rasti glede na premijo na zaposlenega do leta 2001 sploh ni bilo.

Graf 15: Premija na zaposlenega v EU in Sloveniji



VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003

V Sloveniji zbere zaposleni približno štirikrat manj premije na prebivalca kot zaposleni v EU. Glavne razloge gre iskati v nizki kupni moči v Sloveniji in velikemu številu

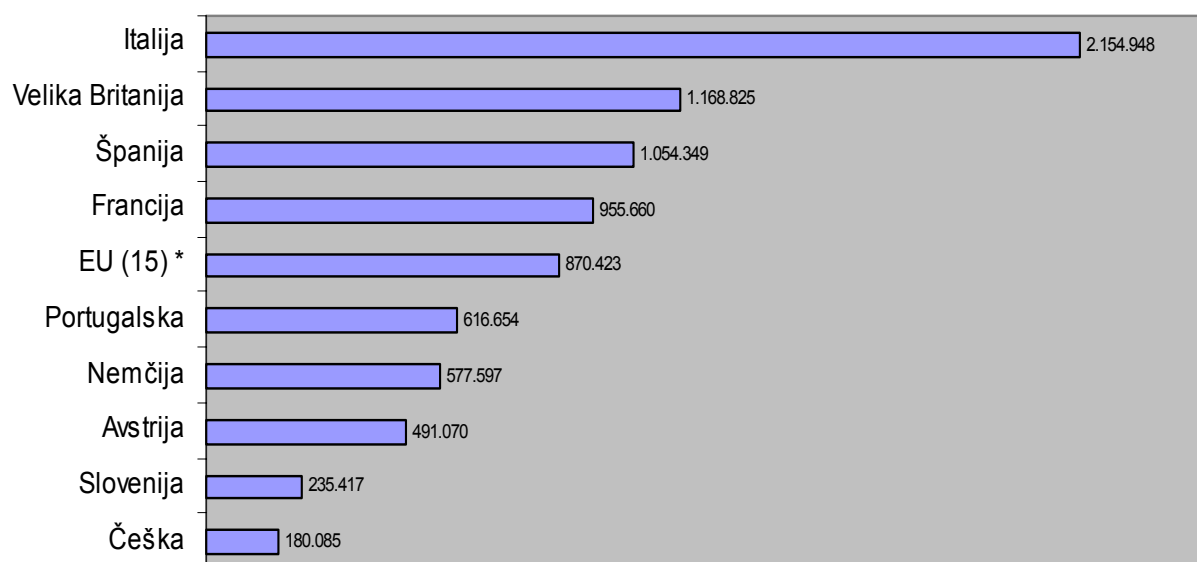
zavarovalniških delavcev. Glede na tako velike razlike v povprečju števila zaposlenih in zbrane premije sklepam, da je organizacijska struktura slovenskih zavarovalnic precej slabša od evropske. Po mojem mnenju je do sprememb in uvajanja novosti znotraj zavarovalnic prihajalo prepočasi zaradi premalo konkurenčnega okolja. Vse večje zavarovalnice v Sloveniji imajo podobno delovno strukturo in način delovanja (primerjava premije na zaposlenega v Sloveniji, tabela 5, str. 38).

Tabela 12: Primerjava uspešnosti nekaterih evropskih držav v letu 2002 (EU 2001)

	Povprečno št. zaposlenih	Premija na zaposlenega v EUR	Delež življenjskih zavarovanj v %
Nemčija	356	577.597	46,3 %
V. Britanija	270	1.168.825	71,7 %
Portugalska	160	616.654	54,3 %
Španija	139	1.054.349	55,7 %
Francija	277	955.660	65,1 %
Češka	366	180.085	38,2 %
Avstrija	360	491.070	44,9 %
Italija	159	2.154.948	63,0 %
Slovenija	372	222.713	22,7 %
EU	186	869.561	62,4 %

VIR: European Insurance in Figures 2003, str. 133, 134

Graf 16: Premija na zaposlenega v nekaterih evropskih državah v letu 2002

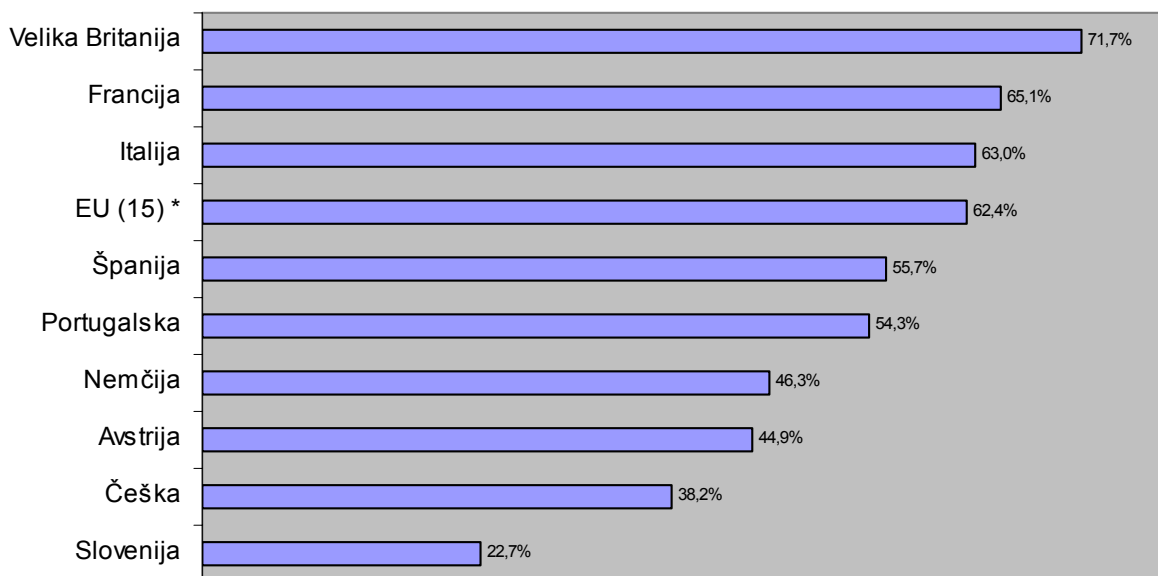


* EU v letu 2001

VIR: European Insurance in Figures 2003, str. 133

Glede na učinkovitost poslovanja je daleč najuspešnejša Italija, kjer zaposleni v zavarovalništvu naredi skoraj dvakrat več, kot je povprečje Evropske unije. Kot smo že omenili, Slovenija kar precej zaostaja, ima pa boljši rezultat kot na primer Češka, kjer je povprečje zaposlenih na zavarovalnico skoraj enako (366) kot pri nas.

Graf 17: Deleži življenjskih zavarovanj v nekaterih evropskih državah v letu 2002



* EU v letu 2001

VIR: European Insurance in Figures 2003, str. 133

Trg življenjskih zavarovanj se v Sloveniji zelo počasi razvija. V grafu 17 vidimo, da Slovenija z 22,7-odstotnim deležem premij življenjskih zavarovanj precej zaostaja za preostalimi evropskimi državami. Povprečje v Evropski uniji je z 62,4 odstotka kar trikrat večje kot pri nas. V Veliki Britaniji, kjer je trg najbolj razvit, se bližajo 72 odstotkom. Vzroki za tako majhen odstotek življenjskih zavarovanj so gotovo v nizki kupni moči prebivalstva, manjši ozaveščenosti glede pomena življenjskih zavarovanj in večjemu številu zaposlenih žensk (družine niso odvisne samo od enega starša). Izpostaviti je treba tudi davčni sistem, ki trenutno ne spodbuja takšnih naložb. Na področju klasične ponudbe življenjskih zavarovanj bi morala naša država, podobno kot v Evropi, zagotoviti davčne spodbude – takšne premije bi se morale odšteti od davčne osnove. Ljudje s sklenitvijo takšnih zavarovanj prevzemajo nase del odgovornosti za socialno varnost in tako razbremenjujejo državo.

Gospodarska varnost v Sloveniji ni manjša kot v Evropi, je pa res, da slovenski zavarovalni trg še precej zaostaja za evropskim. Glavne značilnosti našega trga so preveliko število zaposlenih in manjša učinkovitost zavarovalnic. Najbolj zaostajamo v razvitosti življenjskih zavarovanj, ki so ena vodilnih oblik zavarovanj v svetu. V Sloveniji je na tem področju še veliko možnosti in sklepam, da se bo ta segment v

prihodnosti tudi najhitreje razvijal. Pričakujem, da se bo zaostanek za evropskim povprečjem v prihodnjih letih še hitreje zmanjševal in se mu približal nekje čez 20 let.

4.4.4. Češki zavarovalni trg

Mislim, da je treba Slovenijo primerjati tudi s kakšno od držav pristopnic k EU. Od teh največ premije zbereta Poljska in Češka⁴⁷, vendar sem za primerjavo raje izbral Češko, saj je po velikosti in ekonomskih kazalnikih bolj primerljiva.

Tabela 13: Podatki o državah za leto 2001

	Slovenija	Češka
Velikost	20.273 km ²	78.860 km ²
Št. Prebivalcev	2 mio	10 mio
Nezaposlenost	6,4 %	7,3 %
BDP	EUR 22,3 mrd	EUR 73,2 mrd
BDP na prebivalca	EUR 11.670	EUR 7.210
Letna rast	3%	2%
Inflacija	7,5 %	1,4 %
Dolg/BDP	27,5 %	23,7 %
Deficit/BDP	-1,8 %	-6,5 %

VIR: www.eubusiness.com

Tabela 14: Primerjava zavarovalnih trgov

	Slovenija		Češka	
	2001	2002	2001	2002
Zbrane premije*	1.039	1.159	2.514	2.884
Življenjsko zav.*	222	263	881	1.085
Neživljenjsko zav.*	817	896	1.634	1.799
Št. zavarovalnic	14	14	43	42
Št. zaposlenih	4.929	5.204	15.718	15.740
Povprečno št. zaposlenih	352	372	365	375
Premija na zaposlenega**	210.793	222.713	159.972	183.222
Premija na prebivalca**	522	581	245	281

* v mio EUR

** v EUR

VIR: Slovenski zavarovalniški bilten 2002, str. 61

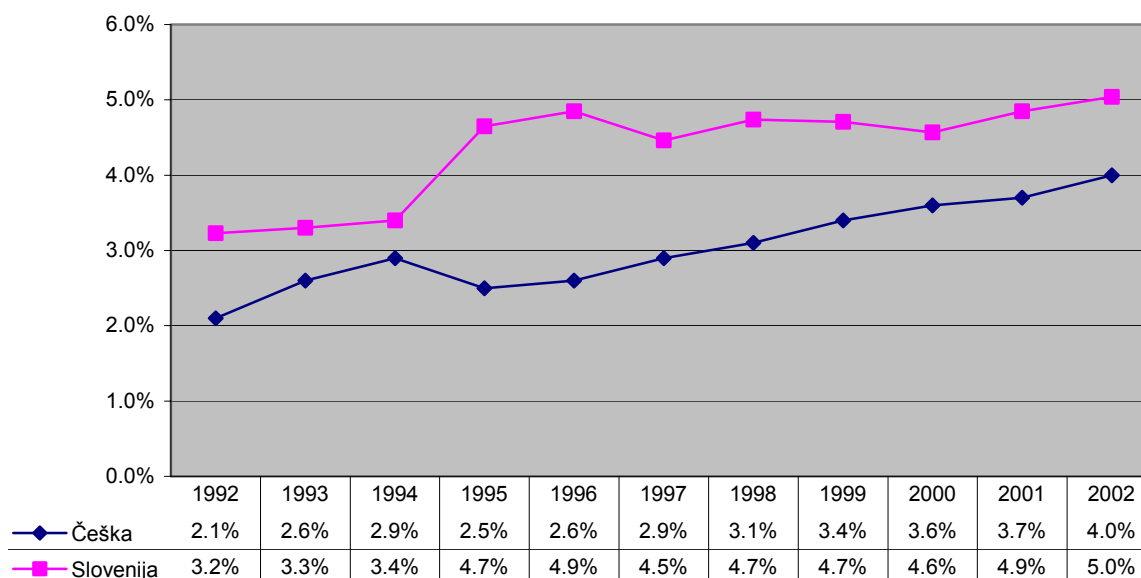
Slovenski zavarovalniški bilten 2003, str. 61

Letno poročilo češkega zavarovalnega združenja 2003, str. 7, 46

⁴⁷ Poljska je v letu 2002 zbrala 5,5 milijard dolarjev premije, Češka pol manj, skoraj 2,8 milijard dolarjev (Sigma, 8/2003, str. 31).

Češka je skoraj štirikrat večja kot Slovenija in ima petkrat več prebivalcev. Po vseh ekonomskih kazalnikih razen inflacije⁴⁸ je Slovenija uspešnejša, saj ima višjo letno rast, za skoraj 62 odstotkov višji BDP na prebivalca, nižjo brezposelnost in precej manjši deficit glede na BDP. Iz teh podatkov lahko sklepam, da ima Slovenija bolj razvito ekonomijo in gospodarstvo. To potrjuje tudi podatek o zbrani premiji na prebivalca, ki je v Sloveniji več kot dvakrat večja. Razvitost gospodarstva vpliva tudi na razvitost zavarovalnega trga. Če pogledamo tabelo 14 vidimo, da ima Češka zbrane precej več premije kot Slovenija, trikrat več zavarovalnic in zavarovalniških delavcev, kar je smiselno glede na njeno velikost. Povprečno število zaposlenih je v obeh državah zelo primerljivo, kar kaže na podobnost delovanja, vendar je premija na zaposlenega v Sloveniji precej višja, in sicer v letu 2002 za več kot 20 odstotkov. To kaže na večjo učinkovitost naših zavarovalniških delavcev in nižje obratovalne stroške naših zavarovalnic.

Graf 18: Rast premije glede na BDP v obeh državah 1999–2002



VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2000, str. 39

Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 34

Statistični Urad Republike Slovenije

Letno poročilo češkega zavarovalnega združenja 2003, str. 8

Kot vidimo na grafu 18, sta imeli obe državi enako stopnjo rasti, vendar je imela Slovenija ves čas višji odstotek premije glede na BDP. Zanimivo je, da ima Češka višji odstotek življenjskih zavarovanj – 37,6 odstotka v letu 2002. Razlog za to je verjetno v tem, da je na češkem zavarovalnem trgu prisotnega veliko več tujega

⁴⁸ Moje mnenje je, da inflacija v državah pristopnicah ni primeren kazalnik za razvitost neke države, saj se centralne banke z monetarno politiko, odločijo kako hitro bodo ugodile zahtevam za vstop v EU. Določene države se odločijo za takojšnjo znižanje inflacije, kar posledično vpliva na konkurenčnost gospodarstva, kar je tudi razlog, zakaj se nekatere države odločijo za postopno znižanje. Slovenija je imela v letu 2003 že nižjo stopnjo inflacije in sicer 5,6-odstotno (www.stat.si).

kapitala kot na slovenskem, in sicer v skoraj vseh zavarovalnicah. Sedem tujih zavarovalnic ima na Češkem tudi svoj sedež, v 18 zavarovalnicah pa imajo tuje zavarovalnice večinske deleže.

Tabela 15: 5 največjih čeških zavarovalnic v 2003

	% zavarovalne premije	% življenjskih zavarovanj
Češka Pojištovna	36,1 %	33,1 %
Kooperativa	18,7 %	9,3 %
Allianz pojištovna	9,1 %	3,6 %
Pojištovna ČS	6,1 %	7,3 %
ČSOB Pojištovna	5,8 %	8,6 %
SKUPAJ:	75,8 %	61,9 %

* podatki so obračunani za prvo polovico 2003

VIR: Češko zavarovalno združenje (www.cap.cz)

Druga in tretja največja zavarovalnica na češkem zavarovalnem trgu sta Kooperativa in Allianz pojištovna, ki sta v tuji lasti. V Sloveniji je Merkur kot največja zavarovalnica v tuji lasti po velikosti šele na osmem mestu (2,26 odstotka zavarovalnega trga). Vpliv tujega kapitala je na Češkem torej precej večji in zato je tudi delež življenjskih zavarovanj verjetno večji, saj lahko tuje zavarovalnice ponudijo pestrejšo ponudbo zavarovalnih produktov, ki jih že uporabljajo na trgih EU.

Ugotovil sem, da ima Češka kljub velikosti svojega trga slabše razvito zavarovalno dejavnost in da sama nadzoruje precej manjši del zavarovalnega trga kot Slovenija. Češko in Slovenijo sem primerjal zaradi podobne geografske lege in podobnosti gospodarstva. Od preostalih držav pristopnic sta po podatkih Sigme (Sigma, 8/2003, str. 36) boljši od Češke še Malta in Ciper, vendar sta obe manjši od Slovenije.

Tabela 16: Primerjava najboljših 5 držav pristopnic k EU v letu 2002

	% premije od BDP	Premija na prebivalca	Delež evropskega trga
Slovenija	5,05 %	USD 557	0,13 %
Češka	4,00 %	USD 273	0,33 %
Malta	4,66 %	USD 457	0,02 %
Ciper	4,57 %	USD 603	0,05 %
Poljska	2,96 %	USD 144	0,65 %

VIR: Sigma, 8/2003, str. 31, 36, 37

Kot vidimo v tabeli 16, ima Slovenija največji odstotek premije glede na BDP in drugo najvišjo premijo na prebivalca, kar pomeni, da je slovenski zavarovalni trg med k EU.

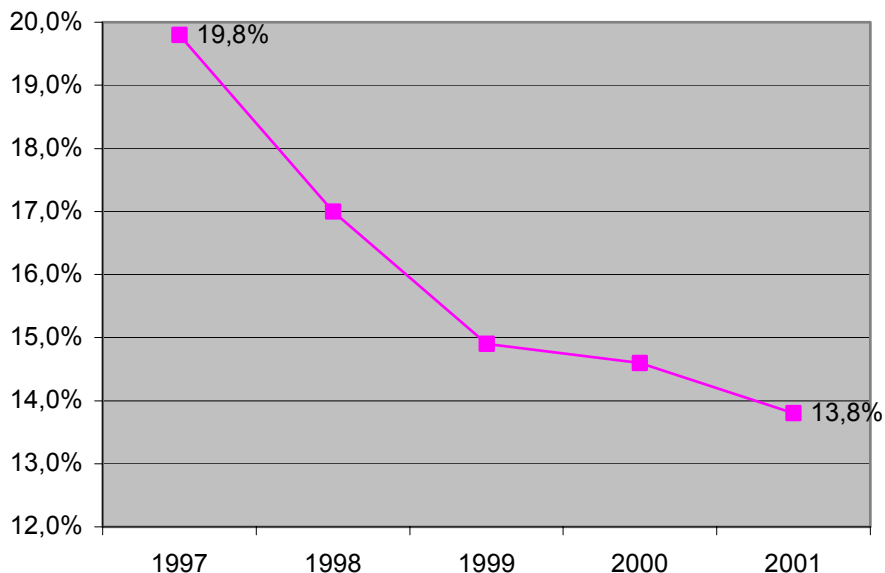
4.4.5. Konkurenčne prednosti tujih zavarovalnic

Z vstopom v Evropsko unijo se bo slovenski trg odprl in povečala se bo ponudba zavarovalniških produktov tujih zavarovalnic. Na podlagi analize evropskega zavarovalnega trga (veliko boljše povprečje zavarovalne premije na zaposlenega) predpostavljam, da imajo naslednje konkurenčne prednosti pred slovenskimi zavarovalnicami:

- manjši administrativni stroški,
- višja produktivnost,
- urejenost notranjih struktur,
- večja prilagodljivost,
- večja ponudba zavarovalniških storitev,
- kapitalna moč.

Na evropskem trgu je prisotna zelo močna konkurenca in velik pritisk na stroške. Če želi biti zavarovalnica uspešna, mora poskrbeti, da so stroški čim manjši in produktivnost čim večja.

Graf 19: Operativni stroški glede na premije na italijanskem trgu (v %)



VIR: The Italian Insurance Market 2001

Za primer sem v grafu 19 predstavil, kako uspešen je italijanski zavarovalniški trg glede obvladovanja stroškov. Izbral sem ga zato, ker ima daleč največje povprečje zbrane premije na zaposlenega v Evropi (The Italian Insurance Market 2001,

www.ania.it). Na žalost mi ni uspelo dobiti podatkov za slovenski trg, vendar bi si upal trditi, da so pri nas stroški mnogo višji (neuradno pri Zavarovalnici Triglav okoli 23 %).

Poleg dobre stroškovne politike je zelo pomembna organizacijska urejenost zavarovalnice, ki poleg stroškov vpliva tudi na hitrost in kakovost sprejemanja odločitev. To je razlog, da bodo domače zavarovalnice začele resneje razmišljati o reorganiziranju in se po prožnosti skušale bolj približati evropskim zavarovalnicam.

Ker evropske zavarovalnice dlje časa delujejo v konkurenčnem okolju, so zato tudi bolj prilagodljive na spremembe in na želje strank. Tudi njihova ponudba zavarovalniških storitev je verjetno bolj razvita, kar je opazno predvsem pri razvitosti trga življenjskih zavarovanj. Ker je ravno na tem področju slovenski trg še premalo razvit, bodo tuje zavarovalnice predstavljale domačim močno konkurenco.

Še ena zelo pomembna prednost tujih zavarovalnic je večja kapitalska moč. Do večjih tržnih deležev bodo prišle hitreje, če se bodo odločile za nakup katere izmed slovenskih zavarovalnic. Kapitalska moč jim vsekakor omogoča več možnosti pri odločanju in izbiri strategij za pridobivanje tržnega deleža.

4.4.6. Konkurenčne prednosti domačih zavarovalnic

Seveda tudi domače zavarovalnice niso brez prednosti. Na to vplivajo nekatere posebnosti domačega trga, kot so na primer:

- trenutno zaupanje v domače zavarovalnice,
- prisotnost na trgu (močna prodajna mreža),
- znani produkti,
- poznavanje trga.

Zaupanje v domače zavarovalnice je praviloma večje in ni posebna lastnost slovenskega trga (Henke, 2000, str. 27). Seveda pa poudarjam, da je najpomembnejša konkurenčnost storitev, saj se bodo v nasprotnem primeru stranke precej hitro odločile za evropske tekmece. Zaenkrat prihod tujih zavarovalnic, kot so Generali, Merkur in Grawe, ni prinesel večjih sprememb na slovenskem zavarovalnem trgu. Vse skupaj imajo trenutno 5,27-odstotni delež, kar je skoraj osemkrat manj kot Zavarovalnica Triglav. Vzroke, da v svojem poslovanju niso bile bolj uspešne, gre verjetno iskati v slabi strategiji vstopa na naš trg in nepoznavanju razmer. V prihodnje je pričakovati, da bodo tuje zavarovalnice pred vstopom naš trg podrobneje analizirale in temu prilagodile strategijo vstopa.

Prav tako je na slovenskem trgu pomemben stik s strankami. Slovenski zavarovalni trg je opredeljen z zavarovalnimi zastopniki in ne z zavarovalnimi posredniki

(brokerji), kot v nekaterih drugih evropskih državah. Največje slovenske zavarovalnice delujejo po svojih zavarovalnih zastopnikih in močno razviti prodajni mreži. Z območnimi enotami in predstavništvi so prisotne skoraj v vsakem kraju in so tako bolj dostopne svojim strankam. Sicer se v zadnjem času tudi pri nas razvija zavarovalno posredništvo, vendar je še v začetni fazi.⁴⁹

Prednost domačih zavarovalnic so tudi že uveljavljeni produkti. Ti so bolj priljubljeni in ljudje jih neradi zamenjajo za nove, neznane ponudbe (Henke, 2000, str. 27).

4.4.7. Pomanjkljivosti domačih zavarovalnic

Na podlagi opravljenih analiz bi med glavne pomanjkljivosti štel naslednje:

- preveliko število zaposlenih;
- slaba produktivnost (stara struktura, visoki stroški);
- kapitalna šibkost;
- osebna razhajanja;
- pozno lastninjenje.

Pri analizi domačega trga (tabela 11, str. 62) sem ugotovil, da imajo zavarovalnice na slovenskem trgu v povprečju zaposlenih dvakrat več ljudi kot zavarovalnice v EU. V Sloveniji je bilo v letu 2002 v zavarovalništvu zaposlenih 5.204 ljudi. Glede na podatke bi lahko na grobo ocenili, da bi lahko tuje zavarovalnice naš trg obvladovale s približno dva tisoč zaposlenimi. To pomeni, da je produktivnost naših zavarovalnic precej daleč za zavarovalnicami EU in da bo potrebno odpuščanje odvečne delovne sile in prestrukturiranje zavarovalnic. Po ocenah strokovnjakov bi se lahko veliko naredilo na področju logistike, ker je Slovenija majhna država in ne potrebuje več kot enega ali dveh zavarovalniških centrov. Če za primer vzamemo Zavarovalnico Triglav, ima ta po Sloveniji (poleg centrale) kar 12 območnih enot⁵⁰, ki si po obsegu poslovanja niso enake. Poleg tega ima vsaka območna enota svojo finančno, računovodsko in kadrovsko službo, kar je prav gotovo tudi eden od razlogov večjih obratovalnih stroškov (Ferlan, 31. 3. 2003). Ko se bodo v Triglavu lotili prestrukturiranja, bo treba dati največ poudarka naslednjim točkam:

- manj območnih enot – manjše se naj združijo, tako lahko na primer namesto treh ljudi odloča samo eden;
- delna centralizacija administrativnih del – finančna in kadrovska politika naj se vodi iz centrale, ustanovi naj se centralna računovodska služba;

⁴⁹ Glavni problem je pomanjkanje ustreznega znanja in izkušenj, ki so potrebne za kakovostno izvajanje tega posla in oviranje s strani zavarovalnic, ki odločno nasprotujejo takemu delovanju (Ivanjko, 2000, str. 11).

⁵⁰ Zavarovalnica Triglav ima v Sloveniji poleg centrale v Ljubljani še 12 območnih enot: Celje, Koper, Kranj, Krško, Ljubljana, Maribor, Murska Sobota, Nova Gorica, Novo mesto, Postojna, Slovenj Gradec in Trbovlje (www2.zav-triglav.si).

- resnejši pristop k manjšanju stroškov;
- implementacija informacijskih tehnologij (IT).

Zavarovalnica Triglav je velika organizacija z velikim številom zaposlenih (2.432) in ravno zato je potrebna večja prožnost notranjih struktur, ki bo prinesla učinkovitejši nadzor in vodenje. Preveliko število območnih enot je treba zmanjšati in centralizirati čim več skupnega administrativnega dela. Tako se bo lažje povečala kakovost storitev in začel se bo zahteven proces zniževanja stroškov izvajanja zavarovanj in stroškov v zavarovalno-tehničnem delu. Uporaba informacijskih tehnologij je v današnjem času nujno potrebna, saj je tehnološki razvoj prišel že tako daleč, da se IT uporabljajo v vseh razvitejših gospodarskih panogah. So pomembno orodje za pospešitev in izboljšanje skoraj vseh procesov znotraj določenega podjetja. Ker bomo v nadaljevanju govorili o združevanju finančnih institucij, je treba poudariti še, da so urejene notranje strukture pri tem bistvenega pomena (Ferlan, 31. 3. 2003).

Če izvzamemo Zavarovalnico Triglav⁵¹, so vse preostale zavarovalnice kapitalsko zelo šibke in dosti njih prihoda tuje konkurence ne bo preživelo, saj bo zanje izguba tržnih deležev hitrejša in bolj boleča. Hkrati je za nadaljnji razvoj, poleg širjenja poslovanja, potrebna tudi rast s prevzemi in združevanji. Za vstop na tuje trge pa je pomemben predvsem kapital. Na žalost je trenutno od vseh zavarovalnic Triglav edini sposoben resne širitve na tujih trgih, manjšim zavarovalnicam pa trenutno preostane načrtovanje s kom in kako se strateško povezati. Tu gre omeniti še en problem, ki je ostal od razpada prvotne zavarovalne skupnosti, in sicer osebna razhajanja med vodilnimi kadri v zavarovalnicah. Predvsem gre za regijska razhajanja, med katerimi so nam najbolj znani spori med Mariborom in Ljubljano, zato bo pred kakršnim koli povezovanjem potrebno še veliko pogajanj.

Na koncu naj omenim še dolgotrajen postopek lastninjenja, ki je razvoj našega zavarovalništva dodobra ustavil, saj brez jasnih lastniških struktur večji prevzemi, povezovanja in vstopi na tuje trge niso bili mogoči. Čeprav je ta proces zdaj zaključen, je ostalo zelo malo časa za resne korake. Kot smo ugotovili, bo za povečanje konkurenčnosti domačega trga do leta 2005 treba še ogromno storiti in temu ne bo ušla nobena zavarovalnica – povečanje produktivnosti, posodobitev poslovanja, znižanje stroškov, sodelovanje z zavarovalnimi posredniki, širitev ponudbe, medsebojno strateško povezovanje (kapitalsko in poslovno).

⁵¹ Zavarovalnica Triglav je po velikosti nekje okoli 70. mesta med 2.500 evropskimi zavarovalnicami. Če gledamo po finančni moči, pa bi bila ta ocena nekje med 20. in 30. mestom (Ferlan, 31. 3. 2003).

4.5. VLOGA DRŽAVE PRI NADALJNJEM RAZVOJU TRGA IN OBLIKOVANJE FINANČNIH STEBROV V SLOVENIJI

Proces lastninjenja zavarovalnic je pri koncu. Najpomembnejša podatka sta, da je v Zavarovalnici Triglav dobrih 85 odstotkov, v Pozavarovalnici Sava pa okoli 99 odstotkov družbenega kapitala (STA, 7. 11. 2002; STA, 16. 9. 2003). Razlika je v tem, da je bilo v primeru Triglava ugotovljeno načelo vzajemnosti, kar pomeni, da bo treba najti upravičene lastnike teh 85 odstotkov delnic. Med tem bo skrbnik delnic Slovenska odškodninska družba (SOD), ki bo omogočil uresničitev osrednjega cilja Zakona o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic: zavarovalnicam naj se omogoči status lastninsko opredeljenega pravnega subjekta in zagotovi enakopravno sodelovanje nenominiranega kapitala pri odločanju o morebitnih statusnih spremembah (Končina, 2003a, str. 24).

Lahko bi rekli, da ima zdaj država več časa, da lahko s sodelovanjem Zavarovalnice Triglav ustvari zelo močno finančno skupino, saj ves ta čas ne bo nobenih večjih pritiskov za nakup večjih kapitalskih deležev v naši največji zavarovalnici. Želja, da bi Triglav ostal slovenski, zaenkrat obstaja na obeh straneh, pri vladi in pri upravi Triglava. Po mnenju Tomaževiča (Tomaževič, 2003, str. 1), je pomembno — da se Triglav najprej utrdi na domačem trgu, nato pa širitev nadaljuje na srednje in južno evropskih trgih, predvsem v državah nekdanje Jugoslavije, kjer je že prisoten.

V javnosti se že kar nekaj časa pojavljajo ugibanja⁵² o zvezah zavarovalnic, pozavarovalnic in bank. Pomembno je poudariti, da trenutno država obvladuje skoraj celoten slovenski zavarovalni in pozavarovalni prostor. Novi finančni stebri ne smejo biti proizvod političnega urejanja slovenskega finančnega prostora, temveč mora njihov razvoj temeljiti predvsem na poznavanju lastnosti zavarovalnih, bančnih in drugih finančnih storitev, na poznavanju trendov univerzalizacije finančnih storitev v svetu ter na njihovem smotrnem povezovanju in združevanju v nove finančne tržne splette (na primer povezava med KBC in NLB). Prava podlaga za oblikovanje strateških finančnih stebrov so lahko samo tržno zanimivi skupni izdelki bank, zavarovalnic in drugih finančnih posrednikov ter njihova konkurenčnost na domačem in na drugih evropskih trgih (na primer naložbeno življenjsko zavarovanje).

Ko govorim o oblikovanju finančnih stebrov imam v mislih tri alternative:

- zavarovalnica kupi banko zaradi njenega razvitega poslovnega sistema in ga izkoristi za prodajo zavarovanj;

⁵² Predvideva se povezovanje NKBM, Zavarovalnice Maribor, Adriatica in Slovenice v finančno skupino okoli Pozavarovalnice Sava, Zavarovalnica Triglav se je že povezala z Abanko in tvori prvi finančni steber (Toplak, 2003a, str. 3)

- banka kupi zavarovalnico, ki se je ukvarjala predvsem z življenjskimi zavarovanji. Tako pridobi nove finančne storitve, sama pa ponudi svojo distribucijsko omrežje za prodajo zavarovanj;⁵³
- zavarovalnica in banka ustanovita skupno storitveno podjetje.

Časa za oblikovanje končne strategije zmanjkuje, saj je vstop Slovenije v EU že zelo blizu. Pojavlja se mi vprašanje: ali je slovenski menedžment pripravljen in usposobljen, da pravi čas poveže kapital in znanje znotraj finančnih panog in med njimi? Mislim, da je v Sloveniji dovolj strokovnjakov in volje za uresničitev takšnih načrtov. Največjo oviro vidim v interesih države, saj bo kot glavni lastnik največjih zavarovalnic in pozavarovalnic imela zadnjo besedo koga povezati s kom in zakaj. Upam, da se država ne bo prehitro odločila za prodajo večjih deležev tujcem za polnjenje proračunske luknje. Dobro bi bilo, če bi se zgledovali po državah EU, kjer je večji del zavarovalnic v domači lasti.

Tabela 15: Tržni deleži zavarovalnic v pretežno domači lasti na osnovi kosmate premije v letu 1999

	Življenjske zavarovalnice	Premoženjske zavarovalnice
Avstrija	69,7 %	51,2 %
Danska	82,1 %	56,3 %
Nemčija	82,8 %	86,4 %
Nizozemska	67,9 %	64,2 %
Portugalska	88,0 %	73,3 %
Španija	84,2 %	84,8 %

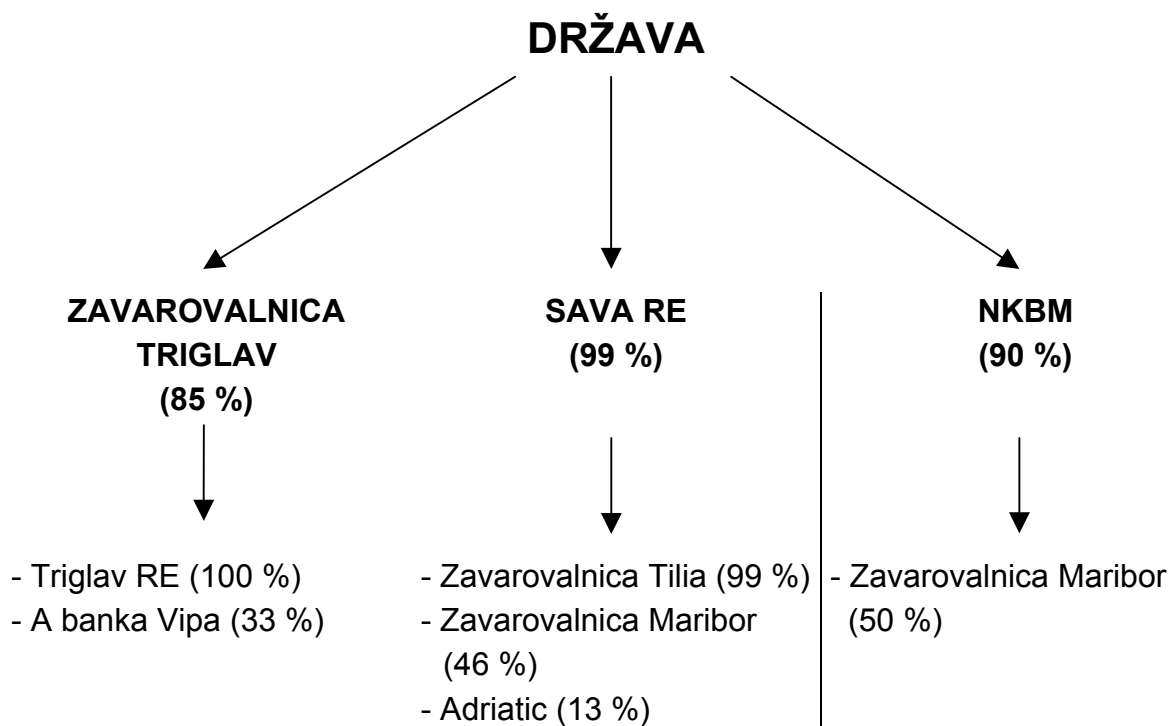
VIR: Gorišek, 2003, str. 16

Letos bodo v Sloveniji parlamentarne volitve, ki bodo vplivale na razplet. Vprašanje nadzora v finančnem stebru vedno bolj postaja politično vprašanje, ki ga bodo razne politične stranke vedno bolj izpostavljale za osvajanje političnih točk. Razumljivo je, da se vlada v tem obdobju ne bo zavzela za nobeno stran (na primer v primeru povezovanja pozavarovalnice Sava in NKBM, kjer obe želita imeti vodilno vlogo v skupnem finančnem stebru).

⁵³ Povezava banke in zavarovalnice ni vedno dobra odločitev. Najbolj odmeven primer takšne povezave je bil nakup Dresdner Bank zavarovalnice Allianz leta 2001 v Nemčiji. Banka naj bi zavarovalnici od samega začetka predstavljala samo breme, ker so zavarovalnice veliko manj prilagodljive pri prodaji bančnih produktov kot banke pri prodaji zavarovalniških storitev (The Economist, 2003, str. 72).

4.5.1. Deleži države v pomembnejših finančnih institucijah

Model 9: Deleži države po končanem procesu lastninjenja zavarovalnic



VIR: Petrič, 2003, str. 20

Iz modela devet je razvidno, da je država večinska lastnica našega finančnega sistema. Trenutno že nadzoruje celoten pozavarovalni trg, okoli 60 odstotkov zavarovalnega in skoraj 30 odstotkov bančnega trga. To potrjuje mojo domnevo, da večjih združevanj brez prigrisatve države ne bo. Ta bo na koncu sprejela takšno odločitev, ki bo bolj v njenem interesu kot v interesu finančnih institucij, ki jih združuje.

4.5.2. NLB – KBC

Za prvi finančni steber štejem obstoječo poslovno in kapitalsko povezavo naše največje banke Nove Ljubljanske banke (NLB) in belgijske finančne skupine KBC.

KBC Group je 13. avgusta 2002, po nakazilu 435 milijonov evrov kupnine, dobila od Banke Slovenije dovoljenje za pridobitev 34-odstotnega deleža NLB (Dnevnik, 2003, str. 8).⁵⁴ Letos je začela delovati nova zavarovalnica NLB Vita, ki sta jo s polovičnim vložkom skupaj ustanovili NLB in KBC. Njen nastanek naj bi spodbudilo dejstvo, da je

⁵⁴ Skupina NLB zaseda, glede na bilančno vsoto, 38-odstotni delež na slovenskem bančnem trgu (www.nlb.si).

na našem trgu še veliko neizkoriščenih možnosti, predvsem na področju življenjskih in osebnih zavarovanj, del ponudbe naj bi bile še različne oblike varčevanja z visoko donosnostjo in ne prevelikim tveganjem (Kranjec, 2003d, str. 22). V njihovem načrtu naj bi bil še vzajemni sklad in celostno finančno svetovanje premožnejšim komitentom banke. Uporabljali bodo univerzalni finančni tržni pristop, ki predpostavlja komplementarne povezave različnih vrst finančnih storitev finančne skupine NLB, kot je na primer jamstvo za najetje kreditov na osnovi polic življenjskega zavarovanja za komitente banke (Končina, 2003b, str. 15).

Glede na zastavljen cilj (v nekaj letih doseči takšen tržni delež, kot ga ima NLB v bančništvu) bi lahko postali pomemben konkurent na slovenskem zavarovalniškem trgu. Prvi bodo tudi preizkusili pripravljenost Slovencev na sklepanje zavarovanj na bančnih okencih.

4.5.3. Vloga Zavarovalnice Triglav in NKBM

Povezava NLB–KBC, je sprožila pri medijih val špekulacij in ugibanj na račun drugih možnih finančnih povezav. Ni dvoma o tem, da bo eno glavnih vlog imel Triglav, kot naša največja zavarovalnica. V letu 2003 se je zaključilo njeno strateško povezovanje z A banko, kjer ima Zavarovalnica Triglav 33-odstotni delež.⁵⁵ Ni dvoma niti o načrtih Triglava glede širitev prek meja Slovenije. Trenutno so že prisotni v tujini, in sicer na Hrvaškem, v Bosni in Hercegovini, v Črni gori in na Češkem.⁵⁶ Znano nam je tudi potegovanje za nakup največje hrvaške zavarovalnice Croatie, kjer je bila njihova ponudba najboljša, vendar zaradi takrat še nejasne lastniške strukture in verjetno tudi drugih nerešenih vprašanj med Slovenijo in Hrvaško ni bila sprejeta (STA, 7. 11. 2002).

Druga pomembnejša naveza je na Štajerskem med Novo kreditno banko Maribor (NKBM) in Zavarovalnico Maribor, kjer ima NKBM skoraj 50-odstotni delež. Najprej se je pojavljalo vprašanje kako in ali sploh obe navezi (Triglav-A banka + NKBM-ZM) združiti (Petrič, 2003, str. 21). Oblikovale sta se dve različici:

- nastanek holdinga;
- prevzem NKBM s strani Zavarovalnice Triglav.

V primeru ustanovitve holdinga so prednosti v njegovi prilagodljivosti, saj bi vsaka poslovna oseba obdržala svojo identiteto in temeljne funkcije. Tako je tudi lažje zagotoviti enakomeren razvoj vseh finančnih področij. Če bi bila kdaj v prihodnosti potrebna razdružitev vseh povezanih oseb, bi bila ta toliko lažja zaradi že prej omenjenih ločenih identitet teh poslovnih oseb. Slabosti takšnega povezovanja pa se

⁵⁵ A banka zaseda, glede na bilančno vsoto, 8,6-odstotni delež na slovenskem bančnem trgu (www.abanka.si).

⁵⁶ Triglav osiguranje, d. d., Rijeka, Triglav BH Osiguranje, d. d., Sarajevo, Lovćen Osiguranje, a. d., Podgorica in Triglav Pojištvovna, a. s., Brno (www2.zav-triglav.si).

kažejo predvsem v dolgotrajnem postopku ustanavljanja in oblikovanja ter zapletov, ki se lahko pojavijo v zvezi z razdeljevanjem pristojnosti znotraj podjetja in vodenjem.

Prevzem NKBM s strani Zavarovalnice Triglav bi pomenil bolj trdno in trajnejšo navezo. Ker bi vodilno vlogo v stebru imela samo zavarovalnica, so možnosti za nadzor in enotno poslovno politiko dosti boljše. Največji problem predstavlja konflikt interesov med Ljubljano in Mariborom. Štajerska prestolnica že ves čas izpostavlja centralizacijo kapitala in finančnih sredstev v Ljubljani, zato mislim, da je v njihovem interesu, da se eden od finančnih stebrov oblikuje v Mariboru. V nasprotnem primeru bodo združitvi nasprotovali, saj bi za njih pomenila izgubo že obstoječe lastne finančne skupine (NKBM-Zavarovalnica Maribor). Takšna pogajanja so lahko dolgotrajna in prinesejo časovne zastoje.

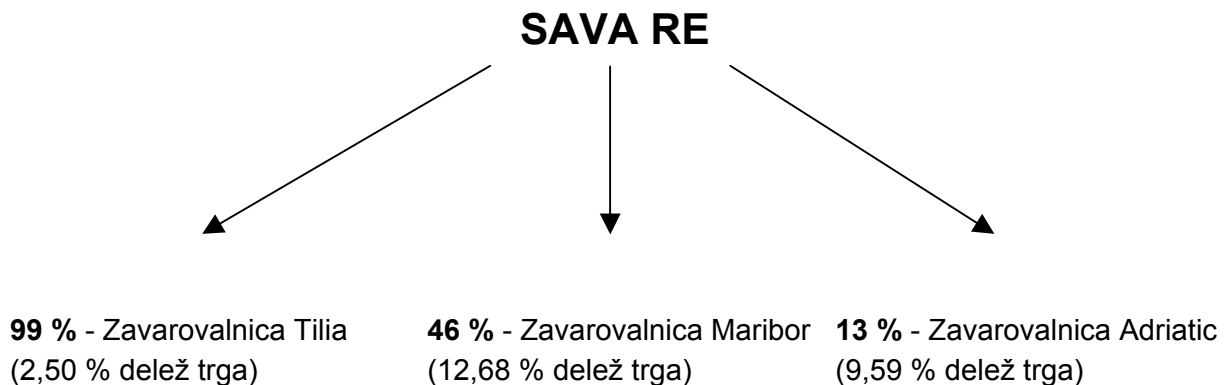
Po mojem mnenju je največja težava takšne združitve vprašanje monopola nad zavarovalnim trgom, ki bi ob tem nastal. NKBM je skoraj 50-odstotna lastnica Zavarovalnice Maribor. Skupni delež bi potem znašal več kot 50 odstotkov zavarovalnega trga, kar bi pomenilo prevladujoč položaj. Določba 10. člena Zakona o preprečevanju omejevanja konkurence (ZPOmK, 1999, str. 4) to prepoveduje.⁵⁷ Mislim, da bi bilo bolje, da bi država poiskala drugo možnost glede združevanja NKBM z zavarovalnico.

4.5.4. Vloga Pozavarovalnice Sava

Pozavarovalnica Sava (Sava RE) je naša največja pozavarovalnica in je kapitalsko dovolj močna, da bi se lahko okoli nje zgradil močnejši zavarovalniški steber. Najpomembnejše je to, da je že dlje časa kapitalsko prisotna tudi na zavarovalnem trgu. Sodelovanje med zavarovalnico in pozavarovalnico je izrednega pomena, saj pozavarovalnica skrbi za čim boljše razpršitev rizikov, ki jih zavarovalnice sprejemajo v izravnavo. Prav tako lahko zaradi pozavarovanja zavarovalnice prevzemajo v izravnavo nevarnostne objekte z višjimi vrednostmi. Pogoje za prevzemanje takšnih rizikov postavlja pozavarovalnica, ki tudi skrbi, da ne prihaja do nepravilnosti ocenjevanju in izplačilu škod. Močnejša kot je povezava med zavarovalnico in pozavarovalnico, boljši je pretok informacij, kar pomeni boljše učinkovitost (na primer krajši odzivni čas, delitev znanja, izkušenj ...). V modelu deset, na strani 77, so predstavljeni deleži Save RE v treh srednje velikih slovenskih zavarovalnicah, ki skupaj predstavljajo približno četrtino slovenskega zavarovalnega trga.

⁵⁷ Deseti člen ZPOmK prepoveduje zlorabo prevladujočega položaja na trgu. tretji odstavek tega člena določa, da ima podjetje prevladujoč položaj na trgu, če je njihov delež prodaje ali nakupa blaga ali storitve v Republiki Sloveniji večji od 40 odstotkov (ZPOmK, 1999, str. 4).

Model 10: Večji kapitalski deleži Pozavarovalnice Sava v drugih zavarovalnicah



VIR: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 18, 30, 31

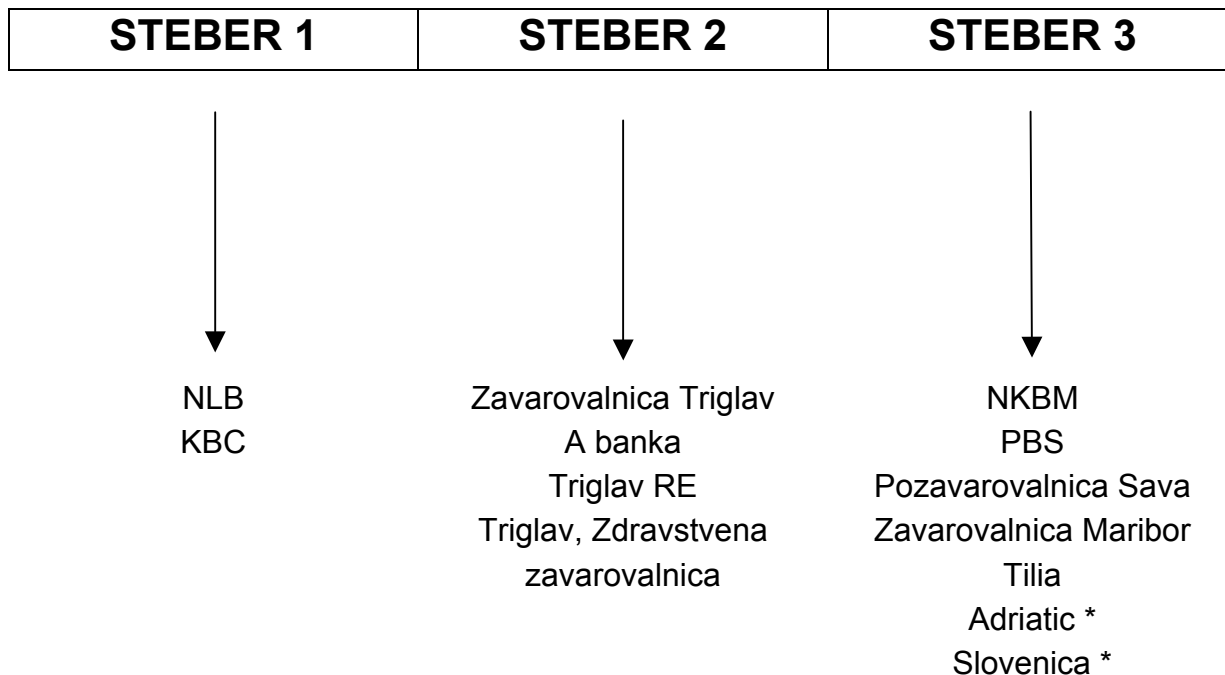
Kot vidimo, tudi Savi ne manjka veliko (4,01 odstotek), da bi imela večinski delež v Zavarovalnici Maribor. Poleg tega se tudi že nekaj časa potegujejo za nakup Zavarovalne družbe Adriatic. Tega je Kmečka družba (KD) prodajala v paketu z zavarovalnico Slovenica, vendar prodaja ni uspela, saj so bili pri KD mnenja, da je bila ponudba za odkup prenizka (Roškar, 2003, str. 8). Kot pravi Gantar (STA, 16. 9. 2003) s prodajo niso uspeli predvsem zaradi zdravstvene reforme, saj morebitni kupci niso mogli vedeti ali bo v Sloveniji še naprej obstajalo prostovoljno zdravstveno zavarovanje, pri katerem Adriatic ustvari pomemben delež prihodkov.

Pomembno vprašanje je, ali se okoli Save ustvari takšen zavarovalniški steber, ki je lahko dovolj konkurenčen brez povezave s kakšno banko. Vemo namreč, da oba druga konkurenta (NLB-KBC in Triglav-A banka) delujeta v navezi zavarovalnica-banka, ki naj bi najbolj pripomogla ravno pri razvoju življenjskih zavarovanj. Banka zavarovalnici ponudi svojo mrežo za prodajo zavarovalniški produktov, kar je ravno pri policah za življenjska zavarovanja zelo pomembno. Če želi Sava RE enakovredno ponujati življenjska zavarovanja, se mora povezati tudi s katero od bank. Mislim, da bi bila najprimernejša povezava z NKBM, ki je tudi velik lastnik Zavarovalnice Maribor.

4.5.5. Možni finančni stebri

Direktor SOD, Kušar pravi (Petrič, 2003a, str. 18), da nobenega stebra ni mogoče zgraditi samo iz političnih razlogov in da koncepti v praksi brez dobre poslovne logike ne bodo dolgo zdržali. Temelji za nastanek povezav morajo biti poslovni vendar je logično, da ima vlada svojo vizijo razvoja. Tako je finančni minister Mramor (Kos, 2003, str. 3) konec julija predstavil svoje zamisli o nastanku dveh novih finančnih stebrov. Enega že sestavljata Zavarovalnica Triglav in A banka, drugi pa naj bi nastal okoli NKBM in Pozavarovalnice Sava.

Model 11: Trije verjetni finančni stebri



* če KD proda svoj delež Savi RE

Kapitalsko povezavo med NLB in KBC lahko zaradi njene kapitalske moči poimenujemo kot prvi finančni steber. NLB je naša največja banka, KBC pa je zelo močna bančno-zavarovalniška skupina. Drugi se tvori okoli Zavarovalnice Triglav, ki je že povezana z A banko, ima v lasti pozavarovalnico Triglav RE in je v letu 2003 ustanovila svojo zdravstveno zavarovalnico.

Največ usklajevanj bo potrebno ravno okoli tretjega finančnega stebra, saj gre za povezovanje večjega števila pravnih oseb in odločitev, komu dati odločilno vlogo. Sestavljen naj bi bil iz bančnega in zavarovalniškega dela. V bančnem delu gre za povezavo NKBM in Poštne banke Slovenije (PBS), s katero dobi NKBM najbolj razporejeno poslovno mrežo v Sloveniji. V zavarovalniškem delu bi naj bila vodilna Pozavarovalnica Sava, na katero bi NKBM prenesla svoj delež zavarovalnice Maribor v zameno za 30–35 odstotni delež v Savi (STA, 24. 9. 2003). Takšna naveza bi bila sposobna resno konkurirati Triglavu, predvsem na trgu življenjskih zavarovanj. Poleg tega je potrebno še upoštevati možno povezavo s Slovenico in Adriaticom, ki sta v lasti KD. Pričakovati je, da bo v prihodnosti podana nova ponudba za prodajo obeh zavarovalnic. Obstaja pa seveda tudi možnost, da bi KD ostala v zavarovalništvu in se samo kapitalsko vključila v tretji steber.

4.6. RAZVOJ SLOVENSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA PO VSTOPU V EU

Odločitev o tretjem finančnem stebru bo po mojem mnenju tudi politična odločitev, ker se bo treba odločiti, kdo bo imel vodilno vlogo v njem. Trenutno je odgovor na to vprašanje še vedno nejasen, predvsem tudi zato, ker so za jesen 2004 v Sloveniji razpisane parlamentarne volitve. Datum za takšno odločitev je torej še daleč, kar je vse prej kot dobro. Kakršnakoli bi ta odločitev bila, bi lahko služila kot povod za nabiranje političnih točk v predvolilnem času. Namesto, da bi se sprejemale strateške poteze se trenutno lahko samo čaka na konec leta, kar je lep dokaz zakaj je potrebno, da se politika čim prej umakne iz gospodarstva.

Ne glede na "stebričenje" se bodo po vstopu v EU na slovenskem zavarovalnem trgu pojavile nove zavarovalnice (npr. Allianz, Uniqa, ING ...), ki bodo prek svojih poslovalnic začele tržiti zavarovanja. To pomeni, da se bo povečala ponudba, kar je za uporabnika zavarovalniških storitev kvečjemu pozitivno. Povečanje konkurence je obremenjujoče samo za ponudnike, uporabniki pa lahko pričakujejo izboljšanje ponudb in več informacij, saj se bodo zavarovalnice v prihodnje še bolj trudile za zadovoljstvo svojih strank. Po mojem mnenju lahko pričakovani razvoj slovenskega zavarovalnega trga v prihodnjih letih strnemo v nekaj točk:

- konsolidacija zavarovalniškega sektorja;
- hitrejši razvoj življenjskih zavarovanj;
- razvoj zavarovalnega posredništva;
- večja prizadevanja za znižanje stroškov;
- nadaljevanje prizadevanj za širitev na jugovzhodne trge;
- večja kapitalaska vlaganja s strani tujih vlagateljev.

4.6.1. Konsolidacija zavarovalniškega sektorja

Država (SOD) ima trenutno v lasti večino zavarovalnega in celoten pozavarovalni trg. Kako se bodo stvari odvijale v prihodnje, je v veliki meri odvisno od njenih interesov. Pričakujemo lahko, da bo prišlo do konsolidacije zavarovalniškega trga, saj majhne zavarovalnice same ne bodo mogle preživeti. Želja vlade je povezati finančni trg v obliki finančnih stebrov. Naveza NLB-KBC že deluje in misli poseči predvsem po trgu življenjskih zavarovanj. Okoli Zavarovalnice Triglav se je tudi že formirala finančna skupina – povezava z banko, lastna zdravstvena zavarovalnica in pozavarovalnica. Po mojem mnenju bi bilo dobro, da bi se oblikoval še steber okoli Pozavarovalnice Sava, ki je zaradi svoje kapitalске ustreznosti, strokovnega znanja in dobrih poslovnih vez tako doma kot v tujini, primerna za prevzem ene od vodilnih vlog v takšni povezavi. Povezovanje naj temelji na poslovnih in ne političnih odločitvah. To

bi bilo dobro za ohranitev konkurence na zavarovalniškem trgu in možnosti, da se v finančni steber pridruži večje število manjših zavarovalnic, ki se same ne bodo mogle kosati z agresivnimi evropskimi konkurenti. Obe zavarovalnici pa sta dovolj uspešni in kapitalsko močni za resnejše strateške povezave.

Opaziti je možno le en večji problem glede povezovanja zavarovalnega trga – učinkovitost zavarovalnic se utegne tudi poslabšati. Do tega lahko pride, ker se bodo povezane zavarovalnice počutile varnejše z manjšo možnostjo sovražnega (tujega) prevzema. Tudi vključevanje novih zavarovalnic v neko obstoječo organizacijsko strukturo lahko v začetnem obdobju predstavlja problem. Potrebno bo prerazporejanje kadra zaradi enotnejše notranje strukture, nekaj ljudi bo treba tudi odpustiti. Rusjan iz Pozavarovalnice Sava pravi: »Pomembno je postaviti prave ljudi na prava mesta.« (Rusjan, 1. 10. 2003)

4.6.2. Hitrejši razvoj življenjskih zavarovanj

Rast življenjskih zavarovanj je najbolj odvisna od socialne ureditve države in kupne moči prebivalstva. Premije življenjskih zavarovanj v Sloveniji sicer ves čas rastejo, v letu 2002 so dosegle 22,7 odstotka celotnih premij, medtem ko je v Evropi ta številka skoraj trikrat večja. Z analizo trgov drugih držav priključitvenih članic EU sem ugotovil, da jih je veliko (Poljska, Češka, Madžarska, Ciper in Malta), ki imajo trg življenjskih zavarovanj bolj razvit kot v Sloveniji in zato sklepam, da bo rast te vrste zavarovanj v prihodnje tudi pri nas hitrejša – tudi zaradi trženja s pomočjo bank. Tudi tuje zavarovalnice bodo verjetno iskale strateške povezave z bankami za pridobitev njihovih bančnih omrežij za prodajo svojih produktov in tako skušale prodreti na naš trg. To je že storila belgijska KBC v povezavi z NLB in ustanovila novo zavarovalnico za življenjska zavarovanja NLB Vita, ki bo postala resen konkurent domačim zavarovalnicam, saj bo prva začela ponujati zavarovalne produkte na bančnih okencih. Podobne načrte ima tudi Zavarovalnica Triglav, ki bo življenjsko zavarovanje ponujala na okencih A banke. Če bo država uspela PBS priključiti NKBM, bo slednja s tem dobila najbolj razporejeno poslovno mrežo v Sloveniji in bo v navezi z zavarovalnico prav tako lahko močnejše posegla po trgu življenjskih zavarovanj.

4.6.3. Razvoj zavarovalnega posredništva

Treba bo resneje razmisliti o sodelovanju z zavarovalnimi posredniki, ki naj bi varovali koristi zavarovancev. Ivanjko (Ivanjko, 2000, str. 11) pravi, da bi bilo bolje, če bi skupaj poskusili poiskati najboljše rešitve, kako zgraditi učinkovit zavarovalni posredniški trg. Res je, da je trenutni problem pomanjkanje dobrega strokovnega kadra za izvajanje teh storitev vendar bi bil lahko s pomočjo zavarovalnic hitreje odpravljen. Zavarovalni posredniki pomenijo prednost tudi za zavarovalnice, saj bodo te, če bodo sodelovale z njimi, lahko veliko bolj zmanjšale stroške, saj

administrativna dela opravljajo posredniki sami, zavarovalnice pa bi se lahko bolj posvetile obvladovanju tveganj.

4.6.4. Prizadevanja za znižanje stroškov

Zavarovalnice bodo morale izboljšati svojo konkurenčnost s specifičnimi ukrepi na področjih organizacije, trženja in prodaje. Ne glede na to, ali bodo začele na naš trg z letom 2004 množično prodirati tuje zavarovalnice ali ne, bodo morale domače zavarovalnice čim prej resneje poseči v svojo stroškovno politiko. Treba bo preoblikovati organizacijsko strukturo (enotna administracija pomeni manj postopkov) in posodobiti informacijske sisteme (na primer e-poslovanje). Uporaba interneta lahko precej pomaga pri znižanju stroškov, saj se lahko z njegovo pomočjo ceneje in bolje obvešča trg o spremembah, novih zavarovalnih produktih, hitreje in lažje prijavlja nastale škode, ipd. (Ivanušič, 2002, str. 150) Spremembe je potrebno začeti uvajati prej, kot pa čakati na prihod tuje konkurence, ko bo prepozno.

Če bo prišlo do uresničitve načrtov o finančnih stebrih, bodo vodilne zavarovalnice integrirale manjše v svojo organizacijsko strukturo in tako lahko dosegale ekonomije obsega – skupna računovodstva, kadrovske službe in računalniški centri.

4.6.5. Prizadevanja za širitve na jugovzhodne trge

Če bodo načrti o združitvi slovenskega finančnega trga uspeli, lahko pričakujemo, da bodo te institucije skušale močnejše prodreti na trge južne in vzhodne Evrope (v mislih imam predvsem države nekdanje Jugoslavije). Zavarovalnica Triglav in Pozavarovalnica Sava že uspešno sodelujeta z zavarovalnicami iz držav nekdanje Jugoslavije.

4.6.6. Tuja kapitalaska vlaganja

Če na našem trgu ne pride do večjih sprememb in združevanj, potem lahko v prihodnjih letih pričakujemo tuje kapitalске deleže v skoraj vseh večjih slovenskih zavarovalnicah. To je boljša strategija vstopa na naš trg, saj je prepleten z zavarovalnimi posredniki. Za tujo zavarovalnico je bolje, da se odloči za sodelovanje s kakšno od domačih zavarovalnic, v smislu lastniških deležev, kot da začne graditi svojo mrežo zastopnikov. Če pa pride do uresničitve načrtov o finančnih stebrih, lahko sledi, da bo država vsaj za nekaj časa želela obdržati vodilno vlogo na trgu in ne bo takoj prodajala večjih deležev. Če bo sledila vzoru nekaterih držav EU, bo skušala obdržati večinski delež domačega trga.

5. SKLEPNE UGOTOVITVE

Slovensko zavarovalništvo ima že kar dolgo zgodovino, vendar je bil njegov razvoj precej časa pod vplivom politično obarvanega sistema in nekonkurenčnega okolja. Medtem se je evropski zavarovalni trg povezoval in nemoteno razvijal. Tudi ko je v Sloveniji prišlo do nastanka novih zavarovalnic in konkurenčnega okolja s hitro razvijajočim se trženjem, je bil slovenski zavarovalni trg navzven še vedno zaprt. Konkurenca je torej obstajala le med domačimi zavarovalnicami, zaradi česar se je zavarovalništvo razvijalo počasneje kot na zelo konkurenčnih evropskih trgih. Sem mnenja, da je naš zavarovalni trg še kar dobro razvit, saj je število zbranih premij vseskozi naraščalo, vendar premalo konkurenčen, saj je bilo premalo storjenega na ravni reorganizacije zavarovalnic. Do sprememb in uvajanja novosti znotraj zavarovalnic je prihajalo prepočasi ravno zaradi premalo konkurenčnega okolja. Vse večje zavarovalnice v Sloveniji imajo podobno delovno strukturo in način delovanja. Zato so stroški še vedno preveliki, preveč je zaposlenih in notranja struktura je premalo prožna. Zaradi tega so v primerjavi s tujimi zavarovalnicami šibkejše in manj konkurenčne. Kot dokaz navajam primerjavo zbranih premij na zaposlenega v zavarovalništvu, kjer je to povprečje v EU kar štirikrat večje kot pri nas. Pomemben je tudi podatek, da ima povprečna evropska zavarovalnica zaposlenih pol manj ljudi kot slovenska.

Za dosego boljše konkurenčnosti in učinkovitosti zavarovalnic se bodo morale te med seboj povezati in v to finančno povezavo vključiti tudi banke. Te bodo lahko s svojo poslovno mrežo pripomogle k razvoju določenih zavarovalnih vrst, kot je na primer življenjsko zavarovanje. Kakšne povezave bodo dejansko nastale, je odvisno od več dejavnikov, kot je na primer zapletenost postopkov ustanavljanja, zapletov z menjalnimi razmerji, prevzemnih napetosti in sporov ter končno političnih interesov. Med raziskavo sem ugotovil, da ima slovenska država, zaradi večinskih lastniških deležev v največjih zavarovalnicah in večjih bankah, prevelik vpliv na dogajanje na zavarovalnem trgu. Končne odločitve o finančnih združevanjih bodo zato sprejete bolj zaradi političnih pritiskov kot poslovnih interesov, kar lahko privede do prepoznihih združitvev ali celo neprimernih povezav.

Kar zadeva prihod tuje konkurence, je slovenski zavarovalni trg majhen (0,04 odstotka svetovne zavarovalne premije), zelo koncentriran in dobro pokrit z omrežjem zavarovalnih zastopnikov. Za tuje zavarovalnice bi torej gradnja novih območnih enot in mreže zastopnikov predstavljala prevelike stroške, zato to možnost izključujem. Opazil sem, da prve tuje zavarovalnice od svojega vstopa na slovenski trg do danes niso posegle po večjem tržnem deležu. Razlogi za to so bili verjetno nepoznavanje značilnosti slovenskega trga. Ker so naše zavarovalnice kapitalsko precej šibkejše od evropskih, so v prihodnje bolj verjetne kapitalske povezave oziroma prevzemi. Trenutno je zanimiva predvsem Zavarovalnica Triglav, ki ima velik

tržni delež, veliko finančno moč in je prisotna na trgih nekdanje Jugoslavije. Tudi Pozavarovalnica Sava bo verjetno v prihodnosti zaželeno pri tujih vlagateljih, predvsem zaradi svojega deleža na pozavarovalnem trgu in vpliva na zavarovalnem trgu.

Po vstopu Slovenije v EU ne pričakujem hitrih sprememb. Enoten evropski zavarovalni trg bo za Slovenijo pomenil več novih zavarovalnih vrst in načinov zavarovanja (na primer prek interneta), boljše razpršitev rizikov in izboljšanje kakovosti storitev (zavarovalni posredniki). Ena od oblik zavarovanj, ki bo zanimiva za tuje vlagatelje, so življenjska zavarovanja, ki so v Sloveniji še premalo razvita. Ta se bodo najbolj prodajala na bančnih okencih, saj se zavarovalnice s tem namenom vedno bolj povezujejo z bankami (KBC, Zavarovalnica Triglav). Ravno vključevanje bank v življenjska zavarovanja bo precej pospešilo razvoj te zavarovalne vrste za katero pričakujem, da se bo po razvitosti v naslednjih letih precej približala evropskemu povprečju. Od države pričakujem spremembo davčne politike in uvedbo ugodnosti pri obdavčitvi, saj so te nujne za uspeh bančnega zavarovanja. Te spremembe lahko pričakujemo, ko bo davčna politika v Sloveniji primerljiva z EU. Omeniti je treba obdavčenje bančnih obresti. Te so v EU že obdavčene, pri nas pa bodo v kratkem. Varčevanje prek življenjskega zavarovanja bo postalo bolj privlačno kot klasično varčevanje v banki.

Slovenski zavarovalni trg čaka torej še precej sprememb. Čeprav je naš trg majhen, je za tuje zavarovalnice vseeno zanimiv, saj predstavlja pomembno vmesno povezavo za vstop na trge držav nekdanje Jugoslavije in vzhodne Evrope. Kolikšen delež slovenskega trga bomo prodali tujcem je zaenkrat težko predvideti, saj je to odvisno od lastnika – države. Če za primerjavo vzamem Češko, kjer je v tuji lasti dobra tretjina zavarovalnega trga, sklepam, da se bo podobno zgodilo tudi v Sloveniji. V domači lasti bo ostalo vsaj dve tretjini zavarovalnega trga. Ali bo ta delež večji in kako dolgo bo ostal v slovenski lasti, pa je odvisno predvsem od uspešnosti konsolidacije slovenskega finančnega trga.

6. LITERATURA:

1. Arhar France: Socialna država in zavarovalništvo. 9. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2002, str. 129–142
2. Arhar France: Konsolidacija finančnega trga s poudarkom na zavarovalništvu. 10. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2003, str. 27–39
3. Barlow Lyde & Gilbert: Reinsurance Practice and the Law. 1993-2001, str. 628
4. Bellerose R. Philippe: Reinsurance for the Beginner. 3rd edition, Witherby & Co. Ltd, London, 1987, 96 str.
5. Bertoncelj Popit Vesna: Comparing Local to European Insurance. Slovenian Business Report, Ljubljana, 2003, Winter, str. 50–51
6. Bijelić Mile: Zavarovanje in Pozavarovanje. Slovenica, zavarovalniška hiša d.d., Ljubljana, 1998, 343 str.
7. Boncelj Jože: Zavarovalna ekonomika. Založba obzorja, Maribor, 1983, 351 str.
8. Borak Neven: Zavarovalništvo in pridružitve Evropski uniji. 4. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 1997, str. 21–37
9. Borak Neven: Evropski zavarovalniški trgi. 7. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2000, str. 175–184
10. Carter R.L.: Reinsurance. Kluwer Publishing Ltd, London, 1979, 590 str.
11. Flis Slavko: Zbrani spisi o zavarovanju. 1. knjiga. Pozavarovalnica Sava d.d., Ljubljana in Zavarovalnica Triglav d.d., Ljubljana, 1995, 311 str.
12. Flis Slavko: Zbrani spisi o zavarovanju. 2. knjiga. Pozavarovalnica Sava d.d., Ljubljana in Zavarovalnica Triglav d.d., Ljubljana, 1995a, 357 str.
13. Flis Slavko: Zbrani spisi o zavarovanju. 3. knjiga. Pozavarovalnica Sava d.d., Ljubljana in Zavarovalnica Triglav d.d., Ljubljana, 1995b, 416 str.
14. Flis Slavko: Zbrani spisi o zavarovanju. 4. knjiga. Slovensko zavarovalno združenje, GIZ, Ljubljana, 1999, 606 str.
15. Gerathewohl Klaus: Reinsurance Principles and Practice. Volume 1. Verlag Versicherungswirtschaft e.V., Karlsruhe, 1980, 884 str.
16. Gerathewohl Klaus: Reinsurance Principles and Practice. Volume 2. Verlag Versicherungswirtschaft e.V., Karlsruhe, 1982, 1266 str.
17. Gorišek Jurij: Razvoj življenjskih zavarovanj v Sloveniji v luči približevanja Evropski uniji. 4. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 1997, str. 7–20
18. Gorišek Jurij: Smo v Sloveniji sposobni slediti vzoru držav EU glede strukture lastništva in nadzora našega zavarovalništva? 10. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož 2003, str. 7–26
19. Henke Volker: Enotni evropski trg zavarovanja, nemške izkušnje. 7. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2000, str. 25–31
20. Ivanjko Šime: Življenjsko zavarovanje kot skrbniško razmerje. 4. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 1997, str. 143–157
21. Ivanjko Šime: Uvod v zavarovalno pravo. Univerza v Mariboru, 1999, str. 249
22. Ivanjko Šime: Zavarovalnice proti posrednikom. Gospodarski vestnik, 2000, 44, str. 11
23. Ivanušič Zvonko: Konkurenčna sposobnost slovenskega zavarovalništva. 9. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2002, str. 143–161
24. Jus Miran: Strah draži zavarovanje. Finance, 2003, str. 16
25. Kenda Albina: Nova zavarovalna pravila. Finance, 2002, str. 8
26. Ključni datumi privatizacije NLB. Dnevnik, 59, 2003. str. 8
27. Končina Miroslav: Življenjska zavarovanja kot del osebnega naložbenega portfelja. 4. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 1997, str. 158–166

28. Končina Miroslav: Zavarovalni trg se bo odprl. *Gospodarski vestnik*, Ljubljana, 2000, 5, str. 9
29. Končina Miroslav: Zavarovalnice, ne tankerji. *Finance*, 2003, 54, str. 16
30. Končina Miroslav: Lastniška preobrazba zavarovalnic. *Dnevnik*, 2003a, 62, str. 24
31. Končina Miroslav: Protekcijonizmu finančnega trga se meseci iztekajo. *Gospodarski Vestnik*, 2003b, 2, str. 15
32. Končina Miroslav: Menedžerji na preizkušnji. *Dnevnik*, 44, 2003c, str. 24
33. Kos Suzana: Znana podoba mariborskega finančnega stebra. *Finance*, 10.9.2003, str. 3
34. Kranjec Samo: Zavarovalne premoženja in proizvodnje: Več ko vložiš, mirneje spiš. *Manager*, 1997, 8, str. 12
35. Kranjec Samo: Kraljmeta Triglav in Sava. *Finance*, 1999, 136, str. 16
36. Kranjec Samo: Vodilno mesto ima Triglav. *Finance*, 2003, 37, str. 18
37. Kranjec Samo: Za življenjska zavarovanja še veliko prostora. *Finance*, 2003a, 37, str. 18
38. Kranjec Samo: Tuje izkušnje sprejemamo počasi. *Finance*, 2003b, 37, str. 21
39. Kranjec Samo: Kakšno strategijo bodo zavarovalnice uporabile na trgu? *Finance*, 2003c, 37, str. 22
40. Kranjec Samo: Izziv NLB Vite bo trženje. *Finance*, 37, 2003d, str. 22
41. Kruhar Simona: Zavarovalništvo ni v stiski. *Dnevnik*, 2002, 224, str. 4
42. Merkin Robert: *Colinvaux's Law of Insurance*. 7th edition. Sweet & Maxwell, 1997, str. 567
43. Merkin Robert et al: *EC Insurance Law*. Addison Wesley Longman Limited, 1997a, str. 195
44. Pavliha Marko: Zavarovalno Pravo. *Gospodarski Vestnik*, Ljubljana, 2000, 371 str.
45. Pavliha Marko: Ob letu osorěj: drugo dejanje. 7. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2000a, str. 45–61
46. Peroša Boštjan: Jedrski zavarovalni in pozavarovalni pooli. Diplomsko delo, 1998, str. 40
47. Petrič Tine: Načrt za drugi steber. *Gospodarski vestnik*, 2003, 10, str. 20–23
48. Petrič Tine: Politika ne more združiti zavarovalnic. *Gospodarski vestnik*, 21.7.2003a, 29, str. 18
49. Pfeiffer Christoph: *Introduction to Reinsurance*. 4th edition. Betriebswirtschaftlicher Verlag, 1994, str. 85
50. Ponting Lucinda: *The Roots of Reinsurance*. 150 Years of Reinsurance, Cologne RE, 2003, str. 62
51. Roškar Simona: Več kot deset potencialnih partnerjev za nakup. *Večer*, 2003, 45, str. 8
52. STA, 7. 11. 2002
53. STA, 9. 6. 2003
54. STA, 16. 9. 2003
55. STA, 24. 9. 2003
56. Šker Tristan: Nove tržne poti v EU in vplivi na slovensko zavarovalno tržišče. 10. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2003, str. 81–94
57. Škofca Franc: Sto let slovenskega zavarovalstva. 7. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2000, str. 63–83
58. Štiblar Franjo: Lastniška struktura zavarovalnic: Vzroki in posledice. 9. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2002, str. 37–81

59. Štiblar Franjo: Zavarovalništvo v Sloveniji v okviru razvoja finančnega sektorja: Napoved razvoja in vizija strategije. 10. dnevi slovenskega zavarovalništva, Portorož, 2003, str. 37–81
60. The Economist: The morning after., Zürich, 2003, 8.2., str. 72–73
61. The Economist: Love on the Rocks. Zürich, 2003a, 17. 4., str. 59
62. Tomažević Milan: Triglav naj ostane slovenski. STA, 1, 2003, str. 1
63. Toplak Simona: Sava RE ima nove nadzornike. Finance, 2003, 51, str. 8
64. Toplak Simona et al: Finančni stebri so potrebni. Finance 23. 7. 2003a, str. 3
65. Urbanija Anamarija: Evropske zavarovalnice v začaranem krogu. Gospodarski vestnik, 2002, 46, str. 58

7. VIRI:

1. AON: A Financial Analysis of the Global (Re)Insurance Industry, 2004, str. 21
2. Abanka [www.abanka.si]
3. Benfield Group Limited: Benfield Industry Analysis & Research. 2004, str. 62
4. CEA: European Insurance in Figures, June 2003, 2003, 160 str.
5. CEA: Annual Report 2002–2003. 2003, str. 91
6. Evropska centralna banka [www.ecb.int]
7. Evropski sporazum o pridružitvi (MESP)
8. [http://evropa.gov.si/vkljucevanje/evropski-sporazum]
9. EU Business [www.eubusiness.com]
10. Ferlan Miha: Intervju. Zavarovalnica Triglav, d.d., Ljubljana, 31. 3. 2003
11. Finančni trgi. Marec 2003. Banka Slovenije, Ljubljana, 2003, 30 str.
12. Interna gradiva Pozavarovalnice Sava
13. Interna gradiva Slovenskega zavarovalnega združenja
14. Interna gradiva Zavarovalnice Triglav
15. Krumberger Maja: Intervju. Pozavarovalnica Sava, d.d., Ljubljana, 3. 4. 2003
16. Leksikon Cankarjeve založbe. Nova izdaja, Cankarjeva založba, 1988, 1202 str.
17. Lloyds of London [www.lloyds.com]
18. Madžarsko zavarovalno združenje, MABISZ [www.mabisz.hu]
19. Munchen RE: Property Insurance and Reinsurance Course, 2000
20. Nova Ljubljanska banka (NLB) [www.nlb.si]
21. Obligacijski zakonik. Uradni list RS, 83-/2001, 542 str.
22. Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD [www.sourceoecd.org]
23. Poslovni splet [www.gvin.com]
24. Predpisi o zavarovalnicah. Časopisni zavod Uradni list Republike Slovenije, 1996, 305 str.
25. Reinsurance Company Sava: Annual Report & Accounts 2002, Ljubljana, 2003, 36 str.
26. Rusjan Sergej: Intervju. Pozavarovalnica Sava, d.d., Ljubljana, 1. 10. 2003
27. Sigma No.6/2002. World Insurance in 2001. Swiss Reinsurance Company, Zürich, 2002, 38 str.
28. Sigma No.2/2003. Natural Catastrophes and man-made Disasters in 2001. Swiss Reinsurance Company, Zürich, 2003, 38 str.
29. Sigma No. 5/2003. Reinsurance – a systemic Risk? Reinsurance Company, Zürich, 2003, 34 str.
30. Sigma No.8/2003. World Insurance in 2002. Swiss Reinsurance Company, Zürich, 2003, 38 str.

31. Sklep o podrobnejših pravilih za izračun minimalnega kapitala zavarovalnic (Uradni list RS, št. 3/01, 68/01,69/02)
32. Slovar slovenskega knjižnega jezika. 4. knjiga, Državna založba Slovenije, 1985, 1125 str.
33. Služba vlade RS za Evropske zadeve [<http://www.gov.si/svez/>]
34. Statistični urad RS [www.stat.si/]
35. Statistični zavarovalniški bilten 1995. Slovensko zavarovalno združenje, Ljubljana, 1995, 42 str.
36. Statistični zavarovalniški bilten 1999. Slovensko zavarovalno združenje, Ljubljana, 1999, 63 str.
37. Statistični zavarovalniški bilten 2001. Slovensko zavarovalno združenje, Ljubljana, 2001, 67 str.
38. Statistical insurance bulletin 2002. Slovensko zavarovalno združenje, Ljubljana, 2002, 64 str.
39. Statistični zavarovalniški bilten 2003. Slovensko zavarovalno združenje, Ljubljana, 2003, 64 str.
40. Swiss RE [<http://www.swissre.com/>]
41. The Economist [www.economist.com/]
42. The Italian Insurance Market 2001 [www.ania.it]
43. The Review. The Directory of the World's Leading Reinsurance 2003. Informa Group, 2003, str. 60
44. Zakon o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic (Uradni list RS, št. 44/02)
45. Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (ZPOmK) [www.ius-software.si/Baze/regi/Zakoni/B/Z99A59DL.htm]
46. Zakon o ratifikaciji Evropskega sporazuma o pridružitvi med republiko Slovenijo na eni strani in evropskimi skupnostmi in njihovimi državami članicami, ki delujejo v okviru EU na drugi strani s sklepno listino ter protokola, s katerim se spreminja evropski sporazum o pridružitvi med republiko Slovenijo na eni strani in evropskimi skupnostmi ter njihovimi članicami, ki delujejo v okviru EU na drugi strani (MESP) (Uradni list RS-MP, št. 13/97)
47. Zakon o zavarovalnicah in zavarovalnih skupnostih 1962 (Uradni list FLRJ, št. 27/61, 14/65)
48. Zakon o zavarovalništvu 2000 (Uradni list RS, št. 13/00)
49. Zavarovalnica Triglav [www2.zav-triglav.si]