

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRKO DELO

**POTENCIAL RASTI ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ V REGIJI
ADRIA S Poudarkom NA BANČNI PRODAJNI POTI**

Ljubljana, december 2021

GREGOR RAILIĆ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Gregor Railić, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Potencial rasti življenjskih zavarovanj v regiji Adria s poudarkom na bančni prodajni poti, pripravljene v sodelovanju s svetovalcem red. prof. dr. Alešem Berkom Skokom

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 REGIJA ADRIA	2
1.1 Geografsko-zgodovinska umestitev	3
1.2 Gospodarski razvoj	4
1.3 Evropska integracija	6
1.4 Megatrendi	7
1.4.1 Staranje prebivalstva	9
1.4.2 Emigracije z regije Adria	10
2 ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA	11
2.1 Zgodovina življenjskih zavarovanj	11
2.2 Pomen življenjskih zavarovanj	12
2.2.1 Pomen življenjskih zavarovanj za posameznika	12
2.2.2 Pomen življenjskih zavarovanj za skupnost in gospodarstvo	13
2.2.3 Vpliv kulturološkega okolja na življenjska zavarovanja	14
2.2.4 Vpliv sistema socialne zaščite na življenjska zavarovanja	15
2.3 Vrste življenjskih zavarovanj	16
2.3.1 Kapitalska zavarovanja	17
2.3.2 Rentna zavarovanja	19
2.4 Funkcija povpraševanja po življenjskih zavarovanjih	20
3 ANALIZA TRGOV ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ V REGIJI ADRIA	21
3.1 Pregled razvitosti trgov	21
3.2 Struktura zavarovalnih trgov	25
3.2.1 Regija Adria kot enotni trg	25
3.2.2 Tržna koncentracija na trgih življenjskih zavarovanj regije Adria	28
3.2.3 Kompozitni in dekompozitni trgi	30
3.3 Struktura življenjskih zavarovanj po obravnavnih trgih	32
3.4 Trendi naložbenega življenjskega zavarovanja	33
4 ANALIZA DEJAVNIKOV VPLIVA NA RAZVOJ TRGA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ V REGIJI ADRIA	34
4.1 Metodologija	34
4.2 Predstavitev vključenih pojasnjevalnih spremenljivk	36
4.4 Pred-testi za izvedbo ekonometrične analize	39
4.4.1 Stacionarnost časovnih serij	39

4.4.2 Test kointegracije	40
4.4.3 Test multikolinearnosti.....	41
4.5 Izbira ustreznega modela.....	41
4.6 Preverjanje normalnosti porazdelitve	42
4.7 Rezultati.....	43
5 BANČNA PRODAJNA POT.....	45
5.1 Tradicionalne prodajne poti	45
5.2 Bančno zavarovalništvo	46
5.3 Bančna prodajna pot kot generator rasti	51
5.3.1 Izzivi bančnega zavarovalništva.....	52
5.3.2 Primer Hrvaške.....	53
6 DISKUSIJA.....	55
6.1 Ovrednotenje raziskovalnih vprašanj	55
6.2 Omejitve dela in predlogi za nadaljnje raziskave.....	59
SKLEP.....	59
LITERATURA IN VIRI.....	61
PRILOGE	67

KAZALO TABEL

Tabela 1: Temeljne karakteristike in pokazatelji razvitosti držav regije Adria v letu 2020 .	5
Tabela 2: Povprečno letno število emigrantov v države OECD med leti 2012 in 2016 ter delež emigracij v celotni populaciji	10
Tabela 3: Oportunitetni strošek kot posledica emigracij iz držav regije Adria.....	11
Tabela 4: Povzetek ciljnih skupin in funkcije glavnih vrst življenjskih zavarovanj	20
Tabela 5: Velikosti in razvitost trgov življenjskih zavarovanj v letu 2020.....	22
Tabela 6: Tržni deleži v segmentu življenjskih zavarovanj regije Adria v letu 2020	26
Tabela 7: Tržna koncentracija v letu 2020	29
Tabela 8: Kompozitni in dekompozitni trgi v regiji Adria.....	31
Tabela 9: Struktura življenjskih zavarovanj v letu 2020 (v %).....	32
Tabela 10: Struktura klasičnih življenjskih zavarovanj v letu 2020 (v %)	32
Tabela 11: Pričakovani vplivi izbranih pojasnjevalnih spremenljivk na odvisni spremenljivki.....	39
Tabela 12: Rezultati testov za koren enote.....	40
Tabela 13: Kao test kointegracije ostankov (napak)	41
Tabela 14: Rezultati ARDL modela.....	44

Tabela 15: Delež bančne prodajne poti v premiji življenjskih zavarovanj v izbranih evropskih državah v letu 2019.....	50
Tabela 16: Število poslovalnic poslovnih bank na 100 tisoč odraslih v letu 2020.....	54

KAZALO SLIK

Slika 1: BDP na prebivalca v USD med leti 1995 in 2020 ter projekcija za obdobje od 2021 do 2026	6
Slika 2: Populacija med leti 1960 in 2020.....	9
Slika 3: Delež starostne odvisnosti starejših med leti 1960 in 2020 (v %)	9
Slika 4: Usidranost življenjskih zavarovanj v regiji Adria (v %).....	23
Slika 5: Pogostnost življenjskih zavarovanj v regiji Adria (v USD na prebivalca)	24
Slika 6: Delež premije življenjskih zavarovanj v celotni zavarovalni premiji (v %).....	25
Slika 7: Geografska razdelitev premije življenjskih zavarovanj (v %)	26
Slika 8: Gibanje tržnih deležev med leti 2015 in 2020 (v %).....	27
Slika 9: Gibanje tržnih deležev zavarovalnic s tržnim deležem pod 7% med leti 2015 in 2020 (v %)	28
Slika 10: Gibanje HHI indeksa po trgih življenjskih zavarovanj	30
Slika 11: Struktura klasičnih življenjskih zavarovanj (v %)	33
Slika 12: Delež naložbenih življenjskih zavarovanj v celotni premiji življenjskih zavarovanj (v %).....	34
Slika 13: Trikotnik treh akterjev pri bančnem zavarovalništvu	47
Slika 14: Prikaz premije življenjskih zavarovanj po prodajnih poteh med leti 2007 in 2020 (v milijonih EUR).....	54

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Opisne statistike	1
Priloga 2: Korelacijska matrika pred izvedbo integriranih procesov	2
Priloga 3: Korelacijska matrika po izvedbi integriranih procesov	3
Priloga 4: Histogram ostankov (napak) pri odvisnih spremenljivkah DENL in PENL	4
Priloga 5: Primer testa za koren enote pri stacionarni spremenljivki GDPPC in nestacionarni spremenljivki GHE.....	5
Priloga 6: Kao test kointegracije ostankov (napak).....	6
Priloga 7: Rezultati ARDL modela z odvisno spremenljivko DENL	7
Priloga 8: Rezultati ARDL modela z odvisno spremenljivko PENL	8
Priloga 9: Mehanizem korekcije napak (ECM).....	9

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško

ARDL – (angl. Autoregressive Distributed Lag Model); avtoregresijski model z eksogenimi regresorji

BDP – bruto domači proizvod

EU – Evropska unija

USD – (angl. United States dollar); ameriški dolar

UVOD

Za poimenovanje območja Zahodnega Balkana se v zadnjem obdobju vse pogosteje uporablja izraz »regija Adria«, ki je od prvo omenjenega termina manj politično obarvan in na prvi pogled ne ponazarja vseh turbulentnih dogajanj iz (bližnje) preteklosti. V nekaterih primerih se v to območje vključuje še katero izmed drugih držav, v magistrskem delu pa se osredotočam na regijo, ki jo sestavljajo članice bivše Jugoslavije brez Slovenije in z dodano Albanijo. Izključeno je tudi Kosovo, saj gre za izjemno majhen in nerazvit trg, prav tako pa so ustrezni statistični podatki težko dostopni. Obravnavane države so torej: Hrvaška, Srbija, Bosna in Hercegovina, Severna Makedonija, Črna gora ter Albanija.

Razvitost segmenta življenjskih zavarovanj je v regiji Adria še vedno na precej nizkem nivoju, vendar so države v zadnjih letih kljub temu zabeležile visoke stopnje rasti. Dejstvo, da sta zavarovalna usidranost in zavarovalna pogostnost še vedno nizki, nakazuje na to, da se bo takšna rast najverjetneje ohranila tudi v prihodnje. Pomembno vodilo razvoja je tudi članstvo v Evropski uniji (v nadaljevanju EU), kateremu se večina držav v regiji počasi, pa vendar vztrajno približuje. Participacija in sprejemanje direktiv prinaša nadaljnjo deregulacijo finančnih trgov in s tem dodatno spodbudo za rast. Hrvaška zaradi članstva v EU in višjih stopenj razvitosti zavarovalnega trga od povprečja regije Adria nekoliko izstopa, vendar je kot članica bivše skupne države in podobnih kulturoloških vzorcev v analizo vključena kot vzor, kjer pa je kljub temu prisoten prostor za prihodnje izboljšave in rast trga življenjskih zavarovanj.

Povprečna usidranost življenjskih zavarovanj je v letu 2020 v regiji Adria znašala 0,5%, medtem ko je znašala povprečna pogostnost 41 ameriških dolarjev (v nadaljevanju USD). Pri novih članicah EU (po letu 2004), je povprečna usidranost znašala 0,75%, povprečna pogostnost pa 122 USD. Na ravni EU je prisotna velika razlika v razvitosti zavarovalnih trgov, povprečje zgoraj navedenih kriterijev pa je znašalo 3,97% in 1.346 USD.

Potencial za rast segmenta življenjskih zavarovanj v obravnavani regiji bi lahko predstavljala tudi bančna prodajna pot, ki se v širšem obravnava v sklopu dejavnosti bančnega zavarovalništva. Bančno zavarovalništvo je način povezovanja bank in zavarovalnic, s čimer si zavarovalnice oblikujejo nove prodajne poti, banke pa kot povračilo za trženjske aktivnosti prejemajo provizijo. V Evropi ima bančna prodajna pot velik doprinos k prodaji segmenta življenjskih zavarovanj.

Namen magistrskega dela je analiza potenciala segmenta življenjskih zavarovanj zavarovalnih trgov regije Adria s poudarkom na bančni prodajni poti. Moje temeljno vprašanje je torej, ali zavarovalni trgi regije Adria posedujejo ustrezen potencial in se bodo na trgih v prihodnjem obdobju dogajale pozitivne spremembe ter bodo s tem posledično ustvarjene poslovne priložnosti za zavarovalnice, izboljšane zavarovalne storitve za potrošnika in ustvarjen pozitiven učinek na celotno gospodarstvo v regiji.

Cilj magistrskega dela je raziskati teoretično podlago s področja povezave med življenjskimi zavarovanji in gospodarstvom ter vpliva bančnega zavarovalništva. V nadaljevanju je cilj analizirati gospodarsko stanje in stanje zavarovalnih trgov v regiji. Tretji, osrednji cilj, je izvedba empiričnega dela, t. i. ekonometrične analize dejavnikov vpliva na dosednji razvoj segmenta življenjskih zavarovanj v regiji. Četrty cilj predstavlja ovrednotenje potenciala rasti na podlagi rezultatov izvedene analize z vključeno analizo doprinosa s strani bančne prodajne poti.

Delo temelji na dveh raziskovalnih vprašanjih:

- Kako visok potencial ima segment življenjskih zavarovanj v regiji Adria?
- Kakšen vpliv ima lahko bančna prodajna pot na rast segmenta življenjskih zavarovanj v regiji Adria?

Magistrsko delo je sestavljeno iz šestih osrednjih poglavij, ki si sledijo v logičnem zaporedju. Prvo poglavje je namenjeno predstavitvi obravnavane regije Adria. Začne se z geografsko-zgodovinsko umestitvijo, sledita ji predstavitev gospodarskega stanja in analiza demografskih trendov. Pomemben je tudi pregled procesa evropske integracije, saj bi le-ta imela pozitiven vpliv na večino pomembnih dejavnikov za razvoj življenjskih zavarovanj. V drugem poglavju so predstavljena življenjska zavarovanja, njihova zgodovina, vrste in pomen za posameznika ter za skupnost in gospodarstvo. Tretje poglavje obsega analizo trga življenjskih zavarovanj v regiji. Pri tem se osredotočam na pregled razvitosti in strukturo zavarovalnih trgov. Četrto poglavje obsega analizo dejavnikov vpliva na razvoj trga življenjskih zavarovanj na osnovi ekonometrične analize. V obravnavanem vzorcu je šest držav regije Adria v obdobju med leti 2006 in 2018, izvedena pa je panelna regresija na podlagi avtoregresijskega modela z eksogenimi regresorji (angl. Autoregressive Distributed Lag Model, v nadaljevanju ARDL). Poglavje se zaključí z interpretacijo rezultatov. V petem poglavju je predstavljena bančna prodajna pot in širši koncept t. i. bančnega zavarovalništva, njegove prednosti, izzivi in razlogi za povezovanje finančnih institucij ter njegov pomen v vlogi generatorja rasti življenjskih zavarovanj na razvijajočih se trgih z vključenim primerom Hrvaške. Šesto poglavje predstavlja diskusija, kjer na podlagi ugotovitev iz prejšnjih poglavij ovrednotim priložnosti za razvoj življenjskih zavarovanj v regiji Adria in priložnosti, ki jih predstavlja bančna prodajna pot. Magistrsko delo zaključim s sklepom.

1 REGIJA ADRIA

Na stopnjo razvitosti segmenta življenjskih zavarovanj v teoriji močno vpliva razvitost gospodarstva posamezne države. Tudi večina drugih pomembnih dejavnikov vpliva, ki pozitivno vplivajo na razvoj življenjskih zavarovanj, pa je prav tako odvisna od splošne gospodarske razvitosti. V kolikor določena država ali regija poseduje visok gospodarski potencial, ima tam visok potencial tudi segment življenjskih zavarovanj. Regija Adria zagotovo poseduje visok gospodarski položaj, vendar se že vrsto let sooča in se bo

najverjetneje še nekaj let soočala z zapletenimi izzivi na področju strukturnih reform in mednarodnih konfliktov. Hrvaška je za članstvo v EU morala izpolniti vse potrebne pogoje in s tem že rešila določen del razvojne problematike, vseeno pa bi z vključitvijo celotne regije v EU in regijskim razvojem, ki bi iz tega izhajal, veliko pridobila.

1.1 Geografsko-zgodovinska umestitev

Lega v središču Evrope in obkroženost z državami EU državam regije Adria prinaša velik, vendar neizkoriščen potencial. Šibka gospodarska uspešnost v kombinaciji s politično nestabilnostjo je regijo po življenjskem standardu pahnila v zaostanek za članicami EU. Države se tako v prihodnjem obdobju soočajo z velikim konvergenčnim izzivom, kar pa prinaša tudi velike priložnosti. V zadnjih dveh desetletjih je bil narejen spodbuden napredek tako na področju regionalnega sodelovanja, kot tudi napredek v smeri morebitnega članstva v EU. Ti trendi se bodo v prihodnje najverjetneje nadaljevali in s tem pozitivno vplivali na spodbujanje investicij ter posledično na višanje gospodarske rasti (Sanfey & Milatovic, 2018).

Ideja o snovanju Jugoslavije se je z namenom povezovanja v gospodarsko integracijo rodila konec 19. stoletja. Države so spoznale, da bodo brez gospodarskega sodelovanja težko napredovale in ustvarjale splošno blaginjo, sprva ekonomska integracija pa je po 2. svetovni vojni prerasla v ideološko tvorbo, ki jo je povezoval slogan bratstva in enotnosti. Po vojni je bil vzpostavljen tudi poskus sodelovanja Jugoslavije z Albanijo, ki pa se dolgoročno ni obnesel (Bartlett, 1999).

Komunizem je bil v Jugoslaviji in Albaniji vzpostavljen v enakem obdobju, simultano pa se je v začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja pričel tudi njegov konec. Med obdobjem komunizma sta obe državi zapustili Vzhodni blok in pričeli z vodenjem samostojnih ekonomskih politik. Kljub temu sta se državi po izbranem sistemu močno razlikovali; na eni strani je Jugoslavija vzpostavila unikatni sistem tržnega socializma, ki je omogočal mednarodno trgovanje, delovne migracije in kulturne stike, Albanija pa je na drugi strani izbrala skrajni komunistični centralizem. Poleg tega se je izolirala od zunanjih stikov in poskušala delovati v popolni avtarkiji. Skupna točka, ki sta si jo delila obe državi, je enopartijski sistem vladanja. Nasprotovanje vladajoči ideologiji je bilo v veliki meri omejeno, posledično pa je pomanjkanje konstruktivnih kritik opozicije povzročilo rigidnost politike pri odzivu na kratkoročne težave, tako na ravni upravljanja podjetij, kot tudi v mednarodnem gospodarskem okolju (Bartlett, 1999).

Jugoslavija se je v stopnji odprtosti, tako kot od Albanije, razlikovala tudi od ostalih držav Vzhodne Evrope in se za razliko od slednjih tudi zgodaj začela povezovati z Evropsko gospodarsko skupnostjo (v nadaljevanju EGS). Prvi trgovski sporazum je bil sklenjen leta 1970, temu pa so sledili še dodatni sporazumi leta 1973, 1983 in 1987. V okviru zadnjega je bil sklenjen tudi finančni protokol med EGS in Jugoslavijo za štiriletno obdobje. Leta 1990 je bila Jugoslavija vključena v program predpristopne pomoči PHARE pod okriljem sheme

prestrukturiranja Srednje in Vzhodne Evrope. Jugoslovani so se počutili kot »del Evrope«, desetletje preden so nekatere izmed zdajšnjih članic EU, takrat še socialističnih republik, razmišljale o »vrnitvi v Evropo«. Spodbuden začetek evropske integracije je na žalost prekinila vojna, ki je že zaradi preteklih strukturnih težav, sistemskih omejitev in tranzicije države pahnila v še hujše razmere (Babić & Wojnicki, 2012).

Albanija v Jugoslovanski vojni z izjemo nekaterih obmejnih incidentov ni sodelovala, se pa je leta 1997 kot posledica piramidnih shem v Albaniji razvnela državljanska vojna. V pol leta trajajočih spopadih je bilo ubiti 2 tisoč ljudi, premirje pa je bilo doseženo z volitvami in prihodom nove oblasti (Jarvis, 2000).

1.2 Gospodarski razvoj

Dostop od Sredozemlja pa vse do »notranjega jedra« Evrope, regijo Adria že vrsto let uvršča med območja visoke geostrateške konkurence. V regijo je od konca post-jugoslovanskih vojn preko neposrednih tujih naložb, programske podpore in predpristopnih skladov veliko vlagala tako EU, kot tudi ZDA, hkrati pa imajo dolgoročne interese za rast vpliva v obravnavani regiji tudi druge velesile kot so Rusija, Turčija in Kitajska. Slednja je v regiji prepoznala gospodarski potencial, ob tem pa regijo vidi kot ključni tranzitni koridor do Mediteranskih pristanišč in dostopa do evropskega trga. Kitajska prav tako razume visoke potrebe regije po takojšnjih naložbah v infrastrukturo, kar trenutno najbolj izkoriščata Srbija in Črna gora (Conley, Hillman, Ruy & McCalpin, 2020).

Od začetka 21. stoletja so države regije Adria zabeležile relativno hitro gospodarsko rast. Ta je bila v veliki meri posledica močnega priliva mednarodnih financ, saj je razmah bančnih kreditov lokalnih bank v tuji lasti omogočil dvig ravni domačega zadolževanja. Regija je prav tako dosegala vse višjo makroekonomsko stabilnost, kar je še posebej pomembno zaradi več preteklih epizod hiperinflacije in ekstremne monetarne nestabilnosti (npr. Srbija). Pri tem je prišlo tudi do delne fiskalne konsolidacije z zniževanjem javnih izdatkov, reformami davčnega sistema in strožjimi fiskalnimi pravili, zlasti v zadnjem obdobju nadzora EU preko programov gospodarskih reform. Kljub spremembam v strukturi javnih izdatkov je v regiji prevladujoči del še vedno namenjen pokojninam (Uvalic & Cvijanovic, 2018).

V tabeli 1 lahko vidimo, da je glede na pokazatelj bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP) na prebivalca s 13,8 tisoč USD najbolj razvita edina članica EU, Hrvaška. S približno medsebojno enakima vrednostma ji sledita Črna gora in Srbija, nato pa se priključujejo Bosna in Hercegovina, Severna Makedonija in Albanija. Visoka stopnja brezposelnosti ostaja velik problem za Črno goro, Severno Makedonijo ter Bosno in Hercegovino. Največja izvoznica med primerjanimi je Severna Makedonija, najmanj pa izvažata Črna gora in Albanija. Delež javnega dolga je pri Bosni in Hercegovini, Severni Makedoniji in Srbiji na zadovoljivi ravni, močnejše sta zadolženi Hrvaška in Albanija, pri Črni gori pa je presežena vrednost 100%.

Tabela 1: Temeljne karakteristike in pokazatelji razvitosti držav regije Adria v letu 2020

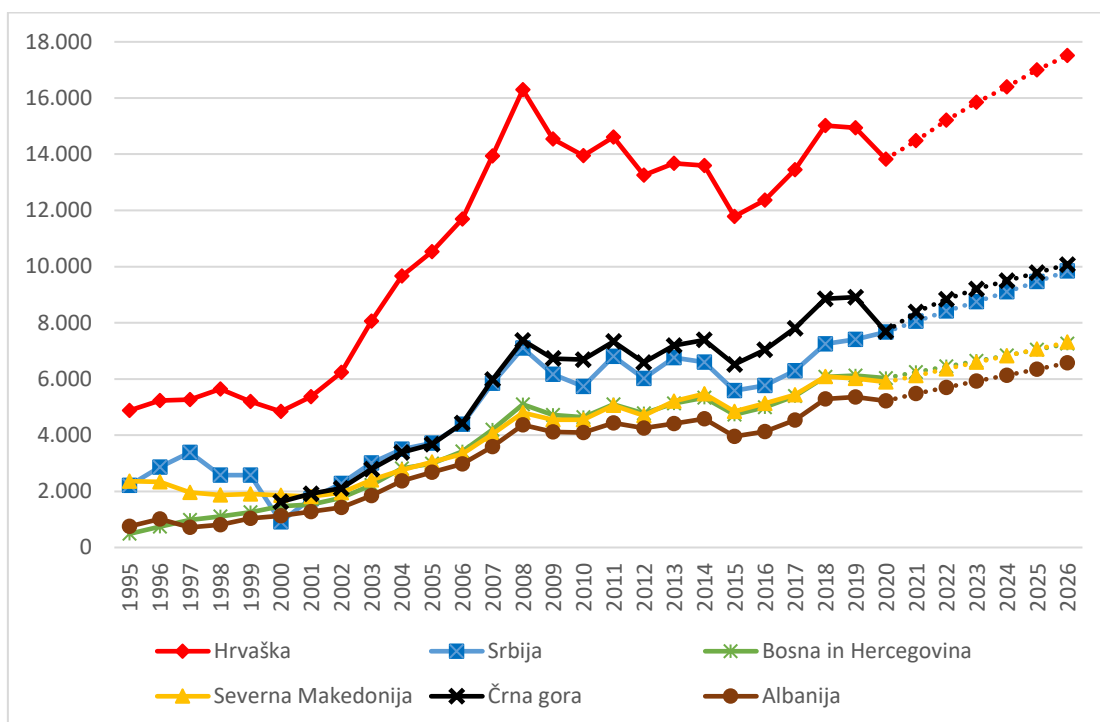
Pokazatelj	Hrvaška	Srbija	Severna Makedonija	Črna gora	Bosna in Hercegovina	Albanija
Površina (v tisoč km ²)	51,2	87,5	25,4	13,5	51,2	27,4
Populacija (v tisoč)	4.047,2	6.908,2	2.083,4	621,7	3.280,8	2.837,7
BDP (v milijardah USD)	56,0	53,0	12,3	4,8	19,8	14,8
BDP na prebivalca (USD)	13.828,5	7.666,2	5.888,0	7.686,1	6.031,6	5.215,3
Inflacija (letna, %)	0,3	1,6	1,2	-0,3	-1,1	1,6
Stopnja brezposelnosti (%)	7,5	9,0	17,2	17,9	15,3	11,5
Delež izvoza v BDP (%)	41,7	48,0	58,1	25,8	34,3	23,2
Delež javnega dolga v BDP (%)	87,2	58,4	51,2	108,8	38,3	76,0

Vir: World Bank (brez datuma) in International Monetary Fund (brez datuma).

Na sliki 1 je prikazano gibanje BDP na prebivalca od leta 1995 z vključeno napovedjo do leta 2026. Do leta 2000 so se države soočale s povojno sanacijo gospodarstva, infrastrukture, institucij, ipd., od tega leta naprej pa se je začelo obdobje visoke gospodarske rasti, ki ga je leta 2008 zaustavila globalna finančna kriza. Naslednji padec BDP je bil kot posledica ohlajanja svetovnega gospodarstva prisoten leta 2015, nato pa se je nadaljevala rast. V letu 2020 sta zaradi negativnih vplivov pandemije COVID-19 na gospodarsko aktivnost največji padec zabeležili Hrvaška in Črna gora, kar je posledica visoke odvisnosti od turizma, ki je bil v pandemičnem obdobju bolj kot ne popolnoma zaustavljen (EBRD, 2020). Pri Bosni in Hercegovini, Severni Makedoniji in Albaniji je bil padec majhen, Srbija pa je edina, ki je kljub oteženim razmeram dosegla rast.

Po projekcijah IMF bodo vse države v prihodnjem obdobju zabeležile gospodarsko rast. Najvišjo med njimi Hrvaška, ki bi se lahko leta 2024 vrnila na predkrizno raven iz leta 2008. S približno enakimi stopnjami rasti se bo zviševal BDP Srbije in Črne gore, z nekoliko nižjimi pa bodo rastle Bosna in Hercegovina, Severna Makedonija in Albanija. Napoved BDP na prebivalca je izračunana pod predpostavko, da število prebivalcev med leti 2020 in 2026 ostaja na enaki ravni.

Slika 1: BDP na prebivalca v USD med leti 1995 in 2020 ter projekcija za obdobje od 2021 do 2026



Vir: World Bank (brez datuma), International Monetary Fund (brez datuma) in lastno delo.

1.3 Evropska integracija

Leta 1999 je bil začet stabilizacijsko-pridružitveni proces za vseh šest držav regije Adria, leto kasneje pa so te postale tudi potencialne kandidatke. Hrvaška se je leta 2013 kot prva pridružila EU. Poleg povojne obnove infrastrukture, npr. Srbija se je soočila celo s tujim vojaškim posredovanjem, je bil s ciljem pričetka evropske integracije potreben začetek popolne preobrazbe institucij. Procesi politične in ekonomske modernizacije se sedaj med ostalimi petimi državami razlikujejo, vendar so v splošnem vse potencialne kandidatke primorane slediti Kopenhagenskim kriterijem; vzpostavitev stabilnih demokratičnih institucij, delovanje tržnega gospodarstva, spoštovanje pravic etničnih manjšin in urejeni odnosi s sosednjimi državami (Babić & Wojnicki, 2012).

Z izjemo Hrvaške, ki je že članica EU, se države regije Adria po dveh desetletjih od začetka stabilizacijsko-pridružitvenega procesa pojavljajo kot del evropske skupnosti. Zahvaljujoč skoraj popolnoma liberaliziranemu trgovskemu režimu in stabilizacijsko-pridružitvenim sporazumom, znaša delež trgovinske menjave regije Adria z EU 73%, 75-90% vseh bank v regiji pa je v lasti tujih evropskih vlagateljev, tj. večinoma nemških, italijanskih, francoskih, avstrijskih in grških bank. Kljub temu pa tesne gospodarske vezi z EU niso uspele v veliki meri pospešiti razvoja. Dokončna evropska integracija bi odpravila nekatere

pomanjkljivosti, vključno z nezmožnostjo dostopa do strukturnih skladov EU in neimetja glasovalnih pravic (Bonomi, 2018).

Potencialna priključitev ostalih petih držav regije Adria zaradi njihove majhnosti (le 3,5% prebivalstva EU) in nizkega BDP na proračun EU ne bi imela velikega vpliva, vendar bi lahko precej pripomogla k ponovni vzpostavitvi veljave in kredibilnosti politik EU v regiji. Širitev definitivno ne bi rezultirala le v gospodarskih koristih za EU in države regije Adria, temveč bi bila to tudi učinkovita naložba v varno in stabilno Evropo. Prav tako bi se gospodarska rast na območju EU preko povečanja trgovine delila s članicami regije Adria (Bonomi, 2018).

Trenutno stanje procesa vključevanja držav regije Adria v EU je sledeče (Evropski parlament, 2021):

- Srbija – Status države kandidatke je bil podeljen leta 2012, pristopna pogajanja pa so bila začeta leta 2014. Ambiciozen cilj je, da se Srbija EU pridruži do leta 2025, vendar bo to tesno povezano z normalizacijo odnosov s Kosovom.
- Severna Makedonija – Status države kandidatke je bil podeljen leta 2005, pristopna pogajanja pa so bila začeta leta 2020. Evropska komisija je julija 2020 pripravila osnutek pogajalskega okvirja, vendar se pogajanja še niso začela. Razlog za to so predvsem nesoglasja z Bolgarijo o identiteti, jeziku in zgodovini.
- Črna gora – Status države kandidatke je bil podeljen leta 2005, pristopna pogajanja pa so bila začeta leta 2020. Ambiciozen cilj je, da se Črna gora EU pridruži do leta 2025.
- Bosna in Hercegovina – Status podelitve države kandidatke še ni podeljen, posledično tudi pristopna pogajanja niso začeta. Država je trenutno potencialna kandidatka v fazi priključitve v stabilizacijsko-pridružitveni sporazum.
- Albanija – Status države kandidatke je bil podeljen leta 2014, pristopna pogajanja pa so bila začeta leta 2020. Evropska komisija je julija 2020 pripravila osnutek pogajalskega okvirja, vendar se pogajanja še niso začela.

Proces izpolnjevanja vseh potrebnih zahtev in potrditve članstva je dolgotrajen, zato so nekatere izmed držav sklenile razširiti medsebojno sodelovanje. Srbija, Severna Makedonija in Albanija bi v okviru iniciative »Mini Schengen« oz. »Open Balkan«, ki bi lahko začela veljati leta 2023, vzpostavile potovalno in poslovno območje po vzoru evropskega schengna. Ureditev bi vključevala postopno popuščanje omejitev pri potovanjih, hitrejše zelene pasove na mejah, skrajšane časovne dobe za tovor in lažji dostop do delovnih dovoljenj, osrednji cilj pa sicer za vse še vedno ostaja članstvo v EU (Dunai & Pop, 2021).

1.4 Megatrendi

Emini, Nechev in Stakić (2018) za regijo Adria (brez Hrvaške) v svojem poročilu navajajo naslednje megatrende do leta 2025:

- Padec populacije – Vse države z izjemo Bosne in Hercegovine lahko pričakujejo približno 10% padec populacije.
- Visoka nezaposlenost in visok javni dolg – V regiji se bodo nadaljevali trendi visokega javnega dolga in visoke nezaposlenosti, ki so rezultat zakoreninjenih strukturnih problemov. Zniževanje stopnje brezposelnosti pod 21% (regijsko povprečje) in stopnje javnega dolga pod 60% bo do leta 2025 neizvedljivo.
- Slaba razvitost institucij – V primerjavi z mednarodnimi standardi je razvitost državnih institucij precej slaba, kljub nekaterim izboljšavam v prihodnjih letih pa bodo v določeni meri ostale neučinkovite.
- Izpodbijanje državnosti – V državah od konca zadnje vojne prevladujejo populistične stranke, ki ne podpirajo nastanka multikulturnih družb. Ena izmed značilnosti je tudi nasprotovanje državnosti s strani ljudstva in šibka identifikacija z državo. Do leta 2025 se stanje najverjetneje ne bo bistveno spremenilo.
- Zastareli izobraževalni sistemi – Po testiranjih PISA učenci v državah obravnavane regije dosegajo slabše rezultate kot v državah EU, resen problem ostaja tudi funkcionalna nepismenost. Obdobje do leta 2025 je prekratko, da bi bil vpliv morebitnih reform že opažen.
- Globalizacijski trendi – Pričakuje se porast dostopa do širokopasovnih povezav in mobilne tehnologije. Poleg tega se pričakuje nadaljevanje trenda priseljevanja populacije z ruralnih okolij v urbana središča.

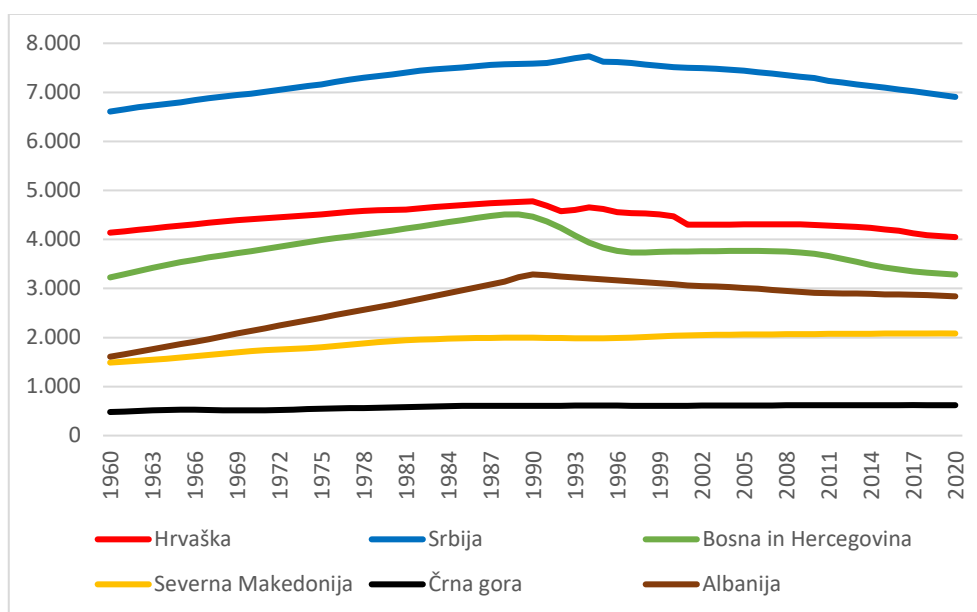
V zgornjem viru je v določenih segmentih stanje napovedano preveč pesimistično. V tabeli 1 lahko vidimo, da so stopnje brezposelnosti v vseh državah že pod 21%, tudi javni dolg je pri Srbiji, Severni Makedoniji in Bosni in Hercegovini pod 60%.

S slike 2 je razvidno, da se štiri od šestih držav v regiji soočajo z velikim problemom padajočega trenda populacije. Srbija je po letu 1990 za nekaj let zabeležila povišanje prebivalstva, kar je bila posledica priseljevanja vojnih beguncev iz območja Bosne in Hercegovine zaradi takratne vojne; podobno gibanje je prisotno tudi na primeru Hrvaške. Po letu 1994 pa sta obe državi zaradi slabih gospodarskih razmer utrpele množično odseljevanje, ki traja še danes, vendar v Srbiji bolj intenzivno. Tudi v Bosni in Hercegovini je padec prebivalstva posledica odseljevanja zaradi vojne in nizkega življenjskega standarda. V Albaniji se je izseljevanje, ki sicer z nižjo stopnjo traja še danes, začelo okoli leta 1990, s padcem takratnega komunističnega režima. Populacija Severne Makedonije in Črne gore v zadnjem obdobju stagnira.

Že naveden megatrend padca populacije pa lahko razčlenimo še na dva trenda, ki bosta imela velik vpliv na razvoj segmenta življenjskih zavarovanj. To sta:

- staranje prebivalstva in
- emigracije z regije Adria.

Slika 2: Populacija med leti 1960 in 2020

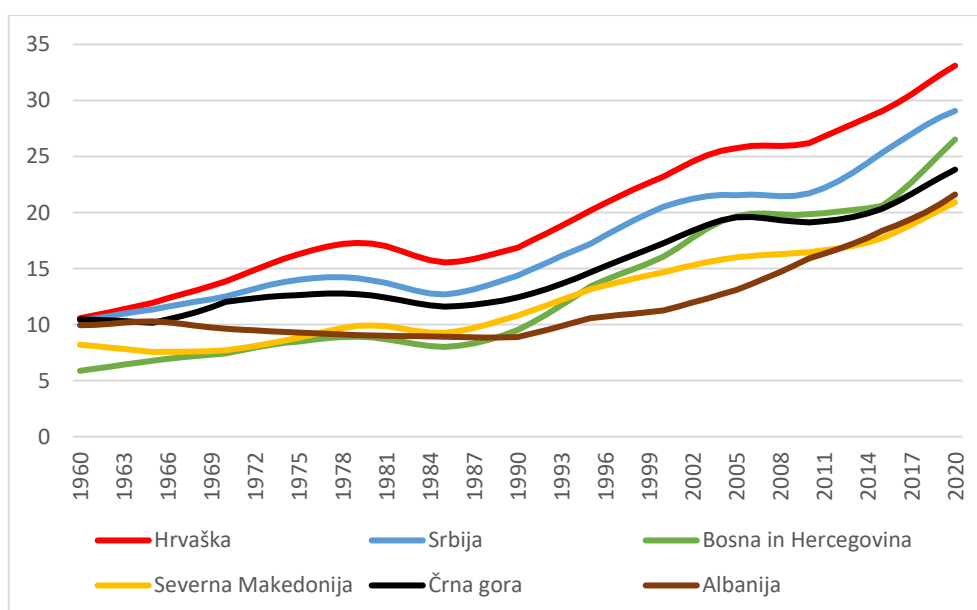


Vir: World Bank (brez datuma).

1.4.1 Staranje prebivalstva

Na sliki 3 je prikazan delež starostne odvisnosti starejših med leti 1960 in 2020, ki predstavlja delež starejših od 64 let v celotni delovno sposobni populaciji (World Bank, brez datuma). Delež starostne odvisnosti starejših v regiji Adria strmo narašča, kar ima močan negativen vpliv na vzdržnost pokojninskih sistemov in sistemov socialne zaščite.

Slika 3: Delež starostne odvisnosti starejših med leti 1960 in 2020 (v %)



Vir: World Bank (brez datuma).

1.4.2 Emigracije z regije Adria

Kot že rečeno, imajo velik vpliv na padanje populacije v regiji Adria emigracije v tujino. To geografsko območje je sicer že tradicionalno beležilo visoke stopnje emigracije, eden največjih valov odseljevanja v novejši zgodovini pa se je zaradi slabih gospodarskih razmer dogajal okoli leta 1960. Naslednje množično odseljevanje je bilo, kot že navedeno pri razlagi slike 2, prisotno po letu 1990. Do konca leta 2013 je 5,7 milijona ljudi z držav regije Adria živelo v tujini, s čimer se je povprečna stopnja emigracije v regiji povzpela na 31,2%. V zadnjih letih se je zaradi počasnega izboljševanja življenjskega standarda in dolgotrajnega procesa priključitve EU pričel novi val izseljevanja v tujino, del katerega je v veliki meri tudi zaskrbljujoč »beg možganov« oz. izseljevanje mladih izobraženih ljudi (Vratic, 2018).

Motivi mladih v regiji Adria za izseljevanje v tujino so sledeči: 45% jih domačo državo zapusti zaradi izboljšanja življenjskega standarda, 17% zaradi boljših zaposlitvenih zmožnosti, 12% zaradi višjih plač, 10% zaradi boljših zmožnosti izobraževanja, 16% pa zaradi drugih razlogov (Lavrič, 2020).

Westminster Foundation for Democracy (2021) je izdelal študijo o številu emigrantov v države OECD in izračunal oportunitetne stroške, ki nastanejo ob vsaki emigraciji. Hrvaška v študijo ni bila vključena. Med število emigrantov so všteti vsi emigranti, v izračun pa so upoštevani le delovno sposobni. Pri tem je sklenjena predpostavka, da se bodo emigranti v novi državi uspešno zaposlili. Prvi del oportunitetnih stroškov izhaja iz izgube bruto dodane vrednosti, ki predstavlja neposredni negativni učinek na BDP. Drugi del oportunitetnih stroškov predstavljajo dodatni posredni stroški, ki nastajajo zaradi nezmožnosti zniževanja brezposelnosti zaradi neposrednih efektov in posledično nadaljnji vpliv na izseljevanje. V tabelo sem dodal še izračunan delež emigracij v celotni populaciji (glede na povprečno populacijo obravnavanega obdobja) ter koeficient višine oportunitetnih stroškov na osebo v primerjavi z BDP na prebivalca. Število in delež emigracij ter stroški emigracij so predstavljeni v tabeli 2 in v tabeli 3.

Tabela 2: Povprečno letno število emigrantov v države OECD med leti 2012 in 2016 ter delež emigracij v celotni populaciji

Država	Število emigrantov letno v OECD (v tisoč)	Delež emigracij v celotni populaciji (%)
Srbija	245,0	3,4
Bosna in Hercegovina*	184,0	5,4
Severna Makedonija	115,0	5,5
Črna gora	18,2	2,9
Albanija	200,0	6,9

*Pri Bosni in Hercegovini je analizirano obdobje med leti 2013 in 2017

Prirejeno po Westminster Foundation for Democracy (2021).

Tabela 3: Oportunitetni strošek kot posledica emigracij iz držav regije Adria

Država	Oportunitetni strošek na osebo (EUR)	Faktor oportunitetnega stroška v primerjavi z BDP na prebivalca
Srbija	19.500	2,9
Bosna in Hercegovina*	21.000	4,0
Severna Makedonija	15.900	3,1
Črna gora	21.600	3,2
Albanija	14.900	3,3

*Pri Bosni in Hercegovini je analizirano obdobje med leti 2013 in 2017

Prirjeno po Westminster Foundation for Democracy (2021).

Najvišji delež emigracij v celotni populaciji je bil v analiziranem obdobju prisoten pri Albaniji, najnižji pa pri Črni gori. Največjo povprečno absolutno izgubo ob emigraciji utrpri Črna gora, relativno pa vsaka posamezna emigracija najbolj prizadene Bosno in Hercegovino.

2 ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA

Koprivec (2013) življenjska zavarovanja opredeljuje kot pogodbo, s katero se na eni strani zavarovalec zavezuje k plačilu premije, na drugi strani pa se zavarovalnica zavezuje k izplačilu določene zavarovalne vsote ali rente v primeru zavarovalnega primera (smrt in/ali doživetje).

Varnost je človekova realna potreba. Z njo je pogojena verjetnost napredka, saj gre za eno izmed najpomembnejših vrednot, od katere so močno odvisne tudi ostale človeške vrednote. Pojem varnosti izhaja iz pojma nevarnosti, ki jo ljudje skušamo odpraviti ali omejiti in se s tem znebiti straha ter drugih neprijetnih občutkov. Skozi evolucijo so vsa živa bitja razvila določene mehanizme zaščite, s katerimi omogočajo zaščito in obstoj vrste, takšen mehanizem finančne in socialne varnosti pa so skozi družbeni razvoj s ponudbo premoženjskih in življenjskih zavarovanj prevzele zavarovalnice (Žnidarič, 2004).

2.1 Zgodovina življenjskih zavarovanj

Zgodovinarji, ki raziskujejo začetek in izvor življenjskih zavarovanj menijo, da zametki koncepta zaščite pred izgubo človeškega življenja segajo do arhaičnih civilizacij; Babilonskega imperija, Antične Grčije, Rimskega carstva in starodavne Kitajske. Po nekaterih trditvah je bila ena izmed prvih vrst življenjskih zavarovanj zavarovanje sužnjev. Oblike podobne današnjim so se začele razvijati v srednjem veku, kjer so ustanavljali cehe za pomoč družinam umrlega in krili stroške pogrebnih storitev. V 16. stoletju se je v Angliji razvilo pomorsko življenjsko zavarovanje, ki so ga kapitanom ladij v zameno za izplačilo škod v primeru morebitne ugrabitve ali smrti ponujale prve zasebne zavarovalnice. Leta

1706 je bilo ustanovljeno »Prijateljsko društvo Urada za trajno zavarovanje« (angl. Amicable Society for a Perpetual Assurance Office), ki je kot prvo omogočilo sklenitev življenjskega zavarovanja za celotno življenjsko obdobje in ne le za začasno obdobje, vendar na polici še ni vsebovalo fiksne nominalne vrednosti. V obliki primerljivi sodobnemu se je prvič pojavilo leta 1756 z ustanovitvijo Društva za enakopravno zavarovanje življenj in doživetij (angl. Society for the Equitable Assurance on Lives and Survivorships). Prva formalno definirana življenjska zavarovalnica, katere namen je bil zavarovanje ministrov, je bila ustanovljena leta 1759 v Združenih državah Amerike, prva polica pa je bila izdana leta 1761 (Ivry, 1961).

2.2 Pomen življenjskih zavarovanj

V nadaljevanju je predstavljen pomen življenjskih zavarovanj za posameznika ter za skupnost in gospodarstvo. Pojma posameznik in skupnost sta sicer tesno povezana, vendar so v primeru predstavitve vpliva na posameznika predstavljene ožje koristi na tiste, ki sklenejo življenjska zavarovanja, v primeru vpliva na skupnost in gospodarstvo pa je predstavljen širši družbeno-ekonomski pomen celotnega procesa življenjskih zavarovanj. Zajeten vpliv na stopnjo razvitosti življenjskih zavarovanj na določenem geografskem območju ima tudi socialni sistem, ki izhaja iz zgodovinskih ureditev in kulturološkega okolja.

2.2.1 Pomen življenjskih zavarovanj za posameznika

Varnost je v zgodovini temeljila na solidarnosti znotraj razširjene družine, plemena ali vasi. S prihodom industrijske revolucije se je pričela selitev v mesta, tradicionalne vezi so postale bolj ohlapne, s tem pa je na moči izgubil tudi mehanizem varnosti, ki so ga pričeli nadomeščati prvi zasebni ali državni varnostni programi. Tako kot še dandanes, je bila sklenitev življenjskega zavarovanja preko zasebnega programa odločitev posameznika, ki seveda ponuja številne prednosti (OECD, brez datuma):

- Glavna funkcija življenjskih zavarovanj, ki je ni zmožen nadomestiti noben drug finančni instrument, je jamčenje denarnega izplačila (zavarovalne vsote) družinam ob nenadni smrti prinašalca dohodka. Družine si s tem zagotovijo določeno mero občutka varnosti, ob morebitni smrti pa zmanjšanje finančne stiske.
- Življenjska zavarovanja lahko predstavljajo obliko navidezno obveznega varčevanja. Posamezniki, ki drugače morda ne bi varčevali, so z rednim vplačevanjem premij na nekakšen način prisiljeni odvajati določen del prejemkov.
- Življenjska zavarovanja, še posebno rentna zavarovanja, predstavljajo praktičen način oblikovanja finančnih virov za upokožitev.
- Z življenjskimi zavarovanji pomembno vplivamo na zniževanje kreditnega tveganja, tako za posojilojemalce kot za posojilodajalce, posledično pa so pogoji zadolževanja ugodnejši.

2.2.2 Pomen življenjskih zavarovanj za skupnost in gospodarstvo

Teoretično ima gospodarska rast pozitiven vpliv na razvoj življenjskih zavarovanj, vendar je vzročnost tudi obratna, saj ima rast življenjskih zavarovanj pozitiven vpliv na gospodarsko rast – še posebno v državah z nižjo stopnjo gospodarske razvitosti. Spodbude izvirajo tako z vidika zmanjševanja bremena države pri funkciji zagotavljanja zaščite, kot tudi drugih gospodarskih in finančnih spodbud (Sawadogo, Guerineau & Ouedraogo, 2018). Odgovornost države se z višanjem intenzivnosti prehajanja na življenjska zavarovanja v določeni meri prenese na posameznika.

Poleg izvrševanja gospodarske funkcije in funkcije akumulacije sredstev, imajo življenjska zavarovanja hkrati posredno tudi izjemno pomembno socialno funkcijo. Močan pomen življenjskih zavarovanj za gospodarstvo vsake države posledično zahteva posebno pozornost pri oblikovanju davčne politike. Države se v večini primerov tega dobro zavedajo, zato so slednja obravnavana v okviru določenih davčnih olajšav (Purić & Marović, 2016).

Spodbude usmerjene v razvoj gospodarstva in finančnih trgov izhajajo iz zbiranja velike količine sredstev s strani zavarovalnic, ki jih posamezniki zagotavljajo s plačilom premije. Zavarovalnice so v tem primeru v vlogi finančnega posrednika med vlagatelji in gospodarskimi subjekti, ki jim primanjkujejo viri zadostnega financiranja: gospodinjstva, podjetja, včasih tudi država. Takšna funkcija predstavlja pomembno podporo naložbam ter državni ekonomiji, ki pa se razlikuje od vloge bank, saj imajo naložbe življenjskih zavarovalnic zaradi strukture obveznosti daljši časovni horizont. Pozitivne učinke iz tega vidika razvrstimo v tri skupine (OECD, brez datuma):

1. **Kvantitativni vpliv na prihranke** – Z rastjo vplačil premij življenjskih zavarovanj poleg socialne varnosti raste tudi raven varčevanja. S tem je omogočena razpršitev prihrankov in posledično razpršitev tveganja. Kljub temu moramo dodati, da v primeru, ko se druge naložbe le preusmerijo v življenjska zavarovanja, obseg prihrankov pa ostane enak, ne pride do želenega kvantitativnega vpliva.
2. **Kvalitativni vpliv na prihranke** – Večina poslovnih bank je običajno specializiranih za deponiranje in izdajo kratkoročnih posojil, življenjske zavarovalnice pa zaradi narave posla izberejo dolgoročno perspektivo. Vsled dolgoročnih obveznosti in stabilnosti denarnega toka lahko zagotavljajo odličen vir financiranja za države in podjetja.
3. **Vpliv na razvoj finančnih trgov** – Dolgoročni finančni produkti sprožijo vrsto vplivov na spremembo strukture in razvoj finančnih trgov. Življenjske zavarovalnice so svojevrsten specialist, ki lahko zaradi strokovnosti in znanja financirajo bolj tvegane projekte, pri tem izkoriščajo ekonomije obsega, znižujejo transakcijske stroške in spodbujajo finančne inovacije. Zaradi dolgoročnih strategij pripomorejo k razvoju dolgoročnih državnih obveznic, ob ustrezni prilagoditvi bank pa omogočajo tudi dvig stabilnosti bančnega sektorja. Navsezadnje zavarovalnice v vlogi posrednika izvajajo tudi strožji nadzor nad podjetji, ki jih financirajo in imajo v lasti, s tem pa spodbujajo višjo transparentnost ter učinkovitost poslovanja.

Zavarovan posameznik si lahko privoščiti več sproščenosti in se ne boji posledic nenadne nesreče ali neljubega dogodka, kar mu dovoljuje možnost višje potrošnje za dvig življenjskega udobja, kot tudi več vlaganja v dolgoročne naložbe. Posameznikom, ki so življenjsko zavarovani, prav tako ni potrebno pretirano zniževati potrošnje po upokojitvi. Ravno zaradi mehanizma socialne zaščite in zagotavljanja finančne varnosti, je potrošnja, ki je gonilo gospodarske rasti, bolj stabilna in morda celo povečana. Med velikostjo zavarovalnega trga (zlasti življenjskih zavarovanj) in gospodarsko rastjo je prisotna obojestranska in dolgoročna povezava. Življenjske zavarovalnice se odločajo predvsem za dolgoročne naložbe, ki so usmerjene v bolj produktivne dejavnosti, ustvarjanje delovnih mest in okolju prijazne projekte. Učinek je viden ravno pri državah v razvoju, kjer so življenjska zavarovanja osnova za izpeljavo dolgoročnih projektov, kot npr. vlaganja v infrastrukturo. Tovrstne naložbe lahko predstavljajo nov naložbeni razred, ki ima vlogo dolgoročnega dohodka in izplačila pokojnin v primeru splošnega demografskega problema staranja prebivalstva (Grant, 2012).

Posameznik se za sklenitev življenjskega zavarovanja večinoma odloča zaradi funkcije socialne zaščite, to pa hkrati povzroči odvajanje določenega dela sredstev k finančnemu posredniku, v tem primeru življenjski zavarovalnici. S tem so sredstva prepuščena finančnim strokovnjakom, ki poskrbijo za učinkovito prerazporeditev v naložbe na primarnih in sekundarnih delniških trgih, v podjetniške obveznice, nepremičnine in druge projekte. Pri tem se ustvarja dolgoročen kapital, ki je v upravljanju in skozi obdobja praviloma pridobiva na vrednosti.

2.2.3 Vpliv kulturološkega okolja na življenjska zavarovanja

Pri zavarovanju gre za produkt, ki je s strani posameznika vrednoten subjektivno. S sklenitvijo zavarovanja si ljudje »kupijo« občutek varnosti, vendar se pojma varnost in potreba po varnosti pri različnih posameznikih vrednotijo različno. Razlike med ljudmi niso zgolj osebne, ampak tudi kolektivne, npr. glede na poklic, ki ga opravljajo. Poleg tega, pa imajo velik pomen kolektivne razlike med državami oz. narodi, ki niso naključne, temveč izvirajo iz zgodovinskih razlik v dojemanju varnosti in socialne zaščite. Narodi in njihove kulture se med seboj razlikujejo glede na stopnjo povezanosti družbe, ki se razlikuje od individualizma do kolektivismusa. V primeru individualizma so vezi med posamezniki ohlapne, vsak odgovarja in skrbi le zase in svojo ožjo družino. Na drugi strani so v primeru kolektivismusa posamezniki močno povezani v skupnost, v zameno za zvestobo in vzajemno pomoč pa ostalim članom skupnosti nudijo zaščito (Hofstede, 1995).

Na območju Zahodnega Balkana oz. regije Adria v preteklosti ni bilo velikih potreb po zasebnem zavarovanju. Večina lastnine (hiše, stanovanja, ipd.) je bilo družbene, zato ljudje niso imeli potreb po premoženjskih zavarovanjih, potrebe po življenjskih zavarovanjih pa so bile zaradi specifičnega, vendar varnega sistema pokojninskih, socialnih in zdravstvenih zavarovanj prav tako nizke (Kozarevic, Kozarevic & Siljegovic, 2011).

Chui in Kwok (2008) sta v svoji raziskavi potrdila hipotezo, da je stopnja razdalje moči v posamezni državi negativno korelirana z razvojem segmenta življenjskih zavarovanj. V državah z višjo stopnjo avtokracije, se ljudstvo oblastem podredi in zaupa politične odločitve, pri tem pa v položaju podrejenega pričakuje, da bo nadrejeni (avtoriteta) poskrbel za njihovo blaginjo in zagotovil več zaščite.

Poleg stopnje individualizma in (preteklih) državnih ureditev ima pomemben vpliv na povpraševanje po življenjskih zavarovanjih tudi islam, ki jih v bolj konservativnem pogledu celo prepoveduje. Premoženska zavarovanja so dovoljena, življenjska pa po tolmačenju islamskih učenjakov vsebujejo elemente iger na srečo, negotovosti in človeške usode, kar ni v skladu z verskimi načeli. V islamu so strogo prepovedane tudi obresti, ki jih po mnenju islamskih učenjakov zaradi razlik v plačanih premiji in končni izplačani zavarovalnini zaračuna življenjska zavarovalnica. Problematično je tudi izplačilo zavarovalnine, ki ni v skladu s pravili dediščine in oporoke. V skladu z verskimi načeli je po smrti zapuščino potrebno razdeliti med zakonite dediče, v primeru življenjskega zavarovanja pa je zavarovalnina izplačana le upravičencu. Mnogi pripadniki islama so proti uveljavitvi življenjskih zavarovanj v družbi, saj so slednja v protislovju z načeli vere, etičnimi načeli in načeli islamskega pravnega sistema (Billah, 1993).

V regiji Adria je delež populacije islamske veroizpovedi nezanemarljiv in se postopoma tudi zvišuje. Po podatkih World Population Review (brez datuma) delež v Albaniji znaša 58,8%, v Bosni in Hercegovini 50,7%, v Severni Makedoniji 33,3%, v Črni gori pa 19,1%.

2.2.4 Vpliv sistema socialne zaščite na življenjska zavarovanja

Bolj kolektivistične države bodo v nasprotju z individualističnimi lažje uvedle obvezne zavarovalne sheme. V državah z visoko stopnjo individualizma pa bodo posamezniki v tveganju našli poslovno priložnost in podprli razvoj zavarovalnic ter zavarovalniških trgov. Individualističen državljan je namreč preračunljiv oz. racionalen državljan, v primeru bolj kolektivističnih skupnosti, pa se državljanji pogosteje odločajo glede na neekonomske norme (Hofstede, 1995).

Sisteme socialne zaščite lahko po splošni razdelitvi uvrstimo v enega izmed dveh osnovnih sistemov, Bismarckov in Beveridgeov sistem. Bismarckov sistem v osnovi primarno temelji na financiranju iz naslova socialnih prispevkov, Beveridgeov sistem pa se financira preko davkov. Iz tega izhaja, da prvi ne vodi v prerazporeditev zbranih sredstev, drugi pa ravno nasprotno. Namen Bismarckovega sistema je bil odprava socializma in dvig življenjskega standarda, namen Beveridgeovega sistema pa dvig standarda nad prag revščine za vsakogar. Bismarckov sistem opišemo s tremi glavnimi značilnostmi; zavarovane osebe so zaposleni oz. delno zaposleni, financiranje poteka s prispevki, prispevki pa so odvisni od višine posameznikove plače. Na drugi strani je v Beveridgeov sistem vključena celotna populacija, financira se iz državnega proračuna, prispevki pa so enotni in pavšalni. V preteklosti je bil Bismarckov sistem najbolj dominanten v kontinentalni Evropi, Beveridgeov pa v

severnoevropskih državah. Dandanes se države ne glede na obstoječe značilnosti sistema socialne zaščite ukvarjajo z dvema glavnima ciljema. Prvi cilj je boj proti revščini in dohodkovni neenakosti, spodbujanje socialne kohezije ter dvig učinkovitosti celotnega gospodarstva. Drugi cilj je izboljšanje posameznikove varnosti in odpravljanje socialnih tveganj. Ekonomske in socialne razmere so trenutno drugačne kot v času ustanovitve obravnavanih sistemov, saj se je zaradi daljših pričakovanih življenjskih dob in nižje stopnje rodnosti starostna struktura spremenila. Delež starejših od 65 let se viša, delež mlajšega prebivalstva pa niža, kar je pripeljalo do visokega števila ljudi, ki pokojnine in pomoč potrebujejo, hkrati pa več ne vplačujejo prispevkov. Nevzdržno postaja tudi financiranje zdravstvenega sistema, na eni strani kvantitativno (več starejših ljudi potrebnih zdravstvene oskrbe), na drugi strani pa kvalitativno (dražje zdravstvene storitve in zdravstvena tehnologija) (CESifo, 2008).

V Evropi se je sicer meja med sistemoma zameglila, saj oba konvergirata eden proti drugemu. Kljub temu ima veljava določenega sistema v preteklosti velik vpliv na način razmišljanja posameznega naroda in raven zavedanja o pomenu zavarovanj. V prihodnje bodo v večini držav močno potrebne reforme s ciljem vzpostavitve dolgoročnega vzdržnega sistema socialne politike.

Institucionalne reforme oz. reforme politik socialne zaščite so lahko močan generator rasti življenjskih zavarovanj. Pokojninske sheme v večini Evropskih držav še vedno čakajo na reforme za učinkovito rešitev problema, ki izhaja iz demografskega trenda staranja prebivalstva. V Južni Ameriki so imele spremembe pokojninskih sistemov ogromen pozitiven vpliv na rast premije življenjskih zavarovanj, ki so po letu 1982 rasle z enormnimi rastmi (OECD, brez datuma).

2.3 Vrste življenjskih zavarovanj

V procesu sklenitve življenjskega zavarovanj se pojavijo naslednji temeljni pojmi (Šenk, 2013):

- Ponudba – Življenjska zavarovanja se sklepajo na ponudbeni način, kar pomeni, da oseba po svoji volji preko ponudbe izrazi željo za sklenitev zavarovanja. V ponudbi je naveden začetek in potek zavarovanja, zavarovalna doba, zavarovalna vsota, višina premije, zdravstveno stanje zavarovane osebe, ipd.
- Zavarovalna vsota – Najnižji znesek, ki ga zavarovalnica v skladu z zavarovalno pogodbo izplača upravičencu v primeru zavarovalnega primera.
- Zavarovalec – Oseba, ki z zavarovalnico sklene pogodbo o zavarovanju in v večini primerov tudi poravna dogovorjen znesek premije. Običajno je zavarovalec tudi zavarovanec.
- Zavarovanec – Oseba, ki je predmet zavarovanja oz. oseba, ki v primeru njenega doživetja ali smrti privede do uresničitve zavarovalnega primera.

- Upravičenec – Oseba, ki ima v primeru zavarovalnega primera (doživetje ali smrt) pravico do izplačila zavarovalne vsote s strani zavarovalnice.

S ciljem uresničevanja različnih potreb so zavarovalnice razvile različne proizvode življenjskih zavarovanj, ki se med seboj razlikujejo. Najpogostejša delitev je vezana na način izplačila zavarovalne vsote, pri tem pa ločimo kapitalska in rentna zavarovanja. Pri kapitalskih zavarovanjih se pogodbeno dogovorjena zavarovalna vsota izplača v enkratnem znesku, pri rentnih zavarovanjih pa gre za izplačevanje ponavljajočih se zavarovalnih vsot oz. rent (Budimir, 2008).

2.3.1 Kapitalska zavarovanja

Najpogostejše oblike kapitalskih zavarovanj so naslednje:

Življenjsko zavarovanje za primer smrti (angl. fix term insurance)

Pri življenjskem zavarovanju za primer smrti je upravičenec upravičen do zavarovalne vsote v primeru smrti zavarovanca v času trajanju zavarovanja. To zavarovanje je namenjeno posameznikom, ki jim tveganje smrti v določenem prihodnjem obdobju predstavlja finančno ogrožitev družine (Šenk, 2013).

Z vidika primerjave plačane premije in potencialne zavarovalne vsote gre za najcenejše življenjsko zavarovanje, zato je namenjeno predvsem mladim družinam, ki nimajo možnosti privarčevati zadostne (varne) količine denarja, nenadna smrt pa bi jih pahnila v hude finančne težave. Dodatna funkcija je odpravljanje neenakosti v zaslužku posamezne družine. K potrošniški strukturi lahko eden izmed zakoncev prispeva več kot drugi, zato bi njegova smrt v primeru neskenitve zavarovanja družino še bolj finančno prizadela. Uporaba teh zavarovanj je priljubljena tudi ob sklenitvah bančnih posojil. V tem primeru se zaradi nižanja preostale vrednosti posojila skozi čas pogosto sklenejo zavarovanja s padajočo zavarovalno vsoto, posledično pa je zavarovanje cenejše (Banyar, 2003).

Vseživljenjsko zavarovanje za primer smrti (angl. whole life insurance)

Trajanje vseživljenjskega zavarovanja za primer smrti ni vnaprej omejeno, vendar konec trajanja določi smrt zavarovanca. To pomeni, da se zavarovalni primer zagotovo zgodi, upravičencu pa se zato vedno izplača zavarovalna vsota. Kljub temu, da zavarovalna doba traja do konca zavarovančevega življenja, je doba plačevanja premije omejena. Zavarovanec premijo plačuje do npr. 85 leta, potem s plačevanjem preneha, zavarovanje pa še vedno velja (Banyar, 2003).

V večini primerov je namen vseživljenjskega zavarovanja kritje pogrebnih stroškov in stroškov zapuščine (Glavaš & Rihter, 2010).

Življenjsko zavarovanje za primer doživetja (angl. pure endowment insurance)

Pri zavarovanju za primer doživetja ima upravičenec pravico do izplačila zavarovalne vsote, v kolikor je po koncu dogovorjene časovne dobe še vedno živ oz. je dogovorjeno časovno obdobje »preživel«. V primeru, da upravičenec umre pred iztekom dogovorjene časovne dobe, ne pride do izplačila (Glavaš & Rihter, 2010).

Gre za nekakšen princip razdelitve zneska akumuliranih tveganj vseh zavarovanih oseb med preživele. Pri življenjskem zavarovanju za primer smrti se ljudje zavarujejo pred tveganjem prezgodnje smrti enega izmed partnerjev in ogrožitvijo finančne varnosti preostalih članov družine. V primeru zavarovanja za primer doživetja pa tveganje predstavlja preživetje tiste starostne dobe, do katere se zavarovanec še lahko samostojno preživlja, bodisi z zaslužkom, bodisi s prihranki (Banyar, 2003).

Primerno je predvsem za samske osebe, ki prihrankov ne načrtujejo zapustiti nikomur, v primeru doživetja pa si želijo zagotoviti določen znesek kapitala. Negativna lastnost je ta, da ga v času njegovega poteka ni mogoče prekiniti, zato lahko oseba v primeru nezmožnosti plačila premije izgubi visoke zneske denarja (Slovensko zavarovalno združenje, brez datuma).

Zavarovanje za primer smrti in doživetja (angl. endowment insurance)

Tej obliki zavarovanja pravimo tudi mešano življenjsko zavarovanje, saj gre za kombinacijo obeh zgoraj predstavljenih zavarovanj. Zaradi hkratnega kritja tveganja smrti in tveganja doživetja, je ta vrsta precej priljubljena. Najbolj poznana so klasična mešana zavarovanja, kjer je višina zavarovalnih vsot za oba zavarovalna primera navadno enaka. Skleniti je mogoče tudi vzajemno mešano zavarovanje, pri katerem sta zavarovani dve osebi (npr. zakonca). Zavarovalna vsota se zakoncu izplača v primeru smrti njegovega partnerja, enaka zavarovalna vsota pa se prav tako izplača v primeru doživetja obeh partnerjev (Šenk, 2013).

Priljubljenost te zavarovalne vrste izhaja ravno zaradi pozitivnega izkupička ne glede na končno situacijo, saj v vsakem primeru pride do enega izmed definiranih zavarovalnih primerov. Vendar pa visok delež te vrste v celotni bruto premiji življenjskih zavarovanj lahko nakazuje na nerazvitost trga življenjskih zavarovanj. Ljudje namreč ta zavarovanja sklepajo s ciljem zagotovitve nekakšne splošne rezerve in ne z namenom zmanjševanja tveganja, kar je osnovna logika zavarovanja, na razvitih zavarovalnih trgih pa naj bi populacija logiko zavarovanja načeloma razumela (Banyar, 2003).

Gre za obliko zavarovanja namenjeno predvsem konservativnim vlagateljem, ki jim je na prvem mestu varnost, pri tem pa niso naklonjeni tveganju. V kolikor upoštevamo stroškovni vidik, ne gre za najprimernejše zavarovanje, saj je to relativno drago (Budimir, 2008).

Naložbeno življenjsko zavarovanje (angl. unit-linked insurance)

Glavna značilnost naložbenega življenjskega zavarovanja je ta, da zavarovalec prevzema naložbeno tveganje. Premija naložbenega življenjskega zavarovanja je sestavljena iz dveh komponent, in sicer zavarovalne komponente (za primer smrti) ter naložbene komponente. Naložbena komponenta se vplačuje v določen sklad v upravljanju in praviloma skozi daljše časovno obdobje ustvarja naložbene donose. Izplačilo v primeru zavarovančeve smrti je zato sestavljeno iz zavarovalne vsote za primer smrti (zavarovalna komponenta) in pa trenutne vrednosti premoženja v upravljanju (naložbena komponenta) (Banyar, 2003).

Vrednost vplačil premije v naložbeni portfelj v prvih letih ne zagotavlja zadostnega kritja, zato se zavarovalec in zavarovalnica dogovorita za znesek zavarovalne vsote, dokler znesek enot premoženja ne presega določene zavarovalne vsote. Enako se zgodi tudi v primeru kasnejšega padca premoženja pod višino določene zavarovalne vsote. Zavarovanec lahko med trajanjem zavarovanja odloča o sestavi investicijskega portfelja in spreminja sestavo naložb, navadno pa se z višanjem zavarovančeve starosti naložbena politika premika iz agresivne proti konservativni (Šenk, 2013).

Zavarovanje dote

Namen takšnega zavarovanja, ki ga v večini primerov za svoje potomce sklenejo starši, je zagotovitev zadostnih virov financiranja v primeru poroke ali začetka samostojnega življenja, npr. po dopolnjeni določeni starosti (Šenk, 2013).

Dodatna zavarovanja

Ob sklenitvi različnih kapitalskih življenjskih zavarovanj lahko sklenemo še dodatna zavarovanja, med katerimi sta najbolj znana dodatno zavarovanje trajne invalidnosti in dodatno zavarovanje nezgodne smrti. Za dodatna zavarovanja se najpogosteje odločajo posamezniki, ki so zaradi specifičnega življenjskega sloga bolj izpostavljeni morebitni nezgodi (Šenk, 2013).

Pri dodatnih zavarovanjih se upravičencu dodatna zavarovalnina izplača v primeru smrti zaradi nezgode, trajne invalidnosti zaradi nezgode in smrti zaradi prometne nesreče, poleg tega pa je upravičenec upravičen tudi do izplačil različnih oblik dnevnih nadomestil (npr. dnevno nadomestilo za bolnišnični dan zaradi bolezni ali nezgode). Med nekoliko novejše produkte dodatnih zavarovanj spada tudi zavarovanje kritičnih bolezni, ki se prav tako sklepa kot dodatno zavarovanje (Glavaš & Rihter, 2010).

2.3.2 Rentna zavarovanja

Funkcija rentnih zavarovanj je možnost zagotovitve ustreznih finančnih virov v tretjem življenjskem obdobju. Delimo jih na doživljenjske rente, pri katerih upravičenec prejema rento do smrti in pa na časovne rente, kjer se renta izplačuje le skozi omejeno časovno

obdobje. Pri doživljenjskih rentah se lahko v prvem primeru izplačila začnejo takoj, v drugem pa je začetek dogovorjen za nek čas v prihodnosti. Možna je sklenitev dodatnega rentnega zavarovanja, v primeru katerega eden izmed partnerjev v morebitnem primeru smrti partnerja prejema doživljenjsko rento v dogovorjeni višini. Prav tako je možno skleniti tudi zavarovanje poklicne nezmožnosti, ki spada med časovne rente, izplačevanje pa poteka skozi obdobje zavarovalne dobe (Šenk, 2013).

Rentno zavarovanja predstavlja posebno vrsto življenjskih zavarovanj, pri kateri je poudarek usmerjen v varčevanje, vendar je vključeno tudi kritje smrti. Ena izmed novejših podvrst te zavarovalne vrste je indeksirano rentno zavarovanje, ki zavarovancu omogoča udeležbo v donosih iz rasti kapitalskih trgov, istočasno pa zagotavlja zaščito v obliki minimalnega donosa (Purić & Marović, 2016).

V tabeli 4 je prikazan povzetek ciljnih skupin in funkcij glavnih vrst življenjskih zavarovanj.

Tabela 4: Povzetek ciljnih skupin in funkcije glavnih vrst življenjskih zavarovanj

Vrsta življenjskega zavarovanja	Ciljna skupina	Funkcija
Za primer smrti	Vzdrževalci družine	Preskrba družine; kritje posojil
Vseživljenjsko za primer smrti	Starejši v tretjem življenjskem obdobju	Kritje pogrebnih stroškov in stroškov zapuščine
Za primer doživetja	Samski brez potomcev (in/ali želje po zapustitvi premoženja)	Varno naložena sredstva
Za primer smrti in doživetja	Ohranjanje oz. izboljšanje življenjskega standarda	Zavarovanje in varčevanje oz. vlaganje
Rentno	Vsi zaposleni	Dodatna sredstva ob upokojitvi
Dodatno zavarovanje	Zavarovanec, vzdrževalci družine	Preskrba sebe ali družine

Prerejeno po Šenk (2013).

2.4 Funkcija povpraševanja po življenjskih zavarovanjih

Lewis (1989) je razširil že prej izdelane modele povpraševanja po življenjskih zavarovanjih. V predhodno izdelane modele je vključil preference upravičencev in družinskih članov zavarovancev ter povpraševanje opisal z naslednjo enačbo:

$$(1 - lp) F = \max \left\{ \left[\frac{1-lp}{l(1-p)} \right]^{\frac{1}{\delta}} TC - W, 0 \right\} \quad (1)$$

Kot je razvidno iz enačbe (1), povpraševanje po življenjskem zavarovanju izhaja iz funkcije maksimiranja problema zavarovancev, partnerjev in potomcev. F predstavlja nominalno

vrednost vseh zaračunanih zavarovalnih premij zavarovanca. S TC je označena sedanja vrednost potrošnje vzdrževanih družinskih članov in sedanja vrednost potrošnje partnerja glede na pričakovano življenjsko dobo, W pa označuje vrednost premoženja celotne družine. Pomembno je dodati, da na potrošnjo življenjskih zavarovanj ne vpliva le povpraševanje zavarovancev, temveč je ta odvisna tudi od ponudbene strani. Cena zavarovanja izhaja iz aktuarskih izračunov, ki v grobem temeljijo na tehničnih rezervacijah in so v skladu z naložbenimi priložnostmi na finančnih trgih. Slednje je predstavljeno z obremenitvenim faktorjem police, ki je označen z l in, če povzamemo, predstavlja razmerje med stroški zavarovanja in njegovo aktuarsko vrednostjo. Verjetnost smrti zavarovanca je označena s p , δ pa predstavlja stopnjo nenaklonjenosti tveganju s strani upravičencev oz. partnerja in potomcev zavarovanca.

Povpraševanje po življenjskih zavarovanjih narašča z zviševanjem verjetnosti smrti zavarovanca, z zviševanjem sedanje vrednosti potrošnje upravičencev in z zviševanjem stopnje nenaklonjenosti tveganja, pada pa z višanjem obremenitvenega faktorja in z višanjem premoženja gospodinjstva.

Lewisev model je učinkovita podlaga za logičen pristop k analizi dejavnikov povpraševanja po življenjskem zavarovanju, vendar v pretežnem vključuje mikro dejavnike, ki pa seveda v veliki meri temeljijo na gibanju makro kategorij analiziranih v empiričnem delu magistrskega dela.

3 ANALIZA TRGOV ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ V REGIJI ADRIA

Trgi življenjskih zavarovanj so v regiji Adria še vedno na nizki stopnji razvitosti, kar pa lahko predstavlja potencial za rast v prihodnosti. V nadaljevanju sledi pregled razvitosti obravnavnih trgov, njihove strukture in strukture podvrst življenjskih zavarovanj po trgih.

3.1 Pregled razvitosti trgov

Razvitost trgov življenjskih zavarovanj je ovrednotena z dvema osnovnima pokazateljema. To sta:

- zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj, ki je izmerjena kot delež bruto premije življenjskih zavarovanj v BDP posamezne države in
- zavarovalna pogostnost življenjskih zavarovanj, ki je izmerjena kot znesek bruto premije življenjskih zavarovanj na prebivalca določene države. Z drugimi besedami prikazuje, koliko v povprečju za življenjsko zavarovanje zapravi povprečni prebivalec.

V tabeli 5 so prikazane usidranosti in pogostnosti življenjskih zavarovanj po posamezni državi, za primerjavo pa je dodana še Slovenija, povprečje držav EU 28, povprečje držav

članic EU pred letom 2004 in povprečje držav članic po letu 2004. Na skupnem trgu regije Adria je bilo v letu 2020 obračunane 810,3 mio USD bruto premije življenjskih zavarovanj, kar je manj kot v Sloveniji.

Tabela 5: Velikosti in razvitost trgov življenjskih zavarovanj v letu 2020

Država/Skupina držav	Bruto premija življenjskih zavarovanj (mio USD)	Usidranost življenjskih zavarovanj (%)	Pogostnost življenjskih zavarovanj (USD)
Hrvaška	400,3	0,72	98,9
Srbija	253,6	0,48	36,7
Bosna in Hercegovina	91,1	0,46	27,8
Severna Makedonija	32,1	0,26	15,4
Črna gora	22,5	0,47	36,2
Albanija	10,7	0,07	3,8
Povprečje regije Adria	135,1	0,50	41,0
Slovenija	870,0	1,65	414,3
Povprečje EU 27	22.329,1	3,97	1.346,3
Povprečje članic EU pred 2004	42.159,3	4,37	1.716,7
Povprečje članic EU po 2004	973,6	0,75	121,7

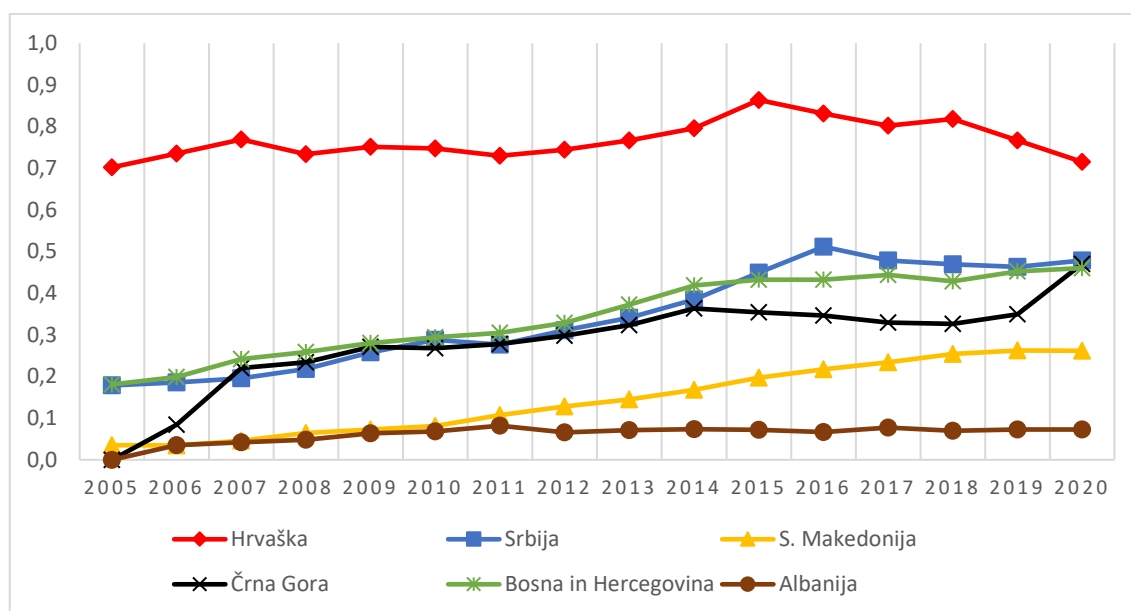
Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma), Swiss Re Institute (brez datuma), World Bank (brez datuma) in lastno delo.

Povprečje usidranosti življenjskih zavarovanj držav članic EU pred letom 2004 znaša 4,37%, pogostnost pa 1.717 USD na prebivalca. Gre za najbolj razvite države v svetovnem merilu, zato je od takšnih vrednosti precej oddaljena tudi Slovenija. Najbolj razvit sektor življenjskih zavarovanj v regiji Adria, tj. hrvaški, se lahko primerja s povprečjem držav članic EU po letu 2004, vendar jih vseeno ne dosega. Pri tem je tudi edini, ki presega povprečje regije Adria. Za Hrvaško je po razvitosti na drugem mestu Srbija, sledi ji Črna gora, na četrtem in petem mestu pa sta Bosna in Hercegovina in Severna Makedonija. Na zadnje mesto po razvitosti se uvršča Albanija, kjer premija življenjskih zavarovanj na prebivalca znaša skopih 3,8 USD.

Na sliki 4 je prikazano gibanje usidranosti življenjskih zavarovanj v regiji Adria med leti 2005 in 2020. Najrazvitejši hrvaški trg je najvišjo usidranost dosegel v letu 2015, ta je takrat znašala 0,86%. Sledil je padec, ki je raven usidranosti potisnil pod tisto iz leta 2006. Tudi srbski trg življenjskih zavarovanj je v zadnjem obdobju v primerjavi z letom 2016 zabeležil padec usidranosti, z izjemo rahle rasti v letu 2020. Kljub temu, da sta oba trga v analiziranem

obdobju beležila precejšnje rasti (predvsem srbski), je razlog za padec oz. stagnacijo usidranosti ta, da je bila gospodarska rast v obdobju intenzivnejša od rasti trga življenjskih zavarovanj. Usidranost življenjskih zavarovanj Bosne in Hercegovine in Črne gore se je med leti 2005 in 2014 gibala na podobnih ravneh kot v Srbiji, nato stagnirala, v zadnjem letu pa se ji zopet tesno približala. Usidranost Severne Makedonije je skozi celotno obdobje konstantno naraščala in leta 2020 dosegla več kot šestkratnik vrednosti iz leta 2005, kljub temu pa je še vedno krepko pod ravni prejšnjih omenjenih treh držav. V obravnavani regiji je izjema Albanija, kjer sektor življenjskih zavarovanj še ni prišel v fazo razvoja. Premija sicer raste, vendar ne presega stopnje rasti BDP.

Slika 4: Usidranost življenjskih zavarovanj v regiji Adria (v %)

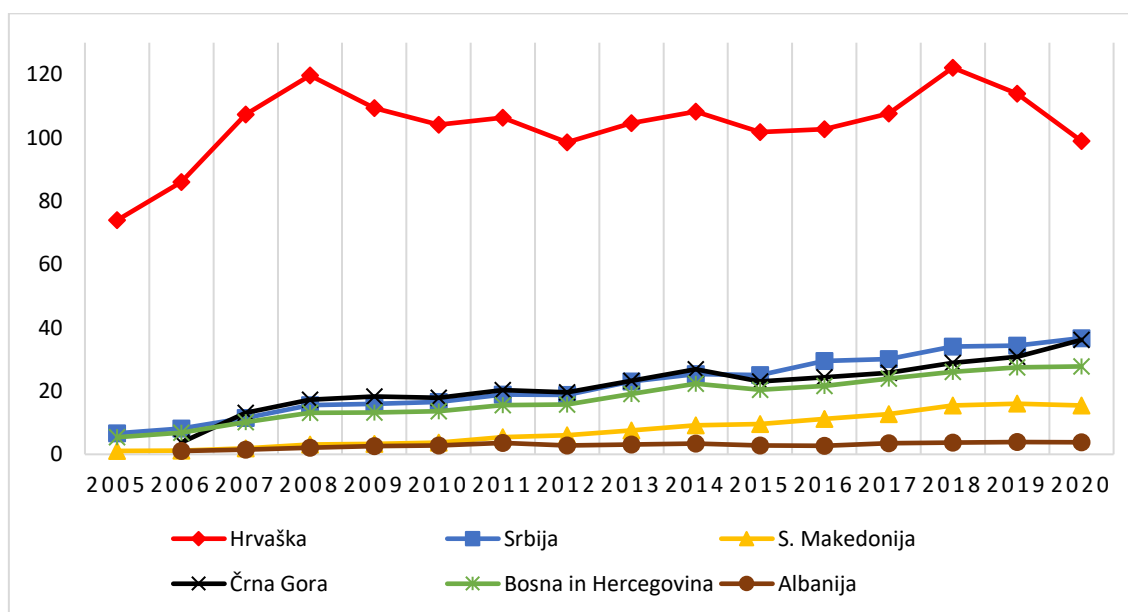


Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma), World Bank (brez datuma) in lastno delo.

Pokazatelj premije življenjskih zavarovanj na prebivalca na sliki 5 kaže na podobne razmere razvitosti kot pokazatelj usidranosti. Hrvaška sicer ostalih pet držav glede na pogostnost presega še bolj, kot glede na usidranost. Beck in Webb (2003) sta ugotovila, da prebivalci držav z višjim življenjskim standardom z namenom višjih zavarovalnih vsot življenjskega zavarovanja za primer smrti vplačujejo višje zavarovalne premije, zato je navadno zavarovalna gostota bolj dohodkovno elastična od zavarovalne penetracije. Hrvaška v precejšnji meri presega regijsko povprečje pokazatelja razvitosti BDP na prebivalca, razlike v pogostnosti v regiji pa so zaradi višje dohodkovne elastičnosti zato večje kot pri usidranosti. Pogostnost življenjskih zavarovanj na Hrvaškem je do leta 2008 strmo rastla, nato pa zaradi posledic globalne finančne krize do leta 2012 upadala. Za tem je sledilo obdobje nestanovitnega vzpenjanja, v letu 2020 pa padec na raven leta 2012. Pri gibanju

pogostnosti ostalih držav posledice globalne finančne krize niso vidne; pri vseh z izjemo Albanije, je razvitost trga življenjskih zavarovanj naraščala.

Slika 5: Pogostnost življenjskih zavarovanj v regiji Adria (v USD na prebivalca)

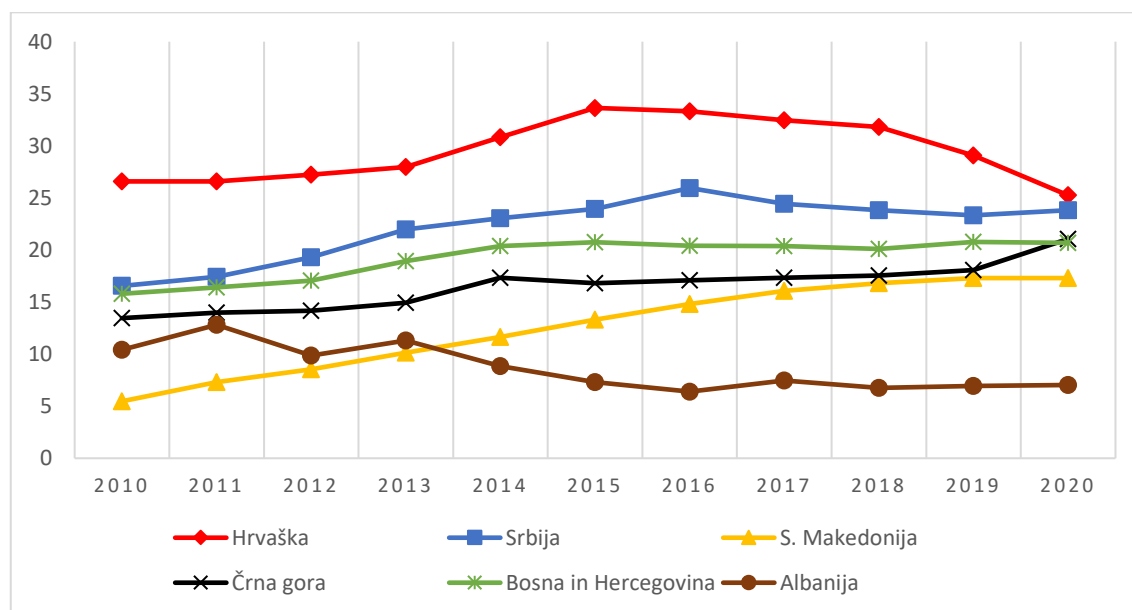


Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma), World Bank (brez datuma) in lastno delo.

Na sliki 6 je prikazan delež premije življenjskih zavarovanj v celotni premiji, kar je neposredna primerjava med rastjo trga življenjskih in premoženjskih zavarovanj. Delež življenjskih zavarovanj v skupni premiji se povečuje v primeru, da ta rastejo z višjo stopnjo ali pa padajo z nižjo stopnjo kot premoženjska zavarovanja.

Na hrvaškem trgu je delež življenjskih zavarovanj od leta 2015 do leta 2019 upadal zaradi višjih rasti premoženjskega segmenta, upad v letu 2020 pa je posledica absolutnega padca premije življenjskih zavarovanj. Delež na srbskem zavarovalnem trgu znaša 23,8%, kar je slabe 1,5 odstotne točke manj kot na hrvaškem, v primerjavi z letom 2010 pa predstavlja precejšnje povišanje. V Bosni in Hercegovini je delež življenjskih zavarovanj od leta 2014 skozi celotno obdobje na približno enakem nivoju in znaša dobrih 20%. Na črnogorskem trgu je delež življenjskih zavarovanj konstantno rasel, z dvema večjima skokoma v letu 2014 in letu 2020, na severnomakedonskem trgu pa se delež tako kot v primeru usidranosti in pogostnosti vztrajno povečuje. Na najmanj razvitem albanskem trgu delež življenjskih zavarovanj beleži negativen trend in znaša skromnih 7,0%, kar je za 4,8 odstotne točke manj kot v letu 2011. To nakazuje na dejstvo, da je v zadnjih desetih letih na trgu prisoten močnejši razvoj premoženjskih zavarovanj, ki pa bi sicer lahko v prihodnje pozitivno vplival tudi na življenjska zavarovanja.

Slika 6: Delež premije življenjskih zavarovanj v celotni zavarovalni premiji (v %)



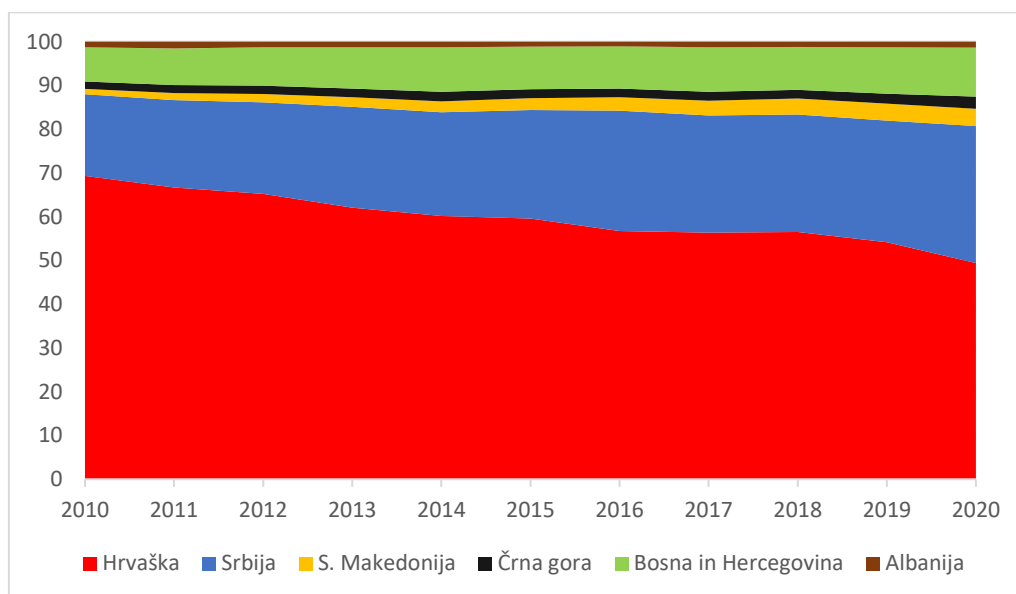
Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

3.2 Struktura zavarovalnih trgov

3.2.1 Regija Adria kot enotni trg

Na sliki 7 je prikazana razdelitev premije življenjskih zavarovanj glede na državo, kar predstavlja relativni prikaz velikosti trgov. Najvišji delež premije prispeva Hrvaška, vendar se ta skozi leta stanovitno znižuje. V letu 2010 je znašal 69,3%, v letu 2020 pa je padel na 49,4%. Hrvaški trg je v analiziranem obdobju še vedno rasel, vendar z nižjo stopnjo rasti v primerjavi z drugimi, kar nakazuje na to, da imajo ostali trgi še vedno prostor za rast. To je najbolj razvidno na primeru Srbije, ki je v primerjavi z letom 2010 zavzela že velik del premije v regiji. Tudi ostali trgi so svoj delež poviševali, izjema pa je Albanija, ki v zadnjih desetih letih svojega deleža v celotni premiji ni povišala – tako v letu 2010, kot tudi v letu 2020 je ta znašal 1,3%.

Slika 7: Geografska razdelitev premije življenjskih zavarovanj (v %)



Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

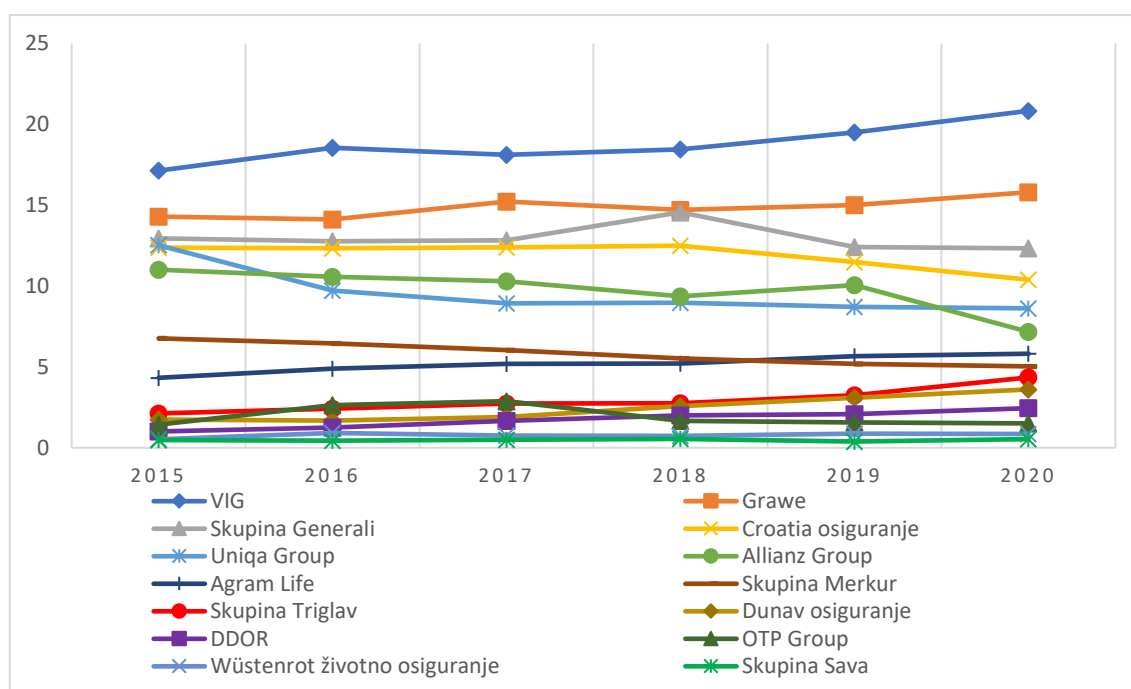
Tabela 6: Tržni deleži v segmentu življenjskih zavarovanj regije Adria v letu 2020

Položaj	Zavarovalnica	Tržni delež (%)	Večinski lastnik glede na geografsko razdelitev	Število trgov
1.	Vienna Insurance Group	20,8	Avstrija	4
2.	Grawe	15,8	Avstrija	5
3.	Generali Group	12,3	Italija	2
4.	Croatia osiguranje	10,4	Hrvaška	3
5.	Uniq Group	8,6	Avstrija	6
6.	Allianz Group	7,2	Nemčija	1
7.	Agram Life	5,8	Hrvaška	1
8.	Skupina Merkur	5,0	Avstrija	2
9.	Skupina Triglav	4,4	Slovenija	5
10.	Dunav osiguranje	3,6	Srbija	1
11.	DDOR	2,5	Italija	1
12.	OTP Group	1,5	Madžarska	2
13.	Wüstenrot životno osiguranje	0,8	Avstrija	1
14.	Skupina Sava	0,5	Slovenija	1

Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

Na sliki 8 je prikazano gibanje tržnih deležev v obdobju med leti 2015 in 2020, za bolj jasen vpogled pa so na sliki 9 prikazane manjše zavarovalnice s tržnim deležem pod 7,0%. Vodilni VIG je od leta 2017 beležil rast in z 20,8% tržnim deležem v letu 2020 le še okrepil svojo pozicijo. Grawe je v zadnjih dveh letih obdržal rast in ohranil precejšnjo prednost pred italijanskim Generalijem, ki je v zadnjih dveh letih izgubil 2,3% tržnega deleža. Tudi Croatia osiguranje je od leta 2018 beležilo negativen trend, tržni delež Allianz Group pa je v zadnjem letu padel kar za 2,9 odstotne točke. Tržni delež avstrijske Uniqe je leta 2015 znašal 12,5%, v letu 2020 pa je padel na 8,6%.

Slika 8: Gibanje tržnih deležev med leti 2015 in 2020 (v %)

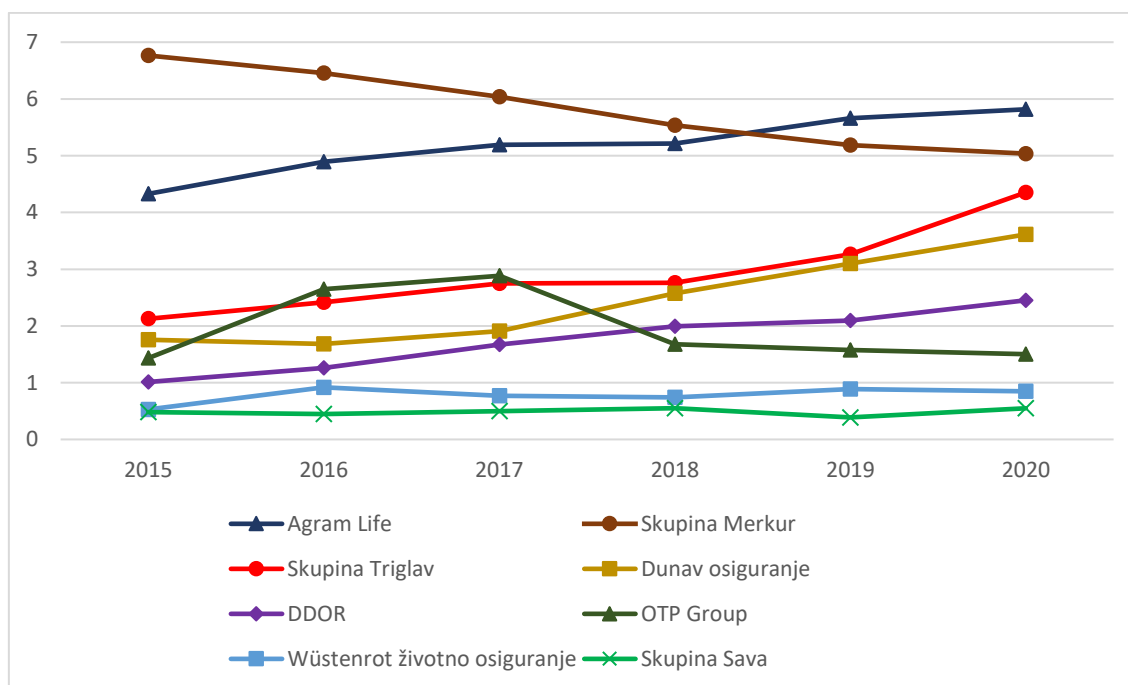


Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

Tržni delež Skupine Merkur je v analiziranem obdobju padal, tržni delež Agram Life pa naraščal. Glede na to, da oba akterja večino celotne premije realizirata na Hrvaškem zavarovalnem trgu, njuni krivulji gibanja tržnega deleža pa sta precej simetrični, lahko sklepamo, da gre za neposredna konkurenta. Dunav osiguranje in Skupina Triglav sta beležila podobne stopnje rasti, v zadnjem letu pa je druga svoj tržni delež še bolj povišala in ga v primerjavi z letom 2015 več kot podvojila. DDOR, ki je prisoten le na srbskem trgu, tržni delež skozi celotno obdobje vztrajno povečuje. Skupina OTP je v veliki meri odvisna od svoje bančne prodajne poti, v letu 2020 pa je z 2,9% tržnega deleža iz leta 2017 padla na 1,5% v letu 2020. Avstrijski Wüstenrot je prisoten le na Hrvaškem, njegov tržni delež pa je konec leta 2020 znašal 0,9%. Tržni delež Skupine Sava se v celotnem obravnavanem

obdobju giblje okrog 0,5%. Slednja je prisotna le na srbskem trgu, kjer pa ob močni konkurenci in izključno z organsko rastjo težko povečuje svoj tržni delež.

Slika 9: Gibanje tržnih deležev zavarovalnic s tržnim deležem pod 7% med leti 2015 in 2020 (v %)



Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

3.2.2 Tržna koncentracija na trgih življenjskih zavarovanj regije Adria

Iz osnovnih načel ekonomske teorije izhaja, da bo višja tržna koncentracija oz. neenakost tržnih deležev podjetij vplivala na konkurenčnost in strateško vedenje podjetij. V primeru podjetja z močno visokim tržnim deležem obstaja višja verjetnost, da bo to zaradi svoje višje pogajalske moči vplivalo na tržno ceno, ostali pa ji bodo bili primorani slediti. Pri tem se lahko takšna podjetja poslužujejo nelegitimnih praks, kot so zelo agresivne ali celo predatorske cenovne politike in s tem še bolj ogrožajo dolgoročni obstoj konkurentov (Rhoades, 1995).

Višanje tržne koncentracije ima lahko izjemno škodljiv vpliv na končnega potrošnika in na globalno blaginjo (Norman & Thisse 2000). Skladno z navedenim je interes družbe in ekonomske stroke, ki ju v tem primeru zastopajo agencije za zavarovalni nadzor, da se raven tržne koncentracije ohranja na vzdržnih vrednostih.

Pogosto uporabljen pokazatelj tržne koncentracije je t. i. Herfindahl-Hirschmanov indeks (v nadaljevanju HHI), ki je izračunan kot vsota kvadratov vseh tržnih deležev udeležencev posameznega trga. Njegova značilnost je ta, da je močno občutljiv na asimetrijo v tržnih deležih. Najnižjo vrednost kaže v primeru popolnoma enakega deleža pri vseh udeležencih, vrednost pa se povečuje z višanjem enega ali le nekaj izmed njih (Calkins, 1983).

Agencije za tržni nadzor trge razdelijo v tri skupine (U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, 2010):

- Trgi z nizko tržno koncentracijo: vrednost HHI pod 1.500.
- Trgi z zmerno tržno koncentracijo: vrednost HHI med 1.500 in 2.500.
- Trgi z visoko tržno koncentracijo: vrednosti HHI nad 2.500.

V tabeli 7 so prikazane vrednosti tržnih koncentracij na trgih regije Adria v letu 2020. Na hrvaškem trgu, kjer tri največje zavarovalnice zavzemajo 51,2% trga, je raven tržne koncentracije nizka. Na srbskem in bosanskem trgu je tržna koncentracija zmerna, na preostalih treh trgih pa je raven koncentracije visoka. Pri tem lahko vidimo, da je raven tržne koncentracije obratno sorazmerna z razvojem trga življenjskih zavarovanj, z izjemo Črne gore, kjer je trg v primerjavi s Severno Makedonijo in Bosno in Hercegovino bolj razvit, tržna koncentracija pa višja.

Tabela 7: Tržna koncentracija v letu 2020

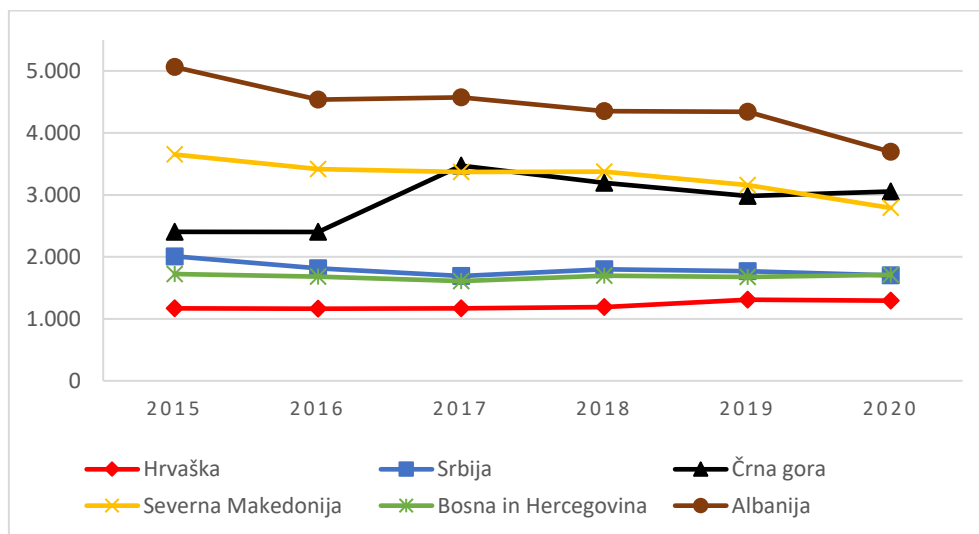
	Hrvaška	Srbija	Bosna in Hercegovina	Severna Makedonija	Črna gora	Albanija
Tržni delež največje zavarovalnice (%)	19,7	27,4	21,8	37,6	42,4	53,6
Skupni tržni delež dveh največjih zavarovalnic (%)	36,8	49,1	43,4	68,3	68,8	75,2
Skupni tržni delež treh največjih zavarovalnic (%)	51,2	60,5	62,0	85,9	90,5	92,3
HHI indeks	1.293	1.703	1.713	2.789	3.056	3.694
Raven tržne koncentracije	nizka	zmerna	zmerna	visoka	visoka	visoka

Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

Tudi s slike 10 je razvidno, da na splošno z razvojem (rastjo usidranosti in pogostnosti) življenjskih zavarovanj raven tržne koncentracije pada. Na drugi strani lahko na primeru

Hrvaške vidimo rahlo povišanje tržne koncentracije v zadnjem obdobju, ko sta bila kazalnika razvitosti v padajočem trendu. To zopet nakazuje na negativno korelacijo med razvojem zavarovalnih trgov in rastjo tržne koncentracije. Situacija je sicer drugačna na trgu življenjskih zavarovanj Bosne in Hercegovine, ki je kljub nižji razvitosti od srbskega trga na enaki ravni tržne koncentracije. Slednje je posledica specifične sestave trga. V celotni trg BiH sta namreč umeščena dva trga, zavarovalni trg Federacije BiH in zavarovalni trg Republike Srpske, zato je število zavarovalnic višje, tržna koncentracija pa posledično nižja.

Slika 10: Gibanje HHI indeksa po trgih življenjskih zavarovanj



Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

3.2.3 Kompozitni in dekompozitni trgi

Delitev zavarovanj na življenjska in premoženjska v nekaterih državah ni zgolj teoretična, ampak vpliva tudi na organizacijsko strukturo ter pravno formalno obliko zavarovalnic. Na nekaterih trgih zakonodaja določa, da morata biti segment življenjskih zavarovanj in segment premoženjskih zavarovanj ločena subjekta, kar izhaja iz namere po zmanjševanju tveganj. Premoženjska zavarovanja lahko v določenih letih beležijo ogromne škode, vodstva pa bi lahko sklepala odločitve o pokrivanju slednjih iz rezervacij namenjenih življenjskih zavarovanjem ter s tem destabilizirala poslovanje (Banyar, 2003).

V nekaterih državah se tako oblikujejo dekompozitni trgi, trgi na katerih je lahko posamezen zavarovalni segment prisoten le v imenu in za račun ene pravne osebe. Iz tega sledi, da mora en lastnik, v kolikor želi ponujati tako življenjska, kot tudi premoženjska zavarovanja, na dekompozitnem trgu ustanoviti dve ločeni zavarovalniški družbi, na kompozitnem trgu pa sta lahko znotraj ene pravne osebe upravljeni obe dejavnosti. Tudi po pravnem redu EU je

ustanavljanje kompozitne zavarovalnice prepovedano, razen v primeru, ko življenjske zavarovalnice opravljajo še posle nezgodnih in zdravstvenih zavarovanj. Navkljub temu pa v večini držav še vedno obstajajo kompozitne zavarovalnice, saj so bile le-te ustanovljene pred zakonsko prepovedjo. Poslujejo lahko brez ustanavljanja nove pravne osebe, vendar mora biti njihovo knjigovodstvo ločeno, prav tako pa morajo biti sredstva in obveznosti razdeljena na premoženjski in življenjski segment (Štiblar & Šramel, 2008).

Kot je razvidno iz tabele 8, sta v regiji Adria dva trga kompozitna, dva dekompozitna, v primeru dveh, pa gre v osnovi za dekompoziten trg, vendar je prisotna tudi vsaj ena kompozitna zavarovalnica. Kot že rečeno, gre za zavarovalnice, ki so opravljale posle obeh segmentov še pred uvedbo veljavne zakonodaje.

Tabela 8: Kompozitni in dekompozitni trgi v regiji Adria

Država	Vrsta trga
Hrvaška	Kompozitni
Srbija	Dekompozitni, vendar z vsaj eno kompozitno zavarovalnico
Bosna in Hercegovina	Kompozitni
Severna Makedonija	Dekompozitni
Črna gora	Dekompozitni
Albanija	Dekompozitni, vendar z vsaj eno kompozitno zavarovalnico

Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

Zakonska obveza za vzpostavitev dekompozitnih trgov ima na skupni zavarovalni trg naslednje vplive:

1. Zniževanje tveganj zaradi bolj transparentnega vpogleda v rezervacije posameznega segmenta in prepoved prenosa kapitala med segmentoma.
2. Potreba po višjem lastniškem kapitalu zaradi ustanovitve dveh različnih pravnih subjektov, kar znižuje donos na lastniški kapital.
3. Ločitev dveh pravnih subjektov v določeni meri razmeji poslovanje obeh segmentov in poveča potrebo po resursih, kar pa znižuje ekonomije obsega in dobiček.

Vloga zavarovalnic je v prvi vrsti zagotavljanje ustrezne finančne varnosti, zato bi vsakršno povečevanje tveganj, ki lahko vodi v finančne težave in posledično nezmožnost izplačila pogodbeno dogovorjenih škod, imelo močan negativen vpliv na zaupanje in ugled zavarovalnic ter celotnega finančnega sektorja. Iz tega izhaja, da je dekompozitni trg kljub delnemu padcu učinkovitosti ustrezna zakonska ureditev.

3.3 Struktura življenjskih zavarovanj po obravnavnih trgih

Tabela 9 prikazuje razdelitev premije življenjskih zavarovanj v letu 2020 po podvrstah, teoretično predstavljenih v prvem poglavju magistrskega dela. Veliko večino vseh življenjskih zavarovanj predstavljajo klasična življenjska zavarovanja, v Bosni in Hercegovini in Črni gori preostanek odpade na dodatna življenjska zavarovanja, na Hrvaškem in Severni Makedoniji na naložbena življenjska zavarovanja, v Albaniji pa na ostala življenjska zavarovanja. V Srbiji se razdeli med rentna in dodatna ter na naložbena življenjska zavarovanja, ki so še v fazi zagona. Rentna in dotna zavarovanja so na vseh trgih na zelo nizkih ravneh.

Tabela 9: Struktura življenjskih zavarovanj v letu 2020 (v %)

Zavarovalna vrsta	Hrvaška	Srbija	Bosna in Hercegovina	Severna Makedonija	Črna gora	Albanija
Klasično življenjsko	83,5	89,8	90,2	82,7	91,2	89,1
Rentno	0,5	2,1	0,2	0,0	0,2	0,0
Dodatno življenjsko	4,7	6,8	9,4	0,0	8,6	0,7
Dotno	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Naložbeno življenjsko	11,0	1,3	0,0	17,3	0,0	0,0
Ostalo	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	10,2

Vir: Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora (brez datuma), Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini (brez datuma), Albanian Financial Supervisory Authority (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

Na primeru Hrvaške in Srbije nam pridobljeni podatki omogočajo tudi razčlenitev klasičnih življenjskih zavarovanj. Struktura in trend sta prikazana v tabeli 10 in na sliki 11.

Tabela 10: Struktura klasičnih življenjskih zavarovanj v letu 2020 (v %)

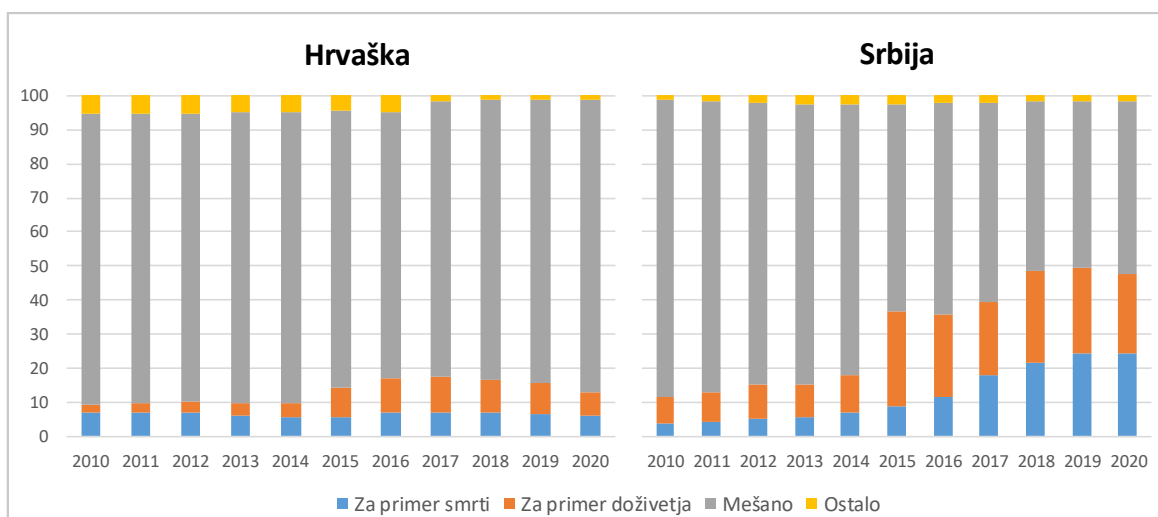
Zavarovalna vrsta	Hrvaška	Srbija
Za primer smrti	6,3	24,3
Za primer doživetja	6,6	23,5
Mešano	85,8	50,7
Ostalo	1,3	1,5

Vir: Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

Leta 2010 je bila struktura premije v obeh državah precej podobna, največji delež je zavzemalo mešano življenjsko zavarovanje. Na hrvaškem trgu se je nato pričel zviševati delež zavarovanja za primer doživetja, ki je v zadnjih letih zopet v upadu, mešana življenjska zavarovanja pa so ob hkratnem zniževanju deleža ostalih življenjskih zavarovanj ostala na približno enaki ravni. Na drugi strani se je v Srbiji dinamika sprememb razlikovala, tudi struktura premije klasičnih življenjskih zavarovanj je v letu 2020 precej drugačna kot leta 2010. V strukturi se je postopoma zviševal delež življenjskih zavarovanj za primer doživetja in življenjskih zavarovanj za primer smrti, ki v letu 2020 skupaj zavzemajo 47,8% vseh klasičnih življenjskih zavarovanj.

Kot že navedeno na strani 18, Banyar (2003) meni, da visok delež življenjskih zavarovanj za primer doživetja nakazuje na nerazvitost zavarovalnega trga oz. nerazumevanje populacije o pomenu življenjskih zavarovanj. To je razvidno na primeru Srbije, na Hrvaškem pa je delež precej nižji.

Slika 11: Struktura klasičnih življenjskih zavarovanj (v %)



Vir: Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma), Narodna banka Srbije (brez datuma) in lastno delo.

3.4 Trendi naložbenega življenjskega zavarovanja

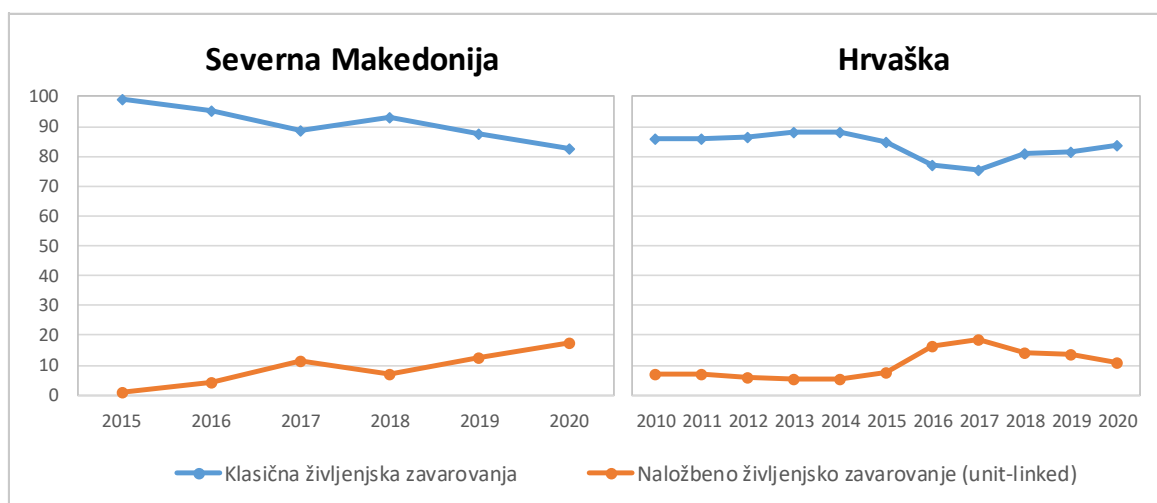
Na sliki 12 je prikazano gibanje deleža premije klasičnih življenjskih zavarovanj in premije naložbenih življenjskih zavarovanj v celotni premiji življenjskih zavarovanj na primeru Severne Makedonije in Hrvaške. Prikaz na nivoju celotne regije ni možen, saj na trgih Bosne in Hercegovine, Črne gore in Albanije naložbena življenjska zavarovanja še niso prisotna, v Srbiji pa so šele v fazi razvoja.

V Severni Makedoniji so se naložbena življenjska zavarovanja na trgu uveljavila v letu 2015, od takrat pa njihov delež v celotni premiji življenjskih zavarovanj vztrajno narašča. Na zrelem hrvaškem trgu, kjer so ta v prodaji že dalj časa, je bil med leti 2014 in 2017

zabeležen visok dvig deleža, vendar se je ta potem začel zniževati in je trenutno v padajočem trendu.

Naložbena življenjska zavarovanja so sicer nadgradnja klasičnih življenjskih zavarovanj, iz prikaza gibanja deležev pa je razvidno, da sta obravnavani podvrsti življenjskih zavarovanj substituta. Z ustreznim razvojem finančnih trgov in zavarovalnic bodo naložbena življenjska zavarovanja lahko v prihodnje nadomestila dolgoročno nevzdržna klasična zavarovanja ter tako vzpodbudila nadaljnji razvoj celotnega segmenta življenjskih zavarovanj.

Slika 12: Delež naložbenih življenjskih zavarovanj v celotni premiji življenjskih zavarovanj (v %)



Vir: Insurance Supervision Agency of North Macedonia (brez datuma), Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma) in lastno delo.

4 ANALIZA DEJAVNIKOV VPLIVA NA RAZVOJ TRGA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ V REGIJI ADRIA

Četrto poglavje predstavlja izvedbo ekonometrične analize dejavnikov vpliva na razvoj trga življenjskih zavarovanj v šestih obravnavanih državah regije Adria med leti 2006 in 2018. Takšen časovni okvir je bil izbran z namenom pridobitve vseh časovnih vrst brez manjkajočih vrednosti, ker bi lahko slednje negativno vplivalo na učinkovitost ekonometričnega modela. Analiza je narejena z uporabo ekonometričnega paketa Eviews 11.

4.1 Metodologija

V raziskavo vključeni podatki so časovne vrste, kar po definiciji na splošno predstavlja zaporedje vrednosti specifične spremenljivke v določenem časovnem obdobju. Povedano drugače, so časovne vrste informacije o številčnih vrednostnih spremenljivk v določeni

časovni enoti. Navadno se za analizo uporabljajo časovne vrste na letni, četrtletni ali pa mesečni ravni (Pfajfar, 2014).

Analiza časovnih vrst se koristi pri množici makroekonomskih raziskav in analiziranju ekonomskih problemov. Cilj tovrstnega raziskovanja je lahko napovedovanje gospodarskih gibanj in razmer v prihodnosti, lahko pa razumevanje povezav ter vplivov posameznih dejavnikov na analizirano kategorijo znotraj obravnavanega ekonomskega sistema ali določenega trga (Lütkepohl & Krätzig, 2004).

Kadar se v analiziranem obdobju osredotočamo na enake opazovane enote skozi določeno časovno obdobje govorimo o panelnih podatkih – gre za kombinacijo časovnih vrst in presečnih podatkov. Gujarati in Porter (2009) sta v svojem delu navedla naslednje prednosti panelnih podatkov:

- Panelni podatki se nanašajo na posameznike, podjetja, občine, države, ipd., zato se v teh enotah sčasoma začne pojavljati heterogenost, ki jo tehnike panelne analize upoštevajo.
- S kombinacijo časovnih vrst in presečnih podatkov panelni podatki prikažejo več informacij, več variabilnosti, manj kolinearnosti med pojasnjevalnimi spremenljivkami, več stopinj prostosti in navsezadnje večjo učinkovitost.
- Z analizo ponavljajočih presečnih podatkov so panelni podatki bolj primerni za preučevanje dinamike sprememb.
- Panelni podatki lahko bolje zaznavajo in izmerijo učinke, ki jih drugače z analizo samo časovnih serij ali samo presečnih podatkov ni mogoče opaziti.
- Panelni podatki nam omogočajo preučevati zapletenejše vedenjske modele (npr. ekonomije obsega, tehnološke spremembe, itd.).

Za vsako posamezno državo sem pridobil podatke o višinah bruto zavarovalne premije življenjskih zavarovanj in ostale številčne podatke, ki so uporabljeni za spodaj navedene pojasnjevalne spremenljivke. Podatke o višinah bruto zavarovalnih premij so bili pridobljeni na spletnih straneh agencij za zavarovalni nadzor izbranih držav, nato pa sem na podlagi podatkov o populaciji in pridobljenih podatkih o BDP na spletni strani World Bank po letih izračunal zavarovalne pogostnosti in zavarovalne usidranosti življenjskih zavarovanj. Podatki, ki predstavljajo pojasnjevalne spremenljivke, so bili prav tako pridobljeni v internetni podatkovni bazi World Bank.

V okviru spodaj navedenih regresijskih modelov sta analizirani naslednji odvisni spremenljivki:

- Zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj

$$PENL_{it} = b_0 + b_1GDPPC_{it} + b_2DCPSB_{it} + b_3GHE_{it} + b_4HHCONS_{it} + b_5LFEXP_{it} + u_{it} \quad (2)$$

- Zavarovalna pogostnost življenjskih zavarovanj

$$DENL_{it} = b_0 + b_1GDPPC_{it} + b_2DCPSB_{it} + b_3GHE_{it} + b_4HHCONS_{it} + b_5INFL_{it} + u_{it} \quad (3)$$

Pomen navedenih oznak:

$PENL_{it}$ – zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj

$DENL_{it}$ – zavarovalna pogostnost življenjskih zavarovanj

$GDPPC_{it}$ – BDP na prebivalca

$DCPSB_{it}$ – delež domačih bančnih posojil zasebnemu sektorju v BDP

GHE_{it} – delež domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP

$HHCONS_{it}$ a – delež potrošnje gospodinjstev v BDP

$INFL_{it}$ – stopnja letne inflacije

$LFEXP_{it}$ – pričakovana življenjska doba

u_{it} – slučajna spremenljivka

4.2 Predstavitev vključenih pojasnjevalnih spremenljivk

Swiss Re Institute je identificiral dejavnike, ki imajo pomemben vpliv na rast zavarovalnega trga. Pozitiven vpliv imata BDP na prebivalca in stopnja varčevanja, slednja sta prav tako višja v primeru razvoja zavarovalnega trga. Pomemben je tudi vpliv gospodarske stabilnosti (inflacija, valuta), porazdelitve dohodka, pravnega sistema, kot tudi družbenih dejavnikov, kot so vera, kultura in izobrazba. Če se osredotočimo na segment življenjskih zavarovanj, imajo velik pomen še demografski trendi, davčne olajšave in pa pokojninski sistem (Masci, Tejerina & Webb, 2007).

Z že izvedenimi raziskavami drugih avtorjev je bilo ugotovljeno, da lahko dejavniki, ki vplivajo na razvoj trga življenjskih zavarovanj variirajo, in sicer so vplivi v največji meri odvisni od držav, na katerih študije temeljijo. V okviru raziskave se osredotočam na najbolj pomembne dejavnike glede na obravnavano kulturno-geografsko regijo, poleg tega pa je bil izbor odvisen tudi od zmožnosti učinkovite pridobitve enotnih in zanesljivih podatkov.

BDP na prebivalca

BDP na prebivalca je v raziskavi uporabljen kot kazalnik dohodka na prebivalca. Rast slednjega ima na dvig povpraševanja po življenjskih zavarovanj pozitiven vpliv zaradi več razlogov. V kolikor se dohodek posameznika povečuje, se tudi njegova potrošnja in potrebe

povečujejo, kar predstavlja višje tveganje smrtnosti in posledično zaradi zagotavljanja zaščite posameznikovih vzdrževanih oseb dviguje povpraševanje po življenjskem zavarovanju. Drugič, življenjsko zavarovanje lahko v veliki meri uvrstimo med luksuzne dobrine, kar pomeni, da bodo posamezniki z višjimi dohodki lahko namenili višji delež svojega dohodka za produkte pokojninskih in naložbenih življenjskih zavarovanj (Beck & Webb, 2003).

Pomembna pa je previdnost pri predpostavljaju konstantne dohodkovne elastičnosti povpraševanja po zavarovanju. Enz (2000) v svoji raziskavi poudarja, da lahko dohodkovna elastičnost zavarovalne dejavnosti variira v času zorenja gospodarstva. Ekonometrične ocene so pokazale, da je ta na eni strani pri nizkih ravneh dohodka in na drugi strani pri visokih ravneh dohodka enaka ena, lahko pa doseže vrednost 2 ali več na vmesnih ravneh dohodka. V primeru regije Adria predpostavljam, da je dohodkovna elastičnost življenjskih zavarovanj visoka, saj gre za gospodarstva v vmesni fazi razvoja.

Delež domačih bančnih posojil zasebnemu sektorju v BDP

Delež domačih bančnih posojil zasebnemu sektorju v BDP v raziskavi predstavlja razvitost finančnega sistema posamezne analizirane države. Finančna razvitost držav regije Adria je še vedno nizka, kapitalski trgi ostajajo plitki, podjetja pa posledično nimajo možnosti financiranja preko izdaje obveznic ali ostalih alternativnih virov. Bančna posojila imajo zaradi tega ogromen pomen pri zagotavljanju likvidnosti in dolgoročnega financiranja zasebnega sektorja, zato menim, da je izbrani kazalnik ustrezen pokazatelj finančne razvitosti v obravnavani regiji.

Teoretično ima razvitost finančnega sektorja pozitiven vpliv na razvoj trga življenjskih zavarovanj. Razvit finančni sistem gospodinjstvom omogoča dostop do ustvarjanja prihodnjega dohodka skozi proces lastništva finančnih sredstev. Posledično naj bi življenjska zavarovanja prinašala podobne koristi, zato je pričakovano, da bo njihova prodaja višja v državah z razvitejšim finančnim sistemom (Kjosevski, 2012).

Na drugi strani pa so finančnemu sektorju dane tudi spodbude s strani uspešnega zavarovalniškega sektorja, zato pozitivnega razmerja med obema dejavnikoma ni nujno razlagati kot dokaz vzročnosti (Beck & Webb, 2003).

Ustrezno razvit finančni sistem je neposredno povezan z razvojem bančnega sektorja, zato so se glede na pozitivno korelacijo uspešnosti bank in zavarovalnic začeli ti dve instituciji povezovati tudi v operativnem smislu, in sicer s t. i. bančnim zavarovalništvom.

Delež domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP

Delež domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP je v raziskavi uporabljen kot kazalnik sistema socialne varnosti. Menim, da gre za dober pokazatelj karakteristik oz. moči socialnega sistema, saj v primeru močnih socialnih sistemov prebivalci manj neposredno

skrbijo za svojo varnost, to pa je vidno tudi pri višini vladnih izdatkov za zdravstvo. Stroški zdravljenja so namreč v bolj individualno usmerjenih socialnih sistemih preko določenih zavarovalnih shem usmerjeni neposredno na uporabnike storitev.

Pričakovano je, da se ob krepitvi sistema socialne varnosti, povpraševanje po produktih življenjskih zavarovanj znižuje. V kolikor prihaja do zviševanja deleža pokojninskih varčevanj distribuiranih preko vladnih shem, ali pa socialni sistem zagotavlja višjo socialno varnost za družine prezgodaj umrlih, to prinaša nižje povpraševanje po življenjskem zavarovanju (Beck & Webb, 2003).

Delež potrošnje gospodinjstev v BDP

Funkcija potrošnje je v makroekonomski teoriji definirana kot inverz funkcije varčevanja. Podatkov o varčevanju gospodinjstev ni bilo mogoče pridobiti, zato je za kazalnik varčevanja v raziskavi uporabljen delež potrošnje gospodinjstev v BDP. Vrednost koeficienta tako interpretiram kot nasprotno vrednost.

Teoretično predpostavljamo, da je vpliv varčevanja gospodinjstev na življenjska zavarovanja nejasen. V del varčevanja so sicer vezani tudi produkti mešanih življenjskih zavarovanj z varčevalno naložbeno komponento, kar predstavlja pozitivno korelacijo, vendar dvig deleža varčevanja v razrede, ki niso del življenjskih zavarovanj, niža delež preostalih prihrankov, ki bi bili lahko razporejeni v produkte življenjskih zavarovanj.

Stopnja inflacije

Pričakuje se, da ima inflacija negativen vpliv na povpraševanje po življenjskih zavarovanjih, saj so le-ta navadno zasnovana na način, da koristi prinašajo skozi daljši časovni horizont. Inflacija ima negativen vpliv na življenjska zavarovanja tudi v času, ko ciklična gibanja obrestnih mer povzročajo disintermediacijo. Posledično prihaja do dodatnih obremenitev obstoječih cenovnih politik, kar lahko v časih visoke inflacije privede do zniževanja ponudbe. Inflacija ima vpliv tudi na realno obrestno mero, ki se izračuna kot razlika med nominalno obrestno mero in stopnjo inflacije. V kolikor je inflacija višja, je realna obrestna mera nižja, to pa posledično prinaša nižje naložbene donose kupcev produktov življenjskih zavarovanj (Beck & Webb, 2003).

Pričakovana življenjska doba

V aktuarskih izračunih je ena izmed pomembnih komponent določanja ustrezne oz. poštene cene produktov življenjskih zavarovanj pričakovana življenjska doba. Daljša pričakovana življenjska doba niža ceno življenjskega zavarovanja, poleg tega pa povečuje potrebe po zaščiti človeškega kapitala. Iz tega izhaja, da bo imela višja življenjska doba pozitiven vpliv na dvig povpraševanja po proizvodih življenjskih zavarovanj (Outreville, 1996).

Na drugi strani sicer Beck in Webb (2003) menita, da ima višja pričakovana življenjska doba negativen vpliv na riziko komponento, ker naj bi vplivala na nižje stroške nadomestitve smrtnosti. Z drugega vidika pa lahko pričakujemo tudi nasprotno, saj višja življenjska doba premakne upokojitveno mejo in posledično ljudje posedujejo več človeškega kapitala, ki ga je potrebno zavarovati. Pričakujemo torej pozitiven vpliv daljše življenjske dobe na dvig povpraševanja po življenjskem zavarovanju.

V tabeli 11 je prikazan pričakovan vpliv pojasnjevalnih spremenljivk na odvisni spremenljivki.

Tabela 11: Pričakovani vplivi izbranih pojasnjevalnih spremenljivk na odvisni spremenljivki

Pojasnjevalna spremenljivka	Pričakovan vpliv
BDP na prebivalca	pozitiven
Delež domačih bančnih posojil zasebnemu sektorju v BDP	pozitiven
Delež domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP	negativen
Delež potrošnje gospodinjstev v BDP	nejasen
Stopnja inflacije	negativen
Pričakovana življenjska doba	pozitiven

Vir: lastno delo.

4.4 Pred-testi za izvedbo ekonometrične analize

4.4.1 Stacionarnost časovnih serij

Uporaba metode najmanjših kvadratov in drugih podobnih metod na nestacionarnih časovnih serijah lahko privede do lažnih rezultatov. V primeru, da nestacionarnost časovnih serij ni odpravljena, lahko rezultati kažejo na statistično značilno povezavo med dvema spremenljivkama, ki dejansko sploh nista korelirani. Takšno regresijo imenujemo lažna regresija (angl. spurious regression) (Shrestha & Bhatta, 2017).

Časovne serije generirane s stacionarnim stohastičnim procesom se gibajo s konstantno aritmetično sredino, pri tem ne sme biti prisoten trend, varianca pa mora skozi čas ostajati enaka oz. biti časovno invariantna. Tudi kovarianca se s časom ne sme spreminjati. Z drugimi besedami lahko stohastični proces definiramo kot stacionaren, če so časovno invariantni tako njegovi prvi, kot tudi drugi momenti. Poudariti je potrebno, da je stacionarnost pri večini časovnih vrst ekonomskih kategorij redka lastnost, zato je reševanje problema nestacionarnosti pogost primer (Lütkepohl & Krätzig, 2004).

Za pretvorbo nestacionarnih časovnih serij v stacionarne se lahko uporabi več metod, in sicer: logaritmiranje, pretvorba absolutnih vrednosti v stopnje rasti, filtriranje in pa integrirani procesi. Za odpravo nestacionarnosti sem uporabil integrirane procese, ki bi jih lahko z drugimi besedami poimenovali tudi diferenciranje. Uporaba prve diference je učinkovito orodje za pretvorbo nestacionarne serije v stacionarno, postopek pa je poimenovan kot integracija reda 1 oz. $I(1)$. Temu pravimo tudi, da je v nestacionarni seriji prisoten koren enote, ki ga odstranimo z uporabo prve diference. Stacionarno časovno serijo označimo kot integracijo reda 0, $I(0)$ (Lütkepohl & Krätzig, 2004).

Za ugotavljanje nestacionarnosti se v ekonomskih raziskavah uporablja več testov za koren enote, sam pa sem v analizi uporabil naslednje štiri: Levin, Lin, Chu (LLC), Im, Pesaran, Shin (IPS), Augmented Dickey Fuller (ADF) in Phillips, Perron (PP). V tabeli 12 so prikazani rezultati in odločitev o redu integracije.

Tabela 12: Rezultati testov za koren enote

Spremenljivka	LLC	IPS	ADF	PP	Odločitev
<i>PENL</i>	I(1)	I(1)	I(1)	I(0)	I(1)
<i>DENL</i>	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)
<i>GDPPC</i>	I(0)	I(0)	I(0)	I(0)	I(0)
<i>DCPSB</i>	I(0)	I(0)	I(0)	I(0)	I(0)
<i>GHE</i>	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)
<i>HHCONS</i>	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)	I(1)
<i>INFL</i>	I(0)	I(1)	I(1)	I(0)	I(0)
<i>LFEXP</i>	I(0)	I(0)	I(0)	I(1)	I(1)

Vir: lastno delo.

Odločitev o redu integracije je bila sprejeta glede na absolutno večino rezultatov testov za koren enote. Izjema sta spremenljivki *INFL* in *LFEXP*, kjer je na odločitev vplivala tudi korelacijska matrika. Pri spremenljivki *INFL* sta dva testa kazala na integracijo reda 1, druga dva pa na integracijo reda 0, vendar je korelacijska matrika pri integraciji reda 1 pokazala na previsoko korelacijo z eno izmed ostalih spremenljivk. Obraten primer pa je spremenljivka *LFEXP*, kjer sem sprejel odločitev za integracijo reda 1.

4.4.2 Test kointegracije

Z ekonomskega vidika sta dve spremenljivki kointegrirani, če med njima obstaja dolgoročna ali ravnotežna povezava. Namen testa kointegracije je ugotoviti, če so ostanki (napake) regresije stacionarni. V kolikor kointegracije ne moremo potrditi, med časovnimi serijami korelacija na dolgi rok ne obstaja, kar pa v večini primerov vodi v lažno regresijo (Gujarati & Porter, 2009).

Ne glede na to, da bodo v obeh modelih po pretvorbi z integriranimi procesi uporabljene stacionarne serije, je za preprečitev lažne regresije opravljen test kointegracije. Pri Kao testu kointegracije ostankov (napak) se testira ničelno hipotezo, ki pravi, da kointegracija v modelu ni prisotna. Rezultat testa je prikazan v tabeli 13. V obeh primerih lahko ničelno hipotezo zavrnilo in sklepamo, da je v obeh modelih prisotna kointegracija.

Tabela 13: Kao test kointegracije ostankov (napak)

Odvisna spremenljivka	t-statistika	p-vrednost
<i>DENLI</i>	-5,5949	0,0000
<i>PENLI</i>	-4,1426	0,0000

Vir: lastno delo.

4.4.3 Test multikolinearnosti

Pojem multikolinearnosti predstavlja prisotnost popolne ali močne linearne povezave med določenimi pojasnjevalnimi spremenljivkami. V kolikor sta dve pojasnjevalni spremenljivki močno korelirani, ne moremo oceniti vpliva posamezne spremenljivke na odvisno spremenljivko (Pfajfar, 2014).

Priloga 2 je prikaz korelacijske matrike primarnih podatkov pred integracijo procesov. Visoke, poleg tega tudi statistično značilne korelacije, so prisotne med: *GHE* in *DCPSB*, *HHCONS* in *GDPPC*, *LFEXP* in *DCPSB* ter *LFEXP* in *GHE*. V Prilogi 3 pa je prikazana korelacijska matrika po izvedbi integracije procesov, kjer je prisotnost multikolinearnosti zmanjšana oz. skoraj izločena. Višja korelacija je še vedno prisotna med *DCPSB* in *GHEI* ter *DCPSB* in *LFEXPI*, vendar spremenljivke vseeno pustimo v modelu. Pfajfar (2014) namreč navaja, da so ekonomske teorije v veliki večini med seboj korelirane, ob ugotovljeni prisotnosti multikolinearnosti v modelu, pa se moramo odločiti ali bomo slednjo odpravili, ali pač ne. V kolikor multikolinearnost ni tako izrazita, lahko ne ukrenemo ničesar.

4.5 Izbira ustreznega modela

Shrestha in Bhatta (2017) v svojem delu analizirata izbiro ustreznega modela za analizo časovnih vrst in pri tem navajata, da je v primeru različnih redov integracije najboljša izbira ARDL model.

ARDL model, ki je v ekonometričnih analizah zelo pogost, tako ne vključuje samo trenutnih, vendar tudi odložene spremenljivke. Takšen model lahko poimenujemo tudi dinamični model, saj prikazuje časovno pot odvisne spremenljivke glede na njene vrednosti v preteklosti. V ekonomiji pojasnjevalne spremenljivke na odvisno spremenljivko redko vplivajo instantno oz. v danem trenutku. Zelo pogosto se odvisna spremenljivka na

spremembe pojasnjevalnih spremenljivk odzove čez določen čas, kar imenujemo odziv z zamikom oz. odlogom (angl. lag) (Gujarati & Porter, 2009).

Po Gujaratiju in Porterju (2009) so za časovni odlog trije glavni razlogi:

- Psihološki razlogi – Ljudje svojih preteklih navad svojega obnašanja ne spremenimo takoj, saj se s psihološkega vidika težko privadimo na spremembe. Npr. potrošniške navade se prav tako ne spremenijo oz. povečajo v trenutku, ko se poveča razpoložljivi dohodek, saj obstaja določena mera negotovosti v trajanje ugodne situacije. Potrošnja se poveča čez čas, ko ljudje z gotovostjo verjamejo, da je sprememba trajna.
- Tehnološki razlogi – Določene spremembe se s tehnološkega vidika težko izvedejo v kratkem času, kar lahko vidimo na primeru padca cene kapitala v primerjavi s ceno dela. Zamenjava dela s kapitalom zahteva določen čas, podjetja pa prav tako ne bodo hitela v zamenjavo, če bo obstajala možnost da bodo po začasnem padcu, cene v obdobju zamenjave zopet zrastle.
- Institucionalni razlogi – Tudi pogodbene obveznosti lahko preprečijo prehod z enega vira materiala, dela, financiranja, ipd. na drugega. Depozitarji svoja sredstva na hranilnih računih vežejo za določeno obdobje, zato na spremembe na finančnih trgih ne morejo reagirati v trenutku. Tudi v primeru kolektivnih zdravstvenih ali življenjskih zavarovanj se zaposleni vežejo za obdobje enega leta in so posledično rigidni na spremembe oz. na sklenitev bolj ugodne ponudbe.

4.6 Preverjanje normalnosti porazdelitve

Pri ocenjevanju regresijskega modela predpostavljamo, da se ocenjeni regresijski koeficienti porazdeljujejo normalno, v kolikor se normalno porazdeljuje slučajna spremenljivka u . Ta je sicer element regresijskega modela baziranega na celotni populaciji, vendar v praksi ocena slednjega ni mogoča. Regresijski model namreč ocenjujemo na podlagi vzorčnih podatkov, zato lahko predpostavko o normalnem porazdeljevanju slučajne spremenljivke u potrdimo, če se normalno porazdeljujejo ostanki (napake) našega modela. Dodati moramo, da navedeno drži le v primeru dovolj velikega vzorca, vendar ni enotnega mnenja o tem, kdaj je vzorec dovolj velik. Čeprav nekateri mejo določajo pri 100 opazovanih enotah, se v praksi raziskave izvajajo tudi na manjših vzorcih. Ne glede na velikost vzorca pa je preverjanje normalnosti porazdelitve potrebno izvesti, saj je ta ključnega pomena za relevantnost ocenjevanja regresijskih koeficientov (Pfajfar, 2014).

V ekonometrični teoriji obstaja več testov, s katerimi lahko preizkušamo domnevo o normalni porazdelitvi; med njimi sta tudi histogram porazdelitve ostankov (napak) regresijskega modela in pa Jarque Bera test normalne porazdelitve. Enostavni meri sta tudi koeficient sploščenosti (angl. kurtosis) in koeficient asimetrije (angl. skewness). Pri normalni porazdelitvi se vrednost prvega giblje okoli 3, vrednost drugega pa okoli 0 (Pfajfar, 2014).

V prilogi 4 sta prikazana histograma ostankov (napak) pri obeh ocenjevanih odvisnih spremenljivkah. V primeru odvisne spremenljivke *DENL* lahko že po grafičnem prikazu sklepamo, da se ostanki (napake) porazdeljujejo normalno. Koeficienta sploščenosti in asimetričnosti znašata 3,2 in 0,03, kar prav tako nakazuje na normalnost porazdelitve. Prikazani so tudi rezultati Jarque-Bera testa, kjer ničelna hipoteza navaja, da je porazdelitev normalna. *P*-vrednost znaša visokih 0,94, kar pomeni, da ničelne hipoteze ne moremo zavrniti in s tem lahko potrdimo, da se slučajna spremenljivka *u* porazdeljuje normalno.

Histogram za odvisno spremenljivko *PENL* kaže na morebitno odstopanje od normalne porazdelitve. Tudi koeficienta sploščenosti in asimetričnosti precej odstopata od vrednosti, veljavnih za normalno porazdelitev. Kljub temu *p*-vrednost Jarque-Bera testa znaša 0,19, kar je daleč od stopnje značilnosti potrebne za zavrnitev ničelne hipoteze, zato tudi v tem primeru lahko potrdimo, da se slučajna spremenljivka *u* porazdeljuje normalno.

4.7 Rezultati

V tabeli 14 so predstavljeni rezultati dveh modelov, in sicer modela z odvisno spremenljivko *DENLI* in modela z odvisno spremenljivko *PENLI*. Prve štiri navedene pojasnjevalne spremenljivke so v obeh primerih enake, peto pojasnjevalno spremenljivko pa v modelu *DENLI* predstavlja *INFL*, v modelu *PENLI* pa *LFEXPI*.

Maksimalno možno število odlogov je bilo glede na velikost vzorca enako 1, glede na Akaike informacijski kriterij pa je bil izbran model z odlogom ene časovne enote za vsako vključeno spremenljivko (1,1,1,1,1). Z ARDL modelom sta bila analizirana tako dolgoročni, kot tudi kratkoročni vpliv pojasnjevalnih spremenljivk na obe odvisni spremenljivki.

V kolikor se BDP na prebivalca poveča za 1.000 USD, se na dolgi rok zavarovalna pogostnost življenjskih zavarovanj poveča za 8,3 USD, zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj pa za 0,02 odstotni točki. Ob dvigu deleža domačih bančnih posojil zasebnemu sektorju v BDP za eno odstotno točko, se na dolgi rok zavarovalna pogostnost življenjskih zavarovanj poveča za 0,33 USD, zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj pa za 0,01 odstotno točko. Stopnja finančne razvitosti torej pospešuje razvoj življenjskih zavarovanj. V primeru povišanja deleža domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP za 1 odstotno točko, se na dolgi rok zavarovalna pogostnost življenjskih zavarovanj zniža za 2,2 USD, zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj pa se zniža za 0,03 odstotni točki. To kaže na negativno povezavo med močjo socialnega sistema in razvojem življenjskih zavarovanj. Nasprotna vrednost deleža potrošnje gospodinjstev v BDP v modelu predstavlja delež varčevanja gospodinjstev v BDP. Koeficient je statistično značilen le v modelu z odvisno spremenljivko *DENLI*, zato lahko trdimo, da ima rast stopnje varčevanja na dolgi rok pozitiven vpliv na zavarovalno pogostnost življenjskih zavarovanj. Koeficient pojasnjevalne spremenljivke stopnja inflacije kaže na dolgoročno pozitivno povezavo z zavarovalno pogostnostjo življenjskih zavarovanj, vendar koeficienta ne interpretiramo, saj ni statistično

značilen. Ob povišanju pričakovane življenjske dobe za eno leto, se zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj na dolgi rok zniža za 0,04 odstotne točke, kar lahko pripisujemo negativnemu vplivu na riziko komponento, saj se stroški nadomestitve smrtnosti z višanjem starostne dobe nižajo.

Tabela 14: Rezultati ARDL modela

ARDL MODEL		
Pojasnjevalna spremenljivka	Odvisna spremenljivka	
	<i>DENLI</i>	<i>PENLI</i>
Dolgi rok		
<i>GDPPC1000</i>	8,2820**	0,0204**
<i>DCPSB</i>	0,0333*	0,0003**
<i>GHEI</i>	-2,1971**	-0,0301**
<i>HHCONSI</i>	-0,0827**	-0,0016
<i>INFL</i>	0,0454	-
<i>LFEXPI</i>	-	-0,0396**
Kratki rok		
<i>D(GDPPC1000)</i>	4,180**	-0,0001**
<i>D(DCPSB)</i>	0,0029	-0,0013
<i>D(GHEI)</i>	-0,0288	-0,0088**
<i>D(HHCONSI)</i>	-0,3326**	-0,0034*
<i>D(INFL)</i>	-0,0838	-
<i>D(LFEXPI)</i>	-	-0,0199*
<i>C</i>	-0,8719**	-0,0011
<i>U(-1)</i>	-0,9382**	-0,8113**

Vir: lastno delo.

Statistična značilnost razlik:

** – $p/t < 0,01$; * – $p/t < 0,05$

Legenda navedenih oznak: *DENLI* predstavlja prvo diferenco zavarovalne pogostnosti življenjskih zavarovanj v USD, *PENLI* predstavlja prvo diferenco zavarovalne usidranosti življenjskih zavarovanj, *GDPPC1000* predstavlja BDP prebivalca v 1.000 USD, *DCPSB* predstavlja delež domačih bančnih posojil zasebnemu sektorju v BDP, *GHEI* predstavlja prvo diferenco deleža domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP, *HHCONSI* predstavlja prvo diferenco deleža potrošnje gospodinjstev v BDP, *INFL* predstavlja letno stopnjo inflacije, *LFEXPI* predstavlja prvo diferenco pričakovane življenjske dobe, *U(-1)* pa predstavlja odloženo korekcijo napake (angl. error correction term).

Kratkoročni koeficienti nekaterih spremenljivk niso v skladu s pričakovanji in teorijo, kar lahko pripišemo kratkoročnemu odstopanju od ravnotežja. V kolikor se BDP na prebivalca

poviša za 1.000 USD, se na kratki rok zavarovalna pogostnost življenjskih zavarovanj poveča za 4,18 USD, zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj pa se zniža za 0,0001 odstotne točke. Ob povišanju deleža domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP za 1 odstotno točko, se na kratki rok zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj zniža za 0,0088 odstotne točke. V primeru povišanja deleža potrošnje gospodinjstev v BDP za 1 odstotno točko, se na kratki rok zavarovalna pogostnost življenjskih zavarovanj zniža za 0,33 USD, zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj pa se zniža za 0,0034 odstotne točke. Če se pričakovana življenjska doba poveča za 1 eno leto, se zavarovalna usidranost življenjskih zavarovanj na kratki rok zniža za 0,0199 odstotne točke.

V model kratkoročnega vpliva je vpeljana odložena korekcija napake, ki izhaja iz mehanizma za korekcijo napak (angl. error correction mechanism, v nadaljevanju ECM). Gujarati in Porter (2009) napako označujeta tudi kot »napako ravnotežja«, ponazarja pa vez med kratkoročnim in dolgoročnim obnašanjem pojasnjevalne spremenljivke. Negativna vrednost odložene korekcije napake potrjuje veljavnost dolgoročne ravnotežne povezave odvisne spremenljivke in pojasnjevalnih spremenljivk, medtem ko njena vrednost kaže stopnjo letne prilagoditve (popravka) modela, v kolikor so prisotna odstopanja od ravnotežja.

V primeru odvisne spremenljivke *DENLI* nam ECM pove, da se odklon zavarovalne pogostnosti življenjskih zavarovanj od ravnotežne vrednosti popravi z letno stopnjo 93,8%. Vrednost koeficienta je tako negativna, kot tudi statistično značilna. V primeru spremenljivke *PENLI* se odstopanje k ravnotežni vrednosti vrne z 81,1% letno stopnjo, koeficient pa je prav tako negativen in statistično značilen. V obeh modelih lahko potrdimo dolgoročno kointegracijo odvisne spremenljivke s pojasnjevalnimi spremenljivkami.

5 BANČNA PRODAJNA POT

V petem poglavju je obravnavan doprinos bančne prodajne poti k razvoju segmenta življenjskih zavarovanj v regiji Adria. Z vidika zavarovalniških prodajnih poti govorimo o bančni prodajni poti, gledano v celoti pa združeni procesi sodelovanja med banko in zavarovalnico predstavljajo poslovni model bančnega zavarovalništva. V Franciji in Angliji se za izraz bančno zavarovalništvo uporablja termin »bancassurance«, v Nemčiji pa »allfinanz«, kjer je sestavni del poslovnega modela lahko tudi še katera izmed drugih finančnih storitev.

5.1 Tradicionalne prodajne poti

Prodajne poti imajo v zavarovalništvu velik pomen, saj gre za panogo z visoko stopnjo konkurenčnosti, zavarovanje pa ni klasična storitev. Stranki je potrebno predstaviti zavarovanje in samo vsebino police ter z njo ustrezno trženjsko komunicirati, to pa lahko poteka na tradicionalen ali pa na sodoben način. Na izbiro načina na eni strani vpliva

odločitev posameznika, na drugi strani pa sam zavarovalni produkt. Prav tako so pomembni dejavniki tudi poznavanje zavarovalnih produktov, razlika v ceni storitve (premije) preko različnih prodajnih poti, čas sklenitve, naklonjenost uporabi novih tehnologij, ipd. Tradicionalne prodajne poti so skozi razvoj zavarovalništva že uveljavljene poti, ki se opirajo predvsem na osebni stik. Le-ta ima velik vpliv na prodajo, saj mora zavarovalnica od stranke pridobiti zaupanje, kar pa je najlažje preko osebnega stika. Visoki stroški pridobivanja zavarovanj (provizij) sicer pritiskajo na uporabo alternativnih načinov prodaje, vendar bodo brez velikih sprememb tradicionalne prodajne poti še naprej prevladovali. Med nje spadajo (Nograšek, 2016):

- zavarovalni zastopniki,
- zavarovalni posredniki,
- prodaja zavarovanj na prodajnih mestih,
- zavarovalni komercialisti,
- banke,
- ostale tradicionalne prodajne poti.

V kontinentalni Evropi pri prodaji premoženjskih zavarovanj prevladujejo zavarovalni zastopniki, v anglosaških državah pa zavarovalni posredniki. Pri prodaji življenjskih zavarovanj so v vlogi posrednika pogosto banke (Nograšek, 2016).

5.2 Bančno zavarovalništvo

Model bančnega zavarovalništva predstavlja dva vidika, institucionalni in funkcionalni vidik. Prvi predstavlja organiziranost sodelovanja bank z zavarovalnicami, drugi pa se osredotoča na finančne storitve, ki so skupek bančnih in zavarovalnih produktov. Bančno zavarovalništvo usmerjeno k stranki in njenim svojevrstnim potrebam, zato bi lahko dodali še tretji vidik – vidik stranke. Banke in zavarovalnice se usmerjajo k oblikovanju rešitev po meri, obenem pa želijo svoje produkte stranki ponuditi na enem mestu (Štiblar, 2010).

Bančno zavarovalništvo je model distribucije zavarovalnih produktov preko mreže bančnih poslovalnic. Banke do svojih strank dostopajo bolj frekventno in na bolj enostaven način, kar ima pozitiven učinek na zniževanje stroškov pridobivanja zavarovanj. Pri tem imajo velik pomen komplementarni zavarovalni produkti, npr. sklenitev življenjskega zavarovanja za primer smrti ob sklenitvi bančnega posojila (Mishra, 2012).

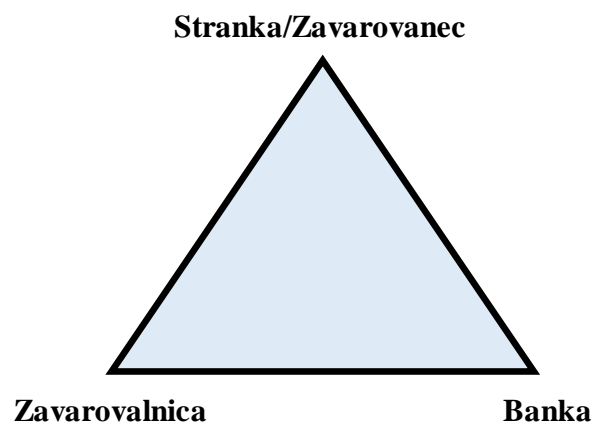
Spreminjajoče se poslovno okolje narekuje rast potreb po kompleksnejših finančnih storitvah za stranke in finančne institucije (zavarovalnice in poslovne banke) prisiljuje k prizadevanju za krepitev tržnega položaja. Slednje se morajo posluževati prilagodljivih metod, med katere spada tudi bančno zavarovalništvo. Uporaba bančnega zavarovalništva je izrazitejša na področju življenjskih zavarovanj, v Evropi je ta prodajna pot tudi vodilna za distribucijo življenjskih zavarovanj. S tem se širi obseg sklenjenih zavarovanj, razvijajo se

novi zavarovalni produkti, posledično pa raste premija in dobičkonosnost zavarovalnic. Na drugi strani imajo koristi tudi poslovne banke, ki v zameno za trženje prejema plačila v obliki provizij, hkrati pa imajo možnost zadovoljiti potrebe strank tako na bančnem, kot tudi na zavarovalniškem področju (Ninova, 2018).

Če tudi bi se lahko glede na izraz sklepalo drugače, bančno zavarovalništvo nikakor ne pomeni nujne lastniške povezave med banko in zavarovalnico. V večini primerov sta banka in zavarovalnica različni pravni osebi, lahko pa je banka tudi lastnica zavarovalnice (redkeje obratno). Na splošno sicer velja, da zaradi razpršitve tveganj lastniško povezovanje teh dveh institucij ni zaželeno (Gonulal, Goulder & Lester, 2012).

Kot je prikazano na sliki 13, lahko bančno zavarovalništvo ponazorimo kot trikotnik med zavarovalnico, banko in stranko. Pri tem je cilj doseči uravnoteženost med vsemi tremi akterji, kar pomeni, da je provizija pravično razdeljena, sinergijski učinki pa maksimalno izkoriščeni.

Slika 13: Trikotnik treh akterjev pri bančnem zavarovalništvu



Vir: lastno delo.

Prednosti za stranko/zavarovanca so predvsem popolne storitve finančnega svetovanja na istem mestu, tj. storitve zavarovanja z dodatnimi finančnimi storitvami, kot so bančništvo, vzajemni skladi, osebna posojila, itd. (Jan & Baber, 2014).

Bančno zavarovalništvo strankam omogoča sistematično primerjavo produktov, ki jih v danem trenutku ponujajo različne zavarovalnice. Drugič, bančno zavarovalništvo na enem mestu skrbi za zagotavljanje finančnih potreb strank, zlasti tistih z nižjimi do srednjimi dohodki, ki dajejo prednost cenovno ugodnejšim produktom z zadovoljivo stopnjo kritja. Tretjič, stranke v bankah kot ponudnikih zavarovalnih storitev zaradi zaupanja, ki ga do njih gojijo, vidijo prednost (Nasir in drugi, 2021)

Benoist (2002) prednosti z vidika stranke/zavarovanca vidi predvsem v prehodu iz pristopa, ki temelji na produktih (angl. product-based), na pristop, ki temelji na rešitvah (angl. solutions-based). Takšen pristop za zavarovanca predstavlja močno poenostavitev in olajša

proces sklepanja zavarovanj. Pomembna prednost za zavarovanca je tudi v ponudbi kontinuiranih finančnih produktov in storitev, ki pokrivajo vse življenjske faze. Ravno ta način ima največji pomen pri krepitvi zvestobe strank, čemur želijo slediti tako banke kot tudi zavarovalnice.

Gliha (2004, v Štiblar, 2010) navaja ključne motive za uveljavitev bančnega zavarovalništva:

- Prodajne poti in infrastruktura so izkoriščene v večji meri, zato so operativni stroški nižji ter razporejeni na več različnih produktov in storitev.
- Obe finančni instituciji posedujeta pomembne podatke o svojih strankah, kar omogoča izvedbo analiz in oblikovanja najbolj primernih produktov in storitev usmerjenih v stranko.
- Bančno zavarovalništvo nudi možnost celostne ponudbe finančnih storitev, kar v največji meri predstavlja prednost za stranko.
- Gre za ameriški model finančnih storitev, pri katerem oba finančna posrednika upata, da bosta z raznovrstnejšo ponudbo pritegnila več strank.
- V okviru bančnega zavarovalništva lahko banke in zavarovalnice združijo svoje znanje, pri tem pa se jim ponuja tudi možnost nenehnega učenja in izboljševanja svoje operativnosti.

Banke in zavarovalnice so model bančnega zavarovalništva razvile z namenom izkoriščevanja obojestranskih sinergij. Nekateri izmed najpomembnejših razlogov za vstop bank v model bančnega zavarovalništva so (Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, 2001):

- Močna konkurenca je ob hkratnemu padcu obrestnih mer (in padcu obrestnih marž) povzročila dvig marketinških stroškov in znižala dobičkonosnost bank. Prodaja dodatnih produktov prinaša prihodke iz provizije in vpliva na dvig donosnosti ter produktivnosti zaposlenih.
- Preference bančnih strank oz. investitorjev se spreminjajo. Srednjeročne in dolgoročne naložbe se vse bolj odmikajo od depozitov k vzajemnim skladom in zavarovalnim produktom, kjer je donos običajno višji.
- Banke imajo v primerjavi z ostalimi distributerji (npr. zavarovalnicami) na voljo več razpoložljivih informacij o finančnem in socialnem položaju stranke, kar jim je v pomoč pri odkrivanju potreb ter izbiri načina trženja. Slednje je sicer s sprejemom Splošne uredbe za varstvo osebnih podatkov EU nekoliko oteženo in prinaša nove izzive.
- Banke se zavedajo, da združeni paketi bančnih in zavarovalnih proizvodov stranki ponujajo celovitejše rešitve kot samostojni proizvodi posamezne industrije. To se odraža v dvigu prodaje in vzpostavitvi širšega odnosa s stranko.
- Stranke postajajo vse bolj mobilne in imajo račune pri več različnih bankah, zato si morajo slednje priboriti zvestobo. Z razširitvijo palete ponujenih oz. sklenjenih proizvodov, se možnost izgube posamezne stranke znižuje.

- Zaradi spreminjanja starostne strukture prebivalstva in posledičnega pritiska na javne pokojninske sisteme banke vidijo potencial v prodaji življenjskih zavarovanj, ki bi jih stranke kupovale kot dolgoročne naložbene produkte.
- Bančni model poslovanja navadno temelji na dolgoročnih odnosih s strankami, enako pa je pri življenjskih zavarovanjih. Te lahko banka uporabi kot sredstvo dolgoročnega odnosa.
- Banke lahko sisteme bančnih avtomatov nadgradijo z možnostjo vpogleda v informacije o zavarovanju; o ceni, statusu police, naslednjem plačilu premije, ipd. Prav tako se lahko nadgradijo že obstoječi sistemi internetnih bančnih platform in mobilnih aplikacij, kjer lahko stranka preko istega vira dostopa do informacij o bančnih računih in sklenjenih zavarovanjih.

Koristi bančnega zavarovalništva za zavarovalnice pa so naslednje (Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, 2001):

- Razširitev posla na kliente, ki jih zavarovalnica predhodno ni bila zmožna doseči, lahko zaradi geografskih razlogov (neprisotnost zavarovalnice na določenem območju) ali pa zaradi demografskih razlogov (baza bančnih klientov je zelo raznolika glede na starost, spol, nakupne navade, itd.).
- Razširitev posla na širši nabor produktov, saj lahko poleg ponudbe zavarovalnih produktov strankam ponudi tudi bančne produkte.
- Razširitev posla na nove produkte, ki jih omogoča zniževanje stroškov zaradi sinergij bančnega zavarovalništva. Določeni zavarovalni produkti zaradi visokih stroškov pridobivanja zavarovanj ne bi bili dobičkonosni ali pa bi bili nekonkurenčni zaradi previsokih premij.

Preko uspešno vzpostavljenega sistema bančnega zavarovalništva prednosti pridobijo tako banke, kot tudi zavarovalnice. Za banke prednost predstavlja dodaten vir zaslužka, možnost ponudbe produktov oblikovanih po zahtevah in potrebah strank, zniževanje kreditnega tveganja (zavarovanje posojil), dvig zvestobe strank ter možnost navzkrižne prodaje komplementarnih produktov. Zavarovalnice si z vstopom v bančno zavarovalništvo razširijo prodajne poti, v primeru učinkovite prodaje znižujejo stroške pridobivanja zavarovanj, poleg tega pa imajo možnost prilagoditve produktov posebno opredeljeni skupini bančnih strank (Sliwinski, Dropia & Duczkowski, 2021).

Na splošno se v relativnem pogledu preko bančne prodajne poti distribuira več življenjskih kot premoženjskih zavarovanj. Jan in Baber (2014) navajata naslednje razloge, zakaj je bančna prodajna pot bolj primerna za življenjska zavarovanja:

- Ključni razlog so lahko podobne lastnosti življenjskih zavarovanj in bančnih produktov. Bančni uslužbenci namreč že dobro poznajo finančne produkte in se hitro prilagodijo na prodajo varčevalnih in pokojninskih produktov.

- Premožnjska zavarovanja zahtevajo več strokovnega znanja z zavarovalniškega področja, zato prodaja ni tako enostavna in stroškovno učinkovita, sinergije pa zato niso izkoriščene v polni meri in na ustrezen način.
- Produkti življenjskih zavarovanj so običajno dolgoročne narave, ki od klienta zahtevajo vpetost v institucijo. V mnogih državah banke posedujejo večji ugled od zavarovalnic, zato jim klienti bolj zaupajo in z njimi hitreje vzpostavijo dolgoročni odnos.
- Bančni svetovalci lahko svoje poznavanje strank in njihovih financ uporabijo za svetovanje v primeru specifičnih potreb.

V tabeli 15 je prikazan delež bančne prodajne poti v bruto premiji življenjskih zavarovanj v Evropi, ki se med državami razlikuje. Kjer je izvedljivo, so podatki zbrani za leto 2019, saj se s tem izognemo negativnemu vplivu pandemije COVID-19 v letu 2020. Izjemno visoka vrednost deleža je prisotna pri Malti, Turčiji, Portugalski in Italiji. Z nekoliko nižjim pa vendarle visokim deležem sledita Španija in Francija, za njima pa je uvrščena Hrvaška, kjer delež v letu 2019 znaša 43,9%. Iz obravnavane regije so podatki o deležu bančne prodajne poti pridobljeni še za Srbijo, Bosno in Hercegovino ter Črno goro, medtem ko za Severno Makedonijo in Albanijo niso dostopni. Hrvaški sledita Bosna in Hercegovina z 20,1% in Srbija s 15,9%, v Črni gori pa je delež najnižji in znaša 9,0%.

Tabela 15: Delež bančne prodajne poti v premiji življenjskih zavarovanj v izbranih evropskih državah v letu 2019

Država	Delež (%)
Malta	85,2
Turčija	82,1
Portugalska	77,9
Italija	74,3
Španija**	64,9
Francija	64,0
Hrvaška	43,9
Avstrija	36,7
Grčija	25,0
Luksemburg	24,9
Bosna in Hercegovina*	20,1
Poljska	19,0
Nemčija***	18,4
Srbija	15,9
Slovenija	14,7
Črna gora	9,0

*** - podatek iz leta 2017, ** - podatek iz leta 2018, * - podatek iz leta 2020

Vir: Insurance Europe (brez datuma), Agencija za osiguranje BiH (brez datuma), Agencija za nadzor osiguranja Crne Gore (brez datuma), Slovensko zavarovalno združenje (2020) in Narodna banka Srbije (brez datuma).

Benoist (2002) navaja temeljne dejavnike, ki vplivajo na različne stopnje razvitosti bančnega zavarovalništva po svetu:

1. Pomembne razlike med zakonodajo in regulatornimi zahtevami med državami.
2. Značilne razlike v davčnih sistemih in strukturah pokojninskih sistemov, npr. v Franciji so produkti življenjskih zavarovanj zelo podobni bančnim produktom, vendar so hkrati upravičeni do davčnih olajšav.
3. Različne vloge bank v finančnem sistemu. Bančno zavarovalništvo je največji prodor doseglo v državah, kjer imajo banke velik pomen.
4. Jasno definirana razmejitev med različnimi prodajnimi potmi ovira razvoj bančnega zavarovalništva. V državah, kjer so za prodajo življenjskih zavarovanj tradicionalno zadolženi neodvisni zavarovalni svetovalci, je uveljavitev bančnega zavarovalništva otežena.
5. V državah z nerazvitimi zavarovalnimi trgi se tuje zavarovalnice poslužujejo sodelovanja z lokalno bančno mrežo, saj to predstavlja cenejši pristop v primerjavi z ustanovitvijo nove ali prevzemom lokalne zavarovalnice.

5.3 Bančna prodajna pot kot generator rasti

V sklopu preteklih raziskav je bilo ugotovljeno, da ima bančna prodajna pot pomemben vpliv na razvoj segmenta življenjskih zavarovanj.

Pomembno je poudariti, da bančno zavarovalništvo ni le prodajna tehnika, temveč gre za razvojni kanal oz. razvojno orodje. Razumevanje pomena tako življenjskih, kot tudi premoženjskih zavarovanj, je na večini trgov v razvoju na precej nizkem nivoju. Iz tega izhaja, da ima obseg uporabe bančne prodajne poti za pospeševanje rasti velik pomen (Gonulal, Goulder & Lester, 2012).

Bančno zavarovalništvo je imelo močan pozitiven vpliv v Aziji. Leta 2002 je bilo preko bančne prodajne poti sklenjenih 24% novopolicirane premije življenjskih zavarovanj. Tudi v Hong Kongu je ta delež znašal 20% (Jan & Baber, 2014).

Zavarovalništvo z razvojem novih finančnih storitev spodbuja olajševanje kreditnih transakcij in bančnega posredovanja. Način komplementarnega delovanja v bančnem zavarovalništvu ima na gospodarstvo večji efekt, dokazano pa je tudi, da je višja usidranost življenjskih zavarovanj posledica višje produktivnosti (Grant, 2012).

Razvoj življenjskih zavarovanj se lahko pospeši z ozaveščanjem o pomenu življenjskih zavarovanj. Stranke bančno zavarovalništvo dojemajo kot empatično, empatija pa je ključni dejavnik pri pozitivnem vplivu na dinamično izmenjavo informacij med stranko in ponudnikom. Višje ravni empatije namreč ustvarjajo močnejše odnose. Banke lahko organizirajo delavnice ozaveščanja, ustrezno komunicirajo o koristih življenjskih zavarovanj in ljudi poučijo o njihovi uporabi (Choudhury, Singh, Kajol & Rai, 2020).

Zametki bančnega zavarovalništva segajo v začetek 18. stoletja, definiramo pa lahko tri obdobja njegovega razvoja (Genetay & Molyneux, 1998):

1. Pred letom 1980 se je krepilo tesno sodelovanje s prodajo zavarovanj potrošniških kreditov in zavarovanj lastnine.
2. Po letu 1980 je bil poudarek usmerjen v zavarovalno varčevalne kombinacije, kot npr. zavarovanje doživetja, ki je bilo sprva najbolj popularno v Franciji.
3. Po letu 1990 so banke pripomogle k velikemu napredku na področju tradicionalnega zavarovalništva, predvsem razvoju rentnih zavarovanj, varčevalnih kombinacij in klasičnih življenjskih zavarovanj. Iz tega izhaja, da se je bančno zavarovalništvo v mnogih državah razvijalo sinhrono z razvojem zavarovalnih trgov in pri tem pomembno prispevalo k pospeševanju razvoja.

Falautano in Marsiglia (2003) menita, da je bančno zavarovalništvo poleg metode za distribucijo zavarovalnih produktov preko bančnih poslovalnic tudi globalno gibanje, ki postopoma ruši tradicionalne ovire med različnimi finančnimi produkti in storitvami.

Benoist (2002) navaja, da se tuje zavarovalnice pri vstopih na nerazvite trge srečujejo s težavami zaradi nerazvitih tržnih poti. Ustanovitev nove ali nakup lokalne zavarovalnice je precej tvegana in draga naložba, zato se za trženje zavarovalnih produktov raje usmerjajo k sodelovanju z lokalnimi bankami. Ta model po avtorjevih besedah pojasnjuje razvoj bančnega zavarovalništva v Latinski Ameriki in Španiji, obenem pa ga lahko primerjamo s situacijo v regiji Adria, kjer so zavarovalni trgi prav tako nerazviti.

5.3.1 Izzivi bančnega zavarovalništva

Kljub številnim prednostim ima bančno zavarovalništvo tudi določene omejitve. Ena izmed težav je nedvomno kompleksnost procesov in visoki stroški izobraževanja prodajnega osebja. Ta težava je sicer manjša pri življenjskih zavarovanjih, saj imajo le-ta podobne lastnosti kot bančni produkti. Izziv predstavlja tudi motivacija prodajnega osebja, zato je potrebno vzpostaviti ustrezne sheme nagrajevanja zaposlenih (Gonulal, Goulder & Lester, 2012).

Močan vpliv na uspeh bančnega zavarovalništva imajo preference strank. Na nekaterih trgih si stranke želijo fizičnega stika s prodajalcem, kar je dober vzvod za razvoj bančnega zavarovalništva. Na drugi strani pa je v nekaterih državah bolj priljubljeno telefonsko in internetno bančništvo, kar ima negativen vpliv. Velik izziv predstavljajo alternativne prodajne poti, ki so v primerjavi s tradicionalnimi stroškovno učinkovitejše in zaradi udobja ter inovativnosti bolj privlačne (Swiss Re Institute, 2007).

Želje strank po oddaljenih dostopih in digitalni transformaciji so naraščale že pred pandemijo COVID-19, nato pa so se še okrepile. Na področju življenjskih zavarovanj obstaja priložnost dodatnega izboljšanja ponudbe z zagotavljanjem celovitejšega nabora potreb, kot

je npr. umestitev produktov v povezane ekosisteme zdravstvene in pokojninske varnosti. V prihodnje bo učinkovitost bančnega zavarovalništva v veliki meri odvisna od petih strateških zmogljivosti (McKinsey, 2020):

1. Na analitiki sloneč digitalni marketing in generiranje sledi
2. Brezhibni procesi in celostna izkušnja strank
3. Digitalni model svetovalnih storitev
4. Osredotočenost ponudbe na stranko
5. Prenovljen model sodelovanja med zavarovalnico in banko

Deloitte (2019) navaja, da bodo v prihodnje ključ do uspeha skupne investicije bank in zavarovalnic v digitalizacijo poslovanja. Nov način izgradnje procesov in tehnoloških rešitev s solastništvom bo zahteval tudi drugačen pristop upravljanja kapitalskih izdatkov in celotnega partnerstva med banko in zavarovalnico.

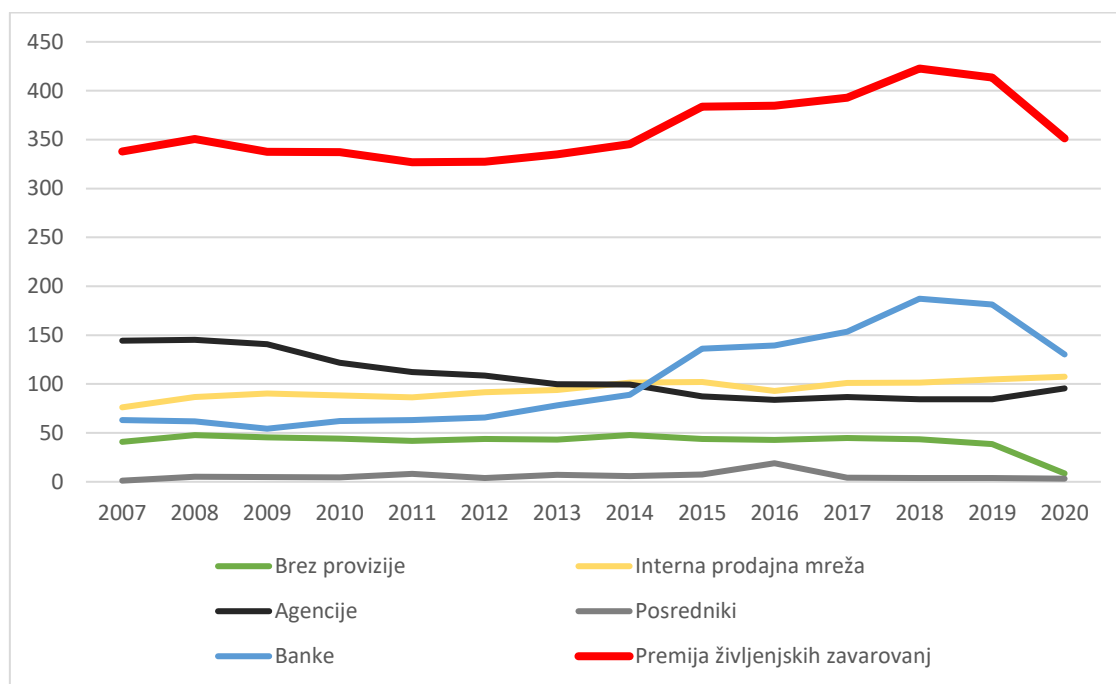
5.3.2 Primer Hrvaške

Podatki o deležih prodajnih poti za več preteklih let so dostopni le za Hrvaško, zato ostali trgi niso obravnavani.

Bančna prodajna pot na Hrvaškem realizira precej višji delež celotne premije življenjskih zavarovanj kakor v ostalih državah regije Adria in se lahko primerja z državami, kjer je razvitost bančnega zavarovalništva na visokem nivoju. Na sliki 14 lahko vidimo, da je od leta 2012 naprej gibanje premije distribuirane preko bančne prodajne poti skoraj identično kot gibanje celotne premije življenjskih zavarovanj na trgu. Iz tega lahko sklepamo, da ima bančna prodajna pot skorajda celoten vpliv na rast premije življenjskih zavarovanj.

Kot že omenjeno, je imela pandemija COVID-19 negativen vpliv na bančno prodajno pot, saj so bili zaradi zaprtja vseh manj nujnih dejavnosti in omejitev gibanja fizični obiski bank oteženi, prav tako pa je zaradi nenadnega gospodarskega pesimizma padla tudi kreditna aktivnost. Težko je oceniti, kako velik vpliv na padec premije življenjskih zavarovanj je dejansko imela nezmožnost fizičnega obiska bančnih poslovalnic. S tem bi sicer lahko vedeli, če fizični stik z bančnimi uslužbenci še vedno ostaja osrednja konkurenčna prednost bančnega zavarovalništva.

Slika 14: Prikaz premije življenjskih zavarovanj po prodajnih poteh med leti 2007 in 2020
(v milijonih EUR)



Vir: Hrvatski ured za osiguranje (brez datuma).

Ob predpostavki, da se bodo banke in zavarovalnice v vseh državah regije Adria začele zavedati pozitivnih učinkov sodelovanja v okviru bančnega zavarovalništva, lahko pričakujemo, da bo pomemben element potenciala bančnega zavarovalništva v regiji Adria predstavljala popularnost bank in zaupanje, ki ga imajo stranke do bank kot institucij. Finančni sistemi regije Adria so namreč bančno orientirani. World Bank (2016) navaja, da se velikost in struktura finančnih sektorjev po državah regije Adria razlikujeta, vsi pa temeljijo predvsem na bankah. Medtem, ko se je bančni sektor hitro razvijal, so nebančne finančne storitve relativno plitke.

Eden izmed pomembnih dejavnikov za uspeh bančnega zavarovalništva je število poslovalnic poslovnih bank na sto tisoč odraslih oseb. Iz tabele 16 je razvidno, da se države regije Adria v tem kazalcu z izjemo Španije in Italije lahko primerjajo z evropskimi državami, kjer ima bančna prodajna pot visok delež v premiji življenjskih zavarovanj.

Tabela 16: Število poslovalnic poslovnih bank na 100 tisoč odraslih v letu 2020

Država	Število
Hrvaška	27,1
Srbija	27,6
Bosna in Hercegovina	29,9
Severna Makedonija	23,1
Črna gora	38,1

se nadaljuje

Tabela 16: Število poslovalnic poslovnih bank na 100 tisoč odraslih v letu 2020 (nad.)

Država	Število
Albanija	18,6
Malta	27,7
Turčija	16,1
Portugalska	32,8
Italija	37,6
Španija	45,5
Francija	33,2
Slovenija	24,7

Vir: World Bank (brez datuma).

V prihodnje bodo za banke in zavarovalnice velik izziv predstavljali disruptivni modeli digitaliziranih finančnih storitev oz. finančne storitve z uporabo sodobnih tehnologij (angl. fintech). Stopnja uporabe mobilne telefonije in interneta se je v regiji Adria v zadnjem obdobju močno povišala, poleg tega pa je v regiji razpoložljivih veliko visoko usposobljenih strokovnjakov s področja informacijske tehnologije, kar predstavlja neizkoriščen potencial za razvoj ostalih finančno-tehnoloških storitev. Primarni ponudniki finančno-tehnoloških storitev so banke, vseh podjetij je 67, od tega 35 v Srbiji. Regija je večinoma izvajalec storitev za tuja informacijska podjetja, saj je talentiranega kadra veliko, stroški pa so v primerjavi s konkurenco v Avstriji, Rusiji in na Madžarskem relativno nizki. Ovire za razvoj sicer predstavljajo omejen dostop do financiranja, visok delež uporabe gotovine kot plačilnega sredstva in regulatorne ovire (IBRD, 2020).

6 DISKUSIJA

V magistrskem delu sem v raziskavo vključil dejavnike katerih podatki so dosegljivi na ravni vseh držav regije Adria in pri tem ni dvoma o njihovi verodostojnosti, poleg tega pa med njimi niso prisotne previsoke korelacije. Večina koeficientov vključenih odvisnih spremenljivk je na dolgi rok statistično značilnih, prav tako so njihovi predznaki v skladu s teorijo in rezultati preteklih raziskav. Odstopanja v statistični in ekonomski značilnosti se pojavijo pri kratkoročnih koeficientih, kar pa je sicer v skladu z lastnostmi in namembnostjo ARDL modela. Ta se namreč uporablja za dolgoročno napovedovanje in za ločevanje dolgoročnih razmerij med spremenljivkami od njihove kratkoročne dinamike.

6.1 Ovrednotenje raziskovalnih vprašanj

Za regijo Adria se pričakuje nadaljevanje gospodarske rasti in konvergenca k razvitejšim državam, kar predstavlja potencial za rast zavarovalne usidranosti in zavarovalne pogostnosti življenjskih zavarovanj. Težava s katero se države obravnavane regije soočajo in ima negativen vpliv na gospodarski razvoj, pa je konstantno izseljevanje mladih ljudi v

evropske države z višjim življenjskim standardom. Za učinkovito rešitev si prizadeva tudi EU in pri tem predvideva, da bi k omilitvi teh problemov spodbudila tudi potencialna evropska integracija.

Na podlagi obravnavane tematike v teoretičnem delu magistrskega dela in empirične raziskave iz četrtega poglavja lahko povzamem ugotovitve **prvega raziskovalnega vprašanja**: Kako visok potencial ima segment življenjskih zavarovanj v regiji Adria?

Gospodarska rast, ki je po rezultatih raziskave pozitivno povezana z razvitostjo segmenta življenjskih zavarovanj, prinaša dvig osebnih dohodkov in s tem dvig življenjskega standarda. Ljudje lahko s tem pridobijo nekaj presežnih sredstev, ki jih lahko preusmerijo v življenjska zavarovanja, poleg tega pa se spremeni tudi njihovo dožemanje finančne varnosti. V državah z nizkim življenjskim standardom se ljudje ukvarjajo s kratkoročnim preživetjem »iz meseca v mesec«, zato so bolj primorani tvegati. Glede na rezultate raziskave lahko trdimo tudi, da ima rast stopnje varčevanja pozitiven vpliv na zavarovalno pogostnost življenjskih zavarovanj. V kolikor se bo z gospodarskim razvojem poviševal tudi dohodek na prebivalca, bo lahko več sredstev namenjenih varčevanju preko življenjskih zavarovanj.

Rezultati kažejo na pozitivno povezavo med razvitostjo segmenta življenjskih zavarovanj in deležem domačih bančnih posojil zasebnemu sektorju v BDP, ki je v raziskavi uporabljen kot nadomestna spremenljivka (angl. proxy) za razvitost finančnega sistema. Z razvojem finančnih trgov zavarovalnice pridobijo na možnostih vlaganja in realizacije učinkovitejšega finančnega rezultata, kar ima glede na njihovo vlogo finančnega posrednika velik pomen. Ob trenutnih razmerah na finančnih trgih, ko so obrestne mere na izjemno nizkih ravneh, se življenjske zavarovalnice z namenom dolgoročne vzdržnosti iz klasičnih življenjskih zavarovanj z zajamčenim donosom preusmerjajo v razvoj naložbenih življenjskih zavarovanj vezanih na enoto naložbenega sklada. V primeru nizke razvitosti finančnih trgov je omejena tudi prisotnost naložbenih skladov, zato bi z razvojem finančnih trgov življenjske zavarovalnice pridobile na možnostih oblikovanja novih produktov. Ti so na Hrvaškem in v Severni Makedoniji že pokazali, da gre za dober substitut klasičnim življenjskim zavarovanjem z zajamčenim donosom. Navsezadnje pa je v okoljih z višjo stopnjo razvitosti bančnega sistema višje tudi zaupanje v banke in finančne institucije. Z nadaljnjim gospodarskim razvojem in uspešno evropsko integracijo se pričakuje napredek na finančnih trgih regije Adria, posledično pa to kot že rečeno predstavlja potencial za razvoj segmenta življenjskih zavarovanj.

V raziskavo je vključen tudi delež domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP, ki predstavlja nadomestno spremenljivko za višino vladnih izdatkov za socialno varnost državljanov. Ugotovljena je bila negativna korelacija med stopnjo vključenosti države v zagotavljanje socialne varnosti in razvojem segmenta življenjskih zavarovanj. Močna vloga sistema socialne varnosti izvajanega s strani države je na tem geografskem območju uveljavljena že skozi vrsto let, vendar sistemi v zadnji letih postajajo nevzdržni in kličejo po spremembah. Demografski trendi, kot sta negativen trend rasti populacije in staranje

prebivalstva, sisteme socialne zaščite potiskajo v velike težave. Delež starostno odvisnih narašča, delež nosilcev dohodka, ki v takšnih sistemih s svojo delovno aktivnostjo skrbijo za preskrbo sredstev sistema socialne zaščite, pa pada. Pokojninski sistemi več niso zmožni zagotavljati dovolj visokih pokojnin za dostojno življenje, zato bodo reforme na tem področju nujne. Posledično se bodo morali sistemi socialne zaščite kljub drugačnim kulturološkim navadam spremeniti in večji del odgovornosti z vidika zaščite prenesti neposredno na posameznika, vlogo zbiralca rezervacij pa lahko prevzamejo življenjske zavarovalnice. Pri tem dejavniku torej potencial predstavljajo spremembe sistemov socialne zaščite vzrokovane s strani demografskih trendov.

Dejavnik, ki ga zaradi pomanjkanja ustreznih spremenljivk oz. nadomestnih spremenljivk ni bilo mogoče vključiti v raziskavo je faktor zavedanja o pomenu življenjskih zavarovanj. Ta dejavnik je sicer povezan s sistemom socialne zaščite in kulturoloških navad na posameznem geografskem okolju, vendar ju vseeno ne moremo enačiti. V kolikor bi v enakem okolju obstajalo večje zavedanje o pomenu življenjskih zavarovanj, bi se ljudje kljub močnemu sistemu socialne zaščite odločali za njihovo sklenitev. Močan sistem socialne zaščite posameznikom s pomanjkanjem zavedanja o pomenu življenjskih zavarovanj predstavlja le nekakšno potuho, ob morebitnem škodnem dogodku pa državne institucije niso sposobne zagotoviti dovolj visokih sredstev za pomoč ogroženim.

Gre za enega izmed najpomembnejših dejavnikov, ki si zasluži pozornost s strani vseh akterjev v zavarovalništvu. Ozaveščanje o pomenu zavarovanja je na eni strani naloga državnih institucij, ki morajo skrbeti za blaginjo svojih državljanov in navsezadnje tudi na pozitivne učinke razvoja življenjskega zavarovalništva na gospodarstvo rast in splošno razvitost, na drugi strani pa naloga zavarovalnic, ki z razvojem zavarovalništva beležijo pozitivne poslovne učinke. Oblikovati bi bilo potrebno ustrezne programe, v sklopu katerih bi se izvajale kampanje izobraževanj in ozaveščanj. Zavarovalne produkte je potrebno približati ljudem in spodbuditi zaupanje v zavarovalnice. Pri tem morajo zavarovalnice uvajati nove proizvode in spreminjati obstoječe v skladu z zahtevami trga. Učinkovit rezultat bi bil v največjem obsegu dosežen v primeru, da bi zavarovalnice in državne institucije k procesu ozaveščanja pristopile čimbolj sinhrono.

Povzemam tri najpomembnejše dejavnike za prihodnji razvoj življenjskih zavarovanj v regiji Adria:

1. Gospodarski razvoj pospešen z evropsko integracijo in posledični razvoj finančnih trgov.
2. Spremembe sistemov socialne zaščite, ki zaradi demografskih trendov postajajo nevdržni.
3. Dvig ravni zavedanja o pomenu življenjskih zavarovanj, ki bi jo lahko s skupnim nastopom pospešile državne institucije in zavarovalnice.

Povzemam še ugotovitve **drugega raziskovalnega vprašanja**: Kakšen vpliv ima lahko bančna prodajna pot na rast segmenta življenjskih zavarovanj v regiji Adria?

Bančno zavarovalništvo prinaša številne prednosti in omogoča koriščenje sinergij, zato bi bil nadaljnji razvoj tega poslovnega modela zaželen tudi v regiji Adria. Glede na nizke deleže bančnih prodajnih poti v skupni premiji življenjskih zavarovanj v primerjavi z nekaterimi ostalimi evropskimi državami, ima bančno zavarovalništvo dober potencial za razvoj. Kot že rečeno, bodo z razvojem finančnih trgov finančne institucije pridobile na kredibilnosti in zaupanju, to pa se lahko izkoristi v intenzivnejšem razvoju bančnega zavarovalništva.

Na Hrvaškem ima bančna prodajna pot skorajda celoten vpliv na gibanje premije življenjskih zavarovanj skozi leta. V kolikor se premija preko bančne prodajne poti zniža, se zniža tudi celotna premija življenjskih zavarovanj, in obratno. Poudariti je torej potrebno, da ni pomemben le visok delež (43,9%) bančne prodajne poti v celotni premiji življenjskih zavarovanj, temveč tudi njuna visoka korelacija.

Na Hrvaškem je potencial bančne prodajne poti v dobri meri že izkoriščen, za banke in zavarovalnice pa je priporočljivo, da stremijo k ohranitvi dobrega sodelovanja in poskrbijo za izboljšave v delih kjer je to potrebno. V primeru, da bi se s postopnim razvojem tudi na ostalih trgih vzpostavila visoka odvisnost od bančne prodajni poti, bo lahko bančno zavarovalništvo pomemben pospeševalnik za razvoj segmenta življenjskih zavarovanj. Menim pa, da je to odvisno od sposobnosti bank in zavarovalnic za vzpostavitev zdravih poslovnih modelov, tekočih procesov, zavzetosti za skupna vlaganja ter navsezadnje od zmožnosti dviga ravni zaupanja klientov v finančne institucije in produkte življenjskih zavarovanj na tem specifičnem kulturno-geografskem območju.

Ena izmed spodbud oz. načinov ozaveščanja o pomenu, ki se nanaša na obe raziskovalni vprašanji, je lahko tudi zakonsko obvezna sklenitev življenjskega zavarovanja ob sklenitvi bančnega posojila. V primeru smrti posojilojemalca se težavam pri vračilu posojila izognejo tako banke, kot tudi družinski člani umrlega. Sprva so posojilojemalci na ta način nekako prisiljeni v sklenitev življenjskega zavarovanja, čez čas pa zato obstaja večja verjetnost, da bodo pomen ponotranjili.

Potrebno je upoštevati tudi morebitne izzive, s katerimi bi se države v regiji Adria soočale ob vzponu digitalne transformacije in elektronskega bančništva. Pri tem predlagam postopanje v dveh fazah:

Faza 1: Sklepanje novih povezav med bankami in zavarovalnicami ter izboljšanje obstoječih

Kapacitete za geografsko razpršenost in omogočanje fizičnih stikov so zaradi konkurenčnih vrednosti števila bank na sto tisoč prebivalcev v regiji dovolj velike. Banke in zavarovalnice to lahko izkoristijo z intenzivnejšim povezovanjem, z vlaganjem v izboljšavo obstoječih procesov, s skupnim ozaveščanjem o pomenu življenjskih zavarovanj in z marketinškimi aktivnostmi usmerjenimi v poudarek enostavnosti sklepanja zavarovanj preko bančne prodajne poti.

Faza 2: Prehod na modele digitalnega bančnega zavarovalništva

Prehod v fazo pospešene digitalizacije se bo v prihodnjem obdobju v regiji Adria zagotovo zgodil, vendar je težko oceniti koliko časa je za to še potrebnega. V vmesnem obdobju bi morale banke in zavarovalnice preko skupnih vlaganj pospešiti razvoj digitalizacije, nato pa v pravem trenutku, ko se bo uporaba digitalnih orodij za finančne storitve povzpela na dovolj visoko raven, izpeljati mehak prehod v digitalno poslovanje.

6.2 Omejitve dela in predlogi za nadaljnje raziskave

Omejitve dela se večinoma nanašajo na empirični del, kjer učinkovita raziskava zahteva ustrezne podatke. Pri analizi trga bi bili zaželeni bolj natančni in enotni podatki o posameznih vrstah življenjskih zavarovanj, s čimer bi bil izvedljiv enoten pregled po vseh obravnavanih trgih v regiji. Prav tako je bila ena izmed večjih omejitev ta, da ni bilo mogoče pridobiti podatkov o premiji življenjskih zavarovanj distribuirani preko bančne prodajne poti pri vseh državah, razen pri Hrvaški. Pri Srbiji in Črni gori so podatki dostopni le za nekaj zadnjih let, pri Bosni in Hercegovini le za zadnje leto, pri ostalih pa tudi to ne. Navedeni omejitvi sta težava slabšega računovodskega poročanja in transparentnosti agencij za zavarovalni nadzor, zato nanju žal ne moremo vplivati, se pa bo obseg poročanja najverjetneje povečal z razvojem zavarovalnih trgov.

Kot že omenjeno, bi imela za raziskavo velik pomen tudi vključitev faktorja zavedanja o pomenu življenjskih zavarovanj. Predlog za nadaljnje raziskovanje je izvedba raziskave o dožemanju življenjskih zavarovanj preko intervjujev ali anketnih vprašalnikov na dovolj velikem vzorcu po celotnem geografskem območju regije Adria. Učinkovita raziskava bi bila dobra podlaga za vzpostavitev ustreznih spodbujevalnih mehanizmov s strani državnih institucij in zavarovalnic. Vprašalnik bi se ob tem lahko razširil še na pomen ureditve vseh finančnih storitev na enem mestu in na pogled o sklenitvi življenjskega zavarovanja preko integriranih bančno zavarovalniških mobilnih aplikacij ter spletnih platform.

SKLEP

Velik pomen življenjskih zavarovanj, tako s socialnega, kot tudi z ekonomskega vidika, je v preteklosti avtorjem prinašal motive za raziskovanje na tem področju. V večini primerov so si ugotovitve med seboj podobne in kot temeljne dejavnike vpliva na razvoj življenjskih zavarovanj navajajo gospodarske razmere, razvitost finančnega sektorja, sisteme socialne zaščite in demografske trende.

V sklopu magistrskega dela je bila izvedena empirična raziskava na podlagi ekonometričnega modela, ugotovitve pa se v veliki meri ujemajo s predhodnimi raziskavami. Za razliko od večine predhodnih raziskav se magistrsko delo osredotoča samo na regijo

Adria kot celoto in pri tem obravnava tudi pregled trgov življenjskih zavarovanj ter gospodarsko političnih razmer.

Rezultati ekonometričnega modela so pokazali na statistično značilno dolgoročno pozitivno povezavo med zavarovalno pogostnostjo življenjskih zavarovanj in višino BDP na prebivalca ter deležem domačih bančnih posojil zasebnemu sektorju v BDP, statistično značilen dolgoročen negativen vpliv na zavarovalno pogostnost pa imata delež domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP in delež potrošnje gospodinjstev v BDP. Dolgoročen statistično značilen pozitiven vpliv na zavarovalno usidranost je dokazan s strani BDP na prebivalca in deleža domačih bančnih posojil zasebnemu sektorju v BDP, dolgoročno statistično značilno negativno povezavo z zavarovalno usidranostjo pa imata delež domačih vladnih izdatkov za zdravstvo v BDP in pričakovana življenjska doba.

Življenjska zavarovanja imajo velik pomen na posameznika, skupnost in gospodarstvo. V primeru smrti zavarovanca njegovim bližnjim omogočajo finančno varnost, poleg tega pa lahko predstavljajo tudi način varčevanja in vlaganja presežnih sredstev. S tem se spodbuja finančno posredništvo in posledično tudi razvoj finančnih trgov, to pa ima pozitiven vpliv na gospodarsko rast.

V razvitih državah se ljudje bolj zavedajo njihovega pomena, zato so tudi usidranosti in pogostnosti življenjskih zavarovanj na visokih ravneh. Poleg višje stopnje zavedanja je zaradi višjega življenjskega standarda višji tudi možen obseg prerazporeditve presežnih sredstev v produkte življenjskih zavarovanj. Velik vpliv imajo tudi sistemi socialne zaščite, saj je v bolj socialnih državah povpraševanje po življenjskih zavarovanjih nižje. S ciljem razvoja trga življenjskih zavarovanj bo moral biti v prihodnjih letih narejen napredek na področju zavedanja o njihovem pomenu, osebni dohodki se bodo morali približevati ravni držav EU, zaželeno pa so tudi reforme na področju sistemov socialne zaščite, ki zaradi trenutnih demografskih trendov postajajo nevzdržni.

Države regije Adria povezuje enoten cilj evropske integracije oz. priključitve EU, z izjemo Hrvaške, ki je ta cilj že izpolnila. To bi le še pospešilo gospodarsko rast, ki v primerjavi z razvito Evropo predstavlja velik neizkoriščen potencial. Do takrat pa bodo morale države izpeljati določene strukturne reforme, izboljšati učinkovitost in neodvisnost institucij ter urediti odnose sosednjimi državami.

Zavarovalnice se bodo morale usmeriti h klientom, z njimi zgraditi zaupanje in oblikovati produkte življenjskih zavarovanj po njihovih preferencah. Priložnost predstavlja tudi bančna prodajna pot, preko katere je na Hrvaškem distribuiran najvišji delež premije življenjskih zavarovanj med vsemi prodajnimi potmi. Bančno zavarovalništvo zavarovalnicam torej omogoča učinkovito orodje trženja in prodaje, medtem ko si banke pri tem zagotovijo dodatne prihodke.

Regija Adria je regija neizkoriščenih priložnosti. Ravno to ji daje tolikšen potencial, tako splošni gospodarski, kot tudi potencial na področju življenjskih zavarovanj, čas pa bo

pokazal, kako bo ta tudi izkoriščen. Naj zaključim z mislijo Willa Rogersa, o kateri bi moral razmisliti velik delež nezavarovane populacije iz regije Adria: »Človek, ki umre brez sklenjenega ustreznega življenjskega zavarovanja, bi se moral vrniti in videti, kakšne težave je povzročil.«.

LITERATURA IN VIRI

1. Agencija za nadzor osiguranja – Crna Gora. (brez datuma). *Izveštaj o stanju na tržištu osiguranja u Crnoj Gori 2005 – 2020*. Pridobljeno 20. avgusta 2021 iz https://www.ano.me/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=2&Itemid=69
2. Agencija za osiguranje u Bosni i Hercegovini. (brez datuma). *Statistika tržišta osiguranja u Bosni i Hercegovini 2005 – 2020*. Pridobljeno 21. avgusta 2021 iz <http://www.azobih.gov.ba/statistika/default.aspx?id=1891&langTag=bs-BA>
3. Albanian Financial Supervisory Authority. (brez datuma). *Statistics 2005 – 2020*. Pridobljeno 20. avgusta 2021 iz https://amf.gov.al/statistika_3mujor.asp?id=1&s=2
4. Babić, M. & Wojnicki J. (2012). The Political Reconstruction of the Western Balkans: Challenges for the European Union. V D. Kloza & E. Kuzelewska (ur.), *The Challenges of Modern Democracy and European Integration* (str. 177-196). Brussel: Vrije Universiteit.
5. Banyar, J. (2003). *Life insurance*. Budapest: Corvinus University.
6. Bartlett, W. (1999). Communism in Yugoslavia and Albania. V P. Heenan & M. Lamontagne (ur.), *The Central and Eastern Europe Handbook: Prospects onto the 21st Century* (str. 80-91). New York: Routledge.
7. Beck, T. & Webb, I. (2003). Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 51-88.
8. Benoit, G. (2002). Bancassurance: The New Challenges. *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 27(3), 295-303.
9. Billah, M. M. (1993). Life Insurance? An Islamic View. *Arab Law Quarterly*, 8(4), 315-324.
10. Bonomi, M. (2018). *The EU and the Western Balkans: A region of opportunities, not only of risks*. Berlin: DOC Research Institute.
11. Budimir, M. (2008). *Priročnik za življenjsko zavarovanje s pravnimi osnovami*. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
12. Calkins, S. (1983). The New Merger Guidelines and the Herfindahl-Hirschman Index. *California Law Review*, 71(2), 402-429.
13. CESifo. (2008). Bismarck versus Beveridge: A Comparison of Social Insurance Systems in Europe. *CESifo Dice Report: Journal for Institutional Comparisons*, 6(4), 69-71.
14. Choudhury, M., Singh, R., Kajol, K. & Rai, S. K. (2020). Empathy of the Bancassurance channel: An Empirical Study. *Indian Journal of Finance and Banking*, 4(4), 30-47.

15. Chui, A. C. W. & Kwok, C. C. Y. (2008). National Culture and Life Insurance Consumption. *Journal of International Business Studies*, Jan. – Feb., 2008, 39(1), 88-101.
16. Conley, H. A., Hillman, J. E., Ruy, D. & McCalpin, M. (2020). The Western Balkans' Strategic Value. *China's "Hub-and-Spoke" Strategy in the Balkans* (str. 3-5). Washington: Center for Strategic and International Studies (CSIS).
17. Deloitte. (2019). *The new digital era for bancassurance*. Pridobljeno 1. oktobra 2021 iz <https://www2.deloitte.com/cn/en/pages/financial-services/articles/insurance-insights.html>
18. Dunai, M. & Pop, V. (2021). Balkan trio push 'mini-Schengen' as they hit out at EU membership delay. *Financial Times*. Pridobljeno 27. septembra 2021 iz <https://www.ft.com/content/85c3ebb9-346e-40de-96ae-77963eb99b6f>
19. EBRD. (2020). *Transition Report 2020-21: The State Strikes Back*. Pridobljeno 10. oktobra 2021 iz <https://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/transition-report-202021.html>
20. Emini, D., Nechev, Z. & Stakić, I. (2018). Megatrends in the Western Balkans. V M. Čeperković & F. Gaub (ur.), *Balkan Futures: Three Scenarios for 2025* (str. 11-18). Paris: European Union Institute for Security Studies (EUISS).
21. Enz, R. (2000). The S-Curve Relation Between Per-Capita Income and Insurance Penetration. *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 25(3), 396-406.
22. Evropski parlament. (2021). *Kratki vodnik po Evropski uniji: Zahodni Balkan*. Pridobljeno 25. septembra 2021 iz <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/sl/sheet/168/zahodni-balkan>
23. Falautano, I. & Marsiglia, E. (2003). Integrated Distribution of Insurance and Financial Services and Value Creation: Challenges Ahead. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 28(3), 481-494.
24. Genetay, N. & Molyneux, P. (1998). *Bancassurance*. London: Palgrave Macmillan.
25. Glavaš S. & Rihter, K. (2010). Osebna zavarovanja. *Zbirka znanja za zavarovalništvo: 6. knjiga*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
26. Gliha, U. (2004). *Uveljavitev bančnega zavarovalništva* (diplomska naloga). Grosuplje: Univerza v Ljubljani.
27. Gonulal, S. O., Goulder, N. & Lester, R. (2012). Bancassurance – A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets. *Policy Research Working Paper 6196*. Washington: The World Bank.
28. Grant, E. (2012). *The Social and Economic Value of Insurance*. Pridobljeno 1. septembra 2021 iz https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf_public/ga2012-the_social_and_economic_value_of_insurance.pdf
29. Gujarati, D. N. & Porter, D. C. (2009). *Basic econometrics* (5. izd.). New York: McGraw-Hill Irwin.
30. Hofstede, G. (1995). Insurance as a Product of National Values. *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, 20(70), 423-429.

31. Hrvatski ured za osiguranje. (brez datuma). *Tržište osiguranja u Republici Hrvatskoj 2005 – 2020*. Pridobljeno 21. avgusta 2021 iz <https://huo.hr/hr/statistika>
32. IBRD. (2020). *Fintech Innovation in the Western Balkans: Policy and Regulatory Implications & Potential Interventions*. Pridobljeno 12. oktobra 2021 iz <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2020-ccaf-fintech-innovation-western-balkans.pdf>
33. Insurance Supervision Agency of North Macedonia. (brez datuma). *Annual Report on the Status and Movement of the Insurance Market 2005 – 2020*. Pridobljeno 21. avgusta 2021 iz <https://aso.mk/en/category/reports/isa-reports/>
34. International Monetary Fund. (brez datuma). *IMF Country Information*. Pridobljeno 27. septembra 2021 iz <https://www.imf.org/en/Countries/>
35. Ivry, D. A. (1961). Historical Development of Some Basic Life Insurance Terminology. *The Journal of Insurance*, 28(3), 65-69.
36. Jan, A. & Baber, H. (2014). Bancassurance - Growth Guaranteed in India. *The Economics and Finance Letters* 1(4), 104-113.
37. Jarvis, C. (2000). The Rise and Fall of the Pyramid Schemes in Albania. *IMF Staff Papers*, 47(1), 1-29.
38. Kjosevski, J. (2012). The Determinants of Life Insurance Demand In Central and Southeastern Europe. *International Journal of Economics and Finance - February 2012*, 4(3), 237-247.
39. Koprivec, M. (2013). Razpolaganje s polico življenjskega zavarovanja. *20. dnevi slovenskega zavarovalništva: E-zbornik*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
40. Kozarevic, S., Kozarevic, E. & Siljegovic, E. (2011). Development of the insurance sector in the Western Balkan countries: the drive towards the European Union insurance system. *Int. J. Economic Policy in Emerging Economies*, 4(3), 287-302.
41. Lavrič, M. (2020). Youth Emigration from the Western Balkans: Factors, Motivations, and Trends. V V. Esch, V. Palm, H., Brey & C. Hagemann (ur.), *Emigration from the Western Balkans* (str. 19-27). Berlin: Aspen Institute Germany.
42. Lewis, F. D. (1989). Dependents and the Demand for Life Insurance. *American Economic Review*, 79(3), 452-467.
43. Lütkepohl, H. & Krätzig, M. (2004). *Applied Time Series Econometrics*. Cambridge: University Press.
44. Masci, P., Tejerina, L. & Webb, I. (2007). Insurance Market Development in Latin America and the Caribbean. *Sustainable Development Department Best Practices Series*. Washington: Inter-American Development Bank.
45. McKinsey. (2020). *European bancassurance: Impact of COVID-19 and the next normal*. Pridobljeno 4. oktobra 2021 iz <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/european-bancassurance-impact-of-covid-19-and-the-next-normal>
46. Mishra, D. (2012). Bancassurance: Problems and Challenges in India. *A Journal of Management*, 5(1), 52 – 63.

47. Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft. (2001). *Bancassurance in Practice*. Pridobljeno 29. septembra 2021 iz <https://cupdf.com/document/bancassurance-in-practice.html>
48. Narodna banka Srbije. (brez datuma). *Podaci o poslovanju društava za osiguranje: Godišnji izveštaji 2005 – 2020*. Pridobljeno 20. avgusta 2021 iz <https://nbs.rs/sr/finansijske-institucije/osiguranje/poslovanje/>
49. Nasir, N. F., Nasir, M. N. F., Salleh, S. M., Nasir, M. A., Borhanordin, A. H. & Nasir, M. F. (2021). The Effects of Bancassurance: Reviews from The Perspectives of Banks, Insurers, and Customers. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 11(5), 579-585.
50. Ninova, V. (2018). Bancassurance – Application and Advantages for the Insurance Market in Bulgaria. *Journal of Innovations and Sustainability*, 4(2), 9-21.
51. Nograšek, S. (2016). *Uvajanje sodobnih prodajnih poti v zavarovalništvu* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
52. Norman, G. & Thisse, J. F. (2000). *Market Structure and Competition Policy: Game-Theoretic Approaches*. Cambridge: University Press.
53. OECD Secretariat. (brez datuma). *Developing Life Insurance in the Economies in Transition*. Pridobljeno 20. novembra 2020 iz <https://www.oecd.org/finance/insurance/1857819.pdf>
54. Outreville, J. F. (1996). Life Insurance Markets in Developing Countries. *The Journal of Risk and Insurance*, 63(2), 263-278.
55. Pfajfar, L. (2014). *Osnove ekonometrije*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
56. Purić, R. & Marović, B. (2016). *Osiguranje i reosiguranje*. Čačak: Precision.
57. Rhoades, S. A. (1995). Market Share Inequality, the HHI, and Other Measures of the Firm-Composition of a Market. *Review of Industrial Organization*, 10(6), 657-647.
58. Sanfey, P & Milatovic, J. (2018). *The Western Balkans in transition: diagnosing the constraints on the path to a sustainable market economy*. London: EBRD.
59. Sawadogo, R., Guerineau, S. & Ouedraogo I. M. (2018). Life Insurance Development and Economic Growth: Evidence from Developing Countries. *Journal of Economic Development*, 43(2).
60. Shrestha, M. B. & Bhatta, G. R. (2017). Selecting appropriate methodological framework for time series data analysis. *The Journal of Finance and Data Science*, 4(2), 71-89.
61. Sliwinski, A., Dropia, A. & Duczkowski, N. (2021). Risk Factors Affecting Bancassurance Development in Poland. *Risks*, 9(130), 1-19.
62. Slovensko zavarovalno združenje. (2020). *Statistični zavarovalniški bilten 2020*. Pridobljeno 10. septembra 2021 iz <https://www.zav-zdruzenje.si/publikacija/statisticni-zavarovalniski-bilten-2020/>
63. Slovensko zavarovalno združenje. (brez datuma). *Opisi zavarovanj*. Pridobljeno 27. avgusta 2021 iz <https://www.zav-zdruzenje.si/sredisce-informacij/zavarovalne-vrste/>

64. Swiss Re Institute. (2007). *Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges*. Pridobljeno 4. oktobra 2021 iz https://media.swissre.com/documents/sigma5_2007_en.pdf
65. Swiss Re Institute. (brez datuma). *Sigma Explorer*. Pridobljeno 15. novembra 2020 iz <https://www.sigma-explorer.com/>
66. Šenk, M. (2013). *Osebna zavarovanja. Učbenik za zavarovalne zastopnike in zavarovalne posrednike: 3. del*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
67. Štiblar, F. & Šramel, F. (2008). *Zavarovalništvo Slovenije v 21. stoletju*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
68. Štiblar, F. (2010). *Bančništvo kot hrbtnica samostojne Slovenije*. Ljubljana: Založba ZRC.
69. U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. (2010). *Horizontal Merger Guidelines*. Pridobljeno 1. septembra 2021 iz https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_statements/804291/100819hmg.pdf
70. Uvalic, M. & Cvijanovic, V. (2018). *Towards A Sustainable Economic Growth and Development in the Western Balkans*. Zagreb: Friedrich-Eber-Stiftung.
71. Vracic, A. (2018). *The Way Back: Brain Drain and Prosperity in the Western Balkans*. Berlin: European Council on Foreign Relations.
72. Westminster Foundation for Democracy. (2021). *The Cost of Youth Emigration in Western Balkan Countries: Regional Overview*. Pridobljeno 28. septembra 2021 iz <https://www.wfd.org/wp-content/uploads/2021/08/WFD-COYE-ENG-ALL.pdf>
73. World Bank. (2016). *Financial Sector Outlook: Financial Systems in the Western Balkans – Present and Future*. Pridobljeno 13. oktobra 2021 iz <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/24949/Financial0syst00Present0and0future.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
74. World Bank. (brez datuma). *World Bank Open Data*. Pridobljeno 19. avgusta 2021 iz <https://data.worldbank.org/>
75. World Population Review. (brez datuma). *Muslim Population By Country 2021*. Pridobljeno 23. septembra 2021 z: <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/muslim-population-by-country>
76. Žnidarič, B. (2004). *Zavarovalništvo in varnost: Zavarovalništvo kot mehanizem zagotavljanja varnosti posameznika v sodobni družbi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.

PRILOGE

Priloga 1: Opisne statistike

	DENL (USD)	PENL (%)	GDPPC (USD)	DCPSB (%)	GHE (%)	HHCONS (%)	INFL (%)	LFEXP
Aritmetična sredina	28,98	0,32	6.792,13	50,48	4,74	75,32	2,80	75,93
Mediana	16,21	0,28	5.528,73	49,27	4,94	76,75	2,21	75,84
Maksimum	122,11	0,86	16.296,81	86,52	6,77	93,84	12,41	78,46
Minimum	1,05	0,03	2.972,74	22,31	2,27	57,89	-1,58	73,39
Std. odklon	35,85	0,24	3.346,31	13,15	1,34	8,75	2,94	1,23
Koeficient asimetrije	1,61	0,85	1,46	0,28	-0,30	-0,46	1,31	0,07
Koeficient sploščenosti	4,01	2,69	3,88	2,66	1,96	2,51	4,73	2,34
Št. opazovanj	78	78	78	78	78	78	78	78

Vir: lastno delo.

Priloga 2: Korelacijska matrika pred izvedbo integriranih procesov

	DENL	PENL	GDPPC	DCPSB	GHE	HHCONS	INFL	LFEXP
DENL	1							
PENL	0,9405**	1						
GDPPC	0,9744**	0,8942**	1					
DCPSB	0,1611	0,1645	0,1823	1				
GHE	0,0810	0,0934	0,0839	0,9260**	1			
HHCONS	-0,7931**	-0,7189**	-0,7806**	-0,0889	-0,1055	1		
INFL	-0,1517	-0,2070*	-0,0609	-0,0402	0,0575	0,1556	1	
LFEXP	0,2377**	0,2535**	0,1942*	-0,7497**	-0,8453**	-0,1049	-0,3158**	1

** – $p|t| < 0,05$; * – $p|t| < 0,10$

Vir: lastno delo.

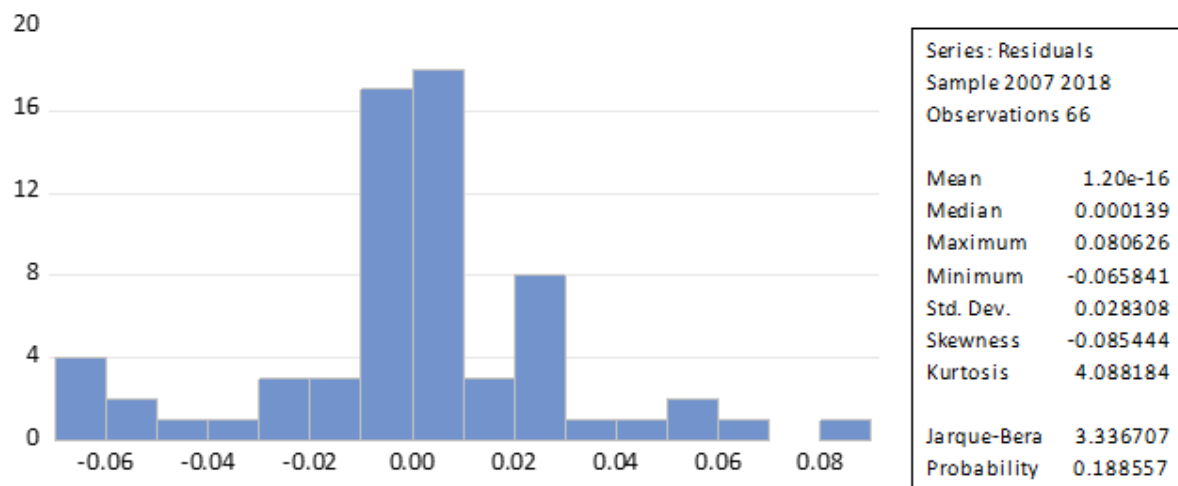
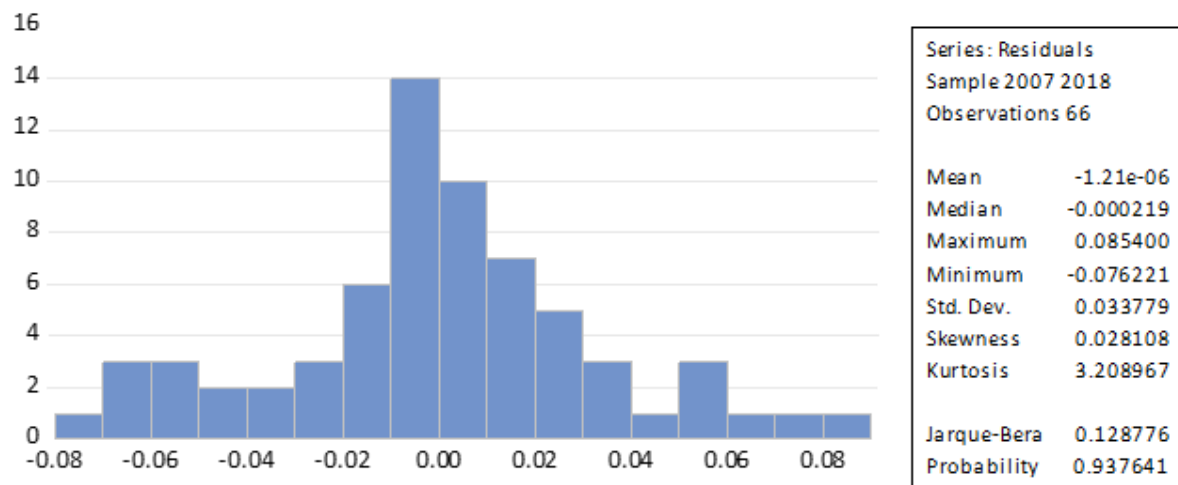
Priloga 3: Korelacijska matrika po izvedbi integriranih procesov

	DENL1	PENL1	GDPPC	DCPSB	GHE1	HHCONS1	INFL	LFEXP1
DENL1	1							
PENL1	0,1228	1						
GDPPC	0,2355**	-0,1600	1					
DCPSB	0,0415	0,1288	0,1436	1				
GHE1	0,0191	0,0030	0,0079	0,6591**	1			
HHCONS1	-0,0891	-0,3513**	0,1029	-0,1431	-0,0731	1		
INFL	0,1548	0,0278	-0,0200	0,0004	0,0145	0,208629*	1	
LFEXP1	-0,0259	-0,0194	-0,0098	-0,6612**	-0,9982	0,0816	-0,0112	1

** – $p|t| < 0,05$; * – $p|t| < 0,10$

Vir: lastno delo.

Priloga 4: Histogram ostankov (napak) pri odvisnih spremenljivkah *DENL* in *PENL*



Vir: lastno delo.

Priloga 5: Primer testa za koren enote pri stacionarni spremenljivki *GDPPC* in nestacionarni spremenljivki *GHE*

Panel unit root test: Summary
 Series: GDPPC
 Date: 10/21/21 Time: 19:27
 Sample: 2006 2018
 Exogenous variables: Individual effects
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 1
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-3.03961	0.0012	6	70
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-2.66797	0.0038	6	70
ADF - Fisher Chi-square	26.3641	0.0095	6	70
PP - Fisher Chi-square	36.0175	0.0003	6	72

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Panel unit root test: Summary
 Series: GHE
 Date: 10/21/21 Time: 19:27
 Sample: 2006 2018
 Exogenous variables: Individual effects
 Automatic selection of maximum lags
 Automatic lag length selection based on SIC: 0 to 1
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
<u>Null: Unit root (assumes common unit root process)</u>				
Levin, Lin & Chu t*	-1.09227	0.1374	6	71
<u>Null: Unit root (assumes individual unit root process)</u>				
Im, Pesaran and Shin W-stat	-0.00827	0.4967	6	71
ADF - Fisher Chi-square	13.3621	0.3433	6	71
PP - Fisher Chi-square	17.2993	0.1387	6	72

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Vir: lastno delo.

Priloga 6: Kao test kointegracije ostankov (napak)

Kao Residual Cointegration Test
 Series: DENL1 DCPS GDPPC GHE1 HHCONS_1 INFL
 Date: 08/13/21 Time: 13:49
 Sample: 2006 2018
 Included observations: 78
 Null Hypothesis: No cointegration
 Trend assumption: No deterministic trend
 Automatic lag length selection based on SIC with a max lag of 2
 Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel

	t-Statistic	Prob.
ADF	-5.594921	0.0000
Residual variance	17.15281	
HAC variance	12.44522	

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(RESID)
 Method: Least Squares
 Date: 08/13/21 Time: 13:49
 Sample (adjusted): 2008 2018
 Included observations: 66 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESID(-1)	-0.825871	0.100460	-8.220919	0.000
R-squared	0.503747	Mean dependent var		-0.47731
Adjusted R-squared	0.503747	S.D. dependent var		4.34923
S.E. of regression	3.063826	Akaike info criterion		5.09224
Sum squared resid	610.1568	Schwarz criterion		5.12541
Log likelihood	-167.0440	Hannan-Quinn criter.		5.10535
Durbin-Watson stat	1.863013			

Vir: lastno delo..

Priloga 7: Rezultati ARDL modela z odvisno spremenljivko DENL

Dependent Variable: D(DENL1)				
Method: ARDL				
Date: 08/10/21 Time: 09:35				
Sample: 2008 2018				
Included observations: 66				
Maximum dependent lags: 1 (Automatic selection)				
Model selection method: Akaike info criterion (AIC)				
Dynamic regressors (1 lag, automatic): DCPS GDPPC GHE1 HHCONS_1 INFL				
Fixed regressors: C				
Number of models evaluated: 1				
Selected Model: ARDL(1, 1, 1, 1, 1, 1)				
Note: final equation sample is larger than selection sample				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
Long Run Equation				
DCPS	0.033268	0.015003	2.217358	0.0359
GDPPC	0.008280	0.000142	5.853011	0.0000
GHE1	-2.197117	0.463840	-4.736805	0.0001
HHCONS_1	-0.082735	0.018033	-4.588021	0.0001
INFL	0.045380	0.055665	0.815231	0.4226
Short Run Equation				
COINTEQ01	-1.051400	0.280780	-3.744565	0.0010
D(DCPS)	-0.058426	0.139890	-0.417658	0.6798
D(GDPPC)	0.002280	0.000925	2.464470	0.0209
D(GHE1)	-0.880132	0.874596	-1.006330	0.3239
D(HHCONS_1)	-0.166489	0.236197	-0.704875	0.4874
D(INFL)	-0.187645	0.139226	-1.347769	0.1898
C	-6.897792	1.777320	-3.881008	0.0007
Root MSE	0.887720	Mean dependent var	-0.182636	
S.D. dependent var	4.910067	S.E. of regression	1.506511	
Akaike info criterion	2.569498	Sum squared resid	56.73940	
Schwarz criterion	4.055655	Log likelihood	-45.50194	
Hannan-Quinn criter.	3.161142			
*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection.				

Vir: lastno delo.

Priloga 8: Rezultati ARDL modela z odvisno spremenljivko *PENL*

Dependent Variable: D(PENL1)				
Method: ARDL				
Date: 08/10/21 Time: 09:45				
Sample: 2008 2018				
Included observations: 66				
Maximum dependent lags: 1 (Automatic selection)				
Model selection method: Akaike info criterion (AIC)				
Dynamic regressors (1 lag, automatic): DCPS GDPPC GHE1 HHCONS_1 LFEXP1				
Fixed regressors: C				
Number of models evaluated: 1				
Selected Model: ARDL(1, 1, 1, 1, 1, 1)				
Note: final equation sample is larger than selection sample				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
Long Run Equation				
DCPS	0.000274	0.000106	2.591976	0.0157
GDPPC	2.04E-05	3.76E-06	5.414173	0.0000
GHE1	-0.030136	0.009323	-3.232421	0.0034
HHCONS_1	-0.001588	0.001002	-1.585609	0.1254
LFEXP1	-0.039562	0.014095	-2.806751	0.0096
Short Run Equation				
COINTEQ01	-0.813712	0.254423	-3.198265	0.0037
D(DCPS)	-0.001261	0.002000	-0.630749	0.5339
D(GDPPC)	-2.15E-05	6.92E-06	-3.108830	0.0046
D(GHE1)	-0.011995	0.010196	-1.176407	0.2505
D(HHCONS_1)	0.001521	0.000997	1.525924	0.1396
D(LFEXP1)	-0.057017	0.091157	-0.625480	0.5373
C	-0.117078	0.043326	-2.702274	0.0122
Root MSE	0.011031	Mean dependent var	-0.003642	
S.D. dependent var	0.031112	S.E. of regression	0.018720	
Akaike info criterion	-4.932187	Sum squared resid	0.008761	
Schwarz criterion	-3.446030	Log likelihood	224.5587	
Hannan-Quinn criter.	-4.340543			
*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model selection.				

Vir: lastno delo.

Priloga 9: Mehanizem korekcije napak (ECM)

Dependent Variable: D(DENL1(-1))
 Method: Panel Least Squares
 Date: 08/27/21 Time: 09:42
 Sample (adjusted): 2009 2018
 Periods included: 10
 Cross-sections included: 6
 Total panel (balanced) observations: 60

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.871945	0.259034	-3.366143	0.0014
D(GDPPC(-1))	0.004180	0.000404	10.35086	0.0000
D(DCPS(-1))	0.002911	0.011141	0.261310	0.7949
D(GHE1(-1))	-0.028760	0.038718	-0.742803	0.4609
D(HHCONS_1(-1))	-0.332588	0.111945	-2.971012	0.0045
D(INFL(-1))	-0.083793	0.103932	-0.806231	0.4237
ECM(-1)	-0.938160	0.063675	-14.73359	0.0000
Root MSE	1.855460	R-squared	0.857464	
Mean dependent var	-0.450244	Adjusted R-squared	0.841328	
S.D. dependent var	4.956087	S.E. of regression	1.974191	
Akaike info criterion	4.307476	Sum squared resid	206.5639	
Schwarz criterion	4.551816	Log likelihood	-122.2243	
Hannan-Quinn criter.	4.403050	F-statistic	53.13931	
Durbin-Watson stat	1.490165	Prob(F-statistic)	0.000000	

Dependent Variable: D(PENL1(-1))
 Method: Panel Least Squares
 Date: 08/27/21 Time: 11:42
 Sample (adjusted): 2009 2018
 Periods included: 10
 Cross-sections included: 6
 Total panel (balanced) observations: 60

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.001098	0.002567	-0.427936	0.6704
D(GDPPC(-1))	-1.49E-05	3.59E-06	-4.157498	0.0001
D(DCPS(-1))	0.000132	0.000110	1.198647	0.2360
D(GHE1(-1))	-0.008832	0.004013	-2.200626	0.0321
D(HHCONS_1(-1))	-0.003418	0.001086	-3.148006	0.0027
D(LFEXP1(-1))	-0.019934	0.009364	-2.128853	0.0379
ECM(-1)	-0.811333	0.120192	-6.750298	0.0000
Root MSE	0.018392	R-squared	0.653911	
Mean dependent var	-0.004662	Adjusted R-squared	0.614732	
S.D. dependent var	0.031528	S.E. of regression	0.019569	
Akaike info criterion	-4.920423	Sum squared resid	0.020297	
Schwarz criterion	-4.676083	Log likelihood	154.6127	
Hannan-Quinn criter.	-4.824848	F-statistic	16.69000	
Durbin-Watson stat	1.688751	Prob(F-statistic)	0.000000	

Vir: lastno delo.