

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**IZZIVI SLOVENSКИH PODJETIJ PRI USTANAVLJANJU
LASTNIH ZAVAROVALNIC**

Ljubljana, september 2016

DESA VIDA KOVIČ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Desa Vidakovič, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Izzivi slovenskih podjetij pri ustanavljanju lastnih zavarovalnic, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem izrednim profesorjem dr. Alešem Ahčanom.

IZJAVLJAM

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

V Ljubljani, dne 20. septembra 2016

Podpis študentke: _____

KAZALO

| | |
|---|-----------|
| UVOD | 1 |
| 1 KAJ JE LASTNA ZAVAROVALNICA? | 4 |
| 1.1 Alternativni viri zavarovanj | 4 |
| 1.2 Definicija lastne zavarovalnice | 4 |
| 1.3 Zgodovina lastne zavarovalnice | 5 |
| 1.4 Razlogi za ustanovitev lastne zavarovalnice | 6 |
| 1.4.1 Zavarovanje, prilagojeno potrebam podjetja | 6 |
| 1.4.2 Postavitev lastnega sklada za pokrivanje izgub | 6 |
| 1.4.3 Ublažitev gibanja cen zavarovanja | 7 |
| 1.4.4 Neupravičen dvig premij | 7 |
| 1.4.5 Nerazpoložljivost kritja | 7 |
| 1.4.6 Neustrezna obravnava zavarovanca | 7 |
| 1.4.7 Razpršitev poslovanja | 8 |
| 1.5 Prednosti lastne zavarovalnice | 8 |
| 1.6 Slabosti lastne zavarovalnice | 9 |
| 1.7 Oblike lastnih zavarovalnic | 12 |
| 1.7.1 Lastna zavarovalnica, ustanovljena kot slamnato podjetje | 12 |
| 1.7.2 Majhne lastne zavarovalnice | 12 |
| 1.7.3 Velike lastne zavarovalnice | 12 |
| 1.8 Alternative vzpostavitvi lastne zavarovalnice | 14 |
| 1.9 Zanimivi primeri lastnih zavarovalnic | 20 |
| 2 USTANOVITEV LASTNE ZAVAROVALNICE | 21 |
| 2.1 Pogoji za ustanovitev lastne zavarovalnice | 21 |
| 2.2 Izbira uradnega sedeža lastne zavarovalnice | 25 |
| 2.3 Študija izvedljivosti | 29 |
| 2.4 Pozavarovanje | 32 |
| 2.5 Storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. Fronting) | 38 |
| 2.6 Poslovni načrt | 40 |
| 3 UPRAVLJANJE LASTNE ZAVAROVALNICE | 41 |
| 3.1 Vodenje lastne zavarovalnice | 41 |
| 3.2 Sprejemanje in ocenjevanje tveganj | 42 |
| 3.3 Izračun premij | 45 |
| 3.4 Transferne cene | 47 |
| 3.4.1 Metoda dodatka na stroške | 48 |
| 3.4.2 Metoda stopnje čistega dobička | 48 |
| 3.5 Naložbena strategija | 51 |
| 3.6 Upravljanje s škodnimi zahtevki | 53 |

| | | |
|---------------------|--|-----------|
| 3.7 | Nadzor nad škodami | 55 |
| 3.8 | Davčni vidik | 57 |
| 3.8.1 | Premija kot strošek matičnega podjetja, ki znižuje čisti dobiček..... | 57 |
| 3.8.2 | Obdavčenje prihodkov iz naslova premij, investicij in dobička | 60 |
| 3.8.3 | Zakonodaja o povezanih družbah z uradnim sedežem v tujini | 61 |
| 3.9 | Različna vprašanja, povezana z delovanjem lastnih zavarovalnic | 63 |
| 3.9.1 | Solventnost II | 63 |
| 3.9.2 | Vpliv Solventnosti II na delovanje lastnih zavarovalnic..... | 65 |
| 3.9.3 | Lastne zavarovalnice za majhna in srednje velika podjetja | 67 |
| 3.9.4 | Oblika delovanja PCC..... | 68 |
| 3.9.5 | Kapitalske zahteve posamezne celice | 69 |
| 4 | MOŽNOST USTANOVITVE LASTNE ZAVAROVALNICE ZA SLOVENSKA PODJETJA..... | 70 |
| 4.1 | Pravni okvir | 70 |
| 4.2 | Lastna zavarovalnica s sedežem v Sloveniji | 71 |
| 4.2.1 | Pogoji ustanovitve | 71 |
| 4.2.2 | Davčni vidik | 74 |
| 4.2.3 | Transferne cene | 74 |
| 4.3 | Možnosti zavarovanja tveganj, ki izvirajo iz drugih držav. | 76 |
| 4.4 | Ustanovitev lastne zavarovalnice z uradnim sedežem izven Slovenije | 76 |
| 4.4.1 | Ustanovitev lastne zavarovalnice z uradnim sedežem v eni izmed držav članic Evropske unije..... | 76 |
| 4.4.2 | Ustanovitev lastne zavarovalnice z uradnim sedežem v eni izmed držav, ki niso članice Evropske unije | 77 |
| | SKLEP..... | 77 |
| | LITERATURA IN VIRI..... | 80 |
| | | |
| KAZALO TABEL | | |
| | | |
| Tabela 1: | Kratka primerjava bistvenih lastnosti konvencionalnega zavarovanja, samozavarovanja ter zavarovanja preko lastne zavarovalnice | 15 |
| Tabela 2: | Razvrstitev trga alternativnih metod prenosa tveganj | 16 |
| Tabela 3: | Karakteristike produktov alternativnih metod prenosa tveganj | 18 |
| Tabela 4: | Prikaz največjih svetovnih pozavarovalnic v letu 2009 | 34 |
| Tabela 5: | Primer izoblikovanja končne premije za požarno zavarovanje..... | 46 |
| Tabela 6: | Poenostavljen izkaz poslovnega izida namišljene zavarovalnice | 49 |
| Tabela 7: | Poenostavljen izkaz uspeha za dotično namišljeno lastno zavarovalnico..... | 50 |
| Tabela 8: | Poenostavljen izkaz uspeha za dotično namišljeno lastno zavarovalnico, kjer premija ustreza transferni ceni. | 50 |

KAZALO SLIK

| | |
|--|----|
| Slika 1: Delovanje lastne zavarovalnice | 35 |
| Slika 2: Organizacija toka prenosov tveganj – direktna izstavitev zavarovalne police..... | 36 |
| Slika 3: Organizacija toka prenosa tveganj – izstavitev zavarovalne police preko storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. Fronting)..... | 37 |
| Slika 4: Mejniki pri ustanavljanju lastne zavarovalnice | 40 |
| Slika 5: Proces sprejemanja tveganja | 44 |

UVOD

Danes si nobeno podjetje ne more več privoščiti, da ima premoženje, odgovornost in izgubo dohodka nezavarovano. Zavarovanje prinaša varnost in zanesljivo prihodnost, saj podjetje v primeru ustreznih zavarovanj ne more doživeti večjih izgub, ki bi ogrozile tekoče poslovanje ali, v skrajnem primeru, celo pripeljale do njegovega propada. Podjetja se pri svojem delovanju soočajo z različnimi vrstami tveganj, ki jih morajo obvladovati v lastni strategiji upravljanja s tveganji. Tveganja podjetja najbolj široko delimo na finančna, strateška, operativna in nevarnostna tveganja, pri katerih je lahko vzrok tako zunanje okolje podjetja kot tudi notranje poslovanje (FERMA, 2002, str. 4). Podjetja se lahko tveganjem izogibajo ali pa jih nadzorujejo na različne načine.

Slovenski in tuji trg ponujata vrsto možnosti za zavarovanje tveganj, s katerimi se soočajo podjetja. Ponudba konvencionalnih zavarovalnic v mnogih primerih zadostuje in ustreza za zavarovanje tveganj, v posameznih primerih pa je za podjetja bolj primerno, da se obrnejo k alternativnim metodam prenosa tveganj. Razlogi za to so lahko v rigidnosti ali dražji ponudbi konvencionalnih zavarovalnic, ali pa nezmožnosti zavarovanja posameznih tveganj v ustrezni višini. Delež alternativnih metod zavarovanja tveganj v svetovnem merilu narašča, saj se ponujajo rešitve upravljanja s tveganji, ki so bolj prilagojene posebnostim poslovanja podjetja. Ena izmed teh metod je tudi ustanovitev lastne, lahko bi rekli tudi hišne, zavarovalnice (angl. *Captive Insurance Company*).

Lastne zavarovalnice so posebne vrste zavarovalnic, ki jih najbolj določa to, da so v lasti podjetja, katerega rizike zavarujejo (Bawcutt, 1997, str. 1). Kot vse druge zavarovalnice so tudi te podvržene strogemu nadzoru regulatorjev. Lastniška posebnost lastne zavarovalnice je izredno zanimiva in v tradicionalne odnose med običajno zavarovalnico in stranko uvaja dodatna vprašanja in moralne zaplete. Eno izmed teh je kompleksno vodenje, saj mora lastnik zavarovanih tveganj, ki je hkrati zavarovatelj, vseskozi uravnati kakovostno zaščito zavarovanih rizikov in stroške, ki jih prinaša ta varnost. Tako stroški kot riziki so v tem primeru pod njegovim vplivom, kar zahteva dobro znanje s področja zavarovalništva, strogo disciplino pri izvajanju osnove dejavnosti zavarovanega podjetja in jasno prepoznavanje koristi, ki jih prinaša lastna zavarovalnica. Zahteve po varnem poslovanju lastne zavarovalnice s strani regulatorjev so nujno potrebne, saj omejujejo tiste lastnike, ki so morda preveč nagnjeni k tveganju in dodajajo poslovanju lastne zavarovalnice dodatne omejitve. Te omejitve vodijo k bolj varnemu poslovanju lastne zavarovalnice po vzoru poslovanja konvencionalne zavarovalnice. Varnost in ustrezno vodenje lastne zavarovalnice s seboj prinašata razmeroma visoke stroške, ki so smiselni zgolj, če jih podjetje razporeja med mnogo zavarovanih rizikov, zato se za tako obliko zavarovanja navadno odločajo velika podjetja in multinacionalne korporacije.

Lastna zavarovalnica je med podjetji dobrodošla zaradi prilagodljivosti zavarovalnih produktov ter iz stroškovnih in dohodkovnih vidikov. Z lastno zavarovalnico podjetje

lahko doseže stroškovno bolj ugodno premijo. Premija v konvencionalnih zavarovalnicah v določeni meri odraža kakovost oziroma tveganost njenega celotnega portfelja, torej tudi podjetij, ki imajo slabše škodne rezultate, premija lastne zavarovalnice pa je oblikovana izključno na podlagi tveganj podjetja, ki jo ima v lasti. Hkrati dohodki, ki jih na podlagi naložb in premij ustvarjajo konvencionalne zavarovalnice, v tem primeru ostanejo znotraj skupine povezanih podjetij.

Lastno zavarovalnico je potrebno skrbno upravljati, sicer se kmalu pokažejo razpoke in zavarovalnica propade. Ravno tako kot konvencionalna zavarovalnica mora lastna zavarovalnica slediti zapovedim zavarovalniškega posla. Kreditno, operativno tveganje ter tveganje pozavarovanja in prevzeta čista tveganja (angl. *Pure Underwriting*) mora ustrezno zaščititi in upravljati po enakih načelih kot konvencionalne zavarovalnice. Njeno poslovanje je ravno tako vezano na aktuarske izračune, s katerimi predvidi škode in pričakovane premije, z namenom zagotovitve ustreznega kritja interne zaščite poslovanja. Zaradi zavarovalniških posebnosti je pomembno, da se vodstvo podjetja, ki ima v lasti zavarovalnico, na zapovedi zavarovalniškega posla dobro spozna.

Zgodovina lastnih zavarovalnic sega v petdeseta leta preteklega stoletja. Prvo lastno zavarovalnico je v ameriški zvezni državi Ohio ustanovilo podjetje Youngstown Sheet & Tube Company zaradi ustreznega zavarovanja rizikov svojih povezanih podjetij. Danes je koncept lastne zavarovalnice razširjen po vsem svetu. Nekatere države veljajo za bolj naklonjene tej obliki zavarovanja kot druge in imajo v ta namen ustrezno prilagojene tudi nacionalne zakonodaje. V teh državah je navadno lažje najti storitve, ki jih lastna zavarovalnica potrebuje pri ustanavljanju in kasneje med delovanjem. Država, ki ima trenutno največje število registriranih lastnih zavarovalnic, so Bermudski otoki (Wright, 2013), takoj za njimi pa sledi ameriška zvezna država Vermont. V letu 2011 je Vermont dosegel celo vodilno mesto glede na višino skupne letne premije lastnih zavarovalnic (Beckett, 2012). V Evropi sta po oceni strokovne revije *Captive Review* za lastne zavarovalnice najbolj gostoljubna Luksemburg in Irska (Beckett, 2012).

Kljub razširjenosti uporabe lastnih zavarovalnic po svetu pa, glede na podatke o lastništvu Zavarovalniškega združenja Slovenije (Statistični zavarovalniški bilten, 2015, str. 20) in definicijo čiste lastne zavarovalnice (angl. *Pure Captive Insurance Company*) po Bawcuttu (1997, str. 36), lastna zavarovalnica v Sloveniji ne obstaja. V slovenski literaturi je to le malokrat omenjena in razmeroma nepoznana oblika zavarovanja. Iz tega razloga je namen tega magistrskega dela poglobljeno opisati postopke ustanovitve in način delovanja lastnih zavarovalnic ter tako približati takšno obliko zavarovanja tveganj podjetjem, ki iščejo alternative obstoječim metodam obvladovanja tveganj, ter morebitnim naključnim bralcem.

Cilj magistrskega dela je ugotoviti, ali je lastno zavarovalnico možno ustanoviti v Sloveniji, v skladu z obstoječim zakonodajnim okvirjem. Ugotoviti želim tudi, kakšne možnosti imajo slovenska podjetja za ustanovitev take oblike zavarovalnice.

Pri svojem delu sem se naslanjala tudi na znanja, pridobljena na podiplomskem študiju in praktična znanja, ki sem jih pridobila kot dolgoletna sodelavka v specializirani kreditni zavarovalnici.

Magistrsko delo vsebuje štiri poglavja, ki so ustrezno razdeljena na vsebinsko povezana podpoglavja.

V prvem poglavju predstavim alternativne metode prenosa tveganj, nato opredeljujem razloge za ustanovitev lastne zavarovalnice ter predstavim njihove prednosti in slabosti. V okviru tega poglavja sem opisala tudi različne oblike lastnih zavarovalnic in kako pomagajo rešiti posebne potrebe zavarovancev.

V drugem poglavju se osredotočam na pogoje in korake, ki so potrebni pred ustanovitvijo lastne zavarovalnice in so vitalnega pomena za njeno dobro delovanje. Pri tem sem se poglobila v izbiro uradnega sedeža lastne zavarovalnice, vsebino študije izvedljivosti, opisala pomembne stvari pri pripravi pozavarovalnega načrta ter morebitne obdelave zavarovalnih polic pri, s strani upravnih organov določene države, priznani zavarovalnici, ki ne sprejema tveganja preko zavarovalnih polic za svoj račun, ampak za račun druge zavarovalnice (angl. *Fronting*). Drugo poglavje zaključujem z opisom poslovnega načrta.

Tretje poglavje je namenjeno temam, ki so vezane na upravljanje lastne zavarovalnice, kot so izbira vodstva, sprejemanje in ocenjevanje tveganj ter izračun premij. V tem poglavju opredeljujem tudi novosti, ki jih prinaša novo sprejeta direktiva Solventnost II, in možnosti ustanovitve za lastne zavarovalnice z majhnim obsegom zavarovanih poslov in pobrane premije.

V četrtem poglavju magistrskega dela sem analizirala možnost ustanovitve lastne zavarovalnice s sedežem v Republiki Sloveniji in predstavila možnosti, ki jih imajo slovenska podjetja, ki bi želela svoja tveganja zavarovati preko lastne zavarovalnice.

Prva tri poglavja magistrskega dela zajemajo poglobljen teoretični pregled strokovne literature in člankov o namenu ustanavljanja lastnih zavarovalnic, njenih oblikah, postopkih ustanovitve ter o samem delovanju lastne zavarovalnice. Ker je domača literatura s področja lastnih zavarovalnic omejena, sem pri pripravi teh vsebin uporabljala predvsem tujo literaturo in dostopne sekundarne vire. Četrto poglavje pa vsebuje analitični pristop. S pregledom domače zavarovalniške in druge zakonodaje sem preverila možnost ustanovitve lastne zavarovalnice z uradnim sedežem v Sloveniji ter druge okoliščine, ki vplivajo na možnosti, ki jih imajo slovenska podjetja za ustanavljanje take zavarovalnice.

1 KAJ JE LASTNA ZAVAROVALNICA?

Vsa podjetja se pri svojem delovanju srečujejo s tveganjem, da se jim v prihodnosti pripeti nepričakovan dogodek, ki bo podjetje finančno zamajal ali ga celo potopil. Podjetja morajo prepoznati vsa možna tveganja, jih opredeliti in se nato odločiti, na kakšen način bodo v primeru nastanka škodnega dogodka reagirala. Možnih je več pristopov. Podjetje se lahko odloči za nadzor nad morebitno škodo. Znotraj tega ima možnost zmanjšati škode ali pa čim bolj natančno napovedati pričakovano letno vrednost škod. V ta namen se lahko podjetje bodisi izogiba škodi, bodisi jo nadzira, lahko tudi ločuje izpostavljenost na več geografskih lokacij ali pa združi več posameznih izpostavljenosti, kar izboljša predvidljivost dogodkov zaradi njihovega večjega števila. Podjetje ima seveda tudi možnost, da prenese tveganja na druge (Williams, 1989, str. 197).

Podjetje lahko pri tem razmisli tudi o alternativnih metodah prenosa tveganja. Pri tem ima na izbiro možnosti, ki so v večini navedene in opredeljene v nadaljevanju.

1.1 Alternativni viri zavarovanj

V dolgi zgodovini zavarovalništva so se razvili različni načini zavarovanja. Največji del zavarovanj tveganj poteka preko bolj ali manj specializiranih, t.i. konvencionalnih zavarovalnic, del tveganj pa je zavarovan preko alternativnih metod zavarovanj tveganj. Te se delijo na nosilce tveganj (angl. *Risk Carriers*) in možnosti zavarovanja, ki jih ponujajo trgi kapitala (angl. *Solutions*). Med nosilce tveganj se štejejo samozavarovanje in lastne zavarovalnice, zavarovalni sindikati, zavarovalni skladi. Možnosti, ki jih ponujajo trgi kapitala se naprej delijo v zavarovanje omejenega tveganja (angl. *Finite Risk*), programi dolgoročne zaščite pred več tveganji (angl. *multi-year/multi-line products*), programi večzvodne zaščite (angl. *Multi-trigger Products*) in varnostni kapital (angl. *Contingency Capital*). Lastne zavarovalnice, predmet obravnave tega magistrskega dela, se kot prvo nastali produkt med alternativnimi metodami zavarovanj tveganj uvrščajo v tako imenovane distribucijske kanale (Sigma, no. 1/2003, str. 16).

1.2 Definicija lastne zavarovalnice

Evropska zveza lastnikov lastnih zavarovalnic in pozavarovalnic (angl. *European Captive Insurance and Reinsurance Owners Association* – v nadaljevanju ECIROA) opredeljuje lastne zavarovalnice kot zavarovalna ali pozavarovalna podjetja, katerih namen je zagotavljanje zavarovalnega oziroma pozavarovalnega kritja za tveganja, ki jih imajo podjetje ali podjetja v skupini, katerim to zavarovalno ali pozavarovalno podjetje pripada (ECIROA, 2011, str. 3).

Lastno zavarovalnico je za svoje potrebe definirala tudi Evropska komisija, katere namen je poenotiti zavarovalniško zakonodajo v državah članicah Evropske unije in ustvariti bolj transparenten ter učinkovit zavarovalniški trg znotraj Evropske unije preko direktive Solventnost II, ki določa, da je lastna zavarovalnica tista zavarovalnica, ki je v lasti (Directive 2009/138/EC, 2009, str. 21):

1. finančnega podjetja, ki ni zavarovalnica ali pozavarovalnica ali pa skupina zavarovalnic ali pozavarovalnic, ali
2. nefinančnega podjetja, katerega namen je zagotavljati zavarovalno kritje izključno za tveganja podjetja ali podjetij v lasti katerih je oziroma za podjetje ali podjetja skupine, katere je član.

Morda nekoliko manj natančno, vendar iz prakse postavljeno definicijo lastnih zavarovalnic, je zapisal Bawcutt (1997, str. 1), ki se je dolga leta ukvarjal prav z ustanavljanjem lastnih zavarovalnic. Te opredeljuje kot zavarovalnice, ki delno ali v celoti zavarujejo tveganja svojega matičnega podjetja.

Definicije skoraj ne variirajo in da gre le za večjo ali manjšo natančnost pri opredeljevanju istega koncepta. Glavna vzporednica vseh opredelitev je, da je zavarovalnica v lasti svojega zavarovanca in zato na nek način omejena v svojem poslu. Take povezave pri konvencionalnih zavarovalnicah ni.

1.3 Zgodovina lastne zavarovalnice

Prva lastna zavarovalnica je nastala v ameriški zvezni državi Ohio. Izumitelj koncepta in izraza „ujeta“ (angl. *Captive*), Frederic M. Reiss, je svoji stranki, podjetju Youngstone Sheet & Tube Company, v petdesetih letih prejšnjega stoletja pomagal ustanoviti lastno zavarovalnico kot podružnico matičnemu podjetju (IAIS, 2006, str. 5).

Koncept Reissa je izhajal iz že dolgo obstoječe prakse zavarovanja pred izgubo, ki so ga podjetja in posamezniki uporabljali še pred lastnimi zavarovalnicami. Mnogo zavarovalnic je bilo vzajemnih in neprofitnih, hkrati pa so podjetja uporabljala metodo delitve majhnega števila izgub med mnoga podjetja, ne da bi ustanovila zavarovalnico (Dinesen, 1998, str. 1).

Reiss je nato tekom dolgoletne kariere nadaljeval z uporabo koncepta in izraza na svoji poklicni poti. Koncept lastne zavarovalnice je sčasoma postal razširjen in se nadalje razvijal v različne smeri (IAIS, 2006, str. 5).

V petdesetih letih prejšnjega stoletja je bilo v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) ustanovljenih okoli 100 lastnih zavarovalnic. Drugi večji porast je bil šele dvajset let kasneje, ko so v zveznih državah Vermont, Colorado in Tennessee sprejeli zakonodajo, ki

je bila bolj naklonjena poslovanju lastnih zavarovalnic. Tretji velik porast se je zgodil med leti 1991 in 2006, ko je število lastnih zavarovalnic naraslo s 3.000 na 6.000. Ta velik skok je spodbudil zanimanje številnih malih podjetij o koristih takih zavarovalnic (Sierk, 2008).

Ob omembi lastne zavarovalnice lahko ostane negativen prizvok nekoliko sumljivega slavnatega (angl. *Off-shore*) podjetja. Danes je mnogo lastnih zavarovalnic res registriranih v tako imenovanih davčnih oazah. Takšen primer so Bermudski otoki, ob čemer pa je treba poudariti, da je tam nadzor nad njihovim delovanjem vendarle tako temeljit, da se v nekaterih točkah lahko celo primerja s Solventnostjo II. Hkrati je potrebno omeniti, da so se začele lastne zavarovalnice razvijati kot podjetja, ustanovljena s sedežem v zveznih državah Amerike, saj je bila v tistem času zavarovalniška zakonodaja še zelo osnovna in preprosta, stopnje davka pa nizke (Dinesen, 1998, str. 5). Celo mnogo današnjih vodilnih konvencionalnih zavarovalnic je bilo v začetku svojega delovanja lastnih zavarovalnic.

1.4 Razlogi za ustanovitev lastne zavarovalnice

Ustanavljanje lastnih zavarovalnic za zavarovanje tveganj se je v drugi polovici prejšnjega stoletja torej hitro širilo in razvijalo. Za podjetja je bila takšna oblika obvladovanja tveganj zanimiva, ker je ponujala nekatere prednosti v primerjavi s konvencionalnim zavarovalnim poslom. Najpogostejši razlogi za ustanovitev lastne zavarovalnice, kot jih opredeljuje Bawcutt (1997, str. 17), so predstavljeni v nadaljevanju.

1.4.1 Zavarovanje, prilagojeno potrebam podjetja

Mnoga podjetja so bila kritična do konvencionalnega zavarovanja, saj je bilo zavarovanje s finančne plati neprivlačno. Konvencionalna zavarovalnica pri zavarovanju pobere premijo in precejšen del porabi za plačilo provizij svojim posrednikom, pokritje stroškov in večanje dobička. Vodstva podjetij so zato ocenila, da je možno ta del premije v večini obdržati znotraj podjetja. Hkrati je premija navadno plačana v naprej in z njo do izplačila škod upravlja zavarovalnica. Pri tem nastajajo naložbeni dohodki, ki bi jih lahko podjetja zadržala. Nenazadnje pa so zavarovalnice polagoma povečevale odstotek udeležbe zavarovanca pri škodi, kar je posredno dražilo zavarovanje (Bawcutt, 1997, str. 17). Z ustanovitvijo lastne zavarovalnice je zavarovalni program postal bolj privlačen tako z vsebinskega kot tudi s finančnega vidika.

1.4.2 Postavitev lastnega sklada za pokrivanje izgub

V preteklosti so nekatera podjetja sama ustanovila interni sklad za pokrivanje nenapovedanih in nepričakovanih izgub v določenem daljšem časovnem obdobju (na primer 5 ali 10 let), vendar so to morala biti sredstva podjetja, ki so bila obdavčena in so bila zato v primerjavi s premijami, ki kot strošek podjetja znižujejo davčno osnovo, draga

in nepriljubljena (Bawcutt, 1997, str. 18). Lastne zavarovalnice so omogočile, da so tudi te premije (v nekaterih zakonodajah so, v drugih niso, ali pa pod določenimi pogoji) sprejete med stroške podjetja, ki znižujejo davčno osnovo.

1.4.3 Ublažitev gibanja cen zavarovanja

Lastne zavarovalnice omogočajo večjo neodvisnost od gibanja tržnih cen zavarovanja (Dinesen, 1998, str. 2). Višine premij v lastni zavarovalnici se določajo na podlagi lastnih škodnih rezultatov in zato niso odvisne od sprememb cen na trgu zavarovanja, ki jih določajo tudi rezultati drugih podjetij, na katere ima podjetje majhen ali nikakršen vpliv.

1.4.4 Neupravičen dvig premij

Na trgu vedno obstajajo možnosti, da se več zavarovalnih podjetij nekako sporazume in umetno ter neupravičeno zviša premijo za določeno zavarovalno vrsto (Dinesen, 1998, str. 2). V takih primerih, kjer je dotična zavarovalna vrsta pomemben del portfelja tveganj določenega podjetja, ima podjetje z lastno zavarovalnico možnost obiti manipulacije na zavarovalnem trgu.

1.4.5 Nerazpoložljivost kritja

Za določena tveganja zavarovalni trg ni pripravljen ponuditi kritja (Dinesen, 1998, str. 2). Gre za tveganja, ki so morda tudi moralno sporna. Če pri podjetju tako tveganje obstaja, je želja, da zanj dobi zavarovalno kritje, racionalna. Lastna zavarovalnica lahko rešuje tudi te potrebe. Iz tega razloga je nastalo tudi nekaj velikih in uspešnih lastnih zavarovalnic, ki so krile katastrofična tveganja in ki so danes med največjimi zavarovalnicami na trgu zavarovanja katastrofičnih tveganj (Bawcutt, 1997, str. 25).

1.4.6 Neustrezna obravnava zavarovanca

Stroški obravnave zavarovanca so navadno vključeni v premijo, vendar je potem najbolj odvisno od zavarovalnice same, koliko obravnave posveča svojim zavarovancem. Zavarovanec je najbolj občutljiv na ustrezno obravnavo v času izplačila škode, velikokrat pa tudi v postopkih preprečevanja škode. Podjetja so v namen izboljšanja obravnave ločevala nakup zavarovanja od plačila za zagotavljanje spremljevalnih storitev, kot so obravnava in spremljanje ter preprečevanje škod (Bawcutt, 1997, str. 26). Neustrezna obravnava zavarovanca sicer ni močan vzvod za ustanovitev lastne zavarovalnice, je pa lahko dodaten razlog, če je podjetje ali njegova dejavnost občutljiva na kvaliteto spremljajočih storitev.

1.4.7 Razpršitev poslovanja

V zadnjem času se lastne zavarovalnice ustanavljajo tudi z namenom, da svojim kupcem ali dobaviteljem ponudijo zavarovanje kot dodatno storitev. Če na primer proizvajalec zavaruje lastne produkte pred določenim tveganjem poškodbe produkta, potem je kupec vezan na proizvajalca, pri tem pa lahko proizvajalec po zamenjavi proizvoda tega popravi in ponovno proda (Bawcutt, 1997, str. 27). S tem poveča svojo prodajo in hkrati pridobi dohodek od lastne zavarovalniške dejavnosti. Nekatera podjetja se po ustanovitvi lastne zavarovalnice usmerijo k vključitvi popolnoma nepovezanih tveganj oziroma tveganj lastniško nepovezanih podjetij v zavarovanje. Na ta način so lastne zavarovalnice podobne konvencionalnim.

1.5 Prednosti lastne zavarovalnice

Prednosti lastne zavarovalnice lahko opredelimo tudi kot dodatne razloge za njeno ustanovitev. Prednosti ustanovitve lastne zavarovalnice je mnogo, vendar je potrebno na tem mestu poudariti, da vse prednosti brez kritične presoje ne ustrezajo vsem podjetjem. Podjetje samo mora dobro premisliti, kaj bo ustrezalo njegovemu poslovanju.

Verjetno glavna prednost ustanovitve lastne zavarovalnice je v **dostopu podjetja oziroma lastne zavarovalnice direktno do pozavarovalnega trga** (Sierk, 2008). Ker gre za „grosistični“ trg zavarovalne industrije, so cene (po)zavarovanja precej nižje in je posledično lahko nižja tudi premija, ki jo lastna zavarovalnica obračuna zavarovancu. Konvencionalne zavarovalnice kupijo pozavarovalno kritje po veleprodajnih, naprej pa ga ponujajo po maloprodajnih cenah, ki so višje. Lastna zavarovalnica se na ta način izogne plačilu posrednika za zavarovalne storitve.

Druga prednost je, da se lahko **podjetje samo odloči, katera tveganja bo zavarovalo** preko svoje zavarovalnice, kaj bo dalo v zavarovanje tradicionalni zavarovalnici in česa sploh ne bo zavarovalo oziroma bo zadržalo nižja tveganja v svoji domeni (Sierk, 2008).

Z ustanovitvijo lastne zavarovalnice **podjetje pridobi tudi na račun znižanih stroškov zavarovanja**. Znotraj zavarovanja popolnoma odpadejo stroški akvizicije oziroma pridobivanja novega posla, nižji so stroški računovodstva in vodenja, drugi stroški in profit konvencionalne zavarovalnice, ki običajno sestavljajo okoli 30 % obračunane premije. Ugoden je tudi denarni tok, ki ga zavarovalnica dobi iz premij in ga zadrži do izplačila škod (Sierk, 2008).

K nižji premiji podjetja lahko prispeva tudi **dober škodni rezultat podjetja**. V konvencionalni zavarovalnici so zavarovance z dobrim in zavarovance s slabim ali zelo slabim škodnim rezultatom zaradi lastnega dobrega poslovanja obravnavali oz. morali obravnavati podobno. To pa je zavarovance z zelo dobrim škodnim rezultatom motilo. Z

lastno zavarovalnico se premije oblikujejo le glede na škodni rezultat podjetja (Sierk, 2008).

Zavarovanje preko lastne zavarovalnice lahko pripelje podjetje do **boljše centralne kontrole nad strategijo financiranja tveganj** znotraj lastne organizacije (IAIS, 2006, str. 12). S tem se pri multinacionalnih podjetjih lahko poenoti in izboljša finančna strategija celotne mreže podjetij.

Navsezadnje **lahko lastna zavarovalnica služi tudi kot profitni center** podjetja (Dinesen, 1998, str. 3).

Na spletnih straneh se o lastnih zavarovalnicah navajajo še druge prednosti, kot je **prihodek od dejavnosti investiranja**, ki lahko posredno znižuje stroške škod. To je del prihodkov, ki ga pri konvencionalni zavarovalnici zavarovanci niso deležni in **spodbuda pri preprečevanju in spremljanju škode**, kar vpliva na boljši škodni rezultat. Storitve oziroma zavarovanja lastne zavarovalnice so lahko tudi **primerjalna prednost podjetja**, če jih ponudi svojim kupcem, prodajalcem, franšiznikom ali lastniško povezanim parterjem kot nekakšen dodatek pri skupnem in uspešnem poslovanju (Wealth Management Solutions, 2011).

Sierk (2008) v svoji publikaciji kot prednost ustanavljanja lastnih zavarovalnic omenja tudi vzpostavljanje novega, še ne obstoječega trga za vrste zavarovanj, za katere konvencionalne zavarovalnice ne ponujajo kritja. Primer takega trga je trg zavarovanja tveganja pred nesrečami, ki vodijo v prekomerno onesnaževanje okolja.

1.6 Slabosti lastne zavarovalnice

V nasprotju s prednostmi lastnih zavarovalnic, ki jih je bilo mogoče najti na vsaki internetni strani podjetij, ki ponujajo storitve za ustanovitev lastnih zavarovalnic, slabosti teh vrst zavarovalnic niso navedene. V svojih knjigah jih navajajo le strokovnjaki, ki so jih zapisali na podlagi mnogoletnih delovnih izkušenj na področju zavarovalništva. Tiste, ki jih navajata Dinesen in Bawcutt, so zapisane v nadaljevanju.

Prva slabost je morebitna **majhna razpršenost portfelja tveganj**. Če imajo podjetja, ki bi želela ustanoviti lastno zavarovalnico, majhno razpršenost tveganj, a so ta velikih vrednosti, bodo verjetno stroški pozavarovanja tako visoki, da bo sklad iz dela premije, ki bi moral pokrivati lastni delež pri škodi, izredno majhen in zaradi tega nezadosten (Bawcutt, 1997, str. 30).

Če ima lastna zavarovalnica namen zavarovati tveganja, za katera trg ne ponuja kritja, bo imela **težave z nezadostno statistiko**, ki bi podpirala določitev in upravičenost premije (Dinesen, 1998, str. 3). Po drugi strani je slabost lastne zavarovalnice, če zavaruje le nizke

škode, da so stroški storitev previsoki oziroma neekonomični (Dinesen, 1998, str. 3). V tem primeru gre za stroške upravljanja s škodami, izdajanja polic in druge administrativne stroške.

Pri podjetjih, ki so na meji možnosti in sposobnosti, da bi ustanovili lastno zavarovalnico, so lahko odločilne tudi potrebe po uskladitvi delovanja zavarovalnice po vseh predpisih, v smislu **doseganja zahtev po zadostni kapitaliziranosti in rezervacijah** za morebitne visoke izpostavljenosti tveganjem (Bawcutt, 1997, str. 31).

V začetku delovanja lahko lastna zavarovalnica pričakuje tudi nekoliko **višje premije pozavarovanja**, saj še nima svoje statistike škodnih dogodkov.

V začetku delovanja lastniki lastnih zavarovalnic navadno potrebujejo **sodelovanje konvencionalnega trga zavarovanj** v smislu pogodb za storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*). Slabše sodelovanje med lastnimi zavarovalnicami in konvencionalnim trgom zavarovanj je tam, kjer na trgih vlada težko oziroma bolj konkurenčno zavarovalno okolje. Lastne zavarovalnice imajo ob ustanovitvi lahko **težave s pozavarovanjem katastrofičnih** ali na konvencionalnih zavarovalnih trgih nezavarovaljivih tveganj (Bawcutt, 1997, str. 31).

Razmislek o smiselnosti lastne zavarovalnice je na mestu, če se v zavarovanje vključuje mnogo podružnic iz tujine, pri tem pa države, v katerih imajo podružnice sedeže, z **lokalnimi predpisi ne omogočajo delovanja neregistrirane zavarovalnice** (Dinesen, 1998, str. 3). Razmisliti je potrebno tudi v primeru, če multinacionalno podjetje v zavarovanje pri lastni zavarovalnici namerava vključiti večino podružnic iz držav, kjer je pomembna tudi njegova politična pozicija na lokalnem trgu, vendar je odnos lokalnih oblasti nenaklonjen odtekanju velikih zneskov lokalnega zavarovanja v obliki pozavarovalne premije.

Pri ustanovitvi lastne zavarovalnice je lahko eden od problemov **uradni sedež te zavarovalnice**. Mnoge države imajo zelo strogo in razdelano kontrolo nad lokalnim zavarovalnim trgom v smislu visokih zahtev po solventnosti, ustrezni kapitaliziranosti, ustreznosti naložbene politike (Dinesen, 1998, str. 4). V takih državah nadzorni organi zahtevajo stalno in obsežno poročaje o delovanju zavarovalnice, izračunih škodnih rezervacij in letno zunanjo revizijo. Znotraj Evropske unije velja direktiva Solventnost II, ki mora biti prenesena v vse nacionalne zakonodaje in vključuje tudi lastne zavarovalnice ter določa ustreznost vodstva zavarovalnice. Po drugi strani pa obstajajo tudi države, kjer so lahko lastne zavarovalnice ustanovljene brez večjih stroškov, administrativnih in drugih tehničnih omejitev in lahko poslujejo pod manjšim nadzorom lokalnih oblasti.

Ko se pri ustanovitvi lastne zavarovalnice pripravlja študija izvedljivosti, se včasih pozabi upoštevati **stroške vodenja lastne zavarovalnice, ki so lahko precej visoki** glede na

pričakovan obseg prihodkov (Bawcutt, 1997, str. 32). Zato je toliko bolj pomembno, da se študija izvaja skupaj s strokovnjakom za aktuarstvo. Izbrano vodstvo lastne zavarovalnice mora biti učinkovito in ustrezno strokovno usposobljeno.

Omeniti je treba tudi možne **zaplete glede neutemeljenih pričakovanj vodstva** znotraj podjetja, ki ustanavlja lastno zavarovalnico, saj ti mnogokrat pričakujejo, da bodo premije še nižje, škode pa obravnavane z višjo tolerantnostjo in poravnane prej kot pri konvencionalnih zavarovalnicah. Vendar tak pogled obstoju lastne zavarovalnice ne koristi, ker mora tudi sama poslovati po načelih ekonomičnosti in ustreznosti, aktuarskih predpostavkah in komercialnih vidikih, sicer lahko hitro izgubi svojo stabilnost in kredibilnost.

Med slabosti lastne zavarovalnice lahko prištevamo tudi možnost, da davčni organi nekaterih držav **ne priznajo premije kot stroška** matičnega podjetja, kar podraži celotno storitev zavarovanja. V ZDA morajo na primer lastne zavarovalnice zadostiti predvsem dvema zahtevama: zahtevi po prenosu tveganj in zahtevi po porazdelitvi tveganj. Lastne zavarovalnice, ki ne zadostijo pogoju o prenosu tveganja, se sicer še vedno štejejo med lastne zavarovalnice, vendar ne iz davčnega in računovodskega vidika (Riggin, 2010, str. 1).

Za konec je potrebno poudariti, da lahko dobro delovanje ogrozi tudi **slabo preprečevanje škod**. Motivacija za preprečevanje škod mora ostati enaka, kot je oziroma bi bila, če podjetje ne bi imelo zavarovanja, saj je predvideno, da lastne zavarovalnice ustanovljajo podjetja, ki imajo dober škodni rezultat. Nekaj tega je prepuščeno sreči, drugi del pa se nanaša na visoko zavest delavcev znotraj podjetja o nujnosti in lastni zavzetosti pri preprečevanju škod.

Slabosti, kot so opredeljene, tako kot prednosti, veljajo za določena podjetja. Z drugimi besedami, lastne zavarovalnice so nekaterim podjetjem in njihovim poslom bolj pisane na kožo kot drugim. Tako mora vsako podjetje samo oceniti, katere prednosti in katere slabosti so glede na njegove rizike bolj poudarjene, in se na koncu odločiti, ali je lastna zavarovalnica sploh primerna za kritje njegovih tveganj.

Riggin navaja (2010, str. 1), da se navadno glavni razlog za ustanovitev lastne zavarovalnice le rahlo dotika zgoraj naštetih prednosti in slabosti. Omenja, da se glavni razmislek, ki vpliva na odločitev za ustanovitev lastne zavarovalnice, odraža v vprašanju: „Ali je vaše podjetje sposobno, ekonomsko in kulturno ustvariti lastno zavarovalnico, ki bo upravljala tvegani kapital podjetja?“

1.7 Oblike lastnih zavarovalnic

Prva lastna zavarovalnica je bila, kot sem zapisala med definicijami, zavarovalnica, ki nudi kritje izključno za tveganja svojega matičnega podjetja, vendar se je začetna oblika zaradi razvoja trga, spremenjenega poslovanja podjetij in novih potreb razvijala v več smeri. Zato lahko danes poleg običajne in čiste oblike lastne zavarovalnice naštejemo še precej drugih oblik, ki služijo posebnim potrebam svojih lastnikov.

Lastne zavarovalnice se poleg velikosti lahko razvrstijo tudi glede na lastništvo, obseg sprejetih tveganj v zavarovanje in glede na to, kako so organizirane v pristopu do končnega zavarovanca. Podjetja, večinoma iz ZDA, ki ponujajo storitve vodenja lastnih zavarovalnic, jih na svojih spletnih straneh delijo tudi na zavarovalnice s sedežem v domačih zveznih državah ali pa v davčnih oazah. Bawcutt (1997, str. 34) različne oblike lastnih zavarovalnic razvršča najprej po velikosti, kot je opisano v nadaljevanju.

1.7.1 Lastna zavarovalnica, ustanovljena kot slamnato podjetje

To so zavarovalnice, ki so bile ustanovljene z glavnim namenom nuditi možnosti financiranja izpostavljenosti tveganjem podjetjem v skupini. Ta imajo navadno sedež v tako imenovanih davčnih oazah, kjer je malo ali pa nič zakonodajne kontrole in kjer je ugodno davčno okolje. Vodenje take lastne zavarovalnice navadno prevzame računovodja matičnega podjetja ali celo najeti odvetnik, zato so stroški poslovanja zavarovalnice nizki.

1.7.2 Majhne lastne zavarovalnice

Vse lastne zavarovalnice so v začetku svojega delovanja majhne. Takrat podjetje navadno prepusti vodenje zunanjemu podjetju, ki se ukvarja z vodenjem lastnih zavarovalnic. Ker se stroški znotraj podjetja, ki upravlja lastne zavarovalnice, delijo, so navadno nizki. Za majhne lastne zavarovalnice je značilno tudi, da so močno odvisne od možnosti najema storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) za svoj portfelj tveganj in od možnosti pridobitve ustreznega pozavarovanja. V začetku delovanja lastne zavarovalnice namreč večino svojih rizikov praviloma pozavarujejo.

1.7.3 Velike lastne zavarovalnice

Navadno so v lasti velikih multinacionalnih podjetij in delujejo že mnogo let. Velike lastne zavarovalnice imajo lastno vodstvo, zato so stroški njihovega vodenja občutno višji, vendar pa so lahko takšne zavarovalnice zaradi večjega obsega poslovanja tudi bolj rentabilne. Zaradi svoje velikosti so zelo neodvisne od zavarovalniškega trga, saj večino tveganj pokrivajo same. Ravno tako velikokrat ne potrebujejo storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*).

Dinesen je lastne zavarovalnice glede na **lastništvo** delil na lastne zavarovalnice z enim lastnikom (angl. *Single-parent captive*) in take, ki so v lasti večjih korporacij (angl. *Multiple Captive*). Pri prvem tipu zavarovalnice lahko matično podjetje usmerja delovanje lastne zavarovalnice v celoti skladno s svojimi potrebami, delovanje zavarovalnice pa je trgu razmeroma zaprto in nedostopno javnosti. Druga oblika je privlačna zaradi nižjih stroškov poslovanja in večje razpršenosti tveganj, a lahko tekom poslovanja med lastniki pride do različnih interesov glede delovanja zavarovalnice.

Dinesen lastne zavarovalnice deli tudi glede na **lastništvo v zavarovanje sprejetih tveganj**. Zelo pomembna delitev, ki ločuje lastne zavarovalnice na tiste, ki prevzemajo v kritje le tveganja povezanih podjetij oziroma podjetij svoje skupine (angl. *Pure Captive*) in tiste, ki lahko v zavarovanje sprejemajo tudi tveganja nepovezanih podjetij (angl. *Open-market Captive*). Delovanje slednje vrste lastne zavarovalnice je zaradi svoje narave bolj izpostavljeno javnosti. V začetku delovanja lastne zavarovalnice navadno prevzemajo v zavarovanje le svoja tveganja, razen če imajo v svojem portfelju majhno število tveganj z visokimi zneski. V tem primeru je bolje, da se povežejo z drugimi podjetji, ki imajo podobna tveganja, saj je razpršenost tveganja v tem primeru večja.

Lastne zavarovalnice Dinesen deli še glede na **način izdajanja zavarovalnih polic**. Lastna zavarovalnica jih lahko izdaja direktno (angl. *Direct Captive*), če zakonodaja države, v kateri je tveganje, dovoli delovanje neregistrirane zavarovalnice ali pa je ta registrirana s strani lokalne zakonodaje, kar je velikokrat s stroškovnega vidika neekonomično. Zato so lastne zavarovalnice navadno organizirane kot pozavarovalnice (angl. *Reinsurance Captive*) in v namene izdaje polic ter izplačevanja škod raje najamejo lokalno registrirano zavarovalnico in delujejo preko nje. Gre za storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*).

Nazadnje so lastne zavarovalnice razdeljene med tiste **z uradnim sedežem v državi matičnega podjetja** (angl. *Domestic Captive*) **ali izven nje** (angl. *Off-shore Captive*). Za podjetje s sedežem v eni izmed držav članic Evropske unije in z lastno zavarovalnico v drugi državi članici Evropske unije lahko smatramo, da ima domačo lastno zavarovalnico. Lastne zavarovalnice, ustanovljene v isti državi kot matično podjetje, imajo prednosti v skupnem ali bližnjem upravljanju zavarovalnice, a je to dostikrat podvrženo visokim davkom in močnemu nadzoru lokalnih oblasti.

Ker se poslovno okolje stalno spreminja, se razvijajo tudi nove oblike lastnih zavarovalnic, zato jih Sierk v knjigi z naslovom *Taken Captives* (2010) deli glede na pravno obliko in glede na strukturo.

Sierk lastne zavarovalnice deli najprej **glede na pravno obliko podjetja**, in sicer na lastno zavarovalnico kot delniško družbo, vzajemno družbo, družbo z omejeno odgovornostjo (angl. *Limited Liability Company*) in tudi na recipročno združenje večjih podjetij, ki si

delijo tveganja. V zadnjem primeru gre za obliko lastne zavarovalnice, ki je razširjena v ZDA.

Sierk (2008) lastne zavarovalnice razlikuje tudi **glede na strukturo lastne zavarovalnice**, in sicer na:

- **Lastno zavarovalnico z enim lastnikom** (angl. *Single-parent Captive*), ki sem jo opisala že pri delitvi po Dinesen.
- **Lastno zavarovalnico z več lastniki**, ki je tudi opisana pri delitvi lastnih zavarovalnic po Dinesen, le da jo Sierk poimenuje Risk Retention Group Captive.
- **Najeto lastno zavarovalnico** (angl. *Rental Captive*), ki jo ustanovijo investitorji, ki želijo za določeno plačilo ponuditi storitve in prednosti lastne zavarovalnice podjetjem, ki zaradi različnih omejitev ne morejo ali ne želijo ustanoviti svoje.
- **Segregirano enoto** (angl. *Segregated Cell ali Protected Cell Captive*) je lastna zavarovalnica, ki je organizirana tako, da ima lahko znotraj zavarovalnice več pravno ločenih zavarovalnih računov različnih podjetij. Ustrezna kapitaliziranost se izračunava ločeno do drugih podjetij. Njena posebnost omogoča, da so upniki lastne zavarovalnice zaščiteni pred morebitnim stečajem posameznega podjetja. Smiselno jo je ustanoviti, če so stroški ustrezne kapitaliziranosti v tem primeru nižji, kot če bi podjetje imelo lastno zavarovalnico.
- **Združenje lastnih zavarovalnic** (angl. *Association Captive Insurers*) je organizacija, ki prevzema v zavarovanje tveganja več podjetij določene industrije ali komercialnega združenja.
- **Agencijo lastne zavarovalnice** (angl. *Agency Captive Insurers*) ustanovijo zavarovalni posredniki z namenom investiranja v izbrana tveganja njihovega zavarovalnega posla.
- **Podjetja s posebnim namenom** (angl. *Special Purpose Vehicle*, v nadaljevanju SPV) so podjetja, v tem primeru lastne pozavarovalnice, ki jih uporabljajo druge zavarovalnice za zamenjavo svojih tveganj v likvidne vrednostne papirje. Svoja tveganja prodajo podjetjem s posebnim namenom, ta pa na podlagi tega izdajo obveznice in jih prodajo na kapitalskem trgu.

Lastne zavarovalnice so se začele z osnovno obliko – lastno zavarovalnico, ki je v lasti le enega podjetja in zavaruje le njegova tveganja. Kasneje so se razvile tudi zgoraj našteje oblike. Ocenjujem, da se bodo v prihodnje razvile še druge, saj podjetja stalno iščejo nove možnosti za zavarovanje svojih tveganj, obenem pa jih v to delno sili tudi razvijajoča se zakonodaja, ki je vedno bolj zahtevna in obsežna, ter spreminjajoči se trg.

1.8 Alternative vzpostavitvi lastne zavarovalnice

Alternativ vzpostavitvi lastnih zavarovalnic za zavarovanje tveganj podjetja je precej. Najbolj očitna možnost je zavarovanje preko **konvencionalnega trga zavarovanj**.

Mogoče je ta hkrati najmanj atraktivna, saj imajo lastne zavarovalnice precej več možnosti za vzpostavitev pogojev zavarovanja, ki so deloma ali v celoti prilagojeni podjetju, katerega tveganja zavarujejo. Kljub temu so podjetja ob nizkih cenah in večjih ponujenih kapacitetah zavarovanja bolj naklonjena konvencionalnemu trgu. Ko pa se pogoji za zavarovanje na konvencionalnem trgu zaostrijo, se podjetja obrnejo k zavarovanju preko alternativnih metod prenosa tveganja.

Druga nadomestna možnost za zavarovanje rizikov podjetja je lahko **samozavarovanje**, ki je bolj prilagojeno potrebam podjetja, a je iz določenih vidikov, ki jih določa program zavarovanja, omejena – tako pri prenosu tveganja, kot pri stroškovni učinkovitosti. Pri samozavarovanju podjetje zbira sredstva, iz katerih lahko kasneje krije morebitne nastale škode. Ravno tako je pomembno, da podjetje pozna tip, višino in po možnosti tudi časovni okvir, v katerem lahko pričakuje škodo. Taka spoznanja so možna na podlagi večletnega sledenja in proučevanja lastnega poslovanja (Abacus, 2011).

Tabela 1: Kratka primerjava bistvenih lastnosti konvencionalnega zavarovanja, samozavarovanja ter zavarovanja preko lastne zavarovalnice

| Postavka primerjave | Konvencionalno zavarovanje | Samozavarovanje | Lastna zavarovalnica |
|---|----------------------------|-----------------|----------------------|
| Nižji stroški zavarovanja | NE | DA | DA |
| Nudi kritje tveganj | DA | NE | DA |
| Premije se všteta v stroške podjetja | DA | NE | DA |
| Prilagodljivost zavarovalne police | NE | DA | DA |
| Nadzor nad škodnimi zahtevki | NE | NE | DA |
| Prihodek od zavarovanja in investiranja | NE | NE | DA |
| Primerjalna prednost podjetja | NE | NE | DA |

Vir: WM Solutinos, A Comparison of Captive Insurance to Self Insurance and Traditional Insurance, 2011.

Zgoraj naštetih alternativni zavarovanja navaja podjetje WM Solutions, ki se ukvarja s svetovanjem podjetjem pri ustanavljanju lastnih zavarovalnic. Ne glede na to, da WM Solutions navaja le dve drugi rešitvi, obstaja še vrsto drugih, ki so del skupine ART (angl. *Alternative Risk Transfers*). V nadaljevanju jih bom na kratko predstavila.

Swiss Re (2003, str. 16) je v svoji publikaciji opredelila vse instrumente alternativnih prenosov rizika. Deli jih v štiri glavne skupine, in sicer na samozavarovanje in lastne zavarovalnice, zavarovalne sindikate, zavarovalne sklade in možnosti zavarovanja, ki jih ponujajo trgi kapitala. Slednji poleg funkcije prenosa tveganja nudijo tudi funkcijo financiranja. Razvrstitev trga alternativnih metod prenosa tveganj je prikazana v Tabeli 2.

Tabela 2: Razvrstitev trga alternativnih metod prenosa tveganj

| | |
|-------------|---|
| Alternative | <p>Nosilci tveganja:</p> <ul style="list-style-type: none"> - samozavarovanja in lastne zavarovalnice, - zavarovalni sindikati, - zavarovalni skladi, - možnosti zavarovanja, ki jih ponujajo trgi kapitala. |
| | <p>Možnosti zavarovanja, ki jih ponujajo trgi kapitala:</p> <ul style="list-style-type: none"> - zavarovanje omejenega tveganja, - varnostni kapital, - program dolgoročne zaščite pred več tveganji, - program večvzvodne zaščite, - rešitve za prenos tveganj s sredstvi, - vremenski derivati, - listninjenje zavarovalniških tveganj. |

Vir: Swiss Re, *Alternativne metode prenosa tveganj*, Sigma, No. 1/2003.

Med nosilci tveganj je nekaj takih, ki sem jih že opredelila v prejšnjih poglavjih. To so lastne zavarovalnice in **zavarovalni sindikati** (angl. *Risk Retention Groups*). Zanimivo je, da zavarovalne sindikate nekateri štejejo med vrste lastnih zavarovalnic, drugi pa jih obravnavajo kot samostojne oblike produktov na trgih alternativnih metod prenosa tveganj. Ti so del ponudbe za pokrivanje škod iz naslova odgovornosti in obstajajo le na zavarovalnih trgih ZDA.

Samozavarovanje (angl. *Self-insurance*) je, tako kot zavarovalni sindikati, razvito le v ZDA in po podatkih Swiss Re (2003, str. 17) predstavlja kar tri četrtine vseh alternativnih metod zavarovanj, zato je tudi močno regulirano. Je ena izmed metod upravljanja s tveganjem, pri kateri podjetje rezervira določeno vsoto sredstev z namenom pokrivanja prihodnjih nepričakovanih izgub. Vsota je določena po matematičnih in aktuarskih preračunih.

Zavarovalni skladi (angl. *Pools*), ki predstavljajo dogovor med velikimi korporacijami ali zavarovalnicami, so ustanovljeni z namenom zagotoviti dovolj sredstev za pokrivanje izredno velikih tveganj. Organizirani so kot vzajemne zavarovalnice. Navadno se ustanovijo na nacionalni ravni z namenom pokriti specifično zavarovalno vrsto. Med znanimi skladi je npr. nemški sklad za pokrivanje škod iz naslova jedrskih nesreč.

Možnosti zavarovanja, ki jih ponujajo trgi kapitala (angl. *Capital Markets*), so lahko nosilci za prenos tveganj, hkrati pa omogočajo financiranje tveganj. Primer prenosa in financiranja tveganj je izdaja katastrofičnih obveznic s strani podjetja s posebnim namenom (SPV), ki je v lasti zavarovalnice. Na ta način investitorji vložijo sredstva, ki se zberejo za poplačilo velikih škod. Če do škode pride, obveznice prenehajo z izplačevanjem

obresti. V nadaljevanju so opisane glavne možnosti alternativnih produktov prenosa tveganja, ki jih ponujajo trgi kapitala.

Zavarovanje omejenega tveganja (angl. *Finite Risk (Re)insurance*) so produkti, ki omogočajo zavarovancu, da svojo negotovo bodočo škodo razporedi preko več let. Večinoma gre za pozavarovalne posle. Zavarovanec letno plača premijo na poseben račun, kamor se prištevajo tudi pogodbeno dogovorjeni donosi iz naložb. Vsa zbrana sredstva v pogodbeno določenem večletnem časovnem obdobju so namenjena poravnavi morebitne škode. Zavarovalnica se s pogodbo zaščiti pred tveganjem, da so škode likvidirane prej, kot so pričakovali; to pomeni manjši pričakovan prihodek iz naslova naložb. Pozavarovalnica si zagotovi večletni denarni tok premij. Pogodbe, kjer je določeno, da se premija plačuje v naprej, imenujemo prospektivni posli. Pri teh poslih se sredstva v obliki premij skupaj z donosi iz naložb zbirajo pri pozavarovalnici, zato obstaja tveganje, da pozavarovalnica propade, sredstva pa postanejo del insolvenčnega postopka. Kreditno tveganje je v tem primeru na pozavarovalnici. Pri retrospektivnih pogodbah zavarovanec plačuje premije šele po nastanku škode, ki jo je izplačal pozavarovatelj. Premija se plačuje preko določenega časovnega obdobja, po nastanku škode. V tem primeru obstaja kreditno tveganje, da zavarovanec v tem časovnem obdobju propade, pozavarovalnica pa ne prejme vseh pogodbeno dogovorjenih premij. Pri obeh vrstah poslov je višina največje možne izplačane škode določena s pogodbo in zato omejena navzgor.

Varnostni kapital (angl. *Contingency Capital*) je produkt, ki vsebuje zavarovanje in financiranje tveganja s strani trga kapitala. Bistvo produkta je, da ima zavarovanec, ki je doživel v pogodbi določen škodni dogodek, možnost izdati vrednostne papirje po pogodbeno dogovorjeni ceni. Na ta način ima zavarovalnica tudi po škodnem dogodku možnost pridobiti finančna sredstva po zmerni ceni.

Program dolgoročne zaščite pred več tveganji (angl. *Multi-line/multi-year products*) omogoča zavarovancu, da v zavarovanje z enim programom vključi več nepovezanih vrst tveganj in jih razporedi preko več let. Premijska stopnja in odbitna franšiza sta oblikovani na podlagi vseh tveganj, kritih s programom.

Program večvzvodne zaščite (angl. *Multi-trigger Products*) so zavarovalne pogodbe, ki krijejo škodo, če nastopita dva, v zavarovalni pogodbi opredeljena zavarovalna dogodka. Zavarovalnica je na primer dolžna izplačati odškodnino, če je podjetje imelo požar in so hkrati cene njihovih proizvodov padle pod določeno ceno. Drugi zavarovalni dogodek je navadno vezan na kakšen indeks ali podoben izračun, ki ni pod vplivom zavarovanega podjetja. Take pogodbe so zanimive predvsem za podjetja, ki so pri svojem poslovanju močno odvisna od zunanjih dejavnikov, kot so cene surovin, menjalni tečaji in spremembe v obrestnih merah.

Rešitve za prenos tveganj s sredstvi (angl. *New Asset Risk Solutions*) so rešitve, pri katerih velika podjetja prenesejo svoja sredstva (gre za manj običajne vrste sredstev kot je na primer bodoči denarni toki iz pogodb o avtomobilskih leasingih) na podjetje s posebnim namenom (SPV), ki za plačilo teh sredstev pridobijo denar od investorjev na trgu kapitala z izdajanjem vrednostnih papirjev. To velikim podjetjem omogoča dostop do cenejših finančnih sredstev in hkrati zavarovanje kreditnega tveganja. Pozavarovalnice s podjetjem s posebnim namenom sklenejo pozavarovalno pogodbo in s tem podajo finančno garancijo investitorjem, ki so kupili vrednostni papir, da vrednost sredstev ne bo padla pod določeno vrednost. Pozavarovanje s strani priznane pozavarovalnice je dodatna vzpodbuda za nakup dotičnega vrednostnega papirja.

Vremenski derivati (angl. *Weather Derivates*) se uporabljajo za zavarovanje tveganj, ki so povezana s spremenljivim vremenom. Podjetja si lahko z njimi zagotovijo v naprej določene pogoje nakupa ali prodaje svojega osnovnega produkta v vremensko najobčutljivejših obdobjih v letu.

Listninjenje zavarovalniških tveganj (angl. *Insurance-linked Securities* – v nadaljevanju *ILS*) predstavlja izdajajo vrednostnih papirjev na trgu kapitala navadno kot katastrofično obveznico (angl. *CAT Bond*) ali življenjsko obveznico (angl. *Life Bond*). Taka oblika zavarovanja se navadno uporablja za potrebe pokrivanja res velikih, katastrofičnih rizikov. Sredstva, ki jih zavarovalnica zbere z izdajo obveznice, se predajo podjetju s posebnim namenom (SPV), ta pa izda pozavarovalno polico zavarovalnici, ki je izdala obveznico. Investitorjem se za vloženi kapital izplačuje kupon. V primeru škodnega dogodka so sredstva od izdaje obveznice, ki jih ima podjetje s posebnim namenom, dana zavarovalnici, investitorji pa prenehajo prejemati kupone. Zavarovalnici je z listninjenjem zavarovalniških tveganj omogočeno, da svoja tveganja prenese na trge kapitala in si tako poveča kapaciteto za sprejem tveganj v zavarovanje.

V Tabeli 3 so prikazane nekatere karakteristike produktov alternativnih metod prenosa tveganj.

Tabela 3: Značilnosti produktov alternativnih metod prenosa tveganj

| | Lastne zavarovalnice | Zavarovanje omejenega tveganja | Program dolgoročne zaščite pred več vrstami tveganj | Program več vzvodne zaščite | Varnostni kapital | Listninjenje zavarovalniških tveganj |
|-------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|--|---|--------------------------|---|
| Zmanjša moralni hazard | DA, večji lastni delež | DA, udeležba pri škodi | DA, večji lastni delež | DA, drugi vzvod je velikokrat vezan na indeks | DA, udeležba pri škodi | DA, vendar je odvisno od vzvoda za škodni dogodek |

se nadaljuje

Tabela 3: Karakteristike produktov alternativnih metod prenosa tveganj (nad.)

| | Lastne zavarovalnice | Zavarovanje omejenega tveganja | Program dolgoročne zaščite pred več vrstami tveganj | Program več vzvodne zaščite | Varnostni kapital | Listninjenje zavarovalniških tveganj |
|--|--|---|--|--|-----------------------------|--|
| Optimizira zadržano tveganje | DA | DA | DA | DA | DA | Nekateri |
| Poveča limit zavarovaljivosti | DA | DA, razporejen preko daljšega časovnega obdobja | DA, lahko vključuje tveganja, ki individualno niso kriti | Drugi vzvod je navadno finančno tveganje | DA, tveganje je financirano | DA, doda kapacitete za velika tveganja |
| Zamenja prenos tveganja s financiranjem tveganj | DA | DA | NE | NE | DA | NE |
| Poveča izrabo kapacitet zavarovanja | DA, večji lastni delež in dostop do pozavarovalnih trgov | DA | DA | DA | DA | DA, v tem primeru je tudi trg kapitala nosilec tveganj |
| Ni vzajemnega tveganja med strankami | NE | NE | NE | NE | Ga zmanjša | DA |
| Zmanjša odvisnost od cikla zavarovanj | Za tisti del, ki ga obdrži v portfelju | DA, večletna pogodba | DA | DA | DA | DA |

Vir: Swiss Re, Karakteristike produktov alternativnih metod prenosa tveganj, Sigma, 1/2003, str. 23.

Podjetja navadno za zavarovanje tveganj uporabljajo zavarovanje preko konvencionalnega trga in ga v večji ali manjši meri dopolnjujejo z metodami alternativnih prenosov tveganj, ki so za razliko od zavarovanja preko konvencionalnih zavarovalnic precej bolj prilagojeni potrebam posamezne stranke. Metode alternativnega prenosa tveganj hkrati pogosto zavarujejo tudi novejša tveganja podjetij, kot so tveganja iz naslova kibernetске nevarnosti in političnega tveganja, tveganja terorizma ipd., ki se jim tradicionalne zavarovalnice raje izogibajo. Pregled je pokazal, da je vzpostavitev lastne zavarovalnice samo ena izmed alternativ konvencionalnemu zavarovanju. Vsaka izmed alternativnih metod naslavlja vsaj eno izmed pomanjkljivosti uporabe zgolj konvencionalnega zavarovanja, vendar pa nobena

izmed teh metod ne predstavlja enoznačne rešitve za celovito obvladovanje tveganj. Vsako podjetje mora zato ob upoštevanju lastnosti različnih metod zavarovanj izbrati tisto, ki najbolj ustreza njegovemu poslovanju.

1.9 Zanimivi primeri lastnih zavarovalnic

V začetku poglavja sem pri opisu zgodovine lastnih zavarovalnic navedla, da je koncept lastnih zavarovalnic razvil Frederic M. Reiss. Številni drugi viri navajajo tudi starejše lastne zavarovalnice. Primer ene izmed prvih je Industriforsikring AS, ki je lastna zavarovalnica matičnega podjetja Norsk Hydro ASA. Ustanovljena je bila že leta 1920 in danes z nekoliko spremenjenim imenom še vedno zagotavlja zavarovanje lastnine, prekinitve poslovanja, kargo posle in odgovornost do tretjih oseb (Company overview of Industriforsikring AS, 2011). Lastne zavarovalnice, predvsem tiste, ki zavarujejo le tveganja lastnih podjetij v skupini, so navadno bolj zaprte javnosti in je o njihovem delovanju preko interneta možno zvedeti le malo. Za Industriforsikring AS, ki je v celoti last podjetja Norsk Hydro ASA, vemo le, da je registrirana na Norveškem, s sedežem v Oslu. Omenja jo tudi Standard & Poor's pri svojem rangiranju. Ocenil ga je kot dobro delujočo lastno zavarovalnico, v drugih letih pa ga ocenjuje le na podlagi solidnosti poslovanja matičnega podjetja, saj je integralni del njegove strategije upravljanja s tveganji (Business Wire, 2002). Ta lastna zavarovalnica zavaruje izključno tveganja matičnega podjetja, saj več informacij o zavarovalnici preko javnih virov ni na razpolago.

Drug zanimiv primer lastne zavarovalnice, organizirane v obliki sindikata (angl. *Risk Retention Group*) je lastna zavarovalnica, ki je v lasti katoliške cerkve v ZDA. Imenuje se The National Catholic Risk Retention Group (v nadaljevanju TNCRRG). Od leta 1987 je registrirana v Vermontu in ima dovoljenje za zavarovanje odgovornosti v vseh 50 zveznih državah ZDA. Je v lasti 66 škofij in nadškofij in sklada za združevanje tveganj (angl. *Risk Pooling Trust*). Namen TNCRRG je, kot pri drugih tržnih podjetjih, zagotavljanje inovativnih rešitev v upravljanju s tveganji, finančne stabilnosti preko rasti ter organizacijske in stroškovne učinkovitosti svojim lastnikom. Kljub temu je bila s strani oblasti prepoznana kot dobrodelna organizacija in ne kot privatna fundacija in hkrati izvzeta iz sistema plačevanja davkov na prihodek. Zavarovalne police lahko izstavlja le svojim delničarjem, njihova tveganja pa so pozavarovana pri velikih in dobro stoječih pozavarovalnicah. Zanimivo je, da poleg zavarovanja različnih vrst odgovornosti zavarujejo tudi odgovornost morebitnih spolnih kršitev (The National Catholic Risk Retention Group Inc., 2011).

Tretji zanimiv primer uporabe lastne zavarovalnice je The World Trade Center Captive Insurance Company. Lastna zavarovalnica, ki jo je z zakonom določilo in ustanovilo mesto New York, je bila zasnovana izključno zato, ker podjetja – pogodbeniki mesta, ki so po terorističnem napadu 9/11 pomagali pri odstranjevanju ruševin podrtih stolpov, na komercialnem zavarovalniškem trgu niso mogla dobiti ustreznega zavarovanja za splošno,

pomorsko, okoljsko in profesionalno odgovornost do tretjih oseb. Za svoje pogodbenike je zavarovanje iskalo tudi mesto New York, a ker je bila razsežnost del in negotovost razvoja dogodkov ter možnih poškodb tako velika, ga tudi mesto ni uspelo dobiti. Tako je v letu 2004 nastala lastna zavarovalnica, ki naj bi pokrivala škodne dogodke, nastale pri čiščenju ruševin podrtih stolpov. V ta namen je bilo s strani Zvezne agencija za upravljanje z nujnimi stvarmi (angl. *Federal Emergency Management Agency* – v nadaljevanju FEMA) v lastno zavarovalnico vplačana malo manj kot ena milijarda dolarjev premije. Ker so po terorističnem napadu najeta podjetja in njihovi delavci pričeli z delom brez ustreznega zavarovanja, je bila v letu 2004 s strani lastne zavarovalnice izdana retrospektivna zavarovalna polica. Do leta 2008 se je nabralo nekaj preko 9.000 zahtevkov za izplačilo škod, a jih je bilo izplačanih le malo. Posebno pozornost je na to lastno zavarovalnico usmeril član kongresa Jerrold Nadler, ki je kritiziral nizek znesek izplačanih škod (320.936 ameriških dolarjev, v nadaljevanju USD) in v primerjavi s tem zelo visoke stroške pravnih postopkov (103.700.734 USD). Politika lastne zavarovalnice je bila, da prereka vsako prijavljeno škodo, kar je povzročilo visoke stroške za pravne postopke, dolge procese izplačevanja in mnogo pravnih sporov (A Review of the World Trade Center Captive Insurance Company, 2008, str. 41).

V letu 2010 je bila tožnikom ponujena velika poravnava v skupnem znesku 712,5 milijonov USD in tako se je zaključil dolg sodni spor med več tisočimi tožniki in mestom New York (Navarro & Sulzberger, 2010).

Iz zgornjih primerov je razvidno, da lastnih zavarovalnic ne uporabljajo le tržno usmerjena podjetja. Tudi druge ustanove lahko na ta način sledijo bolj racionalnemu in posebnim potrebam prilagojenemu pristopu zavarovanja tveganj, ki se pojavljajo pri vsakem združenju, podjetju ali celo lokalnih oblasteh. Poleg mesta New York, ki je bilo praktično prisiljeno iskati zavarovanja na trgu alternativnih prenosov tveganj, ima tudi mesto Oslo svojo lastno zavarovalnico za življenjska zavarovanja, ki je nastalo iz sklada za pokojnine (Moody's, 2010, str. 7). Ravno tako jo ima mormonska cerkev. Lastne zavarovalnice so priljubljene tudi pri raznih športnih klubih, kjer se športniki srečujejo predvsem s tremi vrstami poškodb – s padcem pri teku, s poškodbami, ki jih povzroči žoga ali drug predmet, in s trčenjem z drugimi športniki.

Lastne zavarovalnice so torej po svetu precej ustaljena praksa splošnih strategij upravljanja s tveganji saj jih uporabljajo tudi multinacionalke kot so na primer Coca Cola, Nestle, Scania, Bayer in Deutsche Bahn (ECIROA, 2014).

2 USTANOVITEV LASTNE ZAVAROVALNICE

2.1 Pogoji za ustanovitev lastne zavarovalnice

Lastna zavarovalnica, kot vsaka druga zavarovalnica, zahteva pri načrtovanju, ustanavljanju in tudi kasneje, pri vodenju, popolno predanost in zavzetost. Podjetje, ki se spogleduje z idejo o ustanovitvi lastne zavarovalnice, mora predhodno temeljito proučiti vse možnosti konvencionalnega zavarovanja in drugih metod alternativnega prenosa tveganj. Pri tem pregledu lahko pride do zaključka, da je možno – ali z vidika cene, ali z vidika obsega – trenutno nezadovoljivo zavarovanje drastično izboljšati na drug način. Vrsta alternativnih metod zavarovanja tveganj namreč ne terja tako zahtevnih postopkov prijavljanja zavarovalnice, sledenja ustreznosti obsežni regulativi in vsakokratnega poročanja nadzornim organom.

Če kljub temu končna ocena kaže na smotrnost ustanovitve lastne zavarovalnice, Bawcutt navaja šest predpogojev, ki jih mora podjetje preveriti, preden se odloči za ustanovitev lastne zavarovalnice (Bawcutt, 1997, str. 43):

1. spremljanje škod,
2. zavzetost vodstva,
3. možnosti za zadržanje dela izpostavljenosti do tveganja,
4. obseg premije,
5. sodelovanje zavarovalniškega trga in
6. sposobnost vodstva.

Spremljanje škod je postopek, s katerim podjetje prepreči ali ublaži nastalo škodo in je predpogoj, ki ga mora podjetje vzeti resno in natančno. Podjetja se velikokrat odločijo za zavarovanje preko lastne zavarovalnice, ker imajo pri konvencionalnih zavarovalnicah kljub dobri škodni zgodovini previsoko premijsko stopnjo in ne želijo, da se jim premijske stopnje izračunavajo na podlagi povprečnega portfelja konvencionalne zavarovalnice. Kljub temu je pred ustanovitvijo potrebno dobro pretresti strukturo škodne zgodovine in ugotoviti, ali je ta posledica dobre preventive ali sreče. Več majhnih škod navadno nakazuje na slednje, medtem ko so redke škode, lahko tudi večje, največkrat posledica dejavnikov, ki niso v domeni podjetja.

Pomembno je, da se pri prenosu zavarovanja na lastno zavarovalnico kontrola preprečevanja škod in s tem škodna zgodovina ne poslabšata, saj slab škodni rezultat, vsaj v prvih letih delovanja lastne zavarovalnice, lahko pomeni tudi njen konec. Najbolje je pravočasno ugotoviti, kakšni so obstoječi postopki preprečevanja in ublažitve velikosti škod in jih dodobra razdelati ter pri tem ugotoviti morebitne dodatne potrebne izboljšave. Pričakuje se poglobljena študija o izpostavljenosti podjetja do različnih tveganj, o sami organizaciji podjetja ter o usposobljenosti in zavednosti zaposlenih za ohranjanje kakovosti preprečevanja škod.

Zavzetost vodstva, ki je omenjena že v prejšnjem odstavku, je temeljnega pomena za uspešno vzpostavitev lastne zavarovalnice. Celotno vodstvo mora lastno zavarovalnico

sprejemati kot del celostne strategije upravljanja s tveganji, zato mora poznati vse bistvene razsežnosti njenega delovanja. Pri multinacionalnih podjetjih je to težje doseči, saj ima lokalno vodstvo navadno vpeljane lastne postopke vodenja in preprečevanja škod, zaradi razdalje in pomanjkanja komunikacije s centralnim podjetjem pa so lokalna vodstva lahko manj prepričana v pozitivne učinke lastne zavarovalnice. Če se podjetje pri ustanavljanju zavarovalnice ne zaveda teh pasti, ima majhne možnosti za uspeh.

Možnosti za zadržanje dela izpostavljenosti do tveganja so politika, ki jo sprejme podjetje, preden je lastna zavarovalnica ustanovljena. Navadno upošteva tako značilnosti pozavarovalnega trga kot dostopnost pokritja na pozavarovalnem trgu, upošteva pa nagnjenost podjetja k tveganju. Glavna dilema pri določanju stopnje zadržanega deleža je iskanje ravnotežja med višino tveganja in donosom. Plan stopnje zadržanega tveganja lastne zavarovalnice mora odražati neko naklonjenost k tveganju oziroma naklonjenost zadržanju dela tveganja, saj je to tudi delni namen zavarovalnice, a je morda bolje, da je stopnja zadržanega tveganja v začetku delovanja nižja.

Bawcutt (1997, str. 44) predlaga, da se stopnja zadržanja tveganja izračunava na osnovi celotne izpostavljenosti lastne zavarovalnice in ne le posamezne zavarovalne vrste, saj lahko en sam dogodek vpliva na več zavarovalnih vrst in pri tem povzroči slabo finančno stanje zavarovalnice. Groba ocena letnega obsega zadržanega agregatnega tveganja se lahko poda v odstotku od delovnega kapitala, ki podaja informacijo o likvidnosti podjetja in o možnosti takojšnjega poplčila kratkoročnih obveznosti. Obseg se lahko giblje v razmahu od ena do pet odstotkov delovnega kapitala. Podobno oceno se lahko pripravi, če se vzame en odstotek seštevka dobička podjetja zadnjega leta in povprečja prihodkov pred davkom in se ga diskontira z inflacijo zadnjih petih let. Bawcutt (1977, str. 44) navaja še tri metode in vse sledijo istemu cilju, da lastna zavarovalnica ni preveč izpostavljena.

Obseg premije je glavni prihodek vsake zavarovalnice in mora znašati dovolj za kritje stroškov podjetja in izplačila škod. Obseg je delno posledica tveganj, ki so sprejeta v zavarovanje, delno cen na pozavarovalnem trgu, delno stopnje izpostavljenosti, škodne zgodovine in nenazadnje tudi transferne cene ter oblike lastne zavarovalnice. Zato vsak vir navaja nekoliko različne vrednosti potrebnega minimalnega obsega premije, s katero bi lastna zavarovalnica še lahko začela delovati in nadaljevala svoj obstoj v prihodnjih letih. Strokovnjak pri Albert Risk Management Consultants ocenjuje, da je minimalna premija, s katero je možno začeti delovanje lastne zavarovalnice, 3 milijone USD. Bawcutt (1977, str. 45) ocenjuje, da je dovolj, če je letne premije vsaj 750.000 USD, WM Solutions pa navajajo, da znaša minimalna letna premija le 350.000 USD. Obseg minimalne letne premije bi bil lahko celo nižji, v višini 250.000 USD, če bi podjetje izbralo obliko najete lastne zavarovalnice (angl. *Rent-a-captive*).

Razlike v obsegu minimalne letne premije so precejšnje, kar je verjetno posledica različnih praktičnih izkušenj svetovalcev ter izhodišč, iz katerih so morale nastati lastne zavarovalnice.

Sodelovanje zavarovalniškega trga je najpomembnejše, ko podjetje predhodno išče ceno in možnost pozavarovanja tveganj zavarovalnice, storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) in upravljanja s škodami. Priporočeno je, da se kljub ustanovitvi lastne zavarovalnice ohranijo dobri odnosi s sodelujočimi na zavarovalniškem in pozavarovalnem trgu, ker brez njihovih storitev lastna zavarovalnica ne more začeti delovati. Kasneje je sicer v posameznih primerih možno, da lastna zavarovalnica postane neodvisna od zavarovalniškega trga, a gre za redke izjeme, saj je na nekatere trge nemogoče vstopiti brez storitev posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) na lokalnem trgu registriranih zavarovalnic ali lastnem zadržanju velike izpostavljenosti.

Sposobnost vodstva je nujna pri vodenju kateregakoli podjetja, toliko bolj pa, ko gre za vodenje zavarovalnic. Če vodstvo ni dovolj seznanjeno z načinom in posebnostmi delovanja zavarovalnic, je potreben nasvet strokovnjaka. Ravno tako je nujno, da se vključi strokovnjak, če obstaja možnost, da nastanejo težave pri razumevanju lokalne zavarovalniške zakonodaje, na davčnem področju ali na področju deviznega poslovanja.

Zgoraj je navedenih šest predpogojev, ki jih mora podjetje vzeti v obzir, preden se poda v dejansko ustanovitev lastne zavarovalnice. Poleg odločitve o sami ustanovitvi zavarovalnice pa se podjetja na tej točki odločijo tudi glede njene oblike, upoštevajoč cilje, želje in sposobnosti podjetja.

Ne glede na zgornje predpogoje bo glavni pokazatelj, ali je lastno zavarovalnico možno ustanoviti ali ne, študija izvedljivosti, ki bo obravnavana v enem od naslednjih podpoglavij. Če hoče podjetje začeti s študijo izvedljivosti, mora sprejeti odločitev o tem, katere vrste zavarovanj bo vključilo v zavarovanje preko lastne zavarovalnice. Lahko se odloči tudi, da začne z eno ali dvema vrstama in nato postopoma dodaja druge, ko se lastna zavarovalnica uteče in ima večjo finančno moč.

Vsaka zavarovalna vrsta ima svoje posebnosti in svojo škodno zgodovino, ki se jo vzame pod drobnogled v študiji izvedljivosti. Vrste se lahko razlikujejo po času med nastankom in izplačilom škode, kar močno vpliva na prihodek od investicij. Različne vrste vplivajo še na finančni tok in kapitaliziranost. Ravno tako se mora podjetje že v naprej odločiti, kje bo uradni sedež lastne zavarovalnice. To so pomembne odločitve, ki so povezane z vrednostnimi razlikami pri pripravi študije izvedljivosti. Nekoliko več o izbiri sedeža lastne zavarovalnice bom predstavila v naslednjem podpoglavju.

2.2 Izbira uradnega sedeža lastne zavarovalnice

Izbira uradnega sedeža zavarovalnice vpliva na razvoj in načrtovanje zasnove zavarovalnice na mnogih področjih: pri študiji izvedljivosti na oblikovanje rezerv, pri višini kapitala, pri postavkah v izračunih pro forma finančnih izkazov itn., pri poslovnem načrtu pa na obliko in vsebino glede na zahteve oblasti države, v kateri bo imela lastna zavarovalnica uradni sedež.

V strokovni literaturi in člankih o lastnih zavarovalnicah, ki po večini izhajajo iz ZDA, se možnosti izbire uradnega sedeža v grobem delijo na *On-shore* in *Off-shore* države, kar pomeni, da imajo lastne zavarovalnice sedež v eni izmed zveznih držav, ki omogočajo ustanovitev lastne zavarovalnice in so tako *On-shore* zavarovalnice. Če pa se omenja sedež lastne zavarovalnice *Off-shore*, to pomeni, da ima zavarovalnica uradni sedež v eni izmed tako imenovanih davčnih oaz – na Bermudih, Kamajskih otokih, Barbadosu itn.

Termin *Off-shore* sicer izhaja iz časa, ko so bogati Američani v tridesetih letih prejšnjega stoletja prenašali svoje posle na otoke stran od Združenih državah in tam v ugodnih davčnih pogojih vodili svoje mednarodne posle. Tako se pod terminom *Off-shore* poimenuje katerakoli zakonodaja, ki omogoča davčne ali zakonske prednosti, ki so močno drugačne od tistih v velikih ekonomijah. Med take *Off-shore* zakonodaje za lastne zavarovalnice lahko danes poleg Bermudskih in Kajmanskih otokov prištejemo tudi Luksembourg in Irsko, ki sta seveda fizično *On-shore*, a s svojo zakonodajo za lastne (po)zavarovalnice spadata med *Off-shore* zakonodaje (Guide to the Bermuda Captive Insurance Market, 2007, str. 2).

Da so *Off-shore* lokacije pomembne pri razvoju lastnih zavarovalnic, lahko ugotovimo, ko pregledamo statistiko uradnih sedežev lastnih zavarovalnic. Ti centri so pokazali, da s svojo zakonodajo ustvarjajo ugodno klimo za delovanje lastnih zavarovalnic, hkrati pa jih dovolj dobro regulirajo, da zagotavljajo zaupanje investitorjev in javnosti (Guide to the Bermuda Captive Insurance Market, 2007, str. 2).

Vsekakor pa je potrebno pri izbiri uradnega sedeža pretehtati več aspektov. Dinesen v svojih povzetkih delavnice na temo ustanovitve in vodenja lastne zavarovalnice iz leta 1998 navaja kar enajst pomembnih elementov pri odločitvi o državi uradnega sedeža lastne zavarovalnice:

- uradni jezik države, v kateri naj bi bil uradni sedež lastne zavarovalnice,
- odnos države matičnega podjetja do države uradnega sedeža lastne zavarovalnice,
- morebitne omejitve pri naložbah lastnih zavarovalnic,
- stroški storitev,
- dostopnost storitev,
- možnosti komuniciranja in časovna razlika,

- zahteve po poročanju lokalnim oblastem o poslovanju lastne zavarovalnice,
- davki,
- določitve lokalnih zavarovalniških zakonov,
- devizna zakonodaja,
- politična stabilnost države uradnega sedeža lastne zavarovalnice.

Uradni jezik države, kjer lastna zavarovalnica izbere svoj uradni sedež, je, presenetljivo, izrednega pomena. Zavarovalnica deluje bolj tekoče, če se lastnik oziroma matično podjetje lažje sporazumeva z lokalnimi oblastmi in zaposlenimi iz lokalnih območij. Hkrati pa je manj stroškov, kjer ni prevajanja lokalnega jezika v jezik, ki ga razumeta vodstvo in lastnik lastne zavarovalnice.

Odnos države matičnega podjetja do države uradnega sedeža lastne zavarovalnice se izrazi v njeni zakonodaji – to državo lahko obravnava kot davčno oazo in nekatere države imajo v namene preprečevanja prelivanja dobičkov v davčne oaze, kjer so neobdavčeni, zakonodajo o tujih povezanih podjetjih (angl. *Foreign Controlled Company Law*). Pri tem je pomembno tudi, ali je premija, ki jo matično podjetje plačuje lastni zavarovalnici, lahko zavedena med stroški poslovanja, kar zniža osnovo davka na dobiček.

Omejitve pri naložbah lastnih zavarovalnic so odvisne od pogleda lokalnih oblasti na tveganost poslovanja lastnih zavarovalnic ob nereguliranih naložbah. V mnogih državah so te neregulirane, v nekaterih državah imajo omejitve glede na zavarovalne vrste ali tipe lastnih zavarovalnic, v drugih pa so omejitve enake kot za navadne zavarovalnice (Dinesen, 1998, str. 3).

Stroški storitev so navadno povezani s standardom države in ponudbo teh storitev. Pri tem Dinesen (1998, str. 2) opozarja, da je potrebna presoja, ali se ne bodo morda storitve podražile, če se država, kjer želi podjetje ustanoviti lastno zavarovalnico, bolj razvija in ji standard raste. Poleg spektra ponudbe je pomembna še kakovost. Višja kakovost storitev in zadostno število kvalificiranih ljudi je v državah, kjer je tudi povpraševanje po njih večje, torej v najbolj priljubljenih državah, kjer ima uradne sedeže največ lastnih zavarovalnic, ali pa v velikih finančnih centrih.

Za **dostopnost storitev** veljajo enaka načela kot za stroške storitev – tam, kjer je povpraševanje po storitvah večje, je tudi ponudnikov storitev praviloma več in kakovost storitev je na višji ravni. Razpoložljivost lokalnih odvetnikov, aktuarjev, računovodij in vodstvenih kadrov je velikega pomena za delovanje lastne zavarovalnice. Toliko bolj v državah, kjer zakonodaja določa, da je v lastni zavarovalnici zaposlen lokalni direktor, kot npr. na Havajih. Na Bermudskih otokih lokalna zakonodaja določa celo dva direktorja s stalnim prebivališčem v tej državi. Priročno je, da je v obeh teh državah uradni jezik angleščina, tako da je pri komunikaciji manj zapletov.

Možnosti komuniciranja in časovna razlika so del odločitve, ki olajša ali oteži delovanje med matičnim podjetjem in lastno zavarovalnico. Ustrezna komunikacijska infrastruktura države je pogoj za tekoče poslovanje, ravno tako pa so pomembne tudi letalske oziroma prometne povezave med matičnim podjetjem in zavarovalnico.

Zahteve po poročanju lastne zavarovalnice Dinesen (1998, str. 3) navaja kot enega glavnih dejavnikov za izbiro *Off-shore* države za uradni sedež zavarovalnice. Zavarovalnice v državah, ki svoje zakonodaje približale niso delovanju lastnih zavarovalnic, so zavezane k poročanju lokalnim pristojnim organom vsako četrletje. Države, ki pa so z zakonodajo bolj naklonjene lastnim zavarovalnicam, jih obravnavajo kot podjetja, ki nimajo znatnega vpliva na celoten trg zavarovanja, zato so kot povezana podjetja zavezane zgolj k letnemu poročanju. Nekatere od teh držav zahtevajo revidirane letne finančne izkaze.

Davki so v nekih državah za lastne zavarovalnice določeni v fiksni znesku, drugje v odstotkih. Pri pregledu najbolj ustrezne zakonodaje na tem področju se pregleda, kako visoke so davčne stopnje in kaj je obdavčeno. Navadno so obdavčeni naložbeni prihodki, dobički od zavarovalne dejavnosti ali bruto zaračunana premija – običajno z nizkimi odstotki. Lastne zavarovalnice ponekod niti niso obdavčene, če z lokalnimi oblastmi dosežejo dogovor, da se jih oprosti plačevanja davka, kar na primer omogoča Isle of Man. Kadar se proučuje višina obdavčitve, je potrebno preveriti tudi, ali morda država ne omogoča kakšnega drugega načina za znižanje davčne osnove. Luksemburg to omogoča na podlagi katastrofičnih rezerv – rezerve se smatrajo za strošek podjetja, ki znižuje davčno osnovo.

Nadalje se podrobno pregleda **določbe zavarovalniških zakonov**, ki določajo kriterije za izračun solventnosti, stopnjo nadzora pristojnih organov, morebitne omejitve rasti lastne zavarovalnice, omejitve v zvezi s prevzemanjem določenih velikosti ali vrst tveganj, omejitve pri vsebini zavarovalnih polic, razlike v obravnavi rezidenčnih in nerezidenčnih podjetij ter ali po lokalni zakonodaji obstajajo omejitve pri uporabi finančnega sklada lastne zavarovalnice, predvsem z vidika posojil matičnemu podjetju.

Pri pregledu zakonodaje s področja **valutne kontrole** je potrebno raziskati morebitne zahteve po določeni valuti vplačanega kapitala, rezerv in drugih kratkoročnih sredstev ter ali so kakšne omejitve za lastno zavarovalnico pri mednarodnem poslovanju.

Nazadnje se v obzir vzame tudi **politično stabilnost države uradnega sedeža** lastne zavarovalnice, saj je celotna investicija v lastno zavarovalnico in njeno poslovanje bolj tvegana v politično manj stabilnih okoljih.

Trenutno Bermudski otoki veljajo za najboljšo lokacijo za delovanje lastnih zavarovalnic, če to oceno podamo na podlagi števila tam registriranih lastnih zavarovalnic – skupno jih

je bilo v letu 2011 kar 862 (Backett, 2012). Po številu registriranih lastnih zavarovalnic jim sledijo Kajmanski otoki in za njimi ameriška zvezna država Vermont (Risk and Insurance Management Society, 2011).

Bermudski otoki so po številu lastnih zavarovalnic na prvem mestu, kar je verjetno posledica zgodnje vpeljave zakonodaje, ki je ugodna za lastne zavarovalnice ter tudi takratnih izredno ugodnih splošnih davčnih pogojev, ki danes niso več v veljavi. V zadnjem času se pogosteje omenja, da je Vermont pri tem prehitel Bermudske otoke – sicer ne po številu registriranih lastnih zavarovalnic, pač pa po premiji in naložbah (Bermuda no longer No.1 captive domicile?, 2011).

Ali se bodo Bermudski otoki tudi v prihodnje obdržali na prvem mestu, se ne da natančno predvideti, saj ima sedaj že trideset zveznih držav ZDA zakonodajo, ki naj bi bila ugodna za lastne zavarovalnice (Mead M.R., 2011). Mead ocenjuje, da so zvezne države ugotovile, da so lastne zavarovalnice dodaten vir davkov in tudi delovnih mest. Captive Review pa nadalje navaja, da bo verjetno sčasoma imela svoj zakon o lastnih zavarovalnicah vsaka izmed zveznih držav (Beckett, 2011). Poleg tega se je zakonodaja Bermudskih otokov, katerih področna zakonodaja je primerljiva z zakonodajo ZDA, uskladila tudi s Solventnostjo II. Predstavniki panoge lastnih zavarovalnic Bermudskih otokov so bili, in še vedno so, izredno aktivni pri usklajevanju meddržavnih dogovorov o obdavčevanju, predvsem v Latinski Ameriki, ter pri lobiranju Evropske komisije glede drugačne obravnave lastnih zavarovalnic pod Solventnostjo II, zato ne preseneča, da je Eduardo Fox prepričan, da bodo Bermudski otoki tudi v bodoče najpogostejša lokacija lastnih zavarovalnic, pri čemer pa bo Vermontu preostalo nekaj velikih lastnih zavarovalnic z obsežno premijo (Bermuda no longer No.1 captive domicile?, 2011).

Po mojem mnenju je še vedno izrednega pomena, da ima država poleg ugodne zakonodaje na razpolago tudi dovolj ostale infrastrukture in strokovnjakov, ki omogočajo delovanje lastnih zavarovalnic. Take potrebe zaradi dolgoletne tradicije zagotovo dosti bolje pokrivajo na Bermudskih otokih kot na primer v državi, ki je šele nedavno sprejela zakon o lastnih zavarovalnicah.

Nazadnje se postavlja vprašanje, ali je možno spremeniti lokacijo uradnega sedeža lastne zavarovalnice. Sprememba uradnega sedeža je navadno časovno zapletena, draga ter lahko škodi ugledu lastne zavarovalnice pri njenih zavarovancih, delničarjih, pozavarovateljih in drugih partnerjih. V primeru, da bi podjetje želelo spremeniti lokacijo uradnega sedeža, bi regulator na obstoječi lokaciji zahteval, da lastna zavarovalnica v času premestitve posluje dobro, dosega vse zahteve trenutnega regulatorja in da nima nobenih dolgov do svojih poslovnih partnerjev oziroma upnikov. Lastne zavarovalnice s težavami ne sme prepustiti v skrb drugi državi (Mead, 2008).

Zato je potrebno skrbno izbrati državo, kjer bo imela lastna zavarovalnica uradni sedež. Predvsem je pomembno, da regulator, odvetniške pisarne, računovodje in aktuarji, ki so podjetju na razpolago, razumejo specifične potrebe in delovanje lastnih zavarovalnic. Na ta način se ustvari ustrezna klima za njeno delovanje in tako sprememba lokacije, razen v resnično izrednih razmerah, ni potrebna.

2.3 Študija izvedljivosti

Pred ustanovitvijo vsake lastne zavarovalnice je potrebno pripraviti študijo izvedljivosti. Brez nje se podjetje podaja v nenačrtovane in neopredeljene stroške. V različnih virih se pojavljajo bolj in manj obsežne različice študije izvedljivosti, a vsem je skupno priporočilo, da mora pri njeni zasnovi in pripravi sodelovati nekdo, ki ima dolgoletne izkušnje iz zavarovalništva in aktuarstva in je sposoben razviti natančno analizo preteklih škod, pričakovanih premij in stroškov ter projekcijo pričakovanih prihodnjih škod. Teh področij tudi najvišje vodstvo podjetja, ki želi ustanoviti lastno zavarovalnico, navadno ne obvlada dovolj dobro.

Pogoj, da se lahko študija izvedljivosti začne pripravljati, je, da se podjetje odloči o ustrezni obliki lastne zavarovalnice. Za različne oblike lastnih zavarovalnic veljajo različni pravni pogoji, ki so direktno povezani s stroški ustanovitve in/ali vodenja, kot so na primer kapitaliziranost in minimalna potrebna letna premije. Najeta lastna zavarovalnica (angl. *Rent-a-captive*) lahko deluje s precej manj letne premije kot lastna zavarovalnica z enim lastnikom, ki hkrati zavaruje le tveganja svojih povezanih podjetij.

Kot sem že opisala v prejšnjem poglavju, se mora podjetje opredeliti tudi do lokacije sedeža lastne zavarovalnice. Tudi ta izbira ima direktne učinke na stroške ustanovitve in nadaljnje poslovanje zavarovalnice. Zakonodaje različnih držav zaračunavajo različne stroške ustanovitve, predpisujejo različne stopnje kapitaliziranosti in velikosti zavarovalno-tehničnih rezervacij.

Podjetje, ki ustanavlja lastno zavarovalnico, običajno že zavaruje določena tveganja pri konvencionalnih zavarovalnicah in ta tveganja lahko prenese na lastno zavarovalnico. Tako so že v naprej znane zavarovalne vrste, ki bodo vključene. Ta tveganja oziroma zavarovalne vrste mora podjetje in/ali aktuar pregledati in upoštevati pri izvedbi študije izvedljivosti. Smiselno je začeti delovanje lastne zavarovalnice le z nekaj zavarovalnimi vrstami in pridružiti druge, ko se zavarovalnica trdneje postavi na noge. Največja tveganja je smiselno pridružiti na koncu, ko je zavarovalnica že utečena in delovanje stabilno.

Obsežnejše študije izvedljivosti vsebujejo informacije o velikosti letne premije, kar je predpogoj za dobro delovanje lastne zavarovalnice, o celotnem procesu upravljanja s tveganji in zavezo vodstva matičnega podjetja, da bo podpiralo lastno zavarovalnico tako s finančnimi sredstvi kot tudi z ustrežno strokovno pomočjo. V obsežnejšo študijo se lahko

vkluči tudi informacijo o tem, kdo bo vodil lastno zavarovalnico in o njegovi strokovni usposobljenosti, o viru posla oziroma dejavnosti, s katero se ukvarja matično podjetje, zavarovalne vrste in aktuarsko poročilo. Vključene so lahko tudi smernice za prevzemanje tveganj, okvirji za izdajo zavarovalnih polic, detajli pozavarovalnega programa, politika upravljanja s škodami, politika investiranja in nazadnje še finančne projekcije (Riskman International, 2011).

Tako obsežno študijo izvedljivosti lahko poimenujemo kar poslovni načrt delovanja zavarovalnice, ali pa vsaj dobro podlago zanj. Študija izvedljivosti ima lahko tudi nekoliko bolj skopo strukturo, ki vključuje predvsem področja, ki so vezana izključno na zavarovalni del posla.

WM Solutions, podjetje, ki se ukvarja s svetovanjem pri ustanovitvi lastnih zavarovalnic, predlaga naslednjo vsebino študije (WM Solutions, 2011):

1. analiza večletnih stroškovnih učinkov,
2. petletna projekcija finančnih izkazov,
3. analiza davčnega vidika lastne zavarovalnice,
4. ugotavljanje posebnih zavarovalnih pokritij in limitov, ki jih bo zagotavljala lastna zavarovalnica,
5. pregled pozavarovalnih potreb,
6. definiranje namenov lastne zavarovalnice,
7. izbira najprimernejšega uradnega sedeža lastne zavarovalnice in
8. izbira strukture lastne zavarovalnice.

Pri **večletni analizi stroškovnih učinkov** se primerjajo učinki ustanovitve lastne zavarovalnice na poslovanje podjetja in kot protiutež učinki na poslovanje podjetja, če podjetje lastne zavarovalnice ne bi ustanovilo. Tu se pokaže, ali lastna zavarovalnica resnično pokriva potrebe podjetja.

V **petletnih pro forma finančnih izkazih** – bilanci stanja in izkazu poslovnega izida – se na letnem nivoju določijo in prikazujejo prihodki od zaračunanih premij, prihodki investiranja, operativni stroški in stroški škod, dobički, kratkoročne in dolgoročne terjatve, obveznosti, kapital in dobiček. Na podlagi tega se za vsa leta izračunajo tudi minimalni zahtevani kapital in meja solventnosti ter minimalne tehnične rezervacije, ki jih mora imeti lastna zavarovalnica glede na zakonodajo v državi, kjer bo imela zavarovalnica uradni sedež.

Analiza davčnega vidika zavarovalnice pokaže, ali se plačilo premij lahko, glede na lokalno zakonodajo, šteje med stroške podjetja. Ravno tako se v tem delu pregleda, kako na poslovanje vplivajo drugi davki, kot so davek na dobiček, davek na kapital itn.

Ugotavljanje posebnih zavarovalnih pokritij in limitov, ki jih bo zagotavljala lastna zavarovalnica, pa jih verjetno do sedaj podjetje ni imelo zavarovanih, je potrebno zaradi nadaljnega načrtovanja pozavarovalnih potreb ali uporabe drugih inventivnih finančnih instrumentov, saj mnogokrat pokritja izrednih tveganj na konvencionalnem trgu zavarovanja niso na voljo.

Pregled pozavarovalnih potreb je potreben za izbor ustreznih in priznanih pozavarovateljev. Opravi se, ko se ugotovijo vsa izredna pokritja in ko se analizirajo možnosti zadržanja tveganja znotraj podjetja.

Definiranje namenov lastne zavarovalnice je pomembna naloga, saj je po tem vsem sodelujočim jasno, s kakšnim namenom je zavarovalnica ustanovljena, katere predhodne težave zavarovanja bo reševala in v katero smer bodo vodila prizadevanja vodstva zavarovalnice. Hkrati je to del poslovnega načrta, ki je navadno širšega obsega kot študija izvedljivosti.

Izbira najprimernejšega uradnega sedeža lastne zavarovalnice vpliva tako na stroškovne kot pozavarovalne postavke v študiji izvedljivosti, saj se predpisi od države do države precej razlikujejo.

Izbira strukture lastne zavarovalnice se opravi s svetovanjem strokovnjakov s področja ustanavljanja in vodenja lastnih zavarovalnic. Glede na namene, obseg in dejavnost matičnega podjetja ter morebitnih izrednih pokritij tveganj je potrebno izbrati primerno obliko oz. strukturo lastne zavarovalnice. Različne oblike so bile opisane v enem od prejšnjih poglavij. Poudariti moram, da se s pregledom na internetu vedno znova najdejo še nove, ne našete oblike – predvsem v ZDA, kjer so lastne zavarovalnice bolj razširjene tudi med srednje velikimi in celo malimi podjetji.

Študija izvedljivosti se pripravi na podlagi vseh zgoraj naštetih spoznanj, opredelitev in pregledov in obsega ustrezne matematične in aktuarske izračune in tabele. Pri izračunih se upoštevajo tudi pretekla škodna dogajanja. Če podjetje nima nikakršne škodne zgodovine, se vzame povprečje dejavnosti za ustrezno velikost podjetja, kar je sicer manj zanesljivo, vendar edino izvedljivo. Pregleda se tudi razpršenost delovanja in premoženja podjetja po različnih državah in geografskih lokacijah. Tudi to vpliva na napoved velikosti možne škode.

Na podlagi vseh izračunov lahko podjetje dobi približen vpogled v pogoje in omejitve delovanja bodoče lastne zavarovalnice ter njene stroške in dobičkonosnost.

2.4 Pozavarovanje

Pozavarovanje je pravzaprav zavarovanje zavarovalnice (Paine, 2000, str. 2), v našem primeru pa je zavarovanje tveganj lastne zavarovalnice. Največkrat lastne zavarovalnice prenesejo (večji) del tveganj naprej na pozavarovatelje in si na ta način omogočijo (Bellerose, 2003, str. 1):

- večjo kapaciteto,
- stabilnost in
- okrepitev finančnega stanja.

Ustanovitev lastne zavarovalnice, predvsem pa njeno uspešno delovanje, je močno odvisno od dobrega pozavarovalnega programa. Redko katere zavarovalnice svojih tveganj ne pozavarujejo. Navadno gre za velike, dolgo delujoče in dobro stoječe lastne zavarovalnice ali pa take, ki zaradi specifičnosti tveganj na trgu niso uspele dobiti pozavarovanja.

Zavarovalnice so toliko bolj odvisne od pozavarovanja, če imajo šibko razpršenost tveganja, nizko kapitaliziranost, visoko izpostavljenost v zelo spremenljivih dejavnostih ali pa izpostavljenost naravnim katastrofam (Swiss Re, 2010, str. 15). Vse naštetu se največkrat pojavi tudi pri lastnih zavarovalnicah.

Program pozavarovanja se izdelava že na stopnji pred ustanovitvijo zavarovalnice in celo pred študijo izvedljivosti, saj se nato gradi izračune na tej osnovi. Podjetje mora imeti jasno strategijo, katera in koliko tveganj lahko zadrži in kaj mora pozavarovati, da bo zagotovljeno varno poslovanje zavarovalnice. Zaradi specifičnosti je pogodba s pozavarovateljem vedno prirejena po meri zavarovatelja. Tako ima podjetje več možnosti, da dobi zares ustrezno zaščito za svoja tveganja.

Lastne zavarovalnice navadno izbirajo med (Bawcutt, 1997, str. 95):

- kvotnim pozavarovanjem, (angl. *Quota Share Reinsurance*),
- vsotno-presežkovnim pozavarovanjem (angl. *Surplus Reinsurance*),
- škodno-presežkovnim pozavarovanjem (angl. *Excess of Loss Reinsurance*),
- pozavarovanjem letnega presežka škod (angl. *Stop Loss Reinsurance*).

Kvotno pozavarovanje spada med proporcionalna pozavarovanja in je pozavarovanje, kjer zavarovatelj pozavaruje delež oziroma dogovorjeno kvoto nekega portfelja. Zavarovatelj zadrži fiksni delež premije vsake police, ostalo pa cedira pozavarovatelju. Na enak način se med zavarovalnico in pozavarovalnico delijo tudi škode. Tako pozavarovanje ne varuje pred velikimi škodami (Swiss Re, 2010, str. 26). Lastna zavarovalnica mora omejitve kvotnega pozavarovanja upoštevati pri zavarovanju svojih tveganj, tako kot njihovo spremenljivost in razpršenost.

Vsotno presežkovno pozavarovanje je tudi proporcionalno pozavarovanje in je administrativno in stroškovno bolj obremenjujoče. Pri tem se za vsako zavarovalno vrsto izračuna največja možna škoda (angl. *Probable Maximal Loss* – v nadaljevanju PML). Zavarovalnica zase zadrži vse, do neke višine, zavarovalne vsote, ki jih predstavlja največja možna škoda. Pozavarovatelj sprejme vsa tveganja nad maksimalnim lastnim deležem zavarovalnice. Določi se tudi maksimalni znesek – limit, do katerega pozavarovatelj avtomatično sprejema tveganja – največkrat mnogokratnik maksimalnega lastnega deleža zavarovalnice (angl. *Line*). Na podlagi zavarovalne vsote oziroma največje možne škode in lastnega deleža po pogodbi se za vsako posamično tveganje izračuna delež delitve zavarovalne vsote, premije in škod med zavarovalnico in pozavarovateljem (Swiss Re, 2002, str. 22). S takim pozavarovanjem lahko lastna zavarovalnica zadrži boljša tveganja in pozavaruje vsa ostala (Bawcutt, 1997, str. 96).

Škodno-presežkovno pozavarovanje spada med neproporcionalna pozavarovanja, kjer se delež prevzete škode določi v znesku (angl. *Priority*). Če škode presegajo znesek, določen v pogodbi, ga poravnava pozavarovatelj (Swiss Re, 2002, str. 25). Pri tem se določi tudi znesek, do katerega je vsako tveganje zavarovano. To pozavarovanje zavarovalnice ne zaščiti pred pogostimi in majhnimi škodami. Tako pozavarovanje lahko zavarovalnica dogovori za posamezno tveganje ali za akumulacijo tveganj pri enem škodnem dogodku oziroma katastrofi.

Pozavarovanje letnega presežka škod je manj pogosto pozavarovanje. Obveznost pozavarovatelja je določena nad v pogodbi dogovorjenim odstotkom letne premije ali absolutnim zneskom vsote letnih škod (Swiss Re, 2010, str. 31). To pozavarovanje nudi varnost proti nepričakovani višini ali nepričakovani pogostosti škod. Je zelo kompleksno in zato dražje, a lahko hkrati, vsaj v prvih letih delovanja lastne zavarovalnice, bistveno pripomore k njeni stabilnosti in uspešnosti. Ob tako ugodnem pozavarovanju je lastna zavarovalnica varna tudi pred lastnimi napakami pri oceni tveganja. Zaradi takega pozavarovalnega dogovora lahko podjetje zmanjša pozornost glede preprečevanja škod, vendar pa mora lastna zavarovalnica vedeti, da ima s koriščenjem te vrste pozavarovanja slabše pogoje pri obnovi pozavarovalne pogodbe (Kiln, 1996, str.19).

Lastna zavarovalnica ima na razpolago enake možnosti pozavarovanja kot konvencionalna zavarovalnica, zato se poslužuje kombiniranja več načinov pozavarovanja za doseglo najboljše varnosti. Del varnosti, ki si ga zavarovalnica mora zagotoviti, je (ne)varnost, ki ga nosi pozavarovatelj sam oziroma kreditno tveganje pozavarovatelja. Ne le, da je dobro stoječ in priznan pozavarovatelj pomemben za poslovanje lastne zavarovalnice, ampak je pomemben tudi za zunanjo podobo te pri komuniciranju z bankami, podjetji, ki zagotavljajo storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) in/ali vodenja škod ter nenazadnje tudi pri zavarovancih, če se lastna zavarovalnica odloči razširiti svoj portfelj in sprejeti tveganja nepovezanih podjetij.

Pozavarovalteli se ocenjujejo tako kot zavarovalnice – po izbranih in relevantnih finančnih kazalcih. Munich Re na svoji internetni strani predstavlja tri najpomembnejše:

- bruto zaračunana premija (angl. *Gross Premiums Written*),
- kombinirani kazalnik (angl. *Combined Ratio*) in
- neto prihodek (angl. *Net Income*).

Kombiniran kazalnik je v bistvu sestavljen iz dveh drugih kazalnikov – iz škodnega kazalnika in stroškovnega kazalnika. Prvi prikazuje, kakšen odstotek škod ima pozavarovalnica v primerjavi s prihodkom od zaračunane premije, drugi pa kako uspešno s svojimi prihodki od zaračunane premije pozavarovalnica pokriva svoje operativne stroške.

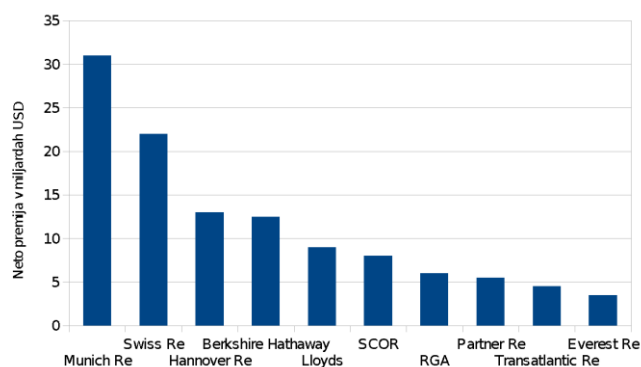
S kombiniranim kazalnikom, kot ga prikazuje izračun po enačbi (1), pozavarovalnica prikaže, kako dobro je njeno tekoče poslovanje. Če je kazalnik pod sto odstotkov, potem pozavarovalnica svoje škode pokriva iz zavarovalniškega dobička.

$$\text{Kombiniran kazalnik} = \frac{\text{nastale škode + stroški}}{\text{zaračunana premija}} \quad (1)$$

Pozavarovalnica lahko posluje pozitivno, tudi če kombiniran kazalnik ni pod sto odstotkov, saj ta ne upošteva prihodka od investicij, ampak je kazalnik dejanske učinkovitosti upravljanja pozavarovalnice.

Poleg teh kazalnikov se podjetje lahko pri izbiri pozavarovalnice naslanja tudi na ocene, ki jih pozavarovalteli pripisujejo priznane bonitetne hiše, kot so Moody's, Standard & Poor's, Fitch in A.M. Best Company. Dober pokazatelj stabilnosti pozavarovalnice je tudi velikost pozavarovalnice v svetovnem merilu. Največje svetovne pozavarovalnice prikazuje spodnja tabela (Swiss Re, *An Essential Guide to Reinsurance*, 2010, str. 14).

Tabela 4: Prikaz največjih svetovnih pozavarovalnic v letu 2009



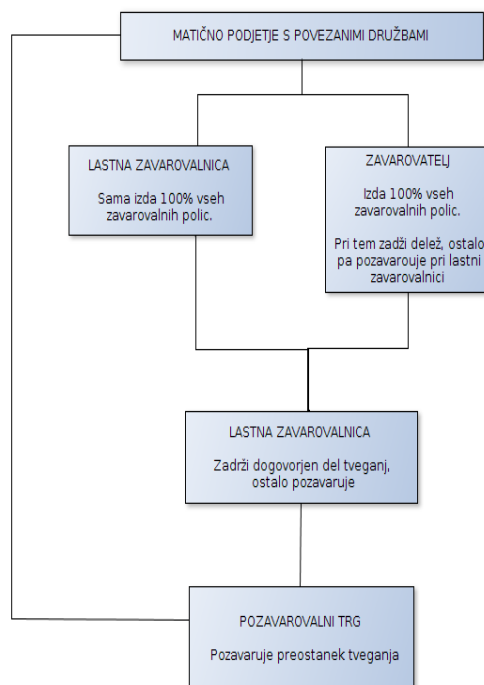
Vir: Swiss Re, *Economic Research & Consulting*, 2010.

Največji pozavarovalni center glede na pobrano premijo je New York, ki mu sledi Hamilton, Bermuda (Guide to the Bermuda Captive Insurance Market, 2007, str. 2), kjer je ugodna zakonodaja kombinirana z ravno zadostnim nadzorom nad delovanjem pozavarovalnic ter ugodnimi davčnimi razmerami. V Evropi je največji pozavarovalni center v Luksemburgu.

Pri izbiri pozavarovatelja mora podjetje, ki ustanavlja lastno zavarovalnico, pričakovati, da bo pozavarovatelj podrobneje pregledal njegovo študijo izvedljivosti in poslovni načrt za lastno zavarovalnico, pri čemer bo posebno pozornost posvetil zgodovini škod, zastavljenemu sistemu za preprečevanje škod in projekcijam pričakovanih škod. Po drugi strani tudi pozavarovatelj želi dobrega zavarovanca, ki ima dobro kontrolo nad tveganji, zaradi česar so posamične škode resnično nepričakovane in redke.

Podjetje, ki ustanavlja lastno zavarovalnico, se lahko s pozavarovanjem sreča tudi po drugi poti, tako da kot lastna zavarovalnica prevzame vlogo pozavarovalnice. Glede na to ugotovitev lahko lastne zavarovalnice delimo glede na dva načina organiziranja zavarovalnih poslov. V nadaljevanju je v Sliki 1 predstavljeno delovanje lastne zavarovalnice, kasneje pa še tokovi prenosa tveganj.

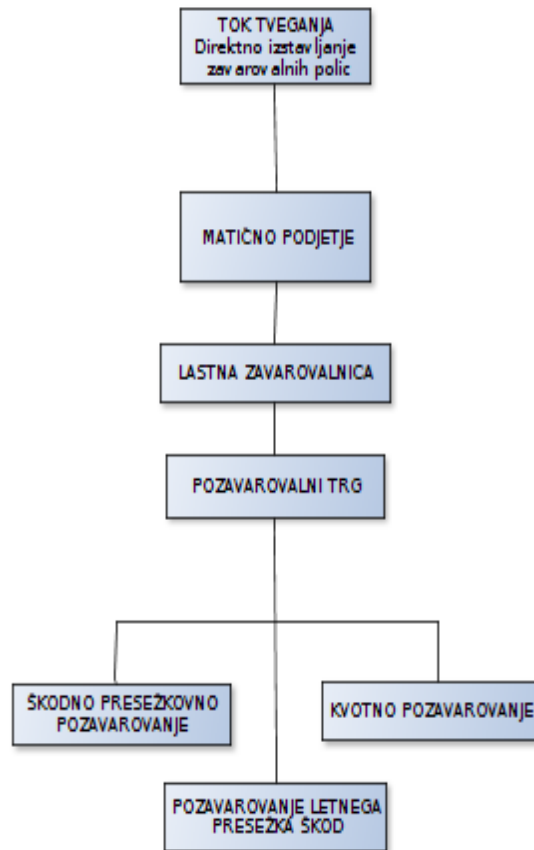
Slika 1: Delovanje lastne zavarovalnice



Vir: P. Bawcutt, Delovanje lastne zavarovalnice, 1997, str. 92.

V nadaljevanju sta predstavljeni dve sliki organizacije prenosov tveganj. Pri prvem načinu lastna zavarovalnica izda zavarovalno polico direktno matičnemu podjetju (Bawcutt, 1997, str. 93).

Slika 2: Organizacija toka prenosov tveganj – direktna izstavitev zavarovalne police

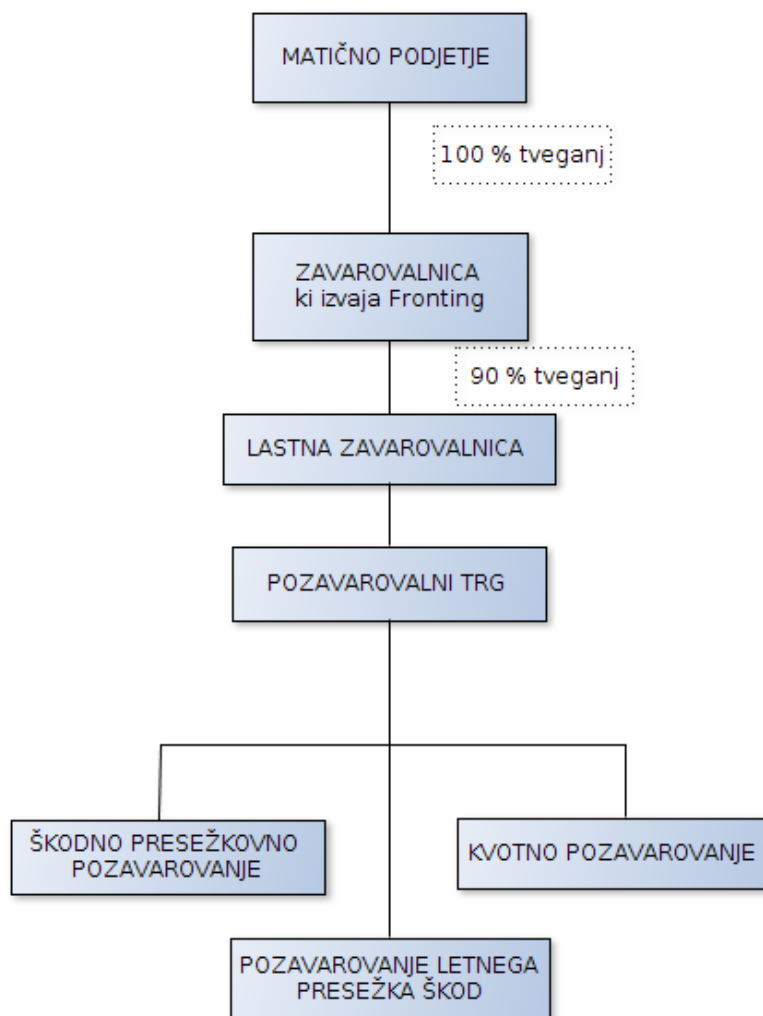


Vir: P. Bawcutt, Organizacija toka prenosov tveganj – direktna izstavitev zavarovalne police 1997, str. 93.

Na Sliki 3 je posrednik nepovezana zavarovalnica, ki nudi storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) in izdaja zavarovalne police matičnemu podjetju ali povezanim podjetjem oziroma zavarovancu lastne zavarovalnice.

V tem primeru lastna zavarovalnica deluje kot pozavarovatelj lokalno registrirani nepovezani zavarovalnici, nato pa ima svoja tveganja dalje zavarovana pri drugih pozavarovateljih.

Slika 3: Organizacija toka prenosa tveganj – izstavitev zavarovalne police preko storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*)



Vir: P. Bawcutt, *Organizacija toka prenosa tveganj – izstavitev zavarovalne police preko storitve posredovanja pri zavarovanju poslov*, 1997, str. 94.

Kot prikazuje Slika 3, del tveganja prevzame nepovezana zavarovalnica. Ta za določeno plačilo za lastno zavarovalnico opravlja storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*), torej izdajanja polic in upravljanja s škodami. Za tveganja, ki jih ne pokriva zavarovalnica, lastna zavarovalnica najde ustrezno pozavarovanje – enako, kot pri prvem načinu organiziranja toka prenosa tveganj, prikazanem v Sliki 2.

Povezava med nepovezано lokalno registrirano zavarovalnico in lastno zavarovalnico je predstavljena v naslednjem podpoglavju.

2.5 Storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*)

V prejšnjem poglavju Slika 3 prikazuje organizacijo toka prenosa tveganj matičnega podjetja do lastne zavarovalnice preko lokalno registrirane, nepovezane zavarovalnice in z uporabo koncepta storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*). Zato je potrebno v tem poglavju pojasniti njegove glavne značilnosti in opisati pomen in vpetost tega koncepta v delovanje lastne zavarovalnice.

Storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) so proces, pri katerem lokalno priznana zavarovalnica izdaja zavarovalne police in vodi proces upravljanja s škodami namesto lastne zavarovalnice, ki je organizirana kot pozavarovalnica. V tem primeru lokalno sprejeta zavarovalnica nima namena prevzemati tveganj lastne zavarovalnice ali pa prevzema le minimalen del. Za svoje storitve od lastne zavarovalnice prejema plačilo, ki se navadno izračuna na podlagi zaračunane premije (IRMI, 2012). Največkrat lastna pozavarovalnica ni registrirana za delovanje v dotični državi (Hall, 2001). Glavna razloga za pogodben dogovor o storitvah posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) sta (Prescott & Lambert, 2002):

- potreba po registriranemu zavarovatelju, ki lahko direktno izdaja zavarovalne police v določeni državi, ter
- potencialna možnost, da davčna uprava, zaradi nepovezanosti z matičnim podjetjem lastne zavarovalnice, šteje plačilo premije med stroške podjetja, kot bi to storila, če bi imelo podjetje zavarovana tveganja preko konvencionalne zavarovalnice.

Lastne zavarovalnice so predvsem na začetku delovanja najbolj potrebne takih fronting sporazumov, saj si ne morejo privoščiti vstopa na vsak posamezni trg kot lokalno registriran zavarovatelj. Ponekod pa lokalna zakonodaja ne dopušča storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*).

Pri izbiri nosilcev storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) je potrebno paziti predvsem na ceno storitve in na kreditno tveganje samega nosilca. Za storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) se navadno zaračunavajo vsi stroški, nastali z upravljanjem in izdajanjem take zavarovalne police in plačilo – največkrat kot odstotek od zaračunane premije. Stroški, ki jih za storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) zavarovalnica zaračuna lastni pozavarovalnici, običajno zajemajo provizije in davek na zaračunano premijo, včasih pa tudi stroške administracije škodnih zahtevkov ter sprejemanja tveganj v zavarovanje (Prescott & Lambert, 2002).

Andrew J. Barile v svojem članku *Negotiating Fronting Fees On Behaf of Owners Of Captive Insurance Companies* (2008) omenja, da bi se moralo plačilo za storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) gibati med 6 in 10 odstotkov premije, kadar pa je ta cena presežena, mora lastna zavarovalnica iskati novo rešitev.

Raziskava Združenja lastnih zavarovalnic (angl. *Captive Insurance Company Association* – v nadaljevanju CICA) iz leta 2007 obenem navaja, da skoraj desetina lastnih zavarovalnic plačuje kar 10–15 odstotkov premije za plačilo storitev posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*). Težava pa ni le v ceni, temveč tudi v storitvah, ki jih lastne zavarovalnice dobijo v svojem dogovoru. Groves, vodja službe za lastne zavarovalnice pri Marsh Velika Britanija, v članku *Captive and ART Review Article of the Month – Fronting Up* (2008) ocenjuje, da je kar 50 odstotkov lastnih zavarovalnic nezadovoljnih s storitvami posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*), zato Riegs iz ACE Risk Management v istem članku navaja, kaj bi zavarovalnice, ki izvajajo dobre storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*), morale imeti:

- možnost ocenjevanja prevzetih rizikov,
- dobro pozavarovanje pri priznanih pozavarovateljih,
- dobro poznavanje lokalne zakonodaje,
- službo za upravljanje s škodami,
- tekoče poslovanje pri prenosu sredstev od zavarovalnice, ki opravlja storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) na lastno zavarovalnico in
- odprto komuniciranje za vse morebitne zaplete pri poslovanju in odnosu z lastno zavarovalnico.

Podjetje, ki plačuje premijo zavarovalnici, ki opravlja storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*), je hkrati izpostavljeno kreditnemu tveganju. Če to postane insolventno, je premija izgubljena, zavarovalnica pa nezmožna pokrivati škode, lastna zavarovalnica pa mora kljub temu plačati svoj pozavarovalni (pogodbeni) del obveznosti. Ta sredstva se nato zberejo v skupnem skladu za povračilo obveznosti upnikom zavarovalnice, ki je izvajala storitve posredovanja pri zavarovanju poslov, in porazdelijo tudi med ostale upnike iste zavarovalne vrste (Hall, 2001) .

Po drugi strani je kreditnemu tveganju izpostavljena tudi zavarovalnica, ki opravlja storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*), saj je zavarovancu pravno zavezana izplačati celoten znesek škode, tudi če pozavarovalnica, v tem primeru lastna, postane nesolventna. Zato je ta del kreditnega tveganja včasih rešen z neko vrsto zagotovila za povračilo škod, ki jo matično podjetje poda za lastno zavarovalnico, morda v obliki poroštvene izjave. Takšno zagotovilo je toliko bolj pomembno, ko ima lastna pozavarovalnica sedež v tujini, tako da ni registrirana in regulirana s strani lokalnih oblasti države, v kateri ima uradni sedež zavarovalnica, ki opravlja storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*).

Pri izvajanju pogodbe o opravljanju storitev posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) je možna vrsta zapletov, a Mead iz CIhA-e, ki je bil član odbora pri raziskavi o storitvah posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) v letu 2007, v članku »More captives shall out for fronting, reinsurance fee: survey shows a big jump in the

percentage of captives paying more« omenja, da rezultati raziskave kažejo, da se lastnim pozavarovalnicam tak dogovor še vedno zdi primerna rešitev.

Pri dogovorih o storitvah posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) so torej možni zapleti, vendar se še vedno na izredno eleganten in nezahteven način uredi možnost zavarovanja tveganj na določenem geografskem območju, ne da bi bilo potrebno zavarovalnico vsakokrat registrirati in iti skozi vse postopke njene registracije.

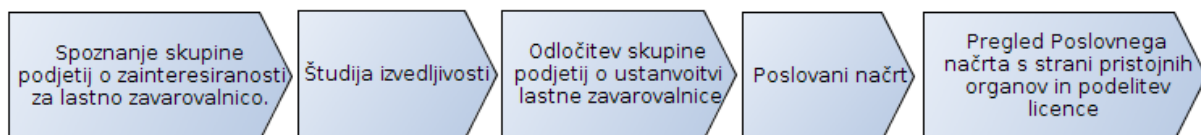
2.6 Poslovni načrt

Vse zgoraj naštetu, torej predpogoji za ustanovitev lastne zavarovalnice, izbira sedeža lastne zavarovalnice, študija izvedljivosti, pozavarovalni program in dogovori o storitvah posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*), so del končnega izdelka – poslovnega načrta. Ta je sestavljen še iz drugih nujnih vsebin, ki jih zahteva zakonodaja v državi, v kateri bo imela lastna zavarovalnica uradni sedež. V Luksemburgu mora vsebovati (Luxembourg Captive Reinsurance Companies, 2009, str. 13):

- predstavitev vseh tveganj, ki nameravajo biti sprejeta v zavarovanje,
- načrtovan znesek premij po tveganjih,
- pozavarovani del,
- provizijo za opravljanje storitev posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*),
- retrocesivno plico,
- tri letne pro forma finančne izkaze in
- usklajenost z režimom Evropske unije o solventnosti lastne zavarovalnice.

Vsi dokumenti so nato predani ustanovi, ki se ukvarja s priznanjem lastnih zavarovalnic. Za lažjo predstavo poteka priprav ob ustanavljanju lastne zavarovalnice dodajam Slika 4, ki prikazuje posamezne mejnike pri ustanavljanju lastne zavarovalnice (Luxembourg Captive Reinsurance Companies, 2009, str 13).

Slika 4: Mejniki pri ustanavljanju lastne zavarovalnice



Vir: Luxembourg Captive Reinsurance Companies, Mejniki pri ustanavljanju lastne zavarovalnice, 2009, str. 13.

Kot prikazuje zgornja slika, se poslovni načrt po pripravi odda pristojnim organom, ki odločijo o izdaji dovoljenja za delovanje. V naslednjem poglavju bom opisala, kaj se dogaja z lastno zavarovalnico po tem, ko dobi vsa potrebna dovoljenja za delovanje.

3 UPRAVLJANJE LASTNE ZAVAROVALNICE

3.1 Vodenje lastne zavarovalnice

Vodenje lastne zavarovalnice je ravno tako specifično kot vodenje konvencionalne zavarovalnice, zato je za matično podjetje, ki ustanavlja lastno zavarovalnico, pomembno, da na vodstvena mesta postavi strokovnjake, ki poznajo posebnosti zavarovalnic – še boljše, posebnosti lastnih zavarovalnic. Tako so v večini zakonov o lastnih zavarovalnicah predpisane lastnosti in znanja, ki jih mora imeti vodilni človek v lastni zavarovalnici. Te določa tudi Solventnost II in na ta način je dodatno zagotovljeno ustrezno poslovanje zavarovalnice.

Podjetje ima več možnosti vodenja lastne zavarovalnice. Lahko jo vodijo direktorji matičnega podjetja, najeto specializirano podjetje, ki se ukvarja z vodenjem lastnih zavarovalnic, lastna zavarovalnica pa ima lahko tudi lastnega direktorja.

Pri prvi možnosti mora podjetje paziti, da striktno ločuje vodenje podjetja in vodenje lastne zavarovalnice, saj večina zakonodaj za lastne zavarovalnice določa velike kazni v primeru vplivanja matičnega podjetja na delovanje lastne zavarovalnice.

Za drugo možnost je lahko pomembno, da je podjetje za upravljanje z lastnimi zavarovalnicami rezident iste države, kjer ima lastna zavarovalnica registriran uradni sedež. Tako je zagotovljeno, da pozna pravni red in ekonomske razmere v državi, hkrati pa je takoj na razpolago za reševanje morebitnih zapletov z nadzornimi organi.

Pri tretji možnosti imajo države z največjim številom lastnih zavarovalnic določilo, da je vsaj eden izmed direktorjev zavarovalnice rezident države sedeža. Pomembno je tudi, da ima ta dober ugled pri lokalnih zakonodajnih organih.

Glavni direktor, ali podjetje za upravljanje lastne zavarovalnice, je odgovoren za (Bawcutt, 1997, str. 173):

- sprejemanje rizikov,
- pripravo in revizijo vse potrebne dokumentacije zavarovalnice,
- pripravo vseh statističnih podatkov,
- postavitve in vodenja računovodstva,
- priprava vseh dokumentov v povezavi z davki,
- priprava kvartalnih finančnih izkazov in
- postavitev in vzdrževanje pozavarovanja.

Podjetje se mora dobro prepričati, da kandidati dosegajo zahteve in so jih sposobni izvajati. Enako velja v primeru, ko se vodenje prepusti podjetju za upravljanje lastnih zavarovalnic. Podjetje v zvezi z vodenjem lastne zavarovalnice, v primeru da ima zaposlenega direktorja, razmisli še o izbiri in najetju zunanjih izvajalcev storitev, ki so lahko (Captive best practice guidelines, 2011, str. 8):

- aktuarske storitve,
- upravljanje investicij,
- storitve notranje revizije,
- administracijske storitve,
- upravljanje škod,
- zavarovalni posrednik, vključno za pozavarovanje in retrocesivno zavarovanje,
- pravne storitve,
- notranja kontrola in pomoč pri usklajenosti z zakonodajo,
- podpora pri upravljanju s tveganji.

Katero možnost bo podjetje izbralo pri vodenju svoje zavarovalnice, je predvsem odvisno od njene velikosti. Če podjetje načrtuje majhno zavarovalnico, bo verjetno dodelilo nekoga iz podjetja, ki bo skrbel za njeno vodenje, ali pa bo najelo zunanjega strokovnjaka, ki se ukvarja z vodenjem takih zavarovalnic. V nasprotnem primeru pa bodo v zavarovalnici zaposleni direktorji, večji del storitev, naštetih v prejšnjem odstavku, pa bo, kot interne službe, vključenih v organizacijo lastne zavarovalnice.

3.2 Sprejemanje in ocenjevanje tveganj

Lastne zavarovalnice so bolj ali manj primerne za zavarovanje večine zavarovalnih vrst. Najbolj pogosto se preko lastnih zavarovalnic zavarujejo razne odgovornosti, tveganje uničenja lastnine v požaru in drugih elementarnih nesrečah, tveganje izpada dohodka, tveganja odškodnin delavcev, kreditno tveganje, letalska in pomorska tveganja (IAIS, 2006, str. 8). Manj se lastne zavarovalnice uporabljajo za življenjska zavarovanja.

Preko lastne zavarovalnice se lahko zavaruje praktično katero koli tveganje, ki bi matičnemu podjetju pomenilo grožnjo pri normalnem poslovanju. Matičnemu podjetju je torej v interesu, da ima njegova lastna zavarovalnica sposobnost prevzeti in zavarovati tudi manj standardna tveganja, kar pa lahko naredi zgolj, če je njeno lastno poslovanje solidno in varno. Zato se lastne zavarovalnice pri sprejemanju tveganj ravna po sprejeti splošni politiki prevzemanja tveganj, ki se oblikuje ob ustanovitvi, in v odvisnosti od načrtovanih v zavarovanje sprejetih vrst tveganj, želenega oziroma zastavljenega dobička, zastavljenega škodnega rezultata ter ob upoštevanju želje lastne zavarovalnice glede sprejetega in zadržanega dela tveganj. Splošna politika je navadno pregledana in odobrena s strani aktuarja.

Sprejemanje tveganj v zavarovanje lahko opredelimo kot postopek, v katerem se odloči, katera tveganja so še sprejemljiva za zavarovanje, premijo in pogoje, pod katerimi je tveganje sprejeto v zavarovanje, ter tudi način spremljanja in nadzorovanja odločitve (E. Randall, 1994, str. 5). Glavne cilje sprejemanja tveganj v zavarovalništvu E. Randall opredeljuje kot (1994, str. 12):

- zagotovitev ustreznega zavarovalnega kritja,
- vzdrževanje standardov selekcioniranja tveganj,
- vzdrževanje standardne cene zavarovanja,
- vzdrževanje stabilnega trga,
- zagotavljanje kakovostne storitve in
- vzdrževanje standarda kompetentnosti pri sprejemanju tveganj .

Lastna zavarovalnica, ki sprejema tveganja, mora hkrati slediti vsem zgornjim ciljem, ne da bi kakšnega zanemarjala ali poudarjala. Zanj ne sme biti pomembna le rast portfelja ali pa le dobičkonosnost. Zgolj celovito upoštevanje navedenih ciljev lahko zagotovi dobičkonosno in konstantno poslovanje zavarovalnice (E. Randall, 1994, str. 22).

Na odločitve lastne zavarovalnice o sprejetju tveganj v zavarovanje poleg splošne politike sprejemanja tveganj vplivajo tudi interni pravilniki o sprejemanju tveganj. V konvencionalnih zavarovalnicah taki pravilniki odražajo tudi marketinško strategijo in vsebujejo elemente, ki dajejo zavarovalnici komparativno prednost pred drugimi. Pravilnik lahko podrobno opisuje vsak korak pri sprejemanju tveganja, ocene za posebne hazarde in možne alternative, kriterije za končno oceno in način spremljanja oziroma nadzorovanja v zavarovanje sprejetega tveganja. Pravilnik ravno tako lahko obsega cenik in možnosti pozavarovanja (Mangan & Harrison, 2010, str. 4.4). Interni pravilnik o sprejemanju tveganj v zavarovanje je posebno pomemben pri lastnih zavarovalnicah, kjer sprejemanje tveganj v njenem imenu opravlja zavarovalnica, ki opravlja storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*).

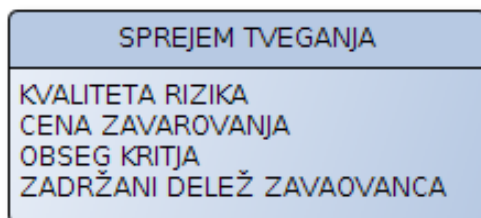
Ocenjevanje in sprejemanje tveganj temelji na objektivni presoji pretekle statistike in njenih napovedi za prihodnost ter upošteva subjektivno presojo, sicer pa so procesi in pogoji za sprejetje tveganja različni in so odvisni od zavarovalne vrste. Lahko ga opredelimo kot postopek, kjer se:

- pregleda škodno zgodovino tveganja,
- oceni poznavanje tveganja s strani zavarovanca,
- preveri in zbere morebitne dodatne mehke informacije, ki bi lahko vplivale na oceno tveganja (delovanje podjetja, poslovno, geografsko, podnebno, socialno in politično okolje, zakonodaja in sprememba zakonodaje),
- določi obseg tveganja oziroma izpostavljenost,
- preveri postopke zavarovanca za preprečevanje škode in

- preveri možnosti pozavarovanja tveganja.

Randall proces sprejemanja tveganja opredeljuje še nekoliko bolj splošno in s postavkami, ki jih prikazuje Slika 5.

Slika 5: Proces sprejemanja tveganja



Vir: E. Randall, Proces sprejemanja tveganja, 1994.

Glede na zgornje postavke se lastna zavarovalnica odloči, ali bo tveganje sprejela in v kakšnem obsegu, pod kakšnimi pogoji ter za kakšno ceno. V vsakem primeru je primerno, da se za vsako tveganje pripravi dokument, kjer so zbrane vse informacije, ki so bile upoštevane pri oceni in da se ob pregledu tveganja zapiše, zakaj je bilo neko tveganje sprejeto ali ni bilo sprejeto. Taka zabeležka je praktično nujna pri obnovitvi zavarovanja ali pri ponovnem ocenjevanju tveganja (Kiln, 1996, str. 23).

Pri sprejemanju tveganja v zavarovanje je pomembno, da ima ocenjevalec dobre informacije. Te so dobre, če so pravilne in če so v pravih količinah. Informacij ne sme biti niti preveč, niti premalo. Koliko informacij se pri oceni zbere, je odvisno od časa, stroškov, ki so na voljo, in ocenjevalčeve iznajdljivosti (Gaunt, 1990, str. 110).

Za razliko od konvencionalnih zavarovalnic, ki stremijo k zavarovanju čim bolj povprečnih tveganj, tako po obsegu kot po tveganosti, lastna zavarovalnica zaradi svojih lastnikov in svojih stroškovnih in prihodkovnih prednosti poskuša zavarovati tudi širši nabor tveganj, kot to običajno počnejo konvencionalne zavarovalnice. Če določena tveganja pri tem sicer veljajo za nezavarovaljiva, mora biti lastna zavarovalnica pri tem posebno pozorna, saj jo morda pozavarovalni trg ne bo spremljal pri njeni odločitvi in bo morala tveganja prevzeti sama ali pa jih bo primorana poskušati zavarovati z drugimi alternativnimi metodami prenosa tveganja.

Za konec poglavja je potrebo omeniti še rezultate, ki izhajajo iz osnovne dejavnosti vseh zavarovalnic, tudi lastnih. Zavarovalnica in njeni zaposleni pri sprejemanju in ocenjevanju tveganj sledijo politiki sprejemanja tveganj, kar vključuje tudi upoštevanje veljavne zakonodaje, pomembno pa je, da se meri in ocenjuje tudi uspešnost zavarovalnice ob določeni politiki sprejemanja tveganj. Uspešnost zavarovalnic se lahko ocenjuje po stopnji zagotavljanja kritja ali po njeni dobičkonosnosti. To lahko navedemo kot dve skrajnosti,

navadno pa se zavarovalnice opredeljujejo nekje med njima. Kako uspešna je zavarovalnica prav na področju sprejemanja in ocenjevanja tveganj, prikazujejo trije pomembni kazalci, in sicer škodni kazalnik, izdatkovni kazalnik in oba skupaj, združena v sestavljen kazalnik. Vse tri sem že opredelila v poglavju o pozavarovanju in se lahko enako aplicirajo tudi na oceno uspešnosti osnovne dejavnosti lastne zavarovalnice.

3.3 Izračun premij

Prevzemanje tveganja ima vedno ceno. Pri tveganju investiranja v vrednostne papirje mora pričakovani donos vključevati kompenzacijo za sprejeto tveganje (Brigham, 1998, str. 157).

Zavarovalnice so tehnični premiji dodale še stroške, ki nastajajo ob sprejemanju in spremljanju zavarovanja, zato mora premija, ki jo zavarovalnice zaračunajo zavarovancu, pokriti (Macleod, 2007):

- pričakovane škode,
- stroške marketinga in pridobivanja posla,
- izdatke in nenazadnje
- dobiček.

Lastna zavarovalnica ima pri tem prednost vsaj pri dveh postavkah, in sicer ima navadno boljši škodni rezultat v primerjavi s konvencionalno zavarovalnico, hkrati pa nima stroškov marketinga in pridobivanja posla.

Za tradicionalne zavarovalnice naj bi veljalo, da aktuarski izračuni, kot priporoča Casualty Actuarial Society (v nadaljevanju CAS), upoštevajo načela, po katerih mora biti premijska stopnja razumna – ne previsoka, ali neustrezna, ali nepravično diskriminatorna (CAS, 1988, str. 2). Kljub razlikam med lastnimi in konvencionalnimi zavarovalnicami je, že zaradi zakonodaj, pomembno, da tudi v lastni zavarovalnici izračunana premijska stopnja ne odstopa bistveno od omenjenih načel.

Lastna zavarovalnica mora določiti sistem, po katerem bo razvila svojo premijsko osnovo. Pri zasnovi se lahko naslanja na povprečne premijske stopnje konvencionalnega zavarovalnega trga za posamezne zavarovalne vrste, lahko pa zbere dosegljive statistične podatke, na primer posamezne industrije in njene škode, ter na tej podlagi izračuna premijsko osnovo. Pri tem lahko upošteva, da ima matično podjetje lastne zavarovalnice navadno boljše škodne rezultate od povprečja, kar nato odraža tudi aktuarski izračun premijske osnove. Tretji način izračunavanja premijske osnove je lahko vezan direktno na statistične podatke matičnega podjetja – škodno zgodovino in njegovo izpostavljenost tveganjem. Ko pa statistični podatki za prevzeto tveganje ne obstajajo – ne na trgu, ne znotraj matičnega podjetja – in gre morda celo za neznano tveganje, se mora lastna

zavarovalnica ravnati po občutku in po svoji sprejeti splošni strategiji prevzemanja tveganj. Določitev premijske osnove na podlagi nekih razumnih temeljev je pomembna tudi z vidika priznanja zaračunane premije med stroške matičnega podjetja s strani davčnega organa. To pa pomeni zniževanje davčne osnove davka na dobiček.

Izračunani oziroma določeni premijski osnovi po zavarovalnih vrstah zavarovalnica nato dodaja relevantne stroške in pričakovan dobiček ter jo prilagaja vsakemu posameznemu sprejetemu tveganju znotraj zavarovalne vrste glede na tveganost konkretnega primera. Pri tem upošteva pretekle škode, posebne okoliščine in morebitne večletne pogodbe. V nadaljevanju dodajam primer izoblikovanja končne premije za požarno zavarovanje, kot ga je opredelila Swiss Re v svoji publikaciji Fire Insurance (2009, str. 52).

Tabela 5: Primer izoblikovanja končne premije za požarno zavarovanje

| Kategorija tveganja : železo | Premija | Opombe |
|--|---------------|--|
| Osnovna premijska stopnja | 0,50 ‰ | |
| Dodatek na tveganje | 10,00 % | Uporaba substanc v drugem nevarnostnem razredu |
| Popust na tveganje | / | |
| Vmesni izračun premije | 0,55 ‰ | |
| Generalni dodatki/popusti na tveganje : | | |
| <i>Kvaliteta gradnje</i> | -10,00 % | Solidna gradnja |
| <i>Oprema s povečanim tveganjem kot so :</i> | | |
| Ogrevanje | / | |
| Obdelava lesa kot | / | |
| Prostor za barvanje | 0,10 ‰ | Substance tretjega rizičnega razreda |
| Materiali za pakiranje | 10,00 % | Uporaba penaste gume |
| Drugi neugodne razmere, ki povečujejo tveganja | / | |
| <i>Vpliv okolice</i> | / | |
| Drugi vmesni preračun premije | 0,65 ‰ | |
| Posebni popusti in obremenitve : | | |
| Popust za protipožarno zaščito | -25,00 % | Gasilci in vodni razpršilci |
| Popusti/Dodatki na škodni rezultat v preteklosti | -10,00 % | Nižji od 50 % preko zadnjih 5 let |
| Vmesni izračun premije pred popusti zaradi odbitkov | 0,44 ‰ | |

Vir: Fire Insurance, Izoblikovanje končne premije za požarno zavarovanje, 2009, str. 52.

Zgoraj prikazan primer je način, kako premijo čim bolj prilagoditi zavarovanemu tveganju na podlagi opazovanja osnovnih faktorjev tveganja. Taka diferenciacija premij zahteva kritičen premislek, saj je deloma nesprejemljivo, da vsako tveganje plačuje samo zase (De Vylder et al., 1984, str. 151). V zavarovanju naj bi veljala solidarnost, kjer tudi drugi plačujejo za stvari, ki se jim bodo morda dogodile, a imajo statistično manjšo verjetnost za tak dogodek. Lastna zavarovalnica deloma teži k taki separaciji boljših tveganj, ki jih

izvzame iz sheme zavarovanja preko konvencionalne zavarovalnice, vendar pa mora med svojimi tveganji ugotoviti, ali so različne premije za na primer enake gradbene objekte z drugo geografsko pozicijo smiselne ali ne.

3.4 Transferne cene

Transferne cene v primeru lastnih zavarovalnic, kjer gre za poslovanje med povezanimi podjetji, predstavljajo okvir za določanje premijskih stopenj.

Temeljne smernice za oblikovanje zakonodaj o transfernih cenah zagotavlja Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organisation for Economical Co-operation and Development*, v nadaljevanju OECD) v svoji publikaciji *Transfer Prices Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (2010). Bistvo transfernih cen je, da so cene – premijske stopnje oziroma transakcije med povezanimi podjetji – postavljene po tržnem načelu oziroma kot bi bile postavljene v primeru, da podjetja med seboj ne bi bila povezana. Na ta način se preprečijo zlorabe plačil povezanih podjetij za namene zniževanja davčne osnove in prazne transakcije oziroma prelivanje sredstev iz ene davčne pristojnosti v drugo. Transferne cene dajejo nepovezanim podjetjem tudi skupno osnovo za konkurenčnost pri poslovanju s podjetji katerekoli skupine.

Zakonodaja se glede ugotavljanja povezanosti podjetij razlikuje. Ocenjujem, da povezanost podjetij najširše opredeljuje prav zakonodaja ZDA, kjer se povezana podjetja ne opredeljujejo le po direktnih in indirektnih lastniških povezavah, ampak tudi po močnih ekonomskih, nacionalnih in internacionalnih povezavah.

Metode, po katerih se preveri ustreznost transfernih cen, so našteje in opisane v smernicah OECD, nacionalne zakonodaje pa določajo, katere so za njih bolj in katere manj sprejemljive ali nesprejemljive. Ker se podjetja nahajajo v različnih tržnih situacijah, funkcijah in dejavnostih, je sprejemljiva metoda za izračun ustreznih transfernih cen ključnega pomena. Ravno tako pomembno je, kako je neka metoda sposobna primerjati dotično podjetje in njegovo transakcijo s povprečno transakcijo trga.

Skaar v knjigi *Taxation issues relating to captive insurance companies* (1998) analizira posamezne metode, ki bi bile najbolj ustrezne za primerjavo in postavitve transfernih cen – v tem primeru premije, ki jo lastna zavarovalnica zaračuna svojemu povezanemu podjetju, zavarovancu. Skaar (1998, str. 217) poudarja, da je pomembno ugotoviti, na kakšnem nivoju deluje lastna zavarovalnica oziroma ali:

- opravlja funkcijo pozavarovatelja,
- opravlja funkcijo direktnega zavarovatelja,
- opravlja funkcijo zavarovalnega posrednika ali pa

- opravlja funkcijo zavarovalnice, ki opravlja storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*).

Glede na nivo poslovanja se določi tudi, s katerim trgom se bodo cene premij primerjale – s tistimi, ki veljajo za direktne zavarovalnice, ali s tistimi, ki veljajo med zavarovalnimi posredniki, ali pa s tistimi, ki so navadno nižje – za pozavarovanje. Lastna zavarovalnica ima lahko za različne zavarovalne police različne funkcije in zato se ustrezno tržno premijo lahko ugotavlja le za posamezno polico.

Nadalje Skaar ugotavlja, da sta za postavitev tržne cene premije za lastno zavarovalnico najustreznejši metoda dodatka na stroške (angl. *Cost-plus Method*) in metoda stopnje čistega dobička (angl. *Transactional Net Margin Method*), saj temeljita na izračunu nekontroliranih transakcij v poslovanju lastne zavarovalnice glede na njeno funkcijo. Nekontrolirane transakcije so opredeljene kot tiste transakcije v podjetju, na katere to nima vpliva, torej naj bi odsevale podobo trga.

3.4.1 Metoda dodatka na stroške

Pri tej metodi se določi nekontrolirane transakcije in preko njih izračuna, katera bi bila ustrezna višina premije. Če ima na primer lastna zavarovalnica funkcijo direktne zavarovalnice, so nekontrolirane transakcije: pozavarovalna premija, stroški poslovanja in stroški za izplačila škod, vključno s prijavljenimi, a še ne plačanimi škodami in nastalimi, a še ne prijavljenimi, škodami. Temu izračunu se doda bruto profitna stopnja, ki mora odražati funkcijo, ki jo opravlja (lastna) zavarovalnica, in razmere ustreznega trga (OECD, 2010, str. 71).

3.4.2 Metoda stopnje čistega dobička

Po tej metodi se izračunava neto dobiček lastne zavarovalnice, ki mora biti primerljiv s tistim, ki bi ga zavarovalnica dosegla z nekontroliranimi transakcijami. Ta mora biti primerljiv z neto dobičkom, ki bi ga lahko dosegla primerljiva zavarovalnica, ki ni lastniško povezana s svojimi zavarovanci, torej kjer se odražajo tržne razmere.

Neto profitna marža primerljivih podjetij je izračunana na podlagi osnove stroškov, prodaje ali sredstev (OECD, 2010, str. 78). Pri tej metodi Skaar predlaga, da se za lastno zavarovalnico določi razmerje med neto dobičkom in nekontroliranimi stroški, ki zajemajo premijo za pozavarovanje in stroške za izplačila škod za zadržana tveganja. Na ta dva stroška zavarovalnice ne morejo vplivati. Poenostavljen izkaz poslovnega izida namišljene zavarovalnice je prikazan v Tabeli 6.

Tabela 6: Poenostavljen izkaz poslovnega izida namišljene zavarovalnice

| Postavka v izkazu poslovnega izida | EUR | Komentar |
|-------------------------------------|-----|----------------------------|
| Bruto zavarovalna premija (prejeta) | 100 | |
| Stroški pozavarovanja (plačani) | -70 | Nekontrolirani stroški* 70 |
| Neto zavarovalna premija | 30 | |
| Škode za zadržana tveganja | -10 | Nekontrolirani stroški* 10 |
| Bruto dobiček | 20 | |
| Operativni stroški | -10 | |
| Neto dobiček | 10 | |

Legenda: *Nekontrolirani stroški so izmišljeni.

Vir: A. Skaar, Poenostavljen izkaz poslovnega izida namišljene zavarovalnice, 1998, str. 256.

Za namišljeno zavarovalnico se izračuna razmerje med neto dobičkom in nekontroliranimi stroški. Nato se izračuna tako razmerje tudi za lastno zavarovalnico ter za ostale morebitne primerljive zavarovalnice. Za namišljeno primerljivo zavarovalnico in morebitne ostale primerljive zavarovalnice se določi njihov razpon in mediano razmerja med neto dobičkom in nekontroliranimi stroški. Skaar (1998, str. 256) prikazuje, kako se lahko določi, kakšen mora biti neto dobiček, da je premija lastne zavarovalnice z davčnega vidika sprejemljiva in sprejeta kot tržno postavljena premija. Začne se z izračunom tržne profitne marže, ki se izračuna po enačbi (2):

$$\frac{\text{Neto dobiček namišljene zavarovalnice}}{\text{Nekontrolirani stroški namišljene zavarovalnice}} = \frac{10}{70 + 10} = 0,125 \quad (2)$$

Izračunana 12,5-odstotna profitna marža naj bi veljala za tržno primerljivo zavarovalnico oziroma lahko tudi za več zavarovalnic.

Ko se določi tržna profitna marža, ki velja za tržno maržo, se v izračun vstavi nekontrolirane stroške lastne zavarovalnice ter izračuna neto dobiček, ki ustreza 12,5-odstotni profitni marži, po enačbi (3):

$$\frac{\text{Neto dobiček lastne zavarovalnice}}{\text{Nekontrolirani stroški lastne zavarovalnice}} = \frac{X}{105 + 15} = 0,125 \quad (3)$$

X je neto dobiček, ki bi ga morala imeti lastna zavarovalnica ob tržno postavljeni premiji glede na svoje nekontrolirane stroške, ki so v teh enačbah izmišljeni, in 12,5 % profitno maržo, ki jo imajo primerljive zavarovalnice.

Ko se izračuna neto dobiček, se preko poenostavljenega izkaza poslovnega izida lastne zavarovalnice izračuna tržno neto premijo za dotično lastno zavarovalnico, ki je še sprejemljiva transferna cena oziroma premija.

Tabela 7: Poenostavljen izkaz uspeha za dotično namišljeno lastno zavarovalnico

| Postavka v izkazu poslovnega izida | EUR | Komentar |
|--|------|-----------------------------|
| Bruto zavarovalna premija (prejeta) | 165 | |
| Stroški pozavarovanja (plačani) | -105 | Nekontrolirani stroški* 105 |
| Neto zavarovalna premija | 60 | |
| Škode za zadržana tveganja | -15 | Nekontrolirani stroški* 15 |
| Bruto dobiček | 45 | |
| Operativni stroški | -5 | |
| Neto dobiček | 40 | |

Legenda: *Nekontrolirani stroški so izmišljeni.

Vir: A. Skaar, Poenostavljen izkaz uspeha za dotično namišljeno lastno zavarovalnico, 1998, str. 256.

Neto dobiček dotične lastne zavarovalnice po enačbi (3) na strani 49 bi moral biti 15 EUR. Če to spet vstavimo v poenostavljen izkaz poslovnega izida za dotično lastno zavarovalnico, lahko izračunamo, od neto dobička navzgor proti bruto zavarovalni premiji, kakšna bi ta morala biti, da bi ustrezala davčnim zahtevam.

Tabela 8: Poenostavljen izkaz uspeha za dotično namišljeno lastno zavarovalnico, kjer premija ustreza transferni ceni.

| Postavka v izkazu poslovnega izida | EUR | Komentar |
|--|------|-----------------------------|
| Bruto zavarovalna premija (prejeta) | 140 | |
| Stroški pozavarovanja (plačani) | -105 | Nekontrolirani stroški* 105 |
| Neto zavarovalna premija | 35 | |
| Škode za zadržana tveganja | -15 | Nekontrolirani stroški* 15 |
| Bruto dobiček | 20 | |
| Operativni stroški | -5 | |
| Neto dobiček | 15 | |

Legenda: * Nekontrolirani stroški so izmišljeni.

Vir: A. Skaar, Poenostavljen izkaz uspeha za dotično namišljeno lastno zavarovalnico, kjer premija ustreza transferni ceni, 1998, str. 256.

Glede na izračun bi morala biti bruto zavarovalna premija, da bi ustrezala transferni ceni, največ 140 EUR.

Vse do obsega bruto premije, ki je določena s transferno ceno – premijo, davčni urad prizna zavarovancu kot strošek zavarovanja, s katerim si zniža davčno osnovo iz naslova davka na dobiček. Premija nad tem zneskom ne more biti del stroškov, ki znižujejo davčno osnovo.

Metoda dodatka na stroške in metoda stopnje čistega dobička sta za primerjavo zavarovalniških storitev in storitev na splošno primernejši kot druge metode, saj temeljita na funkciji lastne zavarovalnice (Skaar, 1998, str. 260). Tak izbor metod je možen, če lokalna zakonodaja ne predpisuje kakšne druge.

Ko primerjamo premije lastne zavarovalnice z ustreznimi primerljivimi podjetji, ki se ravnaajo po tržnih razmerah, bi v resnici morale biti enake ali celo nižje od tržnih, saj je navadno dober škodni rezultat eden izmed povodov podjetja, da se odloči za svojo lastno zavarovalnico. Lastne zavarovalnice imajo pri tem lahko nižje operativne stroške, saj jim ni potrebno rezervirati sredstev za trženje storitev in pridobivanje novih strank. Pri lastni zavarovalnici, ki ni bila ustanovljena z namenom, da postane le podjetje v davčni oazi in služi le za prenos sredstev v izogib lokalnim davkom, transferne cene ne bi smele biti kritična točka.

3.5 Naložbena strategija

Tako kot konvencionalne zavarovalnice imajo tudi lastne zavarovalnice sredstva, ki jih morajo naložiti. Pri tem si ustvarjajo dodaten prihodek iz naložb. Sredstva, ki jih lahko naložijo, obsegajo kapital in presežek ter zavarovalno tehnične rezervacije. Sredstva morajo biti naložena tako, da lahko lastna zavarovalnica ob vsakem času poravnava svoje obveznosti do zavarovancev pri izplačilu škod, do pozavarovateljev s plačilom premije, do morebitne zavarovalnice, ki nudi storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) v obliki plačila za opravljene storitve ter do ostalih upnikov. Stalno morajo torej zagotavljati zadostna likvidna sredstva in urejen denarni tok.

Denarni tok in s tem razpoložljiva sredstva za investiranje so v večini določena že pri študiji izvedljivosti, ko aktuarski izračuni pokažejo pričakovane škode in njihovo vrednost. Pri predvidenem denarnem toku se upošteva tudi pričakovan čas od nastanka škode do njenega izplačila, ki je odvisen predvsem od zavarovalne vrste. Nekatero zavarovalno vrsto, kjer je časovno obdobje med nastankom in izplačilom škode lahko dolgo tudi nekaj let, zagotavljajo možnosti za investiranje v daljšem časovnem obdobju in tako prinašajo navadno večje dobičke. Primer take zavarovalne vrste je zavarovanje odgovornosti, kjer velikokrat pride do sporov, ki jih nato rešujejo pristojna sodišča. S tem se čas za izplačilo bistveno podaljša. Zavarovalnica ima v tem času sredstva za izplačilo škode možnost nadalje investirati.

Druga postavka, ki določa pričakovani denarni tok, ki ga lastna zavarovalnica potrebuje za normalno in likvidno poslovanje, je časovni horizont prejetih in izplačanih premij. Pri prejetih premijah se mora upoštevati morebitno dodatno zamudo pri poslovanju s tujino, kjer lahko lokalna zakonodaja upočasnjuje plačilo zavarovalne premije povezanega podjetja zavarovalnici. Izplačila premij pozavarovateljem se navadno opravijo kvartalno, pri čemer lastna zavarovalnica s strani zavarovancev pridobi čas do treh mesecev med prejeto

premijo in naprej plačano premijo pozavarovateljem. Premijo lahko med tem časom ustrezno naloži, pri tem pa ustvari dobiček iz naslova investiranja.

V številnih državah, ki omogočajo ustanovitev lastne zavarovalnice, se zakoni zanje in konvencionalne zavarovalnice ne razlikujejo. Tako morajo tudi lastne zavarovalnice sredstva nalagati v skladu z zakonskimi zahtevami, ki za zavarovalnice določajo obveznosti varnega nalaganja sredstev. Kjer obstajajo posebni zakoni za lastne zavarovalnice, so ti pri naložbah različno previdni. Nekateri delno omejujejo naložbe glede na varnost ali glede na lokacijo naložbe. Tako je na primer potrebno lastni zavarovalnici z uradnim sedežem v Luksemburgu naložiti del sredstev v lokalne naložbe. Nekatere države ne omejujejo naložb, ampak morajo biti te odobrene s strani pristojnega lokalnega urada za zavarovalni nadzor. Omejitve iz lokalnih zakonodaj se načeloma nanašajo na sredstva, ki tvorijo rezervacije za obveznosti iz naslova zavarovalnega kritja, kot to izhaja iz njenih izdanih zavarovalnih polic, medtem ko se morebiten presežek zavarovalno tehničnega rezultata in sredstva kapitala lahko investira po presoji lastne zavarovalnice (Adkisson, 2008), če je to v skladu s previdnostnim poslovanjem zavarovalnice. Pri naložbah je poleg zakonodajne plati potrebno upoštevati tudi želje lastnikov in pričakovanja tesnih poslovnih partnerjev, kot so pozavarovatelji.

Lastna zavarovalnica na podlagi vseh zgoraj omenjenih možnosti in zahtev izdelava naložbeno strategijo, ki bo ustrezala njenemu poslovanju in strateški usmeritvi celotne skupine podjetij oziroma njenemu celovitemu upravljanju s tveganji. Predvideva se, da se v prvih letih, ne glede na zakonske zahteve, vodi zelo varna naložbena politika. Kasneje, ko ima lastna zavarovalnica že več zbranih sredstev in tudi več izkušenj, lahko počasi določi bolj tvegano naložbeno politiko. Ne glede na to se lastnih zavarovalnic drži sloves previdnih investorjev (Moody, 2010), kar je razumljivo, saj se največkrat ravnajo po pravilih konvencionalnih zavarovalnic. Poleg tega s previdno politiko investiranja vzdržujejo dober ugled med svojimi partnerji. To so pozavarovatelji in podjetja, ki za njih opravljajo storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*), saj so nenazadnje pozavarovalne pogodbe z ugodnimi pogoji ena od prioritete poslovanja.

Michael R. Mead v svojem članku *Investment Strategies for Captives* (2006) omenja dve naložbi, ki sta glede na posebnost lastne zavarovalnice, ki je v lasti svojega zavarovanca, posebno občutljivi. Ti dve naložbi sta: naložba lastne zavarovalnice kot posojilo matičnemu podjetju in naložba v nakup delnic matičnega podjetja. Prva naj bi bila legitimna, če ne bi bila, zelo poenostavljeno prikazano, posojilo matičnemu podjetju ravno v višini plačane premije ter ravno en dan po njenem prejemu. Prav tako mora biti nakup delnic matičnega podjetja upravičen kot zelo dobra naložba glede na ostalo ponudbo delnic na trgu. Obe naložbi sta torej lahko sprejemljivi, če imata razumno podlago in tržno ceno. Mead v svojem članku ne omenja zakonskih podlag, ki navadno obstajajo za posojila matičnemu podjetju. Taka posojila morajo biti v večini držav s strani regulatorja odobrena v naprej (IAIS, str. 49, 2006).

Naložbena politika lastne zavarovalnice je pomembna postavka, ki vpliva na njen rezultat poslovanja, mora pa upoštevati omejitve, ki jih v večini določa glavna dejavnost zavarovalnice – sprejemanje tveganj. Glavna dejavnost vsekakor ne sme biti podrejena naložbeni politiki.

3.6 Upravljanje s škodnimi zahtevki

Upravljanje s škodnimi zahtevki (angl. *Claims Handling*) je del vsakega zavarovalniškega procesa in je enako pomembno kot sprejemanje tveganj v zavarovanju. Je storitev, od katere zavarovanec pričakuje največ – tako v smislu poplačila kot tudi pomoči pri zmanjševanju obsega že nastale škode. Enaka pričakovanja kot do konvencionalnih zavarovalnic imajo zavarovanci tudi do lastnih zavarovalnic. Kljub lastniškim povezavam zavarovanci tudi od teh pričakujejo pravično obravnavo in pravočasno izplačilo odškodnine. Lastna zavarovalnica ima glede na poslovno politiko in organizacijsko strukturo storitev izplačila in upravljanja s škodami organizirano bodisi znotraj zavarovalnice, znotraj matičnega podjetja v obliki skupne službe za celotno skupino, ali pa preda storitev zunanjemu izvajalcu. To je lahko samostojno podjetje, specializirano za upravljanje s škodami, ki ima po možnosti izkušnje in enote v mnogih državah, lahko pa je upravljanje s škodnimi zahtevki del storitev posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *fronting*), ki jih za lastno zavarovalnico upravlja druga zavarovalnica.

Če storitve upravljanja s škodami prevzame zunanji izvajalec, mora zagotavljati zadostno raven storitve, saj je izplačevanje škod pogost predmet spora med zavarovancem in zavarovalnico, v tem primeru med lastno zavarovalnico in zunanjim izvajalcem.

V primeru zunanjega izvajalca storitev mora lastna zavarovalnica upoštevati naslednje razmere:

- ali je razmeroma enostavno prijaviti škodo,
- ali bo lastna zavarovalnica pravočasno obveščena o nastanku škode,
- ali so možne hitre akcije za zmanjševanje obsega že nastale škode,
- ali je postavljen ustrezen postopek reševanja in izplačevanja škode,
- ali ima zadostne kapacitete za reševanje škod – število zaposlenih in geografska razpršitev poslovalnic (mednarodna mreža), kar je pomembno, če je zavarovanec multinacionalno podjetje,
- ali ima ustrezno usposobljene zaposlene.

Nekateri zunanji izvajalci oznanjajo, da se ravnavajo po splošno znani dobri praksi v procesu upravljanja s škodnimi zahtevki, kar je za iskalca takih storitev dober znak. Brošuro z dobro prakso je izdala tudi OECD – Guidelines for Good Practice for Insurance Claim Management, kjer se navajajo ustrezni postopki pri upravljanju s škodo, ki se nanašajo na:

ustrezne informacije in pomoč zavarovancu pri prijavi škode, učinkovite metode beleženja škod (angl. *Efficient Claims Filing Methods*), operativne postopke za identifikacijo zavarovalniških prevar in ustrezne postopke za njihovo preprečevanje, ustrezno, pravično in transparentno ocenitev škode in njeno obravnavo, pravočasno izplačilo škode, učinkovite postopke za ureditev pritožb ter dober nadzor nad storitvami, povezanimi s škodnimi zahtevki. Te smernice so lahko dobro vodilo pri izbiri zunanjega izvajalca.

Pri izbiri zunanjega izvajalca je potrebno upoštevati tudi ceno storitev. Glen Brown v svojem članku *Third - Party Administrators: Quality versus Price* svari pred cenejšimi ponudniki, saj po njegovi oceni cena običajno odraža tudi kakovost storitve, pri čemer lahko za zavarovanca neugodno obravnavanje škod lastno zavarovalnico stane bistveno več kot dražja storitev. Cena pa vendarle ni pravi kriterij za ugotavljanje pričakovane kakovosti storitev, zato Brown predlaga druge pokazatelje, po katerih bi se lahko pri svojem izboru ravnala lastna zavarovalnica. Nekaj od teh je povzetih v nadaljevanju (Brown, 2008):

- izkušnje s podobnimi zavarovalnicami;
- zaposleni z izkušnjami na področju upravljanja s škodami;
- referenca strank(e) po izboru lastne zavarovalnice s področij kvalitete storitev, odzivnosti, strokovnosti in rezultatov;
- povprečna vrednost zaključenega škodnega zahtevka s področja zavarovalnih vrst, ki jih zavaruje lastna zavarovalnica;
- povprečen čas obravnave škodnega zahtevka od prijave do zaključka na področju zavarovalnih vrst, ki jih zavaruje lastna zavarovalnica;
- stopnja sporov iz naslova odškodninskih zahtevkov s področja zavarovalnih vrst, ki jih zavaruje lastna zavarovalnica;
- stroškovni kazalnik, ki ga sestavljajo stroški, deljeni s stroški škod;
- delovanje preko ustreznega informacijskega programa za upravljanje s tveganji.

Lastna zavarovalnica se z zunanjim izvajalcem upravljanja s škodami dogovori, da ima končno besedo pri izplačilu in reševanju škod (Bawcutt, 1997, str. 274). Dogovor je izrednega pomena, saj je na koncu lastna zavarovalnica tista, ki je zavarovala večji del tveganja in na katero najbolj vpliva končni rezultat škode, zato morata biti oba partnerja od prijave škodnega dogodka do njenega zaključka v tesnem kontaktu. Bawcutt posebej izpostavlja izplačila *ex-gratia* škod, ki bi bile zaradi lastniške povezave med zavarovancem in zavarovateljem lažje izvedljive, a škodljive za dobičkonosno poslovanje lastne zavarovalnice, hkrati pa bi take odločitve vplivale tudi na pozavarovatelje in morebitne zavarovalnice, vključene v storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*), pri njihovem delu škode. *Ex-gratia* škode so lahko tudi potuha vodstvu lastne zavarovalnice, ki lahko zaradi izplačil takih škod zanemarja postopke in trud za preprečevanje njihovega nastanka.

Če povzamem zapisano, ima lahko odločitev o organizaciji načina obravnave škodnih zahtevkov velik vpliv na poslovanje lastne zavarovalnice, zlasti ker je ravno obravnava škod pomemben preizkus zaupanja v odnosu med zavarovancem in zavarovalnico, ki kljub lastniški povezavi v primeru lastnih zavarovalnic ni nič drugačen.

3.7 Nadzor nad škodami

Škodni dogodki so nekaj, česar si kljub dobremu zavarovanju nihče od vključenih v zavarovanje resnično ne želi, saj vpliva tako na zavarovance, zavarovatelje, pozavarovatelje, dobavitelje in stranke zavarovanca, na njegov dohodek in zaposlene. Zato konvencionalne zavarovalnice dajo velik poudarek zavarovančevemu nadzoru nad možnostjo nastanka škodnega dogodka, lastne zavarovalnice pa še toliko bolj, saj imajo zaradi lastniške povezanosti običajno večji vpliv na upravljanje s tveganji zavarovanca.

Nadzor nad možnostjo nastanka neželenega dogodka (angl. *Loss Control*) omogočajo zmanjšanje ali preprečitev nastanka škodnega dogodka preko vzpostavitve kontrol, postavitve standardnih postopkov dela, stalnega usposabljanja zaposlenih in stalnega ocenjevanja. Nadzor lahko zavarovanec izvaja le nad dejavniki, ki so pod vplivom zavarovanca, zato zavarovanec sam ali s pomočjo zavarovalnice razvije strategijo za preprečevanje nezaželenih dogodkov ali za zmanjšanje nastale škode. Pomembno je, da so v strategijo vključeni trije glavni faktorji (Bawcutt, 1997, str. 270):

1. razporeditev odgovornosti,
2. motivacija in
3. usposabljanje.

Pomembno je, da se pri razporeditvi odgovornosti vodstvo lastne zavarovalnice zaveda svoje lastne odgovornosti do ljudi, dejavnosti in premoženja, ki jih ima pod svojim upravljanjem. Finančni vzvodi naj zagotavljajo in merijo uspešnost nadzora nad škodami vodstva lastne zavarovalnice, po možnosti na individualni ravni. Drugi faktor, motivacija za vzpostavitev strategije nadzora nad škodami, mora biti prisotna že v najožjem vodstvu, saj se lahko tako uspešno prenaša navzdol po organizacijski lestvici. Usposabljanje, kot zadnji faktor, se nanaša na usposabljanje članov vodstva, da so sposobni prepoznati tveganja, povezana z dejavnostjo, opremo in ljudmi pod njihovim upravljanjem. S tem znanjem bodo lahko pripravili programe, ki bodo zagotavljali preprečevanje in minimiziranje škod.

Vsaka strategija mora zajemati več programov nadzora nad škodami – tiste, ki stremijo k zmanjšanju ali preprečitvi nastanka nezaželenega dogodka in tiste, ki znižujejo obseg nastale škode. Programi se lahko ločujejo tudi glede na čas, se pravi, da ločeno zajemajo akcije pred nastankom, med nastankom in po nastanku škode (Williams, 1989, str. 205). Programi so odvisni od zavarovalne vrste, saj se glede na zavarovalno vrsto razlikujejo tudi

vzroki, posledice in načini zmanjševanja že nastale škode. V program so vključeni vsi zaposleni, hkrati pa lahko strategija preprečevanja in zmanjševanja škode zajema celo zunanje ponudnike takih storitev.

Vodstvo v industrijskem podjetju se, na primer za potrebe priprave strategije za nadzor na škodami iz naslova premoženja, delovnih poškodb ali onesnaženja okolja, lažje pripravi, če se v naprej zaveda možnih vzrokov za nastanek škode. Vzroke se deli na (Safety Info, 2012):

1. nezadosten nadzor,
2. osnovne vzroke,
3. takojšnje vzroke.

Nezadosten nadzor se nanaša na neprimerno pripravljene programe, ki vsebujejo neprimerno izbrane in ocenjene ljudi za izvajanje nadzora nad škodami. Nezadosten nadzor povzročijo tudi neprimerni standardi, torej neprimerni postopki za izvajanje določene dejavnosti ter nazadnje nedoseganje postavljenih standardov. Vse to, ali pa samo del, lahko pripelje do nezadostnega nadzora. Osnovni vzroki vključujejo dejavnike, ki bi jih lahko delili v dve večji kategoriji, in sicer na tiste, ki sodijo med osebnostne faktorje in tiste, ki so povezani z okoljem. Osebnostni faktorji so neprimerna zahtevnost dela, pomanjkanje znanja in pomanjkanje usposobljenosti, faktorji, povezani z okoljem, pa so neprimerno vodenje, neprimerna oprema in neprimeren inženiring. Takojšnji vzroki so nevarna dejanja ali razmere, ki povzročijo nastanek škode. (Safety Info, 2012)

Opisan primer je le začetek strategije, v kateri zavarovanec določi vsa tveganja in po kateri nato vpelje postopek za vsako nalogo posebej in na vseh ravneh – kako ravnati pred, med in po morebitnem nastanku škode. Strategijo nenehno izboljšuje na podlagi preteklih izkušenj in prilagaja morebitnim spremembam v dejavnosti.

Nazadnje je potrebno omeniti še stroške, ki so nedvomno del strategije nadzora nad škodami. Strategija nadzora nad škodami v izbranem obsegu ima smisel le takrat, ko so potencialni finančni prihodki višji od stroškov, ki jih ima zavarovanec s tem, da zagotavlja tako strategijo. To pomeni, da je pri postavitvi strategije pomemben tudi njen obseg.

Če povzamem, je nadzor nad škodami nekaj, k čemur stremi tako lastna zavarovalnica kot tudi zavarovanec. Zavarovancu lahko le dober škodni rezultat, del katerega je tudi strategija nadzora nad škodami, prinese ugodnejše premijske stopnje, hkrati pa ima preprečitev škode tudi druge posredne prednosti, ki niso del odškodnine (zaradi predpriprav so skrajšani postopki vezani na ureditev škode, ni slabega vzdušja ...). Lastna zavarovalnica na drugi strani dosega boljše rezultate na zavarovalno-tehničnem delu in tako se z vsemi učinki skupaj lahko resnično poznajo prednosti njene ustanovitve.

3.8 Davčni vidik

Ob proučevanju davčnih vidikov poslovanja lastnih zavarovalnic moramo imeti v mislih dve glavni strani – matično podjetje in lastno zavarovalnico. Za matično podjetje je pomembno, da je zavarovalna premija, plačana lastni zavarovalnici, upravičena kot navaden in potreben strošek podjetja, ki zniža dobiček matičnega podjetja, kar posledično privede do nižjega davka na dobiček. Lastna zavarovalnica kot pravna oseba z ekonomskim interesom seveda prouči možnosti za čim ugodnejše davke na dobiček in druge morebitne davke ter ostale postavke, kot so npr. katastrofične rezervacije, ki so ponekod predmet dodatne obdavčitve.

3.8.1 Premija kot strošek matičnega podjetja, ki znižuje čisti dobiček

Posebnost lastnih zavarovalnic, da so v lasti matičnega podjetja, pomeni, da je lahko zavarovanje tveganj preko lastne zavarovalnice neskladno s konceptom konvencionalnega zavarovanja, v katerem se tveganje za nastanek škode preda v zamenjavo za majhno, gotovo in redno plačilo. Pri lastni zavarovalnici lahko nastaneta dve pomembni težavi, ki otežujeta dokazovanje, ali gre za pravo zavarovanje. Očita se jim, da (Strauss, 2010):

- ni prenosa tveganja in
- ni ustrezne distribucije tveganja.

Matično podjetje, ki preda svoja tveganja povezani lastni zavarovalnici, lahko le s težavo trdi, da je s tem prišlo do prenosa tveganja, saj je lastnik posredno še vedno matično podjetje. Na ta način še vedno obstaja bolj ali manj velika verjetnost, da nastale škode vplivajo na poslovanje matičnega podjetja. V takem primeru je celotna shema bolj podobna samozavarovanju, kjer zavarovanec ustvarja svoj sklad za poplačila morebitnih prihodnjih škod, ki pa je predmet obdavčitve in ne deluje kot resnična zavarovalnica, ki bi nudila storitve za določeno plačilo. V primeru zavarovalnice bi bila premija, plačana za zavarovanje, tudi dejansko šteta kot strošek (matičnega) podjetja, ki bi posledično zniževala končni rezultat poslovanja oziroma morebitni dobiček.

Možnost, da se plačilo premije šteje med stroške podjetja, ki znižujejo davčno osnovo, je torej pomembna razlika v primerjavi s shemo samozavarovanja. Pri samozavarovanju strošek za pokrivanje škod nastane šele ob dejanskem plačilu škode, pri plačilu premije lastni zavarovalnici pa se strošek zabeleži takoj. Praktično to pomeni, da v primeru lastne zavarovalnice znižamo osnovo za davek takoj, pri skladu samozavarovanja pa šele, ko in če sploh pride do nastanka škode. Takrat je tudi to poplačilo škode iz sklada samozavarovanja zavedeno kot strošek podjetja, ki zniža osnovo za davek (Strauss, 2010).

Da je lastna zavarovalnica s tega davčnega vidika bolj ugodna, je še posebno dobrodošlo, ko prihaja do bistvenega časovnega zamika pri zavarovalnih vrstah, kjer se izplačila škod

izvedejo šele več let po prejemu premije. Med vplačilom premije in izplačilom škode lastna zavarovalnica upravlja z vplačanim denarjem in pri tem realizira naložbene prihodke.

Drugi zaplet, ki neredko doleti lastno zavarovalnico, je distribucija tveganja. Tveganja so ustrezno razpršena, če jih je dovolj in so hkrati homogena, da je aktuarsko možno napovedati in izračunati pričakovane škode, premijske stopnje, obseg premije in zahtevan presežek sredstev (Riggin, 2010). Učinkovati mora ekonomija obsega, ki daje pravi pomen vzpostavitvi lastne zavarovalnice in jo s tem loči od samozavarovanja. Poudariti je potrebno, da se homogenost skupine tveganj lahko dobi samo, če se gleda tveganja znotraj ene zavarovalne vrste, zato kakršenkoli nabor tveganj v portfelju ni relevanten, ker so znotraj njega lahko različne zavarovalne vrste in različne škode. Dober primer ustrezne distribucije tveganja je multinacionalno podjetje z mnogimi podružnicami, ki jim lastna zavarovalnica krije npr. splošno odgovornost in nezgodo pri delu. Zaradi velikega števila homogenih tveganj v vsaki zavarovalni vrsti je taka lastna zavarovalnica enaka konvencionalni zavarovalnici.

Glede na gornja dva aspekta pri lastnih zavarovalnicah se različne države različno odzivajo, najpomembnejša pa je zagotovo praksa v ZDA, saj so lastne zavarovalnice med tamkajšnjimi podjetji najbolj razširjene. V nadaljevanju bom opisala odnos zveznega davčnega urada ZDA (angl. *Internal Revenue Service* – v nadaljevanju IRS), do upravičenosti premije kot stroška, ki je bila plačana lastni zavarovalnici od končnega rezultata matičnega podjetja.

V ZDA je bilo več primerov sporov med IRS in zavarovanci – davkoplačevalci, kjer je bila na koncu dosojena neupravičenost odbitja premije od končnega poslovnega rezultata. Težava je, da s strani IRS nikoli ni bila podana definicija zavarovanja, zato je moral v takih primerih obstoj pravega zavarovanja dokazati zavarovanec sam. Iz sodnih primerov s tega področja je mogoče razbrati, da se je zavarovanje prepoznalo, če je pri tem prišlo do prenosa in distribucije tveganja. Torej je morala biti lastna zavarovalnica spoznana kot prava zavarovalnica in ne kot pomožno povezano podjetje, ki služi zgolj kot zbiratelj sredstev (tako imenovanih premij).

V primerih podjetij v sporu z IRS je matično podjetje premijo lastni zavarovalnici nakazalo neposredno, tveganje pa je ostalo znotraj ekonomske družine – prenosa tveganja ni bilo. Skozi sodno prakso se je pokazalo, da kljub temu obstaja možnost za vsesplošno uporabo hišnih zavarovalnic v takih povezanih strukturah, pri čemer je pomembno, da premijo podružnica oziroma sestrsko podjetje lastni zavarovalnici plača neposredno. Po razlagi IRS mora biti v shemo zavarovanja vključenih vsaj dvanajst sestrskih podjetij (CICR, 2010, str. 4), da pride do prenosa in distribucije tveganja. Za določitev obstoja pravega zavarovanja se dodatno pregleda tudi (Foreign Insurance Excise Tax 6-8, 2008):

- določitev oziroma oblikovanje premijske stopnje;
- oblikovanje rezervacij, ki morajo biti take, kot bi jih oblikovala tradicionalna zavarovalnica;
- ali je lastna zavarovalnica ustrezno kapitalizirana;
- če ni nobenih pomožnih dogovorov med lastno zavarovalnico in matičnim podjetjem;
- če lastna zavarovalnica deluje neodvisno od matičnega podjetja in
- če ima lastna zavarovalnica zaposlene ustrezne strokovnjake, ki poznajo posebnosti lastnih zavarovalnic in zavarovalništva na splošno.

Od izpolnjevanja navedenih pogojev je odvisno, ali je lastna zavarovalnica v svojem bistvu resnično zavarovalnica.

K dvema alinejama zgornjega seznama potrebnih pogojev, ki so pomembni pri ugotavljanju, ali lastna zavarovalnica deluje kot resnična zavarovalnica, je potrebno zapisati dodatna pojasnila. To so določitev oziroma oblikovanje premijske stopnje in pomožni dogovori med lastno zavarovalnico in matičnim podjetjem.

Premijska stopnja je navadno določena na podlagi aktuarskih izračunov. Ti temeljijo na izračunih, ki zajemajo vsa sprejeta (homogena) tveganja ter verjetnosti, da bo v prihodnje iz teh tveganj nastala škoda v predvideni višini. Preprosto povedano, premija mora biti relevantna za sprejeta tveganja in hkrati odsevati tržne razmere – tržno ceno oziroma premijo – po katerih bi bile tudi druge zavarovalnice pripravljene sprejeti ta ista tveganja, torej ne sme biti ne previsoka in ne prenizka. Zaračunana premija, ki je na primer skoraj tako visoka kot potencialna maksimalna škoda, je le izmenjava negotove velike škode za gotov velik strošek. To se ne more označiti kot pravo zavarovanje (Skaar, 1998, str. 153).

Drugo pojasnilo velja podati k pomožnim dogovorom med lastno zavarovalnico in matičnim podjetjem. Matično podjetje v določenih primerih poda poroštveno izjavo za lastno zavarovalnico, s katero jamči morebitne neporavnane obveznosti, ki jih ima lastna zavarovalnica do svojih partnerjev. Navadno se poroštvene izjave uporabljajo v primerih, ko zunanja zavarovalnica nudi storitve posredovanja pri zavarovanju poslov (angl. *fronting*) za zavarovance lastne zavarovalnice. Poroštvene izjave nakazujejo na možnost, da hišna zavarovalnica ne bo uspela poravnati svojih obveznosti. V takem primeru bi poslovanje lastne zavarovalnice vplivalo na poslovanje matičnega podjetja, kar bi pomenilo, da ni samostojna, s tem pa bi matično podjetje izgubilo pravico, da zniža svoje stroške za strošek premije, plačane lastni zavarovalnici.

Foreign Insurance Excise Tax - Audit Technique Guide (2008) določa tudi drugo možnost, kako premijo označiti kot strošek, in sicer če lastna zavarovalnica sprejme v zavarovanje vsaj 30 odstotkov lastniško nepovezanih tveganj, lahko trdi, da je zaradi tega neodvisna zavarovalnica. Ustrezen delež nepovezanih tveganj se določi na podlagi zaslužene premije.

V Veliki Britaniji imajo podobne poglede na premijo kot strošek, ki znižuje končni rezultat. Premija je ne glede na državo, v kateri ima lastna zavarovalnica pravni sedež, opredeljena kot strošek podjetja. Pri tem ne sme priti do primerov, kjer (GIM11060 - Captive insurers: taxation issues: possible approaches, 2016):

- so zavarovani samo praktično neznatni riziki;
- so izvzete vse zavarovalne police, ki ne vsebujejo komponente nepredvidljivega tveganja;
- so premije višje od tržnih;
- izplačilo zavarovanih škod se morda ne bi zahtevalo.

Hkrati navaja, da se obstoj zavarovalne pogodbe šteje le, če je v njej prisoten znaten prenos zavarovalnega tveganja.

Glede na zgornje zahteve, ki jih morajo lastne zavarovalnice izpolnjevati, je razvidno, da različne zakonodaje sicer dovoljujejo ugodnosti za take vrste zavarovalnic, vendar samo, če za njimi dejansko stoji ustrezen storitev zavarovanja tveganja.

3.8.2 Obdavčenje prihodkov iz naslova premij, investicij in dobička

Davki, ki se nanašajo na obdavčitev lastne zavarovalnice, so vezani na državo, v kateri ima lastna zavarovalnica uradni sedež. Sistemi obdavčevanja so kompleksni in zelo različni. Davki, ki jih plačuje lastna zavarovalnica, so lahko opredeljeni kot (Dinesen, 1998, str. 12):

- splošni davki na prihodek,
- davki na dobiček,
- davki na kapital,
- davki na dividende,
- davki na določene ali vse investicije.

Države celo zaračunajo davke na zaračunane premije, kot je to določeno v zvezni državi Vermont (Država Vermont, Oddelek za Finančno regulativo, 2012), ki je praktično na vrhu držav po številu ustanovljenih lastnih zavarovalnic. Nekatere države pa teh davkov ne zaračunavajo, temveč jih nadomestijo z letno fiksno pristojbino.

Med lastniki lastnih zavarovalnic so najbolj priljubljene države, kjer davkov na dejavnost lastnih zavarovalnic sploh ni ali pa so minimalni. Take države se največkrat štejejo za davčne oaze, kjer so poleg nizkih davkov ugodne tudi druge zakonodajne določbe. Če bi vse sodili le na podlagi davkov, bi se lahko med davčne oaze štela tudi zvezna država Utah, ki lastnim zavarovalnicam nalaga le davek na nepremičnine lastne zavarovalnice,

drugih davkov pa so tamkajšnje lastne zavarovalnice oproščene (Država Utah, 2012). Vendar se tudi države, kot so na primer Bermuda, katerih državni prihodek je močno odvisen od delovanja finančnih institucij in (po)zavarovalnic, vedno bolj usmerjajo k nadzoru in regulaciji teh – tako se pohvalijo z enotjenjem zakonodaje z zakonodajo ZDA in si celo prizadevajo, da bi se približali standardom, ki bodo kmalu veljali v Evropski uniji pod imenom Solventnost II (angl. *Solvency II*).

Poseben primer je tudi Luksemburg, ki sicer lastnim zavarovalnicam nalaga davek na dohodek, a ga je možno nekoliko znižati z ustvarjanjem katastrofičnih rezervacij, saj se po drugih zakonodajah previsoko oblikovane rezervacije dodatno obdavčijo.

Države, ki sodijo v skupino z visokimi davki, se proti odtokanju kapitala v države z ugodno davčno zakonodajo borijo z zakoni o povezanih družbah z uradnim sedežem v tujini (angl. *Controlled Foreign Company Regulations*), kar je podrobneje pojasnjeno v naslednjem podpoglavju.

3.8.3 Zakonodaja o povezanih družbah z uradnim sedežem v tujini

Davčne oaze z ugodno davčno zakonodajo dosegajo cilje, ki niso neposredno povezani s prihodkom države. Investicije v njihove dežele – ustanavljanje podjetij z uradnim sedežem v davčnih oazah – prinašajo močan dotok kapitala in posledično tudi ekspanzijo gospodarstva države z nizkimi davki. Ob visokih investicijah in prihodkih podjetij lahko tudi nizka davčna stopnja prinese precejšnje prihodke države (Heines, 2005, str. 66). Motivi za vzpostavitev takšne zakonodaje so torej razumljivi.

Ker to po drugi strani pomeni odtok kapitala iz držav z manj ugodnimi davki, so se nekatere izmed teh držav lotile problema z dodatno zakonodajo o povezanih družbah z uradnim sedežem v tujini. Tako zakonodajo so sprejele ZDA, Velika Britanija, Italija, Francija, Španija, Finska, Danska, Švedska, Portugalska, Nemčija, Nova Zelandija in Avstralija ter Japonska. Zakonodaje o povezanih družbi z uradnim sedežem v tujini podpira in spodbuja tudi OECD, ki v svoji brošuri *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue* (1998, str. 67) navaja, da bi morale države, ki še nimajo take zakonodaje, resno razmisliti o tem, da bi jo uvedle.

Namen zakonodaj o tujih povezanih družbah je obdavčiti prihodke podjetij v davčnih oazah in državah z nizkimi stopnjami obdavčitve po davčnih stopnjah matičnega podjetja. Cilj te zakonodaje ni obdavčevanje povezanih podjetij, ki v teh državah opravljajo normalno dejavnost, pač pa podjetij, ki služijo kot skladi za neobdavčena sredstva. Sredstva predstavljajo nakopičene dobičke in prihodke brez namena za nadaljnjo distribucijo, ki so vedno na razpolago matičnemu podjetju – mnogokrat v obliki posojil, ki v večini primerov niso obdavčena. Taka podjetja imenujemo slamnata podjetja (angl. *Money Box Company*).

V ZDA lastno zavarovalnico obravnavajo pod delom zakonodaje o povezanih družbah s sedežem v tujini, če zavaruje precejšen delež tveganj svojega lastnika in če je kontrolirana s strani matičnega podjetja s sedežem v ZDA. Splošno pravilo je, da je lastnik 10 ali več odstotkov glasovalne moči obdavčen letno v skladu z njegovim pro-rata deležem, glede na nerazdeljen zavarovalniški prihodek, ki je nastal na podlagi zavarovanih rizikov z izvorom v drugih državah pravnega sedeža lastne zavarovalnice. Lastna zavarovalnica je razglašena za davčnega zavezanca pod to zakonodajo, če dotični lastniki deležev skupaj posedujejo 25 odstotkov glasovalne moči ali vrednosti lastne zavarovalnice (CICR, 2010, str. 6).

Ko je lastna zavarovalnica razglašena za tujo povezano družbo, se s strani ZDA izračuna davek na zavarovalniški in investicijski dohodek po računovodskih standardih ZDA, kjer se zavarovalnicam odštejejo diskontirane rezervacije za škode in še nezaslužene premije. Zavarovalnice, opredeljene kot tuje povezane družbe, so lahko podvržene tudi zveznemu davku na zavarovalniško promet (angl. *Federal Excise Tax*), davku na dobičke podružnic (angl. *Branch Profits Tax*), zveznemu davku na holdinge (angl. *Federal Withholding Tax*) in pravilom za zavarovalniški dohodek povezanih oseb v povezani družbi z uradnim sedežem v tujini (angl. *Related Person Insurance Income CFC Rules*) (CICR, 2010, str. 6).

Lastne zavarovalnice v določenih primerih lahko zaprosijo za enako obravnavo, kot jo imajo podjetja, registrirana v ZDA, in se tako izognejo dodatnim morebitnim obdavčitvam, ki so navedene v prejšnjem odstavku.

V Evropski uniji imajo države nekaj podobnih pristopov v zakonodaji o tujih povezanih družbah, in sicer (Ernst & Young):

- pregledajo naravo dejavnosti,
- ocenijo lastniški delež v tuji povezani družbi in
- ugotovijo, ali je ta obdavčena po nizki davčni stopnji.

Podjetja običajno niso predmet te zakonodaje, če se ugotovi, da motiv njihovih lastnikov ni bil izogibanje visokim davkom in akumuliranje dobičkov izven države, kjer je bilo matično podjetje ustanovljeno.

Trenutno najbolj pereče vprašanje, povezano z lokalnimi zakonodajami o tujih povezanih družbah z uradnim sedežem v tujini, ostaja različna obravnavo takšnih podjetij v različnih državah članicah. Znotraj Evropske unije je področje davkov v pristojnosti držav, kar ponekod povzroča tudi velike razlike med davčnimi stopnjami. Zakonodaje Velike Britanije, Danske in Nemčije iz sistema dodatnega obdavčevanja družb z uradnim sedežem v tujini ne izključujejo podjetij iz držav članic Evropske unije, kar je v nasprotju s siceršnjim načelom prostega opravljanja storitev na notranjem trgu prostega pretoka kapitala in svobode ustanavljanja podjetij (P. Tran, 2008, str. 80). Velika Britanija je bila

zaradi sodnega primera Cadbury Schweppes na Evropskem sodišču (angl. *European Court of Justice*) leta 2006 prisiljena spremeniti svojo zakonodajo. Nova zakonodaja bo zaradi mnogih izključitev in omejitev bolj privlačna za ustanavljanje multinacionalnih podjetij v Veliki Britaniji, kot je bila doslej. Usmerjena bo predvsem na podjetja, ki so bila ustanovljena samo v namene izogibanja plačevanju visokih davkov. Podružnice, ki bodo v davčnih oazah opravljale konkretno dejavnost, bodo izključene iz obravnave (Taxand, 2011).

Vse zakonodaje o tujih povezanih družbah imajo podoben namen, in sicer preprečiti odtok davkov iz posamezne države. Zaradi njihovega zaostrovanja bo v prihodnje morda podjetjem celo ceneje ustanoviti lastno zavarovalnico v državi z višjimi davčnimi stopnjami.

3.9 Različna vprašanja, povezana z delovanjem lastnih zavarovalnic

3.9.1 Solventnost II

Trenutno je najbolj vroča tema, ki se tiče lastnih zavarovalnic z uradnim sedežem v članicah Evropske unije, nova zavarovalniška zakonodaja Solventnost II (angl. *Solvency II*), ki ji morajo slediti tudi lastne zavarovalnice. Solventnost II je odgovor na zastarelo zavarovalniško zakonodajo in spremenjene tržne razmere. Pri sprejetju Solventnost I leta 2002 so ostala odprta pomembna poglavja, ki se tičejo delovanja zavarovalnic. Najpogosteje se je s tega vidika očitalo, da Solventnost I pri svojih določitvah zahtevane meje solventnosti nikjer ni ali pa je napačno zajela pomembna tveganja, vezana na delovanje zavarovalnice, kot so tržno, kreditno in operativno tveganje. Tako imenovano Sharmovo poročilo navaja, da je bilo v letih med 1996 in 2001 največ propadov zavarovalnic zaradi neustreznega vodenja in odločitev povezanih s tveganji in ne, kot bi pričakovali, zaradi neprimerne kapitaliziranosti zavarovalnic. Kot drugo pomembno pomanjkljivost so se navajale ovire delovanja skupnega trga, saj je Evropska unija določala minimalni okvir delovanja zavarovalnic, ki so ga dopolnjevali različni nacionalni zakoni. Ti pa so ustvarjali razlike med poslovanjem zavarovalnic v posameznih državah članicah. Obstoj različnih ureditev v državah je imel negativen vpliv na nadzor zavarovalniških skupin, saj za vsako podružnico veljajo posebni pogoji nadzora, kar je ustvarjalo nepreglednost in povečevalo stroške zavarovalniškim skupinam. Četrty očitek urejanju evropskega zavarovalniškega trga je šel na račun zastarelosti in nedohajanja nadzora v mednarodnem in medsektorskem razvoju zavarovalnic (Evropska Komisija, 2007b, str. 13).

V nadaljevanju bom zapisala pomembnejše cilje, ki jih zasleduje težnja po sledenju tržnih razmer in posodobitvi obstoječe zavarovalniške zakonodaje. Splošni cilji Solventnosti II so (Evropska komisija, 2007b, str. 14):

- povečana integracija zavarovalniškega trga Evropske unije;
- povečana varnost zavarovancev in ostalih upravičencev zavarovanja;
- izboljšana mednarodna konkurenčnost evropskih zavarovalnic in pozavarovalnic ter
- izboljšana regulacija trga.

Operativni oziroma merljivi cilji projekta Solventnost II pa so naslednji (Evropska komisija, 2007b, str. 16):

- kodificiranje in prenova zavarovalniških direktiv;
- uskladitev metode izračunavanja zavarovalno-tehničnih rezervacij;
- vpeljava standardov solventnosti, ki zajemajo tudi ostala tveganja delovanja zavarovalnic (tržno, kreditno in operativno);
- vpeljava proporcionalnosti regulatornih zahtev za manjše zavarovalnice, glede na njihovo naravo posla;
- uskladitev nadzorniških pooblastil, metod in orodij;
- uskladitev nadzorniškega poročanja;
- spodbujanje usklajenosti preudarnega nadzora bank in zavarovalnic;
- spodbujanje usklajenosti v vrednotenju in poročanju z mednarodnimi računovodskimi standardi in
- zagotovitev učinkovitega nadzora zavarovalniških skupin in finančnih konglomeratov.

Obsežen in kompleksen projekt prenove pravil evropskega zavarovalniškega trga, ki se je s sprejemom Solventnosti II in njeno uveljavitvijo v letu 2016 začel uporabljati za vse zavarovalnice in pozavarovalnice s sedežem v državah Evropske unije, prinaša različne občutke in poglede na nadaljnje poslovanje. Kot za vsako spremembo se tudi za slednjo pričakuje tako pozitivne kot negativne učinke na zavarovalno industrijo. Kot pozitivne učinke lahko grobo opredelimo tiste, ki so navedeni kot cilji prenove, zato je morda na tem mestu potrebno navesti še pričakovane negativne učinke. Glede na oceno učinkov iz študije Evropske komisije z naslovom Solvency II: Impact Assessment Report se pričakuje, da bodo nova pravila zavarovalnice dodatno stroškovno obremenila. Poleg tega se pričakuje, da bodo višje kvalitativne in kvantitativne zahteve Solvency II s tem privedle do znižanja obsega zavarovalnega kritja. Zaradi večje transparentnosti se pričakuje tudi razkritje subvencioniranja med zavarovalnimi vrstami. Zavarovalnice bodo verjetno subvencioniranja omejile, s tem pa bodo narasle premije v nekaterih zavarovalnih vrstah. Vpeljava Solventnosti II bo verjetno vplivala tudi na evropske delniške trge, saj se lahko zgodi, da bodo zavarovalnice glede na predpise videle večje koristi v nakupu obveznic. Delno lahko med negativne učinke vštujemo tudi morebitno konsolidacijo majhnih in srednjih zavarovalnic, ki bodo težje poslovale tako s stroškovnega vidika kot tudi z vidika zagotavljanja ustreznega vodstva in storitev za vodenja zavarovalnic.

3.9.2 Vpliv Solventnosti II na delovanje lastnih zavarovalnic

Če se sprašujemo, ali bo Solventnost II vplivala na poslovanje lastnih zavarovalnic, je odgovor pritrdilen. Lastne zavarovalnice so bile do sedaj enako obravnavane kot ostale zavarovalnice in tudi v bodoče niso opredeljene kot izjeme. Zaradi svojih posebnosti, kot so lastniška povezanost z zavarovancem, morebitno zavarovanje izključno tveganj svojega povezanega podjetja, majhnost in poenostavljeno vodenje z uporabo zunanjih izvajalcev storitev, potrebnih za delovanje lastne zavarovalnice, bo nova zakonodaja močnejše vplivala na delovanje, številne določbe prenove Solventnost II pa so za lastne zavarovalnice irelevantne.

Pričakovani vplivi na delovanje lastne zavarovalnice v Prvem stebru, ki zajema kvantitativne zahteve, kot so Solventnostno kapitalna zahteva (angl. *Solvency Capital Requirement* – v nadaljevanju SCR) in Minimalna kapitalna zahteva (angl. *Minimal Capital Requirement* – v nadaljevanju MCR), bodo močno povečanje Solventnostno kapitalne zahteve. Raziskava QIS5 je pokazala, da je vzrok temu predvsem pomanjkanje razpršenosti portfelja, zavarovanje nestandardnih tveganj in majhno število strank (O'Neill, 2012, str.13).

Drugi steber je posvečen kvalitativni oceni vodenja in upravljanja zavarovalnice, po katerem mora ta zabeležiti svoj celoten sistem vodenja in zagotoviti, da so vsi izvajalci v tem procesu, pa naj bodo interni ali zunanji, sposobni in usposobljeni opravljati svoje delo. Konvencionalne zavarovalnice naj v tem delu ne bi imele večjih težav, saj naj bi večji del zahtev že obstajal v okviru obstoječega regulatornega sistema. Večje težave se pričakuje za lastne zavarovalnice, saj so njihova organizacijska struktura in vodenje ter okvir tveganj običajno manj definirani in omejeni na minimalne zahteve. Solventnost II zaradi kompleksnejše administracije torej lastnim zavarovalnicam prinaša povečanje stroškov in časovnega vložka, še posebej v fazi vpeljevanja novega režima.

Tretji steber, ki opredeljuje sistem poročanja nadzornim organom in stremi k večji transparentnosti in nadzoru, tudi s strani širše javnosti, bo lastnim zavarovalnicam prinesel največjo spremembo ravno glede zagotavljanja javno dostopnih informacij o finančnem stanju in poslovanju. Če so bile do sedaj o lastni zavarovalnici javnosti dostopni le podatki o njenem imenu in naslovu, bodo zaradi uveljavitve Solventnosti II dostopni tudi podatki o njenem poslovanju in načinu upravljanja s tveganji.

Lastne zavarovalnice so se do sedaj osredotočale predvsem na spremljanje zahtev, ki jih opredeljuje prvi steber, torej na kapitalne ustreznosti zavarovalnice. Z vpeljavo Solventnosti II se pričakuje, da bo glavna pozornost namenjena zahtevam iz drugega in tretjega stebra. Jan-Erik Lagerwall v svojem članku »It is all in preparation« ocenjuje, da se lahko majhni lastni zavarovalnici v velikosti 1–2 mio EUR letne premije stroški obsežnejše administracije povečajo za 30–40 odstotkov.

Lastne zavarovalnice so pomemben del zavarovalnega sektorja, saj velikokrat zavarujejo tveganja, ki jih konvencionalne zavarovalnice nočejo ali ne morejo zavarovati. Kot je omenjeno v prejšnjem odstavku, se lastne zavarovalnice razlikujejo od konvencionalnih, zato je s strani lastnih zavarovalnic in njihovih združenj, kot so Federacija evropskih združenj za upravljanje s tveganjem (angl. *Federation of European Risk Management Associations* – v nadaljevanju FERMA) in Evropsko združenje lastnikov Lastnih zavarovalnic in pozavarovalnic (angl. *European Captive Insurance and Reinsurance Owners Association* – v nadaljevanju ECIROA), veliko pozornosti namenjene lobiranju za vpeljavo posebnih določil v okviru prenosa zahtev Solventnosti II, da bi zakonodajni okvir kar se da prilagodili tudi posebnostim lastnih zavarovalnic (Captive Review, 2011, str. 27). Zavzemajo se za proporcionalno obravnavo na nivoju vseh treh stebrov (AON Corporation, 2011, str. 2), kar pomeni, da se kapitalske zahteve, zahteve po spremljanju varnega vodenja zavarovalnice po v naprej določenih postopkih in razkritje informacij o finančnem stanju lastne zavarovalnice prilagodi velikosti, obsežnosti in naravi tveganj, s katerimi se sooča lastna zavarovalnica.

Tako podjetje AON Corporation kot tudi ECIROA sta zapisala predloge pričakovanih sprememb zakonodaje in argumente za spremembe. Za prvi steber zagovarjata poenostavljeno formulo za izračun kapitalske ustreznosti. To bi bilo smiselno, če se vzame v obzir, da lastne zavarovalnice zavarujejo majhno število zavarovalnih vrst, imajo omejen naložbeni portfelj in malo transakcij (ECIROA, 2008, str. 8). Drugi steber za lastne zavarovalnice, ki imajo omejeno organizacijsko strukturo zaradi svojega nizko tveganega profila, po mnenju združenj predstavlja nesmotrne zahteve po konstantni notranji kontroli, omejitvi uporabe zunanjih izvajalcev upravljanja lastne zavarovalnice ter ločene in neodvisne interne revizije. Združenje je zato pozvalo, da se lastne zavarovalnice izključi iz omenjenih določil, kar bi pokopalo mnoge lastne zavarovalnice s sedežem znotraj Evropske unije (AON Corporation, 2011, str. 2). Pri tretjem stebru se združenji strinjata, da bi morali nadzorni organi dobiti vse potrebne informacije o finančnem stanju lastnih zavarovalnic, a poudarjajo, da razkrivanje teh informacij širši javnosti zaradi narave zavarovanca (največkrat izključno lastnik lastne zavarovalnice) ni smiselno in lahko v določenih primerih celo škoduje zavarovancu ter razkriva njegove poslovne skrivnosti (AON corporation, 2011, str. 3).

Različni pogledi na novo zakonodajo, ki se nanaša na lastne zavarovalnice, so prisotni tudi pri presoji potrebne prilagoditve zakonodaje tretjega največjega pozavarovalnega središča in finančnega centra Bermudskih otokov, ki veljajo za državo z največjim številom registriranih lastnih zavarovalnic na svetu. Bermudski otoki so v svoji strategiji razvoja zavarovalniške zakonodaje opredelili potrebo po priznanju usklajenosti njihove zakonodaje s Solventnostjo II, vendar so hkrati opredelili, da se usklajenost ne bo nanašala na lastne zavarovalnice. Zakonodaja, ki se tiče lastnih zavarovalnic, bo torej ostala nespremenjena, saj imajo po njihovem mnenju lastne zavarovalnice omejen namen, in sicer da služijo kot

orodje za upravljanje s tveganji matičnega podjetja in ravno zato se pomembno razlikujejo od ostalih zavarovalnic (Lightowler, 2012, str.19; Weldon, str. 22). Kot zanimivost lahko navedem, da se tudi območja, ki so bližje Evropi, niso zavzela za uskladitev svoje zakonodaje s Solventnostjo II, na primer Isle of Man, Guernsey in Kamajski otoki.

Mnenja o izključitvi oziroma poenostavitvi zahtev znotraj Solvency II za lastne zavarovalnice ne deli strokovnjak najbolj znane bonitetne agencije za lastne zavarovalnice, AM Best. Njegove izkušnje kažejo, da za lastne zavarovalnice ni nujno nizko tvegani profil. Posebno pomembno se mu zdi ustrezna regulacija lastnih zavarovalnic, ki zavarujejo tudi tveganja lastniško nepovezanih podjetij ali imajo zavarovalne vrste, kot so dodatna zavarovanja zaposlenih, ki vplivajo na dobrobit posameznikov (Fupuy, 2012, str. 27).

Glede na zgoraj povedano ocenjujem, da bi lahko lastne zavarovalnice, če nimajo nobenega drugega vpliva, razen na bilanco stanja lastnika zavarovalnice, znotraj Solventnosti II dejansko obravnavali kot del celovite strategije upravljanja s tveganji njenih lastnikov ter poenostavili bodočo zakonodajo.

3.9.3 Lastne zavarovalnice za majhna in srednje velika podjetja

Večina dela je posvečena lastnim zavarovalnicam v pravem pomenu besede – velikim podjetjem, ki ustanovijo hišno zavarovalnico ter prek nje zavarujejo tveganja svojih povezanih podjetij. Ker je lastna zavarovalnica v drugih pogledih skoraj enaka konvencionalnim zavarovalnicam, je v večini zakonodaj tudi tako obravnavana – regulirana in kapitalsko stabilna. Delovanje lastne zavarovalnice kljub svojim prednostim, ki jih med drugimi prinašajo investicijski dobički in direkten dostop do pozavarovalnega trga, povzroča precejšnje stroške. Ti so navadno upravičeni, če ima lastna zavarovalnica obsežen portfelj tveganj, saj se pri tem ustvarjajo dodatne ugodnosti preko ekonomije obsega.

Kaj pa ostane majhnim in srednje velikim podjetjem? Res je, da se ustanavljajo čisto prave lastne zavarovalnice tudi za manjša podjetja. V začetnih poglavjih se določeni avtorji omejujejo na znesek pričakovane premije, ki naj bi bil vsaj 1 milijon USD. Drugi omejujejo smiselnost ustanovitve lastne zavarovalnice, če se pričakuje vsaj 750.000 USD premije. V Združenih državah Amerike se lahko na podlagi zveznega zakona ustanavljajo mikro lastne zavarovalnice (minimalna pobrana premija naj bi bila 200.000 USD). Dejstvo pa ostaja, da večja kot je lastna zavarovalnica po višini in številu tveganj oziroma po zaračunani premiji, cenejše je njeno poslovanje, in obratno, manjša je lastna zavarovalnica, dražje je njeno poslovanje.

Da bi prilagodili uporabnost lastne zavarovalnice tudi za srednje velika in majhna podjetja, je bil zasnovan koncept podjetja zaščitene celice, (angl. *Protected Cell Company* - v

nadaljevanju PCC). Njegovo zasnovano je mogoče zaslediti že v začetku 80. let na Kajmanjskih otokih. Prvi poskus reguliranja take oblike podjetja je bil sprejet šele leta 1997 v Guernseyu. Kljub temu, da je bila PCC znana že dlje časa, pa je sprejem te zakonodaje veljal za eno bolj naprednih in inovativnih na trgih lastnih zavarovalnic in drugih alternativnih metod prenosa tveganja (Johns, 2012, str. 15).

Največja rast števila lastnih zavarovalnic se beleži ravno v segmentu malih in srednjih podjetij, kar je v zadnjem času povzročilo precejšnji razvoj ustrezne zakonodaje v državah, ki so že tudi do sedaj podpirale delovanje lastnih zavarovalnic.

V različnih zakonodajah so lastne zavarovalnice malih in srednje velikih podjetij poimenujejo različno. Najbolj pogosti izraz za ta koncept podjetja je PCC. Na Kajmanjskih otokih jih na primer poimenujejo podjetja z ločenimi portfelji (angl. *Segregated Portfolio Company*), drugje pa tudi podjetja z ločenimi računi ali podjetja ločenih celic (angl. *segregated cell company*) (Patience, 2012, str. 12).

Danes po svetu obstaja več kot 40 držav, ki imajo sprejeto zakonodajo, ki omogoča ustanovitev tovrstne oblike lastnih zavarovalnic.

3.9.4 Oblika delovanja PCC

Koncept podjetja zaščitenih celic se vzpostavi z osnovnim jedrom in eno ali več ločenih računov oziroma zaščitenih celic. Vsaka celica je s svojimi viri in obveznostmi neodvisna od druge. Obveznosti ene celice ne morejo poseči v vire druge celice, niti v vire jedra, kljub temu pa je jedro skupaj s celicami enotna pravna oseba. Kot ena pravna oseba ima tako podjetje le eno upravo, se le enkrat registrira in je podvrženo zgolj eni zunanji reviziji (Patience, 2012, str. 12). Celice so ločene preko pogodbe med lastnikom podjetja in imetnikom celice.

Pri ustanavljanju PCC je treba ločiti dva koraka. Prvi se nanaša na ustanovitev PCC kot pravne osebe, ki jo lastnik ustanovi z namenom »oddajanja« celic. Ustanovitev takega podjetja je praktično enaka ustanavljanju navadne (po)zavarovalnice. Začne se s prijavo na pristojni regulatorni organ, ki vsebuje poslovni načrt in finančno perspektivo. Po odobritvi s strani nadzornega organa se podjetje lahko registrira in določi pomembnejše izvajalce – revizorje, aktuarje, banko, vodstvo in po potrebi poslovnega tajnika. Lastnik celice za uporabo teh storitev plačuje letno denarno nadomestilo. Začetek poslovanja je možen po izdaji licence (Jermyn-Buckley & Fenton, 2012, str. 30). PCC po ustanovitvi zagotavlja svojim celicam upravni odbor, odbor za sprejemanje tveganj, zunanjo revizijo, ustrezno kapitaliziranost in hkrati ustrezno stopnjo znanja. Če poenostavljeno opišemo delovanje PCC, lahko ocenimo, da podjetje v resnici deluje kot ena zavarovalnica z mnogimi ločenimi računi.

Ko je ustanovljeno podjetje s tako imenovanim »jedrom«, se lahko pridružijo celice, ki imajo vsaka svojega lastnika. Z namenom ustanovitve celice mora bodoči lastnik celice najprej uskladiti svoje poglede z lastnikom PCC, ki je navadno tudi njegov poslovodja. Na skupnem sestanku se uskladi program (po)zavarovanja tveganj bodočega lastnika celice, nato pa se pripravi poslovni načrt celice, ki se predstavi odboru za sprejemanje tveganj. Vsako celico mora odobriti tudi pristojni regulatorni organ (Jermyn-Buckley & Fenton, 2012, str. 30).

3.9.5 Kapitalske zahteve posamezne celice

Lastnik PCC je ob ustanovitvi že vložil primerno visok kapital, da je dosegel vse ustrezne zahteve glede kapitaliziranosti podjetja. Med delovanjem stalno skrbi, da kapitaliziranost ne pade pod predpisano mejo. Nekatere zakonodaje določajo celo, da mora biti vsaka posamezna celica ustrezno kapitalizirana. Ustrezno kapitaliziranost se lahko izračuna kot zahtevano stopnjo solventnosti glede na izpostavljenost tveganjem ali pa kot absolutni znesek kapitala, določen s strani regulatorja (Jermyn-Buckley & Fenton, 2012, str. 29).

PCC se danes uporablja z različnimi nameni. Nekateri so povzeti v nadaljevanju (Patience, 2012, str. 13):

1. Mnogo podjetij je bilo ustanovljenih z namenom ponudbe Rent-a-captive koncepta, torej z namenom ponuditi koncept lastne zavarovalnice srednjim in majhnim podjetjem, največkrat podjetjem brez izkušenj s tega področja, ki želijo na gotov način preizkusiti koristi lastne zavarovalnice. Ta možnost ponuja lastno zavarovalnico z nižjimi stroški ustanovitve in upravljanja tudi tistim s slabšim poznavanjem delovanja lastnih zavarovalnic.
2. Nekatera podjetja želijo svoje obstoječe zavarovalnice prenesti v PCC z namenom ločevanja vrst tveganj. Uporabljajo lahko vsako celico za drugo povezano podjetje, za ločevanje tveganj povezanih in nepovezanih podjetij ali za ločevanje tveganj podjetij skupnih vlaganja od tveganj 100 % povezanih podjetij.
3. Možnosti znotraj PCC imajo tudi mešane zavarovalnice, ki morajo skladno z večino zakonodaj ločevati življenjsko in neživljenjsko zavarovanje, tako da jim ni potrebno ustanavljati dveh ločenih zavarovalnic.

Podjetja lahko ustanovijo svoj PCC z različnimi nameni in zaradi različnih prednosti. PCC malim in srednje velikim podjetjem omogoča, da začnejo s konceptom lastne zavarovalnice počasi in z manjšimi stroški poslovanja in nižjimi kapitalskimi zahtevami. Celična struktura podjetja hkrati vsakemu od lastnikov celice omogoča lažji vstop na trg lastnih zavarovalnic na podlagi že vzpostavljene osnovne strukture. V primerjavi z vzpostavitvijo lastne zavarovalnice je enostavnejši je tudi izstop (Jermyn-Buckley & Fenton, 2012 str. 29).

Kljub temu, da je celica z mnogih vidikov pripravna oblika lastne zavarovalnice, je njena slabost velika odvisnost od vodstva PCC. Lastnik celice nima nadzora nad njenim poslovanjem, saj upravni odbor PCC skrbi za poslovanje vseh celic. Čeprav je dostopen za predloge in želje lastnikov celic, uveljavlja popolno kontrolo nad poslovanjem in strategijo vsake posamezne celice (Johns, 2012 str. 15).

4 MOŽNOST USTANOVITVE LASTNE ZAVAROVALNICE ZA SLOVENSKA PODJETJA

V prejšnjih poglavjih sem v skladu s ciljem tega magistrskega dela opisovala vrste lastnih zavarovalnic, postopek njene ustanovitve in postopke vodenja lastne zavarovalnice. Moj pregled in raziskovanje sta temeljila na literaturi in primerih lastnih zavarovalnic v tujini, največ v ZDA, kjer obstaja dolgoletna praksa uporabe lastnih zavarovalnic s strani velikih gospodarskih podjetij.

Pregled slovenskega zavarovalniškega trga je pokazal, da trenutno ne obstaja nobena lastna zavarovalnica, zato je namen tega poglavja preveriti, ali je v danih zakonskih okvirjih možno ustanoviti lastno zavarovalnico s pravnim sedežem v Republiki Sloveniji in pod kakšnimi pogoji. Zatem bom naredila pregled možnosti, ki jih imajo podjetja z uradnim sedežem v Republiki Sloveniji pri ustanavljanju lastne zavarovalnice.

4.1 Pravni okvir

V državah, kjer je najdaljša in najmočnejša praksa ustanavljanja in delovanja lastnih zavarovalnic, imajo zakonske okvirje za njihovo delovanje urejene na dva načina. Lastne zavarovalnice so lahko v zakonodaji obravnavane enako kot konvencionalne zavarovalnice, lahko pa njihovo delovanje urejajo posebni zakoni, ki se nanašajo zgolj na lastne zavarovalnice.

V Republiki Sloveniji ni posebnega zakona, ki bi urejal morebitno lastno zavarovalnico, kar pomeni, da je za vse reference potrebno slediti zakonodaji, ki velja za konvencionalne zavarovalnice. Delovanje teh določajo predvsem naslednji zakoni:

1. Zakon o zavarovalništvu (v nadaljevanju ZZavar-1),
2. Zakon o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD),
3. Obligacijski zakonik.

Delno pa tudi:

4. Zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma,

5. Zakon o davku od dohodka pravnih oseb (Uradni list RS, št. 117/06, 56/08, 76/08, 5/09, 96/09, 110/09 – ZDavP-2B, 43/10, 59/11, 24/12, 30/12, 94/12, 81/13, 50/14, 23/15 in 82/15 - v nadaljevanju ZDDPO-2),
6. Zakon o dobičku pravnih oseb,
7. Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov,
8. Zakon o finančnem poslovanju podjetij,
9. Zakon o finančnih konglomeratih
10. Zakon o bančništvu,
11. Zakon o trgu finančnih instrumentov,
12. Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje
13. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju in
14. Zakon o prekrških.

Zavarovalnice zavezujejo tudi podzakonski akti, sklepi, pravilniki in drugi predpisi, ki jih izdajajo pristojna ministrstva, Agencija za zavarovalni nadzor (v nadaljevanju AZN) ter drugi organi.

4.2 Lastna zavarovalnica s sedežem v Sloveniji

Glede na zakonski okvir ugotavljam, da je lastno zavarovalnico mogoče ustanoviti tudi s sedežem v Republiki Sloveniji. Ker bi šlo v tem primeru za zavarovalnico, je potrebno pri ustanovitvi slediti nekaterim pogojem, ki jih določajo zakoni. Glavne bom opisala v nadaljevanju.

Zavarovalnice z uradnim sedežem v Republiki Sloveniji se lahko po Zakonu o zavarovalništvu ustanovi v obliki delniške družbe, evropske delniške družbe ali pa družbe za vzajemno zavarovanje, vendar slednja oblika ni mogoča v primeru ustanovitve pozavarovalnice. Zavarovalnice se po Zakonu o gospodarskih družbah štejejo med velike družbe.

4.2.1 Pogoji ustanovitve

Poleg tega, da za ustanovitev lastne zavarovalnice veljajo osnovni pogoji iz ZGD, ki veljajo za delniške družbe, evropske družbe in družbe za vzajemno zavarovanje, mora lastna zavarovalnica še pred vpisom v sodni register pridobiti dovoljenje AZN za opravljanje zavarovalnih poslov. Soglasje mora pridobiti za vse zavarovalne vrste, ki jih bo zavarovala. Ustreznost družbe za opravljanje zavarovalnih poslov se presodi na podlagi zahteve za izdajo dovoljenja za opravljanje zavarovalnih poslov, ki vsebuje (Zzavar-1, 115. člen):

1. poslovni načrt in opis sistema upravljanja zavarovalnice;

2. statut zavarovalnice;
3. seznam imetnikov kvalificiranih deležev z višino kvalificiranih deležev oziroma deset največjih delničarjev in višino deležev;
4. potrdilo, da ima zavarovalnica primerne osnovne lastne vire za pokritje osnovnega kapitala in zahtevanega minimalnega kapitala;
5. potrdilo, da ima zavarovalnica primerne lastne vire za pokrivanje solventnostnega kapitala.

Iz zgornjega seznama je razvidno, da je ustanovitev zavarovalnice razmeroma zahtevna. To pomeni, da ne obstajajo izjeme in poenostavitve za ustanovitev in upravljanje lastne zavarovalnice. Poslovni načrt mora ustrezati zavarovalni dejavnosti, kar deloma potrди že pooblaščen aktuar. Pri presoji ustreznosti je potrebno poudariti dva pomembna pogoja, opisana v naslednjih odstavkih.

Pri presoji o dovoljenju za opravljanje zavarovalnih poslov se pod drobnogled poleg poslovnega načrta vzame tudi ljudi, ki bodo imeli močan vpliv na odločanje o poslovanju zavarovalnice. To so delničar ali več povezanih delničarjev, katerih delež skupno dosega ali presega 10-odstotni delež glasovalnih pravic ali najmanj 10-odstotni delež v kapitalu zavarovalnice oziroma delež glasovalnih pravic ali delež v kapitalu zavarovalnice, ki je manjši od 10 odstotkov, vendar mu že ta omogoča izvajanje pomembnega vpliva na upravljanje zavarovalnice (ZZavar-1, 13. člen). Drugi pomembni ljudje pri odločanju so seveda člani uprave.

Zainteresirani bodoči delničarji morajo zato v namen nakupa deleža delnic zavarovalnice, ki bi veljal za kvalificiran delež, zaprositi AZN za dovoljenje za pridobitev kvalificiranega deleža. V konkretnem primeru ustanovitve lastne zavarovalnice bi bil delež bodočega delničarja 100 odstotkov in bi bilo s tem podjetje, ki ustanavlja lastno zavarovalnico, njej nadrejena družba zavarovalnice. Pri presoji primernosti bodočega kvalificiranega imetnika AZN vzame v obzir (ZZavar-1, 36. člen):

- njegov ugled;
- ugled in izkušnje oseb, ki bodo imele na podlagi tega deleža možnost voditi zavarovalnico ali vplivati na njeno poslovanje;
- finančno trdnost imetnika in
- verjetne posledice na sposobnost zavarovalnice, da ravna v skladu s pravili upravljanju tveganj ter izpolnjevanje zahtev in omejitev določene v 4. poglavju ZZavar-1.

Z drugimi besedami, išče se dovolj strokoven lastnik zavarovalnice, ki bi se spoznal na posel svoje naložbe in jo nato tudi upravljal ustrezno posebnostim zavarovalniške dejavnosti. Dovoljenje o kvalificiranem deležu bi moralo podjetje, ki bi želelo ustanoviti

lastno zavarovalnico, oddati v sodni register še pred njeno dejansko registracijo in vplačilom minimalnega kapitala.

Druge osebe, ki imajo pomemben vpliv na ustrezno in varno poslovanje zavarovalnice, so člani vodstva – uprave in nadzornega sveta pri dvotirnem vodenju zavarovalnice ali upravnega odbora pri enotirnem vodenju zavarovalnice. Podjetje, ki bi želelo ustanoviti lastno zavarovalnico, bi moralo zagotoviti ustrezne vodilne kadre, ki bi izpolnjevali naslednje pogoje (ZZavar-1, 57. člen):

- da so ustrezno usposobljeni in imajo lastnosti in izkušnje, potrebne za vodenje poslov zavarovalnice; pri tem se šteje, da imajo zadostna teoretična in praktična znanja za vodenje poslov zavarovalnice ter da imajo poleg tega vsaj štiriletne izkušnje iz vodenja poslov zavarovalnice ali podjetja primerljive velikosti in dejavnosti, kot je zavarovalnica;
- da niso bili pravnomočno obsojeni zaradi naklepne kaznivega dejanja ali zaradi nekaterih kaznivih dejanj, storjenih iz malomarnosti;
- nad njimi ni začel postopek osebnega stečaja;
- so osebe dobrega ugleda in integritete ter
- imajo dovoljenje AZN za opravljanje funkcije člana uprave.

Član nadzornega sveta mora izpolnjevati podobne pogoje, le da za to funkcijo ni potrebno pridobiti dovoljenja AZN.

Četrty sklop fizičnih ali pravnih oseb, ki ima velik doprinos k poslovanju zavarovalnice in je močno nadzorovan in kontroliran s strani AZN, so izvajalci izločenih poslov. To je pomembno, ko zavarovalnica določena znanja in storitve najema zunaj svoje firme. Primeri izločenih poslov so:

- zastopanje pri sklepanju zavarovalnih pogodb,
- upravljanje s kritnim premoženjem zavarovalnice oziroma s kritnim sklantom,
- obdelava škodnih primerov,
- vodenje računovodstva in
- računalniška obdelava podatkov.

AZN lahko prepove sklenitev pogodbe o izločenem poslu, če ugotovi, da bi bili lahko ogroženi interesi zavarovalcev, zavarovancev in drugih upravičencev (ZZavar-1, 171. člen).

Nazadnje je potrebno omeniti še, da mora podjetje ob ustanovitvi lastne zavarovalnice izbrati pooblaščenega aktuarja, ki mora imeti ustrezno znanje s področja aktuarstva in finančne matematike ter ustrezne delovne izkušnje.

Zgoraj opredeljeni pogoji za ustanovitev zavarovalnice oziroma lastne zavarovalnice nakazujejo na veliko potrebo po zaščiti zavarovancev in po zagotavljanju ustrezne kakovosti in znanja vseh odločujočih v delovanju zavarovalnice. Z uveljavitvijo Solventnosti II se je to področje – ugotavljanje ustreznosti odločujočih – dodatno zaostriло, zaradi česar se pričakuje podražitev upravljanja in vodenja zavarovalnic in lastnih zavarovalnic.

4.2.2 Davčni vidik

V prejšnjih poglavjih sem večkrat omenjala pomemben dejavnik pri odločitvi podjetja, da ustanovi lastno zavarovalnico – priznanje plačila premije matičnega podjetja lastni zavarovalnici kot strošek, ki mu znižuje davčno osnovo.

Zavarovalno premijo po Slovenskih računovodstkih standardih (v nadaljevanju SRS) 14 umeščamo med stroške storitev in tako ti, kot priznan strošek, znižujejo davčno osnovo oziroma se jih lahko odšteje od prihodkov matičnega podjetja. Pri tem pa je potrebno imeti v mislih, da gre za transakcije znotraj povezanih oseb, kot jih opredeljujeta 16. in 17. člen Zakona o davku od dohodka pravnih oseb. Zato mora biti zavarovalna premija izračunana in zaračunana po eni izmed metod za izračun transfernih cen, kot jih določa Pravilnik o transfernih cenah. Če je zaračunana zavarovalna premija, ki jo lastna zavarovalnica zaračuna matičnemu podjetju, višja, kot jo določa Pravilnik o transfernih cenah, se del, ki je nad ustrezno transferno ceno, ne prizna kot strošek matičnega podjetja.

4.2.3 Transferne cene

Transferne cene veljajo za transakcije med povezanimi osebami, ki imajo oziroma bi lahko imele na podlagi povezanosti drugačne pogoje, kot so ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanimi osebami (ZDDPO-2, 16. in 17. člen). Zavarovalna premija, ki se šteje med priznane odhodke podjetja, ki je ustanovilo lastno zavarovalnico, mora odražati primerljive tržne cene, zato se morajo v ta namen izračunavati po eni izmed naslednjih metod ali njihovi kombinaciji (ZDDPO-2, 16. člen):

- metoda primerljivih prostih cen (angl. *Uncontrolled Price Method*),
- metoda preprodajnih cen (angl. *Resale Method*),
- metoda dodatka na stroške (angl. *Cost Plus Method*),
- metoda porazdelitve dobička (angl. *Transactional Profit Split Method*),
- metoda stopnje čistega dobička (angl. *Transactional Net Margin Method*).

Metoda za določitev primerljive tržne cene je izbrana glede na okoliščine posameznega primera, pri izbiri najustreznejše metode pa se mora upoštevati (Pravilnik o spremembah in dopolnitvah Pravilnika o transfernih cenah, 2. člen):

- prednosti in slabosti vsake metode;
- primernosti posamezne metode glede na naravo povezanih transakcij, ki se ugotovi na podlagi analize funkcij, ki jih opravlja vsaka oseba v povezani transakciji (ob upoštevanju porabljenih sredstev in prevzetih tveganj);
- razpoložljivosti zanesljivih podatkov, potrebnih za uporabo izbrane metode, ter
- stopnje primerljivosti med povezanimi in nepovezanimi transakcijami ter zanesljivostjo morebitnih opravljenih prilagoditev nepovezanih transakcij, potrebnih za odpravo razlik med njimi.

Če se ob upoštevanju zgornjih kriterijev primerljivo tržno ceno lahko z zanesljivostjo določi, ima metoda primerljivih prostih cen prednost pred ostalimi metodami, sicer pa se mora analiza primerljive tržne cene pri določanju naslanjati na naslednje dejavnike (Pravilnik o spremembah in dopolnitvah Pravilnika o transfernih cenah, 6. člen):

- ceno, uporabljeno v transakciji,
- kosmato maržo,
- neto dobiček in
- finančne kazalnike.

Analiza primerljive tržne cene mora hkrati upoštevati tudi relevantne ekonomske dejavnike, ki vplivajo na okoliščine transakcije, ki so pod drobnogledom (Pravilnik o spremembah in dopolnitvah Pravilnika o transfernih cenah, 6. člen), in sicer so to:

- značilnosti prenesenih sredstev oziroma storitev,
- funkcije, ki jih izvajajo povezane in nepovezane osebe (ob upoštevanju porabljenih sredstev in prevzetih tveganj),
- pogodbeni pogoji,
- gospodarske okoliščine, v katerih potekajo transakcije in
- poslovne strategije.

Lastna zavarovalnica mora sama analizirati, katera je najbolj ustrezna metoda za določeno transakcijo, s tem da upošteva smernice, ki jih določa zakonodaja. Nekaj razmišljanj o ustreznosti metod je povzetih po A. Skaar (1998) v poglavju o transfernih cenah.

Poleg transfernih cen je iz davčnega vidika podjetju, ki ustanavlja lastno zavarovalnico, pomembna še višina davka na dobiček, ki je v Republiki Sloveniji opredeljen v Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb. Lastna zavarovalnica se po Zakonu o zavarovalništvu šteje med običajne delniške družbe in je zato obdavčena z običajno davčno stopnjo 17 %. Za zavarovalnice posebne olajšave z zakonom niso predvidene, navedeno je le, da so zavarovalno-tehnične rezervacije del stroškov, ki znižujejo davčno osnovo, vendar le do višine, ki je potreba in določena v Zakonu o zavarovalništvu.

Če se gleda na ustanovitev lastne zavarovalnice predvsem iz vidika davčne stopnje, potem je treba proučiti tudi možnost ustanovitve take lastne zavarovalnice v državah z nižjo stopnjo davka na dobiček oziroma ponekod celo z ničelno stopnjo davka na dobiček zavarovalnice.

4.3 Možnosti zavarovanja tveganj, ki izvirajo iz drugih držav.

Zgoraj sem povzela najpomembnejše stvari in vidike ustanovitve lastne zavarovalnice z uradnim sedežem v Sloveniji. Za slovenska podjetja, ki imajo svoje poslovanje razširjeno tudi po drugih državah, bi bilo tveganja možno zavarovati na naslednje načine:

- zavarovanje tveganj v državah članicah Evropske unije je možno izvajati neposredno;
- zavarovanje tveganj v državah članicah Evropske unije je možno izvajati preko podružnic;
- zavarovanje tveganj v državah, ki niso članice Evropske unije, je možno izvajati preko podružnic v teh državah;
- zavarovanje tveganja izven Slovenije je možno zavarovati preko fronting dogovorov z lokalno priznanimi zavarovalnicami.

Tudi zgornje možnosti so deloma podrejene Zakonu o zavarovalništvu, delno pa so domena lokalnih zakonodaj izvora tveganja.

4.4 Ustanovitev lastne zavarovalnice z uradnim sedežem izven Slovenije

4.4.1 Ustanovitev lastne zavarovalnice z uradnim sedežem v eni izmed držav članic Evropske unije

Lastno zavarovalnico lahko slovensko podjetje ustanovi tudi z uradnim sedežem v eni izmed držav članic Evropske unije, če izračuni pokažejo, da bi bilo glede na okoliščine poslovanja to najugodnejše. V poglavju o izbiri države uradnega sedeža zavarovalnice je zapisano, kateri so najpomembnejši faktorji, ko se proučuje izbiro države.

Podjetje jo ustanovi po lokalno veljavnih zakonih in cenah. Nadzor nad zavarovalnico je v tem primeru v pristojnosti države članice Evropske unije, v kateri ima zavarovalnica uradni sedež. Če od tam zavaruje tveganja, ki izhajajo iz Republike Slovenije, se morajo držati določil iz Zakona o zavarovalništvu, kjer je podrobno določena vsebina zavarovalne pogodbe, obveščanja zavarovancev ob sklenitvi zavarovalne pogodbe in oblika splošnih pogojev in obvestil.

Zavarovanje tveganj, ki izvirajo iz drugih držav članic Evropske unije ali tistih držav, ki niso članice Evropske unije, lahko podjetje pokriva na enak način, kot če bi imela lastna zavarovalnica sedež v Republiki Sloveniji.

4.4.2 Ustanovitev lastne zavarovalnice z uradnim sedežem v eni izmed držav, ki niso članice Evropske unije

Slovenska podjetja imajo možnost lastno zavarovalnico ustanoviti tudi v državah, ki niso članice Evropske unije. Večje možnosti za ustanovitev so tam, kjer je ta izbrana vrsta zavarovalništva še posebej cenjena, zaželeno in spodbujana, npr. na Bermudskih otokih, v Vermontu in nekaterih drugih zveznih državah ZDA, v Evropi pa na Gibraltarju, Guernseyu, Isle of Man ali Jerseyu.

Tudi v tem primeru je zavarovalnica s sedežem v tujini ustanovljena glede na lokalno zakonodajo države, v kateri ima sedež. Tveganja, ki izvirajo iz Slovenije, lahko zavaruje na dva načina. Prvi način je, da v Sloveniji ustanovi podružnico, kar je razmeroma neugodno, saj mora ta podružnica razpolagati z ustreznim lastnim kapitalom in premoženjem. Druga možnost je, da krije tveganja kot pozavarovatelj oziroma sklene pogodbo o posredovanju pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) z v Sloveniji že priznano zavarovalnico. V obeh primerih na zavarovanje tveganj v Sloveniji vpliva Zakon o zavarovalništvu, ki še posebno previdno obravnava zavarovalnice iz držav, ki niso članice Evropske unije.

SKLEP

Lastne zavarovalnice že od sredine prejšnjega stoletja opravljajo svoje poslanstvo zavarovanja tveganj, zato jih ne moremo prištevati med novejši metode alternativnega prenosa tveganj. V tem času so se na večjih in bolj razvitih zavarovalnih trgih, kot so ZDA, Francija, Velika Britanija in Nemčija, dobro razvile. Hkrati se je razvila tudi ponudba za ustanovitve in njihovo vodenje. Današnje stanje delovanja lastnih zavarovalnic sem opisala v zgornjih poglavjih in pregled je pokazal, da se lastna zavarovalnica po svojem bistvu ne razlikuje od konvencionalne zavarovalnice in da mora za dobro in varno poslovanje slediti enakim načelom kot konvencionalne zavarovalnice.

Posebnost lastnih zavarovalnic v obliki lastniške povezave z zavarovancem lahko v določenih trenutkih vodi v zapletene situacije. Tak primer je lahko, ko organi države odločajo, ali je premija plačana lastni zavarovalnici, sprejemljiva kot strošek podjetja, ki znižuje njegov končni obdavčen rezultat. Organi lahko tak strošek izpodbijajo, če ugotovijo, da zavarovalnica ne deluje kot taka, temveč predstavlja zgolj povezano podjetje, ki mu matično podjetje nakazuje sredstva. Podjetja, ki se podajo v zavarovanje preko lastne zavarovalnice, se morajo zavedati možnih zapletov in tudi načinov, kako se jim izogniti. Navadno se vpliv lastnika in zavarovanca ne čuti močno, če lastna zavarovalnica

posluje dobro, varno in samostojno. V takih primerih jo oblasti obravnavajo kot konvencionalno zavarovalnico in ne kot podjetje za kopičenje neobdavčenih sredstev ali dobička.

Tista podjetja, ki so ustanovila lastno zavarovalnico, so dodobra premislila njihove prednosti in jim zatorej dobro služijo kot del strategije upravljanja s tveganji. Uspešno delovanje lastne zavarovalnice je odvisno od praktično vseh zaposlenih, saj lahko s svojim ravnanjem in zavedanjem o možnostih nastanka škode doprinesejo k uspešnemu upravljanju s tveganji in hkrati k večji uspešnosti lastne zavarovalnice. Bolj ko je ta uspešna, več tveganj lahko sprejema. To je še posebej dobrodošlo tam, kjer tveganj ni mogoče zavarovati na konvencionalnem trgu. Zavarovanje po meri zavarovanca je poseben privilegij, k čemur vse bolj stremijo uspešna podjetja. Prav ta vzvod je tisti, zaradi katerega narašča povpraševanje po alternativnih metodah prenosa tveganj. Pričakuje se, da bo povpraševanje po teh metodah tudi v prihodnje še naraščalo.

V Sloveniji lastne zavarovalnice ni, zato sem v okviru mojega dela analizirala ustrezno zakonodajo z namenom ugotoviti, ali je lastno zavarovalnico z uradnim sedežem v Sloveniji, ob trenutni zavarovalniški zakonodaji, možno ustanoviti ali ne. Analiza je pokazala, da pravnih ovir za ustanovitev lastne zavarovalnice s sedežem v Republiki Sloveniji ni. Obstaja sicer vrsta omejitev in pogojev, katerim mora lastna zavarovalnica slediti. Pri ustanavljanju lastne zavarovalnice sta pomembna izkušnost in strokovna usposobljenost lastnika zavarovalnice s kvalificiranim deležem. Višina deleža lastništva, ki se definira kot kvalificirani lastni delež, je pri lastni zavarovalnici praktično neizogibna. Ravno tako je pomembno, da je vodstvo usposobljeno in potrjeno s strani nadzornih organov. Na tem primeru lahko vidimo, da skrb za zavarovanca in njegovo premoženje kljub lastniški povezanosti ostaja pomembna.

Tako lahko potrdim prvi cilj, ki ga je imelo moje delo – da je mogoče ustanoviti lastno zavarovalnico z uradnim sedežem v Sloveniji.

Drugi cilj, ki je bil opredeljen v uvodu, me je vodil k nadaljnjem pregledu zakonodaje, kjer sem povzela možnosti slovenskih podjetij za ustanovitev lastne zavarovalnice. Možnosti lahko delimo na tri večje sklope. Prva možnost je, da slovensko podjetje vendarle ustanovi lastno zavarovalnico s sedežem v Republiki Sloveniji, morebitna tveganja, ki izhajajo iz drugih držav članic Evropske unije, pa zavaruje neposredno, preko podružnice v teh državah ali pa preko pogodb o posredovanju pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) z lokalnimi zavarovalnicami. Tveganja, ki bi izhajala iz drugih držav, ki niso članice Evropske unije, pa bi lahko zavarovala s podružnicami ali preko pogodb o posredovanju pri zavarovanju poslov (angl. *Fronting*) z lokalnimi zavarovalnicami.

V Sloveniji trenutno ni nobene lastne zavarovalnice. Po moji oceni obstajajo za to trije glavni razlogi. Prvi je relativna majhnost slovenskih podjetij, pri čemer sem na slovenskem

trgu prisotna multinacionalna izvzela iz obzira, saj imajo največkrat že vzpostavljene lastne zavarovalnice. Eno največjih slovenskih podjetij po prodaji je Petrol d. d., ki verjetno še vedno dosega boljše cene pri konvencionalni zavarovalnici, kot bi jih dosegel z lastno zavarovalnico. Drugi vzrok za to, da v Sloveniji ni lastne zavarovalnice, je relativno rigorozna zavarovalniška zakonodaja ter s tem povezane višje cene upravljanja zavarovalnice in nazadnje nižja kultura uporabe manj standardnih načinov zavarovanja.

Glede na zgornja razmišljanja ocenjujem, da bi zaradi pomanjkanja ponudbe storitev za ustanavljanje lastnih zavarovalnic v Sloveniji in pomanjkanja strokovnjakov s tega področja, lahko lastno zavarovalnico s sedežem v Sloveniji ustanovila le velika podjetja, saj bi bilo za mala podjetja tako zavarovanje tveganj predrago. Mala podjetja bi imela več možnosti, če bi jih ustanavljala v državah z lastnim zavarovalnicam ugodnejšo zakonodajo, a bi tudi prenos storitev zavarovanja v tujino prispeval določeno povečanje stroškov.

Slovenska podjetja, ki bi želela ustanoviti lastno zavarovalnico v eni izmed držav članic Evropske unije, bi lahko to storila po lokalnih zakonodajah, tveganja zunaj države članice Evropske unije, v kateri bi imela lastna zavarovalnica uradni sedež, pa bi lahko zavarovala na enake načine, kot če bi imela lastna zavarovalnica uradni sedež v Republiki Sloveniji.

Slovensko podjetje ima nenazadnje možnost ustanove lastne zavarovalnice v državi, ki ni članica Evropske unije, kjer je državna razvojna strategija usmerjena v spodbujanje ustanavljanja lastnih zavarovalnic. Najbolj šolski primeri takih držav so Bermudski otoki, ameriška zvezna država Vermont, geografsko bližje pa Isle of Man ali Guernsey.

LITERATURA IN VIRI

1. *A Review of the World Trade Center Captive Insurance Company: U.S. Department of Homeland Security, Office of Inspector General, OIG-08-21*. Najdeno 26. novembra 2011 na spletnem naslovu http://www.dhs.gov/xoig/assets/mgmtrpts/OIG_08-21_Jun08.pdf.
2. *Abacus. Captives, other ART solutions and their Management – 2*. Najdeno 12. novembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.abacus.com.mt/captivesOther.html>.
3. Adkisson, R. (2008). *Investing Reserves and Surplus*. Najdeno 15. januarja 2012 na spletnem naslovu http://www.captiveinsurancecompanies.com/captive_insurance_investments.html.
4. *AON Corporation. Ensuring Proportional Treatment for Captives under Solvency II*. Najdeno 28. novembra 2012 na spletnem naslovu www.eciroa.org/wp/wp-content/.../AON_Proportionality-06-11.pdf
5. Appleby (2007). *Guide to the Bermuda Captive Insurance Market*. Hamilton, 314 str.
6. Beckett, W. (2012). *Captives migrating onshore. Captive Review*. Najdeno 7. junija 2012 na spletnem naslovu <http://www.captivereview.com/news/1711985/captives-migrating-onshore.shtml>.
7. Banks, E. (2005). *Catastrophic Risk: analysis and management*. Chichester (England), Hoboken (NJ): J. Wiley, cop..
8. Barile, A., (1972). *Managing Captive Insurance Companies*. New York: Hartsdal.
9. Barile, A., (1979). *The Captive Insurance Company.... an Emerging Profit Center*, Interstate Service Corporation.
10. Bawcutt, P. (1997). *Captive Insurance Companies*. (4. Izdaja). London: WITHERBY & CO LTD.
11. Bellerose, P. R. (2003). *Reinsurance For The Beginner (5th Ed.)*. London: Witherby & Co. Ltd, 290 str.
12. *Bermuda no longer No.1 captive domicile?*. Najdeno 24. novembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.ifcreview.com/viewarticle.aspx?articleId=2683&areaId=18>
13. Brigham, E., Houston, J. (1978). *Fundamentals of Financial Management* (8. Izdaja). Orlando: The Dryden Press.
14. Cassabalian, J. (2000). *Mathematiques et calculs de l'assurance*. Paris: Editions ESKA.
15. Collins, S. (2015). *Solvency II to benefit captives but concerns remain*. Najdeno 14. junija 2015 na spletnem naslovu <http://www.eciroa.org/wp/?p=818>.
16. *Company Overview of Industriforsikring AS*. Najdeno 25. novembra 2011 na spletnem naslovu <http://investing.businessweek.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=22676705>.

17. De Vylder, F., Goovaerts, M. (1984). Premium Calculation in Insurance. NATO advanced Science Institutes Series. Series C. Mathematical And Physical Sciences. Dordrecht: Reidel.
18. Dinesen C. (1998). Captive insurance companies: A Practical Workshop on How to Set Up and Manage a Captive – Captive location. Risk & Insurance Research Group Ltd, London, str. 55.
19. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (Text with EEA relevance): Evropska Komisija.
20. Dowding, T. (2015). Tax authorities tighten up on captive arrangements. Najdeno 4. februarja 2015 na spletnem naslovu: <http://www.eciroa.org/wp/wp-content/uploads/2015/01/ECF-news-report-Tax-and-Captives-CRE-20.01.2015.pdf>.
21. ECIROA. (2008). Najdeno 1. avgusta 2015 na spletnem naslovu http://www.eciroa.org/wp/?page_id=178.
22. ECIROA, Captive Best Practice Guidelines (2011). Najdeno 17. aprila 2015 na spletnem naslovu http://www.eciroa.org/wp/wp-content/uploads/2011/03/ECIROA-Best-Practice-revised-draft_VA_080211_b.pdf
23. ERNST&YOUNG. CFC Rules (prezentacija). Najdeno 12. maja 2013 na spletnem naslovu. http://www.m-i-tax.de/content/Wichtige_Links/Alumni_Netzwerk/documents/cfcrules_000.pdf.
24. FERMA. (2010). Letter from ECIROA, FERMA, MARSH and AON to Ministries. Najdeno 15. marca 2015 na spletnem naslovu <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/ferma-newsletter-37.pdf>.
25. FERMA. (2002). A Risk Management Standard. Najdeno 5. maja 2015 na spletnem naslovu <http://www.ferma.eu/risk-management/standards/risk-management-standard/>
26. Fupuy C.W. (2012). Captive Review: Risk, Resolution and Benefits. Najdeno 17. julija 2013 na internetnem naslovu <http://www.captivereview.com/features/1703957/solvency-ii.shtml>.
27. Geneva Association, (2011). *6th Chief risk officer assembly: a vision for risk management in the "new normal"*. Najdeno 5. maja 2012 na spletnem naslovu https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiou4LMmIrPAhVFNhoKHX7_DYkQFggrMAI&url=https%3A%2F%2Fwww.genevaassociation.org%2Fmedia%2F54121%2Fga_ed_370_08_singh_risk_management%2Cregulation%2Cgovernance.pdf&usg=AFQjCNHRENkm1BPxYlrPIsO2rIZbOzq1WA.
28. Hall, R. M. (2001). Fronting: Business considerations, regulatory concerns, legislative reactions and related case law. Najdeno dne 14. januar 2012 na spletnem naslovu <http://www.robertmhall.com/articles/frontingdoc.htm>.
29. Heins, J.R. Jr. (2005). Do Tax Havens Flourish? National Bureau of Economic Research: *Tax Policy and the Economy*, Volume 19N, MIT Press, str. 195
30. Herbert, P.; Chevremont M. (1986). Les captives de réassurances au Luxembourg. Luxembourg: Coopers & Lybrand.

31. HM Revenue & Customs. General Insurance Manual 11060 (2016). Captive insurers: taxation issues: possible approaches, najdeno 15. januar 2016 na spletnem naslovu, <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/gim11060.htm>
32. IRMI. (2010). Captive Insurance Company Reports: U.S. Taxation of Captive insurance Companies, str. 9
33. IRMI. (2012). Fronting. Najdeno dne 12. januarja 2012 na spletnem naslovu <http://www.irmi.com/online/insurance-glossary/terms/f/fronting.aspx>.
34. International Association of Insurance Supervisors (2006). Paper on Regulation and Supervision of Captive Insurance Companies. Najdeno 17. januarja 2012 na internetnem naslovu http://www.iaisweb.org/__temp/Issues_paper_on_regulation_and_supervision_of_captive_insurance_companies.pdf, str. 49.
35. Jermyn-Buckley, I. J., Fenton M. (2012). Cell Company Guide: Key to The Cell. *Captive Review*. Pageant Media, London, 2012. str. 66.
36. Johns, M. (2012). Cell Company Guide. Guernsey's Edge. *Captive Review*. Pageant Media, London, str. 66.
37. Kiln, R. (1991). *Reinsurance in Practice (3. izdaja)*. London: Witherby.
38. Kiln, R., Kiln S. (1996). *Reinsurance Underwriting*. LLP Ltd. London. 209 str.
39. Lagerwall, Jan-Erik. It is all in preparation. *Captive Review*. Najdeno 3. aprila 2012 na spletni strani <http://www.captivereview.com/features/1703957/solvency-ii.shtml>.
40. Lightowler, R. (2012). Finding the right balance. *Captive Review*. Najdeno 1. februarja 2013 na spletnem naslov <http://www.captivereview.com/features/1703957/solvency-ii.shtml>.
41. Luxembourg Captive Reinsurance Companies (2009). Luxembourg For Finance, Luxemburg, str. 20
42. Macleod, D. (2007). Chance and Probability as Applied to Captive Insurance. Najdeno 29. novembra 2014 na spletnem naslovu http://www.captive.com/service/Caledonian/ChanceAndProbability_Captive.html.
43. Mead, M. R. (2006). Investment Strategies for Captives. Najdeno 6. decembra 2015 na spletnem naslovu <http://www.irmi.com/expert/articles/2006/mead01.aspx>.
44. Mead, M. R. (2007). Captive Insurance Exit Strategy. Najdeno 16. decembra 2015 na spletnem naslovu <http://www.irmi.com/expert/articles/2007/mead11.aspx>
45. Mead, M. R. (2008). Redomiciling Your Captive Insurer. Najdeno 24. novembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.irmi.com/expert/articles/2008/mead02.aspx>.
46. Mead, M. R. (2009). Claims and the Captive. Najdeno 16. februarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.irmi.com/expert/articles/2009/mead10-insurance-captive.aspx>.
47. Mead M. R. (2011). Captive domicile selection issues. Najdeno 11. novembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.irmi.com/expert/articles/2011/mead04-insurance-captive.aspx>.
48. Moody's. Credit Analysis: Oslo, City of Norway, (2010). Najdeno 1. decembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.byrådsavdeling-for->

- finans.oslo.kommune.no/getfile.php/byr%C3%A5dsavdeling%20for%20finans%20%28FIN%29/Internett%20%28FIN%29/Dokumenter/Moodys%20analyse%202010.pdf.
49. Navarro, M., Sulzberger A.G. Ground Zero Deal Gives Plaintiffs 712,5 Million US. *New York Times*. Najdeno 27. novembra 2011 na spletnem naslovu http://www.nytimes.com/2010/06/11/nyregion/11zero.html?_r=1.
 50. OECD. (1979). *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*, Paris, str. 100
 51. OECD. (1998). *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue*. Paris: OECD Publications, str. 80
 52. OECD. (2010). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational enterprises and Tax Administrations*, Paris, str. 301
 53. O'Neill, J. (2012). Solvency II: What is required? *Captive Review*. Najdeno dne 3. aprila 2012 na spletni strani <http://www.captivereview.com/features/1703957/solvency-ii.html>.
 54. Paine, C. (2000). *Reinsurance – A Brief Guide*. London: The Chartered Insurance Institute, 50 str.
 55. Patience, D. (2012). Cell Company Guide: Cell Captive Entering the main stream. *Captive Review*. Pageant Media, London, str. 66.
 56. Pavliha, M, Simonitti, S. (2007). *Zavarovalno pravo*. Ljubljana: GV Založba.
 57. Promislow, D. (2006). *Fundamentals of Actuarial Mathematics*. Chichester [etc.]; Hoboken (N.J.): J. Wiley, cop..
 58. Rejda, G. (2008). *Principles of risk management and insurance (10. Izdaja)*. Boston: Addison-Wesley.
 59. Riggin, D. (2010). Evaluating Your Captive's Capital and Surplus Requirements. Najdeno 16. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.irmi.com/expert/articles/2010/riggin12-risk-finance-captives.aspx>.
 60. *S&P Rates Insurer Industriforsikring 'A'; Outlook Stable*. Najdeno 15. julija 2014 na spletnem naslovu, <http://www.thefreelibrary.com/S%26P+Rates+Insurer+Industriforsikring+'A'%3B+Otlk+Stable.-a093182285>.
 61. Sierk, R.(2008). *Taken Captives: The Secret to Capturing your piece of America's multi-billion dollar insurance industry (Kindle izdaja)*.
 62. Skaar, A. (1998). *Taxation Issues relating to Captive Insurance Companies*. Amsterdam: IBFD Publications BV.
 63. Slovensko zavarovalno združenje. (2015). *Statistični zavarovalniški bilten*.
 64. Strauss, P.J. (2010). *The Definitive Guide To Captive Insurance Company: What Every Small Business Owner Need To Know About Creating And Implementing A Captive*.
 65. Swiss Re. (2002). *An Introduction to Reinsurance*. Zurich: Swiss Reinsurance Company Inc., str. 37
 66. Swiss Re. (2003). The Picture of ART. *Sigma no. 1/2003*, str. 42
 67. Swiss Re. (2010). *The Essential Guide to Reinsurance*. Zurich: Swiss Reinsurance Company Inc, str. 50

68. Vermont Government Office: Department of Financial Regulations. Najdeno 2. februarja 2012 na spletnem naslovu [://www.bishca.state.vt.us/captives/vermont-captive-division-fees-taxes](http://www.bishca.state.vt.us/captives/vermont-captive-division-fees-taxes)).
69. Taxand. (2011). Government Issues New Consultation on Controlled Foreign Companies Reform. Najdeno 3. aprila 2012 na spletnem naslovu http://www.taxand.com/news/newsletters/Government_Issues_New_Consultation_on_Controlled_Foreign_Companies_Reform?utm_source=Taxands_Take_July_2011&utm_medium=email&utm_campaign=Government_Issues_New_Consultation_on_Controlled_Foreign_Companies_Reform.
70. The National Catholic Risk Retention Group Inc. Najdeno 11. oktobra 2011 na spletnem naslovu <http://www.nationalcatholic.org/NCSite/ContentNC.aspx?menuid=111&siteid=1>.
71. Tylor, G. (1988). *Optimal reinsurance structures*. Belconnen: Coopers and Lybrand.
72. Utah Government Office. Najdeno 2. februarja 2012 na spletnem naslovu <http://www.captive.utah.gov/benefits.html>.
73. Weldon, S.. Captive Review: On Track with Solvency II. Najdeno 17. julija 2013 na spletnem naslovu <http://www.captivereview.com/features/1703957/solvency-ii.shtml>.
74. Willett, A. (1901). *The Economics Theory of Risk and Insurance*. New York: Columbia University Press.
75. Williams, C. A., Heins M. R. (1989). *Risk Management and Insurance*. New York: McGraw-Hill, Inc.
76. WM Solutions. A Comparison of Captive Insurance to Self Insurance and Traditional Insurance. Najdeno dne 14. novembra 2011 na spletnem naslovu http://www.wmsolutionsnow.com/Captive_Insurance_Company_Benefits.html.
77. Wright, A. (2011). Bermuda still top captive domicile but Vermont is chasing hard. *The Royal Gazette*. Najdeno 7. junija 2013 na spletnem naslovu <http://www.royalgazette.com/article/20110125/BUSINESS02/701259989/-1/BUSINESS>.
78. Zakon o davku od dohodka pravnih oseb. *Uradni list RS*, št. 117/06, 56/08, 76/08, 5/09, 96/09, 110/09 – ZDavP-2B, 43/10, 59/11, 24/12, 30/12, 94/12, 81/13, 50/14, 23/15 in 82/15
79. Zakon o zavarovalništvu. *Uradni list RS*, št. 93/2015-UPB1.