

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANALIZA SLOVENSKEGA TRGA
ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

Ljubljana, december 2004

JAKA BREGAR

IZJAVA

Študent Jaka Bregar izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom mag. Andreja Kociča in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____ Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 FINANČNI SISTEM	2
1.1 OPREDELITEV FINANČNEGA SISTEMA	2
1.2 OPREDELITEV FINANČNEGA TRGA	2
1.3 FINANČNE INSTITUCIJE	2
1.4 VLOGA ZAVAROVALNIC NA SLOVENSKEM FINANČNEM TRGU	3
2 ZAVAROVALNIŠKI TRG	6
2.1 ZAVAROVANJE.....	6
2.1.1 SPLOŠNO O ZAVAROVANJU.....	6
2.1.2 FUNKCIJE ZAVAROVANJA	7
2.1.3 DELITEV ZAVAROVANJA	8
2.2 DVA SVETOVA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ	8
2.3 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE	9
2.3.1 NAMEN ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA	9
2.3.2 VRSTE ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ	12
2.3.3 POMEMBOST ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ ZA NARODNO GOSPODARSTVO	14
2.3.4 OD KLASIČNIH DO NALOŽBENIH ZAVAROVANJ.....	15
2.4 ZAVAROVALNA ZAKONODAJA	16
2.4.1 EVROPSKA ZAVAROVALNA ZAKONODAJA.....	16
2.4.1.1 Prva generacija smernic	16
2.4.1.2 Druga generacija smernic.....	17
2.4.1.3 Tretja generacija smernic	17
2.4.2 SLOVENSKA ZAVAROVALNA ZAKONODAJA.....	19
2.4.2.1 Zakon o zavarovalnicah (1994).....	19
2.4.2.2 Zakon o zavarovalništvu (2000).....	19
2.5 DRŽAVA KOT REGULATOR	20
2.5.1 VZROKI UREJANJA ZAVAROVALNIŠTVA	20
2.5.2 VRSTE PREDPISOV.....	21
2.5.2.1 UREJANJE IZDELKA	21
2.5.2.2 UREJANJE CENE	22
2.5.2.3 KORISTI OD REGULACIJE	22
2.6 OBLIKA TRGA	23
2.6.1 POPOLNA KONKURENCA	23
2.6.2 OBLIKA ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA.....	24
2.6.3 POVPRASEVANJE PO ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJIH.....	25
2.6.4 PONUDBA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ.....	26
2.7 NADZOR NAD ZAVAROVALNICAMI	27
3 SLOVENSKI TRG ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ	28
3.1 SLOVENSKI PRODUKTI ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ	28
3.2 ANALIZA SLOVENSKEGA TRGA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ	30
3.2.1 RAZDELITEV TRGA.....	30
3.3 OSNOVNI INDIKATORJI RAZVITOSTI TRGA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ.....	31
3.3.1 RAST BRUTO KOSMATIH PREMIJ IN PREMIJ NA PREBIVALCA	31
3.3.2 DELEŽ PREMIJE V BDP	33

3.3.3	<i>DOHODKOVNA ELASTIČNOST ZAVAROVANJA</i>	34
3.3.4	<i>ŠTEVILO ZAPOSLENIH V ZAVAROVALNI DEJAVNOSTI IN NA ZAVAROVALNICO</i>	34
3.3.5	<i>RAZMERJE MED ŽIVLJENJSKIMI IN NEŽIVLJENJSKIMI ZAVAROVANJI</i> ...	36
3.3.6	<i>ZAVAROVALNA SKUPINA "ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA"</i>	37
3.4	<i>NALOŽBENA POLITIKA ZAVAROVALNIC</i>	37
3.4.1	<i>ZAVAROVALNO-TEHNIČNE REZERVACIJE</i>	37
3.4.2	<i>ANALIZA ZAVAROVALNO-TEHNIČNIH NALOŽB</i>	38
3.5	<i>DAVČNA ZAKONODAJA</i>	39
3.6	<i>ANALIZA NAPOVEDI BODOČEGA RAZVOJA SLOVENSKEGA ZAVAROVALNIŠTVA</i>	41
3.6.1	<i>NAPOVED BODOČEGA RAZVOJA</i>	41
	SKLEP	44
	LITERATURA	45
	VIRI	47
	PRILOGA 1	1
	PRILOGA 2	5

UVOD

“Zavarovalnice pomenijo pomemben, če prav doslej strateško neopravičeno nekoliko zanemarjen, del slovenskega finančnega sektorja in so podpornik razvoja celotnega gospodarstva, njihova vloga bo v prihodnje rastla.” (Štiblar, 2003, str. 2).

S spremembo družbeno-ekonomskega sistema se spreminja tudi pogled na zavarovanje kot tako. V tej luči, še posebej zaradi dejstva zmanjševanja neposredne vloge države pri zagotavljanju socialne varnosti, življenjske zavarovalnice lahko pričakujejo prenos velikega dela bremena na svoja ramena. Pri sprejemanju te odgovornosti, je še posebej zanimivo ali bodo življenjske zavarovalnice zmogle to nalogo, saj se hkrati, z vstopom Slovenije v EU, soočajo s tujo konkurenco, s sistemskimi težavami iz preteklosti, naraščajočo liberalizacijo in globalizacijo.

Glavno izhodišče je, da ima trg življenjskih zavarovanj v Sloveniji velike možnosti za razvoj. Slovenske življenjske zavarovalnice s produktom življenjsko zavarovanje ponujajo odgovor na vprašanje kako si zagotoviti socialno varnost. Da pa bi realno ocenil možnosti zavarovalnic na tem področju je potrebna temeljita analiza razvojnih trendov trga življenjskih zavarovanj. Temeljna hipoteza dela je, da trendi razvoja slovenskega trga življenjskih zavarovanj sledijo trendom razvoja zrelih trgov življenjskih zavarovanj.

Tako me v prvem delu zanima mesto zavarovalnic v finančnem sektorju. Ob bok jih postavim bankam in nekaterim nebančnim institucijam. Glavno vprašanje, na katero si skušam odgovoriti je, ali v spremenjenem finančnem okolju zavarovalnice lahko odvzamejo del posla bankam, pri katerem so si z bankami vedno najbolj konkurirale.

Drugi del namenjam novim spoznanjem o posameznih elementih trga apliciranih na zavarovalni trg. Skušam opredeliti vlogo posameznih subjektov na zavarovalnem trgu, pojasniti pomen zavarovanja kot takega za državo, pojasniti pomen sprejete evropske zakonodaje za domač trg življenjskih zavarovanj, predstaviti razhajanja zavarovalne miselnosti med zahodnimi in vzhodnimi državami, približati trend produktov življenjskih zavarovanj, ki vsebujejo hranilno komponento. Ta del ima vlogo teoretične podpore naslednjega analitičnega dela.

Tretji del daje odgovor o stopnji razvitosti slovenskega trga življenjskih zavarovanj v primerjavi s trendi razvitejših trgov, na podlagi analize pomembnejših indikatorjev trga. Analiziral sem enega glavnih prohibitorjev razširitve življenjskih zavarovanj, to je davčno politiko in pa naložbeno politiko zavarovalnic, ki ob relativno nerazvitem kapitalskem trgu, iščejo naložbene možnosti v tujini. Z pregledom ponudbe življenjskih produktov je prikazan, ali ne, preskok v zavarovalni miselnosti slovencev in s tem začrtana, ali ne, smer razvoja napram anglo-ameriškemu življenjsko-zavarovalnemu modelu trga. Analiza ekonometričnih napovedi razvoja trga življenjskih zavarovanj pa kaže, na to, kaj lahko pričakujemo na tem trgu v prihodnosti.

1 FINANČNI SISTEM

1.1 OPREDELITEV FINANČNEGA SISTEMA

Finančni sistemi razvitih držav tržnega gospodarstva so sestavljeni iz različnih finančnih institucij, finančnih instrumentov in finančnih trgov, ki s svojim delovanjem omogočajo prenos finančnih prihrankov od gospodarskih subjektov, pri katerih ti prihranki nastajajo, k gospodarskim subjektom, ki potrebujejo dodatna finančna sredstva za financiranje svojih potreb (Prohaska, 1999, str. 3).

Glede na razvitost finančnih sistemov razvitih držav se le ti delijo na tržno in bančno usmerjene. Za tržno usmerjene finančne sisteme je značilna viska razvitost finančnih trgov, še posebej trgov za rizični kapital. V bančno usmerjenih finančnih sistemih pa ti trgi niso tako močno razviti, kar dodeljuje pglavitno vlogo pri nalaganju in zbiranju sredstev, bankam. S poglobljanjem in razvojem evropskega finančnega sistema dobivajo pri prenosu sredstev vedno večjo vlogo nedepozitne finančne institucije, kot so zavarovalnice.

1.2 OPREDELITEV FINANČNEGA TRGA

Finančni trgi opravljajo gospodarsko nalogo kanaliziranja sredstev od ljudi s presežkom sredstev, ker so porabili manj od svojega dohodka, k ljudem, ki jim sredstev primanjkuje, ker želijo porabiti več od svojega dohodka. Finančni trgi predstavljajo t.i. neposredne finance, kar pomeni, da si izposojevalci sredstva od posojevalcev sposodijo neposredno z nakupom finančnih inštrumentov, ki predstavljajo terjatev do izposojevalčevega dohodka ali premoženja. S tem finančni trgi prispevajo k večji produktivnosti in učinkovitosti celotnega gospodarstva.

Prenos finančnih prihrankov od končnih varčevalcev na končne investitorje poteka na dva načina, in sicer (Prohaska, 1999, str. 3):

- Neposreden prenos finančnih prihrankov, kjer varčevalci prenašajo finančne presežke na končne investitorje sami neposredno, kar ima za posledico nastanek neposrednega (direktnega) finančnega razmerja oz. neposrednega finančnega toka med obema subjektoma.
- Posreden prenos finančnih prihrankov, kjer končni varčevalci prenašajo finančne presežke na končne investitorje posredno s pomočjo finančnih institucij, ki jih v skladu z njihovo vlogo imenujemo finančni posredniki. S posredovanjem finančnih posrednikov pri prenosu finančnih prihrankov pride do vzpostavitve posrednega finančnega razmerja oz. finančnega toka med končnim varčevalcem in končnim investitorjem.

1.3 FINANČNE INSTITUCIJE

Finančne institucije zbirajo denarna sredstva in sodelujejo pri prenosu finančnih presežkov na posreden ali neposreden način. Prispevajo k temu, da je pri istem pričakovanem donosu manjše tveganje oz. pri istem tveganju večji pričakovani donos. To prispeva k večjemu pretoku denarja

oz. večji denarni akumulaciji. Finančne institucije torej s svojim posredništvom omogočajo finančne tokove od varčevalcev do kreditojemalcev, znižujejo stroške finančnih tokov in prispevajo k boljši alokaciji prihrankov ter povečujejo obseg denarne akumulacije. Zaradi delovanja finančnih institucij se v narodnem gospodarstvu povečujeta obseg povpraševanja in učinkovitost realnih investicij, saj se prihranki malih vlagateljev združujejo v večje vsote in posredujejo investitorjem, časovna razlika posojenih prihrankov se delno odpravi, omogoča se boljša kakovost naložb in cenejši prenos.

Značilnost depozitnih finančnih institucij je, da varčevalci zbirajo finančne prihranke na osnovi vlog z različnim rokom zapadlosti. Tako sprejemajo obveznosti različnih ročnosti ter jih prenašajo na deficitne gospodarske celice z odobravanjem posojil, ali pa z naložbami v vrednostne papirje. Pri tem se srečujejo s tveganjem spremembe valutnega tečaja, obrestne mere, kreditnim tveganjem, tveganjem neuskaljenih ročnosti obveznosti in terjatev in drugimi tveganji. Klasičen primer depozitnih finančnih institucij so poslovne banke, hranilnice, kreditne zadruge in druge finančne institucije, zbirajo sredstva preko vlog.

Institucionalni investitorji oz. finančne institucije delimo v dve podskupini in sicer: pogodbene finančne institucije in investicijska podjetja oz. Investicijski skladi. Pogodbene finančne institucije, za razliko od depozitnih finančnih institucij, zbirajo prihranke varčevalcev na podlagi pogodbenih razmerij. Glede na to da je primarna naloga zavarovalnic opravljanje pogodbenih obveznosti, pa tržna naravnost takih družb zahteva tržno obnašanje, kar pomeni, da morajo opravljati tudi nalogo finančnega posredništva, ki je sekundarna naloga.

Skupna značilnost zavarovalnic in investicijskih skladov je usmerjenost v nakup dolgoročnih vrednostnih papirjev podjetij in države. Prav zaradi te njihove usmerjenosti, ki izraža nešpekulativno naravo, jih imenujemo tudi institucionalni investitorji.

1.4 VLOGA ZAVAROVALNIC NA SLOVENSKEM FINANČNEM TRGU

Finančno okolje in finančno strukturo države določa njena razvitost oziroma družbenoekonomska ureditev. Stopnja razvitosti določa stopnjo globine in širine finančnega trga. Slovenski finančni trg v zadnjih letih doživlja intenziven razvoj. Nastanek novih institucij, novih finančnih instrumentov in finančnih poslov, storitev bank in drugih finančnih posrednikov je posledica naraščajočih sprememb v svetu. Finančni trgi se bodo tudi v prihodnje prilagajali sodobnim zahtevam in t.i. novi ekonomiji.

Trg kapitala je za mnoga podjetja pomemben in velikokrat edini način zunanjega financiranja. V ta namen se lahko uporabljajo različne oblike vrednostnih papirjev pri čemer se podjetja lahko financirajo z lastniškim kapitalom (delnice) ali pa z dolžniškim kapitalom (obveznice). Na razvitih trgih kapitala se podjetja sama praviloma ne neposredno ukvarjajo z izdajo vrednostnih papirjev, zato so specializirane investicijske banke. Slovenija spada med tako imenovana bančna gospodarstva, za katera je značilno financiranje podjetij preko bančnega sektorja, neformalne povezave med podjetji in bankami, dolgoročno sodelovanje ter slabše razvit trg kapitala. Tako

bančni sektor igra veliko vlogo pri prenosu prihrankov do deficitnih enot (podjetij), ter hkrati preko družb za upravljanje operira z velikim delom podjetniškega premoženja.

V preteklosti nabančni finančni posredniki niso imeli vidnejše vloge, a se v zadnjem času stvari spreminjajo. Z pomembnejšo vlogo institucionalnih investitorjev se finančni trg spreminja, ter s tem vloga nebančnih finančnih posrednikov s svojo vlogo pri alociranju presežkov finančnega premoženja.

Število posameznih finančnih institucij se na slovenskem finančnem trgu od leta 1997 zmanjšuje. V letu 2001 so začeli delovati vzajemni pokojninski skladi in pokojninske družbe. Število pooblaščenih investicijskih družb, ki so bile z namenom, da omogočijo državljanom sodelovanje pri lastninjenju z lastninskimi certifikati, se je zmanjšalo (Finančni trgi, 2004).

Za slovenski finančni trg je značilna visoka stopnja koncentracije. Delež bilančne vsote največje banke v bilančni vsoti vseh bank je 35%, podobno velja za največjo zavarovalnico, ki ima kar 43% skupne bilančne vsote. Trojček največjih zavarovalnic je v letu 2003 obsegal 77% odstotni delež trga glede na zbrano bilančno vsoto. Pri nas hranilnice nimajo pomembnega mesta, saj skupna bilančna vsota vseh hranilnic ne predstavlja niti 1% skupne bilančne vsote. Zanimljivo pa je tudi delež hranilno kreditnih družb (Finančni trgi, 2004).

Glede na vlogo tipa slovenskega gospodarstva in zgodovinsko vlogo bank pri prenosu prihrankov imajo denarne finančne institucije prevladujoč pomen na finančnem trgu. Denarne finančne institucije poskrbijo za prenos 58,4% vseh sredstev, medtem ko je ta delež za nedenarne institucije manjši in sicer 21,3% privrčevanih sredstev. Med nedenarnimi finančnimi institucijami so najmočnejše zavarovalne družbe. Pooblaščene družbe so s preoblikovanjem v normalne investicijske družbe predale prvo mesto zavarovalnim družbam (Banka Slovenije, 2004).

Med nedenarnimi finančnimi institucijami so najmočnejše zavarovalne družbe s 29,8%, sledijo pidi z 19,2% in investicijske družbe z 8% bilančne vsote nedenarnih finančnih institucij. Naložbeni skladi delujejo v Sloveniji že kar nekaj časa, a njihovo premoženje vnaša le nekaj manj kot 1% premoženja finančnega trga. Njihova aktivnost in uspešnost je v marsičem odvisna od aktivnosti in uspešnega razvoja trga vrednostnih papirjev pri nas. Število investitorjev v vzajemne sklade se vztrajni povečuje. Po podatkih Agencije za trg vrednostnih papirjev je bilo konec leta 2003 skupno število investitorjev v vzajemne sklade 57.856 in se je tako glede na konec leta 2002 povečalo za 74%. Skozi leta 2000 do 2003 se je premoženje vzajemnih skladov povečalo od 10 na 93 milijard tolarjev kar priča o veliki dinamiki naložb skladov in priča o vse pomembnejši vlogi nebančnih finančnih posrednikov. Pričakujemo lahko, da bodo raznovrstni skladi dobili vedno večjo vlogo v slovenskem finančnem prostoru kot tako imenovani institucionalni investitorji (Finančni trgi, 2004).

Investicijski skladi praviloma zbirajo prihranke manjših investitorjev in jih vlagajo v različne oblike finančnih naložb. Bistvo teh skladov je v uravnoteženju tveganja in donosnosti s pomočjo

diverzifikacije oziroma razpršenosti in razporeditve naložb na finančnem trgu ter velikega obsega portfelja. Med lastninskim preoblikovanjem podjetij se je pri nas pojavil poseben trg med pooblaščenimi investicijskimi družbami, pidi, ki z zbranimi certifikati rezidentov kupujejo delnice podjetij.

Razmere na domačem finančnem trgu leta 2003 kažejo na to da imata Nova Ljubljanska banka d.d. in Nova kreditna banka d.d. Maribor, kot največji banki na slovenskem, skupaj 44,4% tržni delež. Sedem največjih bank ima skupaj 78,2% tržni delež. Glede na to, da je v letu 2003 poslovalo 20 bank, preostalih 18 bank sodi med srednje ali manjše banke, ki v povprečju dosejajo približno 3% tržni delež (Letno poročilo Banke Slovenije za leto 2003, 2003).

Poleg klasičnih bančnih poslov, s katerimi razumemo posle in razne finančne produkte osnovne dejavnosti, se banke čedalje bolj ukvarjajo tudi s posli, ki niso bančne narave, kot so na primer nepremičninski servisi, borzoposredniški posli, finančni najemi, življenjska zavarovanja. Pri tem gre za iskanje različnih načinov in poti zadovoljevanja komitentov tovrstnih storitev v (skoraj) vseh finančnih poslih. Pa tudi konkurenca drugih ponudnikov tovrstnih storitev se je v zadnjem desetletju povečala, tako da so banke prisiljene spreminjati svojo ponudbo. Pri tem ne gre spustiti pomena različnih oblik sodelovanja in/ali povezovanj, ko so primer skupne distribucijske poti in kapitalska povezovanja bank in zavarovalnic. Trendi različnih oblik povezovanja bank oziroma finančnih institucij pri nas počasi sledijo trendom razvitih držav.

Primerjajmo zavarovalniški sektor z bančnim sektorjem glede na to kakšen delež celotnih privrčevanih sredstev pravna ali fizična oseba razporedi v depozitne vloge, vplačane zavarovalne premije in vrednostne papirje. Primerjava, ki je bila opravljena za leto 2001 kaže da znašajo neposredne zavarovalne premije okrog 5% slovenskega BDP, enako veliki so znašali nakupi vrednostnih papirjev na borzi, medtem ko je stanje bančnih depozitov nefinančnih sektorjev znašalo nekaj nad 50% BDP, torej 10 krat več. Tako je v letu 2001 po osebi Slovenec varčeval za okrog 1 milijon tolarjev v banki, vplačal za 100.000 tolarjev zavarovalnih premij in kupil za 100.000 tolarjev vrednostnih papirjev. Podobna so tudi razmerja v rasti 2001, ko je bilo povečanje bančnih depozitov v absolutnem znesku približno 10 krat večje od povečanja bruto zavarovalnih premij. Desetkrat večji bančni depoziti od zavarovalniških premij kažejo preveliko prednost bank nad zavarovalnicami po velikosti posla, ki bi jo že primerjava kapitalov v obeh sektorjih zmanjšala. Vendar primerjava sektorjev ne gre tako podrobno v analizo (Štiblar, 2002, str. 46).

Mednarodno raziskavo Bančni monitor 2003, o zanimanju slovencev za različne oblike varčevanja, vsako leto opravi Gral-Iteo. Po tej raziskavi slovence v 60% še najbolj zanima kratkoročno tolarsko in devizno varčevanje v bankah, na drugem mestu pa je življenjsko zavarovanje. Prav v življenjskem zavarovanju banke vidijo novo priložnost, saj s tem ohranjajo naložbe varčevalcev v lastni hiši, in hkrati vstopajo na trg kjer zavarovalnice tradicionalno poslujejo. Tako so banke še naprej pomemben igralec pri ponudbi dveh najatraktivnejših oblik varčevanja – kratkoročnih depozitov in življenjskih zavarovanj (Oseli, 2004, str. 52).

Z zmanjševanjem vloge banke pri klasičnih bančnih poslih in povečevanja prisotnosti bank pri poslih, ki so tradicionalno bližji ostalim nebančnim institucijam se sproščajo prihranki, ki iščejo alternativo varnemu in relativno nedonosnemu bančnemu posredovanju. Tako nebančni sektor, v glavni vlogi zavarovalnic in naložbenih skladov, pridobiva pomemben prostor za povečanje in razširitev svojih storitev. Posebej z razvojem trga pokojninskih skladov lahko optimistično pričakujejo priložnost tudi zavarovalnice kot tudi domači finančni trg. V tej smeri Slovenija popolnoma sledi razvojnim trendom razvitih ekonomij.

2 ZAVAROVALNIŠKI TRG

2.1 ZAVAROVANJE

2.1.1 SPLOŠNO O ZAVAROVANJU

Zavarovanje je ena od pomembnih gospodarskih dejavnosti. Kot pojem je ožji od zavarovalstva in pomeni dejavnost, ki se ukvarja z zavarovanjem oseb in premoženja. Zavarovalstvo je širši pojem in vključuje socialno zavarovanje poleg zavarovanja oseb in premoženja. Zavarovanje je gospodarska institucija ustvarjanja gospodarske varnosti z združevanjem rizičnih objektov zaradi izravnavanja nevarnosti (Flis, 1995, str. 3).

Tveganje je glavni razlog zavarovanja. Pomeni možnost nastopa škodljivega dogodka. Od njega je odvisen nastop, trajanje in prenehanje zavarovalnega razmerja. Da to razmerje nastopi kot veljavno, mora biti tveganje negotovo, nezaželeno, možno, dopustno in neodvisno od volje zainteresiranih oseb. Cena zavarovanja je premija, ki jo mora zavarovanec na podlagi sklenjene zavarovalne pogodbe plačati zavarovalnici.

“Z zavarovalno pogodbo se zavarovalec zavezuje, da bo zavarovalnici plačal zavarovalno premijo ali prispevek, zavarovalnica pa se zavezuje, da bo, če se zgodi dogodek, ki pomeni zavarovalni primer, izplačala zavarovancu ali nekemu tretjemu zavarovalnino ali odškodnino ali storila kaj drugega.” (Obligacijski zakonik, 2001).

Po zakonu velikih števil se zanesljivost ocene škode, ki jo je treba izplačati z večanjem števila uresničenih dogodkov, v vseh zavarovanih potencialnih dogodkih povečuje. To ne velja, če imajo zavarovalni dogodki katastrofično naravo (izgube so kolerirane) ali če nepredvidljive spremembe izrazito spremenijo predpostavke izračunavanja zavarovalniške premije.

Udeleženci zavarovanja so zavarovatelj in zavarovalnica, ki ponuja zavarovanje. Zavarovalnica ponuja varnost posamezniku na podlagi vzajemnosti oziroma kolektivne solidarnosti vseh vpletenih oseb, ki si skušajo zagotoviti varnost zaradi podobnih nevarnosti, ki jih ogrožajo. Z vidika posameznika lahko zavarovanje opredelimo kot ekonomski mehanizem, s katerim posameznik nadomešča določen strošek (premija) za večjo, nepredvidljivo finančno izgubo, ki bi nastala v primeru odsotnosti zavarovanja. Zavarovatelj in zavarovalnica skleneta zavarovalno pogodbo, ki je pravna podlaga za obveznosti in pravice, ki jih nosijo vsi udeleženci. Zavarovanec

sklene pogodbo v svojem imenu in na svoj račun. Upravičencu iz zavarovanja (beneficiar) je namenjena korist iz zavarovalne pogodbe (zavarovalna vsota). Beneficiar je lahko kar zavarovalec ali pa imenuje eno ali več drugih oseb. Zavarovana oseba je tista, na kateri naj bi se uresničilo tveganje in je različna od sklenitelja in upravičenca iz zavarovanja.

Zavarovalništvo z vidika njegove makroekonomske funkcije opredelimo kot prodajo zavarovalnih produktov (storitev), ki so ena od oblik finančnih produktov. Ti produkti so namenjeni na eni strani varčevanju in na drugi strani akumulaciji prihrankov ter usmerjanju letih v naložbe.

2.1.2 FUNKCIJE ZAVAROVANJA

Poglavitne funkcije zavarovanja izhajajo iz bistva pojma zavarovanja. Ustvarjanje gospodarske varnosti je končen cilj, ki pa nastane če je zagotovljena množica nevarnostnih subjektov, ki zadovolji predpostavko o zakonu velikih števil.

Funkcije zavarovanja delimo na poglavitne in na postranske. Poznamo pet glavnih funkcij zavarovanja (Boncelj, 1983, str. 180):

- Ustvarjanje gospodarske varnosti pomeni gotovost, da bo ob nastanku gospodarske škode leta povrnjena z zavarovanjem. Njen namen je izravnavanje oz. časovno in prostorsko uresničevanje gospodarske varnosti.
- Med funkcijo izravnavanje nevarnosti sodi več podfunkcij: prenašanje, prevzemanje, nošenje, porazdeljevanje, izravnavanje in odpravljanje nevarnosti.
- Vsak gospodarski subjekt je z drugimi gospodarskimi subjekti povezan v narodno gospodarstvo. Gospodarska škoda lahko nastane pri opravljanju gospodarske dejavnosti in se zaradi že prej omenjene povezanosti subjektov lahko prenese na delovanje celotnega gospodarstva, kar se skuša preprečiti.
- Nevarnostni dogodek prizadene določen objekt in s tem tudi gospodarsko dejavnost v celotni panogi, kar se prenese na celoten narodnogospodarski proces. Tako zavarovanje vedno varuje narodnogospodarski proces in ohranja njegovo nepretrganost.
- Zavarovanje pa tudi ohranja življenjsko raven, saj z njimi vzpostavimo življenjsko raven prizadetega, njegove družine in njegove gospodarske celovitosti v prejšnje stanje.

Motnje v funkcioniranju posameznega subjekta pomenijo motnje v celotnem narodnem gospodarstvu, zato je zavarovanje kot preventiva pomemben način zagotavljanja večje stabilnosti gospodarstva. Motnje pa lahko tudi omilimo in sicer z represijo (obveznim zavarovanjem). Ker je narodno gospodarski proces veriga posameznih procesov, zavarovanje zagotavlja nepretrganost tega celotnega procesa z zagotavljanjem varnosti posameznega procesa. Od hitrosti izpolnitve obveznosti zavarovalnice iz zavarovalne pogodbe ob nastanku škodnega dogodka pa je odvisno kako hudo je posamezen proces prizadet. Torej bolj kot je učinkovito zavarovanje ob nastali škodi, večja je koristnost državljanov v smislu ohranitve delovnih mest, prihodkov za podjetje in nenazadnje davkov ki jih država pobere.

2.1.3 DELITEV ZAVAROVANJA

Zavarovanje se deli glede na naravo tveganja, predmet, način nastanka način zavarovalnega jamstva in glede na vrsto sklepanja: individualno ali kolektivno.

Zavarovanja delimo na (Viršek, 1998, str. 7-9):

- Splošno in posebno zavarovanje. Med najbolj razširjenimi zavarovanji po mestu je delitev na kopensko, pomorsko in zračno. Zaradi narave dejavnosti štejemo pomorsko in letalsko med posebna zavarovanja.
- Premoženjsko in osebno zavarovanje je delitev glede na predmet zavarovanja. Predmet pri premoženjskih zavarovanjih je stvar (avtomobil, hiša, itd.) pri osebnem pa zavarovanje osebe (nezgodno, življenjsko).
- Glede na način urejanja ločimo prostovoljno in obvezno zavarovanje. Prostovoljna zavarovanja so sklenjena na osnovi soglasja zavarovatelja in zavarovalnice. Obvezna pa so določena z zakonom.

Sozavarovanje in pozavarovanje sta obliki zavarovanj zavarovalnic samih, ko same ne morejo zagotoviti dovolj velikega obsega zavarovanj za popolno izravnavo nevarnosti. Pozavarovanje je zavarovanje presežkov iznad lastnega zavarovanja nevarnosti ene zavarovalnice pri drugi zavarovalnici. Gre za vertikalno izravnavanje nevarnosti, kjer ima vsaka zavarovalnica, ki se pozavaruje obveznosti zgolj do zavarovalnice, ki izvaja pozavarovanje. Pri sozavarovanju gre za horizontalen model pristopa zavarovanja presežkov posamezne zavarovalnice. Skupina zavarovalnic si razdelijo prevzeto tveganje, pod istimi zavarovalnimi pogoji in za vse velja ista premija (Boncelj, 1983, str. 22).

2.2 DVA SVETOVA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

V Evropi obstajata dva različna sistema življenjskih zavarovanj, ki temeljita na drugačni miselnosti in drugih sistemskih razlikah na podlagi katerih sta se oblikovali. Z uresničevanjem enotnega trga tudi na zavarovalniškem področju preko harmonično delujočih smernicah tretje generacije EU, še vedno niso odpravljene razlike. Z zavarovalniško zakonodajo pa je mogoče harmonizirati le delovanje posameznih zavarovalniških trgov ne pa tudi spremeniti miselnosti ljudi, za kar bo potreben čas. Namreč obstajata anglo-ameriška oblika, ki je bolj naložbeno orientirana in kontinentalno-evropska, ki gradi na varnosti.

Na dereguliranih trgih kot je trg Velike Britanije, skandinavskih držav in Nizozemske se je razvila prva oblika življenjskih zavarovanj kjer se gleda na varčevalno komponento kot na naložbo. Torej se gleda na varčevalno komponento z vidika tržne vrednosti, kar predvideva nihanje te vrednosti, kar pa je zaželeno. Namreč z diverzifikacijo lahko posameznik na dolgi rok, z naložbami v bolj tvegane in zato donosnejše vrednostne papirje, doseže višje povprečne donose. Vrednost zavarovalne police je tako odvisna od gibanja cen vrednostnih papirjev in ta ideja je za udeležence kontinentalno-evropskega modela nepredstavljiva. Na kratek rok se torej vrednosti tok police spreminja in v trenutku negotovosti, ko bi posameznik potreboval visoko

stopnjo varnosti, dejanska odkupna vrednost police pade. Tako je posameznik nemotiviran za odkup v času negotovosti, saj bo dobil izplačano manj in po drugi plati je motiviran da "drži" zavarovalno polico do konca zavarovalnega obdobja. Pripisi dobičkov so med zavarovalno dobo podpovprečni kot pa če zavarovalec počaka do preteka zavarovalnega obdobja in je tako udeležen na zaključnih deležih dobičkov (angl. terminal bonuses), ki lahko presegajo 100% vrednosti zavarovalne vsote (Gruber, Šenk, 1998, str. 78-79).

Značilnost teh trgov je močna konkurenca med ponudniki zavarovalniških produktov in med ponudniki finančnih produktov. Nizek nadzor nad ponudbo zavarovalnih produktov pomeni konkurenčen cenovni boj in nestanovitost premij. Sam nadzor kontrolnega organa nad poslovanjem in zavarovalnic pri izpolnjevanju solventnostnih in drugih zahtev je izredno močan in dosleden.

Na drugi strani kontinentalno-evropska oblika življenjskih zavarovanj, ki ima za podlago socialno orientirano družbo, daje glavni poudarek na varnosti in zavarovanju kot možnosti zmanjšanja negotovosti. Zavarovalna pogodba je bolj zavarovalni kot pa finančni produkt, in zasleduje večjo varnost preko izravnave nevarnosti ne samo na rizičnem delu zavarovalnega produkta, pač pa tudi v varčevalnem delu. Varčevalni del kot naložbeni del temelji na garantirani obrestni meri in konstantni rasti vrednosti.

Ideje ideje kontinentalno-evropskega modela življenjskih zavarovanj so varnost (fiksne premije, zajamčene obresti, zajamčeni stroški), enotnost in razpršenost (skupno kritje za vse naložbe, isti škodni rezultat za celotni nevarnosti razred), stabilnost in izravnava nihanj, ter zaupanje (Gruber, Šenk, 1998, str. 79).

Sprejete zavarovalniške smernice tretje generacije vplivajo na višjo stopnjo deregulacije, harmonizacijo, globalizacijo evropskih trgov, višjo stopnjo maneverskega prostora pri oblikovanju novih produktov glede na zahteve trga, prenos državnega nadzora pod finančni nadzor, višjo stopnjo konkurence med ponudniki zavarovalnih produktov. Pričakuje se, da se bo kontinentalno-evropska različica življenjskih zavarovanj približala ango-ameriški obliki, vprašanje pa je v kolikšni meri. Tranzicijske države, ki se skušajo ne eni strani liberizirati in na drugi ohraniti socialno državo, čaka še dolga pot do spoznanja da je varnost v modernih časih relativna. Eden od dobrih kazalcev je delež naložbenih življenjskih zavarovanj v razmerju s klasičnimi življenjskimi zavarovanji. V Sloveniji prevladujejo klasična življenjska zavarovanja, vendar pa se delež naložbenih zavarovanj povečuje z ponudbo novih naložbenih zavarovanj.

2.3 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

2.3.1 NAMEN ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA

Življenjsko zavarovanje ima v tujini velik pomen kar se vidi po visokem deležu v vseh zavarovanjih. Na zahodu ima posameznik lahko sklenjenih tudi po več zavarovanj. Obstaja pa razlika v mišljenju zavarovanja na zahodu in na vzhodu (pri nas). Namreč na zahodu že dolgo

zavarovanje ne predstavlja zgolj varnosti ampak se bolj nagiba k naložbi. To mentaliteto pa morajo tranzicijske države še osvojiti, kar se kaže kot premik od klasičnih k naložbenim zavarovanjem.

Življenjska zavarovanja pa postajajo vse bolj zanimiva v Sloveniji predvsem za mlajšo generacijo, tudi kot posledica sprememb na področju pokojninskega in socialnega varstva. V tržnem gospodarstvu si ljudje več ali manj sami privrčujejo denar za starost, prej pa je za socialno varnost skrbela več ali manj izključno država. Tudi v Sloveniji se počasi z reformami pokojninskega in socialnega sistema pomikamo k tej drugi skrajnosti, vendar le te v skrajni obliki ne bomo v celoti dosegli že zato ker je Slovenija na tem področju strmi k ohranitvi socialne države.

Življenjsko zavarovanje je nastalo zaradi potrebe, zaradi skrbi negotove prihodnosti. Nastalo je iz spoznanja posameznikove nemoči pri prenašanju posledic negotovosti. Skupina ljudi po drugi strani lažje prenese nenadno izgubo, nesrečo ali drugo gospodarsko škodo. Posameznik sam največkrat v kartkem času ne zmore nadomestiti nastale škode oziroma nima prihrankov za odpravo izgube. Na drugi strani skupina ljudi lažje absorbira izgubo nekaj posameznikov, saj se škoda porazdeli po kolektivu.

Socialni vidik življenjskih zavarovanj se kaže v njihovem zavarovalnem delu. Življenjska zavarovanja so v prvi meri namenjena izravanavi finančnih posledic prezgodnje smrti posameznika. Zato je nakup življenjskega zavarovanja ekonomsko upravičen, če so posameznikovi dohodki pomembni pri vzdrževanju drugih in poplačilu neporavnanih dolgov. Iz tega lahko razberemo glavni namen življenjskih zavarovanj, ki je nadomestitev dohodkov izpadlih zaradi prezgodnje smrti posameznika.

V takem primeru obstajajo štiri vrste stroškov, kot posledica prezgodnje smrti posameznika (Bužan, 2001, str. 41):

- Izgubljena vrednost posameznikovega življenja v ekonomskem smislu, saj so tekoči in prihodnji prihodki izgubljeni za preminulega. Vrednost posameznikovega življenja lahko opredelimo kot sedanjo vrednost bodočih prihodkov posameznika.
- Dodatni stroški se lahko pojavijo kot posledica pogrebnih stroškov, stroškov zdravljenja, stroškov dedovanja, itd.
- Zaradi trajne izgube prihodkov preminulega se morajo nekatere družine soočiti z nižjim življenjskim standardom.
- Drugi neekonomski stroški kot čustvena navezanost na preminulega in izguba njegove socialne vloge v družinskem življenju.

Življenjsko zavarovanje spada med osebna zavarovanja in ima v razvitih državah pri finančnem načrtovanju posameznika in celotne družbe pomembno vlogo. Ta zavarovanja so v zahodni Evropi že zdavnaj postala eden od temeljev osebne, socialne ter gospodarske varnosti posameznika. Življenjsko zavarovanje omogoča svojcem v primeru nezgode ali naravne smrti

zavarovalca ohraniti ali celo izboljšati njihovo socialno in gospodarsko varnost ali pa je tega ob doživetju deležen zavarovalec sam.

Gledano z druge strani pa življenjsko zavarovanje vzpodbuja varčevanje posameznika. Veliko ljudi na ta način prihrani sredstva, ki bi jih drugače ne bi mogli. Gre za sistematičen način varčevanja, ko vsako leto nameniš določeno vsoto denarja varčevanju, z gotovostjo da bodo ta sredstva na voljo na koncu zavarovalnega obdobja. Zavarovalec je udeležen tudi na dobičku pri čemer je tako varčevanje zelo varno, saj mora zavarovalnica upoštevati vrste zavarovalnih predpisov, ki jih opravlja tako, da je zagotovljena varnost, donosnost in tržnost naložb ter ustrezna ročnost, raznovrstnost in razpršitev the naložb.

Polica življenjskega zavarovanja je vrednostno zavarovanje, ki upravičencu za smrt ne izplača samo privrčevanih sredstev, temveč zavarovalno vsoto za primer smrti. To pa pomeni, da je v takih primerih izplačilo, ki ga prejmejo upravičenci, veliko večje kot komulativa vplačanih premij.

Glavni vzroki za sklenitev življenjskega zavarovanja:

- Pokojninska varnost – človek ob upokojitvi najpogosteje zmanjša svoje trošenje kot posledica manjših dohodkov iz pokojnine v primerjavi z dohodki v času delovnega razmerja. Tako je prisiljen zmanjšati svoj življenjski standard. Tako je lastna skrb že v času delovnega razmerja prava rešitev za povečanje dohodkov v času upokojitve.
- Drugi najpomembnejši razlog za sklenitev življenjskega zavarovanja je ekonomska in socialna varnost zavarovalčevih najbližnjih.
- Življenjsko zavarovanje kot oblika dolgoročnega varčevanja nam pomaga prihraniti denar za večje investicije v prihodnosti.
- Sproščena sredstva življenjskega zavarovanja po preteku zavarovalnega obdobja kot sredstva za načrtovane in predvidljive dogodke v prihodnosti (šolanje otrok, poroka,...).
- Vsesplošni cilj življenjskega zavarovanja pa je ustvarjanje gospodarske varnosti zavarovalcev z izravnanjem nevarnosti.

Glavna razlika med življenjskim zavarovanjem in ostalimi zavarovanji je v gotovosti nastopa dogodka. Pri ostalih vrstah zavarovanj se dogodek lahko uresniči ali pa ne. V primeru življenjskega zavarovanja pa je zavarovalna vsota zagotovo izplačana. Odvisno je samo ali ob nastopu smrti ali pa ob doživetju poteka zavarovalne dobe.

Pri sklenitvi zavarovalne pogodbe, ki zahteva soglasje obeh strain, je potrebno določiti vrsto dejavnikov, ki determinirajo samo zavarovanje. Ti so: pristopna starost, višina premije, doba zavarovanja, plačilni pogoji, višina dobička, možnost vključitve dedovanja, pravica odkupa zavarovanja, prekinitve zavarovanja, možnost vključitve nezgodnega zavarovanja, itd. Z kombiniranjem in kvantitvnim obravnavanjem posameznih dejavnikov si posameznik priredi samo življenjsko zavarovanje tako kakor mu ustreza.

2.3.2 VRSTE ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

V tujini je že od sredine prejšnjega stoletja poleg klasičnih zavarovanj prisotna še množica zavarovanj, pri katerih zavarovalec ne kupi samo zavarovanja, temveč mu priključi še del sredstev za naložbe, pri katerih mu zavarovalnica sicer ne jamči donosa, jih pa zato lahko nalaga donosneje. Njegova zavarovalna vsota ni več vnaprej strogo določena kot pri klasičnih zavarovanjih, pač pa je spremenljiva glede na gibanje vrednosti naložb. Zavarovanec torej prevzame tveganje naložb. Zavarovalnica pa prevzame tveganje v višini zajamčene zavarovalne vsote.

Tudi klasična zavarovanja so neke vrste življenjska zavarovanja z naložbenim tveganjem, s tem da je to naložbeno tveganje manjše, saj zavarovalnica vnaprej zagotavlja minimalno donosnost, razlika do dejanske vrednosti zavarovanja pa je odvisna od uspeha naložbene politike zavarovalnice. Zavarovalnica prevzame mortalitetni in naložbeni riziko in tako zagotavlja varnost zavarovalcu. Torej višina dobička zavarovalcem predstavlja tisto naložbeno tveganje, ki so ga sprejeli ob sklenitvi pogodbe. S prenosom naložbenega tveganja na zavarovalca pa lahko zavarovalnica doseže višjo donosnost kot pri klasičnih zavarovanjih. Zato taka zavarovanja obravnavamo kot investicijsko sredstvo z dodatnimi elementi zavarovanja. Ker je donosnost na kosmato premijo običajno višja kot je deklarirana, je zavarovalnica dolžna del nastala razlike vrniti zavarovalcem v obliki prilivov v matematično rezervo. Pri nalaganju je zavarovalnica omejena z garancijami in predpisi Zakona o zavarovalništvu (2000), ki določa kam in v kolikšnem razmerju jih mora nalagati, Zato jih nalaga večinoma v zanesljive, nizkodonosne vrednostne papirje. Dobiček se razdeli med zavarovalce, vendar pa donosnost ni primerljiva z donosnostjo agresivnega nalaganja. V primernu naložbene komponente v življenjskem zavarovanju se zavarovalnica ukvarja le s kritjem rizikov, donosen naložbeni posel pa opravljajo banke in vzajemni skladi. Naložbena zavarovanja so v primerjavi s klasičnimi zavarovanji bolj pregledna in zavarovalci so bolj seznanjeni z naložbeno politiko, z obračunanimi stroški, ter dejstvom da se z delom premije dejansko plačuje tudi življenjsko zavarovanje.

Na raznolikost življenjskih zavarovanj po svetu je dodatno vplivala razvitost lokalnih trgov vrednostnih papirjev, razvitost lokalnega trga življenjskih zavarovanj ter zakonodaja, ki je ponekod z davčnimi vzpodbudami še podprla njihov razvoj, medtem, ko ga je drugod z raznimi omejitvami močno zavrla. Z razvojem tehnologije so se pojavila kompleksnejša zavarovanja, ki potrebujejo podporo računalniške tehnologije. Začetki razvoja naložbenih zavarovanj so bili omejeni na enostavne produkte, danes pa so na trgu kompleksna naložbena zavarovanja, ki zazvemajo področje pokojninskih zavarovanj. Najnovejša naložbena zavarovanja so zanimiva predvsem za tiste zavarovalce, ki želijo prilagajati stopnjo agresivnosti naložbe in zahtevajo obstoj različnih modifikacij znotraj zavarovalnega obdobja, ker daje visoko stopnjo fleksibilnosti. Za doseg višjih donosov je potreben razvit delniški trg, saj to omogoča bolj raznoliko naložbeno politiko ter davčna zakonodaja, ki dodatno ne obremenjuje dobičkov naložbenega dela zavarovanja.

Produkte življenjskih zavarovanj lahko delimo v dve različni skupini in sicer na tradicionalna ter inovativna življenjska zavarovanja (Term Life America Insurance, 2004):

- Klasično oz. tradicionalno življenjsko zavarovanje za primer smrti (angl. whole life) kjer se premije plačujejo vse življenje. Ob smrti upravičenci dobijo izplačano zavarovalno premijo. Obstajata dve različici navadnega življenjskega zavarovanja in sicer navadno življenjsko zavarovanje za vse življenje (angl. whole life ali straight life ali ordinary life, whole life ali continuous premium whole life) in navadno življenjsko zavarovanje za določen čas (angl. limited payment whole life insurance). Razlika med tema dvema zavarovanjima je v plačani premiji. V premiji življenjskega zavarovanja za določen čas je večji poudarek na varčevalni komponenti. V primeru, da zavarovalec ne premine ob koncu zavarovalnega obdobja zavarovalnica izplača zavarovalno vsoto. V primeru prenehanja plačevanja premij ima zavarovalec pravico prekiniti zavarovalno pogodbo in dobiti povračilo vplačanih premij. Vsota povračila je odvisna od časovne oddaljenosti prekinitve pogodbe znotraj zavarovalnega obdobja. V primeru dolgov na podlagi najetih posojil v primeru smrti se izplačana zavarovalna vsota zmanjša za te dolgove. Pri nekaterih navadnih življenjskih zavarovanjih (angl. participating whole life insurance) je zavarovalec udeležen tudi na dobičku iz poslovanja (dividende). Participativna navadna življenjska zavarovanja zahtevajo višje premije. Izplačane dividende lahko zmanjšujejo veliko plačil premij, omogočijo vključitve dodatnih zavarovanj v osnovno zavarovanje, povečujejo prihodke z naslova obresti, se lahko izplačajo v denarju.
- Ena prvih inovacij navadnega življenjskega zavarovanja je bilo prilagodljivo življenjsko zavarovanje (angl. adjustable life insurance). Inovacija je v prilagoditvi trajanja zavarovanja in s tem spremembo v višini premije in zavarovalne vsote.
- Pogost produkt, najpogostejši na slovenskih tleh, je kombinacija življenjskega zavarovanja za vse življenje in za določen čas pod imenom mešano življenjsko zavarovanje. Pogosta nadgradnja življenjskih zavarovanj je nezgodno življenjsko zavarovanje.
- Pri rentnem zavarovanju zavarovalec plačuje premijo skozi zavarovalno obdobje, po poteku plačevanja pa prejema rento za določen čas ali pa do konca svojega življenja. V primeru, če rentni upravičenec rento prejema manj kot deset let, je do nje po njegovi smrti do izteka desetletnega obdobja izplačevanja upravičena oseba, ki je navedena na polici oziroma dediči. Med plačevanjem premij je zavarovalec zavarovan za primer smrti.
- Za življenjsko zavarovanje s spremenljivim donosom (angl. variable capital life ali variable life ali unit linked) je značilno, da se zavarovalna vsota oziroma vrednost ob prekinitvi zavarovalne pogodbe spreminja glede na donose naložb na posebnem računu. Stopnja dobička se razlikuje od tiste, ki jo doseže zavarovalnica kot celota. Stranka ima možnost izbire stopnje agresivnosti nalaganja premije. Zavarovalna vsota ob doživetju ali smrti ni fiksna, ker je odvisna od donosnosti naložb, ki je lahko tudi negativna. V primeru, da zavarovalec želi, fiksno velikost zavarovalne vsote se premija poveča.
- Univerzalno življenjsko zavarovanje za vse življenje kot kombinacija terminskega življenjskega zavarovanja in varčevanja. Varčevalni del je pri tej različici v obliki naložb v samo zavarovalnico. Zagotovljena je obrestna mera, ki se jo predpiše v naprej, dodatna obrestna mera pa odraža gibanje državnih vrednostnih papirjev in jo je potrebno izračunati ali pa jo določi zavarovalnica. Imetnik police lahko prekine plačevanje premije ne da bi izgubil

kritje rizika, če je le vrednost izplačila ob morebitni odpovedi enaka ali večja od nič. Na hranilnem računu se zavarovalcu zbirajo obrestni prihodki, ki jih lahko dvigne, zviša zavarovalno vsoto ali pa zmanjša velikost premije.

- Eno od zadnjih inovacij življenjskih naložbenih zavarovanj je univerzalno življenjsko zavarovanje s spremenljivim donosom (angl. variable universale life, universal life 2, flexible unit linked). Premije so popolnoma prilagodljive, zavarovalna vsota in vrednost izplačila ob odpovedi pa se spreminja glede na spremembe tržne vrednosti vrednostnih papirjev ali indeksa.

2.3.3 POMEMBOST ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ ZA NARODNO GOSPODARSTVO

Z narodnogospodarskega vidika je pomembna tudi narava zavarovalnic kot finančnih posrednikov. Zavarovalnice so, predvsem življenjske in pokojninske, dolgoročni finančni vlagatelj oziroma posrednik, ki deluje dolgoročno. Življenjska, rentna in pokojninska zavarovanja so v glavnem dolgoročna in njihov rok je lahko tudi do 30 in več let. Glede na zavarovalna obdobja pa morajo zavarovalnice usklajevati rok naložb in zato so predvsem dolgoročni vlagatelj. Če pa pogledamo banke in druge finančne posrednike, morajo le ti skrbeti za časovno usklajenost pasive (naložb) in aktive (vloge). Zato so banke predvsem kratkoročni vlagatelji. Zavarovalnice prevzemajo naložbeno tveganje in zagotavljajo neko minimalno obrestno mero. Banke pa na drugi strani obrestujejo vloge skladno s trenutnimi obrestnimi merami na trgu in to pomeni, da ne zagotavljajo dolgoročnega reinvesticijskega tveganja posameznika. Matematične rezervacije življenjskih in rentnih zavarovanj pa so poleg dodatnega dohodka in zavarovanja življenja fizičnim osebam za gospodarstvo in naložbe najkakovostnejši naložbeni denar. Ker so ta sredstva podobna bančnim sredstvom iz varčevanja prebivalstva, se tu zavarovalnice najbolj približajo bankam.

Med zavarovanjem in gospodarskim razvojem obstaja povezava. Večja prisotnost zavarovanja namreč pospešuje gospodarsko rast, hkrati pa imajo razvitejše države razvit zavarovalniški sektor. Če pa poleg vključimo še bančni sektor v obliki institucionalnega sodelovanja (angl. bankassurance) dobimo sinergijski učinek, ki še dodatno pospešuje gospodarski razvoj.

Oblike vplivanja zavarovanja za gospodarsko rast so različne saj zavarovanje lahko (Štiblar, 2002, str. 40):

- Uveljavlja finančno stabilnost,
- zamenjuje ali dopolnjuje državne zavarovalne programe,
- olajšuje, omogoča trgovino,
- pomaga mobilizirati prihranke (z zmanjšanjem transakcijskih stroškov približevanja varčevalcev in investorjev, kreiranjem likvidnosti, lajšanja ekonomije obsega v investiranju)
- omogoča učinkovitejše upravljanje tveganj (oceno potencialne škode in tveganje posojil investorjem; zmanjševanje tveganj z njihovim združevanjem je bistvo zavarovanja),
- vzpodbuja omilitev izgub,
- vzpodbuja učinkovito alokacijo kapitala.

2.3.4 OD KLASIČNIH DO NALOŽBENIH ZAVAROVANJ

V šestdesetih letih prejšnjega stoletja se je pojavila potreba po alternativnih oblikah zavarovanja, kot način izrabe vedno večjih donosov na trgu vrednostnih papirjev v državah z razvitimi trgi vrednostnih papirjev. Tako so v Veliki Britaniji in ZDA zavarovalnice pričele ponujati nove zavarovalne proizvode, ki so združevali življenjsko zavarovanje z rizično komponento in nalaganje v različne investicijske sklade. V Veliki Britaniji sta bili prvi zavarovalnici, ki sta ponudili take produkte Abbey Life in Hambro Life (Benko, 2003, str. 307). Naložbeni del zavarovalne premije se je nalagal v vzajemne sklade. Z nastankom novega trga so kmalu sledila nove zavarovalnice, ki so nastale s strani vzajemnih skladov. Takratne klasične zavarovalnice so se novim razmeram prilagodile šele v devetdesetih letih saj so klasična življenjska zavarovanja prevladovala in tudi rast je bila zadovoljiva. Dan danes pa le redko najdemo zavarovalnico, ki ne bi ponujala poleg klasičnih tudi naložbena zavarovanja.

V zahodnoevropskih državah je bila v preteklih letih največja ovira hitrejšemu razvoju naložbenih zavarovanj predvsem lokalna zakonodaja. Z idejo enotnega trga, ki je privedla k večji deregulaciji, harmonizaciji in globalizaciji evropskih zavarovalniških trgov, pa so zavarovanja pridobila na pomenu. Razvoj informacijske tehnologije, rast cen delnic in zniževanje obrestnih mer pa so dejavniki, ki so pospešili uveljavljanje naložbenih življenjskih zavarovanj.

Po izdaji tretje zavarovalniške directive Evropske Unije v letu 1997 so ta zavarovanja doživela pravi razcvet. V Belgiji, na primer, kjer so prva naložbena zavarovanja začeli prodajati šele leta 1993, in so v letu 1996 dosegla le 5 odstotni delež v zavarovalni premiji, so v letu 1999 že predstavljala 48 odstotni delež zavarovalne premije življenjskih zavarovanj. V Franciji se je delež naložbenih zavarovanj povečal z 13% v letu 1990 na 38% v letu 1999. V Nemčiji, kjer je razvoj naložbenih zavarovanj zaostajal za drugimi zahodnoevropskimi državami, se je ponudba po deregulaciji trga povečala. Rast deleža naložbenih zavarovanj v celotni zavarovalni premiji s 4,7% v letu 1996 na 12,4 % v letu 1999, kaže na usmeritev nemškega zavarovalnega trga življenjskih zavarovanj. Ti trendi kažejo na zahtevo zavarovancev po upravljanju svojega premoženja in s tem aktivnejšim vplivom na donosnost svojega premoženja (Benko, 2003, str. 308).

Čez "lužo" so najpomembnejši trg življenjskih zavarovanj ZDA. Razvite države z razvitim trgom vrednostnih papirjev, dajejo najboljše pogoje razvoj naložbenih življenjskih zavarovanj. V ZDA sta se razvili poleg drugih oblik, najbolj poznani obliki življenjskih zavarovanj, univerzalno življenjsko zavarovanje (angl. universal life) ter variabilno življenjsko zavarovanje (angl. variable life). Prva oblika je zelo podobna klasičnim življenjskim zavarovanjem, ki pa ima varčevalni račun na katerega se stekajo sredstva za plačilo premije in stroškov. Delež takih zavarovanj v zavarovalni premiji življenjskih zavarovanj se je v 90-tih letih gibal okoli 20%. Druga oblika zavarovanj, ki se bolj približa pravim naložbenim življenjskim zavarovanjem, je življenjsko zavarovanje v povezavi z naložbenimi skladi. Delež teh zavarovanj v skupni premiji življenjskih zavarovanj se povečuje z 4% leta 1985 na 40% leta 1999 (Benko, 2003, str. 309).

Razvoj univerzalnih življenjskih zavarovanj se je začel v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja kot posledica socialnih sprememb v ZDA. Povečana brezposelnost, porast ločitev in večje zaposlovanje žensk so bile spremembe, ki so zahtevale prilagoditev takratnih zavarovalnih produktov. Zahtevala se je možnost prekinitve plačevanja premije za določen čas, možnost spreminjanja premije in spremenitve zavarovalnega kritja. Klasična življenjska zavarovanja niso zadostovala tem zahtevam in razvila so se prva univerzalna življenjska zavarovanja. Visoke razlike med tedanjimi bančnimi obrestnimi merami in zajamčenimi obrestnimi merami pri klasičnih življenjskih zavarovanjih so pospešile rast nove oblike življenjskih zavarovanj. Zajamčene obrestne mere pri novi obliki življenjskih zavarovanj so bile višje od bančnih, ter so jih na začetku tudi zagotavljali. Prav tako je k priljubljenosti pomagala večja transparentnost obračunanih stroškov ter plačila riziko zavarovalne premije.

Prodaja variabilnih življenjskih zavarovanj je zelo odvisna od stanja na trgu vrednostnih papirjev in je negativno povezana z višino dolgoročnih obrestnih mer državnih obveznic. Tako se je z rastjo obrestnih mer zmanjšalo povpraševanje po variabilnih življenjskih zavarovanjih in s padcem obrestnih mer povečala prodaja teh zavarovanj. Trendom v svetu pa se vedno bolj približuje tudi Slovenija. Kljub slabo razvitemu primarnemu trgu vrednostnih papirjev se je trg vrednostnih papirjev v zadnjih letih zelo razvil. V prid naložbenim zavarovanjem govori tudi vedno večja odprtost Slovenije tujim naložbam ter možnost nalaganja v tujini. V letu 2002 so se pojavili tudi prvi ponudniki naložbenih življenjskih zavarovanj.

2.4 ZAVAROVALNA ZAKONODAJA

2.4.1 EVROPSKA ZAVAROVALNA ZAKONODAJA

Direktive EU s področja zavarovalništva predstavljajo okvirna načela, ki so bila dogovorjena na nivoju Evropske Komisije z namenom harmoniziranja zavarovalniške regulative in omogočanja mednarodne menjave znotraj članic EU.

EU je na področju zavarovalništva dosedaj izdala tri generacije direktiv, ločeno za življenjsko in neživljenjsko zavarovanje. Le-te urejajo zavarovalni trg v treh segmentih, in sicer glede dostopa na trg, pravil skrbnega in varnega poslovanja zavarovalnic ter standardov nadzora.

Evropske zavarovalne direktive so postopoma prerasle iz načela do prostega ustanavljanja zavarovalnic (angl. right of establishment) ter načela prostega opravljanja storitev (angl. freedom of services) v sistem izvajanja zavarovalne dejavnosti v tuji državi članici na podlagi dovoljenja in nadzora domače države članice (angl. the single passport system) (Pavliha, 1998, str. 22).

2.4.1.1 Prva generacija smernic

Prva generacija smernic je omogočala zavarovalnicam v eni državi, da lahko z ustanavljanjem podružnic ali sesterskih podjetij opravljajo svoje posle v drugi državi članici pod pogoji države gostiteljice s kar najmanj ovirami. Pristojnosti izdajanja dovoljenj in nadzora je bila v rokah nadzornih organov države gostiteljice (angl. Host Country Control). Tuji ponudniki so bili

soočeni z restrektivnimi pogoji in velikokrat niso mogli uveljavljati vseh pravic doseženih na domačem trgu.

2.4.1.2 Druga generacija smernic

Druga generacija smernic dopolnjuje prvo in omogoča učinkovitejše uresničevanje svobode opravljanja zavarovalniških storitev s tem, da predpisuje nadzor nad poslovanjem zavarovalnic in harmonizira pravila pri uporabi prava. To pomeni, da so podjetja lahko nudila svoje storitve brez ustanovitve svoje podružnice v tuji državi. Ena glavnih značilnosti direktiv je bilo razlikovanje med poslovanjem s podjetji in posamezniki. Tako so bila zavarovanja, ki so bila sklenjena s podjetji podvržena nadzoru države izvora (angl. Home Country Control). Za zavarovanja, sklenjena s posamezniki, pa so države članice imele možnost zahtevati predhodno dovoljenje za čezmejno kritje lokalnih rizikov. Torej so lahko uporabljale načela države gostiteljice. Tako je prišlo do liberalizacije le na področjih kjer so nadzorni organi menili, da obstaja manjša potreba po zaščiti potrošnikov. Na področjih zavarovanj s posamezniki, kjer je imela nadzor država gostiteljica, pa so ti trgi ostali zaprti za tujo konkurenco in tako ni prišli do liberalizacije (Sterzynski, 2004).

2.4.1.3 Tretja generacija smernic

Tretja generacija direktiv. Ki so stopile v veljavo 1.julija 1994, so vrhunec v graditvi notranjega trga v zavarovalniški industriji. Sestavljena so iz treh ključnih točk: enotnega pooblastila (angl. Single license) za celotno EU, principa nadzora domače države in opustitve strogega nadzora nad zavarovalnicami.

Dovoljenje domače države je “evropski potni list”, ki zavarovalnici omogoča poslovanje v vsej EU bodisi s ponujanjem storitev iz domače države bodisi z odpiranjem agencij ali podružnic v državah članicah. Eno dovoljenje za poslovanje je tako pomenilo logičen korak k uskladitvi zakonodaj držav članic predvsem na področju varnega in preudarnega poslovanja. “Evropski potni list” je omogočil zavarovalnicam, da ustanavljajo podružnice v drugih državah ali pa da ponujajo storitve iz matične države. V obeh primerih je nadzor v rokah domače države, v pristojnosti države gostiteljice pa so ostali pogoji poslovanja, ki so zajeti z zamislijo “splošnega dobra” (Borak, 2000, str. 30-31).

Za delovanje zavarovalnice na območju EU je tako dovolj sposobnost opravljanja storitev na območju matične države. Pred nudenjem storitev na območju EU mora zavarovalnica o tem pisno obvestiti nadzorni organ matične države, ta pa mora o tej nameri obvestiti nadzorne organe držav članic, v katerih zavarovalnica ponuja svoje storitve. Nadzornemu organu države članice mora “nova” zavarovalnica predložiti potrdilo o zagotavljanju minimalne solventnosti, vrste zavarovalnih poslov, ki jih bo opravljala, in seznam rizikov, ki jih namerava kriti v državi izvajanja storitev (Mikulič, 2004, str. 21).

Perfektno liberaliziran zavarovalniški trg je tisti, na katerem so omejitve, s strani države, ekonomsko motivirane. Tako liberalizacija trga prisili udeležence na zavarovalniškem trgu, k

aktivnemu delovanju na trgu kar kot posledico pomeni večjo stopnjo konkurence (Sterzynski, 2004).

Učinki direktiv in enega zavarovalniškega trga pa niso enopomenski. Ne eni strani so se pojavili pozitivni učinki večje konkurenčnosti in na drugi strani povečani tržni deleži zavarovalnic zaradi učinkov povezovanj na domačih trgih. Večja konkurenčnost naj bi bila razvidna tam, kjer so domače zakonodaje dosledno urejale nadzor nad zavarovalnimi policami in cenami ter so omejevale uvajanje novih zavarovalnih storitev. EU uspešno varuje trg pred tujimi subjekti. Med državami članicami so velike razlike glede njihovega prodora v tujino. Pri velikih zavarovalniških skupinah je razvidno hitrejše naraščanje prometa na tujih trgih kot v Evropi. Z odpravo zakonskih omejitev o začasnem ustanavljanju družb na tujih trgih držav članic, se ni povečalo odpiranje podružnic ("prostost ponujanja storitev") za določen čas ampak so se zavarovalnice odločile za trajno prisotnost na trgu na podlagi "pravice ustanavljanja".

Elementi, ki zavirajo liberalizacijo in poglobljanje enotnega trga so (Sterzynski, 2004; Borak, 2000, str. 31):

- "Spolšno dobro" ali javno dobro, ki je element v rokah držav članic s katerim omejujejo prost vstop in enakopravno obravnavo vseh subjektov. Ta koncept, ki je bil v direktivah mišljen kot izjema se je spremenil v pravno oviro in predstavlja oviro liberalizaciji. Domača država lahko preko tega vzvoda celo prepove izvajanje storitve določenega subjekta, če bi ta subjekt s trženjem določene storitve omejeval "javno dobro".
- Neuskkljena davčna zakonodaja in pogodbeno pravo. Učinkovitost notranjega trga na področju zavarovalništva je brez harmonizacije fiskalne politike vsekakor manjša. Zavarovalnice, ki ponujajo svoje proizvode iz držav z nizkimi posrednimi obdavčitvami, imajo jasno prednost pred konkurenti iz držav z visokimi davki. Na področju življenjskih zavarovanj je obdavčitev resna ovira za notranji trg. Nekatere države priznavajo davčne olajšave za premije življenjskih zavarovanj, vendar le domačim fizičnim in pravnim osebam.
- Pogodbeno pravo ni standardizirano. Obstajajo razlike med anglosaksonskim in romanskim pravnim redom. Kompleksnost pravil definiranih v direktivah, kot posledica neharmoniziranega zavarovalniškega pravnega reda, pomeni visoke stroške pravne obravnave posameznih čezmejnih sklepanj pogodb. Zavarovalnice zahtevajo popolno standardizacijo pogodbenega prava kar pa je pravi zakonodajni izziv.
- Nepravilno izvajanje zakonodaje o enem trgu. EU je ustanovila Zavarovalni odbor, sestavljen iz predstavnikov nadzornih organov članic, predseduje mu Komisija, ki s svojimi delovnimi telesi rešuje vse probleme v zvezi z razlagami in uveljavljanjem tretje generacije direktiv.
- Ekonomske ovire za pospešitev poglobljanja enotnega trga. Pravila pri oblikovanju premije in določi pogodbe bi morala biti harmonizirana. Gre za vprašanje določanja modela izračuna premije in tako vprašanje določitve stopnje mortalitete, obrestne mere.

2.4.2 SLOVENSKA ZAVAROVALNA ZAKONODAJA

2.4.2.1 Zakon o zavarovalnicah (1994)

Zakon iz leta 1994 je bil sprejet po nemškem in avstrijskem zgledu, ter je urejal ustanavljanje, organiziranje in poslovanje zavarovalnic ter zavarovalni nadzor. Zakon je na področju organiziranja in izvajanja zavarovalnega nadzora, statusne in poslovne urejenosti zavarovalnic, nato v pogledu zavarovalno-tehničnih meril in zavarovalnih naložb pomenil prepoznavni korak naprej v primerjavi z Zakonom o sistemu zavarovanja premoženja in oseb iz leta 1990, ni pa prinesel napredka pri vključevanju slovenskega zavarovalništva na mednarodne trge.

“Zakon o zavarovalnicah iz leta 1994 je tako dopustil vrtinčenje nasprotujočih si interesov menedžmenta posameznih zavarovalnic, države in različnih političnih opcij, ki so pričakovano izvedbo privatizacije zavarovalnic videle kot možnost za udeležbo pri “finančnem vzvodju”, ki je jedro sodobne politične oblasti in družbene moči.” (Končina, 1999, str. 8).

Zakon iz leta 1994 je omogočil “sistemski time out” za šest let, vse do sprejetja novega zakona. Zakon je bil pisan na kožo zavarovalničarjem, ki so takrat hoteli prodobiti čas zaradi šibkosti in nepripravljenosti slovenskih zavarovalnic na mednarodni tržni izziv, zato je priprl vrata, na domač trg, tuji konkurenci (Končina, 2000, str. 227).

Zakon je formalno dopuščal registracijo zavarovalnic, v katerih je bil tuji kapital v večini, ni pa dopuščal ustanovitve aktivnih pozavarovalnic z večinskim tujim kapitalom. Na ta način je bil uzakonjen monopolni položaj ene pozavarovalnice v slovenskem zavarovalnem prostoru, kar je pomenilo, da je Pozavarovalnica Sava, edina nosila rizike prenosa premij v tujino.

2.4.2.2 Zakon o zavarovalništvu (2000)

Zakon o zavarovalništvu (2000) je bil sprejet 27.1.2000 in usklajuje pogoje za ustanavljanje, poslovanje, nadzor in prenehanje zavarovalnic z evropsko zakonodajo. Zakon opredeljuje pojem zavarovalnice, ureja opravljanje zavarovalnih poslov, določa kapitalsko ustreznost, pravnoorganizacijsko obliko, obvladovanje tveganj, sodelovanje z nadzornimi organi in organi evropskih skupnosti, ureja nadzor nad delom zavarovalnic.

Novi zakon iz leta 2000 je prinesel celovito usklajenost z usmeritvami EU, vključno s tako imenovano tretjo generacijo direktiv, ki je začela veljati julija 1994 in je takrat v celoti liberalizirala trg zavarovanj in zavarovalnih naložb. Le-te urejajo zavarovalni trg v treh segmentih, in sicer glede dostopa na trg, pravil skrbnega in varnega poslovanja zavarovalnic ter standardov nadzora. Pomembna razlika med zakonom iz leta 1994 in leta 2000 je odprt slovenski zavarovalni trg za tujo konkurenco.

Zavarovalni zakon iz leta 2000 je ukinil monopol ene pozavarovalnice in dovoljuje domačim in tujim pravnim osebam, da ob zaostrenih pogojih ustanavljajo zavarovalnice tudi za aktivno pozavarovanje doma in v tujini.

Slovenija si je na področju zavarovalništva izpogajala z EU določena prehodna obdobja. Tako je morala za neposredno zavarovanje, vključno s sozavarovanjem, za življenjsko zavarovanje, tri leta po uveljavitvi evropskega sporazuma, glede pravice do ustanavljanja zagotoviti zavarovalnim družbam iz EU "tako obravnavanje, ki ni manj ugodno od tistega, ki velja za njene lastne družbe ali katere koli družbe iz tretjih držav". Enako obravnavanje je morala Slovenija zagotoviti za delovanje hčerinskih družb in podružnic EU, ki so bile ustanovljene na njenem ozemlju. To je pomenilo celovito liberalizacijo zavarovalnega trga in vključitev slovenskih zavarovalnic na evropski zavarovalni trg v razdobju treh let po uveljavitvi evropskega pridružitvenega sporazuma za področje življenjskih zavarovanj.

Zakon o zavarovalnicah iz leta 1994 je že v veliki meri uvedel pravila, ki so navedena v prvi in drugi generaciji zavarovalnih direktiv. Popolnejšo uskladitev pa je prinesel nov zakon o zavarovalnicah (Kakšne so spremembe na področju zavarovalništva?, 2004):

- Zavarovalnice bodo morale opravljati posle življenjskega in neživljenjskega zavarovanja v različnih pravnih osebah,
- obvezno izobraževanje ter pridobitev certifikata za opravljanje poslov zavarovalnega posrednika,
- strožja pravila glede naložbe matematičnih rezervacij pri življenjskem zavarovanju (zavarovalnice bodo morale oblikovati kritne sklade, v katerih bodo morale imeti toliko premoženja, da bodo vsak trenutek pokazale, da lahko pokrijejo matematične rezervacije).

Standardi nadzora so bili že uvedeni z zakonom o zavarovalnicah iz leta 1994, skladno s katerim je bil ustanovljen Urad za zavarovalni nadzor. Po novem zavarovalnem zakonu je Urad nadomestila Agencija za zavarovalni nadzor, ki je pridobila tudi več pooblastil za izvajanje nadzora. Pričakovati pa je, da se bo z liberalizacijo dostopa na trg povečala cenovna in kvalitetna konkurenčnost (z uveljavitvijo načela enotne licence bo še toliko bolj intenzivna), z okrepitevijo standardov nadzora ter poostrejitvijo pravil poslovanja pa naj bi se povečala tudi varnost zavarovalniškega sektorja.

2.5 DRŽAVA KOT REGULATOR

2.5.1 VZROKI UREJANJA ZAVAROVALNIŠTVA

Normativna teorija pravi, da je vmešavanje države na trg potrebno in upravičeno. Ta teorija urejanja trga je torej teorija o neustreznosti trga. Posegi države na trg naj bi bili potrebni zaradi "panožnih posebnosti", ki na trg ne delujejo ugodno. Zaradi pomembnosti zavarovalništva v gospodarstvu pri prevzemanju tveganja, imajo vlade interes za izvajanje nadzora nad poslovanjem zavarovalnic.

Vzroki za urejanje zavarovanja s strani vlad so (Hartman, 2002, str. 23):

- Naravni monopol kot način preprečitve vstopa na trg tuji konkurenci. Po teoriji so naravni monopoli neučinkoviti zaradi neustrezne izrabe virov. Z administrativnim zaviranjem konkurence država sicer zaščiti domačo proizvodnjo vendar s tem škoduje potrošnikom.
- Uničujoča konkurenca lahko ki pripelje do propada podjetij, kar ima lahko velike posledice za gospodarstvo. V finančnem sektorju, kjer je zaupanje ljudi v sistem podlaga za učinkovitost tega sistema, ki se prenaša na celotno gospodarstvo, stečaj ene finančne institucije povzroči nazaupanje ljudi v celoten finančni sistem.
- Zunanji učinki, ki jih lahko občutijo tretje osebe kot posledica proizvodnje ali porabe ali opravljanje storitve ene ali več oseb.

Dodatni razlogi za urejanje zavarovanja po Hollendersonu (Hartman, 2002, str. 23):

- Prosojnost zavarovalnih produktov kot osnova za nastanek konkurence. Z zagotavljanjem primerljivosti zavarovalnih produktov se kupcu olajša primerljivost med produkti posameznih zavarovalnic. Poenotenost produktov pa naj bi se zagotavljala le do določene meje, saj v skrajnosti lahko pripelje do manjše raznovrstnosti in slabo vpliva na inovativnost.
- Računanje cene kot način konkurenčnega boja, preko politike cen. Z optimističnimi ocenami tveganj in s tem nizkimi premijami bi se zavarovalnice lahko spustile v konkurenčen boj, a rezultat bi lahko bil izguba ali pa celo stečaj zavarovalnice, kar pa ni v interesu države. Rešitev za to je oblikovanje kartelov na področju cen in zakonsko urediti oblikovanje premij.
- So- in pozavarovanje naj bi bil edini način za zavarovanje velikih tveganj. Zato naj bi zakonsko skrbeli za tako visoke premije, da bo prevzeto tveganje lahko pozavarovano.
- Varnost kot pomemben dejavnik zaupanja ljudi v zavarovalnice. Zato je urejanje solventnosti zavarovalnic pomembna regulativa pri preprečevanju stečajev in zagotavljanju zaupanja v sistem. Posameznik zaradi asimetričnosti informacij lahko le zaupa v institucijo.
- Glede zmogljivosti zagovorniki državnega urejanja zavarovalstva predpostavljajo, da ni nobenih mej pri zmogljivosti proizvodnje. Zaradi zakona velikih števil naj bi bili stroški dodatne nove zavarovalne pogodbe vedno manjši.

2.5.2 VRSTE PREDPISOV

Zakonodaja držav, ki ureja zavarovalništvo, se med seboj največkrat razlikuje po urejanju izdelka, cene in rezerv. Finsinger pa dodaja še urejanje investicij, rokov in pogojev zavarovalnih pogodb, nadzora vstopa na trg, nadzora solventnosti, razkrivanje informacij javnosti in strankam, predpisane standardne oblike informacij, dobička (Hartman, 2002, str. 25).

2.5.2.1 UREJANJE IZDELKA

Pogodbe so pogosto zelo standardizirane, v določenih državah pa celo bolj kot zahteva zakon. Pogodbeni jezik in vrsta pogodbe je strogo predpisana s strani države. V Franciji so določila pogodb tako podrobna in celovita, da je zelo težko primerjati izdelke. Poenotenje izdelkov prinaša koristi in stroške. Kupcem poenotenje olajša primerjavo in izbiro, hkrati pa zavira inovativnost in lahko omeji izbiro. Kupec lahko ocenjuje produkte na podlagi mnenj in ocen

drugih ali pa na podlagi svojih izkušenj. Tako je lahko zavarovalna pogodba dobrina zaupanja ali pa izkustvena dobrina. Z večjo raznolikostjo proizvodov je tudi tveganje razlage večje, saj vsaka pogodba vsebuje pravne formulacije s katerimi pa se kupci največkrat ne seznanijo. Tveganje razlage se delno lahko odpravi s svetovanjem.

2.5.2.2 UREJANJE CENE

Ena od teorij pravi, da zaradi odsotnosti zmogljivosti pri proizvodnji zavarovalnih produktov, zavarovalnice skušajo maksimizirati prodajo polic, glede na to, da naj bi bili mejni stroški proizvodnje dodatne police blizu nič. Zaradi tega skušajo z nižanjem premij povečati prodajo, in s tem dobiček, in to je pogost vzrok, ki pripelje v konkurenčni boj in do pretresov na zavarovalniškem trgu. V primeru, da so predpisane rezerve regulacija cene zavarovalnih produktov ni nujna. Države, ki predpisujejo cene zavarovalnih storitev, praviloma zahtevajo tudi, da imajo zavarovalnice višje rezerve.

Nasprotniki te teorije nasprotujejo, predpostavki mejnih stroškov, saj zavarovalnice pri svojem delu uporabljajo omejene osebne in stvarne vire. Večji obseg poslovanja je prav tako povezan z večjimi stroški reševanja škod, administrativnimi stroški, stroški prodajne mreže zastopnikov. Torej odnos med obsegom poslovanja in stroški ni panožna posebnost.

Ruedrigger in soavtorji pravi, da nizke premije ne pripeljejo do uničujoče konkurence. Dokaz za to so pozavarovalnice, katerih delovanje praviloma ni pravno urejeno, oblikovanje njihovih cen pa sploh ni predpisano (Hartman, 2002, str. 28).

2.5.2.3 KORISTI OD REGULACIJE

Zavarovanci imajo neposredne koristi od regulacije, kot so prosojnost proizvodov, zaščito potrošnikov, zaščite premoženja preko z zagotavljanja solventnosti, zavajajočim oglaševanjem, nejasnostjo pogodb.

Zavarovalnice so zaščitene pred plačilno sposobnostjo. Stopnja zaščite pa je odvisna od stopnje regulacije. Na določenih trgih je zavarovalnica zaščitena pred cenovnimi vojnami in tujo konkurenco. To omogoča višje premije in dobičke. Zaposleni so v takem primeru v prednostnem položaju kar se tiče zaposlenosti.

Delničarji so z visoko stopnjo regulacije zaščiteni pred izgubo vložka v primeru nesolventnosti, ter z visokimi premijami (predpisane cene) nagrajeni z višjimi dividendami.

Država teži k tem, da je celoten finančni sektor stabilen, brez pretresov nesolventnosti in da so prebivalci zavarovani, saj so njeni stroški tako manjši. Zavarovalnice so pomembne za varčevanje in nalaganje, zato ima država koristi z razvojnega vidika in vidika davčne politike. Z vidika čezmejnega delovanja zavarovalnic in pozavarovalnic pa ima država koristi še od prilivov premij, kar ugodno vpliva na plačilno bilanco.

2.6 OBLIKA TRGA

2.6.1 POPOLNA KONKURENCA

Oblika konkurence, ki se razvije na trgu, je posledica dinamičnega procesa in je ena glavnih značilnosti trga. Trg je stičišče sil ponudbe in povpraševanja po blagu in storitvah. Vsak posameznik deluje na trgu za svoj račun, ter zasleduje cilj maksimiranja dobička.

Za obstoj trga kot takega sta po Tajnikarju potrebna dva pglavitna pogoja (Tajnikar, 1993, str. 127):

- Obstoj gospodarskih subjektov, kupcev in prodajalcev blaga in storitev, z lastnim motivom, zaradi katerega nastopajo na trgu. Cilj subjektov je izpolniti motiv po čimvečjem profitu ali porabniškem zadovoljstvu.
- Subjekti morajo s svojim nastopanjem ustvariti medsebojno konkurencu, ki se kaže v medsebojnem izrinjanju s trga. Tako odnos kupca in prodajalca ni dovolj za nastanek konkurence. Obstajati morata vsaj dva ponudnika blaga in storitev.

V teoriji se večkrat, zaradi lažje predstave, uporabi idealno kombinacijo elementov, ki tvorijo trg. V primeru obstoja obeh naštetih pogojev zgoraj, imamo konkurencu na trgu, ki pa še ni dokončno definirana. Namreč lahko imamo dve skarnosti, monopol ali popolno konkurencu ali pa nekaj vmes, kar pa je odvisno od števila uresničenih predpostavk. Model konkurence, ki izpolnjuje vse uresničene predpostavke, imenujemo popolna konkurencu. Tak model konkurence se večkrat, zaradi lažjega razumevanja in predstave, uporabi v teoriji.

Štiri predpostavke, ki uresničujejo model popolne konkurence (Prašnikar, 1996, 217):

- Homogenost blaga in storitev kot predpostavka o enakosti kvalitete, izgleda in drugih specifikacijah proizvodov in storitev med ponudniki. Razlikovanje proizvoda ali storitve enega od ponudnikov od drugih bi pomenilo diferenciacijsko prednost tega produkta pred drugimi in bi vodilo v nepopolno konkurenčno obliko trga.
- Veliko število ponudnikov in povpraševalcev, ki s svojim delovanjem na trgu ne morejo vplivati bodisi na ponudbo bodisi na povpraševanje in tako vplivati direktno na ceno.
- Popolna informiranost kupcev in povpraševalcev, ter racionalno odločanje vsakega subjekta. To pomeni, da noben kupec ali prodajalec v nobenem trenutku ne more izrabiti določeno informacijo in zaslužiti več kot pa drugi. Kupci imajo vse informacije in v vsakem trenutku izberejo racionalno odločitev o nakupu proizvoda ali storitve po najnižji ceni glede na nakupno količino.
- Popolna mobilnost produkcijskih faktorjev iz ene dejavnosti v drugo. Selitev kapitala iz ene panoge v drugo, v primeru, da so faktorji v drugi dejavnosti cenejši.

2.6.2 OBLIKA ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA

Model popolne konkurence je model za meritev drugih oblik konkurence, zato primerjajmo zavarovalniško obliko trga z obliko popolne konkurence.

Da na zavarovalnem trgu obstaja konkurenca lahko preverimo z potrditvijo dveh pogojev. Na zavarovalnem trgu obstajajo dve ali več zavarovalnic, ki zasledujejo profitni in pa tudi motiv zadovoljitve potrošnika. S svojim zasledovanjem čim večjega profita izrinjajo konkurenco s trga, kar je pogoj za obstoj konkurence. Obliko konkurence pa določimo z proučitvijo štirih pogojev, ki določajo popolnokonkurenčno obliko.

Zavarovalnice se skušajo idealu homogenosti proizvodov približati zaradi same potrebe po izravnavanju nevarnosti, a ga nikoli ne dosežejo. Nevarnostne objekte najprej ločijo in grupirajo po vrstah nevarnosti. Tako dobijo manjše in bolj homogene nevarnostne enote kar zadovolji potrebo po izravnavanju nevarnosti. Z večjim številom nevarnostnih objektov se stopnja izravnavanja nevarnosti izboljšuje a se nevarnostni objekti še vedno ločijo med seboj, zato postopek ne zadovolji pogoja o homogenosti zavarovalnih proizvodov (Boncelj, 1983, str. 19).

Tako so zavarovalni proizvodi med zavarovalnicami podobni a premalo podobni, da bi govorili o homogenosti proizvodov. Države z regulacijo prosojnosti proizvodov lahko dosežejo višjo stopnjo podobnosti proizvodov med zavarovalnicami, a ta ukrep zavira inovativnost, raznolikost ponudbe proizvodov in je v nasprotju z vsesplošno liberalizacijo zavarovalniških trgov. Tako s tega vidika že lahko zaznamo odmik od popolne konkurence zavarovalniškega trga.

O velikem številu ponudnikov zavarovalnih produktov oz. storitev na zavarovalniškem trgu težko govorimo. Že z vidika posebne vloge zavarovalnega sektorja v narodnem gospodarstvu lahko predvidimo državno zaščito te panoge, kar pomeni manjše število subjektov, lahko tudi z visoko stopnjo koncentracije nekaj glavnih subjektov. Med subjekti se lahko razvijejo povezave z namenom obvladanja trga in vplivanja na cene. Pojavljajo se tri oblike povezovanj ponudnikov: karteli, puli in zavarovalni koncerni. Sila, ki veže gospodarsko samostojne zavarovalnice v monopolistična združenja, je šibka. Tako se tudi pri tej predpostavki zavarovalniški trg ne približa idealu popolne konkurence. In še več, popolna konkurenca ni možna.

Stopnja racionalnosti kupcev je v veliki meri odvisna od informacij, ki jih posedujejo. V primeru zavarovalnih produktov lahko rečemo, da obstoja asimetričnost informacij v korist zavarovalnic. Tako je izrednega pomena, da se kupci pred sklenitvijo zavarovanja posvetujejo z zavarovalnim strokovnjakom, ki pa so bolj motivirani za čim večje število sklenjenih zavarovanj kot pa za zadovoljstvo stranke. Dobro informirani so tisti, ki jih zastopajo zavarovalni posredniki ali zastopniki. Obstajajo tudi zavarovalne borze, ki nudijo preko ponudbe in povpraševanja pregled tržnega stanja, gibanja in tendence za prihodnost. Preko zavarovalnih borz se informirajo poklicni posredniki, brokerji in mešetarji, ki zastopajo svoje stranke. Na drugi strani so ponudniki, ki imajo sredstva in znanje, bolje informirani.

Pri zavarovalniških policah gre za dolgoročno naložbo, ki omogoča prekinitev pogodbe ob znatno manjši prodajni vrednosti. Poleg tega zavarovalnice nalagajo svoja sredstva v dolgoročne, nelikvidne naložbe, kar pomeni majhno likvidnost kapitala. To pa pomeni majhno mobilnost proizvodnega dejavnika (kapitala), kar ne zadovolji potrebne predpostavke za popolno konkurenčno obliko zavarovalniškega trga.

Torej pri vseh postavkah se konkurenčna oblika zavarovalniškega trga odmika od popolno konkurenčne in se nagiba k nepopolnokonkurenčni obliki. Dejanska oblika konkurence na zavarovalniškem trgu pa je odvisna od stopnje državne regulacije, zavarovalne zakonodaje, nadzornih institucij,...

2.6.3 POVPRŠEVANJE PO ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJIH

Povpraševanje po življenjskih zavarovanjih je odvisno od mnogo ekonomskih spremenljivk. V pozitivni odvisnosti je od gospodarske razvitosti države oziroma bruto domačega produkta. Rast bruto domačega produkta pa je odvisna od zunanje in notranje stabilnosti gospodarstva. Torej v času svetovnih ekonomskih kriz je pričakovati upad povpraševanja po produktih življenjskih zavarovanj. Namreč pri povpraševalcih raste negotovost po zmožnosti zavarovalnic, da bodo izpolnile svoje pogodbene obveznosti. Življenjska zavarovanja pa so dolgoročne naložbe.

Eden od problemov je tudi inflacija, ki zmanjšuje realne donose življenjskih zavarovanj. Stabilna pričakovanja o prihodnji inflaciji so pogoj za stabilne pričakovane donose dolgoročnih zavarovanj. Povpraševanje po življenjskih zavarovanjih v tranzicijskih državah z visoko stopnjo inflacije je majhno. Stabilnost makroekonomskega prostora je pomemben dejavnik razvoja trga življenjskih zavarovanj.

Drugi pomemben faktor, ki vpliva na povpraševanje po življenjskih zavarovanjih je tudi nagnjenost k vrčevanju. Na primer Japonska je država kjer se spodbuja vrčevanje, kar se odraža tudi na večjem povpraševanju po življenjskih zavarovanjih.

Tretji faktor je starostna struktura prebivalstva, ki vpliva na stopnjo povpraševanja po produktih kot so življenjska zavarovanja s starostno rento.

Pomemben faktor je tudi stopnja izobrazbe potencialnega povpraševalca po zavarovalnih produktih. Višja stopnja izobraženosti populacije je v pozitivni korelaciji z povpraševanjem po življenjskih zavarovanjih (Beck, Webb, 2004).

Četrty faktor je vera, ki lahko ima vpliv na odnos družbe do zavarovanja. Religiozni nasprotniki življenjskim zavarovanjem obstajajo v večini islamskih držav.

V ekonomijah z višjo stopnjo urbane populacije lahko pričakujemo višjo stopnjo porabe življenjskih zavarovanj.

Vsekakor na povpraševanje po vsakem blagu ali storitvi vpliva cena. Na ceno zavarovalniškega produkta vplivajo stroški, višina premije, vladna politika ter davki. Pri življenjskih zavarovanjih je davčna politika še posebej pomembna kot element končne odločitve za zavarovanca pri nakupu življenjskega zavarovanja.

2.6.4 PONUDBA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

Obstaja šest glavnih faktorjev, ki determinirajo ponudbo zavarovalniških proizvodov na trgu (Parsons, 2004):

- Regulativne in pravne ovire kot determinante tipa tveganj, katere zavarovalnice lahko zavarujejo. Skozi čas se je spekter tveganj, ki so jih zavarovalnice zavarovale, širil. Obstajajo pa omejitve, ki določajo kaj se da zavarovati in kaj ne. Najstrožje omejitve postavlja regulatorni aparat.
- Obstoj velikega števila nevarnostnih objektov katerih izpostavljenost tveganju je neodvisna od izpostavljenosti tveganju drugega nevarnostnega objekta. Za ponudbo novega zavarovalniškega produkta mora obstajati veliko nevarnostnih objektov s katerimi se zagotovi veljavnost zakona velikih števil. Nezmožnost zagotovitve izravnave nevarnosti še ne pomeni, da ponudba tega proizvoda ni mogoča, pomeni pa da bo ta proizvod dražji, saj bo potrebno več kapitala za absorbiranje tveganja.
- Obstoj informacij na podlagi katerih zavarovalnice določijo premijo proizvoda. Da pa bi natančno ovrednotile ceno tveganja morajo natanko poznati dogodke in vzroke, ki privedejo do nastanka zavarovalnega primera. Nadalje morajo zavarovalnice imeti dovolj informacij, da bi lahko ocenile verjetnost nastanka zavarovalnega primera in s tem postavile ceno zavarovanja. Zavarovanci ne bi smeli skrivati informacij, o spremembi izpostavljenosti tveganju, pred zavarovalnicami, saj to onemogoča postavitev prave aktuarske premije.
- Moralni hazard kot potencialna ovira za določen obseg ponudbe zavarovalnih produktov. Moralni hazard je fenomen, ki se pojavi kjer obstoj zavarovanja bistveno vpliva na obnašanje zavarovanih. Individualne osebe zavarovane s skupinsko pogodbo se lahko pričnejo obnašati bolj malomarno, glede na to, da same ne bodo plačale posledic svojih dejanj. Vse zavarovalne pogodbe prinašajo določeno stopnjo moralnega hazarda. Zavarovalnice skušajo le tega minimizirati preko same zasnove pogodbe, s sistemom delitve tveganja in preko oblikovanja cene.
- Kapaciteta (ponudba) zavarovalnega trga je odvisna od finančnih resursov v razmerju z obsegom potencialnih izgub. Večji kot je obseg finančnih sredstev, večja je stopnja absorpcije izgub.
- Zavarovalnice morajo zaračunati pravo aktuarsko ceno, da bi zaslužile zadovoljivo stopnjo donosa na kapital. To pomeni, da morajo cene zavarovalnih storitev vsebovati vse pričakovane stroške, da bi zavarovalnice obstale v konkurenčnem boju. Ti stroški vključujejo stroške administrativne in marketinške stroške, stroške kapitala delničarjev in druge. V primeru, da zavarovalnice ne bi dosegle zahtevanega donosa na kapital, bi nov kapital ne prišel v zavarovalno panogo in bi se hkrati tudi lahko zgodilo, da bi obstoječi kapital zapustil sektor. Posledica bi bila krčenje ponudbe zavarovalniške ponudbe ali pa celo do "zloma", ko določene oblike zavarovanj sploh niso več dostopne. V tem primeru morajo zavarovalnice

ceno prilagoditi stroškom kar bi na trg poslalo signal o višjih pričakovanih profitih, kar bi zopet privabilo kapital v panogo in tako bi se ponudba povečala.

2.7 NADZOR NAD ZAVAROVALNICAMI

Agencija za zavarovalni nadzor je bila ustanovljena na podlagi zakona o zavarovalništvu ter je pričela s svojim delom 1. junija 2000. Cilj državne nadzorne institucije na področju zavarovalništva je zmanjševanje in odpravljanje nepravilnosti v zavarovanju, varovanje interesov zavarovalcev in omogočanje delovanja zavarovalnega gospodarstva ter pozitivnega vplivanja tega na celotno gospodarstvo.

Agencija je pravna oseba, ki je pri izvrševanju svojih nalog in pristojnosti samostojna in neodvisna Agencija za zavarovalni nadzor letno poroča Državnemu zboru Republike Slovenije o stanju in razmerah na področju zavarovalništva (Agencija za zavarovalni nadzor, 2004).

Naloge Agencije razvrstimo v pet osnovnih področij (Agencija za zavarovalni nadzor, 2004):

- Izdaja dovoljenj, soglasij, mnenj, odločb in odredb zavarovalnicam, zavarovalno zastopniškim družbam, zavarovalno posredniškim družbam, zavarovalnim zastopnikom in posrednikom, bankam za opravljanje storitev zavarovalnega posredovanja, Slovenskemu zavarovalnemu združenju, zavarovalnicam v zavarovalniški skupini, pokojninskim družbam.
- Spremljanje, zbiranje in preverjanje poročil in obvestil zavarovalnic in drugih oseb, ki so po določbah Zakona o zavarovalništvu oziroma drugih zakonov dolžne poročati Agenciji oziroma jo obveščati o posameznih dejstvih in okoliščinah.
- Opravljanje pregledov poslovanja zavarovalnic in pokojninskih družb.
- Izrekanje ukrepov nadzora po Zakonu o zavarovalništvu (2000).
- Priprava in izdaja podzakonskih predpisov na podlagi Zakona o zavarovalništvu (2000).

172. člen Zakona o zavarovalništvu (2000) pravi, da Agencija za zavarovalni nadzor opravlja nadzor nad zavarovalnicami z namenom preverjanja, če zavarovalnice spoštujejo pravila o obvladovanju tveganj in druga pravila, določena z Zakonom o zavarovalništvu (2000). Če je potrebno Agencija opravi tudi nadzor oseb, ki so povezane z zavarovalnico. Agencija je po EU zakonodajnem načelu "home country control" odgovorna tudi za nadzor nad podružnicami slovenskih zavarovalnic in njihovim neposrednim opravljanjem zavarovalnih poslov v državah članicah EU in v tujih državah.

161. člen Zakona o zavarovalništvu (2000) narekuje zavarovalnicam, da morajo organizirati notranjo revizijo kot samostojni organizacijski del, ki je neposredno podrejen upravi zavarovalnice ter funkcionalno in organizacijsko ločen od drugih organizacijskih delov zavarovalnice.

Notranja revizija izvaja stalen in celovit nadzor nad poslovanjem zavarovalnice z namenom, če zavarovalnica (Zakon o zavarovalništvu, 2000):

- Opravlja zavarovalne posle pravilno in v skladu s tem zakonom in na njegovi podlagi izdanimi predpisi, ter notranjimi pravili, ki urejajo poslovanje zavarovalnice.
- Vodi poslovne knjige, sestavlja knjigovodske listine, vrednoti knjigovodske postavke in sestavlja računovodska ter druga poročila v skladu z Zakonom o zavarovalništvu.

3 SLOVENSKI TRG ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

3.1 SLOVENSKI PRODUKTI ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

V tujcem namenjeni publikaciji Slovenian Business Report so letos objavili pomanjkljivosti ponudbe zavarovalniških proizvodov. Ponudba je za potencialne zavarovance pomanjkljiva predvsem pri oblikah življenjskega, pokojninskega in rentnega zavarovanja in pri lokalnim razmeram prilagojenih posebnih oblikah zavarovanja. Prihodnost je torej v povezovanju različnih finančnih produktov, ponudbi dopolnilnih sredstve in paketov po meri uporabnikov. Kakovost in raznolikost ponudbe v kombinaciji z prožnostjo le-te bodo odločilne v boju za varčevalce. Pomemben dejavnik pa bodo tudi tržne poti, ki morajo biti prilagojene skupini varčevalcev (Oseli, 2004, str. 52).

V Sloveniji prevladujejo mešana zavarovanja za eno ali več oseb z udeležbo na dobičku ali ne, z vključenim zavarovanjem za nezgodno smrt ali ne, z zavarovanjem za hujše bolezni ali ne, z večkratnim ali enkratnim vplačilom premij/e, z enratnim izplačilom ali z izplačilom rente, itd. Poleg mešanih zavarovanj pa med osebnimi zavarovanji najdemo še zavarovanja za primer smrti, razna rizična zavarovanja za določen čas, vseživljenska zavarovanja, rizična zavarovanja, managerska zavarovanja, štipendijska in dotna zavarovanja, rentna zavarovanja, prostovoljna pokojninska zavarovanja, prostovoljna dodatna pokojninska zavarovanja, nezgodna zavarovanja, zdravstvena zavarovanja, itd. (Zavarovalnica Triglav d.d., 2004).

Matija Šenk, ki je v zavarovalnici Slovenica d.d. odgovoren za področje življenjskih zavarovanj in razvoj novih produktov meni, da je na področju klasičnih življenjskih zavarovanj za primer smrti še cel kup produktov, ki jih v Sloveniji ni (Rebernik, 2003).

Na področju klasičnih življenjskih zavarovanj pravih inovacij pravzaprav ni. Zavarovalnice trgu občasno predstavijo posamezne aranžmaje zavarovanj, namenjenih specifični populaciji z določenimi ugodnostmi. Osnova the zavarovanj je mešano zavarovanje. Tak primer je produkt Zavarovalnice Slovenica, ki je v letu 2003 posodobila klasično življensko zavarovanje z mešanim zavarovanjem z dvojno zavarovalno vsoto za primer smrti. Pri tej obliki zavarovanja je zavarovalna vsota za primer smrti dvakrat višja od zavarovalne vsote za primer doživetja, kar zavarovancu omogoča večjo zavarovalno zaščito. Ugodnost je, da se za vsakega otroka, ki se rodi po devetih mesecih trajanja zavarovanja, dodatno izplača nagrada v višini treh odstotkov zavarovalne vsote za primer doživetja (Laharnar, 2002).

Predvsem na področju naložbenih življenjskih zavarovanj je bilo v preteklih letih na slovenskem trgu veliko novosti. Zavarovalnica Triglav d.d. je septembra 2002 na trg plasirala življenjsko zavarovanje vezano na investicijske sklade. Gre za življenjska zavarovanja z naložbami v investicijskem skladu Triglav Steber I, ki temelji na nalaganju sredstev v delnice podjetij, ki so kapitalsko močna in za katere v prihodnosti pričakujejo stabilno rast.

Marca leta 2004 je Zavarovalnica Triglav d.d., je razširila svojo ponudbo naložbenih zavarovanj. Obstoječim oblikam je dodano Enkratno naložbeno zavarovanje. Glavna Premija se plača v enkratnem znesku. Trenutno lahko zavarovalci izbirajo med vezavo naložbe svojega zavarovanja na gibanje vrednosti enot premoženja investicijskih skladov Triglav Steber I in Triglav Renta (Zavarovalnica Triglav d.d., 2004).

Že januarja 2002 pa so v zavarovalniški hiši Slovenica in družbi za upravljanje KD Investments prvi na slovenskem trgu združili znanje in oblikovali Fondpolico. Fondpolica je oblika življenjskega zavarovanja, vezanega na vlaganje v vzajemne sklade Kmečke Družbe d.d. Fondpolica omogoča doseganje višjih donosov, odvisnih od gibanja tečajev vrednostnih papirjev, ki sestavljajo posamezni vzajemni sklad, odločitev zavarovanca o tem kolikšen del se nameni v zavarovalni del in kolikšen za naložbe v vzajemne sklade, o izbiri vzajemnih skladov, v katere se bodo investirala vaša sredstva (Galileo, Rastko in KD Bond), prilagajanje naložbene politike, zajamčene zavarovalne vsote, preoblikovanje Fondpolice v klasično življenjsko zavarovanje, možnost dviga dela vloženih sredstev, podaljšanje zavarovanja brez nadaljnega plačevanja premije. Fondpolica tudi omogoča kot klasična mešana zavarovanja dodatne sklenitve nezgodnega zavarovanja za primer nezgodne smrti, primer trajne invalidnosti zaradi nezgode, za dnevno nadomestilo za čas nesposobnosti za delo, za bolnišnično odškodnino za dneve, preživete v bolnišnici (Slovenica d.d., 2004).

Slovenica d.d. je tudi prva zavarovalnica v Sloveniji, ki ponuja življenjsko zavarovanje, vezano na vzajemne sklade Kmečke družbe d.d., z garancijo, ki se imenuje Fondgarant. Je produkt, ki je namenjen zavarovancem, ki zahtevajo varnost - zajamčeni del zavarovanja, želijo pa doseči tudi višji donos - naložbeni del zavarovanja. Prednosti Fondgaranta so poleg prednosti Fondpolice še v tem, da zavarovanec lahko po končani dobi možnost izplačila štipendije ali rente in možnost sklenitve dodatnega nezgodnega zavarovanja pod ugodnimi pogoji (Slovenica d.d., 2004).

Generali Zavarovalnica d.d. pa je razvila Eurofond polico in je z 1.1.2002 kot edina v Sloveniji ponujala življenjsko zavarovanje vezano na enote tujih investicijskih skladov, pri katerih zavarovalec sam prevzema naložbeno tveganje. Za svoje naložbe je izbrala štiri od tridesetih tujih investicijskih skladov, ki jih upravlja Skupina Generali. Razlikujejo se glede na naložbeno politiko, naložbeno tveganje in višino donosov. Generali Zavarovalnica d.d. nalaga in upravlja s sredstvi zavarovalca izključno v skladu z izbranim razredom tveganja. Pokriva štiri naložbene profile s pomočjo naslednjih investicijskih skladov: EU Corporate Bond – Mix (konzervativni razred z nizkim naložbenim tveganjem), 3 Banken Vermögens – Mix (varnostni razred s srednjim naložbenim tveganjem), 3 Banken Fonds – Mix 50 (uravnoteženi razred z višjim

naložbenim tveganjem), 3 Banken Global Stock – Mix (aktivni razred z visokim naložbenim tveganjem) (Generali Zavarovalnica d.d., 2004; Blas, 2004, str. 54).

Glavne razlike ponudbe naložbenih zavarovanj vezanih na sklade je v ponudbi samih skladov. Vse zavarovalnice skušajo ponuditi sklade z različno naložbeno politiko (dinamična, konzervativna in mešana). Do sedaj ni opaziti naložbenih življenjskih zavarovanj vezanih na borzne indekse.

3.2 ANALIZA SLOVENSKEGA TRGA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

Analiza slovenskega trga življenjskih zavarovanj je zasnovana na podlagi izbranih kazalcev, ki jih bom primerjal s kazalci vzetega tržnega “ideala”, to je trg Velike Britanije. Trg Velike Britanije je globalno pomemben trg, ki je prestal že mnogo preizkušenj na poti, kar pa mora slovenski trg še izkusiti. Zaradi problema absolutnih razmerij bodo določene primerjave prikazane v relativnih razmerjih, ter ponekod primerjane z evropskimi povprečji.

3.2.1 RAZDELITEV TRGA

Leta 2003 je na slovenskem zavarovalnem trgu delovalo 17 zavarovalnic in pozavarovalnic, med katerimi je 12 zavarovalnic, 2 pozavarovalnici, Slovenska izvozna družba d.d. Kapitalska družba d.d., ter Sklad obrtnikov in podjetnikov. Slovensko zavarovalno združenje je imelo v tem letu 15 članov. Glede na strukturo portfelja je 14 družb udeleženih v direktnem opravljanju zavarovalnih poslov. 9 družb je kompozitnih, dve sta življenjski, ter 3 družbe z večinskim deležem portfelja v realnem premoženju. 3 zavarovalnice so bile v večinski lasti tujcev (Statistical insurance bulletin 2003, 2004).

Tržni deleži na slovenskem zavarovalnem in pozavarovalnem trgu se v letu 2003 glede na leto 2001 niso bistveno spremenili. Na trgu življenjskih zavarovanj je največji tržni delež zadržala zavarovalnica Triglav s 47,3% in 40,9% skupnim deležem na slovenskem trgu. Sledila je zavarovalnica Maribor s 20,58% in zavarovalnica Merkur s 11,49% deležem na trgu življenjskih zavarovanj. Naslednjih 8 zavarovalnic na lestvici ima od 0,01% do 6,55% delež na trgu. Torej prve tri zavarovalnice, na trgu življenjskih zavarovanj, pokrivajo 78,3% oziroma več kot tri četrtinski delež trga. Govorimo lahko torej o asimetričnosti trga življenjskih zavarovanj. (Statistical insurance bulletin 2003, 2004).

Podatki za leto 2002, kažejo, da je zavarovalniški trg v Veliki Britaniji zelo fragmentiran. V proučevanem obdobju je na trgu Velike britanije poslovalo skupaj 806 zavarovalnic. Razvrstitev življenjskih zavarovalnic po velikosti zbranih življenjskih premij, kaže, da so imele tri največje zavarovalnice 29,02% tržni delež, 5 največjih 46,1% in 10 največjih 67,7% tržni delež na trgu življenjskih zavarovanj (European Insurance in Figures, 2004). Zavarovalniški trg Velike britanije je po tem atipičen, saj je “norma” med velikimi ekonomijami, da imajo 3 do 4 življenjske zavarovalnice +50% tržni delež. Z procesom konsolidacije se stopnja koncentracije približuje stopnji v večini ekonomij. Na drugi strani pa je imelo 66% najmanjših zavarovalnic po

1% ali manjši tržni delež vsaka. Po ustavitvi rasti zavarovalniškega trga v devetdesetih letih je trg življenjskih zavarovanj rasel počasneje, predvsem na račun pokojninskih zavarovanj. Premije tradicionalnih življenjskih zavarovanj so rastle počasi kar ne more biti razlog za povečevanje tržnih deležev posameznih zavarovalnic. Pravi razlog za nastanek velikih igralcev so združevanja in prevzemi (Simpson, Wells, 2000).

3.3 OSNOVNI INDIKATORJI RAZVITOSTI TRGA ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

Beck in Webb sta, pod pokroviteljstvom Svetovne Banke (angl. World Bank) in International Insurance Foundation, izdelala študijo, ki je pod drobnogled vzela determinante, ki vplivajo na porabo in ponudbo življenjskih zavarovanj. V študijo je vključenih 63 držav, v obdobju med 1980 in 1996. Uporabljeni regresijski modeli so dali rezultate, ki jih predstavljam v nadaljevanju in jih bom uporabil pri analizi razvitosti slovenskega trga življenjskih zavarovanj.

Uporabljena sta bila dva indikatorja razvitosti trga življenjskih zavarovanj in sicer zavarovalniška gostota in stopnja ekonomske vsidranosti. Rezultati regresije so pokazali da oba indikatorja naraščata z rastjo BDP. Stopnja izobrazbe je močno korelirana z obema indikatorjema. Države z višjo stopnjo inflacije imajo načeloma nižjo stopnjo porabe produktov življenjskih zavarovanj. Države s starejšo starostno strukturo prebivalstva imajo načeloma višjo stopnjo ekonomske vsidranosti in zavarovalniško gostoto. V študiji sta se izobrazbena struktura in cenovna stabilnost pokazali kot robustna pokazatelja porabe življenjskih proizvodov. Stabilen monetarni sistem okrepi ponudbo in povpreševanje po proizvodih življenjskih zavarovanj. Kljub šibki povezavi med razvojem bančnega sektorja in porabi življenjskih proizvodov, študija potrjuje pomembnost zdravega finančnega sistema za razvoj zavarovalništva. Glavna ugotovitev študije je, da je promocija stabilnosti cen, razvoja finančnega sektorja in učinkovitega izobraževalnega sektorja glavni pogoj za popolno izrabo vseh prednosti znotraj ekonomije, ki jih prinaša življenjsko zavarovanje (Beck, Webb, 2004).

3.3.1 RAST BRUTO KOSMATIH PREMIJ IN PREMIJ NA PREBIVALCA

Zavarovalniška gostota (angl. Insurance density) pokaže, koliko prebivalci neke države porabijo v povprečju za zavarovanje. Z zavarovalniško gostoto se meri kupna moč zavarovanja prebivalca. Primerjava zavarovalniških gostot med državami ne izničuje razlik v BDP na prebivalca. Zavarovanci, ki se hočejo zavarovati pred rizikom smrti se bodo zavarovali za večjo zavarovalno vsoto v bogatejših državah, glede na to, da mora zavarovalna vsota pokriti relativno večji dohodek posameznika. Glede na to lahko predpostavljamo, da je kazalec zavarovalniške gostote bolj elastičen kot na primer kazalec ekonomske vsidranosti. Pri primerjavi zavarovalniških gostot pa naletimo še na en problem in to je menjalni tečaj, ki lahko v določenem obdobju zelo nihajo in tako izkrivljajo časovno vrsto (Beck, Webb, 2004).

Rast bruto premij je absolutni kazalec in je potemtakem neprimeren za neposredno analizo med državami. Kaže na naraščanje pomembnosti posamezne skupine zavarovanj. Z rastjo bruto premij pa narašča tudi premija na prebivalca, kar kaže na povezanost obeh kategorij.

Rast slovenskega trga življenjskih zavarovanj je bila v letu 2002 glede na leto 2001 23,2% merjeno po obračunani premiji. Celotna premija življenjskih zavarovanj za leto 2002 je znašala 60,526 mlrd tolarjev, kar pomeni 1,15% delež v BDP. Povprečna nominalna stopnja rasti bruto premije, v obdobju 1997 do 2002, življenjskih zavarovanj je znašala 21,49%. Za primerjavo je bila nominalna povprečna rast BDP v enakem obdobju 11,3% (European Insurance In Figures, 2004).

Premija na prebivalca kaže na pomen življenjskega zavarovanja v določeni državi. Poleg tega ta kazalec izniči število prebivalcev v državi. Nominalna premija življenjskih zavarovanj na prebivalca je v letu 1998 znašala 8, v letu 1997 63, v letu 2001 113 in v letu 2002 141 evrov. Kot tudi celotna premija življenjskih zavarovanj tudi premija življenjskih zavarovanj na prebivalca narašča. Če primerjamo velikost premije življenjskih zavarovanj z Veliko Britanijo lahko ugotovimo velike razlike, ki so posledica višjega standarda prebivalcev Velike Britanije, višjega razvojnega nivoja trga življenjskih zavarovanj Velike Britanije. Premija življenjskih zavarovanj na britanca je v letu 1992 znašala 972, v letu 1997 1.596, v letu 2001 2.892 in v letu 2002 2.837 evrov. Če poznamo razsežnosti priljubljenosti življenjskih zavarovanj v Veliki Britaniji in to povežemo z dejstvom, da je Velika Britanija eden od svetovnih zavarovalniških trgov razlika ni več tako velika. Za primerjavo moramo vzeti drugo državo, ki bi bila bolj primerljiva. Po premiji na prebivalca tudi povprečje EU(15) ni dovolj dobra primerjava. Slovenijo po tem kazalcu lahko primerjamo le z manj razvitimi državami EU, kot sta Grčija in Portugalska (European Insurance In Figures, 2004). Slovenija je bila v letu 2000 na 9. mestu med 42 državami v razvoju po premiji na prebivalca v dolarjih in prva med državami vzhodne Evrope (Štiblar, 2002, str. 51).

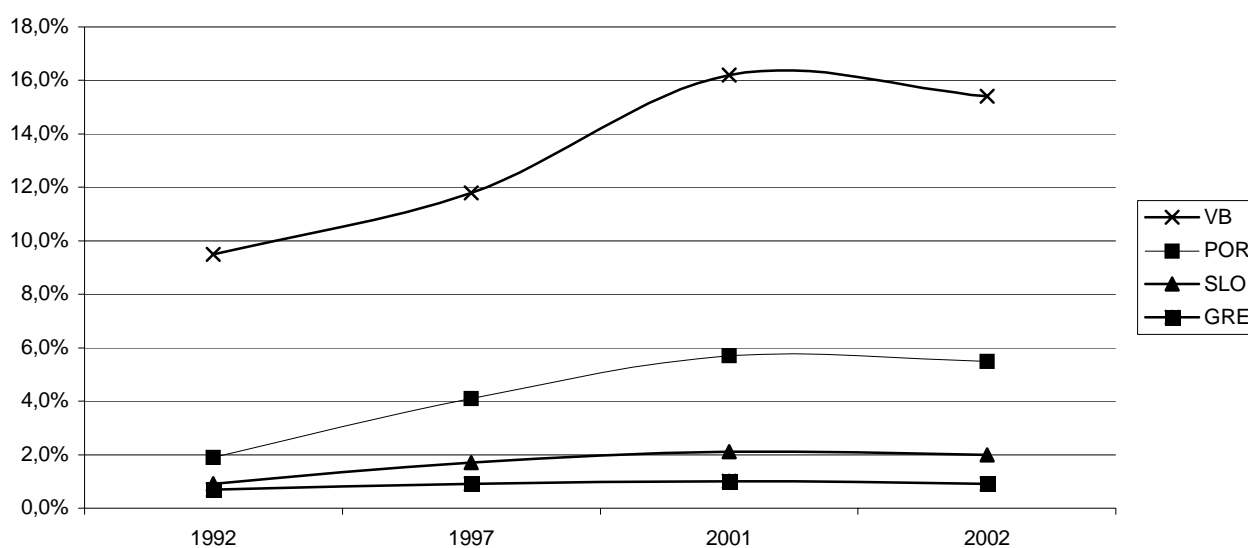
V Veliki Britaniji je življenjsko zavarovanje prevzelo velik del pokojninskega varstva kar pojasnjuje pomen življenjskih zavarovanj. V drugih državah, kot je Italija in Belgija življenjsko zavarovanje ni tako razširjeno, saj sistem socialnega varstva dobro deluje. Velikokrat pa tudi nenaklonjenost davčnega sistema zavira razvoj življenjskih zavarovanj.

Pokojninska reforma, ki je bila uvedena z Zakonom o pokojninskem in invalidskem zavarovanju in je začela veljati 1.januarja 2000, prinaša zaostritev pogojev obveznega pokojninskega zavarovanja. Za zavarovalnice na področju življenjskih zavarovanj je zanimiv predvsem tretji prostovoljni steber. Življenjska zavarovanja imajo v okviru prostovoljnega stebra nesporen potencial kar navaja na to, da bo imel v naslednjih dveh desetletjih upokojenski trg in trg varčevanj za upokojitev največjo rast. Poleg tega, ta zakonodaja predpisuje oprostitev davka od prometa zavarovalnih poslov kar pomeni še dodatno vzpodbudo za bodoče zavarovance (Bubnov-Škobrne, 1997, str. 1-2).

3.3.2 DELEŽ PREMIJE V BDP

Stopnja ekonomske vsidranosti (angl. Insurance penetration) je definirana kot delež bruto neposrednih premij v BDP. Meri pomembnost zavarovalniške aktivnosti relativno glede na celotno ekonomijo. Ta kazalec ni idealen pokazatelj porabe saj je product cene in količine. Večji delež neposrednih bruto premij tako lahko odraža večjo količino prodanih zavarovanj ali pa odraža višjo ceno zavarovalnih polic. Manjša stopnja konkurence na zavarovalniškem trgu se lahko odrazi v višji ceni zavarovalnih storitev brez povečanja povpraševanja po zavarovalnih proizvodih (Beck, Webb, 2004). Bolj precizen indikator pomembnosti panoge v celotni ekonomiji bi bil indikator, ki bi meril dodano vrednost sektorja v celotni ekonomiji.

Slika 1: Prikaz gibanja premije življenjskih zavarovanj na prebivalca v letih 1992, 1997 in 2001 – 2002 za Veliko Britanijo, Portugalsko, Grčijo in Slovenijo.



Vir: European Insurance In Figures, 2004.

Delež življenjskih zavarovanj v BDP za Veliko Britanijo je leta 1992 znašal 7,5%, leta 1997 7,7%, leta 2001 10,5% in leta 2002 9,9%. Povprečje članic Evropskega gospodarskega prostora (angl. EEA, European Economic Association) je za leto 1992 znašalo 3,1%, za leto 1997 4,1%, za leto 2001 5,2% in v letu 2002 5,1%. Slovenija s svojim nerazvitim trgom življenjskih zavarovanj po tem indikatorju ne doseže razvitih trgov EU. Se pa uvršča pred Grčijo in za Portugalsko. V letu 1992 je delež življenjskih zavarovanj v BDP znašal 0,2%, v letu 1997 0,8%, v letu 2001 in 2002 pa 1,1% (European Insurance In Figures, 2004).

Slovenija je glede razvitosti nacionalnega zavarovalništva bolj ali manj blizu manj razvitim državam EU, v pogledu deleža zavarovalništva v narodnem BDP pa pomembno presega razvojno raven zavarovalništva v novih državah članicah EU. Delež celotne premije zavarovalne dejavnosti v BDP znaša v Sloveniji 5,1%, kar je komaj začetna raven za pravi razvoj, sodeč po izkušnjah bolj razvitih držav. Delež življenjskih zavarovanj v BDP se bo z razvojem novih vrst zavarovanja in gospodarskim razvojem v splošnem povečeval.

3.3.3 DOHODKOVNA ELASTIČNOST ZAVAROVANJA

Dohodkovna elastičnost zavarovanja, opredeljena kot odstotna rast vplačanih premij v primerjavi z odstotno rastjo narodnega dohodka, ugotovljena v empiričnih raziskavah po svetu, je (Štiblar, 2003, str. 13):

- Za revne države je 1,
- za srednje razvite države naraste na 2 za življenjsko zavarovanje (pri 15.000 dolarjev dohodka na prebivalca),
- v razvitih državah (30.000 dolarjev na prebivalca) je ponovno okrog 1.

Dohodkovna elastičnost premij (Priloga 1, tabela št. 1, str.1) v opazovanem obdobju precej niha, vendar je v povprečju enaka 1.088, skozi 10 let. To pomeni, da gre pri premijah za kakovostno boljše storitev in se sklada z napovedjo, da imajo razvite države dohodkovno elastičnost preko 1. Kljub temu pa je elastičnost nizka in glede na ugotovitve razvoja slovenskega življenjskega trga zavarovanj se bo še povečala (Štiblar, 2002, str. 48).

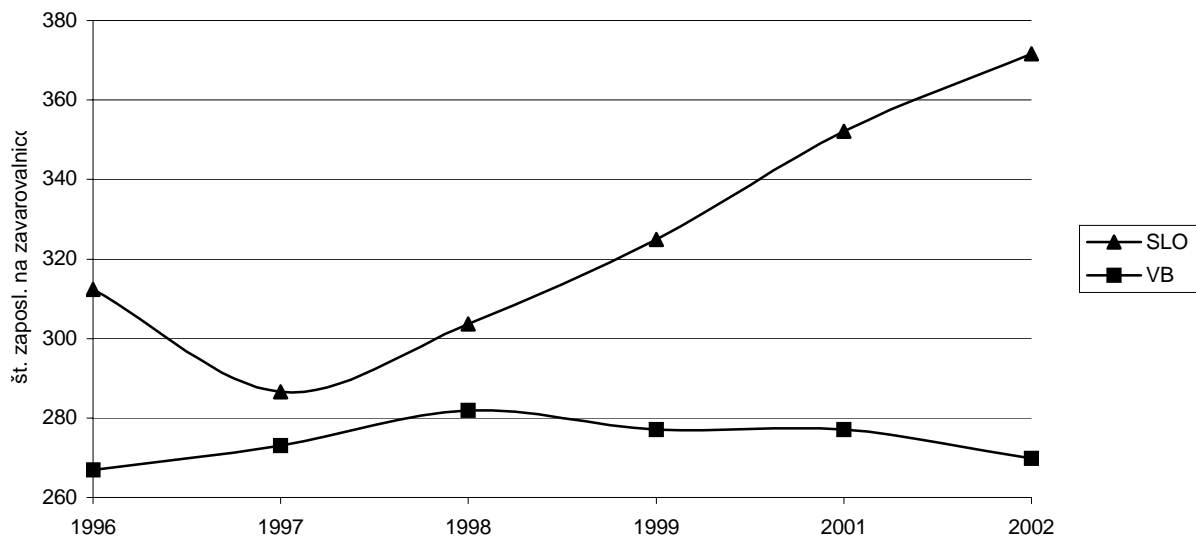
3.3.4 ŠTEVILO ZAPOSLENIH V ZAVAROVALNI DEJAVNOSTI IN NA ZAVAROVALNICO

Kazalec števila zaposlenih pojasnjuje gibanje števila zaposlenih v zavarovalni dejavnosti v določeni državi. Z analizo gibanja števila zaposlenih lahko pojasnimo določene trende, ki se dogajajo v zavarovalni dejavnosti.

Kot vidimo iz podatkov se število zaposlenih v slovenski zavarovalni dejavnosti povečuje (Priloga 1, tabela št. 2, str. 1). V povprečju, v obdobju med 1994 in 2002, je bila povprečna letna rast zaposlenih v slovenskem zavarovalništvu 6,8%. Število zaposlenih se je v letu 2002 glede na predhodno leto povečalo za 5,6%. Podatki za veliko Britanijo pa kažejo obratno sliko. V obdobju med 1997 do 2002 je bila povprečna rast zaposlenih negativna in sicer v povprečju vsako leto -1,1%. Samo v letu 2002 glede na predhodnje leto se je zaposlenost znižala za -2,86%. Podatki za države članice Evropskega zavarovalnega združenja (angl. CEA) kažejo, da je se je število zaposlenih v vseh the državah znižalo za -0,4% v letu 2002 glede na leto 2001. Povprečna letna rast v obdobju med leti 1997 in 2002 je znašala 0,1%. Samo na zavarovalniškem trgu Velike Britanije je zaposlenih kar 20,8% vseh zaposlenih v EU. Nove države članice EU imajo delež 8,9% vseh zaposlenih v zavarovalstvu EU (European Insurance In Figures, 2004).

Slovenija pa zaostaja za Veliko Britanijo tudi po številu zaposlenih na zavarovalnico in sicer v letu 2002 kar za v povprečju 102 zaposlena na zavarovalnico. Povprečno število zaposlenih na zavarovalnico za celotno EU v letu 1997 je 182 kar je za 105 zaposlenih v povprečju na zavarovalnico manj kot pa v Sloveniji.

Slika 2: Primerjava povprečnega števila zaposlenih na zavarovalnico v Sloveniji glede na Veliko Britanijo v obdobju od 1996 do 2002.



Vir: European Insurance In Figures, 2004.

Upadanje števila zaposlenih v Veliki Britaniji je posledica globalizacije, ki sili zavarovalnice v deregulacijo in liberalizacijo. Prav tako z uvajanjem novih zavarovalnih produktov kot so napredni naložbeni produkti igra nova tehnologija veliko vlogo pri avtomatizaciji procesov in zniževanju stroškov. Z prestrukturiranjem in združevanjem zavarovalnic prihaja do zmanjševanja potrebe po določenih oddelkih in podvojevanju le-teh, kar pripelje do odvečne delovne sile. Prav tako se del zavarovalne dejavnosti seli na tržne kanale, kjer je potreba po delovni sili manjša (e-zavarovalništvo). Med tem ko se na zahodu zavarovalni krogi ukvarjajo z zniževanjem stroškov kot posledico liberalizacije in hudega konkurenčnega boja, se vzhodni zavarovalni svet na to šele pripravlja. Rast zaposlenih v EU(15) je bila v obdobju v povprečju – 0,4%, medtem ko je bila v drugih državah (tudi novo pridružene članice) rast pozitivna in sicer 5,9%.

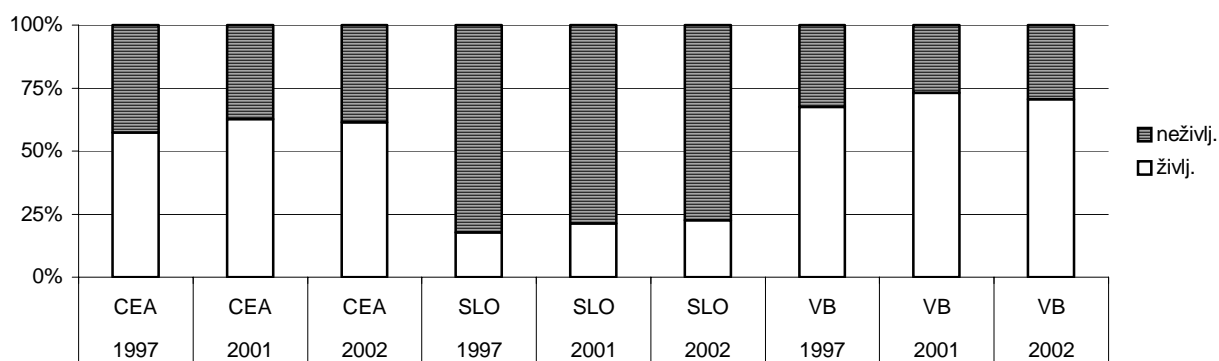
V Sloveniji je v povprečju v zavarovalnicah še vedno preveč zaposlenih, kar se odraža v storških, in bistveno vpliva na konkurenčnost slovenskega zavarovalništva. Delno lahko prevelikemu številu zaposlenih v slovenskih zavarovalnicah pripišemo večjemu številu redno zaposlenih zastopnikov, kar ni navada v Evropi (Mikulič, 2004, str. 21). Z združevanji, kapitalskimi povezavami in tujo konkurenco bo na slovenskem trgu prišlo do močnejše konkurence kar bo prisililo zavarovalnice k zniževanju stroškov. Hkrati pa se bo število zavarovalnic zmanjšalo. Sodeč po naraščanju števila zaposlenih na zavarovalnico pa v Sloveniji še ni prišlo do te prelomne točke.

3.3.5 RAZMERJE MED ŽIVLJENJSKIMI IN NEŽIVLJENJSKIMI ZAVAROVANJI

Delež življenjskih zavarovanj v razmerju z ostalimi oz. neživljenjskimi zavarovanji, kaže na razvitost posameznega zavarovalnega trga. Ta primerjava na upošteva velikosti trga in je zato boljša kot pa direktna primerjava deležv med državami. V splošnem velja, da je pri bolj razvitih državah večji tudi delež življenjskih zavarovanj in se giblje nad 50%. Če pogledamo nekatere države v tranziciji, dosega ta delež le od 10% do 30%.

Slovenija kot manj razvit zavarovalniški trg, ter kot razvijajoč se trg življenjskih zavarovanj, ima zelo majhen delež življenjskih zavarovanj v celotni premiji (Priloga 1, tabela št. 3, str.1). Glede na rast premije življenjskih zavarovanj, ki raste hitreje kot premija neživljenjskih zavarovanj pa se pričakuje rast deleža življenjskih zavarovanj v celotni premiji. Kot lahko vidimo je povprečje deleža v CEA nad 60%. Velika Britanija kot "ideal" pa beleži celo več kot 70% delež, kjer je opazen upad povpraševanja po mešanih življenjskih zavarovanjih, ki pri nas prevladujejo, saj se je v zadnjem desetletju zmanjšala obračunana premija za 70% (Musil, Vovk, 2003, str. 300).

Slika 3: Gibanje razmerja med deležem življenjskih in neživljenjskih zavarovanj v Sloveniji, Veliki Britaniji in državah članicah Evropskega zavarovalniškega združenja (angl. CEA) v letih 1997, 2001 in 2002.



Vir: European Insurance In Figures, 2004.

Sestava zavarovalne premije po osnovnih oblikah zavarovanj je bila v letu 2003 naslednja (Priloga 1, tabela št. 4, str. 2): porast deleža je beležilo življenjsko zavarovanje, katerega odstotek premije v skupni premiji se je povečal za 1,5% točke, medtem, ko sta deleža premij premoženjskega in prostovoljnega zdravstvenega zavarovanja beležila padec za približno 0,2 oziroma 1,3 odstotne točke (Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor 2003, 2004).

Saturacija trga obveznih zavarovanj in na drugi strani razvojne možnosti trga življenjskih zavarovanj namigujejo, da bo delež življenjskih zavarovanj v celotni premiji naraščal. Na zrelih tujih trgih je bila prav davčna politika eden ključnih faktorjev razvoja trgov življenjskih zavarovanj.

3.3.6 ZAVAROVALNA SKUPINA “ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA”

Zavarovalnice so imele na koncu leta 2003 sklenjenih 665.795 polic, s katerimi so sklenile zavarovanje za smrt in doživetje (Priloga 1, tabela št. 5, str. 2). S temi policami so zavarovale 739.003 zavarovancev. Število polic za to zavarovanje se je v letu 2003 povečalo glede na preteklo leto za 13%, število zavarovanih oseb pa za 8,0%. V letu 2003 je opazen visok porast števila polic pri katerih zavarovanci prevzemajo naložbeno tveganje. Število naložbenih življenjskih polic se je s 5.764 polic v letu 2002 povečalo na 37.990 polic v letu 2003, število zavarovancev pa s 6.393 na 40.264. (Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor 2003, 2004)

V letu 2003 glede na predhodnje leto je, glede na razpoložljive podatke, zaznati povečanje števila prodanih polic življenjskega zavarovanja vezanega na enote investicijskih skladov. Rast v številu polic je bila kar 659%. Preko 37.990 polic je bilo zavarovanih 40.264 oseb.

V času socialistične miselnosti so bila življenjska in rentna zavarovanja nepomembna v prehodu na tržni sistem pa so pridobila na pomenu in zasedajo okoli 20% vseh zavarovanj. Sicer ta delež v Sloveniji zaostaja za pomembnostjo življenjskih zavarovanj na tujih razvitih trgih, a so tržne možnosti zavarovalnic na tem področju še velike (Končina, 1998, str. 20).

Problem je v fizični omejitvi potencialnega števila zavarovancev, namreč po ocenah se je doslej zavarovalo približno slabih 400.000 slovencev, kar je že polovica slovenskega aktivnega prebivalstva. Vprašanje je s kolikšno kupno močjo razpolaga ostala polovica aktivnih prebivalcev, ki bi bili lahko potencialni zavarovanci. Dosedanji življenjski proizvodi so tempirani na sloj ljudi z urejenimi zaslužki in relativnim bogastvom (Končina, 1998, str. 20).

3.4 NALOŽBENA POLITIKA ZAVAROVALNIC

3.4.1 ZAVAROVALNO-TEHNIČNE REZERVACIJE

Zakon o zavarovalništvu (2000) v 113. členu določa, da mora zavarovalnica v zvezi z vsemi zavarovalnimi posli, ki jih opravlja, oblikovati ustrezne zavarovalno-tehnične rezervacije, namenjene kritju bodočih obveznosti iz zavarovanj in morebitnih izgub zaradi tveganj, ki izhajajo iz zavarovalnih poslov, ki jih opravlja (Zakon o zavarovalništvu, 2000).

Kritno premoženje oblikuje zavarovalnica z zbranimi premijami premoženjskih zavarovanj, ki jih nato plasira v različne oblike naložb. Kritni sklad pa oblikujejo zavarovalnice, ki opravljajo posle življenjskih zavarovanj in ga oblikujejo z zbranimi premijami življenjskih zavarovanj.

Zavarovalnice mora oblikovati kritno premoženje v vrednosti, ki je najmanj enaka višini zavarovalno-tehničnih rezervacij, ki ga naloži v skladu z naložbenimi načeli in zakonaskimi določili. V 121. točki člena Zakona o zavarovalništvu (2000) so opisane vrste naložb, ki predstavljajo premoženje oziroma kritni sklad zavarovalnic. Zakonske omejitve nalaganja kritnega premoženja in kritnega sklada so opisane v 122. členu Zakona o zavarovalništvu (2000).

V poenostavljeni besedi povedano (Priloga 2, str. 5) količinsko omejuje gotovino v blagajni ali v obliki depozitov na 3% zavarovalno-tehničnih rezervacij; naložbe pri bankah doma ali v tujini do 30% zavarovalno-tehničnih rezervacij; naložbe v hranilniške depozite doma ali v tujini do 6% zavarovalno-tehničnih rezervacij; naložbe v nepremičnine do 30% zavarovalno-tehničnih rezervacij; zavarovana posojila doma ali v tujini do 5% zavarovalno-tehničnih rezervacij, investicijske kupone vzajemnih skladov (polovica z zajamčenim donosom) do 40% zavarovalno-tehničnih rezervacij; trgovane obveznice do 5% zavarovalno-tehničnih rezervacij; netrgovane obveznice do 10% zavarovalno-tehničnih rezervacij; kotirajoče delnice skupaj z nekotirajočimi delnicami in investicijskimi kuponi vzajemnih skladov do 30% zavarovalno-tehničnih rezervacij; nekotirajoče delnice do 5% zavarovalno-tehničnih rezervacij oziroma z investicijskimi kuponi vzajemnih skladov do 30%. Omejitev na količino državnih obveznic ni.

Zakon o zavarovalništvu (2000) daje možnost Agenciji za zavarovalni nadzor, da širi zakonski okvir pri naložbah v tujino. Agencija se zavzema za postopno sproščanje naložb v tujino.

Zakonske omejitve nalaganja zavarovalno-tehničnih rezervacij v Veliki Britaniji so kot posledice deregulacije in splošne liberalizacije zelo blage. Omejitve naložbene politike zavarovalnic na domačem trgu so samo v segmentu prosti denarnih sredstev, ki nalagajo zavarovalnicam maksimalni delež denarnih sredstev le v višini 3% vseh naložb. Omejitev naložb v segmentu obveznic, delnic, nepremičnin, posojil na domačem trgu ni. Količinske omejitve naložb v državah OECD prav tako ni, potrebna je le 80% valutna usklajenost in pa usklajenost trajanja naložb glede na tip rezervacij (Davis, 2001; Yermo, 2000).

3.4.2 ANALIZA ZAVAROVALNO-TEHNIČNIH NALOŽB

Moč in varnost domačih zavarovalnic potrjuje tudi obseg zavarovalno-tehničnih rezervacij, ki v zadnjih letih v skladu z rastjo kosmate premije življenjskih zavarovanj, pospešeno rastejo. Za naložbe življenjskih zavarovanj je značilna hitrejša rast kot pa za naložbe premoženjskih zavarovanj.

Finančne naložbe zavarovalnic izkazujejo v zadnjih letih visoke stopnje rasti (Priloga 1, tabela št. 6, str. 3). Zavarovalnice so imele na dan 31.12.2003 za 442,7 mrd tolarjev naložb kritnega premoženja, katerega del predstavljajo tudi naložbe kritnih skladov. Naložbe kritnega premoženja (brez naložb kritnega sklada) so se v primerjavi s letom 2001 povečale za 92,8 mrd tolarjev. V strukturi naložb glede na vir financiranja so se od leta 1999 najbolj povečale naložbe kritnega sklada in sicer za 331% v primerjavi z povečanjem naložb kritnega premoženja (brez naložb kritnega sklada), ki so se povečale za 251%. Naložbe kritnega sklada v letu 2003 že predstavljajo 50,1% celotnega kritnega premoženja in so se v primerjavi z letom 2001 povečale za 98,1 mrd tolarjev. Države EU da imajo v povprečju 80% naložb sredstev življenjskih zavarovanj in 20% naložb sredstev neživljenjskih zavarovanj. Če vzamemo primer Velike Britanije, je imela le ta v letu 2002 kar 92,1% naložb sredstev življenjskih zavarovanj in 7,9% naložb premoženjskih zavarovanj (European Insurance In Figures, 2004).

Sredstva kritnega premoženja so bila v letu 2003 naložena predvsem v državne vrednostne papirje (28,9%) in bančne depozite (21,4%). Narašča tudi pomen naložb v lastniške in dolžniške vrednostne papirje, ki v letu 2003 predstavljajo že 29,1% vseh naložb kritnega premoženja zavarovalnic. V strukturi naložb kritnih skladov prevladujejo naložbe v državne vrednostne papirje v višini 54,3%. Sledijo jim dolžniški vrednostni papirji s 24,2%, bančne vloge s 13,4% in lastniške vrednostne papirje s 5,8% (Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor 2003, 2004).

V opazovanem obdobju se delež naložb kritnega premoženja brez kritnih skladov v obliki bančnih vlog in posojil zmanjšuje, povečujejo pa se predvsem naložbe v dolžniške in lastniške vrednostne papirje. S takšno dinamiko naložb se tudi naložbe domačih zavarovalnic vse bolj približujejo povprečju držav EU, kjer imajo zavarovalnice največji delež premoženja naloženega v dolžniških in lastniških vrednostnih papirjih. Ker pa domači kapitalski trg večjega obsega takšnih naložb ne omogoča, je za domače zavarovalnice nujna usmeritev tudi na tuje trge.

Konec leta 2003 so znašale naložbe v tuje delnice in obveznice že 27 mrd tolarjev (Priloga 1, tabela št. 7, str. 3). Najvišji odstotek vseh tujih naložb predstavljajo naložbe kritnega sklada. Naložbe kritnega sklada v tujini se iz leta v leto povečujejo in so v letu 2003 dosegale že skoraj 11% vseh naložb kritnih skladov. Naložbe v dolžniške vrednostne papirje v tujini dosegajo 37% vseh naložb kritnih skladov v dolžniške vrednostne papirje.

Glede na razvitost trga življenjskih zavarovanj, britanske življenjske zavarovalnice plasirajo svoje vire predvsem v delnice in državne in podjetniške obveznice (Priloga 1, tabela št. 8, str. 4). Delež državnih obveznic je majhen, posojanja denarja bančnim institucijam pa praktično ni.

Naložbena politika domačih zavarovalnic se od držav EU razlikuje predvsem po nižjem deležu v delnice in posledično višjim odstotkom naložb v obveznice, predvsem pa višjim odstotkom naložb v bančnih vlogah (Zorc-Rems, 2001, str. 103).

Domače zavarovalnice zaradi odsotnosti naložbenih možnosti in narave domačega tipa trga vrednostnih papirjev več kot 20% svojih zavarovalniških rezarvacij naloženih pri domačih bankah predvsem v obliki vlog. S takšno politico zavarovalnice malo prispevajo k poglobljanju domačega trga vrednostnih papirjev, ker se z medsebojnimi naložbami med finančnimi institucijami ne povečuje velikost domačega finančnega sistema. Zaradi tega domače zavarovalnice na domačem finančnem trgu ne nastopajo kot pravi institucionalni investitorji, ampak bankam zagotavljajo stalen vir dolgoročnih sredstev (Zorc-Rems, 2001, str. 103).

3.5 DAVČNA ZAKONODAJA

Davek od prometa zavarovalnih poslih je bil uveden v juliju 1999 kot posledica zamenjave dotedanjšega prometnega davka in uvedbe davka na dodano vrednost. Zakon o davku na dodano vrednost (Zakon o davku na dodano vrednost, 2000), v svojem 27. členu navaja, da so plačila DDV oproščeni tudi zavarovalni in pozavarovalni posli, vključno s povezanimi storitvami zavarovalnih posrednikov in zastopnikov. Z uvedbo davka na dodano vrednost, pa je bil

16.7.1999 sprejet Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov (1999). Problem tega zakona, ki nalaga zavarovalnicam, v svojem 3. členu, plačevanje davka od opravljenih zavarovalnih poslov, je vsebinska nejasnost in nedoročenost (Bužan, 2001, str. 35).

Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov (1999) v svojem 8. členu navaja, da se davek ne plačuje od:

1. obveznih pokojninskih in invalidskih zavarovanj ter obveznih zdravstvenih zavarovanj;
2. osebnih (zdravstvenih, nezgodnih in življenjskih) zavarovanj, pri katerih zavarovalno razmerje ni krajše od dobe 10 let;
3. zavarovanj, ki krijejo nevarnosti izven območja Republike Slovenije;
4. pozavarovanj.

Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov (1999) v istem členu še doda, da se med življenjska zavarovanja iz 2. točke prejšnjega odstavka štejejo vsa življenjska zavarovanja, ne glede na to, ali se zavarovalna vsota izplača v enkratnem znesku ali v obliki rente.

Zakonodajalec je v 11. členu navedel, da če se zavarovalna pogodba za zavarovanja iz 2. točke 8. člena tega zakona razdre pred potekom 10 let, mora davčni zavezanec obračunati in plačati davek od zavarovalnih poslov tudi za osebna (zdravstvena, nezgodna in življenjska) zavarovanja. Davek iz prejšnjega odstavka se odmeri od vsote, ki se izplača zavarovancu, in sicer v 15 dneh po poteku meseca, v katerem je bilo zavarovanje razdrto (Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov, 1999).

Davčne olajšave na dolgoročna osebna zavarovanja s hranilno vlogo se zdijo smiselne in so s tega vidika prehodne davčne ureditve seveda tudi pridobitev na zavarovalnem trgu za zavarovance. Gre za spodbudo dolgoročnemu varčevanju, pa tudi za zavarovanje posameznikovih nepoplačanih obveznosti in za zagotavljanje socialnega varstva družine zavarovanca.

Glede na pomembnost dolgoročnega varčevanja za narodnogospodarstvo je zanimivo, da bančne obresti še do sedaj niso obdavčene. Zavarovalnice morajo same poskrbeti za varnost in polnost matematičnih rezervacij s svojimi sredstvi in dokapitalizacijami. Problem je tako v tem, da sorodni produkti, ki so si podobni nimajo iste štartne pozicije.

Davčne olajšave življenjskih zavarovanj imajo drugačen efekt kot davčne olajšave drugih storitev, v katere se plasirajo drugačna sredstva, saj življenjski produkti kombinirajo zavarovanje socialne varnosti z varčevanjem. Če želi vlada spodbuditi nacionalno varčevanje preko davčnih vzpodbud mora vzeti v obzir, da bo prišlo do prealokacije nacionalnih prihrankov iz drugih obdavčenih finančnih instrumentov nezavarovalniških finančnih posrednikov k življenjskim zavarovalnicam in od državnih k privatnim zavarovalcem. Seveda taka politika vpliva na nevtralnost. Kljub temu pa lahko pretehta, da so koristi večje od izgube nevtralnosti. Na primer vlada lahko preferira privatne finančne posrednike od javnih glede na pričakovanja boljše učinkovitosti privatnega sektorja. Davčne olajšave imajo lahko tudi efekt nižjih premij kar lahko

pospeši prodajo določenih zavarovanj in tako promovira varnost. V primeru, da je olajšava varčevalno orientirana mora biti orientirana na varčevalne elemente (anuitete), v primeru promoviranja varnosti pa morajo biti olajšave usmerjene na samo večjo dostopnost polic (Skipper, 2001).

V Veliki Britaniji zavarovalne premije niso obdavčene. Osnova za obdavčenje investicijskih prihodkov je izračunana kot investicijski prihodki minus stroški, kar je poznano kot I-E pristop. Najvišja stopnja davka na obdavčljiv dohodek je za lastnika zavarovalnih polic 23% za delničarje pa se dohodek obdavči po 35% davčni stopnji. V primeru predhodne prekinitve pogodbe prihodki niso obdavčljivi, vendar obstajajo izjeme. Prav tako prihodki niso obdavčeni ob nastopu smrti in s tem ob izplačilu zavarovalne vsote upravičencem (Skipper, 2001).

Država bi morala preko davčnih olajšav omogočiti hitrejši razvoj in večjo rast prodaje življenjskih in rentnih zavarovanj, saj bi na ta način spodbudila dodatna dolgoročna osebna varčevanja, ki so nujno potrebna za nove naložbe v gospodarstvo (Bužan, 2001, str. 42).

3.6 ANALIZA NAPOVEDI BODOČEGA RAZVOJA SLOVENSKEGA ZAVAROVALNIŠTVA

Analiza bo zajemala napovedi razvoja slovenskega zavarovalništva, ki so jih skozi analize izdelali Mc Kinsey v letu 2003, SwissRe (Baur, Hess), Štiblar v letu 2002 in Ivanušič, Križanič, Erker v letu 2003. Napovedi razvoja svetovnega zavarovalništva za več let naprej enostavno ni. Največkrat svetovni analitiki objavljajo le kratkoročne napovedi. Gibanja indikatorjev uporabljenih v zavarovalniških napovedih so mnogo bolj volativna kot pa v realnem sektorju in zato manj primerna za dolgoročne napovedi.

3.6.1 NAPOVED BODOČEGA RAZVOJA

Razvojne možnosti so velike glede na razvoj gospodarstva in trgovine na svetu in v EU, ter glede na absorpcijsko moč trga doma in v tujini. Štiblarjeva napoved rasti premij doma kaže do 1,5 mrd evrov do 2005/6 (leto 2002 1,242 mrd evrov), oziroma do 4 mrd evrov do leta 2013. Ocenjeni minimalni obseg poslovanja za srednjo veliko srednjevropsko zavarovalnico je 500 mio evrov (Triglav v letu 2002 109,177 mrd tolarjev, kar je (1 tolar/evro=215) 507,800 mio evrov). Po mnenju Štiblarja si na slovenskem zavarovalnem trgu lahko privoščimo minimalno dva zavarovalniška stebra, pe še ta ob veliki stopnji monopolizacije, presežek poslov pa bodo velike zavarovalnice morale iskati v tujini (Štiblar, 2003, str. 12).

Po Mc Kinseyu je v naslednjih 5 letih predvidena 15% nominalna in 7% realna rast, kar pomeni 8% inflacijo, kar pa je previsok odstotek. V obdobju od oktobra 2004 glede na oktober 2003 je inflacija na letni ravni znašala 4,6%. Vlada za leto 2004 napoveduje 4,3% inflacijo. V naslednjih letih je po Mc Kinseyu pričakovati zaradi približevanja EMU padec inflacije proti 3%. Tako je Mc Kinsey pri svoji napovedi vzel povprečno inflacijo 4% na letni ravni (Štiblar, 2003a, str. 48).

Štiblar, je na osnovi analize iz leta 2002, predvidel nekolikšno drugačne napovedi. Predvidel je večjo rast premij in sicer 10% realno rast, kar pomeni v povprečju 18% nominalno rast v obdobju od leta 2003 do 2007, ob predpostavki 8% inflacije. Če bo inflacija le 4% je pričakovana realna rast premij približno 14% povprečno na leto (Štiblar, 2003a, str. 48).

Napovedi obeh avtorjev (Priloga 1, tabela št. 9, str. 4), o rasti nominalnih premij, se bistveno ne razlikujeta, razen v letu 2007 kjer avtorjeva napoved presega Mc Kinsey-evo za 9,4%. Letne napovedane stopnje rasti rastejo po 18% letni ravni.

Predvidena rast skupnih zavarovalnih premij pomenijo finančno poglobljanje, ki pa je sestavljeno ne samo iz zavarovalniškega ampak tudi iz bančnega in rasti kapitalskega trga (promet na borzi in tržna kapitalizacija).

Po Mc Kinsey-u naj bi bančna vsota zrastle v letu 2005 za 12%, v letu 2006 za 12% in v letu 2007 za 11%. Ob povprečni 4% inflaciji to pomeni povprečno predvideno 9% realno rast, ob 4% letni rasti BDP. Če pa bo prišlo v naslednjih letih do cikličnega oživljanja gospodarstva in izkazo pozitivnih učinkov vključitve v EU pa bo pričakovati 5% povprečno letno poglobljanje finančnega sektorja. Zavarovalniško poglobljanje naj bi bilo 7% ($15\% - 8\% = 7\%$), kar pomeni da je hitreje od bančnega poglobljanja. Po mnenju Štiblarja naj bi bilo zavarovalniško poglobljanje kar 10% kar je 2 krat večje od bančnega, vendar je potrebno vedeti, da je bančni sektor približno dvakrat večji od zavarovalniškega kar pomeni da se pomen zavarovalniškega sektorja napram bančnemu ne bi povečal (Štiblar, 2003a, str. 50).

Stopnja gospodarskega razvoja v Sloveniji vodi v finančno poglobljanje. Po Štiblarju bo večji bančni sektor nominalno rasel po 4 odstotne točke na leto, manjši zavarovalniški sektor pa po 8 odstotnih točk hitreje kot bo rasel nominalni BDP, za katerega je napoved okrog 8% letno (Štiblar, 2003, str. 12).

Štiblar je na osnovi opredelitev zavarovalništva v letu 2005 izdelal študijo napovedi stanja zavarovalništva v Sloveniji za leto 2005, v katero je bilo zajetih 7 držav članic EU in 7 tranzicijskih držav. Študija je bila izdelana leta 2002. Rezultati modela so (Štiblar, 2003a, str. 51-55):

- Regresijska ocean modela je pokazala, da bi naj Slovenija v večinski domači lasti v letu 2005 imela 13,8% (glede na stopnjo gospodarske razvitosti) do 75,9% (glede na ugodno zunanjo likvidnost, ki ne terja tujcem prodaje zavarovalnic zaradi pomanjkanja deviz) vodilnih zavarovalnic. Subjektivna ocean Štiblarja pa je, da naj bi bil delež zavarovalnic v domači lasti okoli dve tretjine. Če bi Slovenija hotela ohraniti 50-66% delež zavarovalnic v domači lasti bi morala povečati ekonomsko razvitost, odpraviti vtis tranzicijske države in okrepiti zunanjo likvidnost.
- Glede na model naj bi imela Slovenija v letu 2005 od 520 (glede na velikost NTI v BDP) do 1.280 dolarjev (glede na trgovinsko odprtost) premij na prebivalca. Ocena Štiblarja je okoli 700 dolarjev na prebivalca (1 evro=1,23 dolarja kar je 569 evrov) (premija na prebivalca za leto). Navodilo za ekonomsko politico s strani Štiblarja je, da naj ohranja čimvečjo premijo

na prebivalca, saj večji delež lastništva v domačih rokah pomeni večjo premijo na prebivalca. Čimbolj naj poveča velikost BDP in delež neto neposrednih tujih investicij v BDP. Štiblar meni, da bi morala biti premija na prebivalca do leta 2005 že večja od 700 dolarjev, saj računa na večji prodor življenjskih zavarovanj.

- Modelska ocena za delež zavarovalnih premij v BDP kaže na nižji delež kot pa je bil dosežen leta 2000. Subjektivna ocena Štiblarja je, da naj bi delež zavarovalnih premij v BDP narasel na 6%. To bi lahko dosegli z rastjo BDP na prebivalca preko 17.000 dolarjev in ohraniti tri četrtine zavarovalnic v državni lasti ali povečati delež izvoza in uvoza v BDP za 135%.
- Slovenski delež na svetovnem trgu je bil leta 2000 0,04%. Za leto 2005 je subjektivni delež Štiblarja postavljen na 0,05%, kar zahteva nadpovprečno rast premij. Za povečanje deleža slovenskih zavarovalnih premij v svetovnih na 0,05% je potrebno povečanje BDP in sicer na 25,5 milijard dolarjev, kar je za 2,3 milijardi dolarjev več od dejansko predvidenega povečanja. Za to bi bila potrebna v obdobju 2000–2005 5% gospodarska rast.

Za Slovenijo predvideva SwissRe realno rast življenjskih zavarovanj po 15% letni stopnji za prvo obdobje in nato za drugo po umirjajoči stopnji 10% realne rasti življenjskih zavarovanj (Priloga 1, tabela št. 10, str. 4). V obeh obdobjih je stopnja rasti od 5 do 3 krat višja kot pa za razvite države. Povprečne stopnje rasti za svet so nekoliko višje od razvitih držav zaradi večjega vpliva deleža stopenj rasti za nerazvite države.

Ekonometrično analizo slovenskega zavarovalnega trga so naredili tudi Križanič, Ivanušič in Erker in ugotovili, da (Križanič, Ivanušič, Erker, 2004):

- Je ključna determinanta realne dinamike bruto zavarovalne premije gospodarska rast in ne realna dinamika cen,
- bo v letu 2006 delež bruto obračunane premije v BDP v Sloveniji znašal približno 6% (v letu 2002 je znašal 5,1%), 1% kvartalna gospodarska rast vpliva na kar 4,6% povprečno letno rast bruto zavarovalne premije v naslednjih treh letih,
- v prihodnjih treh letih (2004–2006) bo povprečna realna rast bruto zavarovalne premije znašala 8,0%,
- se bo penetracija bruto zavarovalne premije v BDP do leta 2006 povišala s sedanjih 5,2% na 5,9%,
- delež pokojninskih in unit-linked zavarovanj se podvoji z 0,3% BDP na 0,6% BDP cenovna elastičnost klasičnih življenjskih zavarovanj je malo nad nič, kar pomeni, da cena vpliva zgolj na varčevalni del zavarovanja. V času gospodarske ekspanzije so bolj atraktivna življenjska zavarovanja vezana na investicijske sklade.

Delež življenjskega zavarovanja se bo v celotni zavarovalni premiji od 25% postopoma povečeval na 38% do 2006 oziroma blizu 50% v 2013, deleža 60% kot je v razvitih državah pa ne bo dosegel zaradi specifičnosti Slovenije. Socialna komponenta je v Sloveniji še vedno močno poudarjena in bo del življenjskega zavarovanja ostal v domeni javnega obveznega zavarovanja.

SKLEP

Vsekakor v spremenjenih finančnih razmerah banke izgubljajo pri svojih tradicionalnih poslih, saj se ljudje raje odločajo za varčevanje v zavarovalnicah ali pa vzajemnih skladih, kjer so donosi večji. Banke zato iščejo nove posle v tradicionalno zavarovalniških poslih in tako prihaja do bančno-zavarovalniškega sodelovanja, pri trženju zavarovalniških produktov. S prenosom socialnega bremena in pokojninske reforme dobivajo življenjske zavarovalnice nov maneverski prostor za ekspanzivno trženje življenjskih proizvodov, a tu niso same. Konkurirajo ji pokojninski skladi ter pri čistem varčevanju vzajemni skladi. Povprečni varčevalec še vedno raje varčuje v obliki bančnih depozitov, a se tudi to spreminja. Za nakup delnic in življenjskih zavarovanj se odloča predvsem premožnejši in izobraženejši sloj prebivalstva.

V zadnjih letih je stopnja rasti življenjskih zavarovanj zelo visoka. Delež življenjskih zavarovanj, ki je sedaj okoli 23%, napram neživljenjskim narašča in razmerje se približuje, evropskemu razmerju 60:40. V Sloveniji še vedno prevladujejo mešana oziroma klasična zavarovanja kar ni primer razvitih trgov, kjer prevladujejo naložbena zavarovanja. Tudi v Sloveniji je prišlo v zadnjih letih do porasta prodaje naložbenih zavarovanj, saj se tudi slovinci pričenjajo zavedati pomena kombiniranja varnosti z varčevanjem. Še polovica aktivnih slovencev ni zavarovanih kar je pomemben potencial za poglobljanje trga življenjskih zavarovanj. Na tem področju Slovenija sledi trendom razvitih trgov življenjskih zavarovanj.

S povečevanjem deleža življenjskih zavarovanj v BDP, rastjo bruto kosmatih premij na prebivalca, rastjo pomena življenjskih zavarovanj med vsemi zavarovanji Slovenija prehaja iz kontinentalnega na anglo-ameriški sistem zavarovanja, ki poudarja varčevalno komponento in se oddaljuje od popolne varnosti. Zaradi dejstva, da bo Slovenija zadržala elemente socialne države, omejitve trga življenjskih zavarovanj, počasni spremenljivosti miselnosti slovencev o zavarovanju kot takem, je pričakovati, da delež življenjskih zavarovanj ne bo dosegel 60% ampak se bo približal 50%.

Slovenska zavarovalna zakonodaja je prilagojena evropski in daje možnost, z vstopom Slovenije v EU, prost vstop tuji konkurenci, ki se najbolj zanima za vstop na trg življenjskih zavarovanj. Pri tem je pomembno, da se slovenske zavarovalnice zaradi nizke učinkovitosti in majhnosti med seboj povežejo, da bi povečale konkurenčnost. Problem je nizka produktivnost na zaposlenega, ki je posledica majhnega trga in prevelike zaposlenosti. S povezovanjem, večjo vlogo naložbenih povezovanj, zniževanjem stroškov zaradi povečanja konkurenčnosti se bo število zaposlenih v slovenskih zavarovalnicah moralo zmanjšati kar je v skladu s trendi razvitih zavarovalnih trgov.

Pri ponudbi življenjskih produktov je še veliko prostora za razvoj specializiranih produktov za posamezne ciljne skupine zavarovancev. Razvoj naložbenih produktov se nadaljuje, je pa odvisen od stopnje sodelovanja med zavarovalnico in bankami.

Naložbena politika slovenskih življenjskih zavarovalnic postaja v skladu s splošno liberalizacijo vedno bolj usmerjena v donosnejše vrednostne papirje. Delež naložb v tujino se povečuje.

Zavarovalnice kot druge nebančne finančne institucije prevzemajo vedno vidnejšo vlogo institucionalnih investitorjev. Struktura naložb se približuje strukturi razvitejših trgov življenjskih zavarovanj.

Za stimuliranje povpraševanja po življenjskih zavarovanjih bi morala država narediti proizvode bolj atraktivne in jih oprostiti plačila davkov. V razvitih državah z dozorelimi trgi se država zaveda pomembnosti pomena zbranih dolgoročnih sredstev preko življenjskih zavarovalnic, zato uvaja davčne olajšave.

Zaradi pozitivnih gibalj EU gospodarstva so napovedi gospodarske rasti zelo dobre, kar pozitivno vpliva na rast zavarovalniškega sektorja. Pričakuje se povečevanje dohodkovne elastičnosti zavarovanj, kar bo pozitivno vplivalo na velikost premije življenjskih zavarovanj na prebivalca in na delež v BDP. Kazalci kažejo na povečevanja deleža naložbenih zavarovanj. V splošnem so napovedi za trg ugodne in ustrezajo trendom, ki približujejo slovenski trg življenjskih zavarovanj strukturi in relativni stopnji razvitosti dozorelim trgov življenjskih zavarovanj.

LITERATURA

1. Beck Thorsten, Webb Ian: Determinants of Life Insurance Consumption across Countries. [URL: [http://wbln0018.worldbank.org/html/FinancialSectorWeb.nsf/\(attachmentweb\)/wps2792/\\$FILE/wps2792.pdf](http://wbln0018.worldbank.org/html/FinancialSectorWeb.nsf/(attachmentweb)/wps2792/$FILE/wps2792.pdf)], 1.6.2004.
2. Benko Maja: Razsežnosti naložbenih življenjskih zavarovanj v tujini. 10. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2003, str. 305-322.
3. Blas Janja: S polico na kapitalski trg. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, str. 54.
4. Boncelj Jože: Zavarovalna ekonomika. Maribor : Založba Obzorja, 1983. 351 str.
5. Borak Neven: Evropski zavarovalniški trgi. Bančni vestnik, Ljubljana, 49(2000), 10, str. 30-34.
6. Bubnov-Škoberne Anjuta: Pokojninska reforma. Pravna praksa , Ljubljana, 16(1997), 23, str. 1-2.
7. Bužan Robi: Obdavčevanje dolgoročnih življenjskih polic. 8. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2001, str. 35-44.
8. Davis Philip: Portfolio Regulation of Life Insurance Companies and Pension Funds. [URL: <http://www.bbk.ac.uk/res/pi/wp/wp0101.pdf>], januar 2001.
9. Flis Slavko: Zbrani spisi o zavarovanju. III. Knjiga. Pozavarovalnica Sava : Ljubljana, 1995. 416 str.
10. Gruber Gunther, Šenk Matija: Trendi življenjskih zavarovanj v Evropi. 5. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 1998, str. 78-91.
11. Hartman Rasto: Vloga državne ureditve zavarovalništva. 9. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2002, str. 23-34.
12. Končina Miroslav: Slovensko zavarovalništvo na pragu Evrope. Bančni vestnik, Ljubljana, 47(1998), 10, str. 18-21.

13. Končina Miroslav: Položaj slovenske zavarovalne panoge v procesu približevanja Slovenije Evropski uniji. Bančni vestnik, Ljubljana, 48(1999), 12, str. 7-12.
14. Končina Miroslav: Možni scenarij razvoja slovenskega trga življenjskih in premoženjskih zavarovanj po uveljavitvi zakona o zavarovalništvu in Zakona o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic. 7. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2000, str. 227-237.
15. Laharnar Janja: Mešano življensko zavarovanje z dvojno zavarovalno vsoto za primer smrti. [URL: http://www.slovenica.si/casopis/casopis02_02.pdf], 1.12.2002.
16. Mikulič Boštjan: Večji trg, težja tekma. Denar & Svet nepremičnin, Ljubljana, 6(2004), 4, str. 21.
17. Musil Matjaž, Vovk Boštjan: Primerjava slovenskega trga življenjskih zavarovanj s tujimi trgi. 10. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2003, str. 295-304.
18. Oseli Petra: Kaj ponuditi varčevalcem? Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 52-53 str.
19. Parsons Christopher: Report on the Economics and Regulation of Insurance. [URL: http://www.tca.ie/insurance_economics_and_regulation.pdf], 1.6.2004.
20. Pavliha marko: Pravni vidiki vključevanja slovenskega zavarovalništva v Evropsko unijo. 5. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 1998, str. 17-35.
21. Prašnikar Janez, Koman Matjaž: Uvod v mikroekonomijo. Ljubljana : Ekonomska Fakulteta, 1996. 514 str.
22. Prohaska Zdenko: Finančni trgi. Ljubljana : Ekonomska Fakulteta, 1999. 205 str.
23. Rebernik Jadranka: Fleksibilnost je naš adut. [URL: http://www.slovenica.si/casopis/casopis01_03.pdf], 1.3.2003.
24. Simpson Philip, Wells Gary: Mergers&Acquisitions. [URL: <http://www.sias.org.uk/papers/insmerg.pdf>], 15.2.2000.
25. Skipper D. Harold: Insurance and Private Pensions Compendium for Emerging Economies. Book 1. [URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/47/33/1815326.pdf>], 2001.
26. Sterzynski Maciej: Liberalization and Deregulation of the Single Insurance Market in the European Union. [URL: http://www.dse.unibo.it/eefs/wp_eefs/Sterzynski.pdf], 1.6.2004.
27. Štiblar Franjo: Lastniška struktura ureditve zavarovalništva: vzroki in posledice. 9. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2002, str. 37-81.
28. Štiblar Franjo: Zavarovalništvo Slovenije na poti v Evropsko Unijo. Interno gradivo. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2003. 30 str.
29. Štiblar Franjo: Zavarovalništvo v Sloveniji v okviru razvoja finančnega sektorja: napoved razvoja in strategije. 10. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2003a, str. 41-65.
30. Šurla Mojca: Naložbe slovenskih zavarovalnic. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 41 str.
31. Tajnikar Maks: Mikroekonomija s poglavji iz teorije cen. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 455 str.
32. Viršek Milan: Nekaj bistvenih pojmov in značilnosti zavarovanj. Obzornik, Ljubljana, 21(1998), 4, str. 2-9.

33. Zorc-Rems Vanda: Naložbena politika domačih zavarovalnic in pokojninskih družb in njihova vloga na domačem finančnem trgu. 8. dnevi slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2001, str. 99-108.
34. Yermo Juan: Insurance and Private Pensions Compendium for Emerging Economies. Book 2. [URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/5/54/1815803.pdf>], 2000.

VIRI

1. Agencija za zavarovalni nadzor. [URL: <http://www.a-zn.si>], 1.8.2004.
2. European Insurance in Figures. Paris : Comitee Europeen des Assurances, junij 2004.
3. Finančni trgi. Ljubljana : Banka Slovenije [URL: http://www.bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/ft_2004_03.pdf], marec 2004.
4. Kakšne so spremembe na področju zavarovalništva? Urad vlade za informiranje. [URL: <http://evropa.gov.si/evropomocnik/question/341-78/>], 1.8.2004.
5. Križanič France, Ivanušič Zvonko, Erker Tit Andrej: Ocena obnašanja slovenskega zavarovalnega trga s pomočjo ekonometričnega modela. Power-point prezentacija. [URL: <http://www.zav-zdruzenje.si/docs/prezentacije/IVANUSIC-KRIZANIC-ERKER-SLOVENSKI%20ZAVAROVALNI%20TRG%20III%20-%20Predstavitev.ppt>], junij 2004.
6. Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor 2002. [URL: <http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=329&s=-1&p=content>], 1.8.2004.
7. Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor 2003. [URL: http://www.a-zn.si/docs/Letno_porocilo03.pdf], 1.8.2004.
8. Letno poročilo Banke Slovenije za leto 2003. [URL: http://www.bsi.si/html/publikacije/letna_porocila/2003/2003_celotni_dokument.pdf], 1.8.2004.
9. Obligacijski zakonik (Uradni list RS, št. 83/01).
10. Razširitev ponudbe naložbenih zavarovanj. Zavarovalnica Triglav d.d. [URL: http://www2.zav-triglav.si/press.asp?id=75&tip=1&id_p=288], 1.10.2004.
11. Slovenica d.d. [URL: <http://www.slovenica.si/>], 1.10.2004.
12. Statistical insurance bulletin 2003. Trade point Slovenia. [URL: <http://www.tradepoint.si/eng/business/insurance/>], 1.6.2004.
13. Term Life America Insurance. [URL: http://www.termifeamerica.com/whole_life_insurance.html], 1.8.2004.
14. Zavarovalnica Triglav d.d. [URL: <http://www2.zav-triglav.si/>], 1.10.2004.
15. Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov (Uradni List RS, št. 57/1999).
16. Zakon o davku na dodano vrednost (Uradni List RS, št. 97/2000).
17. Zakon o zavarovalnicah (Uradni list RS, št.64/1994).
18. Zakon o zavarovalništvu (Uradni list RS, št.13/2000, 91/2000, 21/2002, 50/2004).
19. Zavarovanja vezana na enote investicijskih skladov. Generali Zavarovalnica d.d. [URL: http://www.generali.si/zivljenje_inv2.htm], 1.10.2004.

PRILOGA 1

Tabela 1: Dohodkovna elastičnost za Slovenijo v obdobju 1991 – 2001

Leto	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Dohodkovna elastičnost (rast premij/rast dohodka)	1,36	1,01	1,02	1,35	1,04	0,93	1,05	1,00	1,01	1,06

Vir: Štiblar, 2002, str. 49.

Tabela 2: Število zaposlenih in število zaposlenih v zavarovalni dejavnosti na zavarovalnico v Sloveniji in Veliki Britaniji v obdobju 1992 – 2002

Leto	1992	1994	1996	1997	1998	1999	2001	2002
Slovenija / št. zaposlenih	-	3.268	3.748	4.013	4.252	4.549	4.929	5.204
Slovenija / št. zaposlenih na zavarovalnico	-	326,8	312,3	286,6	303,7	324,9	352,1	371,7
Velika Britanija / št. zaposlenih	234.200	218.700	217.300	229.600	234.600	229.700	223.900	217.475
Velika Britanija / št. zaposlenih na zavarovalnico	284,5	266,4	266,9	273,0	281,9	277,1	277,1	269,8

Vir: European Insurance In Figures, 2004; Statistical insurance bulletin 2003, 2004.

Tabela 3: Razmerje med deležem življenjskih in neživljenjskih zavarovanj za Slovenijo, EU in Veliko Britanijo v obdobju med 1992 – 2002

Leto	1992		1997		2001		2002	
	življ.	neživlj.	življ.	neživlj.	življ.	neživlj.	življ.	neživlj.
CEA	48,8%	51,2%	57,3%	42,7%	62,7%	37,3%	61,4%	38,6%
Slovenija	7,5%	92,5%	17,7%	82,3%	21,4%	78,6%	22,7%	77,3%
Velika Britanija	60,9%	39,1%	67,4%	32,6%	73,1%	26,9%	70,6%	29,4%

Vir: European Insurance in Figures, 2004.

Tabela 4: Gibanje obračunane kosmate zavarovalne premije zavarovalnic v obdobju 2000-2003 po osnovnih oblikah zavarovanj (vsi zneski so v mio tolarjev)

Leto	2000		2001		2002		2003	
	vrednost	%	vrednost	%	vrednost	%	vrednost	%
Premoženjska zavarovanja	105.651	55,4	122.983	55,1	140.801	54,9	156.100	54,7
Prostovoljna zdravstvena zavarovanja	49.855	26,1	57.900	25,9	65.597	25,6	69.400	24,3
Življenjska zavarovanja	35.150	18,4	42.462	19,0	50.102	19,5	59.900	21,0

Vir: Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor 2002, 2004.

Tabela 5: Število polic in zavarovancev za leto 2001 do 2003 za zavarovalno skupino "življenjska zavarovanja" (vsi zneski so v mio tolarjev)

Vrsta zavarovalne pogodbe	2002		2003	
	število		število	
	polic	zavarov.	polic	zavarov.
SKUPAJ	561.033	650.954	665.792	739.003
Skupaj življenjsko zavarovanje (točka 19)	515.348	604.640	584.589	655.524
Zavarovanje za primer poroke oz. rojstva (točka 20)	2.176	2.176	2.263	2.265
Življenjsko zavarovanje vezano na enote investicijskih skladov (točka 21)	5.764	6.393	37.990	40.264
Zavarovanje s kapitalizacijo izplačil (točka 23)	37.745	37.745	40.950	40.950

Vir: Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor 2003, 2004.

Tabela 6: Sestava naložb kritnih skladov in naložb kritnega premoženja zavarovalniv v obdobju 1999 – 2003 (vsi zneski so v mrd tolarjev na dan 31.12.)

	Kritni sklad						Kritno premoženje					
	1999	%	2001	%	2003	%	1999	%	2001	%	2003	%
Državni VP	31,3	46,7	54,3	43,9	120,6	54,3	16,9	19,3	25,5	20,0	63,8	28,9
Nepremičnine	1,9	2,9	1,6	1,3	0,5	0,2	8,1	9,2	10,2	8,0	11,7	5,3
Posojila	0,3	0,4	0,5	0,4	0,2	0,1	11,7	13,3	10,6	8,3	10,5	4,7
Dolžniški VP	7,9	11,8	30,9	24,9	53,6	24,2	5,8	6,6	15,9	12,4	34,4	15,6
Lastniški VP	2,3	3,4	6,4	5,2	12,8	5,8	8,1	9,1	20,0	15,6	29,8	13,5
Bančni depoziti	23,2	34,7	29,4	23,8	29,8	13,4	36,8	41,9	41,9	32,7	47,2	21,4
Ostalo	0,1	0,1	0,8	0,6	4,6	2,0	0,6	0,6	3,8	3,0	23,5	10,6
Skupaj	67,0	100,0	123,8	100,0	221,9	100,0	88,0	100,0	128	100,0	220,8	100,0

Vir: Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor 2003, 2004.

Tabela 7: Naložbe kritnega premoženja in kritnih skladov v tujini za zavarovalnice v obdobju 2001 – 2003 (vsi zneski so v mrd tolarjev na dan 31.12.)

		Državni VP	Dolžniški VP	Lastniški VP	Depoziti v bankah	Skupaj naložbe v tujini	Skupaj naložbe	Delež naložb v tujini od celotnih naložb
Kritno premoženje	2001		0,5	1,0	0,5	2,0	128,0	1,5
	2002		1,3	1,3	0,6	3,1	187,5	1,6
	2003		2,2	0,9		3,2	220,8	1,4
Kritni sklad	2001		5,3	0,1		5,4	123,8	4,3
	2002	0,7	11,2	0,1		12,0	168,8	7,0
	2003	1,7	20,0	2,1		23,8	221,9	10,7

Vir: Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor 2003, 2004.

Tabela 8: Sestava naložb življenjskih zavarovalnic Velike Britanije po oblikah, v letu 1994

	Delnice	Vrednostnice s stalnim donosom	Nepremičnine	Likvidnost
%	61	27	9	3

Vir: Borak, 2000, str. 33.

Tabela 9: napoved gibanja zavarovalnih premij v Sloveniji v obdobju od 2003 do 2007 (premije v mrd tolarjev)

Leto	2003	2004	2005	2006	2007
Mc Kinsey					
Nominalne premije	288,0	345,0	410,0	480,0	521,0
Verižni indeks	-	119,8	118,8	117,0	108,5
Avtor					
Nominalne premije	294,0	347,0	409,0	483,0	570,0
Verižni indeks	-	118,0	117,8	118,1	118,0

Vir: Štiblar, 2003a, str. 49.

Tabela 10: Napoved realne rasti premij v % za obdobje med 2003–2006 in 2007-2013

Obdobje	2003 - 2006	2007 - 2013
Življenjsko zavarovanje		
Razvite države	3,1	3,5
Svet	3,9	4,2
Slovenija	15,0	10,0

Vir: Štiblar, 2003, str. 13.

PRILOGA 2

Omejitve investiranja prostih sredstev za zavarovalnice:

1. Obveznice, katerih izdajatelj je Republika Slovenija, Banka Slovenije, država podpisnica Sporazuma o evropskem ekonomskem prostoru (v nadaljevanju EEA), oziroma država članica OECD; tu ni zakonskih omejitev glede nalaganja prostih denarnih sredstev,
2. Obveznice, s katerimi se trguje na organiziranem trgu vrednostnih papirjev; vrednost naložb ne sme presegati 5% zavarovalno-tehničnih rezervacij,
3. Obveznice oziroma drugi dolžniški vrednostni papirji, s katerimi se ne trguje na organiziranem trgu vrednostnih papirjev; vrednost naložb ne sme presegati 1% zavarovalno-tehničnih rezervacij,
4. Obveznice, s katerimi se trguje na organiziranem trgu vrednostnih papirjev, vrednost naložb skupno ne sme presegati 10 % zavarovalno-tehničnih rezervacij (upoštevajoč še naložbo št.6)
5. Delnice, ki kotirajo na organiziranem trgu vrednostnih papirjev; vrednost naložb skupaj z naložbo št.6 in 8 ne presega 30% zavarovalno tehničnih rezervacij,
6. Delnice, ki ne kotirajo na organiziranem trgu vrednostnih papirjev; vrednost naložb ne sme presegati 5% zavarovalno-tehničnih rezervacij oziroma skupaj z naložbo št.4 in 6b največ 30, investicijske kupone vzajemnih skladov, ki svoje premoženje nalagajo izključno v vrednostne papirje z namenom razpršitve in omejitve tveganj; več kot polovica naložb po pravilih sklada v vrednostne papirje z zajamčenim donosom; vrednost naložbe ne sme presegati 40% zavarovalno-tehničnih rezervacij, investicijske kupone vzajemnih skladov, ki svoje premoženje nalagajo izključno v vrednostne papirje z namenom razpršitve in omejitve tveganj; več kot polovica naložb po pravilih sklada v vrednostne papirje, ki ne dajejo zajamčenega donosa – vrednost naložbe skupaj z naložbo št.5 in 6 ne sme presegati 30% zavarovalno-tehničnih rezervacij,
7. Terjatve iz naslova posojil, ki so zavarovana z zastavno pravico na nepremičnini ali z vrednostnimi papirji ter posojila bankam s sedežem v Republiki Sloveniji, državi EEA in državi članici OECD ne smejo presegati 5% zavarovalno-tehničnih rezervacij,
8. Predplačila na račun odkupne vrednosti zavarovalne police in posojila, zavarovana z odkupno vrednostjo zavarovalne police,
9. Nepremičnine in druge stvarne police na nepremičnini, vrednost le-the ne sme presegati 30% zavarovalno-tehničnih rezervacij,
10. Naložbe v depozite pri bankah s sedežem v Republiki Sloveniji, državi EEA oziroma državi OECD, pri čemer skupne naložbe v depozite ne smejo presegati 30% zavarovalno-tehničnih rezervacij,
11. Gotovino v blagajni oziroma na upoglednem denarnem računu; vrednost ne sme presegati 3% zavarovalno-tehničnih rezervacij,
12. Kratkoročne terjatve iz naslova obresti od naložb in predhodno nezaračunani prihodki od obresti iz naložb kritnega premoženja iz 1., 2., 4. in 10. točke,
13. Terjatve od zavarovalcev iz naslova premoženjskih zavarovanj z dospelostjo do 30 dni, terjatve do zavarovalnic in pozavarovalnic za pozavarovalne premije z dospelostjo do treh mesecev in
14. Naložbe v depozite pri hranilnici s sedežem v Republiki Sloveniji, državi EEA oziroma državi članici OECD; vrednost naložb v depozite skupaj ne smejo presegati 6% zavarovalno-tehničnih rezervacij.

Vir: Šurla, 2003, str. 23; Zakon o zavarovanstvu (2000).