

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**OCENJEVANJE ATRAKTIVNOSTI TUJIH NEŽIVLJENJSKIH  
ZAVAROVALNIH TRGOV**

Ljubljana, september 2006

KLEMEN RANGUS

## **IZJAVA**

Študent Klemen Rangus izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Ivana Ribnikarja in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega/specialističnega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 10.9.2006

Podpis: Klemen Rangus



<b>4. PRIMER: NEŽIVLJENJSKI TRG AVSTRIJE</b>	<b>50</b>
<b>4.1 Oris splošnih značilnosti</b>	<b>50</b>
4.1.1 Uvod	50
4.1.2 Politična ureditev	52
4.1.3 Prebivalstvo	52
4.1.4 Naravne razmere in gospodarstvo	53
4.1.5 Ostale splošne zavarovalniško zanimive značilnosti	53
4.1.5.1 Ekonomija in makroekonomsko okolje	53
<b>4.2 Definiranje zavarovalnega trga, določanje geografskih meja in merjenje tržne koncentracije</b>	<b>58</b>
4.2.1 Določanje zavarovalnega trga in določanje geografskih meja	58
4.2.1.1 Struktura neživljenjske premije in podrobnejši podatki o nekaterih zavarovalnih skupinah zavarovanj	62
4.2.1.2 Merjenje stopnje tržne koncentracije	69
<b>4.3 Tekmovalnost podjetij v panogi</b>	<b>70</b>
4.3.1 Udeleženci	70
4.3.2 Analiza konkurentov	72
<b>4.4 Nevarnost vstopa novih konkurentov</b>	<b>77</b>
<b>4.5 Pogajalska moč kupcev</b>	<b>78</b>
<b>4.6 Pogajalska moč dobaviteljev</b>	<b>78</b>
<b>4.7 Vpliv države</b>	<b>79</b>
<b>4.8 Zaključek primera v luči vstopa slovenske zavarovalnice</b>	<b>79</b>
<b>5. ZAKLJUČEK</b>	<b>81</b>
<b>6. LITERATURA</b>	<b>83</b>
<b>7. VIRI</b>	<b>86</b>
<b>8. PRILOGE</b>	<b>1</b>
8.1 Priloga št. 1 - Premija po regijah in organizacijah v letu 2004	1
8.2 Priloga št. 2 - Tržni deleži in HHI po letih za avstrijski neživljenjski zavarovalni trg	2
8.3 Pregled udeležencev na avstrijskem neživljenjskem zav. trgu	3
8.4 Izračunani kazalniki	4
<b>9. SLOVARČEK TUJIH IZRAZOV</b>	<b>13</b>

## 1. UVOD

Slovenija je s 1. majem 2004 postala del enotnega zavarovalnega trga Evropske unije. V skladu s sprejeto evropsko zakonodajo lahko zavarovalnice s sedežem v državah Evropske unije v Republiki Sloveniji brez formalnih zadržkov ustanovljajo svoje podružnice (freedom of establishment), oziroma zavarovanja ponujajo kar neposredno (freedom of services). Spreminja se tudi »režim« nadzora. Slovenska agencija za zavarovalni nadzor ohranja avtonomijo nadzora le nad zavarovalnicami, ki jim je sama izdala dovoljenje za poslovanje. Le-tem pa pri nadzoru sledi tudi izven državnih meja (EU). Formalne vstopne ovire so torej za evropske konkurente odpravljene in do začetka junija 2006 je bil slovenski zavarovalni nadzornik obveščen, da namerava zavarovalne posle neposredno na našem trgu opravljati kar 331 zavarovalnic. Ustanovljeni sta bili že dve podružnici.

To kar na eni strani za slovenske zavarovalnice predstavlja veliko grožnjo, je na drugi strani zanje priložnost, saj lahko tudi same lažje dostopajo do razvitih tujih trgov. Kako torej izbrati primeren tuj trg?

Osnovni namen magistrskega dela je izdelava okvirnega modela za presojanje atraktivnosti posameznih tujih zavarovalnih trgov, ob pomoči katerega se bo mogoče seznaniti z osnovno sliko posameznega trga in ugotoviti, ali je le-ta vreden podrobnejše obravnave. Opozarjamo, da med trgovoma življenjskih in neživljenjskih zavarovanj obstajajo precejšnje razlike in z opisovanjem celote bi nedvomno bistveno preseгли dovoljen obseg magistrskega dela. Izbira le enega od obeh delov je torej nujna. Kljub temu, da je model, ki ga postavljamo v nadaljevanju večinoma splošen, je v nekaterih delih vendarle spisan "skozi oči slovenske zavarovalnice". Opisovanje vseh specifik svetovnega zavarovalnega trga bi bilo praktično nemogoče, vprašljiva bi bila celo smiselnost takšnega početja.

V izhodišče gradnje modela postavljamo tezo, da se tudi zavarovalnice na tuj trg podajajo največkrat zaradi želje po povečanju dobičkonosnosti. Ključno je torej ugotoviti, kakšna je konkurenčnost tujega zavarovalnega trga. Jedro pričujočega magistrskega dela predstavlja Porterjev Model konkurenčnosti panoge, ki omogoča, da na sistematičen in strukturiran način obdelamo vse pomembne ekonomske dejavnike, ki lahko vplivajo na dobičkonosnost določene panoge. Kljub temu, da ga je, kot pravi avtor, možno aplicirati tako na high-tech, low-tech panoge in tudi na panoge s prevladujočimi produkti ali storitvami, se v zavarovalništvu pojavljajo določene specifičnosti, ki jih je vendarle potrebno posebej osvetliti. Ustrezna prilagoditev zavarovalniški panogi je torej nujna.

Na začetku magistrskega dela (**drugo poglavje**) se sicer najprej posvetimo umeščanju zavarovalnic med finančne posrednike. V ta namen je najprej opisana povezava med finančnimi posredniki in finančnimi trgi, nato pa sledi prikaz razdelitve finančnih institucij in umestitev zavarovalnic med pogodbene finančne posrednike. Poglavje sklenemo z orisom svetovnega

zavarovalnega trga, kjer med drugim opredelimo tudi “zavarovalniška razmerja” med različnimi celinami.

**Tretje poglavje** je v prvem delu namenjeno opisu osnovnega modela. Dejstvo je, da intenzivnosti konkurence v posamezni panogi nikakor ni mogoče pripisati naključju. Porter se osredotoča na pet dejavnikov (silnic), katerih rezultanta determinira dobičkonosne potencialne posameznih panog. V središče modela je postavljena **tekmovalnost (rivalstvo) podjetij** v panogi, saj spremembe v katerikoli od ostalih silnic nujno privedejo tudi do spremembe v obnašanju obstoječih konkurentov. Druga konkurenčna silnica modela je **nevarnost vstopov novih podjetij**. Za obstoječa podjetja novi vstopi pomenijo nevarnost izgubljanja tržnega deleža, znižanja prodajnih cen in/ali povečevanja stroškov zaradi boja za kupce. Morebitni novi vstopi so odvisni predvsem od obstoječih vstopnih ovir in predvidene reakcije obstoječih podjetij.

Nujno je zavedanje, da se podjetja v panogi soočajo ne samo z medsebojno konkurenco, pač pa tudi s panogami, ki ustvarjajo substitute. Kupec na trgu v procesu nakupovanja največkrat primerja ceno in funkcionalnosti proizvoda ali storitve. Če je to razmerje pri substitutih ugodnejše, bo najverjetneje izbral substitut. **Pritisk substitutov** v Porterjevem modelu torej predstavlja tretjo konkurenčno silnico.

Možnost izbire med različnimi ponodbami, ki jo s seboj prinaša tržno gospodarstvo, kupcu omogoča, da si v pogajanjih izbere boljše nakupne pogoje oziroma izboljšane funkcionalnosti izdelka ali storitve. Večja, kot je **pogajalska moč kupcev** (četrti silnica), večje so možnosti za poslabšanje razmer v panogi. Moč, ki jo ima določen kupec oziroma skupina kupcev v panogi, pa je odvisna predvsem od specifičnih značilnosti panoge in od relativne pomembnosti njegovih nakupov glede na celotne nakupe v panogi.

Dobavitelji na drugi strani lahko razmere v panogi zaostrejo predvsem z višjimi cenami proizvodov ali storitev, ki jih dobavljajo in/ali z nižanjem njihove kakovosti. **Pogajalska moč dobaviteljev**, kot peta konkurenčna silnica, zaključuje oris osnovnega modela konkurenčnosti panoge.

Kljub vsesplošni uporabnosti in uporabljaniosti ima Porterjev model nekaj **omejitev**. Omenjamo jih v nadeljavanju in modelu zaradi precejšnjega vpliva, ki ga lahko ima država na razmere v zavarovalni panogi, pripnemo dodatno konkurenčno silnico (**vpliv države**).

Sledi aplikacija osnovnega modela na zavarovalništvo. Pred opisovanjem določenih zavarovalnih specifik v okviru posamezne konkurenčne silnice spregovorimo še o **tržni strukturi** panoge. Beseda teče o določanju geografskih mej, o definiranju samega trga in o merjenju stopnje tržne koncentracije. Dodali smo tudi opise nekaterih osnovnih modelov tržnih struktur, ki nam v nadaljevanju lahko pomagajo boljše razumeti, kaj se na trgu dejansko dogaja.

V okviru silnice **nevarnosti vstopa** novih konkurentov v panogo so izpostavljene predvsem kapitalske zahteve, ekonomija obsega, stroški zamenjave in dostop do prodajnih poti. Ker se po našem mnenju **tekmovalnost zavarovalnic** v panogi ne razlikuje kaj dosti od tovrstnega obnašanja “klasičnih” podjetij, opisov podanih v splošnem modelu, ne nadgrajujemo. Omenjeni silnici kot bistveni del pripenjamo **predlog kazalnične analize konkurentov**, s katerim

poskušamo odpraviti eno od glavnih omejitev splošnega modela, tj., da je model v glavnem kvalitativen.

V nadaljevanju poudarimo, da za razliko od življenjskih zavarovanj, pri neživljenjskih zavarovanjih ne najdemo prav veliko resnih substitutov. Sam **pritisk substitutov** je zato zanemarljiv in posledično dotično silnico lahko izločimo iz našega modela. V okviru **pogajalske moči kupcev** je ključna ločnica med zavarovalci fizičnimi osebami in zavarovalci pravnimi osebami. Medtem, ko prvi svojih pogajalskih pozicij še nekaj časa ne bodo uspeli utrditi, so trda pogajanja z večjimi pravnimi osebami za zavarovalnice kruta realnost. To še posebej drži na zavarovalnih trgih Evropske unije, kjer se domačim ponudnikom zaradi možnosti neposrednega opravljanja zavarovalnih poslov ob bok postavljajo tudi zavarovalnice iz ostalih evropskih držav.

Za zavarovalnice sta kar zadeva **pogajalsko moč dobaviteljev** pomembna predvsem trg delovne sile in pozavarovalni trg. Na prvem povprašujejo po specializiranih kadrovskih profilih, na drugem pa po pozavarovalni zaščiti kot enem od "orodij" za upravljanje s tveganji. Ostali dobavitelji zavarovalnicam ne predstavljajo resne grožnje in so zato zanemarljivi.

V zavarovalniškem kontekstu nikakor ne moremo zanemariti **vpliva države**. Kot zakonodajalec lahko država med drugim vpliva na metodologijo izračunavanja zavarovalno-tehničnih rezervacij, metodologijo vrednotenja naložb in kapitalske zahteve, s čimer lahko bistveno vpliva na razmere v panogi. Nenazadnje lahko z določanjem obveznih zavarovanj in uvajanjem davčnih vzpodbud pospešuje prodajo zavarovanj. S sliko končne podobe razčlenjenih konkurenčnih silnic v zavarovalništvu se teoretični del zaključuje.

Sledi praktična aplikacija postavljenega modela na neživljenjski trg Avstrije. S sosednjo državo nas druži predvsem del skupne zgodovine in razmeroma velika trgovinska menjava. Odgovor ali bi bila Avstrija lahko primeren trg za vstop slovenskih zavarovalnic, poskušamo poiskati v **četrtem poglavju**, ki mu sledijo sklepne misli v **zaključku**.

Na koncu Uvoda pa še besedo ali dve o sami definiciji neživljenjskega trga. Zakon o zavarovalništvu, ki je bil v prvi različici sprejet leta 2000 v četrtem odstavku drugega člena določa, da je skupina **premoženjskih zavarovanj** sestavljena iz zavarovalnih vrst 1-18, torej vse od nezgodnih zavarovanj (1. zavarovalna vrsta) pa do zavarovanj pomoči, ki predstavljajo 18. zavarovalno vrsto. To poimenovanje je po našem mnenju sila nerodno, saj v to skupino sodijo tudi zavarovalne vrste, ki z zavarovanjem premoženja nimajo direktne povezave. Naj omenimo samo nezgodna zavarovanja, zdravstvena zavarovanja, zavarovanja odgovornosti,... Res sicer je, da bi z nastankom zavarovalnega primera zavarovanec utrpel dodatne stroške in bi se zato njegovo premoženje lahko zmanjšalo, vendar v tem primeru med premoženjska zavarovanja lahko štejemo tudi določena življenjska zavarovanja. Nesporno o premoženju kot predmetu zavarovanja, ne moremo govoriti v nobenem od prej omenjenih primerov. Podobnim konceptom pri postavljanju svoje notranje organizacije sledijo tudi slovenske zavarovalnice, ki v okviru premoženjskih oddelkov/sektorjev zaokrožujejo le del zakonsko predpisanih premoženjskih zavarovanj (npr. premoženjska zavarovanja, avtomobilska zavarovanja,...). Vse to med zavarovalničarje v Sloveniji vnaša precejšnjo terminološko zmedo in dejansko je v medsebojnih pisnih ali ustnih izražanjih nemalokrat presneto težko "uganiti" na kaj je sogovornik, ki omenja

premoženjska zavarovanja v resnici tudi mislil. Da terminološke zmede ne bi poglabljali se v pričujočem magistrskem delu, z vsem spoštovanjem do piscev zakona, zgledejemo po razvitih zavarovalniških državah, kjer govorijo preprosto o neživljenjskem (non-life) in življenjskem (life) zavarovalnem trgu. Termin premoženjska zavarovanja je v tem primeru rezerviran res samo za del premoženjskih zavarovanj (Property & Casualty).

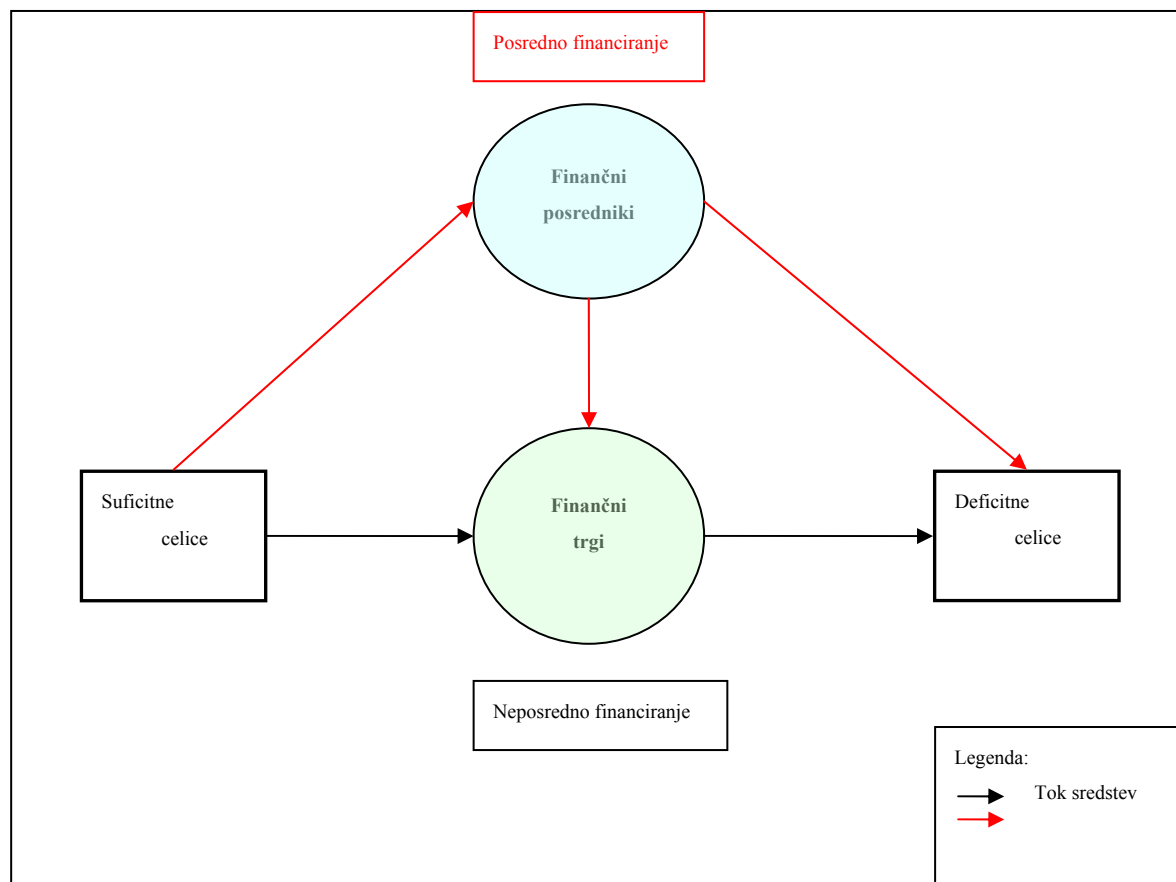
## 2. FINANČNI TRGI IN ZAVAROVALNIŠTVO

### 2.1 Povezava finančnih posrednikov in finančnih trgov

Na trgu obstajajo tako suficitne celice, ki se soočajo s presežnimi sredstvi ( $S > I$ )<sup>1</sup>, kot tudi deficitne celice. Slednje bi za izvršitev svojih investicijskih načrtov potrebovale več sredstev, kot jih imajo trenutno na razpolago ( $I > S$ ). V interesu obeh skupin je, da med njima pride to toka sredstev (flow of funds). Suficitne celice lahko na ta način svoja presežna sredstva oplemenitijo (zanje zaračunavajo obresti), deficitnim celicam pa je omogočeno, da z uresničenimi investicijskimi projekti dosegajo boljši poslovni izid oziroma zadovoljijo kakšno drugo potrebo, ki bi sicer ostala nezadovoljena.

Do presežnih sredstev deficitne celice lahko dostopajo **neposredno** prek finančnih trgov ali pa **posredno** prek finančnih posrednikov.

**Slika 1: Tok sredstev skozi finančni sistem**



Vir: Prirejeno po Mishkin, 1997, str. 19

<sup>1</sup> S je oznaka za varčevanje, I pa za investicije



Posredno financiranje (finančni posredniki igrajo vlogo posrednika med obema stranema) je v primeru neuveljavljenih podjetij in posameznikov precej pomembnejše od neposrednega financiranja. Tako npr. Mishkin pravi (Mishkin, 1997, str. 198), da je v ZDA po letu 1970 manj kot 5% financiranja direktnega, pri čemer ZDA zaradi razvitosti svojih finančnih trgov odstopajo od večine ostalih držav, kjer je omenjeni odstotek še nižji. Ne da bi zašli v podrobnosti je potrebno omeniti, da sta razloga za takšno sliko predvsem dva in sicer:

1. **Nepopolne (asimetrične) informacije** – Ena stran ima pred transakcijo in po njej več informacij kot druga in lahko tako sprejema boljše odločitve. Gre za negativno selekcijo (adverse selection), ki se dogaja pred transakcijo in moralni hazard, do katerega pride po sklenitvi transakcije.<sup>2</sup>
2. **Transakcijski stroški** – Stroški neposrednega pristopa do deficitnih celic (npr. odvetniki za sestavo dobre posojilne pogodbe, ki bo zavarovala suficitno celico pred izgubo ponujenih sredstev), so lahko zaradi »enkratnosti« posla preveliki in lahko ogrozijo transakcijo.

Finančni posredniki **zmanjšujejo omenjeno tveganje** na nižjo raven in tako omogočajo, da se obe strani pri transakcijah počutita bolj varne. To dosejajo z ustreznim ekspertnim znanjem in ekonomijo obsega. Seveda svoje prispevajo tudi države, ki postavljajo stroge institucionalne okvire za delovanje finančnih posrednikov in jih podrobno tudi nadzorujejo. Zaupanje na finančnih trgih omogoča tok sredstev, zaradi česar gospodarstvo postaja učinkovitejše.

**Pomembni finančni posredniki so tudi zavarovalnice.**

## 2.2 Zavarovalnice - finančni posredniki

V splošnem so finančne institucije podjetja, ki se ukvarjajo s finančnimi posli v najširšem smislu. Ribnikar pravi, da se finančne institucije od nefinančnih razlikujejo tudi po tem, da imajo med aktivni svoje bilance stanja predvsem finančno premoženje in med pasivi zlasti dolgove (Ribnikar, 1996, 43). Da to drži, nazorno kaže naslednji primer.

**Tabela 1: Prirejena bilanca stanja zavarovalnic na slovenskem zavarovalnem trgu na dan 31. 12. 2004**

	(v mrd SIT)	%
<b>Aktiva</b>	<b>346,0</b>	<b>100,0%</b>
Naložbe v zemljišča ter druge finančne naložbe	278,4	80,5%
Ostala aktiva	67,6	19,5%
<b>Pasiva</b>	<b>346,0</b>	<b>100,0%</b>
Kapital	71,6	20,7%
Čiste zavarovalno-tehnične rezervacije (dolgovi)	237,7	68,7%
Ostala pasiva	36,7	10,6%

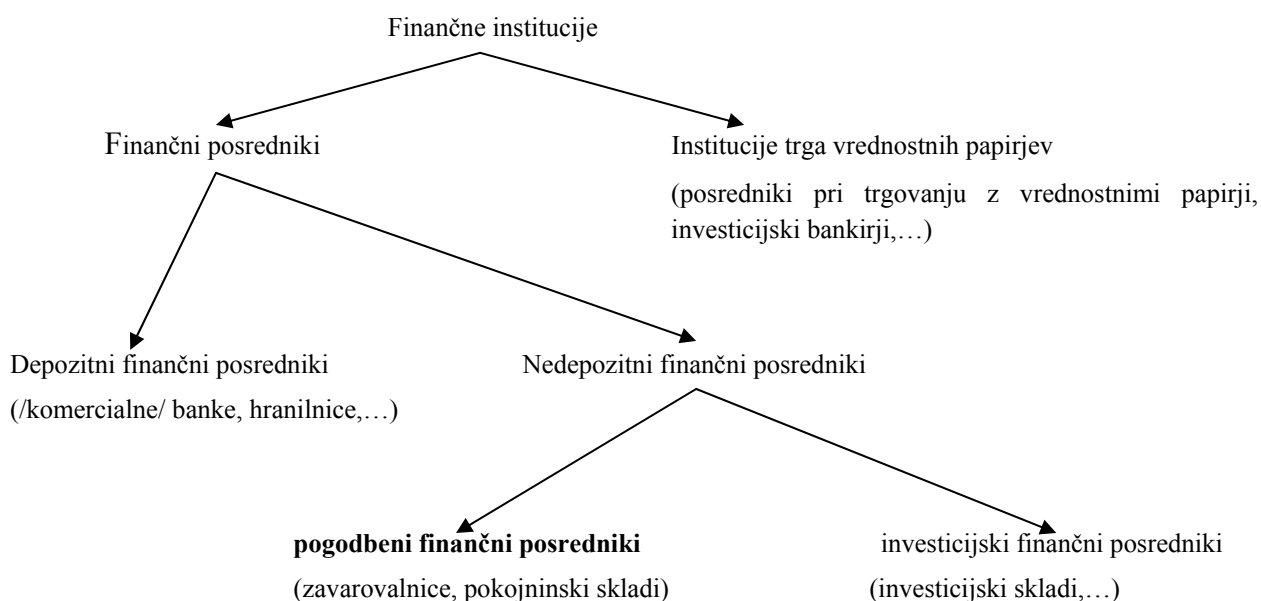
Vir: Prirejeno po AZN, 2005, str. 28

<sup>2</sup> **Negativna selekcija** – Deficitne celice s slabim kreditnim potencialom si bolj prizadevajo za presežna sredstva, kot tiste z dobrim. Suficitne celice težko ločijo med enimi in drugimi, zaradi večje številčnosti prvih pa je bolj verjetno, da bodo naletele ravno nanje. Zaradi prevelikega tveganja se suficitne celice lahko odločijo, da presežnih sredstev ne bodo več ponujale.

**Moralni hazard** – Po sklenitvi transakcije se deficitna celica lahko odloči, da se ne bo držala dogovora in bo sredstva porabila na nedopusten način.

Sicer pa se zavarovalnice uvrščajo med **nedepozitne finančne posrednike**, točneje med **pogodbene** nedepozitne finančne posrednike. Ne gre samo zato, da imajo ljudje pri njih naloženo svoje finančno premoženje, pač pa jim pogodba, ki jo sklenejo, zagotavlja različne vrste izplačil denarnih sredstev v prihodnje. Pri klasičnih zavarovalnih poslih (še posebej neživljenjskih) sklenjena pogodba sicer še ne pomeni nujno tudi prihodnjih denarnih izplačil. Za to morajo biti prej izpolnjeni določeni pogoji - v večini primerov mora prej priti do škodnega primera, ki »sproži« tok sredstev, namenjenih nadomestitvi škode.

**Slika 2: Razdelitev finančnih institucij**



Vir: Ribnikar, 1996, str. 44

### 2.3 Oris svetovnega zavarovalnega trga

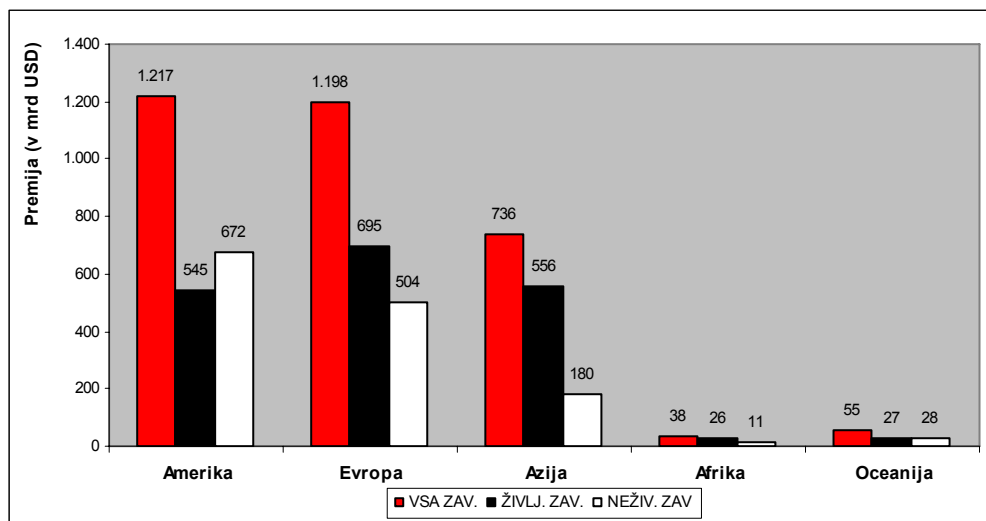
Svet je v letu 2004 za zavarovanja namenil 3.244 milijard USD (Swiss RE, 2005, str.33), pri čemer je bilo 57% tega zneska oziroma 1.849 milijard USD namenjenih življenjskim zavarovanjem, preostalih 43% (1.395 milijard USD) pa neživljenjskim zavarovanjem. Povedano drugače, svetovna premija je v omenjenem letu znašala kar 7,99% svetovnega BDP<sup>3</sup>, kar je vsakega Zemljana v povprečju »stalo« 511,5 USD<sup>4</sup>.

Zelo zanimiv je pregled distribucije premije po posameznih kontinentih. Razlike so precejšnje.

<sup>3</sup> Gre za relativno mero (**penetracija oz. v originalu Insurance penetration**), ki se v zavarovalništvu precej uporablja in naj bi bila eden od pokazateljev razvitosti posameznih zavarovalnih trgov. Razvite države praviloma beležijo višje vrednosti od manj razvitih.. Izračuna se kot kvocient premije in BDP-ja.

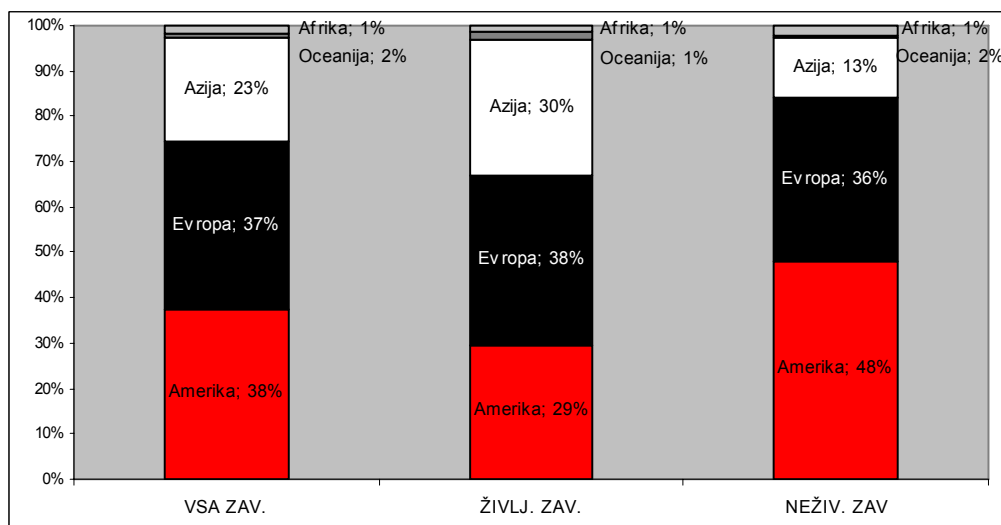
<sup>4</sup> Tudi premija na prebivalca oz. per capita (poimenovana **gostota oz. v originalu Insurance density**) je precej uporabljena relativna mera, ko gre za določanje zavarovalniške razvitosti posamezne države. Višje vrednosti tudi tu praviloma pomenijo večjo zavarovalniško razvitost.

**Slika 3: Zavarovalna premija po posameznih kontinentih v letu 2004 (v milijardah USD)**



Vir: Swiss Re, 2005, str .33

**Slika 4: Struktura zavarovalne premije po skupinah zavarovanj v letu 2004 (v %)**



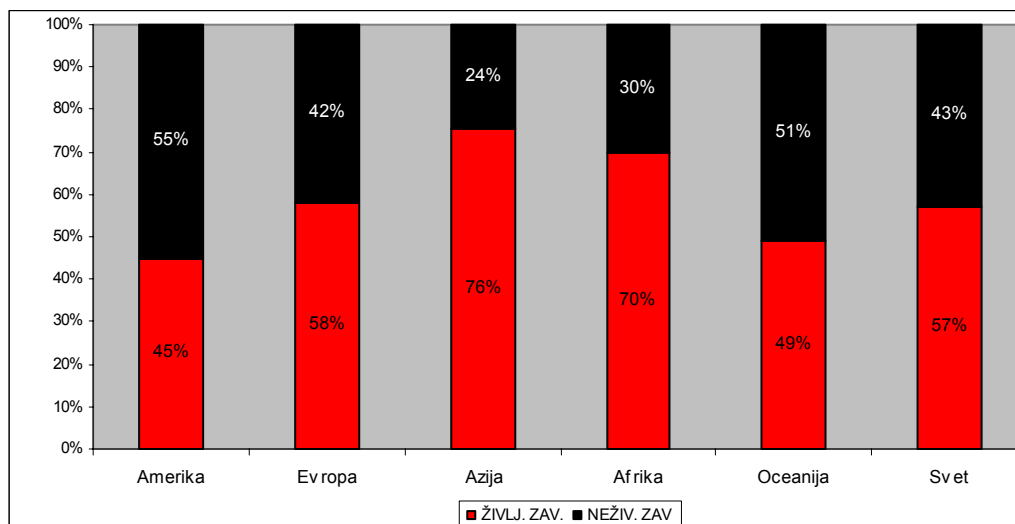
Vir: Swiss Re, 2005, str. 33

Amerika je v letu 2004 obračunala 1.217 milijard USD zavarovalne premije vseh zavarovanj, kar v svetovni premiji pomeni 38%. Sledita ji Evropa s 37% (1.198 milijard USD) ter Azija s 23% (736 milijard USD), pri čemer obe Ameriko prekašata po višini obračunane premije življenjskih zavarovanj. V okviru le-teh je Evropa na prvem mestu s 695 milijardami USD (38% svetovne življenjske premije), Azija je s 556 milijardami USD (30%) druga, tretja pa Amerika (545 milijard USD oziroma 29% svetovne življenjske zavarovalne premije). V okviru premije neživljenjskih zavarovanj primat zopet pripada Ameriki.

Obe preostali celini, Afrika in Oceanija, sta tako v okviru življenjskih kot tudi neživljenjskih zavarovanj, daleč od vrednosti opisane trojice.

Praviloma v portfeljih zavarovalniško razvitih področij prevladujejo življenjska zavarovanja, kar je v veliki meri posledica pokojninskega varčevanja oziroma »skrbi za lepšo jesen življenja«. Kot je razvidno iz spodnje slike, pa povedano očitno ne velja za Ameriko in Oceanijo. Vrednost kontinenta Amerike je sicer agregat vrednosti Severne, Srednje in Južne Amerike, vendar manj razvita dela nimata pomembnega vpliva na skupno številko. (Za podrobne vrednosti glej prilogo.) Jasno pa je, da Severne Amerike ni mogoče razglasiti za zavarovalniško manj razvito. Previdnost pri uporabi zgoraj navedenega kriterija je torej nujna.

**Slika 5: Struktura portfelja zavarovalne premije na vseh petih kontinentih v letu 2004 (v %)**



Vir: Swiss Re, 2005, str. 33

Kar zadeva penetracijo zavarovalne premije vseh zavarovanj preseneti predvsem Afrika. Njena vrednost (4,89%) je med navedenimi sicer najnižja, a ne zaostaja dosti za vrednostjo naše države (Slovenija 5,61%)<sup>5</sup>. Po premiji per capita pa je presenetljivo na prvem mestu Oceanija (1.736,9 USD). Tudi ta vrednost je sicer precej višja od vrednosti Slovenije (919,6 USD).

**Tabela 2: Penetracija (v %) in gostota (v USD) po posameznih kontinentih v letu 2004**

Celina	Penetracija (v %)			Gostota (v USD)		
	VSA ZAV.	ŽIVLJ. ZAV.	NEŽIV. ZAV.	VSA ZAV.	ŽIVLJ. ZAV.	NEŽIV. ZAV.
Amerika	8,27%	3,70%	4,57%	1.404,3	628,4	775,9
Evropa	7,89%	4,68%	3,20%	1.427,9	848,1	579,8
Azija	7,40%	5,61%	1,79%	194,3	147,2	47,1
Afrika	4,89%	3,41%	1,48%	43,4	30,3	13,1
Oceanija	7,65%	3,75%	3,90%	1.736,9	851,0	885,9
<b>Svet</b>	<b>7,99%</b>	<b>4,55%</b>	<b>3,44%</b>	<b>502,0</b>	<b>288,7</b>	<b>213,3</b>

Vir: Swiss Re, 2005, str. 33

O razlikah oziroma prepadih med bogatimi in revnimi je v zadnjem času veliko govora. Slika na področju zavarovalništva ni nič drugačna.

<sup>5</sup> Podrobnejši podatki so na voljo v Prilogi št. 1

**Tabela 3: Razvite države vs. države v razvoju na področju zavarovalništva v letu 2004**

	Razvite države <sup>6</sup>			Države v razvoju <sup>7</sup>		
	VSA ZAV.	ŽIVLJ. ZAV.	NEŽIV. ZAV.	VSA ZAV.	ŽIVLJ. ZAV.	NEŽIV. ZAV.
Premija (v mrd USD)	2.871.690	1.621.533	1.250.157	372.215	227.155	145.060
Penetracija (v %)	9,02%	5,14%	3,88%	3,94%	2,41%	1,52%
Gostota (v USD)	2.966,1	1.691,1	1.275,0	68,7	42,1	26,6

Vir: Swiss Re, 2005, str. 33

### 3. MODEL OCENJEVANJA ATRAKTIVNOSTI TUJIH TRGOV

Dejstvo je, da so motivi, ki »ženejo« podjetja na tuje trge različni. Prednjači zagotovo doseganje oziroma povečevanje ekonomskega dobička, ki ga je sicer težko ali pa sploh nemogoče doseči na domačem trgu. Morda je za poskus osvajanja tujih trgov vzroke možno iskati v presežnih kapacitetah, ki jih domače povpraševanje ne more v polnosti izčrpati, morda v želeni ekonomiji obsega, kar je zopet visoko korelirano z večjo dobičkonostnostjo, idr. Tudi zavarovalnice v tem pogledu ne odstopajo bistveno od »običajnih« podjetij. Močan motiv je sicer tudi diverzifikacija portfelja, ki se s tem ponuja, saj gre za eno pomembnejših orodij za upravljanje s tveganji, ki jih v naravi svojega posla zavarovalnice prevzemajo. ne glede na povedano pa diverzifikacija največkrat ne more biti glavni razlog, saj jo je ponavadi bistveno ceneje dosežati preko pozavarovalnic.

Finsinger npr. navaja še druge razloge (Hartman, 2001, str. 189). Zavarovalnica:

- lahko spremlja svoje stranke, s katerimi že dolgo posluje, še v tujino. Za podjetje (stranko) bi sicer v tujini nastal večji strošek;
- si želi povečati ugled in izrablja mednarodno delovanje za odnose z javnostmi. Mednarodna podoba lahko poveča ugled zavarovalnice;
- želi doseči raznolikost naložb po različnih državah;
- išče države, v katerih veljajo predpisi, ki bi ji olajšali poslovanje.

Aaronvitch in Samson dodajata (Arnowitch, et. al, 1985, str. 148-150):

- Zavarovalnice lahko vleče v tujino zaradi želje po hitrejši rasti.
- Premoženje v tujini je lahko »podcenjeno« zaradi gibanja deviznih tečajev ali pa knjigovodske prakse v nekaterih državah.
- Mnoge velike zavarovalne družbe so del velikih finančno-industrijskih konglomeratov, ki delujejo na mednarodni ravni. Ti vodijo politiko združevanja in povezovanja, ki lahko vključijo tudi zavarovalnice iz različnih držav.

<sup>6</sup> Severna Amerika, Zahodna Evropa, Japonska, Oceanija

<sup>7</sup> Južna Amerika, Centralna in Vzhodna Evropa, Južna in Vzhodna Azija, Srednji vzhod in Centralna Azija, Afrika

Kljub povedanemu poenostavljamo, da je **glavni motiv dobiček**, ki mora biti zato v nadaljevanju postavljen v središče razmišljanja. Analiza posameznega tujega zavarovalniškega trga torej mora odgovoriti predvsem na dve vprašanji:

1. kakšno je trenutno stanje na trgu in
2. kakšen nadaljnji razvoj lahko pričakujemo?

Model konkurenčnosti panoge, ki ga je v osnovi razvil Michael Porter omogoča, da na sistematičen in strukturiran način odgovorimo na obe zastavljeni vprašanji (Besanko et. al, 2000, str. 360).

### ***3.1 Osnovni model konkurenčnosti panoge***

V sedemdesetih letih je Michael Porter objavil serijo člankov o ocenjevanju konkurenčnosti panoge, ki so bili kasneje zaokroženi v knjigi *Competative Strategy*. Čeprav opisana materija šteje že slaba tri desetletja, je še vedno precej uporabljana. Porter namreč s svojim modelom petih konkurenčnih silnic na sistematičen način obdeluje vse pomembne ekonomske dejavnike, ki lahko vplivajo na profitabilnost določene panoge. Tako npr. Prašnikar pravi, da je model pomembno analitično orodje v pomoč managerjem pri analiziranju konkurenčnosti panoge in da model povezuje spoznanja ekonomske znanosti in jih namenja uporabi v poslovnem odločanju (Prašnikar, et. al, 1998, str. 323). Celo sam Porter v Uvodu, ki ga je k omenjeni knjigi ponovno spisal v letu 1998 pravi, da ga je odziv na njegovo pisanje močno presenetil in je presegel njegova najbolj optimistična pričakovanja (Porter, 2004, str. ix). Čeprav so se razmere od tistih, ki so veljale v času pisanja knjige precej spremenile, je model še danes aktualen. Porter pravi: »Kaj se je spremenilo odkar je bila knjiga prvič objavljena? Na nek način se je spremenilo vse. Pojavile so se nove tehnologije, nova upravljalna orodja, nove panoge in nove vladne politike. Po drugi strani pa se ni spremenilo prav nič. Model je možno aplicirati tako na high-tech, low-tech panoge, kot tudi na panoge s prevladujočimi produkti ali storitvami.« (Porter, 2004, str. xii)

V nadaljevanju je tako najprej prikazan in opisan osnovni Porterjev model petih konkurenčnih silnic. Sledi kratek opis omejitev tega modela in razširitve, ki so jih prispevali nekateri drugi avtorji. V naslednjem podpoglavju je izvedena potrebna prilagoditev modela na zavarovalniško panogo.

#### ***3.1.1 Porterjev model konkurenčnosti panoge***

Intenzivnosti konkurence v posamezni panogi nikakor ni mogoče pripisati naključju. Porter v osnovi navaja **5 dejavnikov**, ki (lahko) vplivajo na silnice konkurenčnosti v panogi. Rezultanta teh silnic determinira dobičkonosne potenciale posameznih panog. Potrebno je torej temeljito analizirati vsako od petih silnic in poiskati tudi vzroke za njen obstoj in jakost delovanja. Ves čas velja, da **povečevanje konkurenčnosti panoge znižuje njeno dobičkonosnost**.

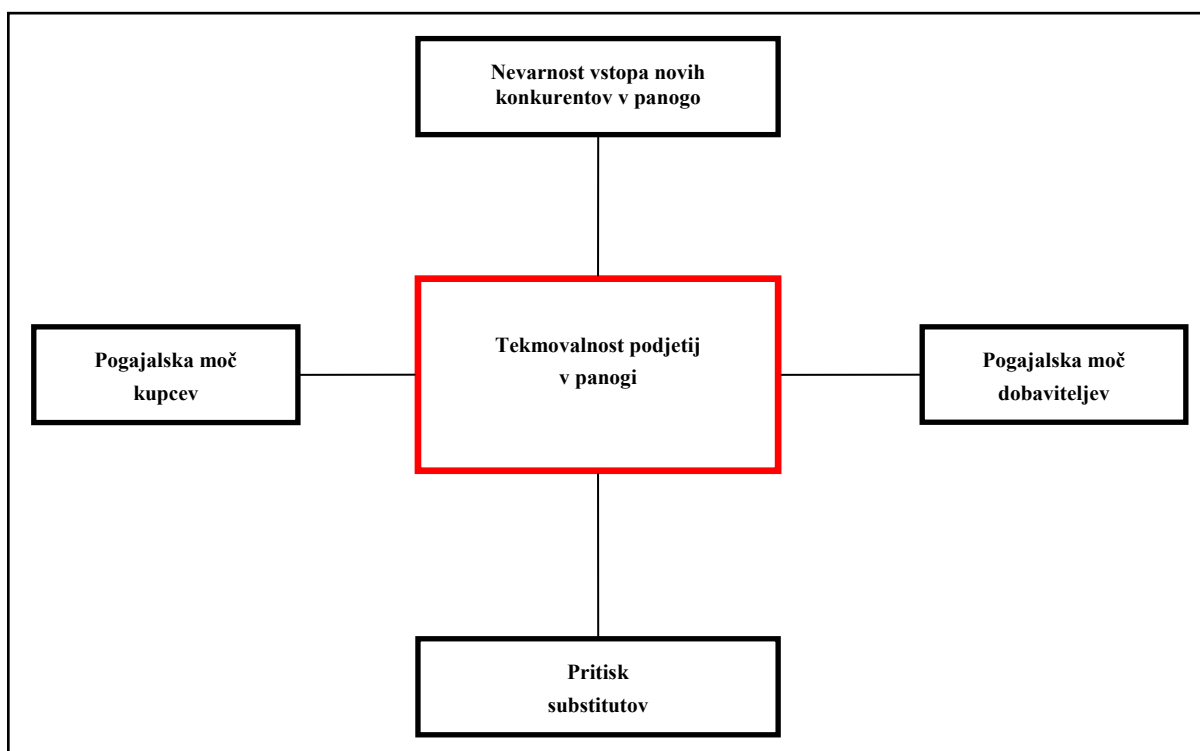
V osnovi gre za:

1. nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo;

2. tekmovalnost podjetij v panogi;
3. pritisk substitutov;
4. pogajalsko moč kupcev in
5. pogajalsko moč dobaviteljev.

V središče modela je postavljena **tekmovalnost podjetij v panogi**, saj lahko spremembe v kateremkoli od ostalih štirih elementov, sprožijo tudi spremembe v obnašanju obstoječih konkurentov.

**Slika 6: Silnice, ki spodbujajo konkurenčnost v panogi**



Vir: Prirejeno po Porter, 2004, str. 4

### **3.1.1.1 Nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo**

Vstopanje novih podjetij v panogo za obstoječa podjetja pomeni nevarnost izgubljanja tržnega deleža, znižanja prodajnih cen in/ali povečevanja stroškov zaradi boja za kupce. Rezultat je zniževanje dobičkonosnosti. Atraktivnost panoge za nove vstopne je mogoče presojati predvsem v luči **obstojećih vstopnih ovir** v panogi in **predvidene reakcije obstoječih podjetij**. Večje kot so vstopne ovire in/ali bolj kot je ostra pričakovana reakcija obstoječih podjetij, **nižja je nevarnost vstopa** novih konkurentov. Najpomembnejše vstopne ovire so:

1. **ekonomija obsega:** V določenih panogah podjetja poslujejo s precejšnjimi stalnimi stroški. Podjetje je lahko stroškovno učinkovito le, če stroški na proizvod / storitev pretirano ne odstopajo od tistih, ki jih dosegajo konkurentje v panogi. To pa je mogoče le z zadostno količino prodanih proizvodov / storitev. Večji, kot je obseg poslovanja, manjši so stroški na enoto proizvoda / storitve.

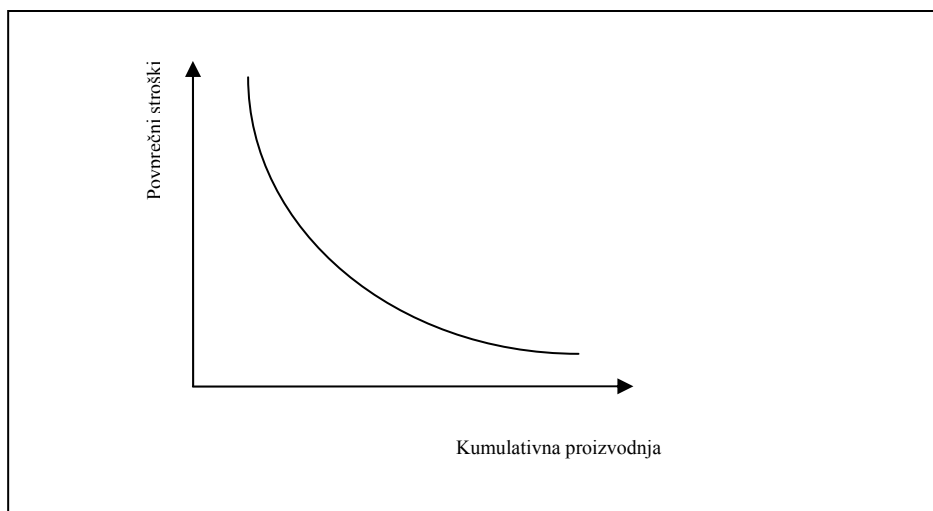
- 2. diferenciacija proizvodov ali storitev:** Če v panogi obstaja diferenciacija proizvodov / storitev to pomeni, da obstoječa podjetja posedujejo blagovne znamke, ki jih kupci razločujejo in so jim do neke mere zvesti. Večja, kot je diferenciacija v panogi, večji bodo morali biti vložki novih podjetij, da bodo prepričali kupce. Poleg visokih vložkov pa ne smemo zanemariti tudi dimenzije časa. Le malo kupcev bo, kljub odmevni medijski predstavitvi, verjetno pripravljenih čez noč zamenjati proizvode / storitve, ki so jih navajeni. Porter navaja, da je diferenciacija proizvodov / storitev verjetno najpomembnejša vstopna ovira pri produktih, namenjenih otroški negi, zdravilih, kozmetiki, investicijskem bančništvu in pri podjetjih, ki ponujajo računovodske storitve (Porter, 2004, str. 9).
- 3. Kapitalske zahteve:** V nekaterih panogah potrebujejo vstopajoča podjetja visoke začetne naložbe in/ali pa je potrebna višina kapitala vnaprej zakonsko določena. Ta vstopna ovira je lahko še toliko bolj neprijetna, če je izplen teh začetnih naložb še posebej negotov. Npr. visoki začetni vložki v tržno komuniciranje ali v raziskave in razvoj. Čeprav za nekatera velika podjetja danes pridobivanje svežega kapitala ne predstavlja večjih težav (izdaja novih delnic ali pa obveznic na kapitalskem trgu), je vendarle zaradi negotovosti premija za tveganje, ki jo bodo zahtevali investitorji, hitro lahko prevelika in bo podjetje prvotne načrte opustilo.
- 4. Stroški zamenjave (Switching cost):** Precejšnjo vstopno oviro lahko predstavljajo stroški zamenjave, ki bi jih kupci utrpeli, če bi zamenjali dobavitelja. Gre npr. za stroške pri prilagoditvi proizvodnje na novi proizvod, za stroške in čas, ki je potreben za ugotavljanje kakovosti novih proizvodov / storitev ali pa celo za »psihološke stroške« izgube dobrih poslovnih odnosov z obstoječim dobaviteljem. Če so ti stroški visoki, morajo novo vstopajoča podjetja kupcem ponuditi precejšnje stroškovne prihranke ali pa močno izboljšano delovanje proizvoda.
- 5. Dostop do prodajnih poti:** Obstoječa podjetja v panogi že imajo zgrajene prodajne poti. Nova podjetja jih morajo šele oblikovati, kar pa je največkrat povezano z visokimi stroški. Poseben problem lahko predstavlja panoga, kjer imajo obstoječa podjetja na nek način ekskluzivni dostop do nekaterih prodajnih poti, nezasedenih prodajnih poti pa ni na voljo v zadostni meri in jih na kratek rok tudi ni mogoče povečati.
- 6. Stroškovne prednosti neodvisne od ekonomije obsega:** Obstoječa podjetja lahko imajo stroškovne prednosti, ki jih je težko posnemati in niso odvisne od ekonomije obsega:
  - **Know-how ali karakteristike dizajna,** ki so zaščitene bodisi s patenti ali pa so skrbno varovane.
  - **Dober dostop do surovin:** Obstoječa podjetja so si lahko že zagotovila dostop do nekaterih surovin po precej ugodnejših nabavnih cenah, ki so veljale v preteklosti,...
  - **Dobre lokacije:** Obstoječa podjetja so si že lahko zagotovila vse boljše lokacije in sicer preden je trg spoznal njihovo pravo vrednost.
  - **Državne subvencije:** Obstoječa podjetja so lahko preferirana tudi na tem področju, kar jim lahko daje precejšnjo prednost.
  - **Krivulja učenja:** V določenih panogah je opazno, da se stroški na enoto proizvoda / storitve zmanjšujejo z večanjem kumulativne proizvodnje. Do učinka učenja prihaja zato, ker se s časom oziroma s povečevanjem kumulativnega obsega proizvodnje



povečuje produktivnost in učinkovitost proizvodnih dejavnikov. Zaposleni se postopoma bolje seznanijo z novo tehnologijo ter naučijo specifičnih opravil in tako povečujejo svojo produktivnost. Sčasoma se pojavljajo tudi spremembe in inovacije delovnih procesov, kar še bolj poveča produktivnost dela in stroškovno učinkovitost. (Prašnikar et. al, 1998, str. 212.)

Nova podjetja v panogi, ki nimajo izkušenj s proizvodnjo dotičnega proizvoda, se bodo tako na začetku soočala z višjimi povprečnimi stroški. Pomembnost oz. jakost te vstopne ovire je povezana predvsem z zmožnostjo podjetja, da se čim hitreje premakne po krivulji navzdol. Hitreje, ko podjetje lahko to stori, nižja je vstopna ovira.

**Slika 7: Krivulja učenja**



Vir: Prašnikar, et al., 1998, str. 212

## 7. Omejitve države: Država lahko zaradi lastnih interesov ustvarja dodatne vstopne ovire.

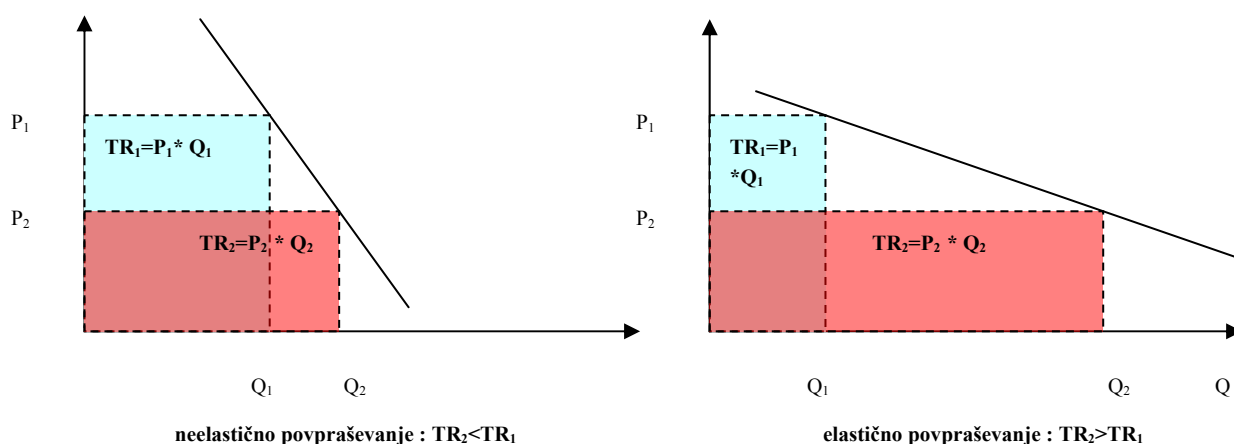
Morebitni vstop novega konkurenta na trg pa ni odvisen samo od navedenih vstopnih ovir. Na atraktivnost oziroma neatraktivnost panoge v veliki meri vpliva **pričakovana reakcija obstoječih ponudnikov**. Razmere, ki lahko nakazujejo na **ostre odzive** so:

1. Obstoječi ponudniki so se že ostro odzvali ob vstopih v preteklosti.
2. V panogi obstajajo »dobro stoječi« uveljavljeni ponudniki, ki si stroške obrambe lahko privoščijo. Na voljo imajo npr. lastna sredstva, neizkoriščene pozicije za zadolževanje, zadostne proizvodne presežke, ki bodo zadostili bodočim potrebam, ali pa prevladujoč vpliv na prodajne poti oz. kupce.
3. V panogi obstajajo uveljavljena podjetja, ki so na panogo zelo navezana, sredstva (aktiva), ki jih uporabljajo pa so v pretežni meri nelikvidna.
4. Panoga se sooča z nizkimi stopnjami rasti. Nov vstop tako nujno pomeni zajedanje v obstoječe tržne deleže.

### 3.1.1.2 Tekmovalnost podjetij v panogi

Če obstoječa podjetja v panogi niso zadovoljna s svojim položajem obstaja nevarnost, da bodo na različne načine poizkušala to spremeniti. Odločijo se lahko za nižanje cen, agresivno tržno komuniciranje, spreminjanje lastnosti izdelkov / storitev ob isti ceni, idr. Na te poteze gotovo reagirajo tudi preostala podjetja, **ravnotežje v panogi se poruši**. Obstaja nevarnost, da se bodo »akcije in reakcije« ponavljale še lep čas, kar lahko v določenih primerih privede **tudi do splošnega poslabšanja razmer v panogi**. Še posebej problematične so cenovne vojne, ki lahko pod velik vprašaj postavijo dobičkonosnost celotne panoge. Vsaj na kratek rok nižja cena namreč ne pomeni ubranljive konkurenčne prednosti, saj lahko preostala podjetja hitro sledijo in ponudbo izenačijo. Dvigovanje cen pa je, z vidika sprejemljivosti pri kupcih, precej bolj problematično kot nižanje. Nižja raven cen v panogi nujno pomeni tudi nižje prihodke, razen, če je povpraševanje v panogi zelo elastično in so se zaradi nižjih cen precej povečale tudi prodane količine.

**Slika 8: Vpliv znižanja cene na prihodek v panogi glede na cenovno elastičnost povpraševanja<sup>8</sup>**



Vir: Prirejeno po Samuelson, et. al, 1995, str. 59

Vojne z uporabo tržnega komuniciranja pa nasprotno lahko povečujejo povpraševanje, oziroma povečujejo diferenciacijo proizvodov / storitev. Razmere v panogi se tako lahko celo izboljšajo (Porter, 1998, str. 17).

Največkrat je zaostrene razmere v panogi mogoče povezovati z naslednjimi dejavniki:

1. **veliko število enakovrednih konkurentov:** V panogah z velikim številom konkurentov je verjetnost za »solo akcije« posameznikov precej večja, kot v visoko koncentriranih panogah. Podjetja namreč težko nadzorujejo drug drugega in to utegnejo nekateri izkoristiti.

<sup>8</sup> P<sub>1</sub> = cena pred znižanjem ; P<sub>2</sub> = cena po znižanju

Q<sub>1</sub> = količina pred znižanjem cene; Q<sub>2</sub> = količina po znižanju cene

TR<sub>1</sub> = prihodek pred znižanjem cene; TR<sub>2</sub> = prihodek po znižanju cene

Poleg vpliva znižanja cene na prihodek v odvisnosti od elastičnosti oz. neelastičnosti premice povpraševanja, pa je potrebno upoštevati tudi, da se elastičnost spreminja (tudi) vzdolž same premice povpraševanja. Premica povpraševanja je na nekem intervalu namreč elastična, na nekem intervalu neelastična, v določeni točki pa je povpraševanje usklajeno elastično. Glej npr. Samuelson, et. al, 1995, str. 62.

Verjamejo, da do pravočasne reakcije konkurentov ne bo prišlo in bodo tako neopazno lahko izboljšala svoj položaj. Dominantno podjetje oz. podjetja lahko konkurente v panogah z visoko koncentracijo precej lažje disciplinirajo, morda pa so pripravljena celo na bolj kooperativno vlogo in so odprta za različne oblike cenovnega dogovarjanja.

2. **nizke stopnje rasti:** Počasna rast preusmeri konkurenčni boj v boj za tržne deleže. Razmere so v primeru slednjega precej bolj napete in tudi nepredvidljive. Onemogočeno je namreč, da bi podjetja povečevala svoje prihodke zgolj s sledenjem splošnemu razvoju panoge. To se sicer dogaja v razmerah dovolj visokih panožnih rasti.
3. **visoki stalni stroški:** V panogah, kjer podjetja poslujejo z visokimi stalnimi stroški, je precej prisotna težnja po čim bolj izkoriščenih proizvodnih zmogljivostih. To lahko vodi do precejšnjega zniževanja prodajnih cen, še posebej, če se podjetja soočajo s presežnimi kapacitetami. Pri ugotavljanju relativne višine stalnih stroškov pa ni toliko pomemben delež stalnih stroškov v strukturi celotnih stroškov. Pomembnejša je višina stalnih stroškov v primerjavi z dodano vrednostjo, ki jo skozi produkcijsko verigo podjetje uspe ustvariti. Podjetja z nizko dodano vrednostjo, si bodo zelo prizadevala čim bolj izkoristiti proizvodne zmogljivosti, kljub dejstvu, da morda njihovi stalni stroški, v strukturi skupnih stroškov, niso posebej veliki.
4. **majhna diferenciacija / nizki stroški zamenjave:** V primeru majhne diferenciacije proizvodov / storitev je glavni dejavnik pri odločanju o nakupu cena. Cenovne vojne so zato lahko pogoste. Podobna je zgodba pri nizkih stroških zamenjave dobavitelja.
5. **povečanje proizvodnih kapacitet:** Kadar je zaradi potrebnih ekonomij obsega, proizvodne zmogljivosti možno povečati samo z »velikimi koraki«, to lahko precej naruši ravnotežje med ponudbo in povpraševanjem v panogi. V času presežnih kapacitet podjetja lahko vsiljujejo nižje cene.
6. **raznoliki konkurenti:** Podjetja v panogi se med seboj lahko precej razlikujejo. Tako lahko npr. udeležujejo različne poslovne strategije in sledijo različnim ciljem. V primeru velike strateške raznolikosti je podjetjem težko pravočasno zaznavati vse potrebne signale konkurentov in se nanje primerno odzivati. K takšni raznolikosti lahko veliko pripomorejo tuja podjetja, ki svoje strategije ponavadi gradijo na drugačnih izhodiščih. »Problematična« so lahko tudi podjetja, za katere dotična panoga ni primarna in v njej sodelujejo le zaradi popolnitve proizvodnih kapacitet. Ti utegnejo na trgu nastopiti z dumpinškimi cenami ali uporabiti druge tovrstne prijeme.
7. **strateški pomen panoge:** Konkurenca v panogi je lahko izjemno huda, če so v panogi podjetja, ki morajo tu uspeti za »vsako ceno«.
8. **visoke izstopne ovire:** Zaradi visokih izstopnih ovir podjetja lahko ostajajo v panogi, kljub slabim ali pa celo negativnim rezultatom, ki jih dosegajo v njej. Razlogi za takšno odločitev so lahko ekonomski, strateški ali pa kakšni drugi.

Vzroki za visoke izstopne ovire so različni. Nekaj jih je naštetih v nadaljevanju:

- **Visoko specializirana aktiva podjetja**, ki so navadno zelo nelikvidna pri prodaji in zato brez večje vrednosti. Problematična so lahko tudi z vidika prilagoditve na novo proizvodnjo (visoki stroški).

- Z določenimi **stalnimi stroški** podjetja lahko obtičijo tudi po izstopu iz panoge. Npr. pogodbe z zaposlenimi,...
- **Strateške relacije (medsebojne)**: Ker določena poslovna enota omogoča ostalim poslovnim enotam v podjetju stvari kot so boljši imidž, dostop do finančnega trga, boljši dostop do kupcev, itd., lahko podjetje to poslovno enoto umetno ohranja pri življenju še dolgo po tem, »ko je izdihnila«.
- **Emocionalne ovire**: Če se managerji istovetijo z določenim poslom, če so navezani na zaposlene, ponosni na pretekle dosežke, itd., se lahko zgodi, da iz panoge ne bodo izstopili kljub temu, da bi ob upoštevanju ekonomskih kriterijev to morali storiti.
- **Državne ali družbene omejitve**: Podjetja so lahko deležna večjih izstopnih ovir, ki jim jih bo namestila država, če bi izstop pomenil večjo nestabilnost v regiji, kjer delujejo (npr. veliko izgubljenih delovnih mest).

Pri analiziranju panoge ne smemo pozabiti, da se medsebojna tekmovalnost podjetij v panogi s **časom spreminja**. Pogosto je razlog za spremenjeno vedenje tekmecev **staranje panoge**, ki ne omogoča več zahtevanih stopenj rasti. Nižje rasti nujno povečujejo tekmovalnost, dobički se nižajo, kar na koncu k umiku prisili šibkejše tekmece.

Zanimiva je tudi **povezava vstopnih in izstopnih ovir**. Čeprav gre za dva ločena koncepta je potrebno priznati, da sta med seboj do neke mere povezana. Potrebna ekonomija obsega v panogi je navadno povezana s specializiranimi aktivni podjetja. Porter povezavo predstavi v naslednji matriki (Porter, 1998, str. 22):

**Slika 9: Povezava vstopnih in izstopnih ovir z dobičkonosnostjo**

		IZSTOPNE OVIRE	
		nizke	visoke
VSTOPNE OVIRE	nizke	Nizka, stabilna dobičkonosnost	Nizka, tvegana dobičkonosnost
	visoke	Visoka, stabilna dobičkonosnost	Visoka, tvegana dobičkonosnost

Vir: Porter, 1998, str. 22

Za podjetja v panogi je torej najugodnejša kombinacija visokih vstopnih in nizkih izstopnih ovir. Prva bodo zagotavljala, da navala novih podjetij v panogo ne bo, slednja pa bodo manj uspešnim tekmečem omogočala izstope z nizkimi stroški. Najslabša je seveda kombinacija nizkih vstopnih in visokih izstopnih ovir.

### 3.1.1.3 Pritisk substitutov

Podjetja v panogi se soočajo ne samo z medsebojno konkurenco, pač pa v širšem smislu tudi s panogami, ki proizvajajo substitute. Substituti so proizvodi / storitve, ki se zdijo drugačni, vendar lahko z vidika zadovoljevanja potrošnikovih potreb nadomestijo prvotne proizvode / storitve (Prašnikar, et. al, 1998, str. 326). Ugotavljanje substitutov je lahko zelo težavno opravilo. Do neke mere si je mogoče pomagati s konceptom **križne elastičnosti povpraševanja**<sup>9</sup>, kjer za substitute razglasimo proizvode / storitve, z izračunano vrednostjo večjo od nič. Višja, kot je vrednost, o bližjih substitutih lahko govorimo.

Porter pravi, da substituti zmanjšujejo potencialno dobičkonosnost panoge s tem, da postavljajo zgornjo mejo cen proizvodov / storitev. Kupci se namreč pred nakupom odločajo na podlagi primerjave cene in funkcionalnosti proizvoda ali storitve (price-performance), ki jih zagotavlja. Če je zaradi previsoko postavljene cene razmerje ugodnejše pri substitutih, se bodo kupci verjetno preusmerili (Porter, 1998, str. 23).

Substituti, ki jim kaže nameniti največ pozornosti so naslednji:

1. Substituti, kjer je zaznan **trend izboljševanja razmerja cene in funkcionalnosti proizvoda / storitve**.
2. Substituti, ki so proizvedeni **v panogah z visokimi dobički**. Slednji proizvajalcem namreč omogočajo znižanje cene ali pa izboljšanje funkcionalnosti proizvodov / storitev.

Podjetja morajo na vsak način opazovati trende v zvezi s substituti in se nanje pravočasno odzivati. Včasih je prava rešitev dogovor o skupnem utrjevanju položaja znotraj panoge. Tako lahko npr. podjetja z intenzivnim skupnim tržnim komuniciranjem, oddaljijo svoje proizvode / storitve od substitutov. Podobno uspešni so lahko tudi dogovori o izboljševanju kakovosti proizvodov / storitev v panogi, ali pa skupno zagotavljanje večje tržne prisotnosti.

### 3.1.1.4 Pogajalska moč kupcev

Težnje kupcev v panogah so jasne. Želijo nižati prodajne cene in ob istih ali celo nižjih cenah povečevati kakovost proizvodov ali storitev. Želijo boljše prodajne in poprodajne storitve. Vse to znižuje panožno dobičkonosnost. Moč, ki jo ima določen kupec oziroma skupina kupcev v panogi, pa je odvisna predvsem od specifičnih značilnosti panoge in od relativne pomembnosti njegovih nakupov z ozirom na celotne nakupe v panogi.

V splošnem je mogoče reči, da ima kupec oziroma skupina kupcev veliko pogajalsko moč, če:

1. nakupe opravlja v **velikih svežnjih**. Kupec, ki s svojimi nakupi zakupi pomemben del proizvodnje določenega podjetja, ima nedvomno precejšen vpliv na pogoje nakupa. Takšni

---

<sup>9</sup> Koefficient križne elastičnosti povpraševanja pomeni relativno spremembo povpraševane količine dobrine X, do katere pride zaradi spremembe

cene dobrine Y.  $E_{x,y} = \frac{\Delta Q_x}{\Delta P_y} * \frac{P_y}{Q_x}$ .

kupci se utegnejo pojavljati predvsem v panogah, za katere so značilni precejšnji stalni stroški. Proizvajalci so namreč, v želji po čim večji izkoriščenosti proizvodnje, prej pripravljeni na kompromise.

2. nakupi predstavljajo **precejšen del kupčevih stroškov**. Kupci z večjo količino kupljenega blaga poskušajo izboljševati svoje rezultate. Če je zgodba obratna in nakupi kupcem ne predstavljajo pomembnih stroškov, so navadno manj cenovno občutljivi.
3. je njihovo **število v panogi v primerjavi s številom dobaviteljev majhno**. Dobavitelji se v tem primeru za kupce potegujejo tudi z nižjimi cenami proizvodov / storitev.
4. so produkti / storitve v panogi precej **nediferencirani** oziroma so **preveč standardizirani**. V tem primeru se kupec lahko preusmeri k cenovno bolj sprejemljivemu dobavitelju.
5. so **stroški zamenjave dobavitelja nizki**. Kupci, ki vedo, da lahko razmeroma poceni zamenjajo obstoječega dobavitelja, to s pridom izkoriščajo pri pogajanjih.
6. so **dobički kupcev nizki**. V tem primeru kupci iščejo proizvode ali storitve z najnižjimi cenami.
7. v panogi obstaja resna grožnja **integracije nazaj**. V nekaterih primerih obstaja možnost, da kupec prevzame dobavitelja, ali pa celo že ima proste kapacitete in know how, da določene dele proizvodnje izdela sam. Dobavitelji so v tem primeru prisiljeni ponuditi ugodno ceno. Obratno se kupčeva pogajalska izhodišča poslabšajo, če so dobavitelji sposobni **integracije naprej**.
8. produkt ali storitev, ki se proizvaja v panogi, **ne vpliva veliko na kakovost končnega proizvoda ali storitve kupca**. Če so razmere obratne od opisanih, kupci navadno niso tako zelo cenovno občutljivi.
9. kupec poseduje **dobre informacije o povpraševanju, dejanskih cenah, po katerih se posli sklepajo, ali pa celo o stroških dobavitelja**. Če kupec natančno ve, da dobavitelj drugega kupca oskrbuje po nižjih cenah, lahko podobne pogoje zahteva tudi zase.

### **3.1.1.5 Pogajalska moč dobaviteljev**

Dobavitelji lahko razmere v panogi zastrujejo predvsem z višjimi cenami proizvodov ali storitev, ki jih dobavljajo in/ali z nižanjem njihove kakovosti. V panogah, kjer proizvajalci teh dodatnih stroškov ne morejo kar tako prevaliti na končne kupce, se nujno znižuje tudi njihova dobičkonosnost. Dobavitelji so močni, če:

1. v panogi **dominira le peščica dobaviteljev**. Pogajalska moč dobaviteljev se še poveča, če je njihova koncentracija **večja od koncentracije v panogi**. Razdrobljeni kupci morajo tako največkrat pristati na višje cene, slabšo kakovost in slabše pogoje.
2. so substituti za dobavljeno blago ali storitve **razmeroma šibki**. V tem primeru so kupci prisiljeni izbirati le med obstoječo ponudbo.
3. celotna panoga v strukturi prodaje dobaviteljev **ne zavzema pomembnejšega prodajnega deleža**. V tem primeru ni nobenega razloga, da bi se dobavitelji dodatno potrudili za dotične kupce, saj posebne odnose gojijo z drugimi panogami, ki so zanje pomembnejše.
4. je proizvod ali storitev dobavitelja **pomemben/na za kupčev posel**. Moč dobavitelja se še poveča, če se proizvodov ne da skladiščiti na zalogo oziroma pri storitvah.

5. so proizvodi ali storitve dobaviteljev **precej diferencirani** ali pa se kupci soočajo z **visokimi stroški zamenjave**.
6. v panogi obstaja **nevarnost vertikalne integracije naprej**. Če dobavitelj namreč prevzame kupca, hkrati nastopa tako v vlogi dobavitelja, kot tudi v vlogi kupca.

Na dobavitelje je pri analiziranju tega dela panoge potrebno **gledati širše, kot smo sicer navajeni**. Tako je kot dobavitelja nujno prepoznati tudi **delovno silo**, še posebej, če gre za ključne kadre, ki jih ni mogoče kar tako nadomestiti ali pa je za to potreben daljši čas. Posebne pozornosti morajo biti deležne tudi panoge z močnimi tradicijami sindikalnega boja, kar je še posebej značilno za Evropo.

### **3.1.1.6 Omejitve modela in njegova razširitev**

Velike uporabnosti Porterjevemu modelu ni mogoče zanikati. Nekaj omejitev modela pa je kljub temu potrebno omeniti (glej npr. Besanko, et. al, 2000, str. 360). Te so:

1. Model se zelo malo posveča **dejavnikom, ki še utegnejo povzročiti spremembo povpraševanja**, razen razpoložljivosti ter cen substitutov in komplementarnih dobrin. Gre lahko za spremembo v potrošnikovem dohodku, za spremembo njegovih preferenc, okusa, itd.
2. Model je osredotočen na **panogo kot celoto** in ne vpeljuje mikro pogleda na panogo, tj. pogleda na posamezna podjetja te panoge.
3. **Država ni posebej izpostavljena**, saj jo model v glavnem omenja le, če nastopa v vlogi dobavitelja ali kupca. V realnosti pa je vpliv države na dobičkonosnost panoge lahko precejšen, že skozi postavljanje institucionalnega okvira panoge.
4. **Model je v glavnem kvalitativen**. Analiza lahko npr. pokaže, da je verjetnost vstopa novih konkurentov v panogo visoka, vendar nikjer ni govora o tem, na kakšen način številčno ovrednotiti to verjetnost.
5. Adam Brandenberger in Barry Nalebuff v svoji knjigi *Coopetition* opozarjata še na eno omejitev. Če se osredotočimo na eno samo podjetje, za Porterja vsak konkurent, dobavitelj ali kupec v panogi, pomeni grožnjo za njegovo dobičkonosnost. Brandenberger in Nalebuff pa zatrjujeta, da so interakcije med temi subjekti lahko **negativne** in/ali **pozitivne**. Poudarjata prav pozitivno plat medalje in navajata naslednje primere:
  - a. Konkurenti v panogi sodelujejo pri uveljavljanju enotnih tehničnih standardov. V panogi zabavne elektronike so tako npr. s skupnimi močmi uspeli postaviti enoten standard za televizije z visoko ločljivostjo (High Definition TV), kar je precej povečalo rast prodaje. Sony in Toshiba sta se povezala pri uveljavljanju enotnega standarda za digitalne video diske, itd.
  - b. Konkurenti skupaj lobirajo za spremembo zakonodaje. Dober primer je mogoče najti pri slovenskih zavarovalnicah, ki so po dolgih letih, pred več kot desetletjem, skupaj uspele prepričati državo, da je potrebno odpraviti maksimalno ceno obveznih zavarovanj avtomobilske odgovornosti in dovoliti nekajkratno povišanje.

- c. Sodelovanje med podjetji in njihovimi dobavitelji s ciljem povečane učinkovitosti. Toshiba je npr. več let poglobljeno sodelovala s podjetjem Frito-Lay, ki jim je pomagalo razviti ročne računalnike, posebej prilagojene Toshiba'snim distribucijskim specifikam.
- d. Sodelovanje dobaviteljev s podjetji omogoča npr. poslovanje brez zalog (dobave just-in-time). Za to ni težko iskati posameznih primerov, saj je to pri večjih mednarodnih podjetjih že kar pravilo in ne izjema. Omenimo npr. večje avtomobilске tovarne, kot so VW, Renault, BMW,...

### **3.2 Prilagoditev modela**

V nadaljevanju sledi aplikacija opisanega modela na zavarovalniško panogo. Model je razširjen z dodatno **konkurenčno silnico – vpliv države**, v opisih vseh konkurenčnih silnic so izpostavljene zavarovalniške specifikke. Pri opisu vsake od konkurenčnih silnic se sicer držimo naslednjega pristopa: Kjer opisi, podani v splošnem modelu ustrezajo tudi »zavarovalniškemu pogledu«, ali pa razlike, ki obstajajo niso bistvene, **zapisov ne ponavljamo**. Na koncu opisa vsake od konkurenčnih silnic pa izpostavimo dele splošnega modela, ki v zavarovalništvu ne veljajo oziroma zanj niso smiselni.

Samo analizo konkurenčnosti panoge je sicer seveda najbolje začeti z definicijo obravnavanega trga. Tu gre predvsem za določitev **geografskih in panožnih mej** ter poskusa definiranja **tržne strukture**. V ta namen najprej spregovorimo o načinu ugotavljanja stopnje koncentracije, nato pa so dodani tudi kratki opisi teoretičnih modelov posameznega tipa konkurence. Ne gre toliko za to, da bi v konkretnih primerih kasneje dejansko poizkušali konkurenco spraviti v katerega od teoretičnih modelov. Koristi namreč ne bi opravičevale naporov (in stroškov) tega početja. Poznavanje same filozofije posameznih teoretičnih oblik pa je vendarle zelo dobrodošlo.

#### **3.2.1 Tržna struktura**

##### **3.2.1.1 Določanje geografskih meja in definiranje trga**

Za analizo tržne strukture je ključna določitev geografskih meja zavarovalnega trga, ki ga opazujemo. Načeloma se za ponujanje zavarovalnih storitev od zavarovalnic zahteva **fizična prisotnost na lokalnem (državnem) trgu** – ustanoviti je potrebno vsaj podružnico. Tudi, če to ne bi bilo zapovedano z zakonodajo posameznih držav (glej npr. Zzavar, 2004, poglavje 3.5.), bi se temu zavarovalnice težko izognile. Nakup storitev, že zaradi njihove narave, zahteva nekoliko več previdnosti oziroma zaupanja kupcev, kot nakup proizvodov. V primeru zavarovalnih storitev pa je zaupanje še posebej izpostavljeno, saj zavarovalnice v zameno za določeno premijo zavarovancu **obljubljajo** varnost. Problematično je, da zavarovanec trdnosti te obljube ne more preveriti že ob nakupu, pač pa dejansko šele ob samem škodnem dogodku. Poudarjanje treh dodatnih (storitvenih) P-jev trženjskega spleta je torej predpogoj, in kar dva med njimi zahtevata lokalni pristop: People = ljudje in Phisycal evidence = fizični dokazi.

Kljub povedanemu, države EU poskušajo narediti korak naprej in uveljaviti idejo **enotnega trga finančnih storitev**. Le-ta med drugim omogoča tudi **prosto neposredno prodajo zavarovanj čez državne meje**.



Okviri za notranji zavarovalni trg EU so določeni s/z (Gorišek, 2004, str. 31):

1. tremi generacijami direktiv, ločeno za življenjska in neživljenjska zavarovanja;
2. svobodo ustanavljanja in ponudbe storitev<sup>10</sup> ter
3. enotnim potnim listom, vzajemnostjo pri medsebojnem priznavanju in enotnimi minimalnimi standardi.

Vizija evropskega zavarovalniškega trga sicer predvideva, da bo trg raznolik, učinkovit, odprt in tekmovalen za ponudnike in njihove potrošnike (Šenk, 2004, str. 118). Potrošniki bodo imeli koristi na podlagi široke ponudbe inovativnih zavarovalnih storitev po konkurenčnih cenah. Vse to seveda ob primernem nadzoru zavarovalniške industrije, ki je dosežena z dobro komunikacijo, sodelovanjem in zaupanjem med zavarovalniškimi nadzorniki posameznih držav EU.

Teži navedenih argumentov je težko oporekati. Ideja enotnega trga pa se kljub temu le počasi uveljavlja. Leta 1998 je Evropska komisija ugotovila, da je kljub velikemu napredku od leta 1993, integracija evropskih trgov finančnih storitev v enotni trg še daleč od cilja. Zato so na evropskem vrhu v Kölnu (1999) voditelji držav in vlad držav EU sprejeli Akcijski načrt za finančne storitve (FSAP = Financial Service Action Plan) do leta 2005. Ker se projekt počasi približuje koncu, je skupina strokovnjakov pod okriljem CEA-e<sup>11</sup> pripravila oceno trenutnega stanja in priporočila za nadaljnje delovanje. Glede trenutnega stanja integriranosti v EU skupina pravi, da kljub enotnemu trgu in vpeljanih ukrepih FSAP, nacionalni trgi ostajajo še vedno dokaj izolirani, predvsem zaradi cele vrste ovir pri vstopu ponudnikov iz drugih držav EU, na te trge. Precej omejena je neposredna ponudba storitev čez mejo, **predvsem za fizične osebe**, prav tako je zelo **omejeno ustanavljanje podružnic** v preostalih državah članicah, razen pri pozavarovalnicah. Pri tem je največja težava različna pravna ureditev v državah EU. Večina strokovnjakov je tako menila, da je za uspešen vstop na trg potrebna **lokalna tržna mreža**. Po njihovem mnenju je najpomembnejše sredstvo za vstop na trg **nakup zavarovalnice čez mejo**. Strokovnjaki so bili enotni, da je **prodaja prebivalstvu čez mejo na podlagi svobode storitev zanemarljiva**. Z redkimi izjemami na Irskem in v Luksemburgu je take prodaje pri neživljenjskih zavarovanjih okoli 10%-15%, kar pa je zgodovinsko pogojeno, **se prodaja čez mejo v promilih**. To kaže naravo prodaje prebivalstvu, ki ostaja zvesto domačim ponudnikom, zaradi cele vrste razlogov.

Pri velikih industrijskih rizikih je **položaj veliko ugodnejši**. Gre namreč za zahtevnejše kupce, ki lahko pri zelo visoki premiji, zaradi nižjih stroškov, veliko pridobijo.

Glede na povedano, velja pri določanju geografskih meja opazovanega trga zavzeti naslednje stališče:

---

<sup>10</sup> Gre za:

1. Svobodo ustanavljanja (FOE = Freedom of establishment): Država članica lahko brez velikih institucionalnih omejitev prosto ustanavlja podružnice v drugih državah članicah.
2. Svobodo ponudbe storitev (FOS = Freedom of services): Država članica lahko v drugi državi članici ponuja vse zavarovalne storitve za katere ima dovoljenje domačega nadzornika, tudi če le-te v drugi državi članici niso dovoljene.

<sup>11</sup> CEA (Comite Europeen des Assurances) – Evropsko zavarovalno združenje

1. Vse države, razen države članice EU: Meje zavarovalnega trga predstavljajo **državne meje opazovane države**.
2. Države članice EU: Pri **fizičnih osebah** velja enako kot pri 1. točki. V okviru **pravnih oseb**, pa velja gledati širše in oceniti tudi stopnjo nevarnosti ponudnikov drugih držav članic.

Pri sami definiciji zavarovalnega trga je sicer potrebno opozoriti še na naslednje:

Razvita zavarovalna stroka in napredna informacijska tehnologija omogočata, da je danes mogoče zavarovati marsikaj. Seveda mora za to najprej obstajati interes na obeh straneh, izpolnjenih pa mora biti še nekaj pogojev. Kot npr. ta, da mora biti dogodek, glede katerega se sklene zavarovanje bodoč, negotov in neodvisen od izključne volje pogodbenikov (922. člen Obligacijskega zakonika), ali pa, da mora biti zavarovanje ne samo gospodarsko tehnično mogoče, pač pa tudi moralno upravičeno in pravno dovoljeno (Boncelj, 1983, str. 53). Pod pojmom zavarovanje se torej skriva izjemna širina, med različnimi vrstami zavarovanj pa so lahko svetovi z različnimi zakonitostmi, značilnostmi, pristopi in načini razmišljanja. Prav zaradi povedanega je analiziranje zavarovalne panoge **kot celote** smiselno le na najvišji ravni, pri sestopu v »globino« pa je nujno preiti na **zavarovalne skupine**, tj. skupek zavarovanj s podobnimi zakonitostmi, značilnostmi, pristopi in načini razmišljanja. Najpomembnejša je gotovo ločnica na **življenjska in neživljenjska zavarovanja**, o čemer je tekla beseda že v uvodu tega dokumenta, nujno potrebno pa je še nadaljnje drobljenje obeh skupin. Intenzivnosti drobljenja ni mogoče predpisati z uravnilovko. Potrebno je razmisliti o vsakem primeru posebej. Prava raven opazovanja zavarovalnega trga bo npr. bistveno drugačna skozi oči specializirane zavarovalnice (npr. za pravno zaščito), kot skozi oči zavarovalnice, ki ponuja domala vsa neživljenjska zavarovanja.

### 3.2.1.2 Merjenje stopnje tržne koncentracije

Tržno koncentracijo je mogoče meriti na različne načine, najpogosteje uporabljena pa sta **koeficient koncentracije štirih največjih zavarovalnic** in **Herfindahl-Hirshmanov indeks koncentracije** (Prašnikar, et al., 1998, str. 313-315). Prvega izračunamo po naslednjem obrazcu:

$$C_4 = \frac{P_1 + P_2 + P_3 + P_4}{P_T} = \omega_1 + \omega_2 + \omega_3 + \omega_4,$$

pri čemer  $\omega_1 - \omega_4$  predstavljajo tržne deleže štirih največjih zavarovalnic,  $P_1 - P_4$  pa zavarovalno premijo teh zavarovalnic.  $P_T$  pomeni zavarovalno premijo celotnega trga.

Če je koncentracija na zavarovalnem trgu **visoka**, je izračunana vrednost koeficienta **blizu 1**. Obratno gre **vrednost proti nič** pri **nizki koncentraciji**. V prvem primeru sklepamo o šibki konkurenci v panogi, v drugem pa o močni konkurenci. Dodatna previdnost pri interpretaciji ne bo odveč. Kazalec namreč kaže **mogočo, ne pa tudi dejansko** stopnjo koncentracije.

Priporočljivo je zato dodatno izračunavati tudi Herfindahl-Hirshmanov indeks, ki je v nekaterih pogledih natančnejša mera koncentracije:

$$HHI = 10.000 \sum_{i=1}^n \omega_i^2,$$

pri čemer je  $\omega_i$  vrednost tržnega deleža  $i$ -te zavarovalnice,  $n$  pa število vseh zavarovalnic na opazovanem zavarovalnem trgu. Upoštevamo torej vse zavarovalnice na trgu, ne samo štirih največjih, kvadriranje pa daje večjo težo zavarovalnicam z večjim tržnim deležem.

Na podlagi izračunane vrednosti je obliko tržne strukture mogoče okvirno določiti po naslednji tabeli:

**Tabela 4: Herfindahl-Hirshmanov indeks in oblika tržne strukture**

Tržna struktura	HHI	Intenzivnost cenovne konkurence
Popolna konkurenca	HHI < 2.000	močna
Monopolistična konkurenca	HHI < 2.000	Odvisna od stopnje diferenciacije zavarovalnih storitev
Oligopol	2.000 ≤ HHI ≤ 6.000	Odvisna od medsebojnega rivalstva med zavarovalnicami
Monopol	HHI > 6.000	Šibka razen v primerih, ko obstaja nevarnost vstopa novih podjetij

Vir: Prirejeno po študijskem gradivu predmeta Upravljalna ekonomika, nosilca dr. Prašnikarja<sup>12</sup>

### 3.2.1.3 Model popolne konkurence

Model popolne konkurence je ponavadi determiniran z naslednjimi štirimi predpostavkami:

- 1. Na trgu je veliko prodajalcev, ki prodajajo homogeno blago oziroma standardizirane proizvode ali storitve. Podjetja proizvajajo proizvode ali storitve, ki so popolni substituti.** To predpostavko je v realnosti zelo težko izpolniti, saj praktično ni panoge, kjer bi proizvajalci ponujali homogeno blago ali storitve. V okviru zavarovalništva bi mogoče o čem takim lahko govorili le v primeru kakšnih obveznih zavarovanj, kjer je zakonska podlaga zanje napisana tako, da so možni le minimalni odmiki.
- 2. Prodajalci na oblikovanje cen nimajo nobenega vpliva,** kar pomeni, da prodajalci ceno na trgu jemljejo kot dano. Višina cene je torej neodvisna od prodajne količine, povpraševanje po proizvodih ali storitvah je tako **neskončno elastično**. Ta pogoj je izpolnjen, če je na trgu veliko število ponudnikov z majhnimi tržnimi deleži.
- 3. Proizvodni dejavniki so v dolgem obdobju popolnoma mobilni.** Če podjetje zasluži dobro poslovno priložnost v drugi panogi, lahko brez težav prestavi proizvodne dejavnike v drugo dejavnost. Popolna mobilnost vseh proizvodnih dejavnikov je praktično nedosegljiva.
- 4. Podjetja in potrošniki so popolnoma informirani in zato lahko sprejemajo optimalne odločitve.** Tudi to predpostavko je v današnjem, tj. kompleksnem svetu, lahko razglasiti za šibko. V praksi zadošča, da jo razumemo bolj v smislu, da podjetja in potrošniki razpolagajo z ustreznimi informacijami, ki jih potrebujejo za svoje odločanje in jih lahko pridobijo brez večjih težav.

Lahko rečemo, da je konkurenca tem popolnejša, v čim večji meri so navedeni pogoji uresničeni (Prašnikar, 1998, str. 243).

<sup>12</sup> Predmet je bil predavan v okviru Magistrskega študija Aktuarstvo na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, jeseni leta 2004.

Podjetje maksimira svoj dobiček pri  $MR = MC = P$ , pri čemer je MR mejni prihodek, P je cena proizvoda ali storitve in MC so mejni stroški. Podjetju se splača povečevati obseg proizvodnje toliko časa, dokler je mejni prihodek vsake dodatno proizvedene količine večji ali enak stroškom. V primeru popolne konkurence bo maksimum dosežen pri obsegu proizvodnje, kjer je mejni prihodek enak ceni proizvoda ali storitve.

Zavarovalnice se sicer na razvitih trgih navadno soočajo z zelo zaostrenimi razmerami. Kljub vsemu je trg, kjer bi vladala popolna konkurenca **malo verjeten**, predvsem zato, ker imajo zavarovalnice kar nekaj možnosti za diferenciacijo svoje ponudbe.

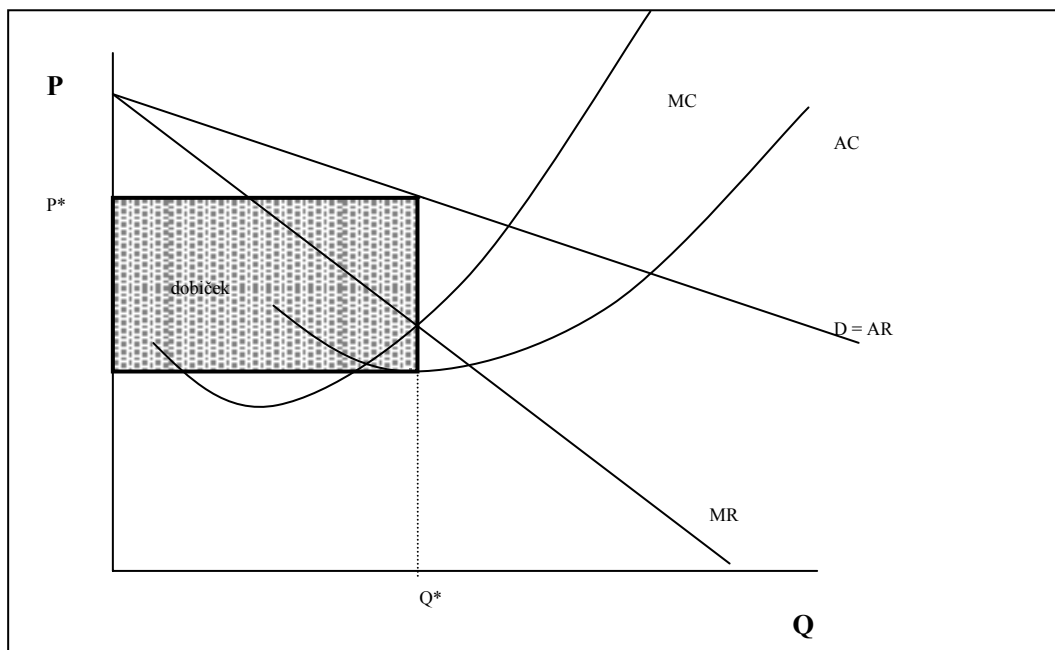
Ne bo odveč, če še enkrat poudarimo, da je intenzivno cenovno konkurenco mogoče pričakovati predvsem tam, kjer je na trgu **veliko prodajalcev**, kjer so proizvodi ali storitve v očeh kupcev **homogeni** oziroma kjer so na trgu prisotne **presežne kapacitete**.

#### **3.2.1.4 Monopol**

O tržni strukturi monopol je mogoče govoriti, ko **en sam prodajalec** dobavlja blago za **množico kupcev**. Njegov/a proizvod oz. storitev nima **bližnjega substituta**. Monopolist lahko **sam določi raven cene** pri dani količini proizvodov ali storitev.

Seveda je o monopolu možno govoriti tudi v primeru, da se na trgu pojavlja več prodajalcev. Bistveno je, da določen prodajalec na trgu dominira, ostali pa njegovega položaja ne morejo ogroziti. Monopolist se pri odločitvi o količini, ceni in kakovosti proizvoda ali storitve nanje ne ozira preveč. Ostali prodajalci v takšnem primeru skupaj dosegajo največ 30% - 40% tržni delež.

**Slika 10: Ravnotežna točka monopolista**<sup>13</sup>



Vir: Prašnikar et. al, 1998, str. 357

Tudi monopolist določi ceno tako, da **izenači mejne stroške in mejne prihodke**, pri čemer pa mu zaradi dominantnega položaja cene ni potrebno postaviti na raven mejnega prihodka. Cena je tako na višji ravni, količina pa na nižji ravni kot v primeru popolne konkurence.

Vzrokov za nastanek monopola je več, največkrat pa so navedeni naslednji:

1. izključni nadzor podjetja nad porabo pomembnih proizvodnih dejavnikov,
2. ekonomija obsega;
3. izključna pravica podjetja do uporabe patenta in
4. državna dovoljenja (licence).

Monopolist si lahko zagotovi monopolni položaj tudi v primeru, ko je njegova proizvodnja učinkovitejša od proizvodnje konkurentov, oziroma kadar **bolje zadovoljuje potrebe potrošnikov**. Zaradi tega je v določenih primerih lahko korist potrošnikov višja tudi v primeru, ko določenemu podjetju uspe postati monopolist na trgu (npr. Microsoft). V splošnem je mogoče reči, da so monopolna podjetja v večji meri **nagnjena k inovacijam** kot podjetja v popolni konkurenci, saj **lahko poberejo koristi uspešnih inovacij**.

Kar zadeva zavarovalništvo, je tudi ta tržna struktura na razvitih zavarovalnih trgih manj verjetna. Lahko se pojavi na trgih, kjer so države npr. administrativno postavile visoke vstopne

<sup>13</sup> P\* je ravnotežna cena, Q\* je ravnotežna količina, MC so mejni stroški, AC so povprečni stroški, AR je povprečni prihodek in MR je mejni prihodek

ovire ali pa trg celo zaprle za morebitne nove vstopne. Ponavadi gre v teh primerih za manj razvite trge.

Tržni strukturi, ki sledita, sta na razvitih zavarovalnih trgih najpogostejši.

### 3.2.1.5 Monopolistična konkurenca

Monopolistično konkurenco opisujejo predvsem naslednje razmere:

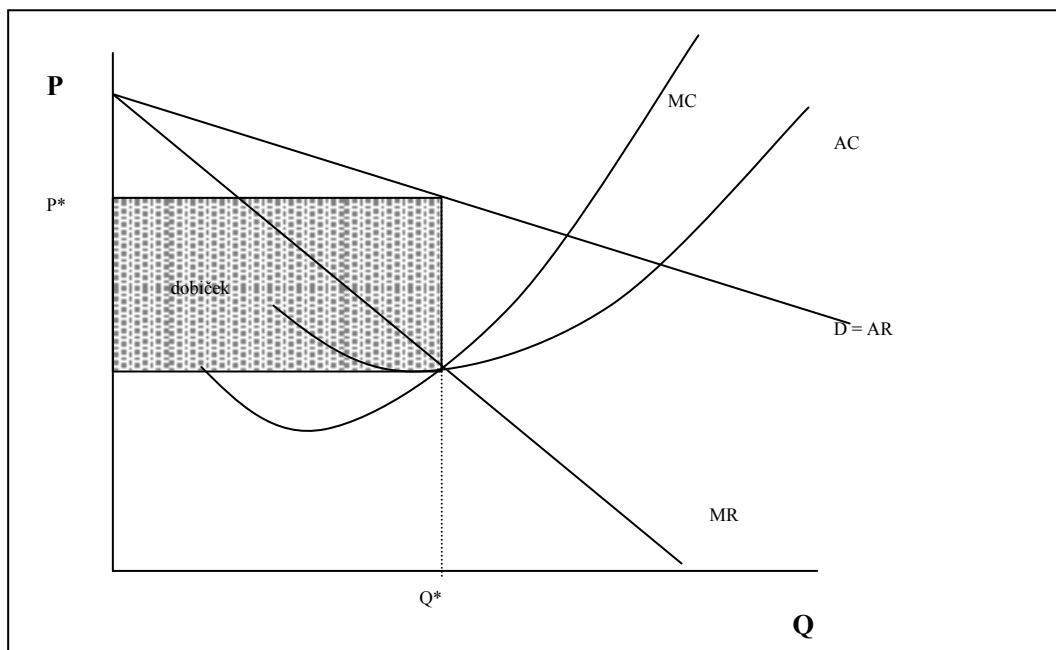
1. **Veliko število prodajalcev** oskrbuje **veliko število kupcev**. Vsak prodajalec ocenjuje, da akcije njegovega podjetja ne bodo sprožile pretiranega odziva ostalih konkurentov.
2. Vstop in izstop iz panoge sta **lahka**.
3. Izdelki posameznih prodajalcev so **rahlo diferencirani**. Tu gre lahko samo za diferenciacijo na ravni blagovnih znamk. Ni potrebno, da imajo proizvodi ali storitve različnih proizvajalcev dejansko različne funkcionalnosti oziroma se med seboj razlikujejo po kakovosti. V literaturi se sicer omenjata vertikalna in horizontalna diferenciacija. **Vertikalno diferencirani** proizvodi ali storitve se med seboj razlikujejo v kakovosti, **horizontalno diferencirani** proizvodi ali storitve pa se razlikujejo glede na določene značilnosti in so prirejani za različne skupine kupcev. Pomemben vir horizontalne diferenciacije je geografska lokacija.
4. Krivulje povpraševanja konkurentov v monopolistični konkurenci **niso popolnoma elastične**. Da bi podjetje torej prodalo več proizvodov ali storitev, mora znižati ceno.

Monopolistično konkurenco bi torej lahko opisali kot kombinacijo popolne konkurence in monopola. Podjetja imajo določen vpliv pri postavljanju cene, vendar so zaradi nizkih vstopnih ovir njihovi ekonomski dobički ranljivi. V primeru ugodnih tržnih razmer (nadpovprečni dobički) bodo namreč vstopali novi konkurentje, kar bo na dolgi rok pripeljalo do ničelnih ekonomskih dobičkov.

Povedano je lepo razvidno iz spodnjih slik.

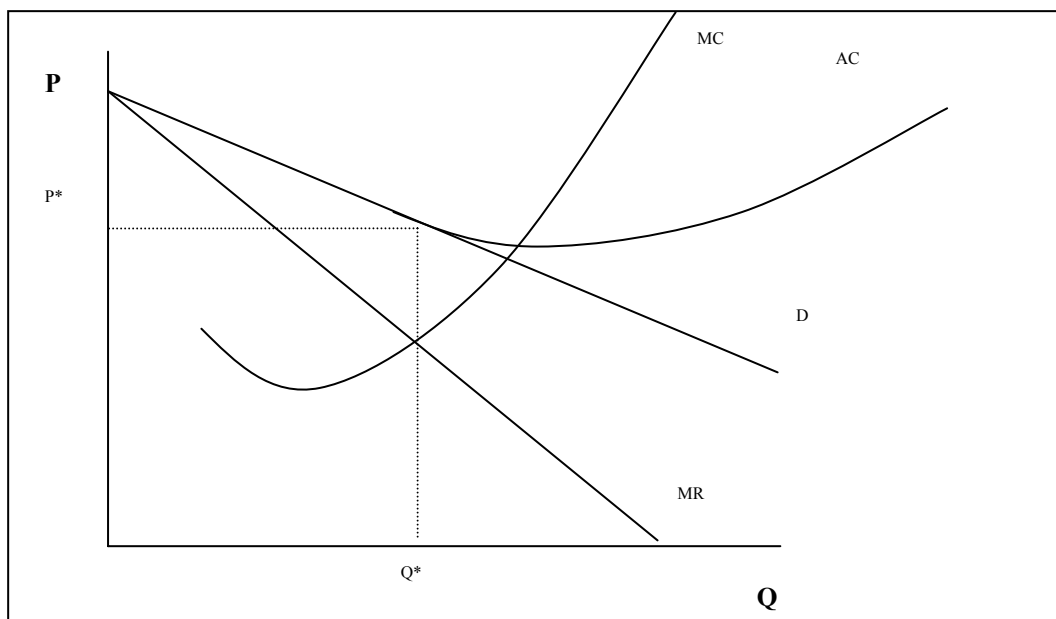
Prodajalec tudi tu maksimira svoj dobiček pri pogoju  $MR = MC$ .

**Slika 11: Ravnotežje podjetja v monopolistični konkurenci na kratek rok<sup>14</sup>**



Vir: Prašnikar, et.al, 1998, str. 393

**Slika 12: Ravnotežje podjetja v monopolistični konkurenci na dolgi rok**



Vir: Prašnikar, et.al, 1998, str. 394

<sup>14</sup>  $P^*$  je ravnotežna cena,  $Q^*$  je ravnotežna količina, MC so mejni stroški, AC so povprečni stroški, AR je povprečni prihodek in MR je mejni prihodek

### 3.2.1.6 Oligopol

Za oligopol je značilno naslednje:

1. **Majhno število** prodajalcev proda večino vseh proizvodov ali storitev.
2. Proizvodi ali storitve so lahko **diferencirani** ali **homogeni**.
3. Obstajajo **vstopne ovire**, ki onemogočajo vstop novih konkurentov. Običajno so prisotne tudi **izstopne ovire**.
4. Prodajalci morajo pri oblikovanju in sprejemanju svojih odločitev o pravem obsegu, cenovni politiki, politiki oglaševanja, naložbah in drugih taktičnih / strateških akcijah **upoštevati oziroma predvideti tudi vedenje svojih konkurentov**. To je bistvena razlika med oligopolom in ostalimi tržnimi strukturami. Medtem, ko je prodajalec v razmerah popolne in monopolistične konkurence ter monopola svoje odločitve sprejemal samostojno, mora konkurent v oligopolni konkurenci **natančno analizirati, predvideti in upoštevati** pričakovano vedenje svojih konkurentov.

**Ravnotežje** je v primeru oligopolnih razmer na trgu doseženo takrat, ko vsak od konkurentov posluje najbolje kot se da poslovati pri danem vedenju konkurentov. Vsak od konkurentov ve, da dosega najboljši poslovni rezultat pri danem vedenju svojih konkurentov in zato nima interesa, da bi spreminjal svoje odločitve (Nashevo ravnotežje).

Na kratko sta v nadaljevanju predstavljena še dva modela, ki bi utegnili biti zanimiva pri analiziranju zavarovalnih trgov.

#### Sweezyjev model

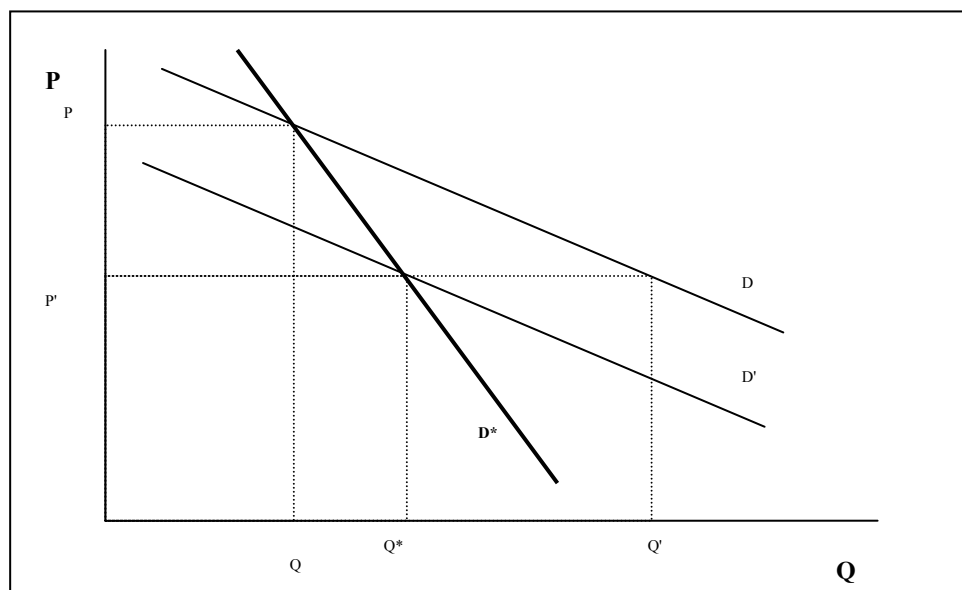
Predpostavke:

1. malo podjetij,
2. vstopne ovire,
3. diferencirani proizvodi in
4. vsako podjetje se na znižanje cene s strani konkurenta odzove tako, da še samo zniža cene. Na morebitno zvišanje cen konkurenta ostala podjetja ne reagirajo.

Individualna krivulja povpraševanja je na naslednji sliki označena z D. Podjetje pri ceni P proizvaja količino Q. Podjetje oceni, da je njegova krivulja povpraševanja elastična, zato poskuša z znižanjem cene na P', povečati svoje prihodke. Nova pričakovana količina podjetja je Q'. Do nje pa nikdar ne pride, saj znižanju cen sledijo tudi ostali konkurenti. Reakcija konkurentov povzroči premik krivulje povpraševanja v levo (D'). Podjetje torej pri nižji ceni ponuja le količino Q\*. Dejanska individualna krivulja povpraševanja za opazovano podjetje je torej **bistveno bolj neelastična**, kot tržna krivulja po izdelkih. Podjetju se pri takšnih pogojih ne splača znižati cene, saj bi se mu zaradi opisanega znižali celotni prihodki.

Na drugi strani pa bi bila ob zvišanju cene, individualna krivulja povpraševanja izredno elastična, saj drugi konkurenti ne bi sledili dvigu cene. Podjetje bi že pri majhnem dvigu izgubilo velik del svojega tržnega deleža.



**Slika 13: Znižanje cene in sprememba obsega povpraševanja pri Sweezyjevem modelu**

Vir: Prašnikar, et.al, 1998, str. 397

**Želja po stabilnosti** je običajno značilnost oligopolnih trgov. Čeprav pride do manjših sprememb v stroškovni funkciji posameznega podjetja, le-ta nima interesa spreminjati cene svojih izdelkov, ker ne ve, kakšen bo odziv konkurentov. Če stroški proizvodnje padajo, se posamezno podjetje boji znižati cene, ker bi lahko sprožilo cenovno vojno.

Opisani model dobro opisuje obnašanje na trgu, pri določenem obsegu in pri določeni ceni, ne pove pa, kako so podjetja prišla do tega in kako se je na trgu vzpostavilo ravnotežje.

### Model dominantnega podjetja

Predpostavke:

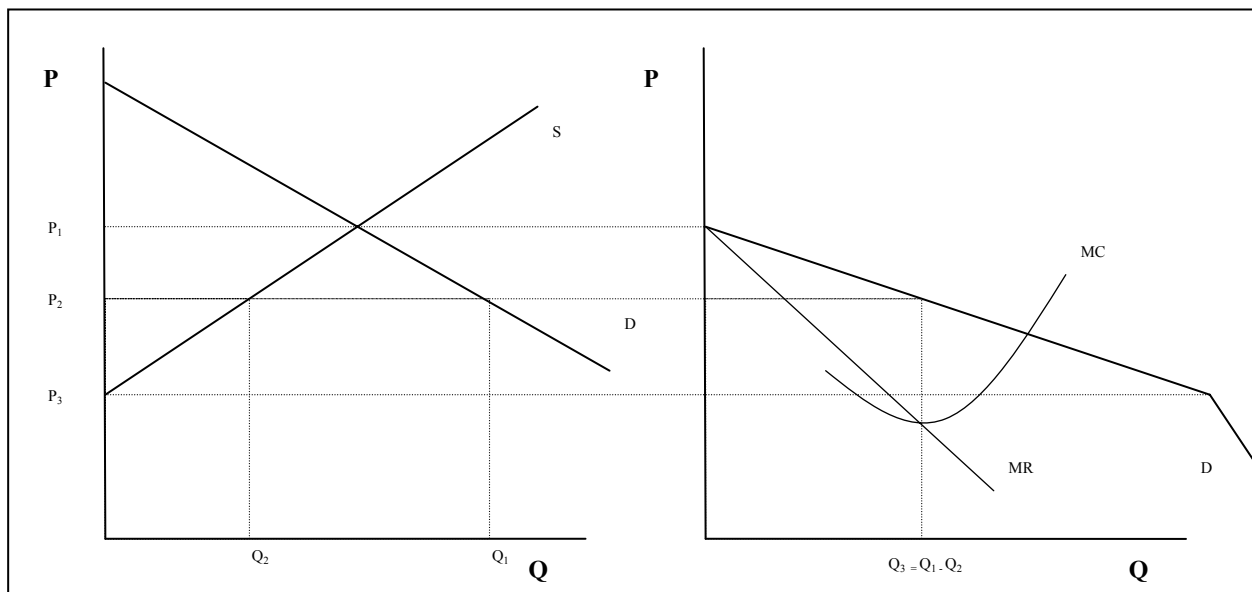
1. Dominantno podjetje oskrbuje velik del celotnega trga.
2. Poleg njega na trgu obstaja še več manjših podjetij.
3. Dominantno podjetje pri svojih cenovnih odločitvah upošteva tudi vedenje svojih konkurentov, medtem ko drugi konkurenti sprejmejo ceno, ki jo je postavilo dominantno podjetje in ji prilagodijo obseg proizvodnje. (Njihovo obnašanje je podobno tistemu v popolni konkurenci.)

Krivuljo povpraševanja za dominantno podjetje je mogoče izpeljati na naslednji način: Če bi dominantno podjetje postavilo ceno, ki bi bila višja ali enaka  $P_1$ , potem ne bi prodalo ničesar, ker bi preostali konkurenti popolnoma zadostili tržnemu povpraševanju. Pri cenah pod  $P_1$ , npr. pri  $P_2$ , pa je položaj drugačen. Tu bi bili preostali konkurenti pripravljeni dobavljati le količino  $Q_2$ , medtem ko bi dominantno podjetje na trgu lahko prodalo za  $Q_1 - Q_2$  izdelkov ali storitev. Pri ceni  $P_3$  pa preostali konkurenti niso pripravljeni proizvajati, tako da tu postane krivulja povpraševanja dominantnega podjetja kar tržna krivulja povpraševanja. To je razlog, da se pri tej ceni krivulja povpraševanja dominantnega podjetja prelomi. Ceno, pri kateri bo dominantno

podjetje proizvajalo, enostavno dobimo po pravilu  $MR = MC$ . Na sliki je torej ravnotežje pri ceni  $P_2$ . Dominantno podjetje proizvaja količino  $Q_3$ , preostala podjetja pa pri isti ceni  $Q_2$ , kar je ravno razlika med  $Q_1$  in  $Q_3$ .

**Pomembna ugotovitev:** Podjetje lahko prevzame dominantno vlogo na oligopolnem trgu le, če je sposobno velik del tržnega povpraševanja proizvesti po povprečnih stroških, ki so nižji od stroškov ostalih konkurentov.

**Slika 14: Cenovne odločitve pri modelu dominantnega podjetja**



Vir: Prašnikar, et. al, 1998, str. 399

S tem zaključujemo kratke opise različnih tržnih struktur. Na koncu dodajamo še zbirni pregled.

**Tabela 5: Pregled značilnosti različnih tržnih struktur**

	Popolna konkurenca	Monopolistična konkurenca	Oligopol	Monopol
Homogenost proizvodov	Homogeni	Rahlo diferencirani	Homogeni ali diferencirani	Homogeni
Število prodajalcev	Veliko	Veliko	Majhno	En proizvajalec
Vstop v panogo	Lahek	Lahek	Težak	Težak
Izstop iz panoge	Lahek	Lahek	Lahek ali težak	Lahek ali težak
Stopnja monopolne moči	Nič	Nizka	Nizka ali visoka	Visoka
Dolgoročni ekonomski dobički	Nič	Nič	Nič ali pozitivni	Pozitivni
Pravilo za oblikovanje cen	$P=MC$	$MR=MC$	Odvisno od vedenja konkurentov	$MR=MC$
Alokacijska učinkovitost trga	Učinkovit	Neučinkovit	Neučinkovit	Neučinkovit

Vir: Prašnikar, et. al, 1998, str. 391

### **3.2.2 Nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo**

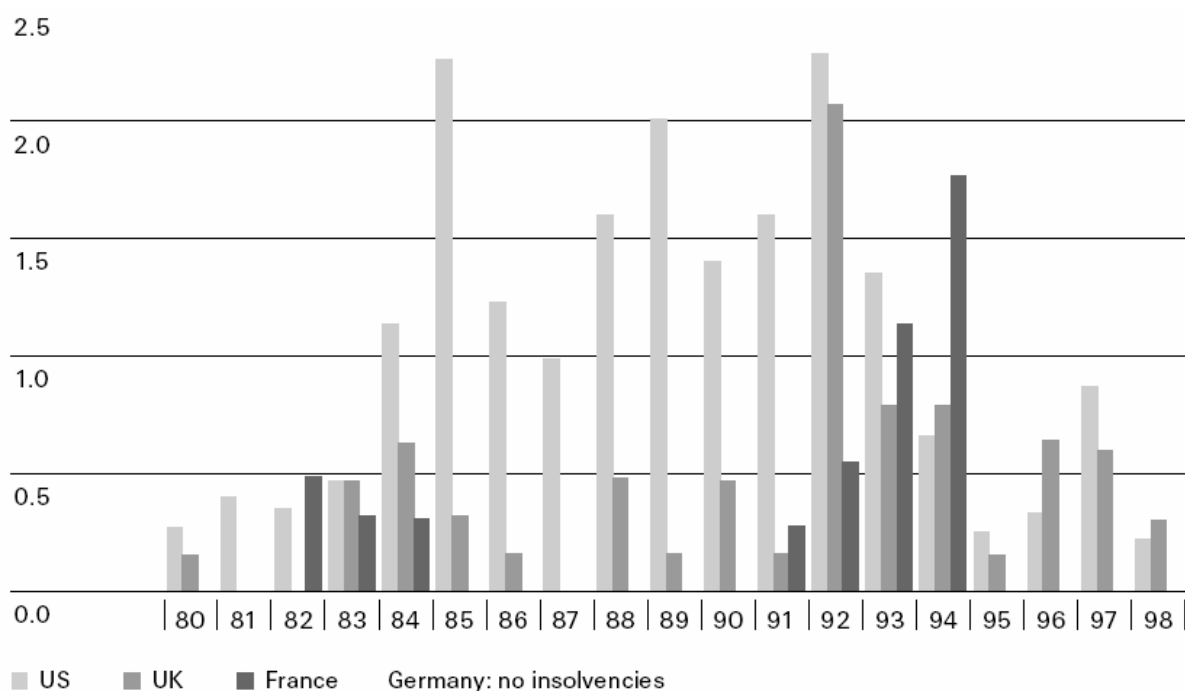
Vstopanje novih zavarovalnic v panogo za obstoječe zavarovalnice dejansko pomeni povečano nevarnost za izgubljanje dobičkonosnosti. Tudi za zavarovalnice drži, da je možnosti za nove vstopne mogoče presojati predvsem v luči obstoječih vstopnih ovir v panogi in predvidene reakcije obstoječih zavarovalnic. V splošnem je mogoče reči, da je velika večina zadev opisanih v osnovnem modelu (glej podpoglavje 3.1.1.1) relevantnih in jih je zato pri tovrstnem ocenjevanju potrebno upoštevati. Nekatere med njimi dodatno skrivajo določene zavarovalne specifikacije in so zato vredne še dodatnega razmisleka. Poskušamo jih osvetliti v nadaljevanju.

#### **3.2.2.1 Kapitalske zahteve**

V naravi posla zavarovalnic je, da prevzemajo nase tveganja svojih zavarovancev. Izpostavljenost tveganju zavarovalnic je (navadno) tako večja, kot pri običajnih podjetjih. Učinkovito upravljanje s tveganjem je zanje torej nujno, če hočejo preživeti. Zaradi posebne vloge zavarovalnic, ki jo imajo med finančnimi posredniki, pa izbiranje metod za upravljanje s tveganji, v veliki meri, ni prepuščeno (samo) zavarovalnicam. Ravno nasprotno, to področje je navadno **močno regulirano**. Države v okviru zavarovalniških zakonov temu poglavju namenijo precejšnjo težo, nad izvajanjem določil zakona pa budno bdijo zavarovalni nadzorniki. Govorimo o **solventnosti zavarovalnic**, katerega pomemben del je predpisana **zahtevana** višina kapitala. V skrbi za zavarovance, tj. zagotavljanju, da bodo njihovi upravičeni zahtevki po odškodninah in zavarovalninah vedno na razpolago, morajo zavarovalnice (med drugim):

1. čimbolj pravilno ocenjevati svoje sedanje in bodoče obveznosti do njih (ocenjevanje zavarovalno-tehničnih rezervacij);
2. sredstva, namenjena pokrivanju teh obveznosti, nalagati varno ob zagotavljanju primerne donosnosti;
3. ves čas svojega delovanja izkazovati tudi določen **presežek svojih sredstev nad temi obveznostmi**. Ta višina kapitala služi kot blažilec za nepredvidena tveganja in omogočajo zavarovalnici izpolnitev svojih obveznosti tudi v »težkih« časih.

Da je takšen pristop pri zavarovalnicah pragmatičen potrjujejo tudi številke. Delež nesolventnih zavarovalnic je v zavarovalniško razvitih državah relativno nizek. Različni vzroki oziroma »neobičajne« okoliščine, do katerih sčasoma prihaja, pa deleže v določenih trenutkih potiskajo višje od povprečja. Tako so se z večjim problemom nesolventnih zavarovalnic kot sicer, v ZDA soočili v osemdesetih letih zaradi težav z odgovornostnimi zahtevki, oziroma v letu 1992 po divjanju hurikana Andrew. V Veliki Britaniji so imeli konec osemdesetih let težave zaradi več naravnih katastrof. Neživljenjske zavarovalnice v Franciji so imele resne težave v začetku devetdesetih let, na drugi strani pa na nemškem zavarovalnem trgu, ki je močno reguliran, od leta 1930 naprej niso zabeležili niti enega samega primera nesolventnosti.

**Slika 15: Delež nesolventnih neživiljenjskih zavarovalnic v nekaterih državah (v%)**

Vir: Holzheu, 2000, str. 5

V splošnem je **zavarovalnica solventna**, če je obseg njenih sredstev **najmanj enak zahtevanemu pragu** (Gorišek, 2000, str. 7). Pri tem pa je ključno vprašanje kaj in na kakšen način šteti med obveznosti ter kaj in po kakšnih merilih vrednotiti sredstva zavarovalnice. Vsaka stran bilance stanja lahko sproži nesolventnost zavarovalnice. Vzroke zanjo je mogoče razporediti v tri skupine:

- **Tehnični riziki oziroma tveganja »pasive«:** Ko zavarovalnica določa premijske stopnje in ocenjuje svoje obveznosti, se v glavnem naslanja na aktuarske in statistične izračune. Ti izračuni pa zopet temeljijo na verjetnostni teoriji, ki vključuje pretekle izkušnje in na njih sloneče predpostavke o prihodnosti. Napačne ali preoptimistične presoje lahko vodijo do nezadostnih premij, prehitre rasti in posledično do nesolventnosti. K temu lahko precej pripomorejo tudi velike in katastrofalne nesreče.
- **Naložbeni riziki oziroma tveganja »aktive«:** Ta tveganja se nanašajo na vrednosti, donose, likvidnost in strukturo naložb. Vključena je nevarnost razvrednotenja posameznih naložb zaradi sprememb na kapitalskih trgih, sprememb obrestnih mer ali plačilne nesposobnosti pogodbenih partnerjev.
- **Druga tveganja:** Sem spadajo predvsem previsoki obratovalni stroški, napake in neznanje menedžmenta, prevare in goljufije (npr. pri izplačilu škod, sklepanju zavarovanj,...), problemi podružnic, hčerinskih družb ter drugih povezanih organizacij, politični vzroki, itd.

V kolikšni meri so ta tveganja vključena v izračunavanje potrebne višine garancijskega kapitala je odvisno do posameznih modelov, ki jih v svetu uporabljajo. Navajamo tri: evropskega, ameriškega in japonskega.

### **Zahtevani kapital neživljenjskih zavarovalnic v Evropi**

Kot že rečeno Evropa promovira enotni zavarovalniški trg. Z direktivami so postavljeni minimalni standardi, posamezne države pa se lahko odločajo za strožja merila.

Kapital zavarovalnice mora biti najmanj enak solventni meji, ki se izračunava na naslednji način (Holzheu, 2000, str. 16):

1. izračuna se **premijski količnik** = 0,18 ali 0,16<sup>15</sup> \* bruto premija \* delež samopridržaja;<sup>16</sup>
2. izračuna se **škodni količnik** = 0,26 ali 0,23<sup>17</sup> \* kosmate škode \* delež samopridržaja.

Zahtevano mejo kapitala predstavlja **višji od obeh izračunanih zneskov**, pri čemer pa znesek nikoli **ne sme biti nižji od določenega zneska, ki je zakonsko predpisan**. V odvisnosti od vrste zavarovalnih poslov gre za 0,2 milijona EUR – 1,4 milijona EUR. **To je pomembna vstopna ovira za nove oziroma manjše zavarovalnice.**

Direktive poleg potrebne višine kapitala predpisujejo tudi postavke bilance stanja, ki so sprejemljive oziroma se pri izračunu dejanskega kapitala upoštevajo. Gre za

- vplačani osnovni kapital, vplačani presežek kapitala in preneseni dobiček preteklih let,
- 50% nevplačanega kapitala (pod določenimi pogoji),
- vrnjene premije pri vzajemnih zavarovalnicah (pod določenimi pogoji),
- ostale (skrite) rezerve (pod določenimi pogoji),
- do 50% solventne meje je lahko financirane s hibridnim kapitalom (hybrid capital)

Evropa se sicer že pripravlja na sprejem **novih direktiv s tega področja**. V teku je projekt Solvency II, katerega eden od ciljev je pripraviti zahtevnejša merila za posamezna vrsta tveganj, primernost članov uprav in notranjih kontrol ter boljšo usklajenost med zakonodajo in nadzori držav EU. V okviru teh temeljev se bodo dopolnila tudi merila za izračune zavarovalno-tehničnih rezervacij ter minimalnega ciljnega (target) kapitala v odvisnosti od vrste tveganj, ki jih prevzema oziroma krije posamezna zavarovalnica.

### **Zahtevani kapital neživljenjskih zavarovalnic v Združenih državah Amerike**

V Ameriki so leta 1994 vpeljali RBC (Risk Based Capital = celotni minimalni kapital glede na upoštevana tveganja). Pred tem so za solventnost zavarovalnic skrbeli s pomočjo sistema zgodnjega opozarjanja IRIS, ki so ga razvili v združenju zavarovalnih nadzorov – NAIC. Z RBC naj bi dosegli naslednje cilje:

1. večja povezava med tveganjem in zahtevano višino kapitala;

---

<sup>15</sup> 18% se uporablja za premijo do višine 10 milijonov EUR, naprej pa 16%.

<sup>16</sup> čiste škode / kosmate škode (vendar delež ne more biti nižji od 0,5. (Čiste škode vključujejo deleže pozavarovateljev.))

<sup>17</sup> 26% se uporablja za kosmate škode do višine 7 milijonov EUR, naprej pa 23%. Kosmate škode predstavlja povprečje zadnjih treh let oziroma sedmih let pri zavarovanjih s tveganji naravnih nesreč.

2. povečanje kapitalskih zahtev, kot odgovor na povečano število nesolventnosti v tistem obdobju;
3. standardizirana tovrstna regulativa v vseh državah ter
4. opredelil naj bi bolj jasna merila za vključevanje zavarovalnih nadzornikov.

Nadzorniki spremljajo kakšna je višina kapitala zavarovalnice v primerjavi z izračunanim RBC.

$$RBC = R_0 + \sqrt{R_1^2 + R_2^2 + R_3^2 + R_4^2 + R_5^2}$$

Uporabljeni simboli pomenijo:

- $R_0$  – naložbeno tveganje: dane garancije in obveznosti do povezanih družb;
- $R_1$  – naložbeno tveganje: obveznice in kratkoročne naložbe (posamezne tovrstne naložbe se množijo s predpisanimi faktorji tveganja);
- $R_2$  – naložbeno tveganje: delnice, naložbe v nepremičnine in druge udeležbe (posamezne tovrstne naložbe se množijo s predpisanimi faktorji tveganja);
- $R_3$  – kreditna tveganja: 50% za pozavarovalni del tveganj in druge terjatve (posamezne tovrstne naložbe se množijo s predpisanimi faktorji tveganja);
- $R_4$  – tveganje iz škodnih rezervacij (Izračunane škodne rezervacije se množijo s predpisanimi faktorji tveganja) +  $R_3$ ;
- $R_5$  – tveganje iz naslova zavarovalnih premij: To tveganje se določi na podlagi povprečnega škodnega rezultata zavarovalnice in škodnega rezultata panoge.

Količnik RBC je izračunan kot višina kapitala zavarovalnice (le dovoljene postavke) / izračunana potrebna višina kapitala.

Nadzorniki reagirajo različno, v odvisnosti od višine vrednosti količnika RBC:

- količnik RBC > 200%: Kapitalske zahteve so izpolnjene;
- količnik RBC < 200%: Zavarovalnica mora nadzornikom predložiti predlog načrtovanih ukrepov s katerimi nameravajo popraviti trenutno stanje;
- količnik RBC < 150%: nadzornik lahko izvede dodatne analize in se vključi v sanacijo na način, ki se mu zdi primeren;
- količnik RBC < 100%: nadzornik **lahko** pošlje zavarovalnico v sanacijo ali pa jo likvidira;
- količnik RBC < 70%: nadzornik **mora** uvesti prisilno upravo ali pa zavarovalnico likvidirati.

### **Zahtevani kapital neživljenjskih zavarovalnic na Japonskem**

Japonska je svoj RBC sistem za neživljenjska zavarovanja uvedla v letu 1997. Logika v ozadju je zelo podobna ameriški, na enak način se izračuna tudi količnik RBC.

V izračun višine kapitala zavarovalnice se upošteva kapital, različne rezerve, oblikovane zaradi nihanja cen, 90% skritih rezerv, ki so investirane v lastniške vrednostne papirje in 85% skritih rezerv, investiranih v nepremičnine.

Izračunana višina kapitala se primerja s celotnim tveganjem zavarovalnice. Slednje se izračuna po formuli:

$$\text{celotno tveganje} = \frac{1}{2}(\sqrt{Ra^2 + (Rb + Rc)^2} + Rd) + Re$$

Uporabljeni simboli pomenijo:

- Ra – tveganja pri sklepanju premije (underwriting risk),
- Rb – tveganje spremembe obrestne mere (interest rate risk),
- Rc – tveganja aktive (asset-management risk),
- Rd – tveganje managementa (management risk),
- Re – tveganje naravnih katastrof (natural catastrophe risk).

### 3.2.2.2 Ekonomija obsega

Velikost zavarovalnice oziroma obseg njenega poslovanja pri neživljenjskih zavarovalnicah lahko prihaja do izraza zlasti pri prodajnih poteh, ki jih le-ta uporablja. Teh je sicer več, glede na način plačevanja oziroma nagrajevanja, pa jih kaže deliti na dve skupini:

- prodajne poti s fiksnim in variabilnim delom plačila in
- prodajne poti z izključno variabilnim delom plačila.

Tipični predstavniki prve skupine so predvsem prodajniki, ki so v sami zavarovalnici tudi zaposleni (npr. zavarovalni zastopniki, zavarovalni komercialisti, delavci na šalterjih,...). Navadno je njihova plača sestavljena iz **fiksne dela** (npr. minimalne plače, razna nadomestila, povračila potnih stroškov,...) in **variabilnega dela**, ki ga zaslužijo s samo prodajo zavarovanj.

Na drugi strani zavarovalnice sklepajo pogodbe z **družbami za zavarovalno zastopanje**, ki pa so plačane izključno glede na prodano realizacijo. Za sklenjena zavarovanja od zavarovalnice dobijo provizijo. Strošek pridobivanja premije preko te prodajne poti je torej v celoti **variabilen**. Podobno so nagrajevane tudi **družbe za zavarovalno posredovanje**.

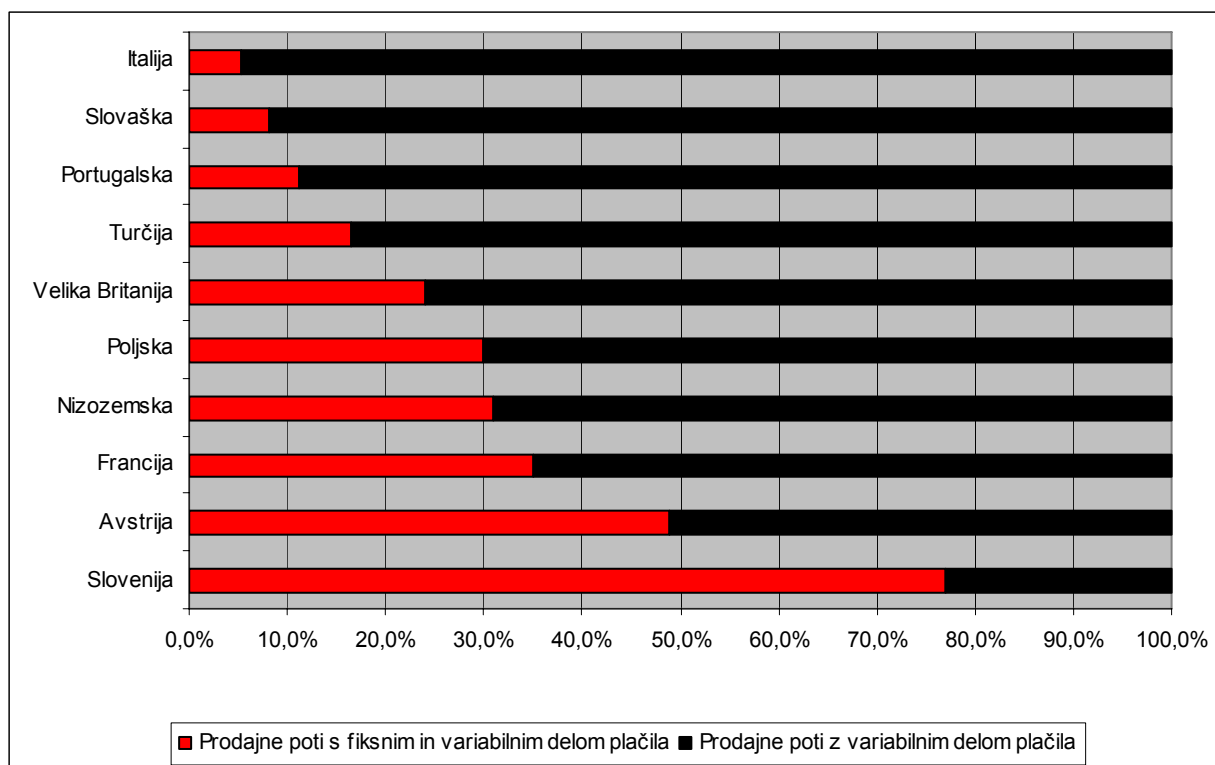
Obe skupini prodajnih poti imata svoje prednosti in slabosti, zavarovalnice pa morajo ob upoštevanju mnogih dejavnikov ugotoviti, **kakšna struktura je zanje optimalna**. V največji meri je pri tem potrebno upoštevati **okolje**, kjer zavarovalnica deluje, oziroma navade lokalnega prebivalstva. V državah, kjer so zavarovanci navajeni na obiske zavarovalnih zastopnikov, bo zavarovalnica, ki bo hotela zgraditi uspešno prodajno mrežo, morala to upoštevati. Razlike med posameznimi državami so precejšnje.

**Tabela 6: Distribucija po prodajnih poteh v nekaterih državah v letu 2002<sup>18</sup>**

	Prodajne poti s fiksnim in variabilnim delom plačila Zaposleni v zavarovalnicah	Prodajne poti z variabilnim delom plačila			
		Družbe za zavarovalno zastopanje	Družbe za zavarovalno posredovanje	Druge mreže (banke, pošte,...)	Ostalo
Slovenija	77,0%	20,0%	1,0%	2,0%	0,0%
Avstrija	48,8%	8,7%	31,4%	5,2%	5,8%
Francija	35,0%	35,0%	19,0%	8,0%	3,0%
Nizozemska	31,0%	59,0%	0,0%	10,0%	
Poljska	30,0%	55,3%	12,6%	0,0%	2,1%
Velika Britanija	24,0%	22,0%	35,0%	18,0%	1,0%
Turčija	16,4%	69,3%	7,0%	7,4%	0,0%
Portugalska	11,1%	54,8%	18,7%	11,0%	4,4%
Slovaška	8,1%	22,5%	69,4%	0,0%	0,0%
Italija	5,3%	86,1%	7,5%	1,1%	0,0%

Vir: CEA, 2004, str. 145

**Slika 16: Distribucija po prodajnih poteh v nekaterih državah v letu 2002**



Vir: CEA, 2004, str. 145

Omenimo, da je v okviru izgradnje prodajne mreže potrebno razmišljati še o nekaterih fiksnih stroških. **Precejšnji investicijski zneski** (npr. gradnja prodajnih poti, IT podpora,...), ki so na začetku potrebni, bodo namreč med obratovalne stroške prehajali prek amortizacije. V veliki

<sup>18</sup> Opozarjamo na nedoslednost navedenega vira. Podatki za določene države v posameznih letih precej odstopajo, kar verjetno pomeni, da metodologija zbiranja tovrstnih podatkov (še) ni dovolj dorečena.



meri podjetja pri tem uporabljajo enakomerno časovno metodo – amortizacija je torej v dobi amortiziranja fiksna.

Zaključimo lahko, da je o ekonomiji obsega nujno potrebno razmišljati predvsem na zavarovalnih trgih z **visokimi odstotki zaposlenih v zavarovalnicah**. V nasprotnem primeru stroškovne učinkovitosti verjetno ne bo mogoče doseči.

Velikost zavarovalnice oziroma obseg njenega poslovanja pa je tesno povezana tudi z upravljanjem tveganja.

Zavarovalnica tveganje, ki ga prevzame obvladuje, na več načinov, v največji meri pa se zanaša na delovanje **zakona o velikih številih** in **centralnega limitnega teorema** (Harrington, et. al., 1999, str. 54).

S tem, ko zavarovalnica v svoj portfelj sprejema veliko (podobnih) rizikov (risk pooling) se dogaja dvoje:

1. Pričakovano vrednost škod takega portfelja je zavarovalnica sposobna relativno dobro oceniti. Večji kot je ta portfelj, boljša je lahko njena ocena. V ozadju namreč deluje **zakon o velikih številih**. Povedano drugače:

$$P \left( \left| \frac{\sum_{i=1}^N X_i}{N} - \mu \right| > \varepsilon \right) \rightarrow 0, \text{ ko gre } N \rightarrow \infty$$

P = verjetnost

$X_i$  = škoda i-tega zavarovanca (slučajna spremenljivka)

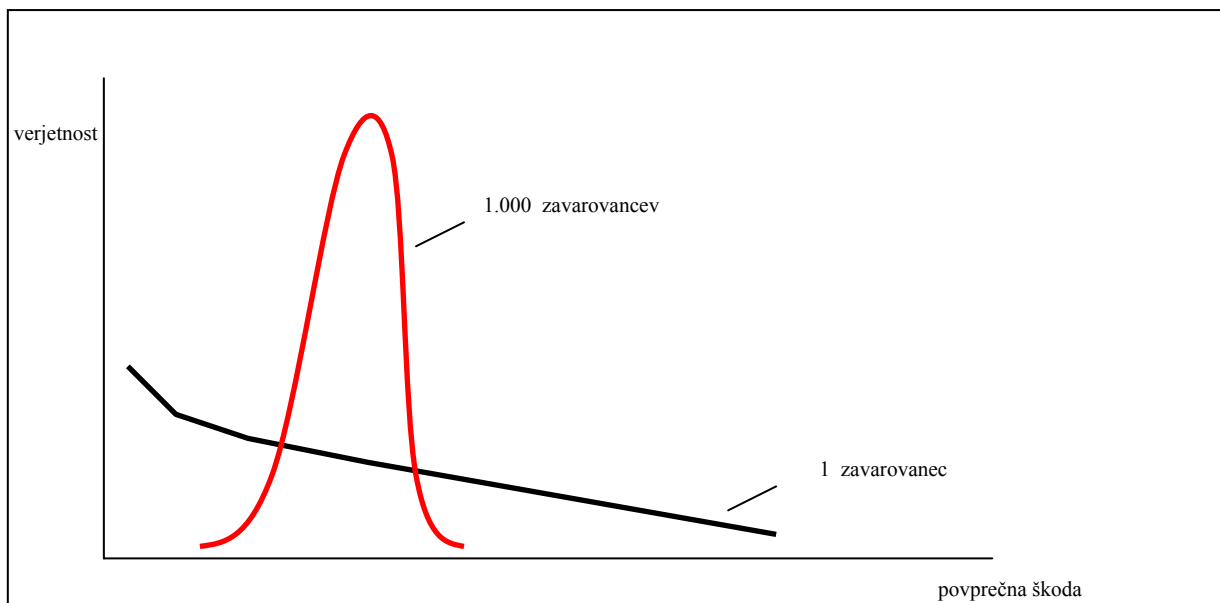
N = število vseh zavarovancev v tem portfelju zavarovalnice

$\mu$  = pričakovana vrednost škod

$\varepsilon$  = vsaka od 0 različna majhna vrednost.

2. V skladu s **centralnim limitnim teoremom** pa se porazdelitev vrednosti škod pri velikem številu zavarovancev (N) približuje normalni porazdelitvi s srednjo vrednostjo  $\mu$  in standardnim odklonom  $\sigma_{skupni} = \frac{\sigma_i}{\sqrt{N}}$ , ob predpostavki, da so sicer standardni odkloni vsakega zavarovanca v tem portfelju enaki. Večje kot je torej število zavarovancev, manjše je tveganje zavarovalnice.

**Slika 17: Porazdelitev vrednosti škod pri 1 zavarovancu in 1000 zavarovancih**

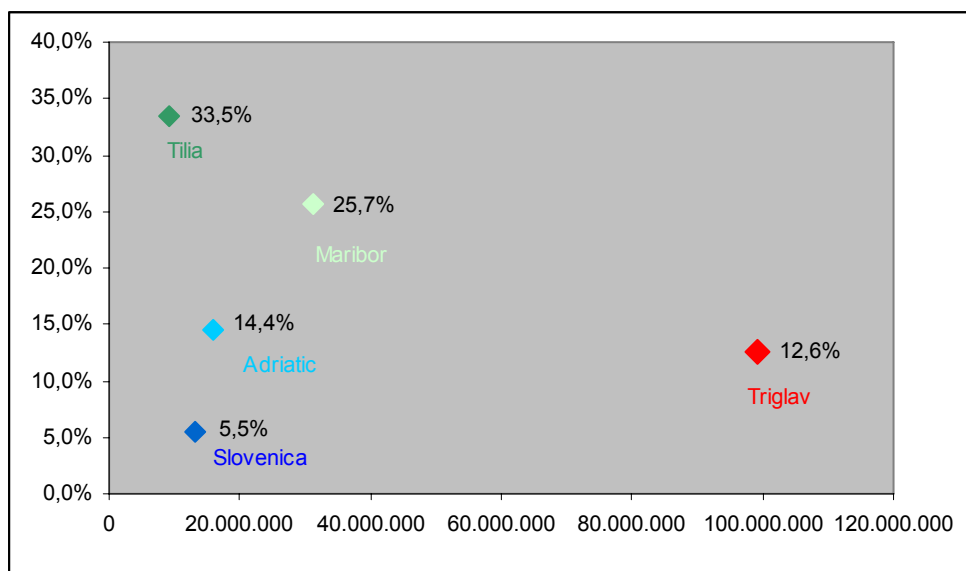


Vir: (Harrington, et. al., 1999, str. 62)

Vsaka zavarovalnica ima izdelane tabele maksimalnega kritja, na podlagi katerih se odloča kolikšen del prevzetega tveganja bo izravnala sama, kolikšen del pa bo z drugimi orodji prenesla drugam (npr. pozavarovanje, diverzifikacija, ...). Uporaba teh orodij pa zavarovalnici seveda prinaša  **dodatne stroške**, ki jih mora vkalkulirati v premijo. Glede na povedano torej lahko sklenemo, da ima večja zavarovalnica pri isti stopnji tveganja manjšo potrebo po dodatnih orodjih za obvladovanje tveganja, kar ji prinaša  **pomembno konkurenčno prednost**.

Če se ozremo še na slovenski zavarovalni trg lahko ugotovimo, da povedano v glavnem drži. Triglav, kot največja izmed primerjanih zavarovalnic, za pozavarovanje namenja najnižji delež obračunane kosmate zavarovalne premije, Tilia, kot najmanjša izmed peterice, pa največjega. Slika kazita Adriatic in predvsem Slovenica. Tu je potrebno dodati, da povpraševanje po pozavarovanju posamezne zavarovalnice ni odvisno zgolj od velikosti njenega portfelja. Vprašanje je izredno kompleksno in upošteva še množico drugih dejavnikov (npr. strukturo portfelja, vrsto sklenjenih zavarovalnih pogodb, izpostavljenost,...), nenazadnje o željeni oziroma ciljni stopnji varnosti posamezne zavarovalnice preko uprave odločajo lastniki zavarovalnice, ki varnost tudi plačujejo. Zakonski okviri morajo biti pri tem seveda upoštevani.

**Slika 18: Delež premoženjske obračunane kosmate zavarovalne premije, namenjen za pozavarovanje pri nekaterih slovenskih zavarovalnicah v letu 2004**



Vir podatkov: SZZ, 2005

V literaturi se sicer pojavljajo še nekateri dodatni učinki, povezani z ekonomijo obsega. Knap jih ločuje na 2 dela – splošne učinke in učinke značilne za zavarovalništvo (Knap, 2003, str. 7).

**Tabela 7: Še drugi učinki, dostopni zaradi ekonomije obsega**

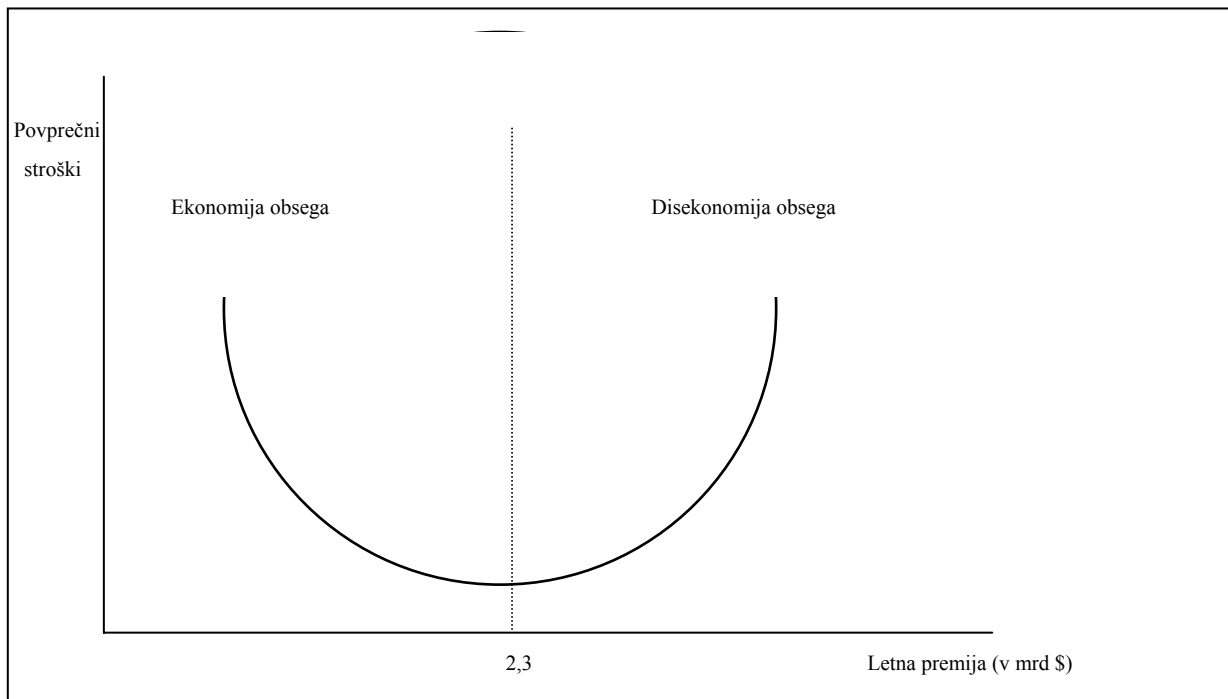
Splošni učinki	Učinki, značilni za zavarovalništvo
Boljša izraba tehnologije.	Prihranki pri transakcijskih stroških pri poslovanju z veliko količino vrednostnih papirjev in z velikimi računi.
Izdaja vrednostnih papirjev v večji količini.	Dostop do kompleksnejših finančnih instrumentov.
Stroški trženja in upravljanja z blagovno znamko.	Velik in razpršen zavarovalniški portfelj zmanjšuje stroške kapitala.
Večkratna uporaba poslovnih znanj, informacij ali fizičnih vložkov.	

Vir: Knap, 2003, str. 7

Na drugi strani velike zavarovalnice zaradi svoje velikosti občutijo tudi **disekonomije obsega**, povezane predvsem s poslovanjem velikih organizacij. Interna komunikacija in nadzorovanje poslovdij na nižjih ravneh zahtevata drag informacijski sistem in dodatne hierarhične ravni. Hkrati se zagotovo zmanjšuje tudi odzivnost in prilagodljivost zavarovalnice.

Iz ugotovitev obstoječih raziskav je mogoče sklepati, da obstaja neka določena velikost zavarovalnice, pri kateri so povprečni stroški zavarovalnice minimalni. Katrisha in Scordish (1998, str. 317) sta v svoji študiji poslovanja 93-ih mednarodnih zavarovalnic med letoma 1985 in 1992 ugotovila, da je meja pri obsegu letne premije 2,3 milijarde \$.

**Slika 19: Ugotovljena ekonomija in diseconomija obsega mednarodnih zavarovalnic**



Vir: Katrisha in Scordish, 1998, str. 317

**3.2.2.3 Stroški zamenjave (Switching cost)**

Načeloma večjih stroškov pri zamenjavi zavarovalnice zavarovanec ne bo utrpel. V tržnih gospodarstvih je izbire dovolj in zavarovanec naj bi relativno neoviran zamenjavo opravil. Večje težave lahko nastanejo, če so sklenjene dolgoročne (permanentne) zavarovalne pogodbe (npr.  $n > 5$  let). V tem primeru zavarovalnice navadno postavljajo dodatne pogoje za prekinitvev pogodbe, ki so največkrat naslonjeni na obstoječo obligacijsko zakonodajo. Za daljšo ročnost seveda ponujajo tudi dodatne popuste.

Tako npr. Zavarovalnica Triglav v skupnih določilih svojih premijskih cenikov navaja:

»Pri permanentnih zavarovanjih lahko vsaka od pogodbenih strank tri mesece pred skadenco prekine zavarovalno pogodbo. Zavarovanje v takem primeru preneha ob skadenci. Pri dolgoročnih zavarovanjih s trajanjem nad pet let lahko s šestmesečnim odpovednim rokom zavarovanje po petih letih odpove vsaka od pogodbenih strank. Pred tem rokom in pri dolgoročnih zavarovanjih s trajanjem do pet let enostranska prekinitvev zavarovalne pogodbe ni mogoča. Mogoča je le v primerih, ki so predvideni v zavarovalnih pogojih.« (Zavarovalnica Triglav, 2006).

Stroški v ožjem pomenu tu sicer ne nastopajo, lahko pa bi nastopili, če bi zavarovalnica ob neizpolnjevanju dogovorjenih določil poskušala od zavarovanca iztržiti odškodnino.

Ne smemo zanemariti tudi »psiholoških stroškov«, ki bi jih ob zamenjavi lahko utrpeli zavarovanci. Bolj, ko so zapleteni oziroma »zbirokratizirani« sami postopki prekinitvev, ki jih

vsiljujejo zavarovalnice, bolj mamljiva bo morala za zavarovanca biti ponudba konkurenta, da se bo za zamenjavo odločil.

#### **3.2.2.4 Dostop do prodajnih poti**

Dostop do prodajnih poti je za zavarovalnico, ki se podaja na tuj trg, ključen. Poleg tega, da je oblikovanje oziroma vzpostavljanje lastne prodajne mreže izjemno drag in dolgotrajen proces, se na določenem trgu lahko sooči tudi z relativno redkostjo »certificiranih prodajnikov«. V državah z razvito zavarovalniško zakonodajo, zavarovanja namreč lahko prodajajo le prodajniki z veljavno licenco. Trg dela lahko sicer ponuja kandidate, ki so voljni in primerni za opravljanje tovrstne prodaje, vendar morajo prej zadostiti zakonskim pogojem, tj. opraviti šolanje in vse potrebne preizkuse. Pri družbah za zavarovalno zastopanje bo »novačenje« lahko neuspešno, ker imajo z drugo zavarovalnico že sklenjeno ekskluzivno pogodbo. Obstoječi zavarovalni zastopniki so lahko do nove zavarovalnice nezaupljivi in zato nad prestopom niso navdušeni,...

Opozarjamo, da problem relativne redkosti kadrovskih resursov v zavarovalništvu ni omejen samo na prodajnike. Obstaja tudi kopica ostalih kadrovskih profilov, ki so ozko zavarovalniško specializirani in potrebujejo predhodno šolanje (npr. aktuarji, prevzemniki rizika,...).

Tudi zaradi povedanega se veliko zavarovalnic pri prehodu svojih geografskih mej raje odloča za **nakup obstoječe zavarovalnice**.

#### **3.2.2.5 Neustrezni del splošnega modela**

Vse ostale postavke, opisane v splošnem delu, se brez težav postavi tudi v kontekst zavarovalništva, saj so specifične zanemarljive. Neustrezen je samo opis o **dostopu do surovin**.

### **3.2.3 Tekmovalnost podjetij v panogi**

Večjih specifik v okviru te silnice ne bomo našli. Opise, podane v splošnem delu je torej možno brez nepotrebnih dodatkov večinoma aplicirati tudi na zavarovalništvo. Še največ je mogoče povedati o samih izstopnih ovirah. Sicer pa je po našem mnenju koristno, da se na tem mestu poskuša narediti tudi kratek preskok iz kvalitativne v kvantitativno analizo. Predstavimo nekaj kazalnikov, ki jih kaže uporabiti za hitra soočanja konkurentov.

#### **3.2.3.1 Izstopne ovire**

Kar zadeva izstopne ovire neživljenjskih zavarovalnic, želimo opozoriti na specifične pri morebitnem umiku iz zavarovalnega trga. Države navadno za takšne primere predpisujejo dodatne pogoje. Slovenska zavarovalna zakonodaja, ki je z evropsko usklajena, npr. o redni likvidaciji zavarovalne družbe govori v podpoglavju 2.2.6. (Zzavar-UPB1, 32.-35. člen)<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> Določbam za Vzajemno zavarovalno družbo je na voljo podpoglavje 2.3.6.

Obstajajo razlike med likvidacijskim postopkom zavarovalne delniške družbe, ki v državi članici nima ustanovljene podružnice in med tisto, ki jo ima.

Določeno je, da skupščina zavarovalne delniške družbe lahko sprejme sklep o prenehanju družbe. Če pa ima delniška družba ustanovljeno **podružnico v drugi državi članici**, mora za to predhodno pridobiti mnenje agencije za zavarovalni nadzor. Sicer je pri likvidacijskem postopku nujno upoštevati določbe Zakona o gospodarskih družbah, če Zzavar ne določa drugače. Za likvidacijo zavarovalnice, ki ima v drugi državi podružnico, pa se smiselno uporabljajo tudi določbe 193.c (Objava povzetka odločbe o začetku postopka prisilne likvidacije v Uradnem listu Evropskih skupnosti ter Obveščanje znanih upnikov o začetku postopka prisilne likvidacije), 193.d (Prijava terjatev upnikov) ter drugega, tretjega, četrtega in petega odstavka 194. člena Zzavar (določbe o likvidacijskem upravitelju), pri čemer se dolžnost obveščanja o začetku redne likvidacije zavarovalnice nanaša na likvidacijskega upravitelja. Za likvidacijskega upravitelja je sicer lahko imenovana le fizična oseba, ki izpolnjuje pogoje za imenovanje za člana uprave zavarovalnice (33. člen). Določeno je tudi, da Agencija za zavarovalni nadzor po prejemu obvestila uprave delniške družbe izda odločbo, s katero omeji veljavnost dovoljenja za opravljanje zavarovalnih poslov na posle, ki so potrebni za izvedbo likvidacije in določi, v katerem obsegu mora družba še naprej uporabljati pravila o obvladovanju tveganj. Če ima zavarovalnica ustanovljeno tudi podružnico v državi članici, bo Agencija za zavarovalni nadzor pred izdajo odločbe obvestila še pristojni nadzorni organ države članice.

### ***3.2.3.2 Neustrezni del splošnega modela***

Opisi, podani v splošnem delu modela so ustrezni.

### ***3.2.3.3 Analiza konkurentov***

V ospredje je postavljena analiza kazalnikov, ki jih je mogoče izračunavati ob uporabi postavk računovodskih izkazov družbe. Ti podatki so namreč lahko dostopni (obvezno objavljanje letnih poročil zavarovalnic), poleg tega pa lahko na ta način dokaj hitro identificiramo področja, kjer zavarovalnica konkurente prehiteva oziroma za njimi zaostaja. Pri primerjanju je nujno potrebno upoštevati, da so računovodske usmeritve v posameznih hišah različne. Različne metodologije oblikovanja zavarovalno-tehničnih rezervacij, regresov, popravkov vrednosti, ipd. lahko bistveno vplivajo na ustreznost medsebojnih primerjav, zato je pri interpretaciji potrebna dobršna mera previdnosti. Žal so verzije letnih poročil, ki jih zavarovalnice namenijo svojim delničarjem (in so lažje dostopne), manj podrobne od letnih poročil, namenjenih nadzornikom. Kakovost posameznih kazalnikov oziroma kazalcev pa je v veliki meri odvisna ravno od stopnje razdrobljenosti podatkov in njihove obrazložitve (razkritja).

Predlagamo, da se za primerjavo zavarovalnic uporabijo spodaj navedena merila. Izračunane vrednosti zavarovalnice, ki izračune pripravlja, služijo za benchmark.

**1. Razmerja na zavarovalnem trgu**

Kazalnik	Razlaga
$\text{tržni delež}_{x, n+1} - \text{tržni delež}_{x, n}$	Pregled kako se spreminjajo tržni deleži vseh udeležencev, kaže na stopnjo stabilnosti medsebojnih razmerij v panogi.

**2. Zavarovalno finančni kazalnik rasti premij.**

Kazalnik	Razlaga
$\frac{\text{Obrač. kosmata zav. premija}_{n+1}}{\text{Obrač. kosmata zav. premija}_n}$	Kaže rast obsega poslovanja zavarovalnice.

**3. Zavarovalno finančni kazalnik pozavarovanosti**

Kazalnik	Razlaga
$\frac{\text{Poza var. premija}_n}{\text{Obrač. kosmata zav. premija}_n}$	Pokaže, če v zavarovalnici obstaja nevarnost preslabe/predobre pozavarovalne varnosti.

**4. Zavarovalno finančni kazalnik merodajnega škodnega rezultata (claims ratio)**

Kazalnik	Razlaga
$\frac{\text{Čisti odhodki za škode}_n}{\text{Čisti prihodki od zav. premij}_n}$	Kaže škodno dogajanje v zavarovalnici.

**5. Zavarovalno finančni kazalnik stroškovne učinkovitosti (expense ratio)**

Kazalnik	Razlaga
$\frac{\text{Čisti obratov. stroški}_n}{\text{Čisti prihodki od zav. premij}_n}$	Kaže na morebitne težave zavarovalnice pri brzdanju obratovalnih stroškov.

**6. Sestavljeni zavarovalno finančni kazalnik (combined ratio)**

Kazalnik	Razlaga
<b>3+4</b>	Kaže skupno zavarovalno uspešnost zavarovalnice.

## 7. Zavarovalno finančni kazalniki dobičkonosnosti (Profitability ratios)

Kazalnik	Razlaga
$\frac{\text{Čisti dob.} / \text{izguba}_n}{\text{Povp. s tan je prostih sredstev}_n}$	Pokaže, če je donos na kapital zavarovalnice ustrezen.
$\frac{\text{Čisti dob.}_n}{\text{Čisti prihodki od zav. premij}_n}$	Kaže, kolikšen del dobička uspe zavarovalnica »vkalkulirati« v premijske prihodke. Kazalnik je pogosto poimenovan tudi profitna marža (profit margin).
$\frac{\text{Donos naložb}_n}{\text{Povp. s tan je naložb}_n}$	Kaže kakšno donosnost uspe zavarovalnica dosežati z nalaganjem prostih sredstev.

Zavarovalno finančne kazalnike trdnosti (solidity), likvidnosti in solventnosti izpuščamo, saj so bolj namenjeni nadzornim inštitucijam, poleg tega pa so strukturirani podatki, potrebni za takšne izračune, težje dostopni.

Navedeni kazalniki so relativne mere in zato omogočajo neposredne primerjave konkurentov, ne glede na velikost.

### 3.2.4 Pritisk substitutov

Za razliko od življenjskih zavarovanj, pri neživljenjskih zavarovanjih ne najdemo prav veliko substitutov. Bolj za šalo kot zares, bi morda o substitutih lahko govorili v okviru odločitvenega procesa zavarovanca, ko se le-ta odloča, koliko tveganja, ki mu je izpostavljen, bo nosil sam in koliko ga bo prevalil na zavarovalnico. Gre torej za tehtanje zavarovanje vs. nezavarovanje (substitut), pri čemer bo za vsako odločitev potrebno plačati določeno »ceno«.

O pomanjkanju neživljenjskih substitutov govori tudi Knap (2003, str. 62), ki sicer možne substitute vidi v nekaterih oblikah alternativnih metod za upravljanje s tveganji (ART<sup>20</sup>). Morda velja omeniti le najbolj razširjeno metodo, tj. captive - zavarovalnico. Gre za zavarovalnico, ki jo ustanovi podjetje, ki kot svojo osnovno dejavnost ne opravljajo zavarovalništva ali pozavarovalništva in sicer zato, da po njej zavaruje svoja tveganja. Tveganja, ki jih podjetje prenese na captive – zavarovalnico so običajno visokofrekvenčna in z nizkim škodnim potencialom (high frequency / low severity), včasih pa tudi nizkofrekvenčna in z visokim škodnim potencialom (low frequency / high severity). (Kocič, 2002, str. 158) Kocič na drugi strani tudi pravi, da ART metode v svetu zaenkrat ne pomenijo kvantitativno pomembne skupine metod za upravljanje zavarovalnih tveganj in dodaja: »Predvsem je pomembno, da alternativnih metod **ne razumemo vedno kot neposredno konkurenco obstoječim storitvam**, ampak bolj kot komplementarno dopolnitev obstoječih zavarovalniških načinov za upravljanje s tveganji.« (Kocič, 2002, str. 305)

<sup>20</sup> ART – Alternative risk transfer – za podrobnosti glej npr. Swiss RE, 1999 in 2003



Ne zgrešimo torej veliko, če zaključimo, da resnih substitutov neživljenjskih zavarovanj ni in jih zato izpuščamo iz nadaljnje obravnave.

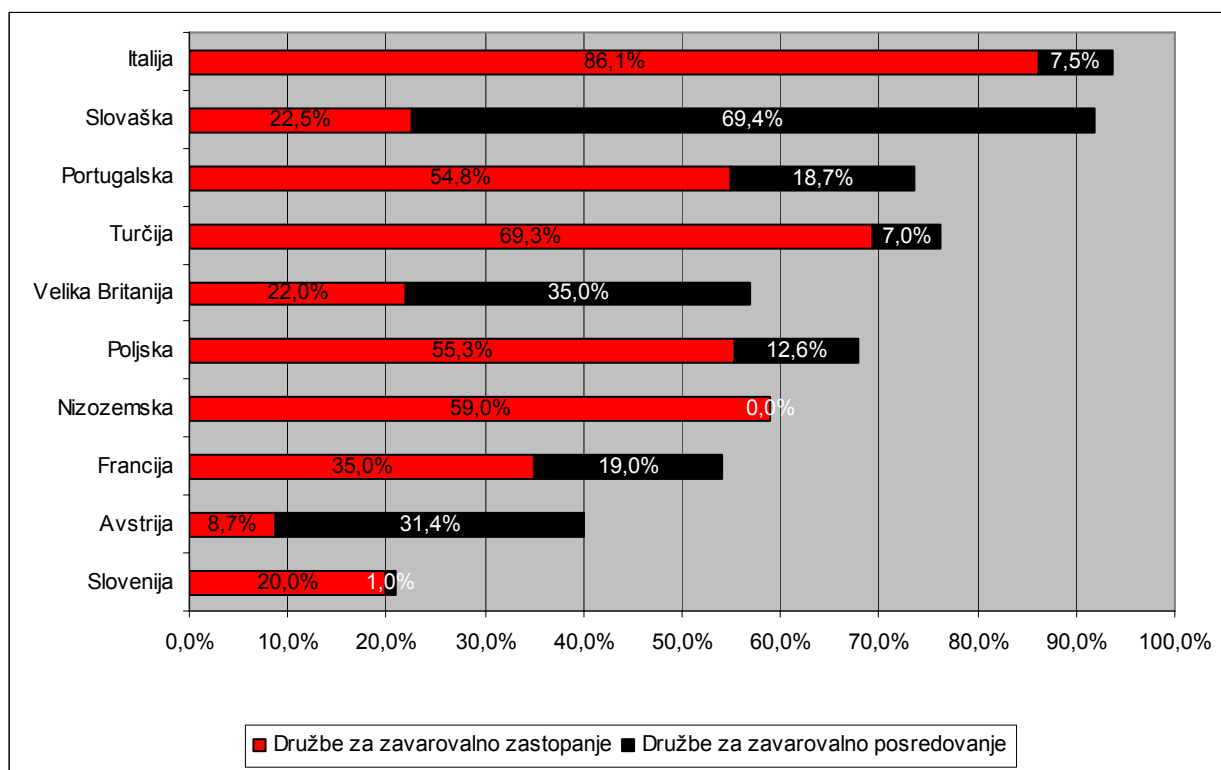
### **3.2.5 Pogajalska moč kupcev**

Ena od pogostih delitev kupcev zavarovalnih storitev je delitev na **fizične osebe in pravne osebe**. Navadno fizične osebe z vidika izvrševanja pogajalske moči, za zavarovalnice niso problematične. Nič tudi ne kaže na to, da bi se takšne razmere v bližnji prihodnosti spremenile. Booth pravi, da večje spremembe v načinu prodaje lahko prinese šele razvoj elektronskega trženja (Booth, 2000, str. 164). Največjo nevarnost za zavarovalnice namreč predstavlja morebitni razmah elektronskega trga, na katerem bi posredniška podjetja preko spleta ponujala zavarovanja različnih zavarovalnic po sistemu »quote & buy« (izberi ceno in kupi). Opisani način bi prizadejal močan udarec tradicionalnemu načinu trženja zavarovalnic. Kakovost zavarovalne storitve, ki je sicer v ospredju pri tradicionalnem načinu, bi se umikala, kupci pa bi se vse bolj odločali le na podlagi cene. Stroškovna učinkovitost zavarovalnic bi v tem primeru postala ključnega pomena.

Večje pravne osebe na drugi strani, so precej večji problem. Še posebej, če je opazovani zavarovalniški trg del enotnega zavarovalnega trga. V tem primeru namreč zaradi možnosti neposrednega sklepanja zavarovalnih storitev domačim zavarovalnicam konkurirajo tudi druge evropske zavarovalnice. Povečana možnost izbire, pri velikih industrijskih rizikih, pogosto vodi v postavljanje dodatnih pogojev.

Vedno bolj so za zavarovalnice problematične tudi prodajne poti, na katere same nimajo velikega vpliva. Gre predvsem za družbe za **zavarovalno zastopanje** in družbe za **zavarovalno posredovanje**, ki sicer z vidika nakupnega procesa zavarovalne storitve ne predstavljajo končnega kupca. Imajo pa velik vpliv nanje. Plačniki tako enih kot drugih so zavarovalnice (provizije za sklenjena zavarovanja), kar je še posebej problematično pri družbah za zavarovalno posredovanje. Le-te naj bi namreč delovale **izključno v interesu zavarovalca**. Upravičeno pa se lahko vprašamo, kaj se dogaja z njihovo objektivnostjo, ko so »v igri« višje ali nižje provizije. Ne glede na povedano bosta obe vrsti družb vedno bolj prevzemali vlogo »trgovca na debelo oziroma grosista«, pri čemer bo za izvrševanje pogajalske moči do zavarovalnic odločilnega pomena velikost obvladovanega portfelja posamezne družbe.

**Slika 20: Delež družb za zavarovalno zastopanje in za zavarovalno posredovanje v celotnih prodajnih poteh nekaterih evropskih držav v letu 2002**



Vir: CEA, 2004, str. 145

### 3.2.5.1 Neustrezni del splošnega modela

Opisi, podani v splošnem delu modela so ustrezni.

### 3.2.6 Pogajalska moč dobaviteljev

Zavarovalnice navadno poslujejo z množico različnih dobaviteljev. Najpomembnejši med njimi so naslednji:

1. **Trg delovne sile in trg pogodbenih prodajnih poti:** Kot je že bilo omenjeno, zavarovalnice zaposlujejo precej zavarovalniških specialistov. Če povpraševanje po tovrstnih kadrih v določenem trenutku precej presega ponudbo, zavarovalnica pa takšne zaposlitve nujno potrebuje, to nujno pomeni dodatne stroške. Obstoječim kadrom, tj. zaposlenim v drugih zavarovalnicah, je za prestop potrebno ponujati bistveno boljše pogoje, ali pa je potrebno kadre izšolati. Podobno bodo pri novačenju obstoječih pogodbenih prodajnih poti, samo boljši pogoji poslovanja prepričali morebitne prestopnike.
2. **Pozavarovalnice:** Zavarovalnice se morajo zaradi varnosti in stabilnosti svojega poslovanja pozavarovati. Pozavarovalni trg je sicer navadno čezmejen (precejšnja konkurenca), pogoji poslovanja pa stvar individualnih pogajanj med zavarovalnico in pozavarovalnico.

Ostali dobavitelji v strukturi obratovalnih stroškov zavarovalnic ne predstavljajo pomembnejšega deleža in zato niso posebej relevantni.

### 3.2.7 Vpliv države

Čeprav država v odnosu do zavarovalnic lahko nastopa v različnih vlogah, npr. v vlogi kupca, deloma dobavitelja, tudi lastnika konkurenčne zavarovalnice, itd., ne smemo prezreti njene vloge »postavljalca institucionalnih okvirov poslovanja«, tj. zakonodajalca<sup>21</sup>.

Z zaostrovanjem pravil za obvladovanje tveganj zakonodajalec navadno:

1. spreminja **metodologijo izračunavanja zavarovalno-tehničnih rezervacij**. Ob istem portfelju so tako zavarovalnice dolžne oblikovati dodatne rezervacije, kar preko višjih odhodkov poslovanja (sprememba zavarovalno tehničnih rezervacij v obdobju) poslabša poslovni izid zavarovalnice.
2. spreminja **metodologijo vrednotenja naložb ( uvedba novih računovodskih standardov)**. Izvedena prevrednotevanja lahko poslabšajo poslovni izid zavarovalnice.
3. povečuje **kapitalske zahteve**. Lastniki zavarovalnice morajo tako zaradi zagotavljanja kapitalske ustreznosti dokapitalizirati zavarovalnico<sup>22</sup>.

Tovrstnega tveganja se je še posebej potrebno zavedati **na manj razvitih zavarovalnih trgih**, ki bodo verjetno sčasoma prešli na sodobno zavarovalniško zakonodajo. To se je z uvedbo Zakona o zavarovalništvu (Zzavar) zgodilo tudi v Sloveniji leta 2000.

Agencija za zavarovalni nadzor v svojem poročilu za leto 2001 med drugim pravi:

»Zavarovalnice so morale uskladiti svoje poslovanje z določbami ZZavar do 3. 3. 2001. Načelo obvladovanja tveganj je eno od najpomembnejših načel ZZavar. Ob ustreznih zavarovalno-tehničnih rezervacijah, kritnem premoženju (zlasti kritnim skladom) ter njegovim primernim nalaganjem, pozavarovanju, sozavarovanju in upravljanjem likvidnosti zavarovalnice obvladujejo tveganja predvsem z zadostnim kapitalom oziroma kapitalsko ustreznostjo (minimalnim in zajamčenim kapitalom). Kapitalska ustreznost se kaže v obveznosti zavarovalnice, da vedno razpolaga z ustreznim kapitalom, odvisnim od obsega in vrste zavarovalnih poslov, ki jih zavarovalnica opravlja, ter tveganj, ki jim je izpostavljena pri opravljanju teh poslov. Tveganja, ki jim je zavarovalnica izpostavljena pri posameznih oziroma vseh poslih, ki jih opravlja, ne smejo preseči zakonskih in podzakonskih omejitev .

Zavarovalnice so dolžne v vsakem trenutku ugotavljati in izkazovati kapitalsko ustreznost. Če kapital zavarovalnice zaradi povečanih kapitalskih zahtev ali drugih vzrokov ne dosega minimalnega kapitala, določenega v 110. oziroma 111. členu ZZavar, mora uprava zavarovalnice nemudoma sprejeti tiste ukrepe za zagotovitev minimalnega kapitala za odločanje, o katerih je pristojna sama, oziroma izdelati predlog tistih ukrepov za odločanje, o katerih so pristojni drugi organi zavarovalnice.

V skladu z določili sklepa o načinu in obsegu upoštevanja posameznih postavk, podrobnejših lastnostih in vrstah postavk ter lastnostih podrejenih dolžniških instrumentov, ki se upoštevajo pri izračunu kapitala in kapitalske ustreznosti in izkaz kapitalske ustreznosti zavarovalnice ter sklepa o podrobnejših pravilih za izračun minimalnega kapitala zavarovalnic, zavarovalnice

---

<sup>21</sup> Državo lahko v tem kontekstu vidimo širše kot običajno. Še posebej, če je država del določenih skupnosti, združenj, ... npr. članica EU.

<sup>22</sup> Do določene mere zavarovalnica dodatne kapitalske zahteve lahko izpolni tudi z izdajo subordiniranih obveznic.

kapitalsko ustreznost ugotavljajo in izkazujejo na predpisanih obrazcih, ki jih v okviru trimesečnih poročil predložijo Agenciji. Nedoseganje minimalnega kapitala predstavlja hujšo kršitev pravil o obvladovanju tveganj. Agencija z odredbo o odpravi kršitev naloži upravi zavarovalnice in nadzornemu svetu, da kršitve odpravita.

Kapitalske zahteve, izračunane v skladu z metodologijo, določeno z ZZavar in podzakonskimi predpisi, pa so se, v primerjavi z ureditvijo v Zakonu o zavarovalnicah, **zaostrole. Medtem, ko samo ena zavarovalnica ni dosegala potrebne višine garancijskega sklada po stanju na dan 31.12.2000, je primanjkljaj razpoložljivega kapitala po stanju na dan 31. 12. 2001 izkazovalo kar 6 od 13-tih zavarovalnic**« .

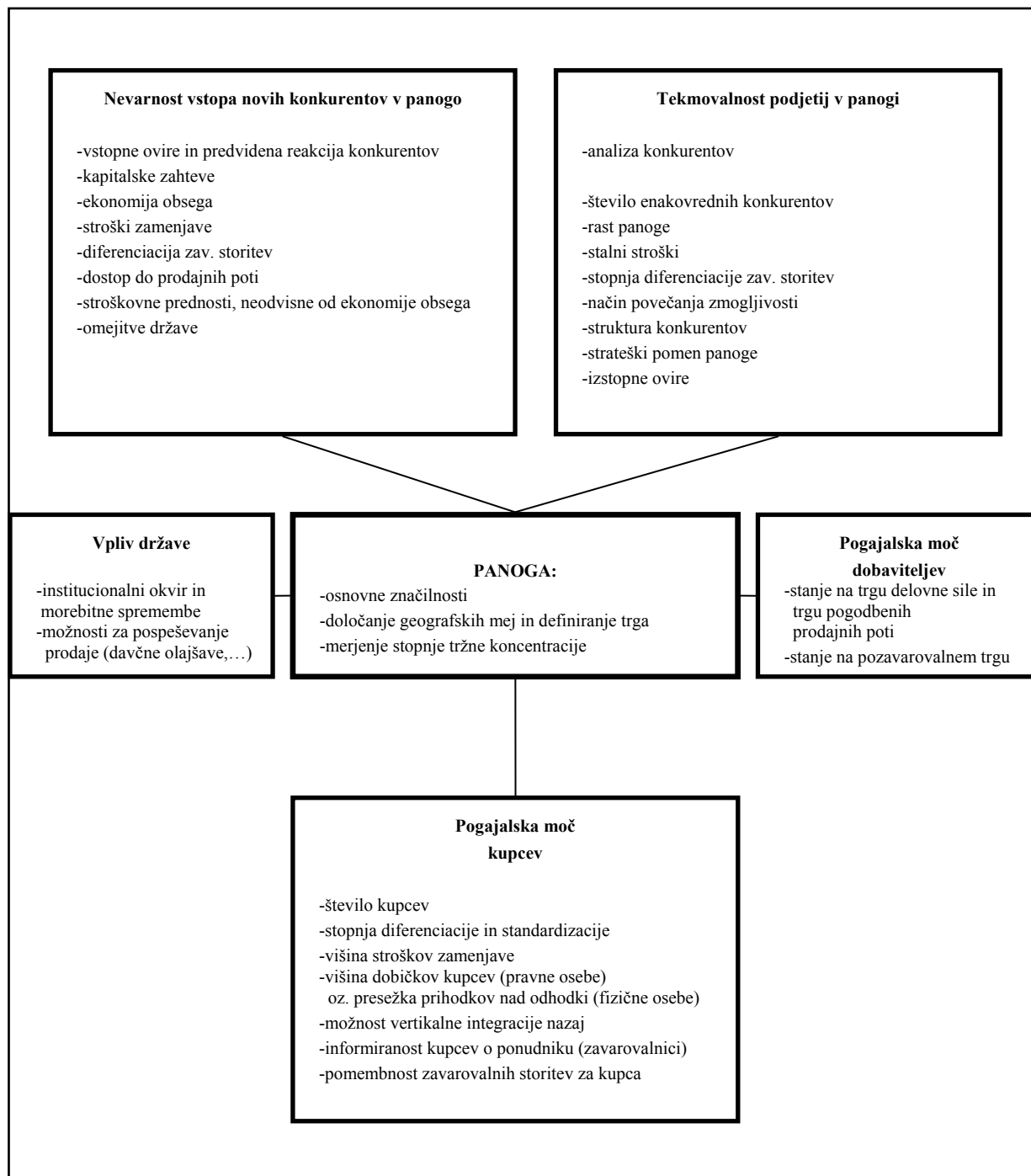
Na spremembo tovrstne zakonodaje se, kot že rečeno, pripravljajo tudi države v EU (Solvency II), čeprav skoki tu ne bodo tako dramatični, kot na prej omenjenih nerazvitih trgih.

Zakonodajalec lahko na drugi strani tudi **stimulira prodajo zavarovanj**. Za to ima na voljo množico davčnih vzpodbud, nenazadnje lahko tudi določi, da določena zavarovanja postanejo obligatorna.

### 3.2.8 Povzetek in razčlenitev konkurenčnih silnic v panogi

Končna razčlenitev konkurenčnih silnic po prilagoditvi modela zavarovalniški panogi je prikazana v spodnji sliki.

**Slika 21: Razčlenitev konkurenčnih silnic v panogi**



Vir: Avtor

## 4. PRIMER: NEŽIVLJENJSKI TRG AVSTRIJE

### 4.1 Oris splošnih značilnosti

#### 4.1.1 Uvod




Avstrija se je v 12. stoletju razvila iz bavarske Vzhodne marke. Država, ki je pod Habsburžani postala velesila in je več stoletij oblikovala evropsko politiko, se je po porazu v prvi svetovni vojni skrčila na delček svojega nekdanjega obsega. 1938-1945 je Avstrija z »anšlusom« k nacionalistični Nemčiji izgubila svojo suverenost. Po drugi svetovni vojni – do 1955 je bila pod nadzorom zasedbenih sil – se je tam utrdila demokracija. Zaradi nevtralnosti Avstrije so bile možnosti njenega vključevanja v zahodne zveze omejene, toda po preobratu v vzhodni Evropi so se s pristopom k EU leta 1995 poglobile. (Boden, 2004, str. 140)

**Slika 22: Zemljevid Avstrije**



Vir: [http://sl.wikipedia.org/wiki/Slika:Austria-map\\_sl.png](http://sl.wikipedia.org/wiki/Slika:Austria-map_sl.png)

**Tabela 8: Zbirnik osnovnih podatkov Republike Avstrije**

<b>Ime</b>	Republika Avstrija  
<b>Površina ozemlja</b>	83.858 km <sup>2</sup> (112. na svet)
<b>Število prebivalcev</b>	8,1 milijonov (86. na svetu)
<b>Gostota prebivalstva</b>	97/ km <sup>2</sup>
<b>Upravna ureditev</b>	<p>9 zveznih dežel (8 + Dunaj), 122 okrožij</p> <p>Republiko Avstrijo sestavlja 8 <a href="#">zveznih dežel</a> in <a href="#">mesto</a> Dunaj.</p> <p><a href="#">Dunaj</a> (1)</p> <p><a href="#">Gradiščanska</a> (2)</p> <p><a href="#">Koroška</a> (3)</p> <p><a href="#">Salzburg slov. tudi Solnograška</a> (4)</p> <p><a href="#">Spodnja Avstrija</a> (5)</p> <p><a href="#">Štajerska</a> (6)</p> <p><a href="#">Tirolska</a> (7)</p> <p><a href="#">Vorarlberg</a> (8)</p> <p><a href="#">Zgornja Avstrija</a> (9)</p> 
<b>Glavno mesto</b>	Dunaj (1,562 milijonov prebivalcev)
<b>Valuta</b>	Euro (od leta 1999)
<b>Uradni jezik</b>	Nemščina
<b>Predsednik</b>	Heinz Fischer
<b>Kancler</b>	Wolfgang Schüssel
<b>Mejne države</b>	Nemčija, Češka, Slovaška, Madžarska, Slovenija, Italija, Švica, Liechtenstein

Vir: <http://sl.wikipedia.org/wiki/>

### **4.1.2 Politična ureditev**

Ustava države temelji na zvezni ustavi iz 1920 oz. različici iz 1929 in je spet začela veljati 1945. Državo vodi zvezni predsednik, za šest let izvoljen na neposrednih volitvah. Imenuje in razpušča vlado in lahko razpusti državni zbor. Izvršno oblast ima vlada. Oblikujejo jo zvezni kancler, podkancler ter ministri in državni sekretarji. Vlada je odvisna od zaupnice državnega zbora. V njem je 183 poslancev, izvoljenih za štiri leta po proporcionalnem volilnem sistemu. Obstaja tudi zvezni svet, ki zastopa interese devetih zveznih dežel. 64 poslancev izvolijo deželni zbori, prav tako po proporcionalnem volilnem sistemu. Vsaka zvezna dežela delegira najmanj tri člane, nadaljnje število članov je odvisno od števila prebivalstva v posamezni zvezni deželi. Zvezni svet ima načelno pravico do odločilnega veta za sprejete zakonske sklepe državnega zbora, vendar pa nima pravice veta. Državni zbor in zvezni svet sestavljata zvezni parlament. Ta se sestane le ob zaprisegi zveznega predsednika in v primeru vojne napovedi. Na čelu deželne uprave je deželni glavar. Ustava predvideva možnost plebiscita po sklepu državnega zbora ter možnost referendumov, če to želi več kot 200.000 volilnih upravičencev.

Na političnem področju prevladujeta Socialdemokratska stranka (SPÖ, do 1991 Socialistična stranka) in meščanska Avstrijska ljudska stranka (ÖVP). Trajna zveza med tema dvema strankama v vladnih zadevah in stopnjevanje nestrpnosti do tujcev spričo vse večjega pritoka azilantov sta od osemdesetih let prinašala vse več glasov avstrijski svobodnjaški stranki (FPÖ) z nacionalistično retoriko na desni strani političnega spektra. FPÖ je na volitvah leta 1999 podprla dobra četrtina volivcev in stranka je vstopila v vlado pod vodstvom Wolfganga Schüssla (ÖVP). Sledilo je obdobje pritiska mednarodne in domače javnosti, ki je pripeljalo tudi do odstopa Jörga Haiderja z mesta predsednika stranke. Razprtije v FPÖ in koaliciji so privedle do predčasnih volitev 2002. Na teh volitvah je najboljši rezultat dosegla ÖVP, sledijo poraženka volitev SPÖ, FPÖ in Zelena stranka. Kancler Schüssel se je po daljšem obdobju sestavljanja vlade odločil za obnovitev koalicije iz prejšnjega mandata.

### **4.1.3 Prebivalstvo**

Avstrijci so potomci južnogermanskih plemen. Nemščina, ki jo govorijo, se po zapisu in izbiri besed deloma razlikuje od visokonemškega jezika, ki ga uporabljajo v Nemčiji. 97 odstotkov prebivalstva govori nemško, čeprav v državi živijo manjšine: Hrvatje, Slovenci, Madžari in Čehi. Podatki o številu pripadnikov teh manjšin so različni; deloma so že asimilirani (vsaj jezikovno) in ne predstavljajo več kot pol odstotka prebivalstva. Na Koroškem in Gradiščanskem se govorita tudi slovenski in hrvaški jezik. Pravice teh manjšin so zaščitene z ustavo, jezika obeh manjšin pa sta na njunih naselitvenih območjih poleg nemščine tudi uradna jezika.

Tujcev je bilo med prebivalstvom sredi devetdesetih let več kot 8 odstotkov, večinoma zahodnih Evropejcev in beguncev iz nekdanje Jugoslavije, pa tudi iskalcev azila in ekonomskih emigrantov iz drugih delov sveta. Večina prebivalstva pripada katoliški veri (85 odstotkov), 6 odstotkov je protestantov.



#### **4.1.4 Naravne razmere in gospodarstvo**

63 odstotkov ozemlja leži v Alpah in na njihovem obrobju. Delijo se na Severne Alpe s številnimi alpskimi jezери, deloma zaledenele Centralne Alpe z najvišjim vrhom v državi (Großglockner, 3797 m) in Južne Alpe južno od Vrbskega jezera. Na severu sega del v odrastke Češkega gozda, z Donavo pa v Madžarsko nižavje. Na zahodu meji na Bodensko jezero, na vzhodu leži Nežidersko jezero. Kmetijstvo in velik del industrije sta osredotočena na severovzhodu države. Tam leži tudi glavno mesto (Dunaj). Za podnebje v Alpah so značilna velika količina padavin, hladna poletja in dolge zime z veliko snega. V kotlinah in dolinah so pogoste manjše padavine. Na vzhodu in jugovzhodu prevladuje celinsko podnebje z vročimi poletji in hladnimi zimami z malo snega.

Več kot 40 odstotkov površine izrabljajo za kmetijstvo, na gorskih območjih prevladujeta živinoreja in mlekarstvo. S poljedelstvom se ukvarjajo v severnih in vzhodnih ravninah in gričevju (Spodnja Avstrija in Gradiščanska). Pridelujejo sladkorno peso, koruzo, ječmen, pšenico in krompir, pa tudi vino in sadje. 38 odstotkov površine pokriva gozd, zato je pomembno gospodarjenje z gozdovi. V kmetijstvu so si avstrijski kmetje zagotovili tržne deleže predvsem na področju pridelovanja po ekoloških načelih.

Rudna bogastva so rjavi premog, nafta in zemeljski plin ter vrsta rud (železo, svinec, cink, baker in volfram). Država je glede oskrbe z energijo v veliki meri neodvisna zaradi surovin in vodne energije. Rudno bogastvo je spodbudilo razvoj raznovrstne industrije. Težišče je predvsem na železarski in jeklarski industriji, pa tudi kovinskopredelovalni industriji, industriji vozil, tekstilni in oblačilni industriji, kemijski in petrokemijski industriji, živilski industriji in industriji nasladil. Pomembna gospodarska panoga je celoletni turizem.

Avstrija spada v evropskih primerjavah k bogatejšim državam (po BDP per capita). Visoko razvita industrijska država je že pred pristopom v EU sodelovala večinoma z državami EU, med njimi predvsem z Nemčijo. Recesija na začetku devetdesetih let je Avstrijo manj prizadela kot druge države. Cilj gospodarske politike je bil z varčevalno politiko izpolniti konvergenčne kriterije za pristop k načrtovani ekonomski in monetarni uniji EU. Avstrija se je 1999 priključila EMU in uvedla evropsko valuto euro.

#### **4.1.5 Ostale splošne zavarovalniško zanimive značilnosti**

##### **4.1.5.1 Ekonomija in makroekonomska okolje**

Avstrija ni posebej obdarjena z naravnimi viri, zato je njen **uspešen razvoj** potrebno pripisati predvsem:

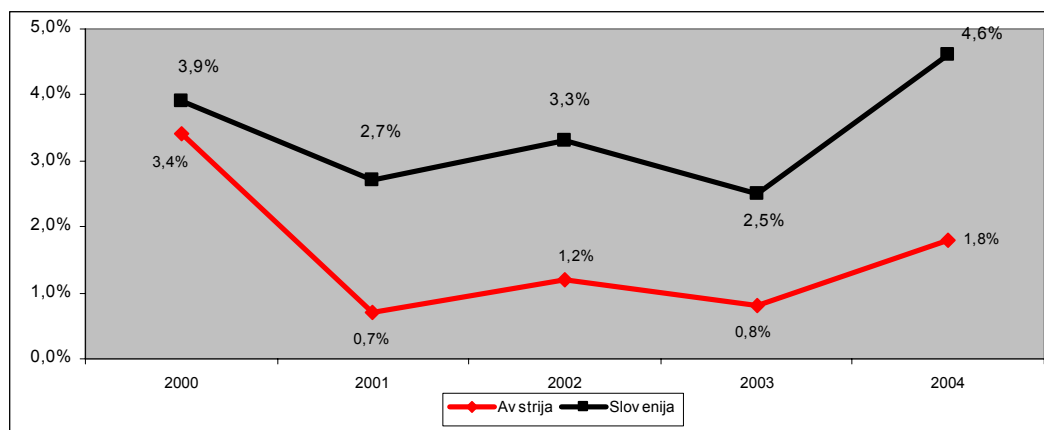
1. njeni geografski legi – vrata v vzhodno Evropo in
2. sposobni in zelo izobraženi delovni sili.

Ne gre pa spregledati močne povezanosti z nemškimi podjetji, kar je vzrok za precejšnjo trgovinsko menjavo med tema dvema državama. Zaradi relativne majhnosti (Avstrija je npr. 10 krat manjša od Nemčije) država **ni uspela razvijati velikih industrij**, pač pa se je bila prisiljena usmeriti v **high-tech niše s precejšnjo izvozno konotacijo**.

Velik del podržavljene industrije (povojna zapuščina) je bil v postopku denacionalizacije precej zmanjšana. Pričakuje se, da se bo **proces denacionalizacije nadaljeval**, saj vlada išče dodatne vire za uravnoteženje proračunskih prihodkov z odhodki.

V splošnem je mogoče reči, da je Avstrija **zgodba o uspehu**. Njene rasti bruto domačega proizvoda so v zadnjih tridesetih letih nad povprečjem EU-15, inflacija in stopnja brezposelnosti pa sta relativno nizki. (Axco, 2004, str. 18). Konkretna številka: Avstrijski BDP je v letu 2004 znašal 292 milijard USD, kar je več kot devetkrat toliko kot BDP Slovenije (32 milijard USD). Ustreznejša je seveda relativna primerjava – BDP per capita, a so tudi tu razlike kar velike. Avstrijska vrednost v istem letu denimo znaša 36 tisoč USD na prebivalca, slovenska pa 16 tisoč USD na prebivalca. Kljub povedanemu je potrebno dodati, da se tovrstni razkorak med državama zmanjšuje. Realne rasti BDP-ja Slovenije so namreč v obdobju od 2000-2004 ves čas precej višje od avstrijskih.

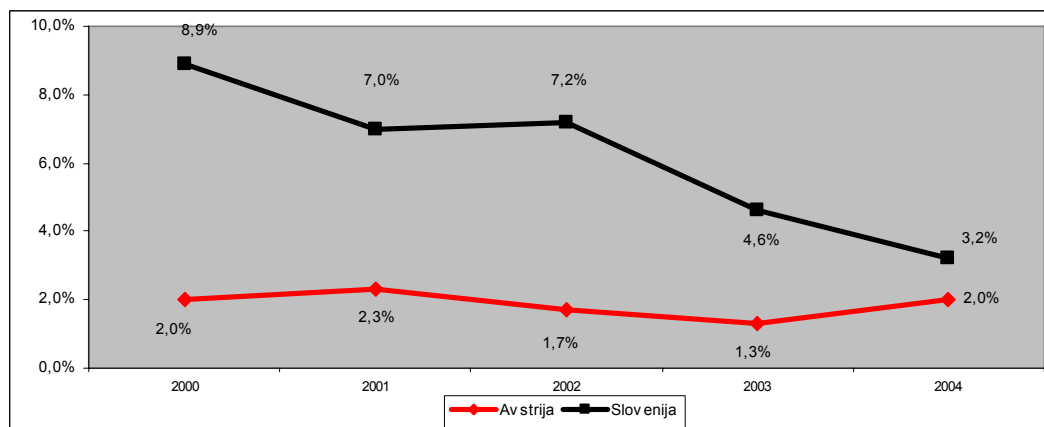
**Slika 23: Realne stopnje rasti BDP v obdobju 2000-2004 (v %)**



Vir: FMA, 2004, str. 3-4; UMAR, 2005, str. 148

Kar zadeva inflacijo je opazno, da je slovenska stopnja inflacije ves čas višja od avstrijske, a se je razlika v zadnjih letih precej znižala.

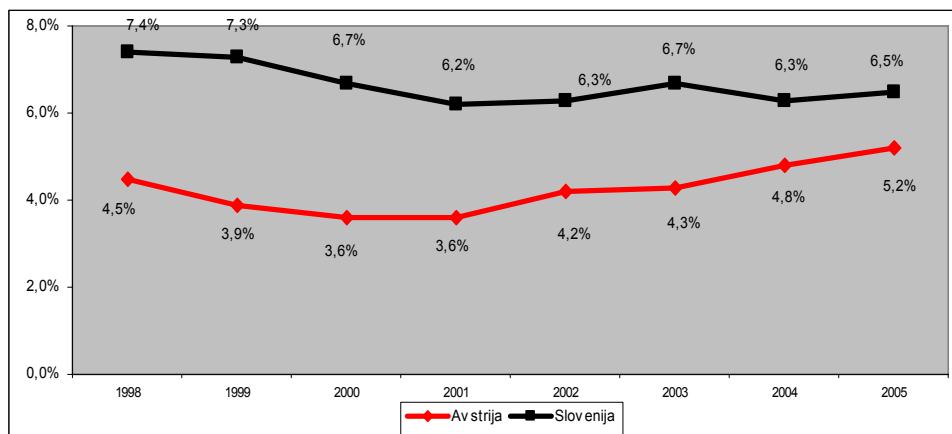
**Slika 24: Stopnje inflacije v obdobju 2000-2004 (v %)**



Vir: FMA, 2004, str. 3-4; UMAR, 2005, str. 149

Podobne so ugotovitve tudi v okviru stopnje celotne brezposelnosti.<sup>23</sup> Avstrijska je v opazovanem obdobju ves čas nižja kot v Sloveniji, razkorak med njima pa se je iz 2,9 odstotne točke v letu 1998, zmanjšal na vsega 1,3 odstotne točke v letu 2005.

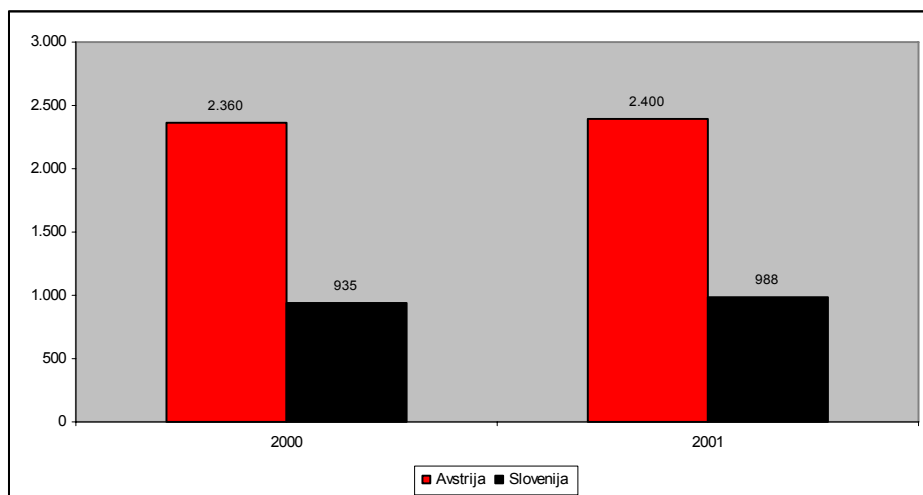
**Slika 25: Stopnja celotne brezposelnosti v obdobju 2000-2003 (v %)**



Vir: Eurostat, 2005, [http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1334,49092079,1334\\_49092794&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1334,49092079,1334_49092794&_dad=portal&_schema=PORTAL)

Ker je želja po nakupu zavarovanj povezana predvsem s posameznikovim odnosom do tveganja in njegovo finančno zmožnostjo, je zelo zanimivo razmerje med avstrijskimi in slovenskimi bruto plačami. Slednje so v obeh prikazanih letih približno 2,5 krat manjše od avstrijskih.

**Slika 26: Povprečne bruto plače v letih 2000 in 2001<sup>24</sup> (v EUR)**



Vir: Axco, 2004, str. 21, Axco, 2005, str. 18, Umar, 2005, str. 149<sup>25</sup>

<sup>23</sup> Zaradi različnih statistik o stopnji brezposelnosti na tem mestu dodajamo definicijo: Stopnja celotne brezposelnosti je tu definirana kot kvocient brezposelnih ljudi in celotne populacije delovne sile. Brezposelni so stari med 15-74 let in so:

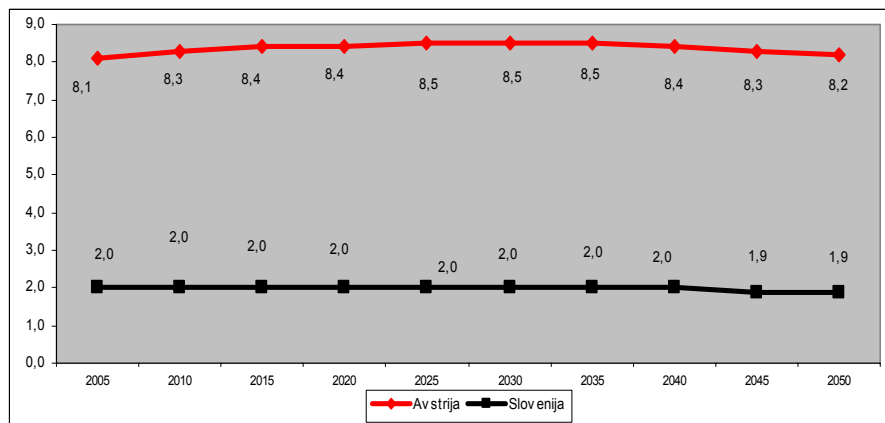
1. bili nezaposleni v referenčnem tednu,
2. bili na voljo za zaposlitev,
3. aktivno iskali zaposlitev.

<sup>24</sup> Zadnji dostopni podatki za Avstrijo.

<sup>25</sup> Podatki v obeh Axco poročilih za Slovenijo je bil na vojo le v lokalni valuti. Za preračun v EUR je bil uporabljen povprečni letni tečaj (Umar).

Kar zadeva število prebivalstva Eurostat za Avstrijo ocenjuje, da se bo do leta 2050 število povečalo za 0,1 milijona. Vrh bo dosežen 2025, ko bo v Avstriji okrog 8,5 milijona prebivalcev. Število prebivalcev v Sloveniji naj bi se do leta 2050 še celo nekoliko znižalo – na 1,9 milijona prebivalcev.

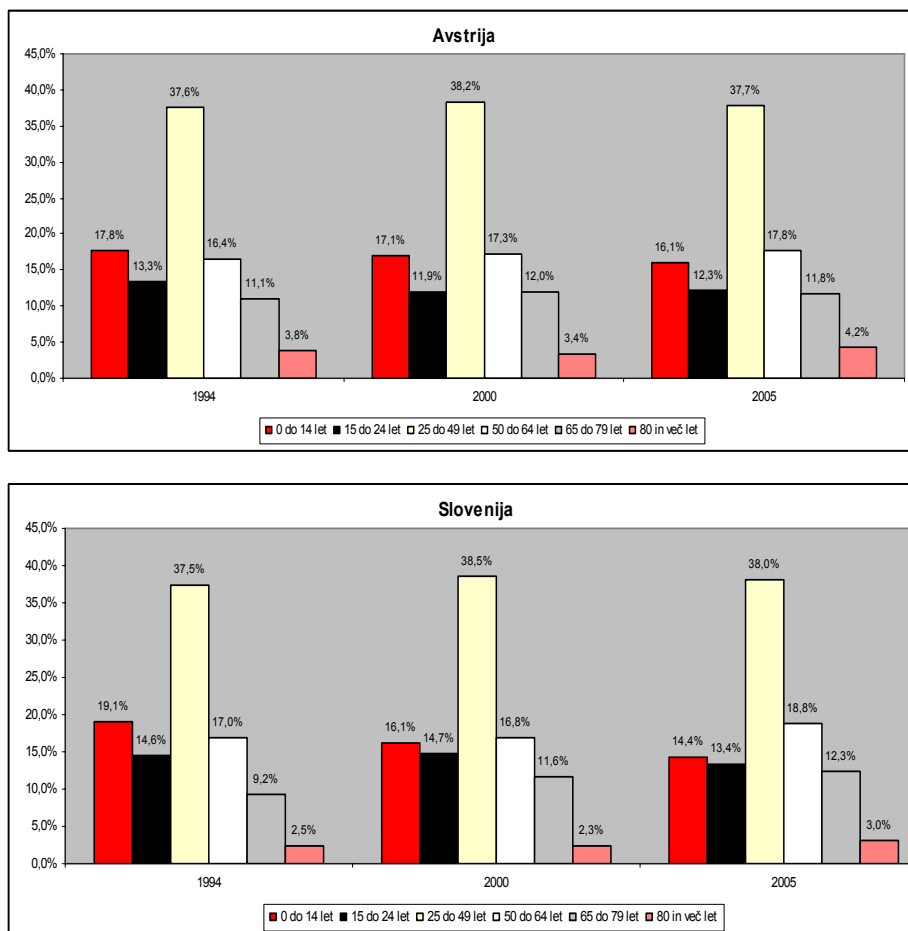
**Slika 27: Projekcija števila prebivalcev do leta 2050 (v milijonih)**



Vir: Eurostat, 2005, [http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1334,49092079,1334\\_49092794&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1334,49092079,1334_49092794&_dad=portal&_schema=PORTAL)

Starostna struktura prebivalstva je v obeh državah v letu 2005 podobna, vendar se prebivalstvo v Avstriji sicer stara počasneje kot v Sloveniji. Tako se je npr. delež prebivalcev Avstrije, starih 0-49 let v obdobju 1994-2005 znižal za 2,6 odstotne točke na 66,1%, v Sloveniji pa kar za 5,4 odstotne točke na 65,8%. Zanimivo je, da se je delež prebivalstva v razredu 0 do 14 let v opazovanem obdobju 1994-2005 v Sloveniji znižal kar za 4,7 odstotne točke, v Avstriji pa le za 1,7 odstotne točke.

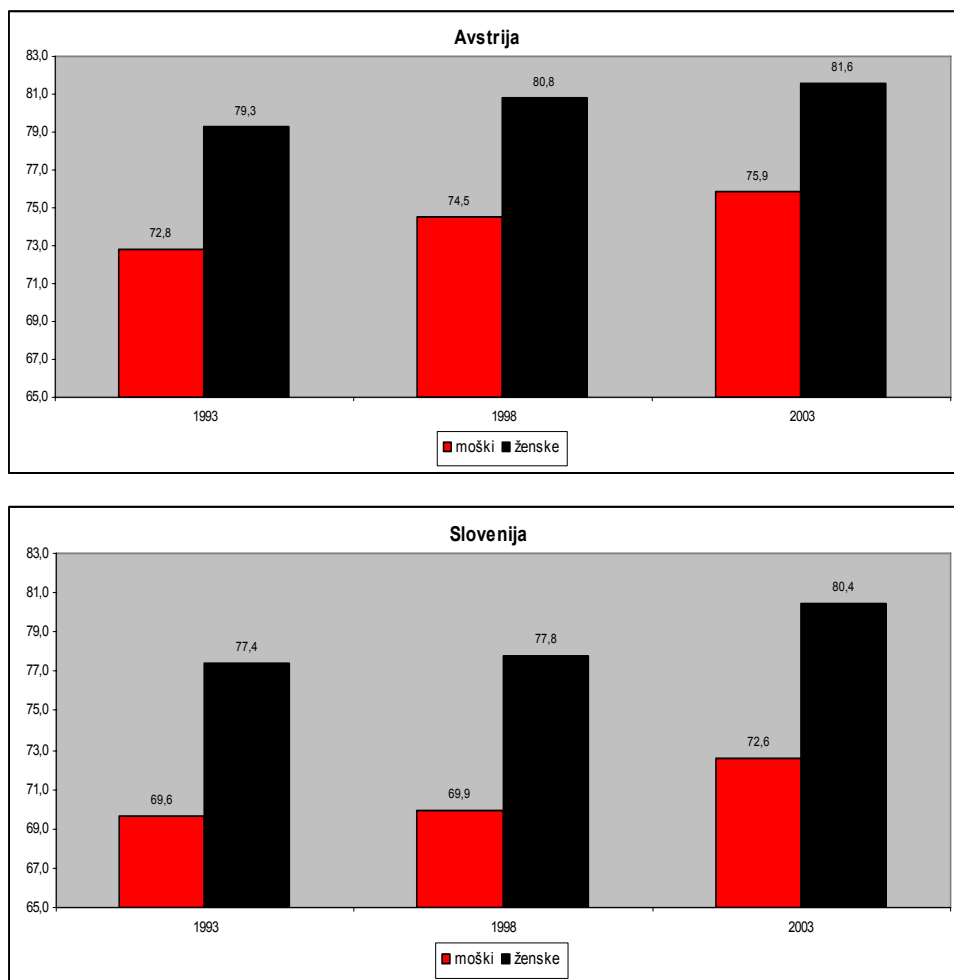
**Slika 28: Starostna struktura prebivalstva po letih (v %)**



Vir: Eurostat, 2005, [http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1334,49092079,1334\\_49092794&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1334,49092079,1334_49092794&_dad=portal&_schema=PORTAL)

Tudi kar zadeva pričakovano življenjsko dobo ob rojstvu so razlike med državama majhne. V povprečju avstrijci (tako ženske kot moški) živijo nekoliko dlje od slovencev.

**Slika 29: Pričakovana življenjska doba ob rojstvu po letih**



Vir: Eurostat, 2005, [http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1334,49092079,1334\\_49092794&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1334,49092079,1334_49092794&_dad=portal&_schema=PORTAL)

## 4.2 Definiranje zavarovalnega trga, določanje geografskih meja in merjenje tržne koncentracije

### 4.2.1 Določanje zavarovalnega trga in določanje geografskih meja

Zavarovalnice so na področju Republike Avstrije v letu 2004 obračunale nekaj manj kot 17,4 milijarde USD<sup>26</sup> kosmate zavarovalne premije. Struktura premije je precej uravnotežena. 9,7 milijarde USD premije pripada neživljenjskim zavarovanjem (56%), delež življenjskih zavarovanj pa znaša 44% (7,7 milijarde USD). Celotna premija slovenskega zavarovalnega trga je na drugi strani skoraj 10 krat manjša od avstrijske. To je predvsem posledica nižjega števila slovenskega prebivalstva, ni pa zanemarljivo, da Avstrijci za zavarovanja letno namenjajo večje zneske (glej podatke o zavarovalni gostoti obeh držav malo nižje). V primerjavi z avstrijsko, v

<sup>26</sup> Glavnina vseh zavarovalniških podatkov Avstrije, ki sledijo, so povzeti po treh virih: Sigma 2000-2004, Axco 1994 in podatki avstrijskega nadzornika finančnega trga (FMA: Financial Market Authority). Raznovrstnost virov je bila žal neizogibna, saj nobeden izmed njih ne ponuja celotnega nabora, ki smo ga potrebovali. Opozarjamo, da se iste kategorije za isto časovno obdobje med omenjenimi večinoma ne ujemajo v popolnosti. Razlike kljub vsemu niso prevelike.

slovenski strukturi premije neživljenjska zavarovanja še vedno precej presegajo življenjska zavarovanja.

**Tabela 9: Obračunana kosmata zavarovalna premija v letu 2004 (v milijonih USD)**

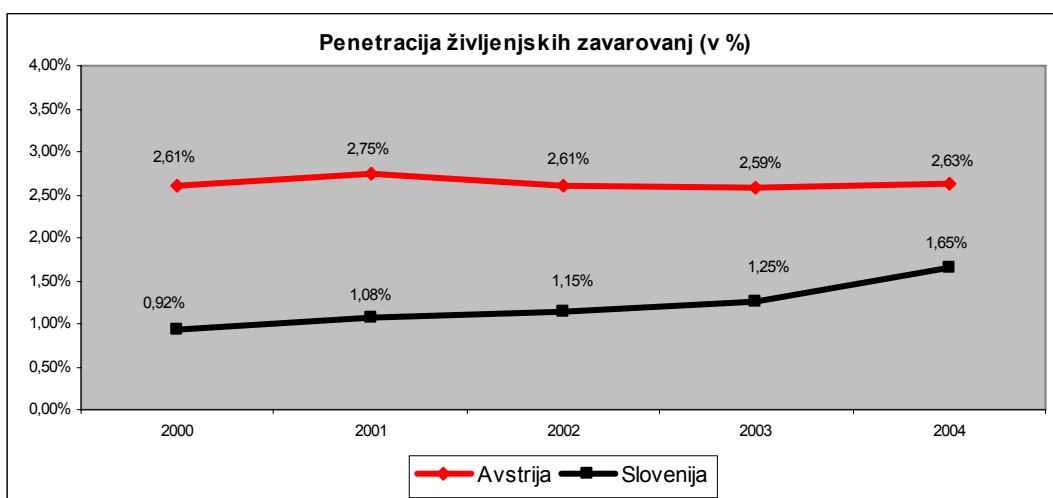
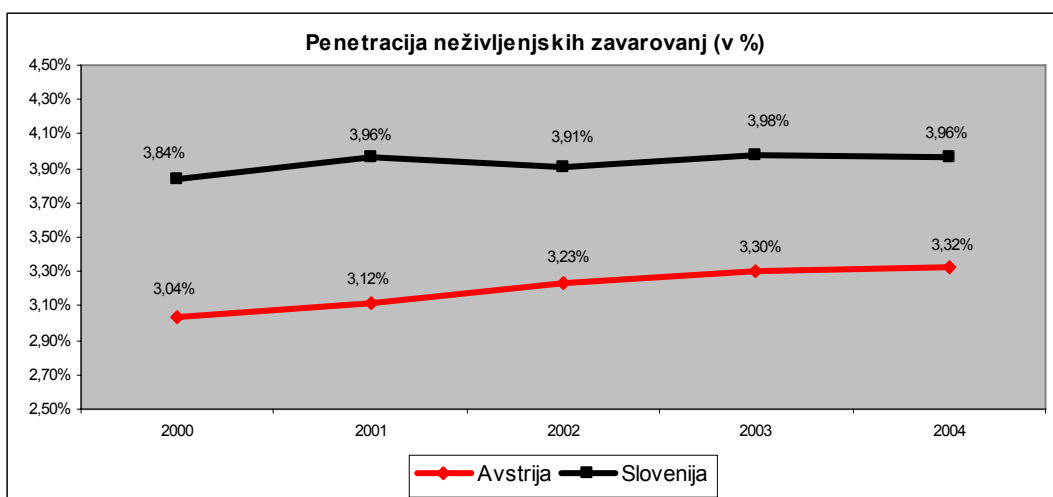
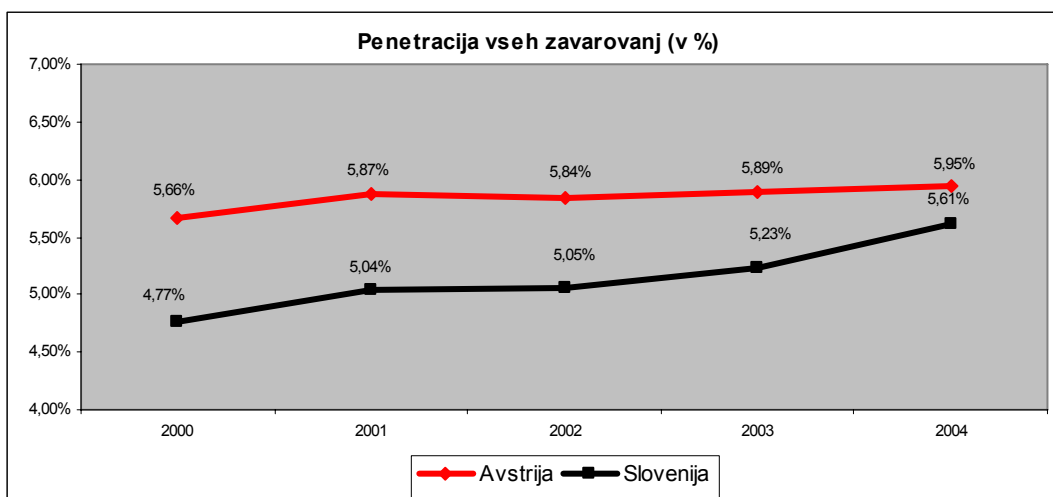
		2004	
		Obračunana kosmata zavarovalna premija	%
<b>Avstrija (v mio USD)</b>	neživljenje	9.701	56%
	življenje	7.695	44%
	<b>skupaj</b>	<b>17.395</b>	<b>100%</b>
<b>Slovenija (v mio USD)</b>	neživljenje	1.278	71%
	življenje	531	29%
	<b>skupaj</b>	<b>1.809</b>	<b>100%</b>

Vir: Swiss RE, 2001-2005

Kar zadeva samo **penetracijo zavarovanj** v obeh državah je očitno, da je Avstrija v prednosti, vendar se razkorak med njima precej hitro zmanjšuje (v letu 2004 je znašal le še 0,34 odstotne točke). Do razlike v penetraciji prihaja predvsem zaradi precejšnje »podhranjenosti« slovenskih življenjskih zavarovanj, na področju neživljenjskih zavarovanj je namreč Slovenija našo sosedo že presegla.<sup>27</sup>

<sup>27</sup> Ugoden slovenski podatek kljub vsemu potrebuje malo interpretacije. Precejšen delež našega neživljenjskega portfelja namreč predstavljajo prostovoljna zdravstvena zavarovanja, ki so verjetno prav zaradi »prostovoljnosti« participacije zavarovancev svetovna specifika. V primeru, da bi slovenski sistem financiranja zdravstvene blagajne spremenil, kot se je nekaj časa napovedovalo, bi se neživljenjska penetracija ustrezno znižala (v letu 2004 za okrog 1 odstotno točko).

Slika 30: Zavarovalna penetracija vseh, neživljenjskih in življenjskih zavarovanj po letih



Vir: Swiss RE, 2001-2005

Celotna avstrijska **premija na prebivalca** v letu 2004 znaša 2.160 USD v Sloveniji pa 920 USD. Razlika med državama je pri neživljenjskih zavarovanjih precej nižja kot pri življenjskih (neživljenje 2004: AVT vs. SLO = 1,9:1 ; življenje 2004: AVT vs. SLO = 3,5 : 1).



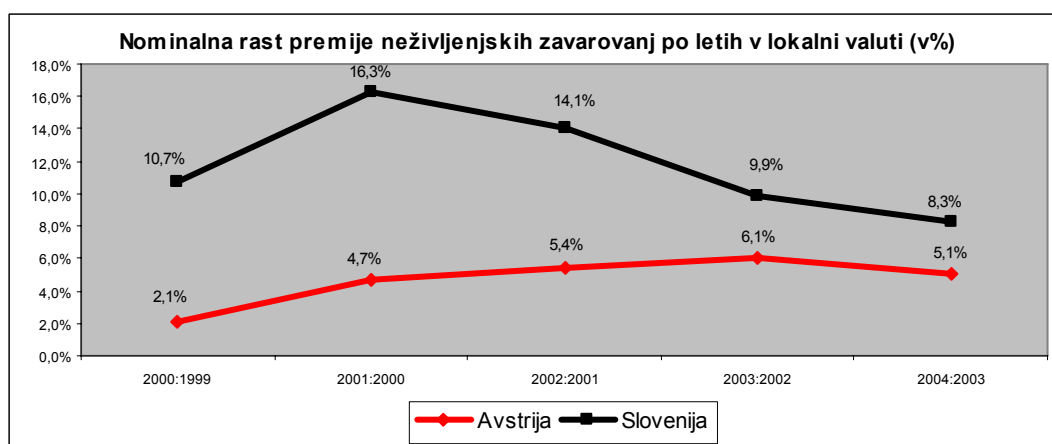
**Tabela 10: Prikaz zavarovalne gostote po letih (v USD)**

		2000	2001	2002	2003	2004
<b>Avstrija (v USD)</b>	neživljenje	706	717	803	1.036	1.204
	življenje	607	632	649	811	955
	<b>skupaj</b>	<b>1.313</b>	<b>1.349</b>	<b>1.452</b>	<b>1.847</b>	<b>2.160</b>
<b>Slovenija (v USD)</b>	neživljenje	351	374	431	552	650
	življenje	84	102	126	174	270
	<b>skupaj</b>	<b>436</b>	<b>476</b>	<b>557</b>	<b>726</b>	<b>920</b>

Vir: Swiss RE, 2001-2005

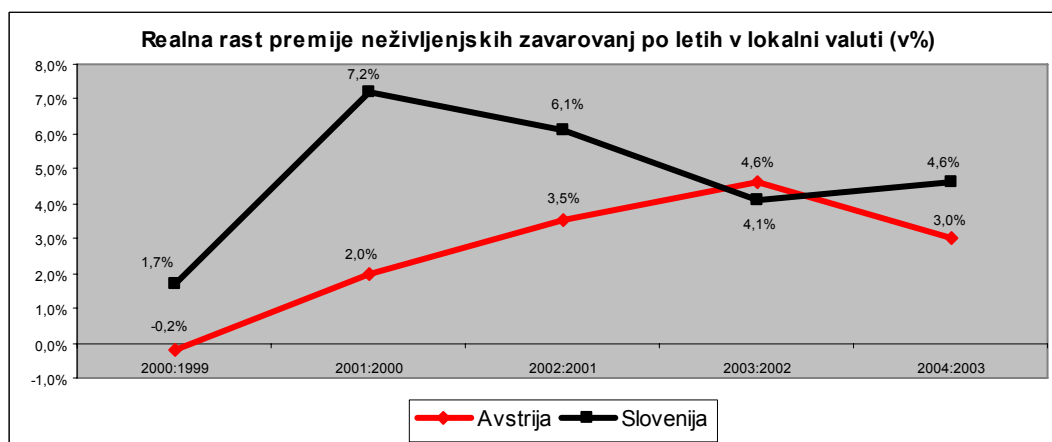
Kar zadeva rast premije, je Slovenija v celotnem opazovanem obdobju dosegala višje nominalne rasti neživljenjskih zavarovanj. Podobna ugotovitev velja tudi pri primerjavi realnih rasti, izjemo predstavlja le leto 2003.

**Slika 31: Nominalne rasti neživljenjskega trga Avstrije in Slovenije (v%)**



Vir: Swiss RE, 2001-2005

**Slika 32: Realne rasti neživljenjskega trga Avstrije in Slovenije (v%)**



Vir: Swiss RE, 2001-2005

Na tem mestu za **ciljni trg** izberemo **neživljenjski trg** in se v nadaljevanju osredotočamo samo še nanj. Ker je Avstrija država članica EU, **geografsko mejo** postavimo ločeno za fizične in pravne osebe:

1. fizične osebe: Avstrija
2. pravne osebe: področje celotne EU.

#### ***4.2.1.1 Struktura neživljenjske premije in podrobnejši podatki o nekaterih zavarovalnih skupinah zavarovanj***

Da ne bo kasneje prihajalo do večjih nejasnosti, navajamo na začetku še nekaj metodoloških pojasnil.

Zavarovalne vrste oziroma podatkovna agregacija posameznih zavarovanj je v Avstriji **različna** od tiste, ki jo uporabljamo v Sloveniji. Sama zavarovalna statistika med seboj tako ni neposredno primerljiva. Rešitev se ponuja v prikazovanju podatkov po določenih zavarovalnih skupinah, ki jo uporabljajo pisci poročil AXCO. Zaradi morebitnih ponesrečenih prevodov nazive zavarovalnih skupin v tabelah in slikah raje puščamo v izvirniku.

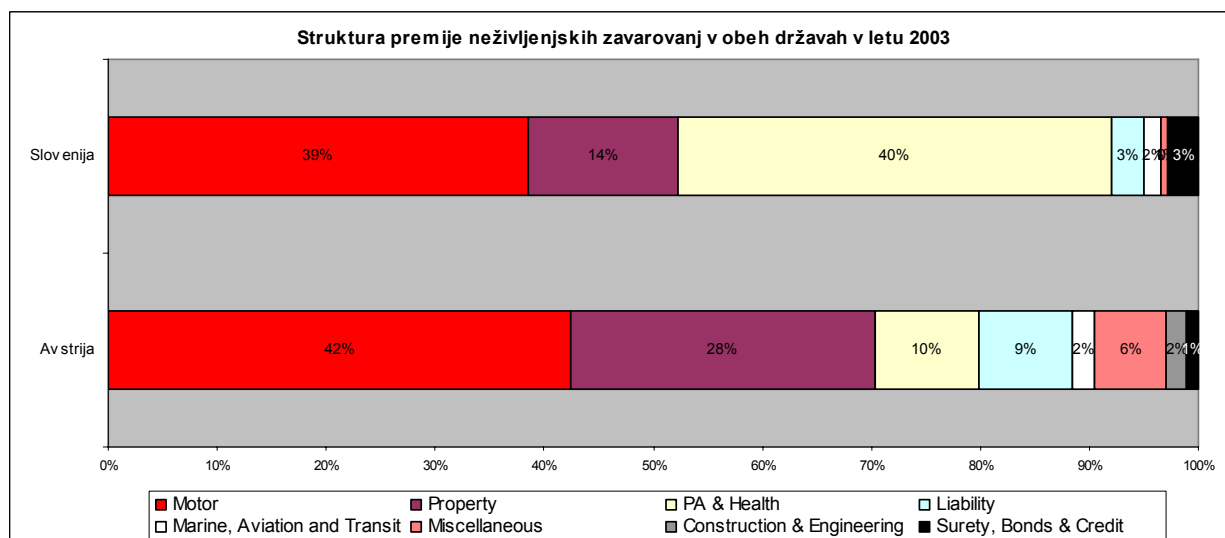
V splošnem velja, da so vedno prikazani zadnji hkrati dostopni podatki za vse, ki v primerjavah sodelujejo.

V **strukturi premije**<sup>28</sup> neživljenjskih zavarovanj Avstrije prevladujejo avtomobilska zavarovanja (42%) pred zavarovanji premoženja (28%), nezgodnimi in zdravstvenimi zavarovanji (10%) in odgovornostnimi zavarovanji (9%). Vsa ostala zavarovanja zavzemajo manjše strukturne deleže (skupaj 11%). Če avstrijski ob bok postavimo slovensko premijsko strukturo neživljenjskih zavarovanj je mogoče ugotoviti, da sliko kazijo predvsem nezgodna in zdravstvena zavarovanja. Prav zaradi že prej omenjene specifičnosti zdravstvenih zavarovanj je skupina nezgodnih in zdravstvenih zavarovanj v Sloveniji na prvem mestu (40%) in to celo pred avtomobilskimi zavarovanji (39%).

---

<sup>28</sup> Avstrijska struktura je prikazana na bazi zaslužene kosmate premije, slovenska pa na bazi obračunane kosmate premije.

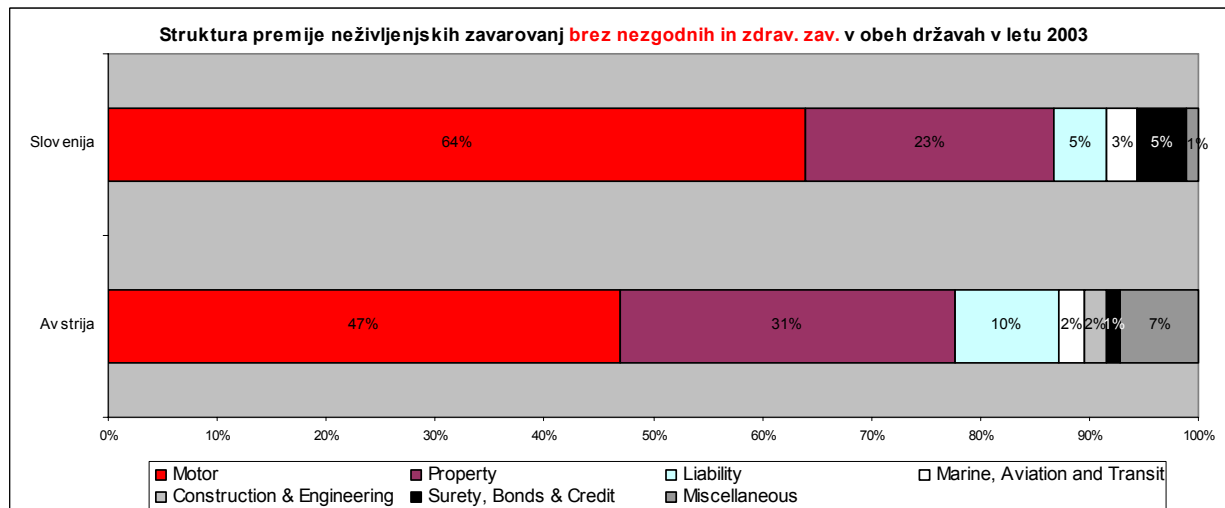
**Tabela 11: Primerjava struktur premije neživiljenjskih zavarovanj obeh držav v letu 2003**



Vir: Axco, 2004, str. 142,143, 144; Axco, 2005, str. 117,118, 119

Slika je mnogo bolj realna, če nezgodna in zdravstvena zavarovanja izvzamemo in prikažemo obe strukturi še za neživiljenjska zavarovanja **brez nezgodnih in zdravstvenih zavarovanj**.

**Tabela 12: Primerjava struktur premije neživiljenjskih zavarovanj brez zdravstvenih zavarovanj obeh držav v letu 2003**



Vir: Axco, 2004, str. 142,143, 144; Axco, 2005, str. 117,118, 119

Delež slovenskih avtomobilskih zavarovanj je v tem primeru za 17 odstotnih točk večji od avstrijskega. Omembe vredno razliko »v korist« Slovenije najdemo še pri kreditnih zavarovanjih (+4 odstotne točke), praktično vse ostale zavarovalne skupine so v avstrijski strukturi bolje zastopane kot v slovenski. To verjetno nakazuje na to, da je prostora za uvajanje novih premoženjskih zavarovanj oziroma možnosti za vzpodbujanje navzkrižne prodaje zavarovancem manj kot v Sloveniji. **Zasičenost z neživiljenjskimi zavarovanji** je v Avstriji torej gotovo višja kot v Sloveniji.

V nadaljevanju navajamo nekaj podrobnosti treh najmočnejših zavarovalnih skupin v avstrijski strukturi neživiljenjskih zavarovanj brez zdravstvenih zavarovanj – avtomobilska zavarovanja, zavarovanja premoženja in zavarovanja splošne odgovornosti.

### Avtomobiliska zavarovanja

V skupino avtomobilskih zavarovanj se uvrščajo predvsem zavarovanja avtomobilске odgovornosti, zavarovanja avtomobilskega kaska in zavarovanja avtomobilске nezgode.

Za avstrijski zavarovalni trg avtomobilskih zavarovanj so v preteklih letih značilne **izjemno zaostrene konkurenčne razmere in cenovna vojna**. Škodni rezultat obravnavane skupine zavarovanj se je vsako leto poslabševal in svoj vrhunec dosegel v letu 2000 (85,3%). Opisane razmere so prisilile zavarovalnice k **ponovnemu ocenjevanju svoji tržnih strategij**, sledilo je nekaj zaporednih dvigov premijskih stopenj in umikanje določenih uveljavljenih popustov. Kljub vsemu je sestavljeni kazalnik v letu 2002 za zavarovanja avtomobilskega kaska še vedno znašal 115%, za avtomobilsko odgovornost pa 110%. Potrebno je dodati, da je k temu precej pripomoglo tudi zvišanje števila prometnih nesreč (607 tisoč v letu 2002) in izgube na tisoče avtomobilov v avgustovskih poplavah istega leta (samo odškodnine iz naslova poplav so zavarovalnice »olajšale« za okrog 10 milijonov EUR). Poleg tega je bilo v osmih večjih neurjih prizadetih 699 tisoč vozil, ocenjena skupna škoda pa je znašala okrog 30 milijonov EUR.

Trg je sedaj večinoma saniran, zato je realno pričakovati **postopno krepitev konkurenčnosti**. Nižanje premijskih stopenj oz. diferenciacija premije pa bo tokrat zagotovo izvedena na bolj strokovnih osnovah, tj. ob upoštevanju detaljne segmentacije trga (Axco, 2004, str. 100-102).

V letu 2002 je sicer premija avtomobilskih zavarovanj znašala 2,4 milijarde EUR. Podrobnejši podatki o premiji po letih so na voljo v spodnji tabeli.

**Tabela 13: Premija<sup>29</sup> avtomobilskih zavarovanj po letih v (milijonih EUR)**

	1999	2000	2001	2002
<b>Avstrija (v milijonih EUR)</b>	2.062,9	2.106,0	2.216,5	2.385,1
<b>Slovenija (milijonih EUR)</b>	246,3	261,6	302,0	337,2

Vir: Axco, 2004, str. 143; Axco, 2005, str. 118

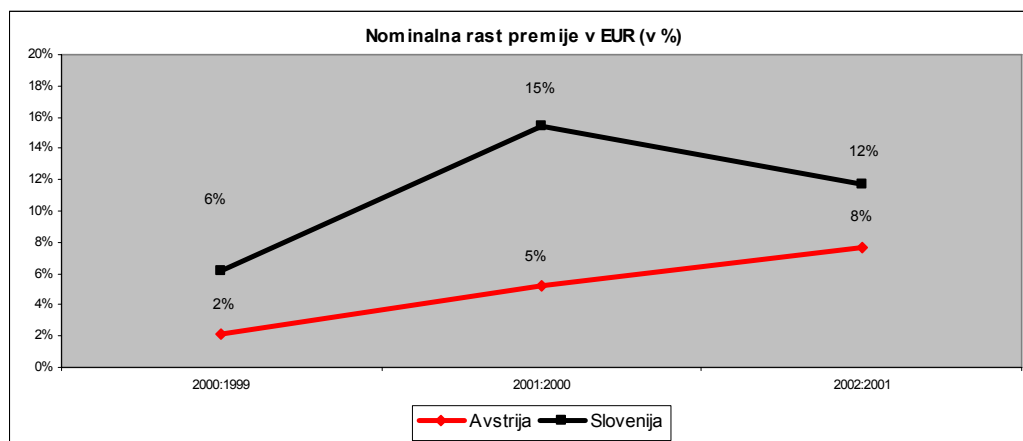
Kar zadeva nominalno rast premije je slovenska krivulja v opazovanem obdobju ves čas višje ležeča od avstrijske. (Visoke slovenske rasti so predvsem posledica večkratnih podražitev zavarovanj avtomobilске odgovornosti). Razmere za **doseganje visokih nominalnih rasti** so bile torej v opazovanem obdobju v Sloveniji boljše, ves čas je ugodnejši tudi škodni rezultat<sup>30</sup>.

<sup>29</sup> Avstrijski podatki so podatki o zasluženih kosmatih zavarovalnih premijah, slovenski pa o obračunanih kosmatih zavarovalnih premijah. Izhodiščni podatki Slovenije so bili v SIT. Preračun v EUR je bil opravljen ob upoštevanju povprečnega letnega tečaja SIT/ EUR: 1999: 193,6 SIT, 2000: 205,0 SIT, 2001: 217,2 SIT, 2002: 226,2 SIT (Vir tečaja: Zmar, 2005)

<sup>30</sup> škodni rezultat Avstrije= čisti odhodki za škode / zasluženata kosmata zavarovalna premija  
škodni rezultat Slovenije= čisti odhodki za škode / obračunana kosmata zavarovalna premija.

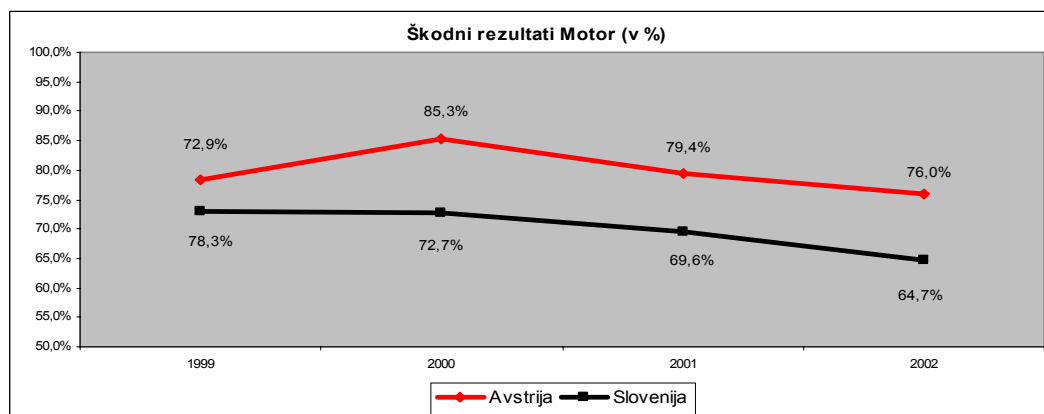
Ker so podatki dostopni samo na navedeni način, je škodni rezultat Slovenije umetno izboljšan. Kljub vsemu ocenjujemo, da bi boljši ostal tudi v primeru, če bi bili podatki »pripeljani« na enako raven.

**Slika 33: Nominalne rasti premije avtomobilskih zavarovanj v valuti EURO (v%)**



Vir: Axco, 2004, str. 143; Axco, 2005, str. 118

**Slika 34: Škodni rezultat avtomobilskih zavarovanj v (%)**



Vir: Axco, 2004, str. 143; Axco, 2005, str. 118

Kot že rečeno, se z uspešno sanacijo zavarovalne skupine pričakuje nadaljnje povečevanje konkurenčnosti. »Dogovora« za ponovne dvige cen, glede na veliko število tržnih udeležencev, zagotovo ne bo mogoče doseči. Upravičeno lahko torej pričakujemo, da bodo nadaljnje stopnje rasti avtomobilskih zavarovanj nižje od prej prikazanih. Dodatno skrbi dejstvo, da se je **število registriranih** vozil v Avstriji v letu 2002 spustilo celo pod raven leta 1999.

**Tabela 14: Število registriranih vozil v Avstriji po letih**

	31. 12. 1999	31. 12. 2000	31. 12. 2001	31. 12. 2002	2002-1999
Osebna vozila	4.009.604	4.097.145	4.182.027	3.987.093	-22.511
Vsa vozila	5.988.736	6.117.238	6.236.564	5.972.743	-15.993

Vir: Axco, 1004, str. 109

Avtomobilska zavarovanja sklepa 23 od 43 zavarovalnic, ki v Avstriji sklepajo neživljenjska zavarovanja. Najpomembnejše tržne deleže na področju zavarovanj avtomobilske odgovornosti so v letu 2004 imeli (www.fma.gv.at):

1. Generali 20%
2. Allianz Elementar 15%
3. Uniqa Sachs 15%
4. Wienerstädtische 11%
5. Donau 6%
6. Grawe 5%
7. Wüsternot 5%

Tržni deleži vseh ostalih zavarovalnic so nižji od 5%, pri 8 zavarovalnicah celo nižji od 2%.

### Zavarovanja premoženja

Zavarovanja premoženja v največji meri predstavljajo požarna zavarovanja (civil in industrija), stanovanjska zavarovanja, zavarovanja izgube dobička zaradi požara, zavarovanja škod, ki jih povzroča voda, zavarovanja vloma, zavarovanje stekla, idr.

V preteklosti je v glavnem veljalo, da so zavarovanja premoženja med **bolj dobičkonosnimi**. Tradicionalno so boljši in predvsem bolj stabilni rezultati izvirali iz zavarovanj premoženja, namenjenim fizičnim osebam, medtem ko rezultati zavarovanj premoženja, namenjeni pravnim osebam precej nihajo. Večje naravne nesreče lahko resneje ogrozijo rezultat celotne panoge. To se je npr. zgodilo v letu 2000, ko je po Avstriji divjalo hudo neurje, oz. leta 2002, ko so državo doletele velike poplave. Sestavljeni kazalnik vseh zavarovanj premoženja je v tem letu znašal 110%.

Premija celotnih zavarovanj premoženja je v letu 2002 znašala 1,5 milijarde EUR.

**Tabela 15: Premija<sup>31</sup> zavarovanj premoženja po letih v (milijonih EUR)**

	1999	2000	2001	2002
<b>Avstrija (v milijonih EUR)</b>	1404,8	1408,5	1462,8	1507,0
<b>Slovenija (milijonih EUR)</b>	118,7	120,1	121,8	130,0

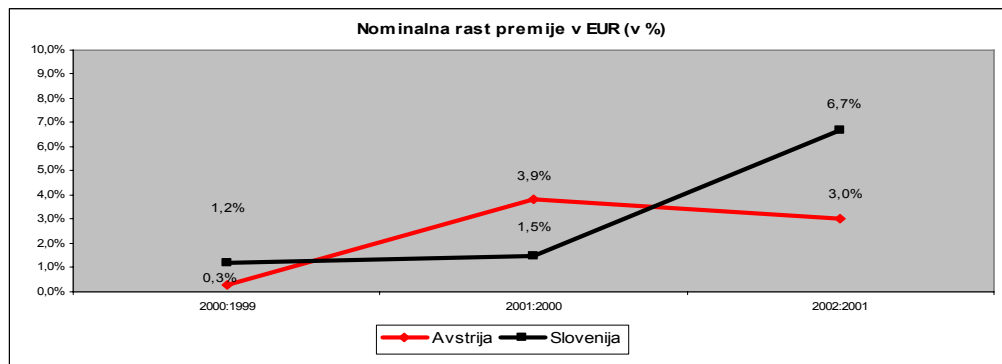
Vir: Axco, 2004, str. 143; Axco, 2005, str. 118

**Nominalne rasti** premije zavarovanj premoženja tako v Avstriji, kot tudi v Sloveniji ne dosegajo nominalnih rasti avtomobilskih zavarovanj. Slovenska krivulja se v opazovanem obdobju ves čas dviguje in je v zadnjem letu pomembneje preseгла avstrijsko (za 3,7 odstotne točke). Pri

<sup>31</sup> Avstrijski podatki so podatki o zasluženih kosmatih zavarovalnih premijah, slovenski pa o obračunanih kosmatih zavarovalnih premijah. Izhodiščni podatki Slovenije so bili v SIT. Preračun v EUR je bil opravljen ob upoštevanju povprečnega letnega tečaja SIT/ EUR: 1999: 193,6 SIT, 2000: 205,0 SIT, 2001: 217,2 SIT, 2002: 226,2 SIT (Vir tečaja: Zmar, 2005)

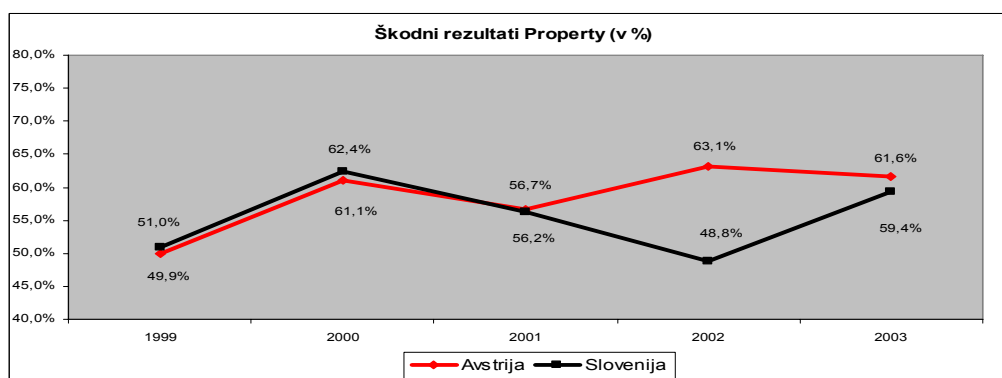
primerjavi **škodnih rezultatov** pa je očitno, da do večjih razhajanj prihaja predvsem v letih večjih naravnih katastrof. Za obe državi velja, da škodni rezultati zavarovanj premoženja v zadnjih letih nihajo okrog vrednosti 60%.

**Slika 35: Nominalne rasti premije zavarovanj premoženja v valuti EURO (v%)**



Vir: Axco, 2004, str. 143; Axco, 2005, str. 118

**Slika 36: Škodni rezultat<sup>32</sup> zavarovanj premoženja v (%)**



Vir: Axco, 2004, str. 143; Axco, 2005, str. 118

Na koncu je potrebno omeniti, da se razmere, kar zadeva **konkurenčnost**, poslabšujejo tudi v tej skupini zavarovanj. Tako pisci Axca ugotavljajo, da je v podskupini stanovanjskih zavarovanj (velik del zavarovanj premoženja fizičnih oseb) vse bolj prisotno zniževanje premij oziroma ponujanje večjih kritij ob nespremenjenih premijah. Posledično se znižuje dobičkonosnost omenjenih zavarovanj, kar je lepo razvidno tudi iz gibanja škodnega rezultata. (1999: 50,9%; 2002: 67,9%).

Stanovanjsko zavarovanje<sup>33</sup> v Avstriji je možno skleniti pri 22 zavarovalnicah. Največje tržne deleže v tej zavarovalni vrsti sicer beležijo (leto 2004, vir:www.fma.gv.at):

1. Generali 20%

<sup>32</sup> škodni rezultat Avstrije= čisti odhodki za škode / zaslužena kosmata zavarovalna premija

škodni rezultat Slovenije= čisti odhodki za škode / obračunana kosmata zavarovalna premija.

Ker so podatki dostopni samo na navedeni način, je škodni rezultat Slovenije umetno izboljššan. Kljub vsemu ocenjujemo, da bi boljši ostal tudi v primeru, če bi bili podatki »pripeljani« na enako raven.

<sup>33</sup> Tovrstni podatki za celotno skupino zavarovanj premoženja žal niso na voljo.

2. Uniqa Sachs 15%
3. Allianz Elementar 13%
4. Wienerstädtische 13%
5. Donau 8%
6. Grawe 5%.

Tržni deleži vseh ostalih zavarovalnic so nižji od 5%, pri 11 zavarovalnicah celo nižji od 2%.

### Zavarovanja splošne odgovornosti

Zavarovalnice v Avstriji so v letu 2002 obračunale za slabe 0,5 milijarde EUR **zaslužene premije** zavarovanj splošne odgovornosti. Premija v Avstriji narašča relativno stabilno, po 4% ali 5% na leto. Zavarovanja odgovornosti v Sloveniji še posebej v zadnjih dveh prikazanih letih naraščajo bistveno hitreje (+ 5 odstotnih točk), kar pa je glede na slabšo »zasidranost« tovrstnih zavarovanj v portfeljih slovenskih zavarovancev tudi razumljivo.

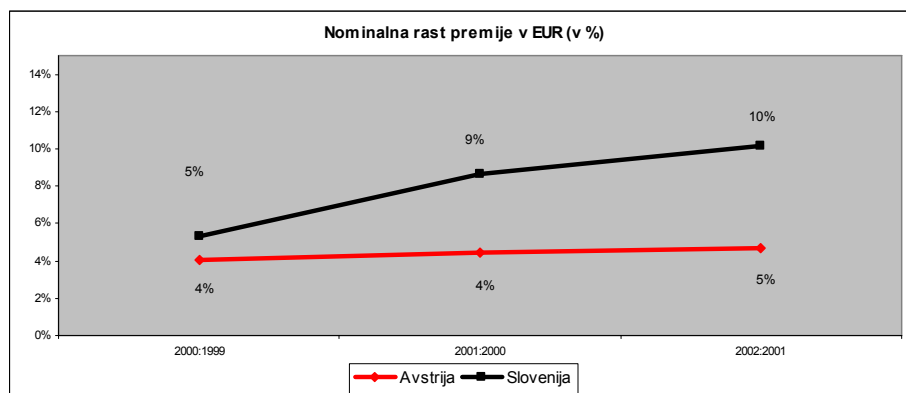
**Tabela 16: Premija<sup>34</sup> zavarovanj premoženja po letih v (milijonih EUR)**

	1999	2000	2001	2002
<b>Avstrija (v milijonih EUR)</b>	421,4	438,3	457,7	479
<b>Slovenija (milijonih EUR)</b>	20,1	21,2	23,0	25,4

Vir: Axco, 2004, str. 143; Axco, 2005, str. 118

Po besedah piscev poročila Axco avstrijski zavarovalničarji pri sklepanju odgovornostnih zavarovanj zahtevajo vedno več informacij, ki so jih sposobni tudi vedno bolje obdelati. Premija, ki jo poberejo tako vedno bolj odraža prevzeti rizik, kar se nenazadnje lepo pozna pri prikazanih škodnih rezultatih (Axco, 2004, str. 112-115). V zadnjih treh prikazanih letih se je avstrijska krivulja škodnih rezultatov spustila precej pod slovensko, v letu 2002 razlika znaša kar 13,5 odstotne točke.

**Slika 37: Nominalne rasti premije zavarovanj splošne odgovornosti v valuti EURO (v%)**

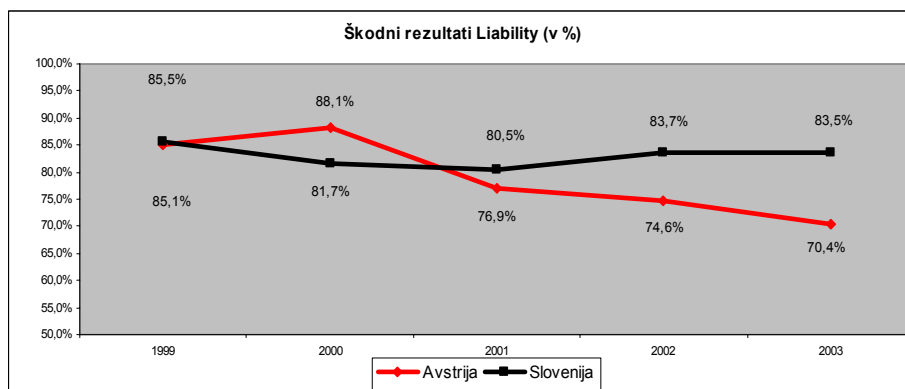


Vir: Axco, 2004, str. 143; Axco, 2005, str. 118

<sup>34</sup> Avstrijski podatki so podatki o zasluženi kosmati zavarovalni premiji, slovenski pa o obračunani kosmati zavarovalni premiji. Izhodiščni podatki Slovenije so bili v SIT. Preračun v EUR je bil opravljen ob upoštevanju povprečnega letnega tečaja SIT/ EUR: 1999: 193,6 SIT, 2000: 205,0 SIT, 2001: 217,2 SIT, 2002: 226,2 SIT (Vir tečaja: Zmar, 2005)



**Slika 38: Škodni rezultat<sup>35</sup> zavarovanj splošne odgovornosti v (%)**



Vir: Axco, 2004, str. 143; Axco, 2005, str. 118

Zavarovanja splošne odgovornosti sklepa 21 od 43 zavarovalnic, ki v Avstriji sklepajo neživljenjska zavarovanja. Najpomembnejše tržne deleže na področju zavarovanj avtomobilske odgovornosti so v letu 2004 imeli (www.fma.gv.at):

1. Generali 22%
2. Uniqa Sachs 21%
3. Wienerstädtische 14%
4. Allianz Elementar 13%
5. Donau 6%
6. Zürich 5%

Tržni deleži vseh ostalih zavarovalnic so nižji od 5%, pri 12 zavarovalnicah celo nižji od 2%.

#### 4.2.1.2 Merjenje stopnje tržne koncentracije

Avstrijski neživljenjski zavarovalni trg je v letu 2004 sestavljalo 43 zavarovalnic (avstrijske pravne osebe) in 2 podružnici tujih zavarovalnic. **Stopnja tržne koncentracije** avstrijskega neživljenjskega zavarovalnega trga je nizka, saj štiri največje neživljenjske zavarovalnice v letu 2004 obvladujejo le 54,41% neživljenjskega zavarovalnega trga. Koncentracija se sicer po letih povečuje, kar je predvsem posledica konsolidacije panoge skozi združevanja in prevzeme (za več informacij glej podglavje 4.3)

<sup>35</sup> škodni rezultat Avstrije= čisti odhodki za škode / zaslužena kosmata zavarovalna premija

škodni rezultat Slovenije= čisti odhodki za škode / obračunana kosmata zavarovalna premija.

Ker so podatki dostopni samo na navedeni način, je škodni rezultat Slovenije umetno izboljšan. Kljub vsemu ocenjujemo, da bi boljši ostal tudi v primeru, če bi bili podatki »pripeljani« na enako raven.

**Tabela 17: Koeficient koncentracije 4 največjih neživljenjskih avstrijskih zavarovalnic in HHI po letih<sup>36</sup>**

	2002	2003	2004
Koeficient koncentracije 4 največjih	45,45%	48,39%	54,41%
Herfindahl-Hirshmanov indeks	774,31	816,65	946,14

Vir: Lasten izračun. Uporabljeni so bili podatki s spletnega mesta [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at)

Do identičnega zaključka pridemo tudi ob izračunu **Herfindahl-Hirshmanovega indeksa**. Le-ta v letu 2004 znaša 946 in je torej precej pod mejo 2.000. Cenovna konkurenca je večinoma precejšnja in se bo v prihodnosti povečevala. Diferenciacija na trgu obstaja, predvsem na ravni blagovnih znamk in načina prodaje. Zavarovalne storitve same po sebi niso preveč različne.

### 4.3 Tekmovalnost podjetij v panogi

#### 4.3.1 Udeleženci

V Avstriji je v letu 2004 delovalo 52 zavarovalnic (avstrijske pravne osebe, brez majhnih vzajemnih družb, ki imajo po 62. členu Zakona o nadzoru zavarovalnic poseben status in jih zato iz nadaljnje obravnave izpuščamo) in 2 podružnici, ki ne prihajata iz držav članic EU. Po obliki pravne organiziranosti je bila večina **delniških družb (46)**, vzajemnih družb je bilo le 6. Od 52 zavarovalnic jih **43 sklepa neživljenjska zavarovanja**. Poleg tega je kar 667 zavarovalnic Evropske unije obvestilo svoje zavarovalne nadzornike, da želijo v Avstriji izvrševati pravico **neposrednega sklepanja zavarovalnih poslov**.

Do vstopa Avstrije v Evropsko unijo leta 1995, je avstrijski zavarovalni trg veljal za zelo konzervativnega. Nato je sledil proces deregulacije trga. Pomemben del trga danes **obvladujejo zavarovalnice z italijanskim in nemškim poreklom**.

**Tabela 18: Osnovni podatki o številu udeležencev na posameznem zav. trgu v letu 2004**

	Avstrija 2004	Slovenija 2004
Zavarovalnice - pravne osebe v državi (brez majhnih vzajemnih družb)	52	15
Zavarovalnice - pravne osebe sklepajo neživljenjska zav.	43	13
Tuje podružnice	2	2
Zavarovalnice - napovedano neposredno sklepanje zav. poslov	667	331
število prebivalcev na 1 neživljenjsko zav. (v 1000)	180	133

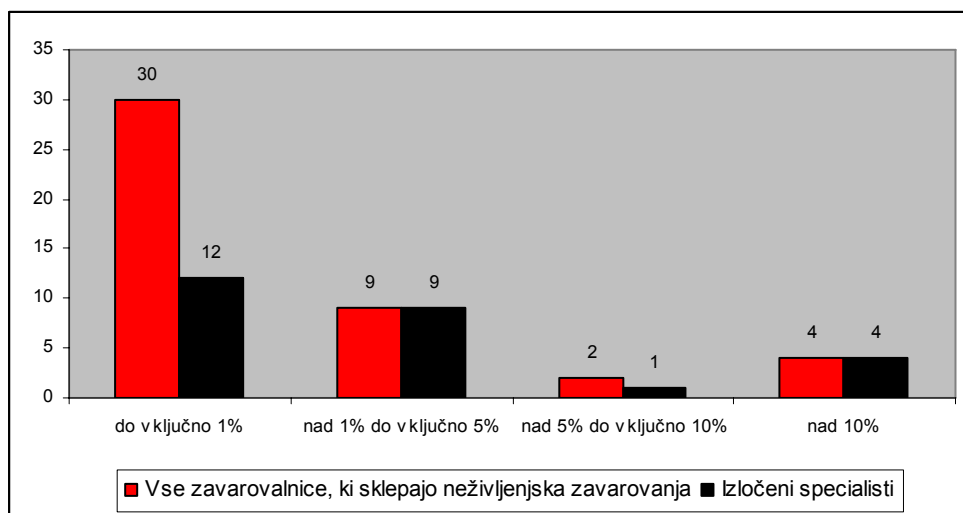
Vir: Avstrijski podatki: [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at); Slovenski podatki: [www.a-zn.si](http://www.a-zn.si); število prebivalcev na 1 neživljenjsko zavarovalnico: lasten izračun

<sup>36</sup> Celotna tabela je na voljo v prilogi 8.2

Če avstrijskim ob bok postavimo slovenske številke, v oči bodejo precejšnja številčna razhajanja. Kljub vsemu ne smemo zanemariti dejstva, da državljani Slovenije predstavljamo le četrtno avstrijske populacije in je zato pri podajanju sodbe o (ne)primernem številu tržnih udeležencev bolje upoštevati kakšno relativno mero, npr. število prebivalcev / (število neživljenjskih zavarovalnic + podružnici). V tem primeru bi bilo mogoče reči, da je število neživljenjskih zavarovalnic v Sloveniji (še) preveliko, saj na 1 zavarovalnico v povprečju »odpade« le 133 tisoč prebivalcev, v Avstriji pa 180 tisoč. Tujci v Sloveniji, za razliko od avstrijskega trga, obvladujejo le neznamenit del trga (2,5%).

Kar 30 zavarovalnic, ki sklepajo neživljenjska zavarovanja na avstrijskem zavarovalnem trgu dosega tržni delež, ki je **manjši ali enak 1%**. Razlog tiči predvsem v tem, da je večina teh zavarovalnic osredotočena samo na določen del neživljenjskega zavarovalnega trga (npr. avtomobilska zavarovanja, kreditna zavarovanja), ali pa gre v resnici (predvsem) za življenjske zavarovalnice, ki od neživljenjskih zavarovanj sklepajo samo tista, ki jih zavarovanci navadno sklenejo hkrati z življenjskimi zavarovanji (npr. nezgodna zavarovanja). Če za **specializirane zavarovalnice** definiramo tiste, ki v okviru neživljenjskih zavarovanj sklepajo do vključno pet neživljenjskih zavarovalnih vrst in jih izločimo iz seznama, je slika precej lepša. V tem primeru na neživljenjskem zavarovalnem trgu Avstrije deluje **24 zavarovalnic in 2 tuji podružnici**, med katerimi jih 12 dosega tržni delež manjši ali enak 1%. 9 zavarovalnic se po tržnem deležu uvršča v razred nad 1% do vključno 5% (drugi razred), 1 v tretji (nad 5% do vključno 10%), tržni deleži štirih največjih zavarovalnic, pa presegajo 10%.

**Slika 39: Frekvenčna porazdelitev zavarovalnic, ki sklepajo neživljenjska zavarovanja na avstrijskem zav. trgu, glede na doseženi tržni delež v letu 2004**



Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at)

Koncentracija na avstrijskem neživljenjskem zavarovalnem trgu je nizka, vsekakor mnogo nižja od slovenske. V letu 2004 so 4 največje avstrijske zavarovalnice obvladovale 54,4% neživljenjskega zavarovalnega trga, 4 največje slovenske zavarovalnice pa kar 93,6% neživljenjskega zavarovalnega trga.

Primat na avstrijskem neživljenjskem zavarovalnem trgu pripada **Generali-ju**, ki je sicer del skupine Generali iz Trsta. Avstrijski Generali je v letu 2004 obračunal slabe 1,4 milijarde EUR premije neživljenjskih zavarovanj, kar pomeni 17,3% tržni delež. Na prvo mesto se je zavihtel šele v letu 2004, z uspešnim prevzecom zavarovalnice Interunfall v septembru 2004. Leto poprej je njegov tržni delež znašal »le« 11,3%. Generaliju sledi največja avstrijska zavarovalnica Wiener Städtische (1,1 milijarde EUR; 14,4% tržni delež), pred zavarovalnico Allianz Elementar (0,9 milijarde EUR; 11,6% tržni delež), ki zopet pripada tujcem (Nemčija). Prvo peterico zaključujeta še dve avstrijski zavarovalnici Uniqa Sachs (0,9 milijarde EUR; 11,1% tržni delež) in specializirana zavarovalnica za osebna zavarovanja Uniqa Personen (0,8 milijarde EUR; 9,5% tržni delež). V lastniški strukturi obeh nazadnje naštetih zavarovalnic, prevladujejo zvezne dežele in banka Raiffeisen.

**Tabela 19: Nekaj največjih zavarovalnic, ki sklepajo neživljenjska zav. (2004)**

Zavarovalnice, ki nastopajo na neživljenjskem zav. trgu	Obračunana kosmata zavarovalna premija 2004 (v 1000 EUR)	Neživljenjski tržni delež 2004 (v %)	Dovoljenje za sklepanje naslednjih zav. vrst <sup>37</sup>
GENERALI	1.374.746	17,29%	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21
WIENER STÄDTISCHE	1.146.898	14,42%	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,18,19,20,21
ALLIANZ ELEMENTAR	925.848	11,64%	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,16,17
UNIQA Sach	878.635	11,05%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,16,17,18
UNIQA Personen <sup>38</sup>	756.914	9,52%	1,2,16,19,20
DONAU	411.816	5,18%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,19,20,21
GRAWE	307.276	3,86%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,18,19,20,21
ZÜRICH	275.586	3,47%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,19,20,21

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at)

Konsolidacija trga je sicer v polnem teku. Poleg že omenjenega prevzema Generalija, je Uniqa prevzela zavarovalnico Axa Versicherungs AG (2003), Allianz Elementar je v letu 2003 prevzel Industriellenverband, Zürich se je združil z zavarovalnico Winterthur (2002).

#### 4.3.2 Analiza konkurentov

V nadaljevanju na kratko povzemamo izsledke kazalnične analize avstrijskega neživljenjskega zavarovalnega trga. Avstrijskim ob bok postavljamo našo največjo zavarovalnico (Zavarovalnico Triglav – samo neživljenjski del), ki torej služi kot benchmark. Ker je Zavarovalnica Triglav kompozitna zavarovalnica, izločamo vse prej definirane specialiste avstrijskega trga. Poslovanje specialistične zavarovalnice je namreč lahko precej specifično, kar se nedvomno odraža tudi na izračunanih kazalnikih. Pri izračunavanju so se občasno pojavljale tudi določene »nenormalne« vrednosti. Ker razkritja v takšni meri kot bi jih potrebovali večinoma niso bila na voljo, smo pri posameznih kazalnikih izločali tudi zavarovalnice, ki so nenormalne vrednosti dosegle. Pri tem smo se držali pravila: Če se je pri kazalniku določene zavarovalnice pojavila nenormalna vrednost, smo zavarovalnico izločili v celoti, tj. tudi za preostalo leto ali dve. V kolikor tega ne bi storili, bi bila zelo vprašljiva interpretacija srednjih vrednosti (mediane in povprečja), ki ju

<sup>37</sup> Številke označujejo posamezne zavarovalne vrste. Zavarovalne vrste neživljenjskih zavarovanj predstavljajo številke 1-18, življenjskih zavarovanj pa 19-24.

<sup>38</sup> Specializirana zavarovalnica za sklepanje osebnih zavarovanj.

sicer večinoma uporabljamo za primerjavo z Zavarovalnico Triglav. Pri izračunu kazalnikov smo uporabili podatke zadnjih treh dostopnih let (2001-2004) in kazalnike izračunali za vse neizločene avstrijske zavarovalnice in Zavarovalnico Triglav. Celotni izračuni so na voljo v prilogi.

**Medsebojna razmerja** so očitno na avstrijskem zavarovalnem trgu v zadnjem času **relativno stabilna**. Večja nihanja neživljenjskih tržnih deležev so se v treh letih zgodila le v primeru prevzemov ali procesov združevanja. Tako je v letu 2003 obe ekstremni vrednosti mogoče pripisati prevzemniku Uniqa Sachs (max) in prevzemni tarči Axa Versicherungs AG (min), v letu 2004 pa prevzemniku Generaliju (max) in prevzemni tarči (Interunfall). Vsa ostala nihanja tržnih deležev so **relativno majhna** in v povprečju za leto 2004 znašajo 0,0 odstotne točke (mediana 2004= 0,02 odstotne točke).

**Tabela 20: Povzetek sprememb tržnih deležev na neživljenjskem zav. trgu Avstrije v letih 2004 in 2003 (v odstotnih točkah)**

	2003-2002	2004-2003
min	-2,72%	-6,82%
max	2,72%	5,97%
mediana	0,00%	0,02%
povprečje	0,01%	0,00%
ZT	0,06%	0,09%

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at), Letni poročili ZT

Tudi kar zadeva **nominalne rasti** avstrijskih neživljenjskih zavarovalnic, ekstremne vrednosti pripadajo obema prej omenjenima prevzemnima procesoma. V povprečju so sicer zavarovalnice v letu 2003 dosegale 4% nominalno rast, pri čemer je polovica v izračunu upoštevanih udeležencev beležila nominalno rast nižjo, polovica pa višjo od 6%. Zelo podobne so bile razmere v letu 2004. Zavarovalnica Triglav na drugi strani je v obeh letih dosegala nominalne rasti višje od obeh srednjih vrednost Avstrije. To je razumljivo, saj slovenski neživljenjski zavarovalni trg po nominalni rasti ves čas prehiteva avstrijskega (glej str. 61).

**Tabela 21: Povzetek nominalnih rasti premije na neživljenjskem zav. trgu Avstrije v letih 2004 in 2003 (v%)**

	2003:2002	2004:2003
min	-100%	-100%
max	41%	61%
mediana	6%	6%
povprečje	4%	5%
ZT	10%	8%

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at), Letni poročili ZT

Na prva večja razhajanja med zavarovalnicami naletimo pri **kazalniku pozavarovanosti**. V letu 2004 je najmanjši delež svoje obračunane kosmate zavarovalne premije za pozavarovalno zaščito namenila Helvetia (1%). Glede na to, da gre za švicarsko podružnico z relativno majhnim obsegom premije, ki pozavarovanje gotovo ureja prek matične družbe, podatek ni presenetljiv. Na drugi strani pa je v istem obdobju kar 74% svoje premije za pozavarovalno zaščito namenjala zavarovalnica VAV Versicherungs-Aktiengesell (max). Še bolj preseneča, da so obravnavane

vrednosti relativno visoke tudi pri nekaterih največjih zavarovalnicah. Pri največjem Generaliju, ki je denimo kar 22 krat večji od zavarovalnice z doseženim maksimumom, kazalnik pozavarovanosti v letu 2004 znaša 37%, pri Uniqi Sachs pa celo 60%. Definitivno je izbira pozavarovalne zaščite zelo kompleksna in odvisna od množice relevantnih dejavnikov, zato posploševanje ni smiselno. Kljub temu ne gre zanemariti dejstva, da v povprečju avstrijske zavarovalnice za pozavarovanje namenjajo večje deleže premije, kot Zavarovalnica Triglav (13% v letu 2004). Delež pozavarovanosti kar polovice avstrijskih zavarovalnic je v letu 2004 višji od 31%.

Vzroke za visoke izračunane vrednosti je deloma mogoče pripisati dejstvu, da se je pozavarovalna zaščita na avstrijskem trgu v letu 2002 sicer močno podražila. Negativni trend se je nadaljeval tudi v letih 2003 in 2004. (Axco, 2004, str. 47).

**Tabela 22: Povzetek kazalnikov pozavarovanosti na neživiljenjskem zav. trgu Avstrije v letih 2002-2004 (v%)**

	2002	2003	2004
min	2%	2%	1%
max	66%	79%	74%
mediana	29%	30%	31%
povprečje	32%	32%	33%
ZT	13%	15%	13%

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at). Letni poročili ZT

Bistveni za podajanje sodbe o uspešnem oz. neuspešnem (osnovnem) delovanju zavarovalnic so naslednji trije kazalniki: merodajni škodni rezultat, kazalnik stroškovne učinkovitosti in sestavljeni kazalnik, ki združuje oba najprej napisana kazalnika.

Prvi prikazuje, kolikšen del premijskih prihodkov je morala zavarovalnica namenjati za poravnavanje svojih zavarovalnih obveznosti (odhodki za škode in odškodnine). Gre za **merodajni škodni rezultat** zavarovalnice, ki je bistveno boljše mera »realnega« škodnega dogajanja, kot t.i. škodni rezultat, ki se največkrat izračunava (obračunani kosmati zneski škod / obračunana kosmata zavarovalna premija). V merodajnem škodnem rezultatu je namreč upoštevano, da je potrebno določen del premije prenesti tudi v naslednje obračunsko obdobje. Čas zavarovalnega kritja (npr. zavarovalno leto) določenih polic namreč ni enak poslovnemu letu (od obračunane kosmate zavarovalne premije je zato odšteta sprememba rezervacije za prenosne premije). Ravno tako so na škodni strani poleg škod, ki jih je zavarovalnica zaključila v poslovnemu letu, prištete še obveznosti za škode, do katerih bo prišlo po zaključku koledarskega leta (sprememba škodnih rezervacij). Tako na premijski (prihodkovni) strani kot tudi na škodni (odhodkovni) strani je upoštevan še efekt pozavarovanja, obračunane kosmate zneske škod pa zmanjšujejo regresi, ki jih je zavarovalnica v poslovnem letu uspela uveljaviti.

Razlike med posameznimi zavarovalnicami so precejšnje. Medtem, ko je podružnica Elvia v letu 2004 za izračunani kazalnik dosegla vrednost 48% (min), na drugi strani v vseh letih najvišje vrednosti prikazuje VAV Versicherungs-Aktiengesell. Naj spomnimo, da je to zavarovalnica, ki za pozavarovanje namenja najvišji delež premije in bi torej že zaradi tega pričakovali bistveno boljši rezultat. V povprečju so avstrijske zavarovalnice v letu 2004 za čiste odhodke za škode namenile 68% čistih prihodkov od zavarovalnih premij, kar je precej manj kot denimo v letu 2002 (75%). Podobno kažejo tudi vrednosti mediane. Med največjimi zavarovalnicami se

najbolje odreže Wiener Städtische, ki v vseh treh letih izkazuje enako vrednost (stabilnost!), in sicer na ravni povprečja panoge v letu 2004 (68%).

Ravno nasprotno od avstrijskega povprečja se gibljejo vrednosti zavarovalnice Triglav (85% v letu 2004).

**Tabela 23: Povzetek kazalnikov merodajnega škodnega rezultata na neživljenjskem zav. trgu Avstrije v letih 2002-2004 (v%)**

	2002	2003	2004
<b>min</b>	49%	45%	48%
<b>max</b>	108%	108%	109%
<b>mediana</b>	74%	71%	67%
<b>povprečje</b>	75%	72%	68%
<b>ZT</b>	67%	79%	85%

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at), Letni poročili ZT

Razlike so precejšnje tudi kar zadeva **stroškovno učinkovitost** posameznih zavarovalnic. Med ekstremnimi vrednostmi (tokrat na pozitivni strani) zopet naletimo na zavarovalnico VAV Versicherungs-Aktiengesell, ki je za svoje delovanje v letu 2004 porabila le 4% čistih prihodkov od zavarovalnih premij. Fantastičen rezultat je bilo vendarle mogoče doseči le zaradi kupljene pozavarovalne zaščite. Veljavni računovodski standardi namreč narekujejo, da se čisti obratovalni stroški izračunavajo kot kosmati obratovalni stroški (dejanski obratovalni stroški zavarovalnice) od katerih se odštevajo pozavarovalne provizije. Slednje so posledica dogovorov med pozavarovatelji in zavarovalnico in se pojavljajo predvsem pri določenih oblikah pozavarovanj. Da je VAV Versicherungs-Aktiengesell izjemno bogato pozavarovan že vemo, glede na velik del pozavarovalne provizije, ki jo dobiva, pa je mogoče sklepati, da v glavnem sklepa proporcionalna pozavarovalna kritja.

Najvišjo vrednost izračunanega kazalnika v letu 2004 je na drugi strani dosegla Oafa Versicherung AG (57%). Glede na to, da se merodajni škodni rezultat te zavarovalnice v opazovanih letih bistveno izboljšuje (2002: 67%; 2004: 49%), kazalnik stroškovne učinkovitosti pa bistveno poslabšuje (2002: 35%; 2004: 57%) je mogoče domnevati, da je zavarovalnica nekoliko spremenila način prikazovanja cenilnih obratovalnih stroškov (prenos iz obračunanih kosmatih škod v obratovalne stroške).

Obe srednji vrednosti sta sicer v prikazanem obdobju relativno visoki, še posebej, če jih primerjamo z vrednostmi naše največje zavarovalnice. Trend je tako za avstrijske zavarovalnice, kot tudi za zavarovalnico Triglav, ugoden. Največji v Avstriji so v medsebojni primerjavi leta 2004 dosegli podobne vrednosti (Wiener Städtische: 26%, Uniqa Sachs 27% in Generali 28%), odstopa samo Allianz Elementar (33%).

**Tabela 24: Povzetek kazalnikov stroškovne učinkovitosti na neživljenjskem zav. trgu Avstrije v letih 2002-2004 (v%)**

	2002	2003	2004
<b>min</b>	12%	11%	4%
<b>max</b>	60%	64%	57%
<b>mediana</b>	30%	30%	29%
<b>povprečje</b>	32%	32%	30%
<b>ZT</b>	22%	21%	20%

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at), Letni poročili ZT

Vrednost **sestavljenega kazalnika** mora biti čim nižja. Če je nižja od 100% v glavnem velja, da zavarovalnica iz svoje osnovne dejavnosti izkazuje pozitiven rezultat. Najnižjo vrednost v panogi v letu 2004 je dosegla zavarovalnica Hagel (75%), pri kateri so sicer opazna precejšnja nihanja (2002: 102%; 2003: 113%; 2004: 75%). Najslabše se v letu 2004 sicer odreže VAV Versicherungs-Aktiengesell (113%), ki pa je sicer v primerjavi z letom 2002 že precej napredovala (2002: 136%). Kar zadeva srednje vrednosti je očitien trend izboljševanja, česar pa ne bi mogli trditi za Zavarovalnico Triglav. Med štirimi največjimi zavarovalnicami vrednost kazalnika v letu 2004 presega 100% le pri Allianz (105%), najboljše pa se zopet odreže Wiener Städtische (93%).

**Tabela 25: Povzetek sestavljenih kazalnikov na neživljenjskem zav. trgu Avstrije v letih 2002-2004 (v%)**

	2002	2003	2004
<b>min</b>	83%	92%	75%
<b>max</b>	142%	129%	113%
<b>mediana</b>	104%	103%	98%
<b>povprečje</b>	107%	104%	98%
<b>ZT</b>	90%	100%	105%

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at). Letni poročili ZT

Pri izračunavanju kazalnikov **profitne marže** smo prvič naleteli na že omenjene »nenormalne« vrednosti. Zaradi nepoznavanja podrobnosti, smo izločili zavarovalnici AXA Versicherung in Raiffeisen, katerih vrednosti kazalnika sta v letu 2003 presegle 100%. Edina zavarovalnica, ki je v letu 2004 izkazala negativno vrednost je Basler (-5%), profitne marže vseh drugih opazovanih zavarovalnic so pozitivne ali pa enake 0%. Najboljše se je izkazala Helvetia (23%), ki ji pripadajo najboljše vrednosti tudi v letih 2002 in 2003. Mediana panoge je nekoliko nižja od povprečja, vrednosti pa so se glede na leto 2003 nekoliko znižale. Podobno usodo doživlja tudi Triglav na slovenskem zavarovalnem trgu. Med največjimi štirimi zavarovalnicami najboljšo vrednost v letu 2004 pričakovano dosega Wiener Städtische (10%), najslabša pa je Uniqa Sachs z 1%.

**Tabela 26: Povzetek kazalnikov profitne marže na neživljenjskem zav. trgu Avstrije v letih 2002-2004 (v%)**

	2002	2003	2004
<b>min</b>	-19%	-3%	-5%
<b>max</b>	25%	34%	23%
<b>mediana</b>	0%	2%	1%
<b>povprečje</b>	0%	5%	4%
<b>ZT</b>	5%	4%	3%

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at). Letni poročili ZT

Nenormalne vrednosti se pojavljajo tudi pri izračunavanju **kazalnikov dobičkonosnosti kapitala** (ROE), pri čemer smo izločili vse z vrednostmi nad 100% (Donau, Merkur, Raiffeisen) in pod -100% (Basler). Izločili smo tudi obe prevzeti zavarovalnici, ki v letu 2004 tako ali tako nista predložili računovodskih izkazov.

Zanimivo, da je leto 2004 s čistim izidom točno 0 tisoč EUR zaključilo kar 5 zavarovalnic, ki posledično izkazujejo ROE=0%. Najbolje se je sicer odrezal HDI Hanover (60%), ki pa je še leto



poprej beležil negativno vrednost (-14%). Mediana je v obeh prikazanih letih precej nižja od povprečja, vrednost v letu 2004 ne dosega ravni preteklega leta. Nižjo dobičkonosnost je glede na preteklo leto izkazal tudi Triglav, a je njegova vrednost še vedno precej višja od mediane avstrijske panoge (ZT 2004: 7%). Med največjimi je najboljši v letu 2004 Generali (40%), kar je nedvomno povezano z »bilančnimi telovadbami« v okviru prevzemnih procesov. Že naslednje leto se bo vrednost zagotovo znižala, kot se je pri Uniqa Sachs, ki je prevzem opravila leto pred Generalijem (Uniqa 2003:14%, 2004:6%).

**Tabela 27: Povzetek kazalnikov dobičkonosnosti kapitala na neživiljenjskem zav. trgu Avstrije v letih 2002 in 2004 (v%)**

	2003	2004
min	-14%	0%
max	52%	60%
mediana	6%	4%
povprečje	11%	14%
ZT	9%	7%

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at), Letni poročili ZT

Zavarovalnice svoje rezultate iz osnovne dejavnosti (zavarovalništvo) izboljšujejo z nalaganjem sredstev, ki so namenjena kritjem obveznostim iz naslova zavarovalno-tehničnih rezervacij. Kako so se pri tem odrezale prikazuje kazalnik **donosnosti naložb**. Izločeni sta vrednosti obeh prevzetih zavarovalnic.

Merkur je v obeh prikazanih letih dosegal donos naložb le malenkost na 0%, kar je najslabši dosežek v panogi. Najbolje se je na drugi strani v letu 2004 odrezal Basler (13%), ki je v primerjavi z letom poprej vrednost kazalnika izboljšal za 8 odstotnih točk. Mediana je enaka povprečju in v obeh letih znaša 5%, kar je slabše od izračunanih vrednosti zavarovalnice Triglav (7%). Med največjimi v letu 2004 najbolje kaže Generaliju (10%, izboljšanje glede na leto 2003 za 5 odstotnih točk), najslabše pa Uniqa (3%, poslabšanje glede na leto poprej za 2 odstotni točki).

**Tabela 28: Povzetek kazalnikov donosnosti naložb na neživiljenjskem zav. trgu Avstrije v letih 2002 in 2004 (v%)**

	2003	2004
min	0%	0%
max	10%	13%
mediana	5%	5%
povprečje	5%	5%
ZT	7%	7%

Vir: Lasten izračun ob uporabi podatkov [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at), Letni poročili ZT

#### 4.4 Nevarnost vstopa novih konkurentov

Avstrija kot država članica Evropske Unije za vstop na trg ne postavlja velikih formalnih ovir (možnost neposrednega sklepanja zavarovalnih storitev), vendar je, kot smo že ugotovili, neposredno sklepanje primerno le za večje pravne osebe. Konkurenca zanje je izjemno huda, saj jih poleg domačih zavarovalnic »snubi« tudi 667 drugih evropskih zavarovalnic. Za prodajo

fizičnim osebam pa je potrebna ustanovitev vsaj podružnice, pri čemer se novi konkurent sooča predvsem:

1. z **visokimi stroški vzpostavitve prodajnih poti**: Lokalno prebivalstvo je v veliki meri navajeno na prodajno pot zaposlenih v zavarovalnicah (predvsem zavarovalni zastopniki). Višji odstotek teh prodajnih poti izmed primerjanih držav namreč najdemo samo še v Sloveniji (glej sliko na strani 36). Glede na veliko število udeležencev je vprašljiva tudi sama razpoložljivost prodajnega kadra. Skupno število zavarovalnih zastopnikov se v Avstriji sicer giblje okrog številke 12.000 (Axco, 2000, str. 51).
2. z **diferenciacijo zavarovalnih storitev**, ki je zgrajena predvsem na ravni blagovne znamke. Promoviranje nove blagovne znamke na avstrijskem zavarovalnem trgu pa je povezano s precejšnjimi stroški, saj gre za zavarovalce z »germanskim« značajem (konzervativnost).

Zagotovo se bodo na nove vstopne odzvali obstoječi konkurentje, še posebej v luči pričakovanega poslabšanja razmer v panogi. Pomemben je podatek, da se je skupno število zavarovalnic na trgu v zadnjih 10 letih znižalo iz 63 v letu 1995 na 52 v letu 2004 (FMA, 2004, str. 101).

#### **4.5 Pogajalska moč kupcev**

Fizične osebe tudi v Avstriji ne uspejo uveljavljati velikih pritiskov na zavarovalnice. Še vedno prevladuje tradicionalna prodaja zavarovanj prek zavarovalnih zastopnikov, večjih sprememb pa zaenkrat še ni na vidiku. Kljub temu, da sedaj že 12 zavarovalnic ponuja on-line sklepanje zavarovanj, internetna prodaja ostaja zanemarljiva (Axco, 2004, str. 51). Večji problem gotovo predstavljajo pravne osebe (pestra izbira tudi med evropskimi zavarovalnicami, ki sklepajo zavarovanja neposredno). Ne gre prezreti dejstva, da se na avstrijskem neživljenjskem zavarovalnem trgu kar 31% premije obračuna preko družb za zavarovalno posredovanje (glej sliko str. 46).

#### **4.6 Pogajalska moč dobaviteljev**

Ob odsotnosti ustreznih podatkov (tudi) pri tej konkurenčni silnici sklepamo, da glede na veliko število delujočih zavarovalnic, specializirane delovne sile na trgu ne more biti na pretek. Uspešno novačenje ustreznih kadrov bo ob vstopu tako gotovo odvisno tudi od višine ponujenih plač in ustreznega delovnega okolja. Zavarovalnica z neprepoznavno ali neustrezno blagovno znamko bo v procesu prepričevanja zagotovo primorana uporabiti dodatne napore in seveda tudi dodatna finančna sredstva. To še toliko bolj velja za zavarovalnico, ki prihaja iz države, ki je po splošnem mnenju avstrijcev manj razvita ali manj napredna od njihove države.

Na tem mestu ponovno opozarjamo na to, da avstrijske zavarovalnice v povprečju za pozavarovanja namenjajo relativno precej večji delež kot največja slovenska zavarovalnica. Drži sicer, da nobena avstrijska zavarovalnica ne obvladuje niti približno tako velikega tržnega deleža kot Triglav, kar je za samoizravnavo v lastnem portfelju nedvomno pomembno. Kljub temu je vendarle možno, da pozavarovalnice avstrijski trg vrednotijo drugače od slovenskega. Temu primerno prilagajajo tudi ceno.

#### **4.7 Vpliv države**

Kar zadeva davke, ki jih zavarovalci plačujejo državi ob nakupu zavarovanj, v Avstriji veljajo naslednje davčne stopnje.

1. zdravstvena zavarovanja: 1%;
2. življenjska in nezgodna zavarovanja: 4%;
3. neživljenjska zavarovanja brez nezgodnih in zdravstvenih zavarovanj: 11%.

Davčnih vzpodbud za večino neživljenjskih zavarovanj torej ni na voljo.

Spremembe zavarovalniške zakonodaje, do katerih je prišlo nedavno ali pa se napovedujejo v bližnji prihodnosti (FMA, 2004, str. 54, 55)<sup>39</sup>:

1. **Garancijske sheme** (Insurance guarantee schemes) - V letu 2004 je odbor za zavarovanja (Insurance Committee) preučeval študijo o možnosti implementacije garancijskih shem za primere, ko bi se proti zavarovalnicam sprožili postopki likvidacije poslovanja. Odbor še ni sprejel odločitve ali bo predstavil predlog direktive.
2. **Solvency II** – Eden od ciljev je pripraviti zahtevnejša merila za posamezne vrste tveganj. S sprejetjem bo torej prišlo do spremenjenega izračunavanja kapitalne ustreznosti, možne so tudi določene spremembe metodologije obračunavanja zavarovalno-tehničnih rezervacij. Predloga zavarovalniške direktive ni pričakovati pred letom 2006.
3. **Amandmiranje direktiv glede odgovornosti uprav in nadzornih svetov** – Med drugim bo določeno, da so člani uprav in nadzornih svetov dolžni poskrbeti, da bodo letni računovodski izkazi družbe (tudi konsolidirani) ustrezali dejanskemu stanju in da bodo transparentno objavljeni. Njihova odgovornost je kolektivna. Zakonodaja bi predvidoma morala biti sprejeta že v letu 2005.

#### **4.8 Zaključek primera v luči vstopa slovenske zavarovalnice**

##### **Tržna koncentracija**

Na avstrijskem neživljenjskem zavarovalnem trgu deluje **veliko število** zavarovalnic (45), težko pa bi zanje rekli, da so med seboj enakovredne. Nemajhen del celotnega števila (19) je mogoče označiti za specialistične zavarovalnice, ker so bodisi v resnici pretežno življenjske zavarovalnice in sklepajo le tista neživljenjska zavarovanja, ki jih je mogoče sklepati na življenjskih policah, ali pa zapolnjujejo določene tržne niše in se njihovo poslovanje že zato precej loči od ostalih udeležencev. Samo 4 zavarovalnice v panogi se lahko pohvalijo s tržnim deležem nad 10% in te nedvomno določajo pravila igre.

Vrednost izračunanega Herfindahl-Hirshmanovega indeksa v letu 2004 znaša 946, kar nedvomno kaže na to, da velika večina udeležencev na razmere v panogi nima kaj dosti vpliva. Določeni kompromisi so v panogi očitno možni le ob drastičnem poslabšanju razmer.

---

<sup>39</sup> Zadnji dokument avstrijskega nadzornika je spisan za leto 2004. Do določenih sprememb, ki jih na tem mestu omenjamo je torej že lahko prišlo. Alternativnega vira, ki bi lahko postregel z bolj svežimi informacijami, žal nismo uspeli pridobiti.

### **Tekmovalnost podjetij v panogi**

Po mnogih letih medsebojnega izčrpavanja, kot posledica cenovnih vojn, so se v zadnjem času **razmere popravile**. V panogi je prišlo do »trenutka streznitve« in posledično do nekaj zaporednih dvigov cen v najbolj problematičnih zavarovalnih skupinah. Pozitivni učinki so se poznali na več ravneh: Nominalne rasti neživljenjske premije so se zviševale vse od leta 2000, izboljševali so se rezultati zavarovalnic iz njihove osnovne dejavnosti (sestavljene kazalnik). Glede na to, da so bili tržni deleži v tem obdobju relativno stabilni (večje spremembe so nastopile samo zaradi procesov prevzemov in združevanj) je mogoče sklepati, da so bili konkurentje s svojim položajem relativno zadovoljni. Kljub povedanemu se bodo po napovedih strokovnjakov **razmere na trgu v prihodnosti ponovno zaostrole**. Očitno se to že dogaja, saj smo v letu 2004 že zaznali nižjo nominalno rast premije, spustila pa se je tudi mediana profitne marže in dobičkonosnosti kapitala. Glede na povedano upravičeno pričakujemo, da se bodo konkurentje **odzvali na vstop novega konkurenta**. Svoje tržne deleže bo še posebej zavzeto branilo vseh 30 zavarovalnic s tržnim deležem pod 1%.

### **Nevarnost vstopa novih konkurentov v panogo**

V panogi obstajajo **pomembne vstopne ovire**:

1. Obstaja **diferenciacija proizvodov** na ravni blagovnih znamk. V primeru vstopa zavarovalnice bi bili potrebni precejšnji vložki za predstavitev in ustrezno pozicioniranje blagovne znamke. Vložki bi bili za slovensko zavarovalnico še toliko večji, saj bi bila v očeh večine avstrijskih zavarovancev depriviligirana.
2. Prevladujoča prodajna pot v Avstriji so zavarovalni zastopniki. **Stroški vzpostavitve primerne prodajne mreže** bi bili torej visoki. Glede na veliko število zavarovalnic, bi se slovenska zavarovalnica najverjetneje soočila tudi s problemom relativne redkosti omenjenega kadrovskega profila.
3. Zaradi uveljavljenega načina nagrajevanja zavarovalnih zastopnikov (fiksni in varibilni del plače) bi se na novo vstopajoča zavarovalnica soočila z **relativno visokimi fiksnimi stroški**. Ob nizkih nominalnih rasteh premije in predvideni reakciji obstoječih konkurentov bi bilo ustrezen obseg poslovanja relativno težko doseči. Brez ekonomije obsega ustrezne stroškovne učinkovitosti ne bo.
4. Kapitalske zahteve v Avstriji z vidika slovenskih zavarovalnic niso problematične. Zahtevani kapital se izračunava zelo podobno kot v Sloveniji.

### **Pogajalska moč kupcev**

Pogajalska moč pravnih oseb je precejšnja. Glede na povečano število tržnih udeležencev (neposredno sklepanje) lahko upravičeno domnevamo, da se vstopajoča slovenska zavarovalnica lahko nadeja le določene premije slovenskih podjetij, ki so prisotna tudi na avstrijskem trgu. V okviru fizičnih oseb pogajalska moč ni problematična.

## **Pogajalska moč dobaviteljev**

Kot že rečeno se nakazujejo morebitne težave pri novačenju obstoječih specializiranih kadrov in pri kupovanju pozavarovalne zaščite.

## **Vpliv države**

Avstrija ne ponuja davčnih vzpodbud za neživljenjska zavarovanja. Do napovedane spremembe zakonodaje na področju solventnosti zavarovalnic (Solvency II) prihaja tudi v Sloveniji.

Glede na povedano ocenjujemo, da avstrijski neživljenjski zavarovalni trg z vidika vstopa slovenske zavarovalnice, **ni najboljša izbira**.

## **5. ZAKLJUČEK**

Dejstvo je, da je zavarovalništvo v smislu lastniških povezav že dolgo globalen posel. Danes največje (bančno-)zavarovalniške skupine so namreč že pred časom ugotovile, da je za doseganje pričakovanih dobičkonosnosti kapitala ali kakšnega drugega cilja, potrebno prestopiti državne meje in odgovoriti na izzive, ki se s tem ponujajo. Kako je s tem pri nas?

Človek ima večinoma občutek, da so se tovrstna spoznanja managementov in predvsem lastnikov slovenskih zavarovalnic resneje dotaknila šele pred kratkim, tj. ob vstopu naše države v Evropsko Unijo. Zaradi liberalnejše zakonodaje in ideje enotnega finančnega trga, kar je bilo z vstopom pogojeno, je namreč v ospredje stopilo zavedanje, da lokalno uveljavljena razdelitev zavarovalnega trga ni nekaj samo po sebi umevnega in dokončnega. Celo nasprotno. Na dolgi rok ne pomeni kaj dosti, če bodo zavarovanci sčasoma presodili, da tuje zavarovalnice zanje skrbijo bolje in/ali z nižjimi zavarovalnimi premijami. Dodatno zaostrene razmere torej silijo domače zavarovalnice, da se še bolj usmerijo k zavarovancem. Hkrati je dozorelo tudi spoznanje, da je res zadnji čas za vstop na tuje zavarovalne trge.

Pot, ki jo je pred vstopom na tuj trg potrebno prehoditi, je nedvomno naporna in dolga, če se nekoliko poetično izrazimo. Začeti jo je vendarle potrebno s »pravo« izbiro tujega tržišča.

S pričujočim magistrskim delom smo poskušali postaviti okvirni model, ki bi lahko začetno izbiro olajšal. Na strukturiran in sistematičen način smo želeli opozoriti na vse bistvene sestavine, ki se jih je potrebno v tovrstni analizi dotakniti. V največji možni meri smo se naslonili na dobro uveljavljeni Porterjev model in ga »zavarovalniško prilagodili«. Glavne prilagoditve so bile izvedene predvsem v smeri orisa pomembnejših zavarovalnih specifik znotraj posamezne konkurenčne silnice. S seznama konkurenčnih silnic smo, zaradi manjše pomembnosti, črtali silnico pritisk substitutov in opozorili, da vloge države pri tako pomembnih odločitvah nikakor ne gre zanemariti. Posebno pozornost smo v delu namenili tudi merjenju tržne koncentracije, določanju tržne strukture in kazalnični analizi tržnih rivalov.

Zanimivo je, da smo se pri pisanju, tako v teoretičnem kot tudi v praktičnem delu, soočili s pomanjkanjem zavarovalniško naravnane literature. Medtem, ko je splošnih teoretičnih prispevkov tovrstne tematike bolj ali manj povezanih s Porterjevim modelom več kot dovolj, pa kakšnih pomembnejših zavarovalnih prispevkov na to temo, vsaj nam ni uspelo najti. Nemalo

težav smo imeli tudi pri zbiranju različnih zavarovalniških podatkov. V tem primeru ni šlo toliko za nedostopnost, pač pa bolj za neprimerljivost oziroma nedoslednost različnih virov. Večkrat se je namreč zgodilo, da so različni viri za iste kategorije in ista obdobja prikazovali različne številke, celotne podatkovne zbirke, ki smo jo potrebovali, pa žal ni bilo mogoče zaokrožiti znotraj enega vira.

Kakorkoli že, pri pisanju smo ves čas sledili cilju, da bi bil predstavljeni model pregleden, enostaven, njegova uporaba pa relativno poceni. V ta namen se vsaj pri zbiranju podatkov ves čas omejujemo na javno dostopne podatke, ki so večinoma neplačljivi. Menimo namreč, da le-ti za prvi vtis o razmerah na določenem trgu zadostujejo. Dodatni stroški (in čas) za pridobivanje detaljnějšíh podatkov so opravičljivi šele, če se določeno tržišče skozi prvo sito (model) prebije kot potencialno zanimivo.

Na koncu želimo posebej izpostaviti, da se nikjer v magistrskem delu nismo posebej dotaknili vprašanja dejanske konkurenčnosti slovenskih zavarovalnic oziroma njihove zmožnosti, da na določenem tujem zavarovalnem trgu ponudijo primerljive zavarovalne storitve. Vprašanje je še posebej na mestu pri presojanju možnih vstopov na razvite trge EU, ne gre pa ga zanemariti niti pri nekaterih manj razvitih trgih. V mislih imamo predvsem tiste trge, kjer so lastništvo glavnine svojih finančnih posrednikov že prepustili tujcem, med katerimi nemalokrat nastopajo zveneča imena svetovnega zavarovalništva.

Zavarovalnice bodo v nadaljevanju tako ali tako izdelovale različne poslovne načrte in razmišljale o možnih vstopnih strategijah. Pomemben del tovrstnega raziskovanja mora torej nedvomno spregovoriti o detajlni analizi zavarovalnih storitev, ki se na tujem trgu ponujajo, tj. o analizi kritij, cen ter o načinu ponujanja zavarovalnih storitev. Le na ta način bo namreč možno spregovoriti tudi o pričakovani realizaciji na tem trgu in o vseh ostalih kategorijah, ki iz tega izhajajo (pričakovane škode, zavarovalno-tehnične rezervacije, obratovalni stroški, kapitalaska ustreznost, pozavarovanje, naložbe, izkaz poslovnega izida,...).

Nanazadnje bo to, v določeni meri, od njih zahteval tudi zavarovalni nadzornik.

## 6. LITERATURA

1. Aaronovitch Sam, Samson Peter: The Insurance Industry in the Countries of the EEC. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities, 1985. 233 str.
2. Agencija za zavarovalni nadzor: Letno poročilo o stanju na področju zavarovalništva. Poročevalec Državnega zbora RS, št. 52/2005, Ljubljana, 9.7.2005, str. 17-54.
3. Axco insurance market report on Austria – non-life. London, Axco, June 2004, 150 str.
4. Axco insurance market report on Slovenia – non-life (P&C). London, Axco, 2005, 124 str.
5. Barth Michael M.: The NAIC's-Based Early Warning Systems. Presented at the 16th Conference of European Insurance Supervisory Services. Budapest, Hungary. 6 str.
6. Besanko David, Dranove David, Shanley Mark: Economics of Strategy. 2nd Edition. New York: John Wiley & Sons, 2000. 644 str.
7. Birkmaier Ulrike, Helfenstein Rainer: Europe in focus: Non-life markets undergoing structural change. Swiss Re, Sigma edition, Zurich, No 3/2000, 41 str.
8. Boden Martina: Evropa naša preteklost in sedanost. Ljubljana Založba Mladinska knjiga 2004. str. 140- 150.
9. Boncelj Jože: Zavarovalna ekonomika. Maribor, Založba obzorja, 1983, 351 str.
10. Dickins G.M.: Some Issues in Risk-Based Capital. Geneva, The Geneva Papers on Risk and Insurance, 22 (No. 82, January 1997), str. 76-85.
11. Booth Gary: The Way Ahead for the European Non-life Insurance Industry. London: Informa Publishing Group Ltd, 2000. 201 str.
12. FMA: Annual report of the financial market authority 2004 – Pursuant to Section 16 para 3 FMABG. Vienna, Austrian Financial Market Authority (FMA), 2004, 230 str.
13. Gart Alan, Nye David J., Harrison Connor M., Gibbons Robert J.: Insurance Company Finance and Investments, third edition. Pennsylvania, Insurance Institute of America, 1994, 513 str.
14. Gorišek Jurij: Današnji trendi vzrokov in posledic nesolventnosti zavarovalnic ter način njihovega obvladovanja v zakonodaji EU (Z vidika slovenskega približevanja EU). Zbornik prispevkov 7. dnevov slovenskega zavarovalništva, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje, g.i.z., 2000,
15. Gorišek Jurij: Članstvo Slovenije v Evropski Uniji in zavarovalni nadzor. Zbornik prispevkov 11. dnevov slovenskega zavarovalništva, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje, g.i.z., 2004, 469 str.
16. John Hancock, Paul Huber, Pablo Koch: The economics of insurance; How insurers create value for shareholders (2nd edition). Zurich: Swiss Reinsurance Company, 2001, 45 str.
17. Harrington E. Scott, Niehaus R. Gregory: Risk Management and Insurance. Boston: Irwin/McGraw-Hill, 1999. 674 str.

18. Hartman Rasto: Zakonske ovire mednarodnemu zavarovanju. Zbornik prispevkov 8. dnevo slovenskega zavarovalništva, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje, g.i.z., 2001. str.189-198.
19. Holzheu Thomas: Solvency of non-life insurers: Balancing security and profitability expectations. Swiss Re, Sigma edition, Zurich, No 1/2000, 38 str.
20. Katrisha A. Frances, Scordis A. Nicos: Economies of scale in Services: A Study of Multinational Insurers. Journal of International Business Studies, 2 (1998), str. 305-324.
21. Kocič Andrej, Paul Nowak: Alternativni prenos tveganj v zavarovanju in pozavarovanju. Zbornik prispevkov 7. dnevo slovenskega zavarovalništva, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje, g.i.z., 2000, str. 157-174.
22. Kocič Andrej: Uporaba kapitalskih trgov za upravljanje zavarovalnih tveganj. Zbornik prispevkov 9. dnevo slovenskega zavarovalništva, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje, g.i.z., 2002, str. 305-317.
23. Knap Andrej: Prevzemi in združitve v zavarovalništvu. Ljubljana: Ekonomska fakulteta v Ljubljani, 2003, 88 str.
24. Kotler Philip: Management trženja. Ljubljana, GV Založba, 2004, 706 str.
25. Mishkin F. S.: The Economics of Money, Banking and Financial Markets. 5th Edition. IZDAJE: Harper Collins, 1997.
26. Porter Michael E.: Competative Strategy: Tehniques for Analyzing Industries and Competitors: with a new introduction. New York: Free Press, 2004. 396 str.
27. Prašnikar Janez, Debeljak Žiga: Ekonomski modeli za poslovno odločanje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1998. 435 str.
28. Ribnikar Ivan: Finančne institucije. Bančni vestnik, Ljubljana, 12(96), str.43-45
29. Samuelson Paul A., Nordhaus William D.: Economics, International edition. New York: McGraw-Hill, inc., 1995, 789 str.
30. Saunders A.: Financial Institutions Management. A Modern Perspective, 2nd Edition. Irwin, 1997, 634 str.
31. James W. Schacht, et. al: NAIC Troubled Company Working Group. National Association of Insurance Commissioners, June 1989. str.1.1-3.14
32. Slovensko zavarovalno združenje: Statistični zavarovalniški bilten 2003. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003, 64 str.
33. Slovensko zavarovalno združenje: Statistični zavarovalniški bilten 2003. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2004, 71 str.
34. Slovensko zavarovalno združenje: Statistični zavarovalniški bilten 2003. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2005, 72 str.
35. Swiss Re: Alternative risk transfer (ART) for corporations: A passing fashion or risk management for the 21st century?. Sigma edition, Zurich, No 2/1999, 42 str.
36. Swiss Re: World insurance in 2000:another boom year for life insurance; return to normal growth for non-life insurance. Sigma edition, Zurich, No 6/2001, 39 str.



37. Swiss Re: World insurance in 2001:turbulent financial markets and high claims burden impact premium growth. Sigma edition, Zurich, No 6/2002, 38 str.
38. Swiss Re: The picture of ART. Sigma edition, Zurich, No 1/2003, 44 str.
39. Swiss Re: World insurance in 2002:high premium growth in non-life insurance. Sigma edition, Zurich, No 8/2003, 40 str.
40. Swiss Re: World insurance in 2003: insurance industry on the road to recovery. Sigma edition, Zurich, No 3/2004, 44 str.
41. Swiss Re: World insurance in 2004: growing premiums and stronger balance sheets. Sigma edition, Zurich, No 2/2005, 43 str.
42. Šenk Matija: Enotni zavarovalniški trg v EU. Zbornik prispevkov 11. dnevov slovenskega zavarovalništva, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje, g.i.z., 2004, 469 str.
43. Tajnikar Maks: Mikroekonomija s poglavji iz teorije cen. Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 1996, 461 str.
44. Urad za makroekonomske analize in razvoj (UMAR): Pomladansko poročilo 2005. Ljubljana, Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2005, 160 str.
45. Urad za makroekonomske analize in razvoj (UMAR): Pomladansko poročilo 2006. Ljubljana, Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2006, 170 str.

## 7. VIRI

1. Zakon o zavarovalništvu (Zzavar-UPB1) (uradno prečiščeno besedilo), Uradni list Republike Slovenije št. 4395, 21.9.2004, stran 12241
2. Obligacijski Zakonik (OZ), Uradni list Republike Slovenije št., 83, 25.10.2001, stran 8345
3. International Association of Insurance Supervisors: Principles of Capital Adequacy and Solvency. (For approval at the General Meeting), August 2001.
4. G.M. Dickins: Some Issues in Risk-Based Capital
5. Jeremy Dunn: Zapiski pri predmetu Nadzor in finančna poročila zavarovalnic, ki je bil spredevan v letu 2002 na Ekonomski fakulteti v Ljubljani.
6. Comite Europeen Des Assurances (CEA): European Insurance in Figures. June, 2004. 172 str.
7. Eurostat: Europe in figures – Eurostat Yearbook 2005.  
nezaposlenost:  
[http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1334,49092079,1334\\_49092794&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1334,49092079,1334_49092794&_dad=portal&_schema=PORTAL)  
projekcije števila prebivalcev:  
[http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1334,49092079,1334\\_49092794&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1334,49092079,1334_49092794&_dad=portal&_schema=PORTAL)  
starostna struktura prebivalstva:  
[http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1334,49092079,1334\\_49092794&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1334,49092079,1334_49092794&_dad=portal&_schema=PORTAL)  
pričakovana življenjska doba ob rojstvu:  
[http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1334,49092079,1334\\_49092794&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1334,49092079,1334_49092794&_dad=portal&_schema=PORTAL)
8. Adriatic, d.d.: Letno poročilo 2004. Koper (URL: <http://www.adriatic-slovenica.si/corporate.cp2?aid=141&linkid=CompanyFiles&cid=20232>).
9. FMA (Financial Market Authority): Podatki o avstrijski premiji, škodah, škodnih rezultatih, zavarovalnicah, ... URL: [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at)
10. Slovensko zavarovalno združenje (SZZ): Izkazi poslovnega izida zavarovalnic za leto 2004 – zbirnik. (Poslano članicam po elektronski pošti v letu 2005).
11. Zavarovalnica Triglav, d.d.: Premijski ceniki za premoženjska zavarovanja, 2006
12. Moneyterms: Analysing insurance companies [http://moneyterms.co.uk/analysing\\_insurance/](http://moneyterms.co.uk/analysing_insurance/)
13. Zakon o gospodarskih družbah – ZGD (uradno prečiščeno besedilo – ZGD-UPB1), Uradni list Republike Slovenije št.15/2005, 17.2.2005, stran 1113.
14. Slovenski računovodski standard 29 (2006). Uradni list Republike Slovenije št.118/2005, 27.12.2005.
15. Jurij Gorišek: Zapiski pri predmetih Zavarovalne finance I in II, ki sta bila spredevana v letu 2002 na Ekonomski fakulteti v Ljubljani.

16. Poročilo o stanju na področju zavarovalništva za leto 2001 in Poročilo o delu Agencije za zavarovalni nadzor za leto 2001. Poročevalec Državnega zbora RS, št. 77/2002-29.7.2002.
17. [http://sl.wikipedia.org/wiki/Slika:Austria-map\\_sl.png](http://sl.wikipedia.org/wiki/Slika:Austria-map_sl.png)
18. Zavarovalnica Triglav: Poročilo o poslovanju Zavarovalnica Triglav, d.d., v letu 2004. Ljubljana: Zavarovalnica Triglav, d.d., 2005. 195 str.

## 8. PRILOGE

### 8.1 Priloga št. 1 - Premija po regijah in organizacijah v letu 2004

VSA ZAVAROVANJA	Premija (v mio USD)		Realna rast (v %)		Delež svetovnega trga (%)	Premija <sup>1</sup> v BDP (%)	Premija <sup>1</sup> per capita (v USD)
	2004	2003	2004	2003	2004	2004	2004
<b>Amerika</b>	<b>1.216.900</b>	<b>1.158.986</b>	<b>1,8%</b>	<b>2,8%</b>	<b>37,51%</b>	<b>8,27%</b>	<b>1.404,3</b>
Severna	1.167.576	1.116.897	1,4%	2,9%	35,99%	9,17%	3.601,1
Južna in Karibi	49.323	42.089	10,5%	1,6%	1,52%	2,47%	90,9
<b>Evropa</b>	<b>1.198.184</b>	<b>1.035.838</b>	<b>3,2%</b>	<b>1,8%</b>	<b>36,94%</b>	<b>7,89%</b>	<b>1.427,9</b>
Zahodna	1.156.511	1.001.374	3,1%	1,3%	35,65%	8,41%	2.359,5
Centralna/Vzhodna	41.673	34.464	5,6%	18,5%	1,28%	2,97%	125,2
<b>Azija</b>	<b>736.036</b>	<b>684.970</b>	<b>2,1%</b>	<b>2,4%</b>	<b>22,69%</b>	<b>7,40%</b>	<b>194,3</b>
Japonska	492.425	472.820	-0,9%	-1,5%	15,18%	10,51%	3.874,8
Južna in vzhodna	229.558	199.149	9,0%	12,5%	7,08%	5,19%	67,8
Srednji vzhod/Osrednja Azija	14.052	13.002	2,6%	4,2%	0,43%	1,65%	48,4
<b>Afrika</b>	<b>37.609</b>	<b>32.461</b>	<b>-1,3%</b>	<b>-6,9%</b>	<b>1,16%</b>	<b>4,89%</b>	<b>43,4</b>
<b>Oceanija</b>	<b>55.177</b>	<b>46.103</b>	<b>3,2%</b>	<b>0,0%</b>	<b>1,70%</b>	<b>7,65%</b>	<b>1.736,9</b>
<b>Svet<sup>2</sup></b>	<b>3.243.906</b>	<b>2.958.359</b>	<b>2,3%</b>	<b>2,3%</b>	<b>100,00%</b>	<b>7,99%</b>	<b>502,0</b>
Industrializirane države <sup>3</sup>	2.871.690	2.637.194	1,7%	1,5%	88,53%	9,02%	2.966,1
Države v razvoju (emerging markets) <sup>4</sup>	372.215	321.165	7,5%	9,3%	11,47%	3,94%	68,7
OECD <sup>5</sup>	2.967.552	2.720.925	1,7%	1,4%	91,48%	8,81%	2.517,1
G7 <sup>6</sup>	2.469.065	2.288.110	1,4%	1,6%	76,11%	9,39%	3.428,2
EU 15	1.094.623	945.468	3,2%	1,4%	33,74%	5,56%	2.727,4
EU 25	1.114.408	961.986	3,2%	1,6%	34,35%	8,32%	2.324,3
NAFTA <sup>7</sup>	1.179.807	1.127.914	1,5%	2,7%	36,37%	8,81%	2.756,4
ASEAN <sup>8</sup>	27.472	24.166	12,7%	4,6%	0,85%	3,31%	54,4
<b>Slovenija</b>	<b>1.809</b>	<b>1.440</b>	<b>12,6%</b>	<b>-</b>	<b>0,06%</b>	<b>5,61%</b>	<b>919,6</b>
<b>ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA</b>							
<b>Amerika</b>	<b>544.530</b>	<b>521.636</b>	<b>1,2%</b>	<b>-1,8%</b>	<b>29,45%</b>	<b>3,70%</b>	<b>628,4</b>
Severna	524.327	505.399	0,7%	-1,9%	28,36%	4,12%	1.617,2
Južna in Karibi	20.203	16.236	17,1%	1,0%	1,09%	1,01%	37,2
<b>Evropa</b>	<b>694.563</b>	<b>597.830</b>	<b>3,8%</b>	<b>-1,1%</b>	<b>37,57%</b>	<b>4,68%</b>	<b>848,1</b>
Zahodna	683.334	586.791	4,0%	-1,4%	36,96%	5,10%	1.430,6
Centralna/Vzhodna	11.229	11.039	-11,2%	17,7%	0,61%	0,80%	33,7
<b>Azija</b>	<b>556.321</b>	<b>518.051</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,9%</b>	<b>30,09%</b>	<b>5,61%</b>	<b>147,2</b>
Japonska	386.839	371.831	-1,0%	-2,4%	20,93%	8,26%	3.044,0
Južna in vzhodna	165.480	142.455	9,8%	14,8%	8,95%	3,77%	49,2
Srednji vzhod/Osrednja Azija	4.002	3.765	4,1%	-1,4%	0,22%	0,47%	13,8
<b>Afrika</b>	<b>26.241</b>	<b>23.269</b>	<b>-4,7%</b>	<b>-11,2%</b>	<b>1,42%</b>	<b>3,41%</b>	<b>30,3</b>
<b>Oceanija</b>	<b>27.034</b>	<b>21.957</b>	<b>6,2%</b>	<b>-14,2%</b>	<b>1,46%</b>	<b>3,75%</b>	<b>851,0</b>
<b>Svet<sup>2</sup></b>	<b>1.848.688</b>	<b>1.682.743</b>	<b>2,3%</b>	<b>-0,7%</b>	<b>100,00%</b>	<b>4,55%</b>	<b>288,7</b>
Industrializirane države <sup>3</sup>	1.621.533	1.485.979	1,7%	-2,0%	87,71%	5,14%	1.691,1
Države v razvoju (emerging markets) <sup>4</sup>	227.155	196.764	7,4%	10,5%	12,29%	2,41%	42,1
OECD <sup>5</sup>	1.681.176	1.537.498	1,7%	-2,0%	90,94%	5,04%	1.439,4
G7 <sup>6</sup>	1.396.189	1.290.338	1,4%	-1,7%	75,52%	5,38%	1.963,4
EU 15	650.005	55.681	4,4%	-1,2%	35,16%	5,22%	1.663,2
EU 25	657.526	561.783	4,4%	-1,0%	35,57%	5,04%	1.407,5
NAFTA <sup>7</sup>	529.540	509.680	0,9%	-2,2%	28,64%	3,96%	1.237,2
ASEAN <sup>8</sup>	18.644	14.268	19,2%	2,7%	1,01%	2,16%	35,4
<b>Slovenija</b>	<b>531</b>	<b>344</b>	<b>38,3%</b>	<b>-</b>	<b>0,03%</b>	<b>1,65%</b>	<b>270,0</b>
<b>NEŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA</b>							
<b>Amerika</b>	<b>672.370</b>	<b>637.351</b>	<b>2,2%</b>	<b>7,0%</b>	<b>48,19%</b>	<b>4,57%</b>	<b>775,9</b>
Severna	643.249	611.498	2,0%	7,2%	46,10%	5,05%	1.984,0
Južna in Karibi	29.121	25.853	5,9%	2,1%	2,09%	1,46%	53,7
<b>Evropa</b>	<b>503.621</b>	<b>438.008</b>	<b>2,5%</b>	<b>6,0%</b>	<b>36,10%</b>	<b>3,20%</b>	<b>579,8</b>
Zahodna	473.177	414.583	1,8%	5,4%	33,91%	3,31%	928,9
Centralna/Vzhodna	30.444	23.425	13,5%	18,8%	2,18%	2,17%	91,5
<b>Azija</b>	<b>179.715</b>	<b>166.920</b>	<b>2,1%</b>	<b>4,0%</b>	<b>12,88%</b>	<b>1,79%</b>	<b>47,1</b>
Japonska	105.587	100.989	-0,5%	2,0%	7,57%	2,25%	830,8
Južna in vzhodna	64.078	56.694	6,6%	7,0%	4,59%	1,42%	18,6
Srednji vzhod/Osrednja Azija	10.050	9.237	2,2%	7,0%	0,72%	1,18%	34,6
<b>Afrika</b>	<b>11.368</b>	<b>9.192</b>	<b>10,1%</b>	<b>7,1%</b>	<b>0,81%</b>	<b>1,48%</b>	<b>13,1</b>
<b>Oceanija</b>	<b>28.144</b>	<b>24.145</b>	<b>0,4%</b>	<b>17,7%</b>	<b>2,02%</b>	<b>3,90%</b>	<b>885,9</b>
<b>Svet<sup>2</sup></b>	<b>1.395.218</b>	<b>1.275.616</b>	<b>2,3%</b>	<b>6,4%</b>	<b>100,00%</b>	<b>3,44%</b>	<b>213,3</b>
Industrializirane države <sup>3</sup>	1.250.157	1.151.215	1,7%	6,3%	89,60%	3,88%	1.275,0
Države v razvoju (emerging markets) <sup>4</sup>	145.060	124.401	7,7%	7,7%	10,40%	1,52%	26,6
OECD <sup>5</sup>	1.286.376	1.186.427	1,7%	6,2%	92,20%	3,77%	1.077,7
G7 <sup>6</sup>	1.072.876	997.773	1,5%	6,2%	76,90%	4,01%	1.464,8
EU 15	444.617	389.787	4,6%	5,4%	31,87%	3,34%	1.064,1
EU 25	456.882	400.203	1,7%	5,5%	32,75%	3,28%	916,9
NAFTA <sup>7</sup>	650.268	618.235	2,1%	7,1%	46,61%	4,86%	1.519,2
ASEAN <sup>8</sup>	10.629	9.897	2,8%	7,5%	0,76%	1,15%	18,9
<b>Slovenija</b>	<b>1.278</b>	<b>1.095</b>	<b>4,6%</b>	<b>-</b>	<b>0,09%</b>	<b>3,96%</b>	<b>649,5</b>

<sup>1</sup> Brez upoštevanja prodaje čez državne meje

<sup>2</sup> Penetracija in gostota sta izračinani brez upoštevanja prodaje čez državne meje

<sup>3</sup> Severna Amerika, Zahodna Evropa, Japonska, Oceanija

<sup>4</sup> Južna Amerika, Centralna in Vzhodna Evropa, Južna in Vzhodna Azija, Srednji vzhod in Centralna Azija, Afrika

<sup>5</sup> 30 držav članic

<sup>6</sup> ZDA, Kanada, Velika Britanija, Nemčija, Francija, Italija, Japonska

<sup>7</sup> ZDA, Kanada, Mehika

<sup>8</sup> Singapur, Malezija, Tajsko, Indonezija, Filipini, Vietnam. Ostale članice (Bruneji, Kambodža, Laos, Myanmar) niso vključene

## 8.2 Priloga št. 2 - Tržni deleži in HHI po letih za avstrijski neživiljenjski zavarovalni trg

Neživljenjske zavarovalnice	tržni deleži celotno neživiljenje (v %)			Herfindahl-Hirshmanov indeks		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
GENERALI	17,29%	11,32%	11,43%	298,9661	128,229851	130,604409
WIENER STÄDTISCHE	14,42%	14,13%	13,86%	208,0782	199,52285	192,056169
ALLIANZ ELEMENTAR	11,64%	11,99%	11,94%	135,599	143,841754	142,470231
UNIQA Sach	11,05%	10,95%	8,23%	122,122	119,855486	67,7044397
UNIQA Personen	9,52%	9,61%	9,77%	90,62961	92,3017159	95,4606904
DONAU	5,18%	4,95%	4,92%	26,8277	24,4886077	24,1968663
GRAWE	3,86%	3,88%	3,88%	14,936	15,0412909	15,0510121
ZÜRICH	3,47%	3,27%	3,30%	12,0141	10,6975017	10,9178791
OBEROSTERREICHISCHE	2,83%	2,79%	2,66%	8,011607	7,76151464	7,06439965
MERKUR	2,73%	2,72%	2,77%	7,441082	7,39014306	7,67247453
NIEDEROSTERREICHISCHE	2,29%	2,27%	2,30%	5,258534	5,14180214	5,27212722
WÜSTENROT	2,15%	2,17%	2,07%	4,617069	4,70163108	4,30270153
HDI Hannover	1,74%	1,65%	1,47%	3,042845	2,71886112	2,17379766
ANKER	1,51%	1,58%	1,63%	2,266209	2,49953717	2,66048129
TIROLER						
VERSICHERUNG	1,01%	0,95%	0,85%	1,024444	0,89439826	0,71957963
RAIFFEISEN	0,92%	0,85%	0,78%	0,837802	0,71808083	0,60257573
VAV Versicherungs-						
Aktiengesell	0,79%	0,74%	0,79%	0,628072	0,55363151	0,63108791
SALZBURGER	0,69%	0,71%	0,76%	0,481136	0,510282	0,57563687
KÄRNTNER-LANDES	0,67%	0,69%	0,61%	0,4438	0,47426084	0,36765925
HAGEL	0,66%	0,67%	0,67%	0,434068	0,44912063	0,4536506
BASLER	0,65%	0,62%	0,60%	0,427892	0,38275321	0,35420231
D. A. S.	0,64%	0,64%	0,66%	0,415543	0,4065616	0,43596329
VORARLBERGER	0,59%	0,59%	0,60%	0,346354	0,35260263	0,35833555
ÖKV Coface	0,54%	0,48%	0,49%	0,291812	0,23412762	0,24123005
PRISMA	0,45%	0,43%	0,42%	0,201712	0,1816291	0,17595114
ARAG	0,41%	0,40%	0,39%	0,170581	0,15976915	0,14878356
VICTORIA-						
VOLKSBANKEN	0,40%	0,42%	0,43%	0,160511	0,17884237	0,18555724
EUROPÄISCHE	0,40%	0,38%	0,36%	0,160128	0,14319986	0,12609322
PORSCHE	0,30%	0,26%	0,23%	0,088023	0,06995915	0,05163835
SK Versicherung						
Aktiengesellsc	0,23%	0,21%	0,19%	0,052577	0,04541574	0,0342322
ÖBV	0,21%	0,22%	0,24%	0,043145	0,05037247	0,05926556
SPARKASSEN	0,17%	0,16%	0,15%	0,028108	0,02679984	0,02374139
UNION	0,07%	0,07%	0,07%	0,004353	0,00473951	0,00520548
GARANT	0,04%	0,02%	0,08%	0,001956	0,00038623	0,00582999
CALL DIRECT	0,04%	0,04%	0,03%	0,001823	0,0014306	0,00108607
MUKI	0,03%	0,00%	0,00%	0,001151	0	0
BA-CA	0,03%	0,01%	0,02%	0,00064	5,0506E-05	0,00027453
NÜRNBERGER	0,02%	0,03%	0,03%	0,000549	0,0006742	0,00076646
Oafa Versicherung AG	0,01%	0,01%	0,02%	7,44E-05	5,9529E-05	0,00022708
QUELLE LEBEN	0,01%	0,01%	0,01%	3,99E-05	4,1538E-05	3,7011E-05
POSTVERSICHERUNG	0,00%	0,00%	0,00%	9,5E-06	1,1389E-05	1,0485E-05
HYPO	0,00%	0,00%	0,00%	2,67E-06	3,5815E-06	4,7208E-06
BAWAG	0,00%	0,00%	0,00%	1,88E-06	2,0052E-06	2,5537E-06
INTERUNFALL	0,00%	6,82%	7,33%	0	46,5598792	53,713126
AXA Versicherung	0,00%	0,00%	2,72%	0	0	7,37808735
APK	0,00%	0,00%	0,00%	0	0	0
SKANDIA	0,00%	0,00%	0,00%	0	0	0
HELVETIA	0,04%	0,05%	0,04%	0,001712	0,00239253	0,00175317
ELVIA	0,28%	0,24%	0,23%	0,078497	0,05979374	0,05178499
<b>SKUPAJ</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>946,1366</b>	<b>816,653819</b>	<b>774,311058</b>

Vir: Lasten izračun . Uporabljeni so bili podatki s spletnega mesta [www.fina.gv.at](http://www.fina.gv.at)

## 8.3 Pregled udeležencev na avstrijskem neživljenjskem zav. trgu

Zavarovalnice, ki nastopajo na neživljenjske zav. trgu	Obračunana kosmata zavarovalna premija 2004 (v 1000 EUR)	Neživljenjski tržni delež 2004 (v %)	Dovoljenje za sklepanje naslednjih zav. vrst	Opombe
GENERALI	1.374.746	17,29%	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21	
WIENER STÄDTISCHE	1.146.898	14,42%	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,18,19,20,21	
ALLIANZ ELEMENTAR	925.848	11,64%	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,16,17	
UNIQA Sach	878.635	11,05%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,16,17,18	
UNIQA Personen	756.914	9,52%	1,2,16,19,20	specialist
DONAU	411.816	5,18%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,19,20,21	
GRAWE	307.276	3,86%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,18,19,20,21	
ZÜRICH	275.586	3,47%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,19,20,21	
OBERÖSTERREICHISCHE	225.046	2,83%	1,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,18,19,20,21	
MERKUR	216.885	2,73%	1,2,8,9,13,16,17,19,20,21	
NIEDERÖSTERREICHISCHE	182.324	2,29%	n.p.	
WÜSTENROT	170.842	2,15%	1,2,3,8,9,10,13,16,17,19,20,21	
HDI Hannover	138.692	1,74%	1,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17	
ANKER	119.691	1,51%	n.p.	
TIROLER	80.474	1,01%	1,3,8,9,10,13,16,17,18,19,20,21	
RAIFFEISEN	72.775	0,92%	1,3,6,7,8,9,10,12,13,16,17,19,20	
VAV Versicherungs- Aktiengesell	63.011	0,79%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,15,16,17,18	
SALZBURGER	55.150	0,69%	1,3,8,9,10,13,16,17,18,19,20	
KÄRNTNER-LANDES	52.967	0,67%	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,16,17,19,20	
HAGEL	52.383	0,66%	n.p.	
BASLER	52.009	0,65%	1,3,6,7,8,9,10,12,13,16,17,19,20,21	
D.A.S.	51.253	0,64%	1,3,16,17	specialist
VORARLBERGER	46.792	0,59%	1,3,8,9,10,13,16,17,18,19,20,21	
ÖKV Coface	42.950	0,54%	14,15	specialist
PRISMA	35.709	0,45%	9,14,15,16	specialist
ARAG	32.838	0,41%	17	specialist
VICTORIA- VOLKSBANKEN	31.854	0,40%	1,3,4,6,7,8,9,10,11,12,13,16,19,20,21	
EUROPÄISCHE	31.816	0,40%	1,2,7,8,9,13,16,18	
PORSCHER	23.589	0,30%	1,3,16,17,18	specialist
SK Versicherung Aktiengesellsc	18.231	0,23%	1,3,10	specialist
ÖBV	16.515	0,21%	1,19,20,21	specialist
SPARKASSEN	13.330	0,17%	1,16,19,20,21	specialist
UNION	5.246	0,07%	1,16,19,20,21	specialist
GARANT	3.516	0,04%	14,16	specialist
CALL DIRECT	3.395	0,04%	1,2,8,9,13,19,20	specialist
MUKI	2.697	0,03%	1,2,16	specialist
BA-CA	2.012	0,03%	1,19,20,21	specialist
NÜRNBERGER	1.863	0,02%	1,19,20,21	specialist
OAFA Versicherung AG	686	0,01%	1,8,9,13,16,18	
QUELLE LEBEN	502	0,01%	1,19,20	specialist
POSTVERSICHERUNG	245	0,00%	1,19,21	specialist
HYPO	130	0,00%	1,19,20,21	specialist
BAWAG	109	0,00%	1,19,20,21	specialist
HELVETIA	3.290	0,04%	1,2,8,9,13,15,16,18	
ELVIA	22.276	0,28%	4,6,7,8,9,12,13,16	

Vir: [www.fma.gv.at](http://www.fma.gv.at)

OPOMBE:

- Kot specializirane označujemo tiste zavarovalnice, ki imajo dovoljenje za sklepanje do vključno 5 zavarovalnih vrst
- Zavarovalne vrste **neživljenjskih zavarovanj** so zavarovalne vrste 1-18, življenjske pa 19-24.

**8.4 Izračunani kazalniki**

<b>Spremembe tržnega deleža</b>	<b>2003-2002</b>	<b>2004-2003</b>
BASLER	0,02%	0,04%
ANKER	-0,05%	-0,08%
UNIQA Sach	2,72%	0,10%
DONAU	0,03%	0,23%
GENERALI	-0,10%	5,97%
NIEDERÖSTERREICHISCHE	-0,03%	0,03%
EUROPÄISCHE	0,02%	0,02%
GRAWE	0,00%	-0,01%
INTERUNFALL	-0,51%	-6,82%
KÄRNTNER-LANDES	0,08%	-0,02%
ZÜRICH	-0,03%	0,20%
MERKUR	-0,05%	0,01%
AXA Versicherung	-2,72%	0,00%
HAGEL	0,00%	-0,01%
RAIFFEISEN	0,07%	0,07%
SALZBURGER	-0,04%	-0,02%
TIROLER VERSICHERUNG	0,10%	0,07%
VAV Versicherungs-Aktiengesell	-0,05%	0,05%
HDI Hannover	0,17%	0,10%
VICTORIA-VOLKSBANKEN	-0,01%	-0,02%
VORARLBERGER	0,00%	-0,01%
OBERÖSTERREICHISCHE	0,13%	0,04%
ALLIANZ ELEMENTAR	0,06%	-0,35%
WIENER STÄDTISCHE	0,27%	0,30%
WÜSTENROT	0,09%	-0,02%
OAFA Versicherung AG	-0,01%	0,00%
HELVETIA	0,01%	-0,01%
ELVIA	0,02%	0,04%
<b>min</b>	<b>-2,72%</b>	<b>-6,82%</b>
<b>max</b>	<b>2,72%</b>	<b>5,97%</b>
<b>mediana</b>	<b>0,00%</b>	<b>0,02%</b>
<b>povprečje</b>	<b>0,01%</b>	<b>0,00%</b>
<b>ZT</b>	<b>0,06%</b>	<b>0,09%</b>

Nominalna rast premije	2003:2002	2004:2003
BASLER	10%	11%
ANKER	3%	0%
UNIQA Sach	41%	6%
DONAU	7%	10%
GENERALI	5%	61%
NIEDERÖSTERREICHISCHE	5%	6%
EUROPÄISCHE	13%	11%
GRAWE	6%	5%
INTERUNFALL	-1%	-100%
KÄRNTNER-LANDES	20%	2%
ZÜRICH	5%	12%
MERKUR	4%	6%
AXA Versicherung	-100%	-
HAGEL	5%	3%
RAIFFEISEN	16%	14%
SALZBURGER	0%	2%
TIROLER VERSICHERUNG	18%	13%
VAV Versicherungs-Aktiengesell	-1%	12%
HDI Hannover	18%	11%
VICTORIA-VOLKSBANKEN	4%	0%
VORARLBERGER	5%	4%
OBERÖSTERREICHISCHE	11%	7%
ALLIANZ ELEMENTAR	6%	2%
WIENER STÄDTISCHE	8%	7%
WÜSTENROT	11%	4%
OAFA Versicherung AG	-46%	18%
HELVETIA	24%	-11%
ELVIA	14%	21%
<b>min</b>	<b>-100%</b>	<b>-100%</b>
<b>max</b>	<b>41%</b>	<b>61%</b>
<b>mediana</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>
<b>povprečje</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>
<b>ZT</b>	<b>10%</b>	<b>8%</b>



Kazalnik pozavarovanosti	2002	2003	2004
BASLER	31%	31%	32%
ANKER	6%	6%	15%
UNIQA Sach	64%	50%	60%
DONAU	16%	19%	13%
GENERALI	29%	29%	37%
NIEDERÖSTERREICHISCHE	23%	23%	21%
EUROPÄISCHE	51%	51%	49%
GRAWE	21%	21%	21%
INTERUNFALL	50%	50%	-
KÄRNTNER-LANDES	53%	53%	53%
ZÜRICH	12%	14%	14%
MERKUR	4%	4%	4%
AXA Versicherung	9%	-	-
HAGEL	33%	30%	30%
RAIFFEISEN	51%	51%	50%
SALZBURGER	59%	50%	49%
TIROLER VERSICHERUNG	40%	36%	34%
VAV Versicherungs-Aktiengesell	64%	79%	74%
HDI Hannover	61%	64%	73%
VICTORIA-VOLKSBANKEN	66%	55%	53%
VORARLBERGER	29%	31%	35%
OBERÖSTERREICHISCHE	27%	29%	30%
ALLIANZ ELEMENTAR	15%	16%	23%
WIENER STÄDTISCHE	16%	19%	20%
WÜSTENROT	46%	50%	44%
OAFA Versicherung AG	6%	10%	9%
HELVETIA	2%	2%	1%
ELVIA	3%	2%	2%
<b>min</b>	<b>2%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>
<b>max</b>	<b>66%</b>	<b>79%</b>	<b>74%</b>
<b>mediana</b>	<b>29%</b>	<b>30%</b>	<b>31%</b>
<b>povprečje</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>33%</b>
<b>ZT</b>	<b>13%</b>	<b>15%</b>	<b>13%</b>

Merodajni škodni rezultat	2002	2003	2004
BASLER	82%	72%	64%
ANKER	79%	72%	68%
UNIQA Sach	83%	76%	70%
DONAU	72%	69%	67%
GENERALI	82%	73%	70%
NIEDERÖSTERREICHISCHE	70%	76%	77%
EUROPÄISCHE	64%	66%	63%
GRAWE	76%	74%	74%
INTERUNFALL	101%	80%	-
KÄRNTNER-LANDES	75%	76%	67%
ZÜRICH	70%	69%	69%
MERKUR	62%	67%	61%
AXA Versicherung	74%	45%	-
HAGEL	83%	95%	58%
RAIFFEISEN	62%	72%	77%
SALZBURGER	94%	64%	66%
TIROLER VERSICHERUNG	56%	62%	58%
VAV Versicherungs-Aktiengesell	108%	108%	109%
HDI Hannover	93%	83%	93%
VICTORIA-VOLKSBANKEN	76%	69%	49%
VORARLBERGER	63%	67%	54%
OBERÖSTERREICHISCHE	73%	71%	70%
ALLIANZ ELEMENTAR	82%	75%	72%
WIENER STÄDTISCHE	68%	68%	68%
WÜSTENROT	80%	89%	77%
OAFA Versicherung AG	67%	55%	49%
HELVETIA	60%	71%	60%
ELVIA	49%	50%	48%
<b>min</b>	<b>49%</b>	<b>45%</b>	<b>48%</b>
<b>max</b>	<b>108%</b>	<b>108%</b>	<b>109%</b>
<b>mediana</b>	<b>74%</b>	<b>71%</b>	<b>67%</b>
<b>povprečje</b>	<b>75%</b>	<b>72%</b>	<b>68%</b>
<b>ZT</b>	<b>67%</b>	<b>79%</b>	<b>85%</b>

<b>Stroškovna učinkovitost</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
BASLER	60%	44%	46%
ANKER	38%	40%	37%
UNIQA Sach	28%	30%	27%
DONAU	34%	35%	31%
GENERALI	29%	28%	28%
NIEDERÖSTERREICHISCHE	23%	27%	20%
EUROPÄISCHE	32%	26%	34%
GRAWE	28%	27%	26%
INTERUNFALL	29%	29%	-
KÄRNTNER-LANDES	32%	25%	29%
ZÜRICH	34%	33%	30%
MERKUR	36%	36%	40%
AXA Versicherung	29%	64%	-
HAGEL	19%	18%	17%
RAIFFEISEN	31%	28%	28%
SALZBURGER	23%	28%	26%
TIROLER VERSICHERUNG	27%	31%	29%
VAV Versicherungs-Aktiengesell	28%	21%	4%
HDI Hannover	12%	11%	11%
VICTORIA-VOLKSBANKEN	45%	43%	41%
VORARLBERGER	38%	34%	37%
OBERÖSTERREICHISCHE	28%	28%	27%
ALLIANZ ELEMENTAR	30%	29%	33%
WIENER STÄDTISCHE	25%	26%	26%
WÜSTENROT	37%	30%	29%
OAFA Versicherung AG	35%	53%	57%
HELVETIA	39%	34%	34%
ELVIA	35%	41%	44%
<b>min</b>	<b>12%</b>	<b>11%</b>	<b>4%</b>
<b>max</b>	<b>60%</b>	<b>64%</b>	<b>57%</b>
<b>mediana</b>	<b>30%</b>	<b>30%</b>	<b>29%</b>
<b>povprečje</b>	<b>32%</b>	<b>32%</b>	<b>30%</b>
<b>ZT</b>	<b>22%</b>	<b>21%</b>	<b>20%</b>

Sestavljeni kazalnik	2002	2003	2004
BASLER	142%	116%	110%
ANKER	117%	111%	105%
UNIQA Sach	111%	106%	97%
DONAU	106%	103%	98%
GENERALI	110%	101%	98%
NIEDERÖSTERREICHISCHE	93%	102%	97%
EUROPÄISCHE	96%	92%	97%
GRAWE	104%	100%	100%
INTERUNFALL	130%	109%	-
KÄRNTNER-LANDES	107%	101%	96%
ZÜRICH	104%	102%	99%
MERKUR	99%	103%	102%
AXA Versicherung	103%	109%	-
HAGEL	102%	113%	75%
RAIFFEISEN	93%	100%	105%
SALZBURGER	117%	92%	92%
TIROLER VERSICHERUNG	83%	93%	87%
VAV Versicherungs-Aktiengesell	136%	129%	113%
HDI Hannover	104%	93%	104%
VICTORIA-VOLKSBANKEN	121%	112%	90%
VORARLBERGER	101%	102%	91%
OBERÖSTERREICHISCHE	101%	98%	97%
ALLIANZ ELEMENTAR	112%	105%	105%
WIENER STÄDTISCHE	93%	94%	93%
WÜSTENROT	117%	119%	106%
OAFA Versicherung AG	102%	108%	106%
HELVETIA	99%	106%	93%
ELVIA	85%	92%	92%
<b>min</b>	<b>83%</b>	<b>92%</b>	<b>75%</b>
<b>max</b>	<b>142%</b>	<b>129%</b>	<b>113%</b>
<b>mediana</b>	<b>104%</b>	<b>103%</b>	<b>98%</b>
<b>povprečje</b>	<b>107%</b>	<b>104%</b>	<b>98%</b>
<b>ZT</b>	<b>90%</b>	<b>100%</b>	<b>105%</b>

<b>Profitna marža</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
BASLER	0%	0%	-5%
ANKER	0%	0%	1%
UNIQA Sach	-8%	2%	1%
DONAU	1%	11%	3%
GENERALI	-18%	3%	8%
NIEDERÖSTERREICHISCHE	0%	0%	0%
EUROPÄISCHE	2%	2%	0%
GRAWE	0%	0%	0%
INTERUNFALL	-19%	0%	-
KÄRNTNER-LANDES	0%	0%	0%
ZÜRICH	0%	4%	0%
MERKUR	0%	5%	0%
AXA Versicherung			
HAGEL	0%	0%	0%
RAIFFEISEN			
SALZBURGER	0%	19%	6%
TIROLER VERSICHERUNG	0%	0%	0%
VAV Versicherungs-Aktiengesell	-7%	13%	4%
HDI Hannover	-4%	-3%	18%
VICTORIA-VOLKSBANKEN	10%	13%	15%
VORARLBERGER	0%	0%	0%
OBERÖSTERREICHISCHE	1%	1%	1%
ALLIANZ ELEMENTAR	0%	4%	6%
WIENER STÄDTISCHE	2%	3%	10%
WÜSTENROT	2%	4%	6%
OAFA Versicherung AG	1%	1%	0%
HELVETIA	25%	34%	23%
ELVIA	16%	6%	8%
<b>min</b>	<b>-19%</b>	<b>-3%</b>	<b>-5%</b>
<b>max</b>	<b>25%</b>	<b>34%</b>	<b>23%</b>
<b>mediana</b>	<b>0%</b>	<b>2%</b>	<b>1%</b>
<b>povprečje</b>	<b>0%</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>
<b>ZT</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>	<b>3%</b>

Izločene vrednosti

ROE	2003	2004
BASLER		
ANKER	0%	3%
UNIQA Sach	14%	6%
DONAU		
GENERALI	15%	40%
NIEDERÖSTERREICHISCHE	1%	1%
EUROPÄISCHE	4%	1%
GRAWE	0%	0%
INTERUNFALL	0%	-
KÄRNTNER-LANDES	0%	0%
ZÜRICH	21%	2%
MERKUR		
AXA Versicherung		-
HAGEL	0%	0%
RAIFFEISEN		
SALZBURGER	37%	12%
TIROLER VERSICHERUNG	0%	0%
VAV Versicherungs-Aktiengesell	16%	6%
HDI Hannover	-14%	60%
VICTORIA-VOLKSBANKEN	52%	56%
VORARLBERGER	0%	0%
OBERÖSTERREICHISCHE	3%	3%
ALLIANZ ELEMENTAR	11%	14%
WIENER STÄDTISCHE	7%	23%
WÜSTENROT	25%	34%
OAFA Versicherung AG	0%	0%
HELVETIA	20%	12%
ELVIA	20%	34%
<b>min</b>	<b>-14%</b>	<b>0%</b>
<b>max</b>	<b>52%</b>	<b>60%</b>
<b>mediana</b>	<b>6%</b>	<b>4%</b>
<b>povprečje</b>	<b>11%</b>	<b>14%</b>
<b>ZT</b>	<b>9%</b>	<b>7%</b>
	Izločene vrednosti	

<b>Donosnost naložb</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
BASLER	5%	13%
ANKER	9%	6%
UNIQA Sach	5%	3%
DONAU	5%	6%
GENERALI	5%	10%
NIEDERÖSTERREICHISCHE	4%	5%
EUROPÄISCHE	6%	5%
GRAWE	4%	4%
INTERUNFALL	4%	-
KÄRNTNER-LANDES	4%	6%
ZÜRICH	7%	6%
MERKUR	10%	0%
AXA Versicherung	0%	-
HAGEL	5%	4%
RAIFFEISEN	5%	7%
SALZBURGER	7%	4%
TIROLER VERSICHERUNG	4%	3%
VAV Versicherungs-Aktiengesell	8%	6%
HDI Hannover	3%	4%
VICTORIA-VOLKSBANKEN	6%	5%
VORARLBERGER	4%	5%
OBERÖSTERREICHISCHE	4%	4%
ALLIANZ ELEMENTAR	5%	7%
WIENER STÄDTISCHE	1%	4%
WÜSTENROT	3%	5%
OAFA Versicherung AG	4%	4%
HELVETIA	6%	5%
ELVIA	4%	4%
<b>min</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
<b>max</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>
<b>mediana</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
<b>povprečje</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
<b>ZT</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>

## 9. SLOVARČEK TUJIH IZRAZOV

adverse selection = negativna selekcija

ART = Alternative Risk Transfer = alternativne metode za upravljanje s tveganji

asset-management risk = tveganja aktive

CEA = Comite Europeen des Assurances = Evropsko zavarovalno združenje

Central limit theorem = centralni limitni teorem

claims ratio = zavarovalno finančni kazalnik merodajnega škodnega rezultata

combined ratio = sestavljeni zavarovalno finančni kazalnik

expense ratio = zavarovalno finančni kazalnik stroškovne učinkovitosti

flow of funds = tok sredstev

FOE = Freedom Of Establishment = svoboda ustanavljanja podjetij

FOS = Freedom Of Services = svoboda ponujanja zavarovalnih storitev prek državnih meja

FSAP = Financial Service Action Plan = akcijski načrt za finančne storitve

hybrid capital = hibridni kapital

insurance density = zavarovalna gostota

insurance penetration = zavarovalna penetracija

interest rate risk = tveganje spremembe obrestne mere

management risk = tveganje managementa

NAIC = Združenje zavarovalnih nadzorov

natural catastrophe risk = tveganje naravnih katastrof

price-performance = primerjava cene in funkcionalnosti proizvoda ali storitve

profitability ratios = zavarovalno finančni kazalniki dobičkonosnosti

RBC = Risk Based Capital = celotni minimalni kapital glede na upoštevana tveganja

underwriting risk = tveganje pri sklepanju premije