

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**PRIMERJAVA SLOVENSKEGA IN
ITALIJANSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA**

Ljubljana, avgust 2007

BOR GLAVIĆ

IZJAVA

Študent BOR GLAVIĆ izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. RASTA HARTMANA, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. OPREDELITEV ZAVAROVALNIŠTVA	2
2. RAZVOJ ZAVAROVALNIŠTVA NA SLOVENSKEM	3
2.1. Razvoj zavarovalništva do leta 1945	3
2.2. Razvoj zavarovalništva med leti 1945 in 1990	4
2.3. Razvoj zavarovalništva med letoma 1990 in 2005	5
3. ANALIZA SLOVENSKEGA ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA	6
3.1. ANALIZA KONKURENČNOSTI SLOVENSKEGA ZAVAROVALNIŠTVA	7
3.1.1. Tržna struktura slovenskega zavarovalništva	7
3.1.2. Analiza dejavnikov konkurence	9
3.1.3. Analiza zunanjega in notranjega okolja (SWOT)	12
3.2. POSLOVNOFINANČNA ANALIZA	13
3.2.1. Bruto obračunana premija – v absolutnih zneskih in na zaposlenega	14
3.2.2. Struktura obračunane premije	16
3.2.3. Čisti škodni rezultat zavarovalnic	16
3.2.4. Stroškovni količnik	18
3.2.5. Stopnja donosa na kapital	19
3.2.6. Stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev	20
3.2.7. Dobičkonosnost prihodkov	20
3.3. ODPRTOST SLOVENSKEGA ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA	21
4. DOZDAJŠNJE MEDNARODNO POSLOVANJE SLOVENSКИH ZAVAROVALNIC	22
5. NADALJNJA ŠIRITEV SLOVENSКИH ZAVAROVALNIC	23
6. ANALIZA ITALIJANSKEGA ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA	23
6.1. ANALIZA KONKURENČNOSTI ITALIJANSKEGA ZAVAROVALNIŠTVA	24
6.1.1. Tržna struktura italijanskega zavarovalništva	24
6.1.2. Analiza dejavnikov konkurence	25
6.1.3. Analiza zunanjega in notranjega okolja (SWOT)	27
6.2. POSLOVNOFINANČNA ANALIZA	28
6.2.1. Bruto obračunana premija – v absolutnih zneskih in na zaposlenega	28
6.2.2. Struktura obračunane premije	30
6.2.3. Čisti škodni rezultat zavarovalnic	30
6.2.4. Stroškovni količnik	32
6.2.5. Stopnja donosa na kapital	33
6.2.6. Stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev	34
6.2.7. Dobičkonosnost prihodkov	34
7. PRIMERJAVA UGOTOVITEV	35

7.1.	PRIMERJAVA TRŽNE STRUKTURE	35
7.2.	PRIMERJAVA POSLOVNOFINANČNE ANALIZE	36
7.2.1.	Bruto obračunana premija	36
7.2.2.	Struktura obračunane premije	36
7.2.3.	Čisti škodni rezultat zavarovalnic	37
7.2.4.	Stroškovni količnik	37
7.2.5.	Stopnja donosa na kapital	38
7.2.6.	Stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev	38
7.2.7.	Dobičkonosnost prihodkov	38
	SKLEP	39
	LITERATURA	40
	VIRI	40

UVOD

Zavarovalništvo je ena izmed najhitreje rastočih, prav tako pa ena najpomembnejših gospodarskih panog vsake države. To dokazuje stalno povečanje deleža bruto obračunane premije v bruto domačem proizvodu pri nas in v svetu. Ob tem zavarovalništvo s svojo naložbeno dejavnostjo pomembno vpliva na rast bruto domačega proizvoda.

Z vstopom v Evropsko unijo je Slovenija postala del enega največjih svetovnih trgov, ki je po zbranih premijah takoj za zavarovalnim trgom ZDA. Včlanitev v EU prinaša velike prednosti za Slovenijo in njeno gospodarstvo. Poleg povečanega trga, ki prinaša velike možnosti za širitev, pa prinaša EU predvsem stabilno okolje, ki je za podjetja zelo pomembno.

Seveda pa enotni trg prinaša tudi veliko izzivov, saj je oblikovan tako, da omogoča prost pretok blaga, ljudi, kapitala in storitev. Enotni trg temelji na načelu enotnega dovoljenja. To pomeni, da smejo zavarovalnice, ki imajo dovoljenje v eni državi, opravljati zavarovalne storitve v drugi, ne da bi imele tam svojo hčerinsko družbo ali bi morale pridobiti dovoljenje za poslovanje. O tem morajo le obvestiti nadzorni organ. To pomeni, da lahko zavarovalnice iz drugih držav brez (večjih) težav nastopijo na slovenskem zavarovalnem trgu, kar pomeni povečanje konkurence za slovenske zavarovalnice.

Prav tako pa lahko slovenske zavarovalnice poslujejo v vseh državah članicah z odpiranjem podružnic in agencij (pravica ustanavljanja) ter z neposredno ponudbo storitev iz domače države (pravica ponujanja storitev). Nekatero zavarovalnico so v tujini že prisotne (Triglav poleg Balkana tudi na Češkem, Pozavarovalnica Sava prav tako na Balkanu), nekatere se odpravljajo, npr. Slovenica življenje (Romunija, Bolgarija, Slovaška); Adriatic Slovenica (AS) pa odpira podružnico v Italiji.

Prav odločitev Adriatic Slovenice, da ponudi svoje storitve na italijanskem trgu, me je spodbudila, da v diplomskem delu naredim primerjavo italijanskega in slovenskega zavarovalniškega trga. Kako je razvit slovenski trg v primerjavi z italijanskim? Kakšna je bruto obračunana premija slovenskih zavarovalnic v primerjavi z italijanskimi? Kako je organizirana struktura obračunane premije v eni in drugi državi? To so nekatera izmed vprašanj, na katera sem poizkusil odgovoriti.

Ob iskanju odgovorov na zgornja vprašanja sem nalogo razdelil na sedem poglavij. Prvo poglavje je kratka opredelitev zavarovalništva oz. kaj danes razumemo pod pojmom zavarovalništvo.

V drugem poglavju se na kratko dotaknem razvoja zavarovalništva na slovenskem ozemlju, in sicer od prvih zametkov pa do danes. Poglavje o razvoju zavarovalništva je razdeljeno na tri dele: najprej je predstavljeno obdobje od prvih oblik zavarovanj do konca druge svetovne vojne, nato od konca druge svetovne vojne do leta 1990 in na koncu obdobje po letu 1990 do danes.

Tretje poglavje je prav tako razdeljeno na več delov. Najprej sem predstavil slovenski trg in zavarovalnice, ki so na trgu prisotne, nato pa sem analiziral razvitost zavarovalniške dejavnosti. V drugem delu sem naredil analizo konkurenčnosti slovenskega trga s pomočjo analize tržne strukture slovenskega zavarovalništva, analize dejavnikov konkurence ter s pomočjo analize zunanjega in notranjega okolja trga. V naslednjem delu sem opravil

poslovno finančno analizo trga, predvsem tako, da sem primerjal različne kazalnike, kot so bruto obračunana premija, struktura obračunane premije, čisti škodni rezultat, stroškovni količnik, stopnja donosa na kapital, stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev in dobičkonosnost prihodkov. V četrtem delu tretjega poglavja sem na kratko opisal, kaj pomeni slovensko zavarovalništvo v svetovnem merilu, v petem oz. zadnjem delu pa sem analiziral odprtost slovenskega zavarovalniškega trga.

V četrtem poglavju sem naredil pregled dozrajšnje širitve slovenskih zavarovalnic v tujini, kjer je v prednosti predvsem Zavarovalnica Triglav. V petem poglavju pa sem predstavil prihodnje oziroma napovedane širitve naših zavarovalnic v prihodnosti.

V šestem poglavju sledi predstavitev in analiza italijanskega trga. Analiza sledi konceptu iz tretjega poglavja, kjer je bil analiziran slovenski trg.

V zadnjem, sedmem poglavju pa sem primerjal izsledke ugotovitev o slovenskem in italijanskem trgu.

1. OPREDELITEV ZAVAROVALNIŠTVA

Zavarovanje je širok pojem, ki ga na eni strani obkrožajo raznovrstni objekti, ki so lahko predmet zavarovanja (dobrine, vrednosti, obveznosti, človek), in na drugi strani nevarnosti, ki te objekte ogrožajo. Je pojem, ki pozna številne opredelitve.

V vsakdanjem govoru se pojem zavarovanja uporablja za poimenovanje zavarovalne pogodbe oziroma zavarovalnega pogodbenega razmerja med zavarovalnico in skleniteljem zavarovanja. Zavarovalnica predstavlja zavarovatelja, na strani sklenitelja zavarovanja pa lahko poleg zavarovalca nastopa še zavarovanec. Zavarovanec in zavarovalec sta lahko ista oseba ali pa tudi ne. Zavarovalec je tisti, ki sklene zavarovalno pogodbo in je zavezan plačati premijo, zavarovanec pa je koristnik zavarovanja in ima iz tega razmerja določene pravice. Ob nastanku zavarovalnega primera lahko zahteva izplačilo zavarovalnine. Pravna definicija zavarovanja se torej glasi: »Zavarovanje je pogodbeni aranžma, kjer se ena pogodbeni stranka strinja, da nadomesti drugi pogodbeni stranki izgubo v primeru škodnega dogodka« (Dorfman, 1987, str. 4).

Boncelj pa definira zavarovanje kot »ustvarjanje gospodarske varnosti z izravnanjem gospodarskih nevarnosti« (Boncelj, 1983, str. 13). Cilj zavarovanja je torej ustvarjanje gospodarske varnosti, sredstvo za doseg tega pa izravnavanje nevarnosti. Gospodarska varnost je jamstvo zavarovancu, da bo morebitna škoda z zavarovanjem nadomeščena.

Zavarovalništvo kot gospodarska dejavnost ima izjemen pomen za narodno gospodarstvo. Poleg glavne funkcije – ustvarjanja gospodarske varnosti – je zavarovalništvo pomemben del finančnega sistema, saj ima zaradi možnosti pridobivanja likvidnostnih sredstev sorazmerno velik vpliv na razvoj gospodarstva. Sredstva, ki jih ustvari s prodajo svojih produktov, predstavljajo akumulacijo prihrankov, ki so namenjeni za izravnavanje nevarnosti in naložbe, ki pa so nujen pogoj za gospodarski razvoj.

Razvito zavarovalništvo predstavlja pomemben makroekonomski interes vsake države. Pomen zavarovalništva za narodno gospodarstvo se najbolj preprosto meri z deležem zavarovalnih premij v bruto domačem proizvodu države. V Sloveniji je 5,6 odstotka, v

državah Evropske unije (2004) pa je bila udeležba zavarovanja v bruto domačem proizvodu 8,6 odstotka (Statistični zavarovalniški bilten, 2006).

Zaradi velikega pomena zavarovalništva za državo je nadzor nad vodenjem in upravljanjem zavarovalnic visok. Vsaka država daje velik poudarek zagotavljanju varnosti zavarovalnic, predvsem preko nadzora nalaganja rezervacij, saj je varnost odvisna od letih. Nepravilno naložene rezervacije lahko povzročijo plačilno nesposobnost zavarovalnice ali celo njen propad. Država zato predpiše načela za nalaganje sredstev, vrste naložb ter odstotno vrednost naložb v posamezno naložbeno vrsto. Zavarovalni zakoni in naloge zavarovalnega nadzora zato vsebujejo obveznost upoštevanja minimalnih naložbenih pravil in struktur (Bardwell, Rooley, 1997, str. 442).

2. RAZVOJ ZAVAROVALNIŠTVA NA SLOVENSKEM

Legenda pravi, da so se že kitajski trgovci zavarovali za primer prevrnitve čolna z blagom, ki so ga tovorili po nevarni Rumeni reki. Dogovorili so se, da si bodo delili rizik z distribucijo izgube zaradi potopitve blaga na vse trgovce, tako da je bil posamezni trgovec izpostavljen samo z majhnim deležem izgubljenega blaga (Outreville, 1997, str. 15).

Za slovensko zavarovalništvo lahko trdimo, da je hitro sledilo naprednim evropskim državam, saj podatki o prvih začetkih zavarovanj kažejo, da nismo veliko zaostajali za razvitimi srednjeevropskimi državami, še posebej, če upoštevamo sodelovanje trgovcev iz Ljubljane pri ustanavljanju zavarovalnic v Trstu.

Razvoj zavarovalništva sem razdelil na več poglavij:

- razvoj zavarovalništva do leta 1945;
- razvoj zavarovalništva med letoma 1945 in 1990;
- razvoj zavarovalništva med letoma 1990 in 2005.

2.1. Razvoj zavarovalništva do leta 1945

Začetki slovenskega zavarovalništva segajo v daljno preteklost. Prvi primeri predhodnikov zavarovalnih razmerij na Slovenskem so bila pomorska posojila. Primeri pomorskih posojil so iz Pirana, bili pa so zapisani v notarski knjigi leta 1291. V obdobju srednjega veka so zavarovalne ustanove nadomeščali verske bratovščine in stanovski cehi. Bratovščine so imele poleg verskega pomena tudi socialni pomen, saj so razvijale medsebojno vzajemnost v socialnih stiskah in drugih nesrečah ter dajale pomoč oziroma odškodnino. Prva znana bratovščina na slovenskem etničnem ozemlju je bila Slovenska bratovščina sv. Hieronima, ki je bila ustanovljena v Vidmu leta 1452. Statut omenjene bratovščine je najstarejša listina zavarovalnopravne zgodovine Slovencev. Bratovščina je delovala vse do leta 1775 (Škufca, 2003, str. 29).

Oblike vzajemne pomoči so se pojavljale tudi pri cehovskih pravilih v 14. st. – cehovske skrinjice. V cehovskih pravilih v Ljubljani, ki so jih upoštevala barvarska (1676), krojaška (1579), ključavničarska (1648) in mizarska (1609) dejavnost, je bila predvidena pomoč članu ob nesreči, bolezni ali ob slabem socialnem položaju. Podobno vlogo so imele v rudarskih revirjih rudarske bratovske skladnice (Leše pri Prevaljah, 1858; Zagorje, 1860;

Mežiška dolina, 1863; Ravne, 1871). Omenjene ustanove so imele elemente zavarovanja, vendar pa ne moremo trditi, da so bile to zavarovalnice v takšnem pomenu besede, kot jih poznamo danes (Pavliha, 2000, str. 48).

Prvi poizkus ustanovitve prave zavarovalnice v slovenskih deželah sega v leto 1776, ko si je tedanje Poljedeljsko društvo prizadevalo ustanoviti »pogorelsko zavarovalnico«, vendar uresničitev ideje ni bilo.

Leta 1871 je bila končno ustanovljena prva sodobna slovenska zavarovalnica z imenom Prva občna zavarovalna banka Slovenija, ki je imela sedež v Ljubljani. Zavarovalnica se je hitro razširila po vseh pomembnih mestih Avstro-Ogrske, vendar je že po dveh letih delovanja zabredla v velike finančne težave in jo je prevzela zavarovalnica Dunav. Od takrat so si zelo prizadevali, da bi ustanovili različne zavarovalnice, potem pa je bila leta 1900 ustanovljena samostojna slovenska Vzajemna zavarovalnica proti požarnim škodam in poškodbi cerkvenih zvonov. V obdobju ustanovitve Vzajemne zavarovalnice je bilo v Ljubljani 23 zastopstev tujih zavarovalnic. Razpad Avstro-Ogrske je za Vzajemno zavarovalnico pomenil izgubo dela zavarovalnega portfelja in zavarovalnih območji (Primorsko z Istro, Koroško, del Štajerske in del Notranjske). Leta 1922 je v novi državi Srbov, Hrvatov in Slovencev delovalo 21 zavarovalnic, in sicer deset v domači lasti, šest z domačim in s tujim kapitalom, sedem pa je bilo ustanovljenih izključno s tujim kapitalom. Izmed teh zavarovalnic sta imeli le Vzajemna zavarovalnica in Zavarovalnica Slavija svoja sedeža na območju Slovenije. Do leta 1939 je bil delež v čisti požarni premiji Vzajemne v Dravski banovini 27,23 odstotka vse zbrane premije (Škufca, 2003, str. 64).

2.2. Razvoj zavarovalništva med leti 1945 in 1990

Po drugi svetovni vojni lahko razvoj zavarovalništva razdelimo na:

- centralizirano državno zavarovalstvo med letoma 1945 in 1961;
- decentralizirano zavarovalstvo med letoma 1962 in 1967;
- tržno zavarovalstvo med letoma 1968 in 1976;
- samoupravno zavarovalstvo med letoma 1977 in 1990.

Za obdobje centraliziranega zavarovalništva je značilno, da je takratna oblast prevzela zavarovalništvo v svoje roke. Vse zavarovalnice je poddržavila in združila v Državni zavarovalni zavod. V tem obdobju je bilo vpeljanih veliko obveznih zavarovanj, ki v tržnem gospodarstvu nimajo značaja obveznih zavarovanj. Upravljanje zavarovanja in izravnavanje rizika je opravljala država, ki je jamčila tudi za obveznosti.

V obdobju decentraliziranega zavarovalstva je oblast spremenila podružnice Državnega zavarovalnega zavoda v zavarovalnice. V Sloveniji je bilo tako ustanovljenih 14 zavarovalnic in Zavarovalna skupnost. Zavarovalnice so imele monopolni položaj na svojem območju, premije pa so bile enotne za vso Jugoslavijo. Zavarovalnice so se morale obvezno združevati v republiške skupnosti, te pa v Jugoslovansko zavarovalno skupnost.

V obdobju tržnega zavarovalstva je bilo uveljavljeno načelo prostovoljnosti zavarovanja, omogočena je bila konkurenca med zavarovalnicami, ki so začele poslovati kot gospodarski subjekti, zavarovalništvo pa je postalo gospodarska dejavnost. Prav tako so bile odpravljene monopolne cene, obvezno izravnavanje nevarnosti pa so nadomestili z možnostjo pogodbenega pozavarovanja. V tem obdobju se je oblikovalo tudi spoznanje, da

14 zavarovalnic ne bo moglo izpolniti pogojev za uspešno poslovanje. Zavarovalnica Maribor in Zavarovalnica Ljubljana sta se odločili ostati samostojni, Zavarovalna skupnost pa je združila preostale zavarovalnice v tretjo zavarovalnico – Zavarovalnico Sava. Pozneje se ji je pridružila tudi Zavarovalnica Ljubljana. Tako je imela Sava leta 1976 82,4-odstotni tržni delež, Zavarovalnica Maribor pa 17,6-odstotnega (Škufca, 2003, str. 235).

Zadnje obdobje, obdobje samoupravnega zavarovalstva, je trajalo najdlje. Na začetku sta se Zavarovalnica Sava in Zavarovalnica Maribor združili v Zavarovalno skupnost Triglav, obenem pa je bila ustanovljena tudi Pozavarovalna skupnost Sava. Tržni delež Triglava v Sloveniji je bil 95-odstoten, v celotni Jugoslaviji pa je Zavarovalna skupnost Triglav postala ena izmed treh največjih jugoslovanskih zavarovalnic, leta 1990 je bila celo druga po vplačani tehnični premiji, le Croatia je imela več.

2.3. Razvoj zavarovalništva med letoma 1990 in 2005

Leta 1990 je slovensko zavarovalstvo doživelo preoblikovanje Zavarovalne skupnosti Triglav v Zavarovalnico Triglav, d. d., Adriatic, zavarovalno družbo, d. d., Zavarovalnico Tilia, d. d., in v Zavarovalnico Maribor, d. d. Iz Croatije je nastala Slovenica, zavarovalna hiša, d. d., iz Dunava pa Ljubljanska zavarovalnica, d. d.

V naslednjih letih so bile ustanovljene nove zavarovalnice in pozavarovalnica. Leta 1994 je bila ustanovljena Concordia, pokojninska zavarovalnica, d. d., leta 1997 Generali SKB, zavarovalnica, d. d., in leta 1998 Pozavarovalnica Triglav Re.

Na razvoj zavarovalništva sta bistveno vplivala Zakon o zavarovalnicah iz leta 1994 in Zakon o zavarovalništvu iz leta 2000. Po sprejetju prvega zakona se je za slovensko zavarovalništvo začelo obdobje »tržnega poslovanja, konkurenčne borbe in sodobnega zavarovalnega nadzora« (Bijelić, 1998, str. 16). Ta zakon je razvoj slovenskega zavarovalništva približal evropskim merilom.

Cilj Zakona o zavarovalništvu je bil na sistematičen način urediti področje zavarovalništva v Republiki Sloveniji s prevzemom pravnega reda EU in s tem omogočiti nadaljnji razvoj tako pomembne gospodarske panoge (Pavliha, 2000, str. 25).

Aprila leta 2004 so se zgodili še zadnji popravki Zakona o zavarovalništvu pred vstopom Slovenije v EU. S prvim majem 2004 je Slovenija postala polnopravna članica Evropske unije in s tem se je zavarovalni trg popolnoma odprl tuji konkurenci. Evropske zavarovalnice so na podlagi svobode opravljanja storitev tako pridobile možnost, da prosto tržijo svoja zavarovanja v Sloveniji, ne da bi zato potrebovala podružnice ali druge pravnoformalne organizacijske oblike. Enako možnost so seveda pridobile tudi slovenske zavarovalnice za prodajo svojih produktov na evropskem trgu.

Svoboda opravljanja storitev daje pravico zavarovalnicam, da sklepajo zavarovanja in krijejo rizike v drugih državah, neposredno prek državnih mej, ne da bi imele ustanovljene svoje poslovne enote v teh državah (Carter, Dickinson, 1992, str. 156).

V obdobju med letoma 1991 in 2005 se je slovenski zavarovalni trg hitro razvijal, kar potrjujejo tudi različni kazalniki. Leta 2005 je bilo v zavarovalništvu zaposlenih 5.878 ljudi, kar je 1,9-krat več kot leta 1992. Leta 1991 je bila zavarovalna gostota 38,36 € na prebivalca, leta 2005 pa 774 €, kar pomeni, da je leta 2005 vsak državljan porabil 774 € za

različna zavarovanja. Obračunana premija je bila leta 1991 3,3 odstotka BDP, leta 2005 pa 5,7 odstotka.

Tabela 1: Zavarovalna gostota (v EUR) in zavarovalna usidranost (v %) v obdobju 1991–2005

	PREM/preb.	PremŽ/preb.	PremPREM/preb.	Prem/BDB	PremŽ/BDP	PremPREM/BDP
1991	38,36	2,6	35,8	3,3	0,22	3,07
1992	109,9	8,2	101,7	3,23	0,24	2,99
1993	164,8	17,4	147,4	3,3	0,35	2,95
1994	200,9	28,8	172,1	3,41	0,49	2,92
1995	311,2	46,1	265,2	4,65	0,69	3,96
1996	345,6	57,1	288,5	4,85	0,8	4,05
1997	352,5	62,2	290,3	4,46	0,79	3,67
1998	411,5	70,3	341,2	4,75	0,81	3,94
1999	406,7	73,3	333,4	4,71	0,85	3,86
2000	453,7	87,9	365,8	4,77	0,92	3,84
2001	527,7	112,8	415,0	5,04	1,08	3,96
2002	622,2	141,1	606,9	5,07	1,15	3,92
2003	631,6	151,1	480,5	5,26	1,26	4
2004	730	215	515	5,6	1,65	3,95
2005	774	282	492	5,66	2,03	3,63

Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006.

Leta 1991 je bila zavarovalna gostota življenjskega zavarovanj 2,6 € na prebivalca, neživljenjskih zavarovanj pa je bilo za 35,8 €, kar pomeni, da so prebivalci porabili skoraj 14-krat več za neživljenjska zavarovanja. Leta 2005 se je razmerje izboljšalo, saj so prebivalci v povprečju porabili 492 € za neživljenjska zavarovanja in 282 € za življenjska zavarovanja. V tem obdobju so torej življenjska zavarovanja rasla hitreje od neživljenjskih, kljub temu pa ostaja trg življenjskih zavarovanj bistveno manj razvit od trga neživljenjskih zavarovanj.

3. ANALIZA SLOVENSKEGA ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA

V Sloveniji je konec leta 2005 delovalo 20 zavarovalnih in pozavarovalnih družb, od tega dve pozavarovalnici. Te družbe so:

- Adriatic Slovenica, Zavarovalna družba, d. d., Koper;
- Arag, Zavarovanje pravne zaščite, d. d., Ljubljana;
- Generali, Zavarovalnica, d. d., Ljubljana;
- Grawe, Zavarovalnica, d. d., Maribor;
- Kapitalska družba pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d. d., Ljubljana;
- Krekova zavarovalnica, d. d., Ljubljana;
- Merkur zavarovalnica, d. d., Ljubljana;
- NLB Vita, Življenjska zavarovalnica, d. d., Ljubljana;

- Pozavarovalnica Sava, d. d., Ljubljana;
- Pozavarovalnica Triglav RE, d. d., Ljubljana
- SID – Prva kreditna zavarovalnica, d. d., Ljubljana
- Sklad obrtnikov in podjetnikov, Ljubljana
- Slovenska izvozna družba, d. d., Ljubljana
- Triglav zdravstvena zavarovalnica, d. d., Ljubljana
- Vzajemna zdravstvena zavarovalnica, d. v. z., Ljubljana;
- Zavarovalnica Maribor, d.d., Maribor;
- Zavarovalnica Tilia, d. d., Novo mesto;
- Zavarovalnica Triglav, d. d., Ljubljana;
- Victoria Volksbanken zavarovalnica, Maribor;
- Wiener Städtische zavarovalnica, d. d., Ljubljana.

Te zavarovalnice so leta 2005 zbrale za 371 milijard SIT (1,549 milijarde EUR) bruto premije, kar je za 6,6 odstotka več kot leto prej in predstavlja 5,6 odstotka slovenskega bruto proizvoda. Premijski dohodek slovenskih zavarovalnic v letu 2005 predstavlja 0,17 odstotka skupne premije držav članic EU, ki je 925.100 milijonov EUR, in 0,06 odstotka svetovne premije (2.637 milijarde EUR).

3.1. ANALIZA KONKURENČNOSTI SLOVENSKEGA ZAVAROVALNIŠTVA

3.1.1. Tržna struktura slovenskega zavarovalništva

V Tabeli 2 je predstavljen skupni tržni delež štirih oz. petih največjih zavarovalnic, in sicer ločeno za življenjska in neživljenjska zavarovanja. Prav tako je predstavljena vrednost Herfindahl-Hirshmanovega indeksa (HHI)¹ kot mere koncentracije. Za celotno panogo meri indeks visokih 3.318, na področju premoženjskih zavarovanj pa je še nekoliko večji, in sicer 3.528. Če za primerjavo vzamemo osnovo v protimonopolni zakonodaji in praksi v Združenih državah Amerike, kjer je trg:

- nekoncentriran, če je HHI manj kot 1.000;
- zmerno koncentriran, če je HHI od 1.000 do 1.800;
- visoko koncentriran, če je HHI višji od 1.800.

Glede na ameriška merila lahko ugotovimo, da je indeks HHI na slovenskem zavarovalnem trgu zelo visok in da je trg visoko koncentriran.

Tabela 2: Tržna struktura slovenskega zavarovalnega trga v letu 2005 brez dodatnega zdravstvenega in dodatnega pokojninskega zavarovanja (v mio. EUR)

Zavarovalnica	Življenjska zavarovanja		Premoženjska zavarovanja		Skupaj	
	%	BOP*	%	BOP	%	BOP
Triglav	52,8	177,3	52,1	438,5	52,3	615,8
Adriatic Slovenica	3,3	11,2	22,4	188,8	16,9	200
Maribor	13,8	46,5	16,8	141,8	15,9	188,3
Tilia	1,9	6,5	5	42,3	4,1	48,8
Merkur	9,1	30,4	0,7	5,9	3,1	36,3
Generali	4,7	15,7	2,1	17,6	2,8	33,4
Grawe	6,4	21,6	0,8	7,1	2,4	28,7
NLB Vita	7,9	26,5	–	–	2,2	26,5
Skupaj trg	100	335,7	100	842	100	1.177,8
C4**	83,6		96,3		89,2	
HHI	3201		3528		3318	
C5***	90		98,4		92,3	

* Bruto obračunana premija.

** C4 je vsota tržnih deležev prvih štirih zavarovalnic.

*** C5 je vsota tržnih deležev prvih petih zavarovalnic.

Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006.

Tudi v primeru tržnega deleža lahko ugotovimo, da je koncentracija na slovenskem trgu zelo visoka. Iz zgornjih podatkov je razvidno, da je prvih pet zavarovalnic pokrivalo 92,3 odstotka trga. V naslednji tabeli so prikazani podatki koncentracije pri premoženjskih zavarovanjih v državah članicah CEA² (CEA 2006).

Tabela 3: Tržni deleži zavarovalnic na področju premoženjskih zavarovanj v letu 2004 (v odstotkih)

Država	Prvih 5 zavarovalnic	Prvih 10 zavarovalnic
Avstrija	63,8	81,4
Belgija	60,1	79,7
Ciper	48,5	71
Češka	84,4	95
Danska	69,9	84,2
Francija	52,4	71,5
Irska	67	96,8
Madžarska	81,5	95
Poljska	83,9	92,6
Švica	56	76,5
Velika Britanija	53,2	69,3
EU (25)	58,1	75,1
Slovenija	89,2	92,3

Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006; European Insurance in Figures, 2006.

²Države članice CEA so države Evropske unije ter Norveška, Turčija, Islandija, Švica in Hrvaška.

Iz zgornje tabele je razvidno, da ima Slovenija izjemno visoko koncentracijo. Le malokatera država ima tako visoko koncentracijo prvih petih zavarovalnic. Približajo se le države, kot so Češka, Madžarska in Poljska. Visoko koncentracijo trga ima več držav, če upoštevamo prvih deset zavarovalnic. Gre že za prej omenjene države, katerim se pridružuje še Irska, ter za Dansko in Avstrijo, sicer z nekoliko nižjo koncentracijo.

Glede na to, kakšen delež trga zajema naša največja zavarovalnica, lahko sklepamo, da se tržna struktura slovenskega zavarovalništva najbolj približuje modelu dominantnega podjetja oziroma cenovnega vodja. Cenovno vodstvo je poseben način oblikovanja cen, za katerega je značilno, da v skupini obstaja podjetje, ki prvo spreminja cene, preostala podjetja pa se tem spremenjenim cenam prilagajajo (Tajnikar, 1994, str. 319). V našem primeru je cenovni vodja Zavarovalnica Triglav, ki na trgu prva določi višino cen, konkurenti pa te cene sprejmejo kot dane in prilagodijo obseg prodaje preostalemu povpraševanju na trgu.

Posledica takšne tržne strukture zavarovalniškega trga je alokacijsko neučinkovit, saj je cenovno obnašanje trga odvisno od trenutnega vodenja cenovnega vodje, ki cene postavlja kot monopolist.

3.1.2. Analiza dejavnikov konkurence

Dejavniki konkurenčnosti skupaj določajo dohodkovni potencial, kjer dobiček predstavlja dolgoročni donos na vloženi kapital. Na podlagi identifikacije določljivk splošne privlačnosti panoge z vidika dobičkonosnosti analiziramo tudi intenzivnost in obliko konkurence.

Analiza konkurenčnih silnic predstavlja osnovni model analize konkurenčnosti panoge. Konkurenčne silnice so odvisne od petih dejavnikov konkurence, in sicer od:

- tekmovalnosti podjetij v panogi;
- nevarnosti vstopa novih konkurentov v panogo;
- pritiska substitutov;
- pogajalske moči dobaviteljev;
- pogajalske moči kupcev.

Glede na naravno specifično delovanje zavarovalne dejavnosti lahko iz nadaljnje analize panoge izpustimo silnico pogajalske moči dobaviteljev.

3.1.2.1. Tekmovalnost zavarovalniškega trga

Tržno strukturo slovenskega zavarovalniškega trga smo že opisali kot model dominantnega podjetja. Poleg tržnega deleža posameznih zavarovalnic pa vplivajo na tekmovalnost med konkurenti tudi drugi dejavniki. Slednji so prikazani in opisani v naslednji tabeli.

Tabela 4: Dejavniki tekmovalnosti med konkurenti na slovenskem zavarovalnem trgu

Dejavniki tekmovalnosti	Vpliv na manjše zavarovalnice	Kratek opis dejavnika
Stopnja rasti panoge	+	Rast panoge je že desetletje visoka. Delež premije v BDP je v letu 2005 narasel na 5,7 odstotka, kar pa je še vedno nekoliko za povprečjem EU. Iz tega sledi, da se zaradi rasti panoge konkurenčni boj za prevzemanje tržnega deleža delno preusmerja v pridobivanje novih zavarovancev, zlasti pri življenjskih zavarovanjih.
Delež stalnih stroškov v premiji	-	Delež stalnih stroškov v premiji je pri slovenskih podjetjih v primerjavi z evropskimi konkurenti višji.
Število enakovrednih konkurentov	-	Slovenski trg je neuravnotežen. Imamo dominantno podjetje, ki zajema skoraj polovico trga, na drugi strani pa nekaj enakovrednih podjetij in veliko manjših zavarovalnic.
Stopnja diferenciacije	+	V zadnjem času se pojavlja vedno večja stopnja diferenciacije produktov (avtomobilsko zavarovanje pri zavarovalnici Generali, različne oblike življenjskih zavarovanj z naložbenim tveganjem ...).
Strateški pomen panoge	+	Zavarovalništvo ima izjemen strateški pomen za vsako gospodarstvo.
Izstopne ovire	+	Strateške, ekonomske in politične ovire omogočajo obstanek podjetij v panogi kljub slabšim dosežkom.

Vir: Letna poročila zavarovalnic Adriatic Slovenica, Grawe, Maribor, Merkur, Tilia, Triglav, 2005 in 2006; Statistični zavarovalni bilten, 2006.

3.1.2.2. Nevarnost vstopa tujih konkurentov

Zavarovalni trg je bil do vstopa Slovenije v EU sorazmerno zaprt. Po 1. maju 2004 pa se je stanje spremenilo. Slovenija je postala del enotnega zavarovalnega trga Evropske unije. Tuje zavarovalnice lahko vstopijo na slovenski trg brez večjih težav, vendar do zdaj kakšnih večjih vstopov na trg ni bilo.

V naslednji tabeli so prikazane ovire za vstop novih konkurentov. Ovire za vstop so majhne, kar pomeni, da bodo obstoječa podjetja ob morebitnem vstopu na trg novih konkurentov izgubljala tržne deleže. Prav tako se bodo zaradi boja za kupce povečali stroški oglaševanja in pridobivanja zavarovancev, zaradi večje konkurence pa bi se cene morale znižati.

Tabela 5: Nevarnost vstopa tujih konkurentov na italijanski zavarovalniški trg

Ovira	Vpliv na obstoječe zavarovalnice	Kratek opis dejavnika
Ekonomija obsega	–	Slovenske zavarovalnice zaradi majhnosti ne dosegajo ekonomij obsega. Tuje zavarovalnice, ki so prisotne na trgu, so del velikih tujih zavarovalnic, ki so veliko večje od naših, kar se pozna pri njihovi stroškovni učinkovitosti.
Diferenciacija proizvodov	+	Slovenske zavarovalnice so že začele ponujati diferencirane produkte, kar je seveda pozitivno.
Zahteve po kapitalu	–	Zavarovalnice iz Evropske unije ne potrebujejo veliko novega kapitala, saj ustanavljanje pravnih oseb ni obvezno.
Dostop do prodajnih poti	+	Obstoječe zavarovalnice že imajo dobro razvite prodajne poti, nove zavarovalnice pa za to potrebujejo več let.
Stroški zamenjave zavarovalca	–	Stroški zamenjave zavarovalca so zaradi dolgoročnih pogodb pri velikih rizikih visoki, vendar so stroški sklenitve pogodb s cenejšimi novimi ponudniki večji kot stroški zamenjave.
Načrtne ovire	–	Oblikovanje vstopnih ovir z zniževanjem cen bi bilo lahko kratkoročno učinkovito, vendar nesmiselno, saj so tuje zavarovalnice načelno finančno veliko močnejše od naših, prav tako pa bi to pripeljalo do finančnega izčrpanja panoge.
Institucionalne ovire	–	Država ne more in ne sme ovirati vstopa novih zavarovalnic iz EU, saj je slovenski trg od 1. maja 2004 del enotnega trga EU.

Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006; European Insurance in Figures, 2006.

3.1.2.3. *Pritisk substitutov*

Zavarovalništvo je ena redkih panog, kjer ni zaslediti bližnjih substitutov, ki bi lahko vidneje vplivali na obseg zavarovalništva. Zato ne gre pričakovati zmanjševanja tržne moči obstoječih zavarovalnic.³

³Pri življenjskih zavarovanjih bi lahko poiskali substitute med ponudbami bank in vzajemnih skladov, čeprav le-ti nimajo zavarovalnega dela in zato niso neposredno zamenljivi.

3.1.2.4. Pogajalska moč zavarovalcev

Večji zavarovalci, ki v Sloveniji pomenijo več kot polovico zbrane premije, lahko s svojo velikostjo dobijo dodatne popuste in s tem vplivajo na zniževanje cen. Vplivi posameznih dejavnikov pogajalske moči na učinkovitost zavarovalnega trga so opisani v naslednji tabeli.

Tabela 6: Dejavniki pogajalske moči zavarovalcev

Dejavniki	Vpliv na zavarovalni trg	Kratek opis dejavnika
Število kupcev	–	Obstaja razmeroma majhno število zavarovalcev in razmeroma veliko število ponudnikov, kar povečuje pogajalsko moč velikih zavarovalcev.
Stopnja diferenciacije	+	Diferenciacije produktov je vedno več, kar povečuje konkurenčnost na trgu.
Višina stroškov zamenjave	–	Stroški zamenjave so za velike zavarovalce visoki, kar zmanjšuje njihovo pogajalsko moč in konkurenčnost trga. To je seveda dobro za obstoječe zavarovalnice, hkrati pa zmanjšuje učinkovitost trga.
Uspešnost poslovanja zavarovalcev	+	Zavarovalcev, ki bi poskušali zaradi finančnih težav vplivati na smernice povečevanja odobrenih popustov na zavarovalno premijo v celotnih zavarovalnih portfeljih, ni veliko.
Pomembnost storitev za zavarovalce	+	Zavarovalne storitve ne predstavljajo velikega deleža v končni strukturi izdatkov zavarovalcev.

Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006; European Insurance in Figures, 2006.

3.1.3. Analiza zunanjega in notranjega okolja (SWOT)

3.1.3.1. Elementi zunanjega okolja

Nevarnosti:

- Nevarnost predstavlja možnost vstopa tujih konkurentov na naš zavarovalni trg s cenovno konkurenčnimi in z diferenciranimi zavarovalnimi produkti, kar pomeni manjšanje tržnih deležev domačih zavarovalnic. Hkrati pa bi to pomenilo konkurenčnejši in alokacijsko učinkovitejši trg. Vstop tujim konkurentom je na naš trg omogočen že z vstopom Slovenije v Evropsko unijo.

- Nevarnost nakupa kakšne izmed zavarovalnic, ki ga opravijo velike tuje zavarovalnice.

Priložnosti:

- Povezovanje manjših zavarovalnic in s tem doseganje ekonomije obsega. Z združitvijo Adriatica Slovenice, Zavarovalnice Maribor in Tilie in morda še širše bi v Sloveniji nastala zavarovalnica, ki bi se po velikosti približala Triglavu. Tako bi dosegli stroškovno učinkovitejšo zavarovalnico in hkrati učinkovitejšo tržno strukturo.
- Rast panoge. Stopnja rasti zbrane premije je v Sloveniji visoka. Sicer je bila leta 2005 prvič po letu 1997 pod 10 odstotki, vendar je za leto 2006 ponovno napovedana rast prek te meje, predvsem po zaslugi hitre rasti življenjskih zavarovanj. Delež zavarovalne dejavnosti v BDP je leta 2005 znašal 5,7 odstotka, kar pomeni, da Slovenija zaostaja za povprečjem EU za 4,5 odstotne točke. Tudi to je vzrok za pozitivna pričakovanja glede rasti zbrane premije.

3.1.3.2. Elementi notranjega okolja

Slabosti:

- Visoko skoncentriran zavarovalni trg, ki deluje po modelu cenovnega vodje.
- Visoki stroški poslovanja predvsem manjših zavarovalnic.
- Slaba urejenost procesno-informacijske tehnologije domačih zavarovalnic.
- Regijsko delovanje nekaterih zavarovalnic, predvsem Zavarovalnice Maribor in Tilie, ki imajo po strukturi zbrane premije in po strukturi zaposlenih regijski značaj.

Prednosti:

- Dobra prodajna mreža slovenskih zavarovalnic.
- Uveljavljene blagovne znamke.
- Dober dostop do trgov nekdanje Jugoslavije. Slovenske zavarovalnice poznajo vodstveni kader, kulturo in jezik, zato imajo prednost pri prodoru na njihove trge.

3.2. POSLOVNOFINANČNA ANALIZA

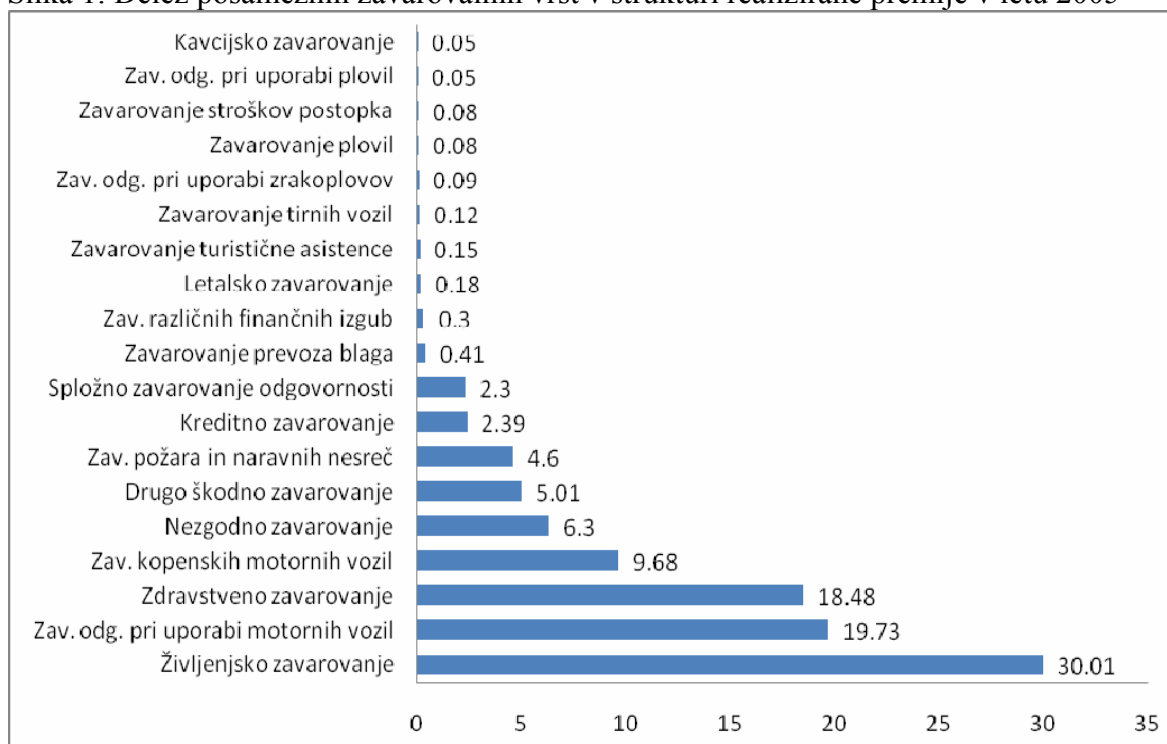
V tem delu analize trga bom posvetil pozornost sedmim zavarovalnicam, ki poslujejo po določenih ZZavar: Zavarovalnici Triglav, Adriaticu Slovenici, Zavarovalnici Maribor, Tili, Merkurju, zavarovalnicama Generali in Grawe. V analizi sem upošteval samo splošne zavarovalnice, specializirane se izpuščene.

V tej analizi bom podrobneje pregledal uspešnost poslovanja omenjenih zavarovalnic. Prav tako pa bom analiziral uspešnost poslovanja panoge kot celote in dosežke primerjal z dosežki primerljivih italijanskih zavarovalnic. Poleg uspešnosti podjetja, ki se deloma kaže v velikosti zbrane bruto premije in dobičkonosnosti podjetij, se bomo ustavili pri učinkovitosti podjetij. Slednje naj bi se kazalo predvsem v možnosti obvladovanja stroškov.

Uspešnost in učinkovitost podjetij bomo analizirali s pomočjo:

- bruto obračunane premije (BOP);
- BOP na zaposlenega;
- strukturo BOP glede na življenjska in premoženjska zavarovanja;
- stopnje donosa na kapital;
- vrednosti sredstev in stopnje donosa na sredstva;
- neto dobička na čiste prihodke od premij;
- škodnih rezultatov;
- obratovalnih stroškov na čiste prihodke od premij;
- kombiniranega količnika; škodni rezultat in stroškovni količnik.

Slika 1: Delež posameznih zavarovalnih vrst v strukturi realizirane premije v letu 2005

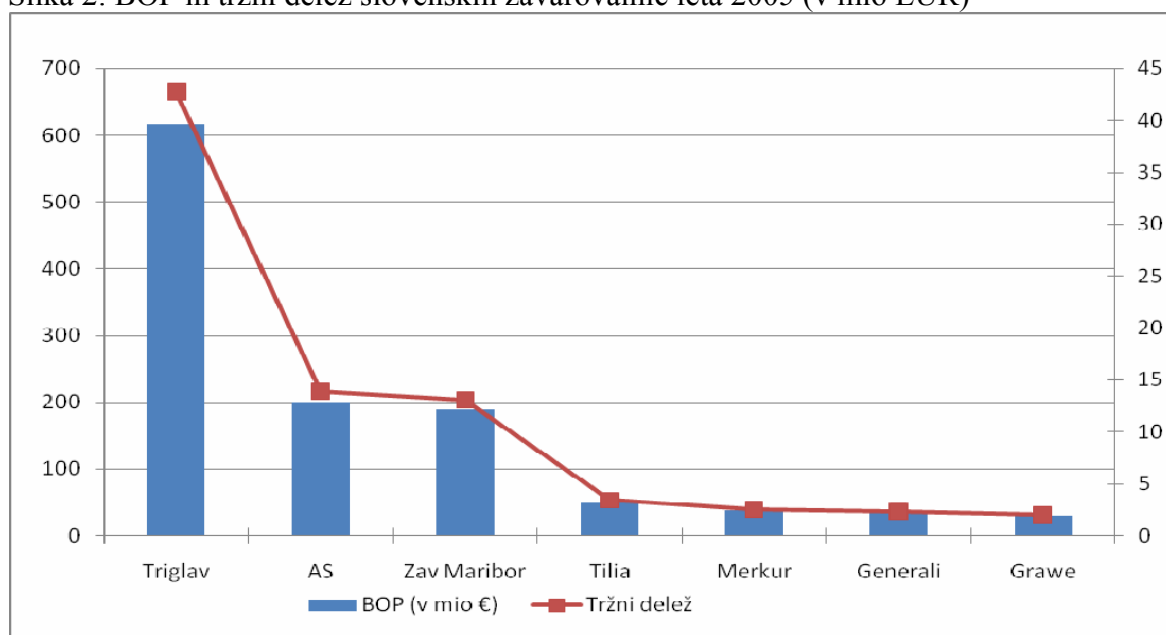


Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006.

3.2.1. Bruto obračunana premija – v absolutnih zneskih in na zaposlenega

Iz slike 2 je razvidno, da ima največja zavarovalnica – Zavarovalnica Triglav – več kot 42,5 odstotka trga, kar jo zaradi sorazmerne majhnosti preostalih zavarovalnic postavlja v privilegirano položaj. Za oblikovanje zavarovalne skupine, ki bi bila po velikosti primerljiva Zavarovalnici Triglav, bi morali združiti vse domače zavarovalnice.

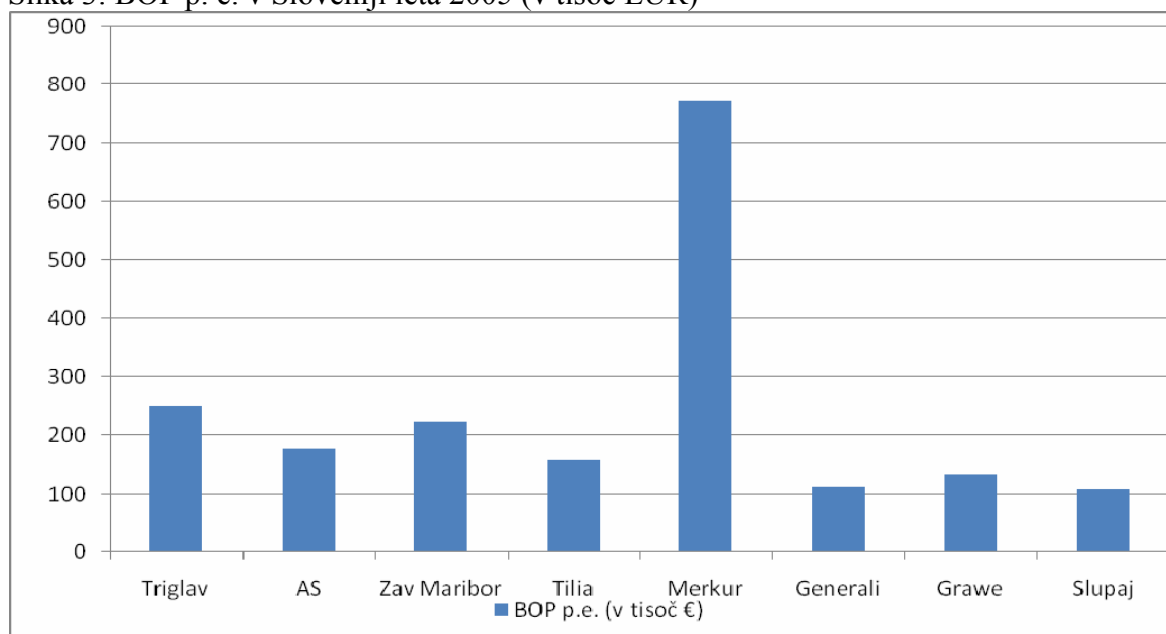
Slika 2: BOP in tržni delež slovenskih zavarovalnic leta 2005 (v mio EUR)



Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006.

Za zavarovalništvo so značilne ekonomije obsega; povprečni BOP v Evropi znaša približno 180 milijonov € (Annual report 2005–2006, Comite Europeen des Assurances (CEA), 2006). V Sloveniji so nad to mejo Zavarovalnica Triglav, Zavarovalnica Maribor in Adriatic Slovenica, ki je nad mejo po združitvi zavarovalnic Adriatic in Slovenica. Zavarovalnice Merkur, Generali in Grawe so podružnice velikih tujih zavarovalnic, zato zanje ta primerjava ni smiselna, druge domače zavarovalnice pa so v primerjavi z evropskimi izredno majhne.

Slika 3: BOP p. e. v Sloveniji leta 2005 (v tisoč EUR)



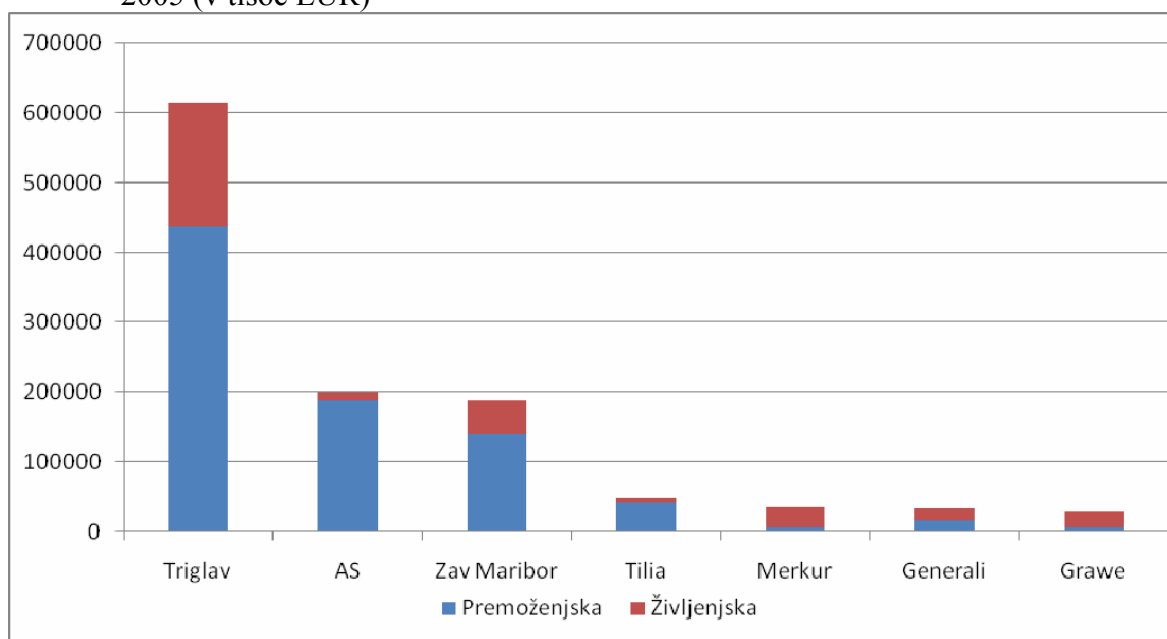
Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006.

Iz slike 3 je razvidno, da se bruto obračunana premija na zaposlenega v Sloveniji giblje od 100 do 250 tisoč evrov. Izjema je le zavarovalnica Merkur, ki ima BOP na zaposlenega kar 772 tisoč €. Če te zneske primerjamo z evropskim povprečjem, ki je kar 870.000 evrov

(Annual report 2005–2006, Comité Européen des Assurances (CEA), 2006), ugotovimo, da so slovenske zavarovalnice razmeroma neučinkovite. Vzrok lahko iščemo v majhnosti naših zavarovalnic, ki poslujejo z visokimi fiksnimi stroški in tako ne dosežajo ekonomije obsega.

3.2.2. Struktura obračunane premije

Slika 4: Struktura BOP glede na življenjska in premoženjska zavarovanja v Sloveniji leta 2005 (v tisoč EUR)



Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006.

Iz slike 4 je razvidno, da je potencial življenjskih zavarovanj visok, a ga domače velike zavarovalnice za zdaj še niso izkoristile. Delež življenjskih zavarovanj je v Triglavu 28,8 odstotka, Adriaticu Slovenici samo 5,6 odstotka, Zavarovalnici Maribor 24,7 odstotka in v Tili 13,3 odstotka. Delež življenjskih zavarovanj v Merkurju in zavarovalnici Grawe pa je v primerjavi z domačimi zavarovalnicami zelo visok, prav tako sta ti dve zavarovalnici glede na zbrano premijo življenjskih zavarovanj med petimi največjimi zavarovalnicami v Sloveniji (Merkur ima 8,5-odstotni tržni delež, Grawe pa 6,1-odstotni tržni delež).

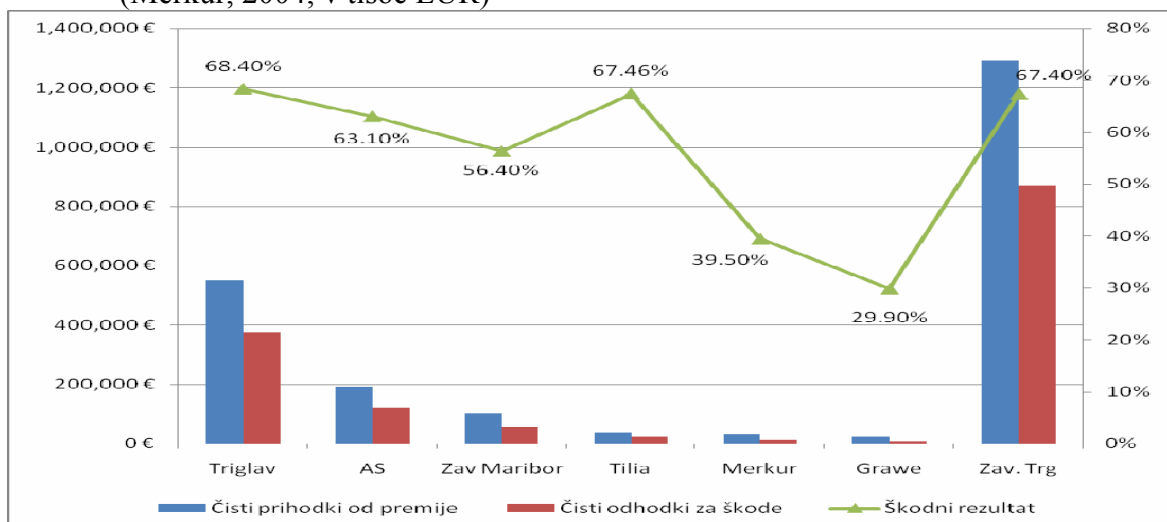
V Sloveniji se BOP življenjskih zavarovanj realno povečuje hitreje kot premija premoženjskih zavarovanj. Leta 2005 se je glede na predhodno leto povečala za 8,6 odstotka, leta 2004 pa glede na predhodno leto za 43,8 odstotka, premija premoženjskih zavarovanj leta 2005 za 5,7 odstotka, leta 2004 pa za 8,3 odstotka. Premija življenjskih zavarovanj na prebivalca je bila leta 2005 v Sloveniji le 282 EUR, kar je 4-krat manj, kot je povprečje Evropske unije (1.147 EUR).

3.2.3. Čisti škodni rezultat zavarovalnic

Na Sliki 5 (str. 17) je prikazano razmerje med čistimi obračunanimi škodami in čistimi obračunanimi premijami.

Povprečna vrednost čistega škodnega rezultata za celotni zavarovalni trg je bila leta 2005 67,4 odstotka. Najugodnejši škodni rezultat je dosegla zavarovalnica Grawe z 29,9 odstotka, ki ima v svojem portfelju pretežno življenjska zavarovanja. Sledi ji Merkur (podatki za 2004) z 39,5 odstotka, ki je prav tako pretežno življenjska zavarovalnica. Najslabši oz. najvišji škodni rezultat ima naša največja zavarovalnica, Zavarovalnica Triglav, s 68,4 odstotka. Najugodnejši škodni rezultat med pretežno premoženjskimi zavarovalnicami ima Zavarovalnica Maribor.

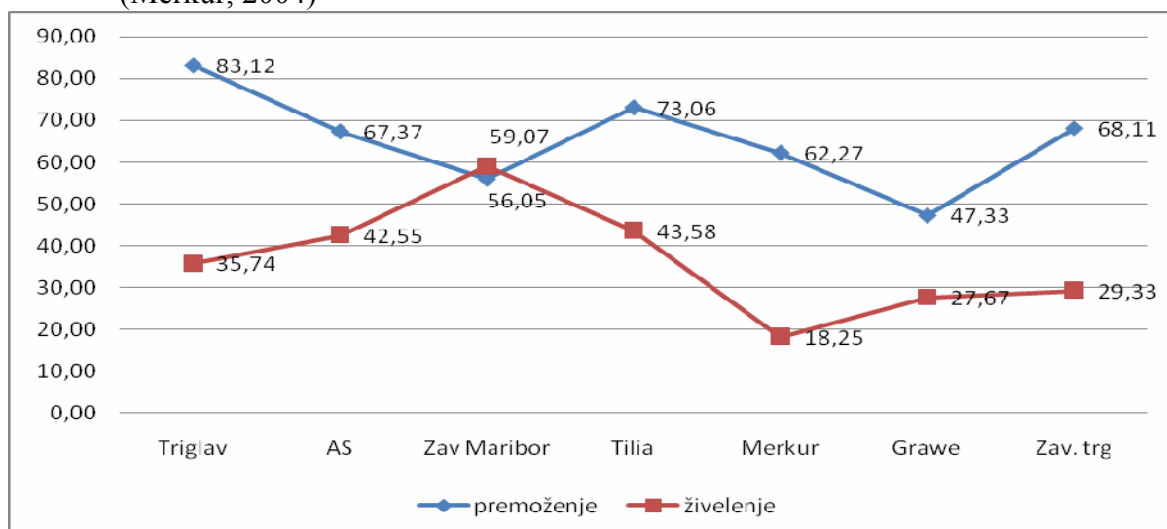
Slika 5: Čisti prihodki od premij, čisti odhodki za škode in škodni rezultat leta 2005 (Merkur, 2004; v tisoč EUR)



Vir: Letna poročila zavarovalnic Adriatic Slovenica, Grawe, Maribor, Merkur, Tilia, Triglav, 2005 in 2006; Statistični zavarovalni bilten, 2006.

Na sliki 6 so prikazani čisti škodni rezultati za premoženjska in življenjska zavarovanja ločeno. Razvidno je, da dosegajo življenjska zavarovanja boljše čiste škodne rezultate kot premoženjska. Najugodnejši čisti škodni rezultat ima Merkur (2004), sledi mu Grawe. Pri premoženjskih zavarovanjih je celotni škodni rezultat trga 68,1 odstotka, najugodnejše rezultate pa ima Grawe, med največjimi pa Zavarovalnica Maribor.

Slika 6: Čisti škodni rezultat za premoženjska in življenjska zavarovanja za leto 2005 (Merkur, 2004)

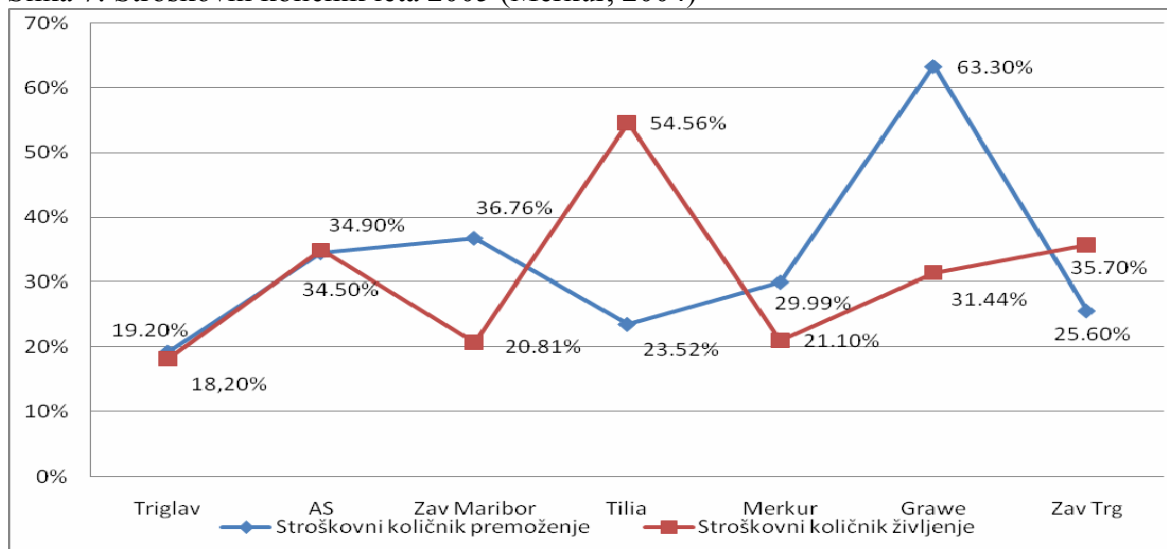


Vir: Letna poročila zavarovalnic Adriatic Slovenica, Grawe, Maribor, Merkur, Tilia, Triglav, 2005 in 2006; Statistični zavarovalni bilten, 2006.

3.2.4. Stroškovni količnik

Stroškovni količnik se izračuna kot razmerje med čistimi stroški in čistimi prihodki od premij. Pri primerjavi stroškovnih količnikov večjih zavarovalnic ugotovimo, da ima najboljši stroškovni rezultat Zavarovalnica Triglav. Pri premoženjskih zavarovanjih ima ugoden stroškovni količnik tudi Tilia, medtem ko Zavarovalnica Maribor in Merkur beležita nekoliko višje stroškovne količnike. Pri življenjskih zavarovanjih imata precej ugoden količnik Maribor ter Merkur, medtem ko ima najslabšega Tilia. Poseben primer je Adriatic Slovenica, ki ima pri življenjskih in premoženjskih precej slabe dosežke, ki pa v obeh primerih nista najslabša.

Slika 7: Stroškovni količnik leta 2005 (Merkur, 2004)



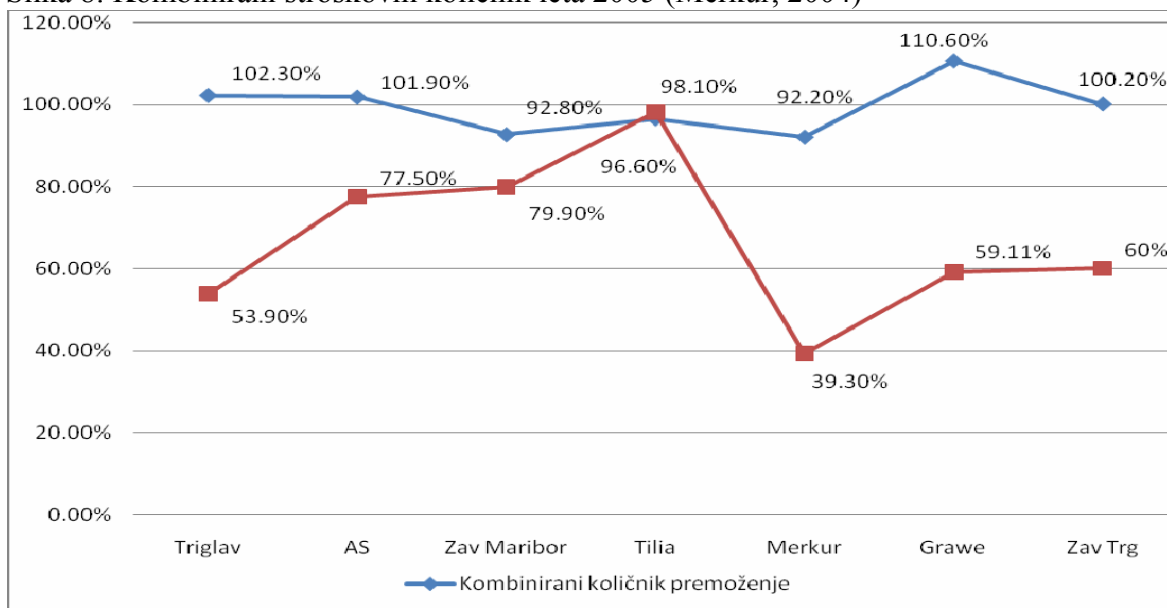
Vir: Letna poročila zavarovalnic Adriatic Slovenica, Grawe, Maribor, Merkur, Tilia, Triglav, 2005 in 2006; Statistični zavarovalni bilten, 2006.

Na sliki 7 je analiziran kombinirani rezultat, ki je seštevek stroškovnega količnika in škodnega rezultata. Kombinirani količnik je torej razmerje med vsoto čistih stroškov in čistih obračunanih škod ter obračunanimi čistimi premijami. Nižji stroški in škode pomenijo za zavarovalnico večjo konkurenčnost. Kratkoročno lahko zavarovalnica zniža kombinirani količnik, tako da poviša cene svojih storitev, vendar ob prisotnosti konkurence dolgoročno to pomeni, da se bo kombinirani količnik povečal, saj se obseg premije zmanjša, temu pa fiksni stroški ne morejo slediti. Sklepamo lahko, da je na dolgi rok višina kombiniranega količnika negativno povezana s konkurenčnostjo zavarovalnice – višji kot je količnik, manj konkurenčna je zavarovalnica.

Na sliki 8 (str. 19) vidimo, da je imela med velikimi zavarovalnicami najugodnejši kombinirani rezultat pri premoženjskih zavarovanjih Zavarovalnica Maribor. Samo še Tilia in Merkur (2004) sta imeli kombinirani količnik pod 100 odstotki, druge zavarovalnice pa so ta prag presegle.

Pri kombiniranem količniku za življenjska zavarovanja ima med večjimi zavarovalnicami najboljši rezultat Triglav, najslabšega pa Tilia. Dobre rezultate imajo tudi pretežno življenjske zavarovalnice, saj je bil kombinirani količnik Merkurja za leto 2004 39,3-odstoten.

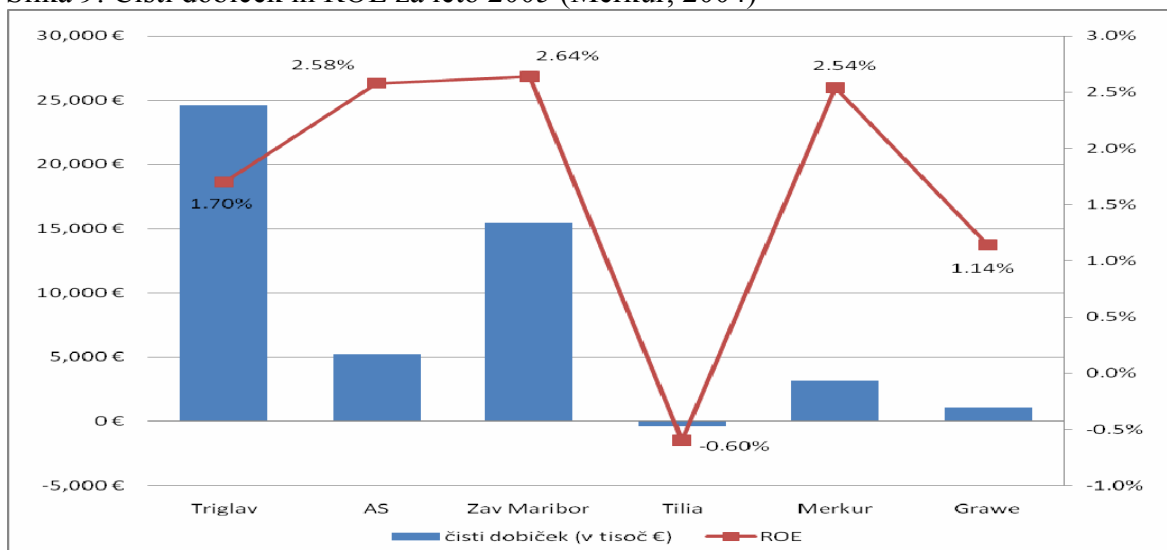
Slika 8: Kombinirani stroškovni količnik leta 2005 (Merkur, 2004)



Vir: Letna poročila zavarovalnic Adriatic Slovenica, Grawe, Maribor, Merkur, Tilia, Triglav, 2005 in 2006; Statistični zavarovalni bilten, 2006.

3.2.5. Stopnja donosa na kapital

Slika 9: Čisti dobiček in ROE za leto 2005 (Merkur, 2004)

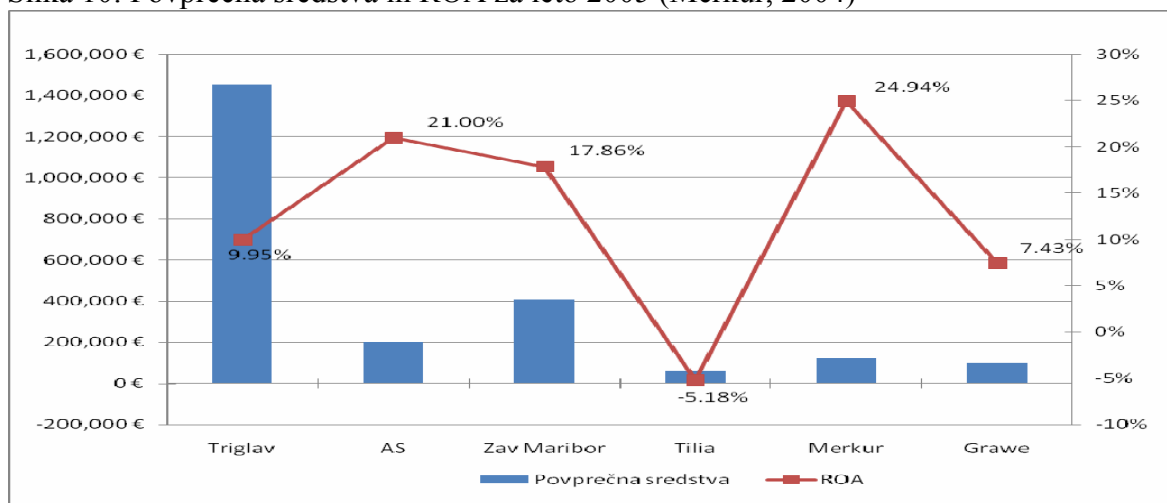


Vir: Letna poročila zavarovalnic Adriatic Slovenica, Grawe, Maribor, Merkur, Tilia, Triglav, 2005 in 2006; Statistični zavarovalni bilten, 2006.

Če primerjamo stopnjo donosa na kapital, ugotovimo, da v letu 2005 (2004 za Merkur) nobena zavarovalnica ni posebej izstopala. Najboljši kazalnik ROE je imela Zavarovalnica Maribor z 2,64 odstotka, takoj za njo pa sta bili AS z 2,58 in Merkur (2004) z 2,54 odstotka, nekoliko nižje Triglav z 1,7 ter Grawe z 1,14 odstotka. Tilia je imela leta 2005 360.000 EUR izgube, zato je bil tudi kazalnik ROE negativen, in sicer -0,6 odstotka.

3.2.6. Stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev

Slika 10: Povprečna sredstva in ROA za leto 2005 (Merkur, 2004)



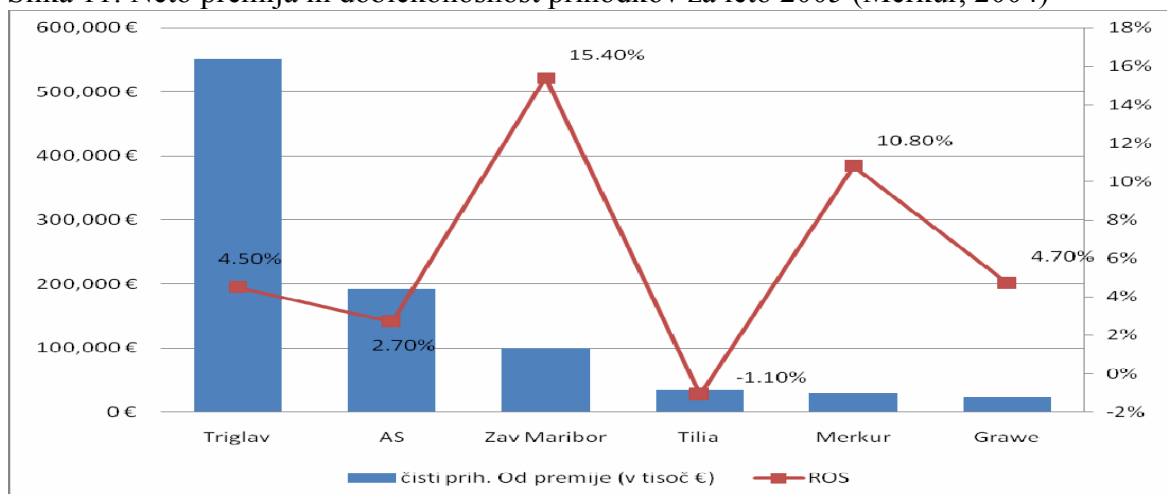
Vir: Letna poročila zavarovalnic Adriatic Slovenica, Grawe, Maribor, Merkur, Tilia, Triglav, 2005 in 2006; Statistični zavarovalni bilten, 2006.

Pri primerjavi stopnje donosa na povprečno vrednost sredstev ugotovimo, da imata najboljši rezultat Merkur (2004) in AS. Sledi Zavarovalnica Maribor, precej slabše pa se je odrezala naša največja zavarovalnica. Še slabši rezultat sta dosegli zavarovalnici Grawe in Tilia, ki je imela negativni ROA.

3.2.7. Dobičkonosnost prihodkov

Dobičkonosnost prihodkov je razmerje med čistim dobičkom in čistimi prihodki od premije. Ta kazalnik povezuje uspešnost in učinkovitost zavarovalnic. Iz slike 11 je razvidno, da je najbolj učinkovita Zavarovalnica Maribor, nato Merkur (2004), ki pa je del velike zavarovalne skupine. Druge zavarovalnice ne iztopajo in ne dosegajo zadovoljivih stopenj donosa na čiste prihodke od premij, kar lahko pripišemo neučinkovitosti slovenskega zavarovalnega trga.

Slika 11: Neto premija in dobičkonosnost prihodkov za leto 2005 (Merkur, 2004)



Vir: Letna poročila zavarovalnic Adriatic Slovenica, Grawe, Maribor, Merkur, Tilia, Triglav, 2005 in 2006; Statistični zavarovalni bilten, 2006.

3.3. ODPRTOST SLOVENSKEGA ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA

Prilagajanje slovenskega zavarovalniškega trga evropskemu se je začelo že leta 1994 z Zakonom o zavarovalnicah. Ta zakon je že vseboval elemente iz tretje generacije direktiv EU, s to direktivo je Evropska unija uvedla skupni evropski trg za zavarovalne storitve (Krauss, 1999, str. 25), prav tako pa je vzpostavil nadzor nad zavarovalnicami v obliki Urada za zavarovalni nadzor. Leta 1995 se je Slovenija z EU začela pogajati o Pridružitvenem sporazumu, ki je zahteval liberalizacijo in odpravo diskriminatornega obravnavanja rezidentov članic EU na ozemljih podpisnic sporazuma.

Zavarovalniški trg je bil takrat še zelo zaprt za tuje konkurente in investitorje, saj tuji niso mogli ustanoviti zavarovalnice v Sloveniji, ki bi bila v celoti v njihovi lasti; bili so lahko le večinski lastniki. Pri pozavarovalnicah je bila omejitev še strožja, saj je omejevala lastniški delež tujcev na največ 50 odstotkov. Prav tako tuje zavarovalnice in pozavarovalnice niso imele možnosti odpiranja podružnic. Monopolni položaj slovenskih zavarovalnic in pozavarovalnic se je vzdrževal tudi tako, da so se premoženje, premoženjski interesi in osebe Republike Slovenije lahko zavaroval samo pri zavarovalnicah s sedežem v Sloveniji, ne pa tudi v tujini. Prav tako so morale zavarovalnice pozavarovati presežke v zavarovanje prevzete nevarnosti samo pri pozavarovalnicah s sedežem v Republiki Sloveniji (More, 2000, str. 16).

S podpisom Pridružitvenega sporazuma se je Slovenija obvezala odpraviti omejitve zavarovalnicam iz EU in jim priznati enak status, kot ga uživajo domače zavarovalnice. Sloveniji je bilo sicer podeljeno prehodno obdobje dveh let (za življenjska zavarovanja tri leta), ki je začelo teči z uveljavitvijo Pridružitvenega sporazuma. Leta 2000 je Zakon o zavarovalništvu samo potrdil obveze o odpravi omejitev tujim zavarovalnicam, prav tako pa je že v celoti upošteval pomembne zavarovalne direktive EU. Kljub temu pa je bila pravica do prostega ustanavljanja in opravljanja storitev tujim zavarovalnicam omogočena šele s polnopravnim članstvom Slovenije v EU.

Po vstopu v EU je Agencija za zavarovalni nadzor samo v nekaj mesecih prejela več kot petdeset prijav evropskih zavarovalnic za trženje svojih storitev v Sloveniji. Število zavarovalnic, ki imajo sedež na območju držav članic Evropske skupnosti, ki delujejo v okviru Evropske unije in so v letu 2005 lahko neposredno opravljale zavarovalne posle v Sloveniji, je 201. Največ zavarovalnic ima sedež v Veliki Britaniji (45 zavarovalnic), sledijo zavarovalnice s sedežem na Irskem (25 zavarovalnic), v Avstriji (19 zavarovalnic), Italiji (17 zavarovalnic), Nemčiji (16 zavarovalnic), Luksemburgu (12 zavarovalnic) in v Franciji (deset zavarovalnic). Druge države pa imajo manj kot deset zavarovalnic, ki v Sloveniji lahko neposredno opravljajo zavarovalne posle. Poleg tega pa v Sloveniji opravljata zavarovalne posle tudi dve podružnici zavarovalnic iz držav članic EU.

V letu 2004 so zavarovalnice iz držav Evropske unije, ki v Sloveniji neposredno opravljajo zavarovalne posle, zbrale za 1,6 milijona EUR premije, skupne škode pa so bile 576 tisoč EUR. Največ premije so pobrale zavarovalnice iz Velike Britanije, sledijo tiste iz Luksemburga, Avstrije, Nizozemske, Nemčije, Norveške in iz Italije.

4. DOZDAJŠNJE MEDNARODNO POSLOVANJE SLOVENSКИH ZAVAROVALNIC

Širitev slovenskih zavarovalnic na tuje trge je potrebna, saj je slovenski zavarovalniški trg premajhen za finančne institucije, ki bi bile po ekonomiji obsega konkurenčne na zavarovalnem trgu EU. Trenutno sta v tujini aktivni le Zavarovalnica Triglav in Pozavarovalnica Sava.

Zavarovalnica Triglav ima hčerinska podjetja v Republiki Hrvaški (Triglav Osiguranje, d. d.), Republiki Češki (Triglav Pojišt'ovna, a. s.), Bosni in Hercegovini (Triglav BH Osiguranje, d. d.), Črni gori (Lovćen Osiguranje, a. d.) in Republiki Srbiji (Kopaonik, a. d. o.).

Triglav Osiguranje deluje na hrvaškem trgu skupaj s še 23 drugimi zavarovalnicami. Obračunali so za 37 milijonov EUR premije in dosegli 3,7 odstotka tržnega deleža.

Češka podružnica Triglav Pojišt'ovna je leta 2005 razširila mrežo poslovalnic, tako da je zajela celotno državo. Prvič je zavarovalnici tudi uspelo doseči pozitivni poslovni izid. Obračunana kosmata premija je bila 10 mio. EUR, kar je glede na leto 2004 pomenilo več kot 100-odstotno rast. Tržni delež je bil skromnih 0,26 odstotka.

Družba Triglav BH Osiguranje deluje na območju Federacije BiH in je obračunala za 11 milijonov EUR kosmate zavarovalne premije. Po višini le-te se Triglav BH Osiguranje uvršča na tretje mesto med sedemnajstimi zavarovalnicami, ki so delovale na območju Federacije BiH.

Zavarovalnica Triglav je prisotna tudi v Črni gori, kjer imajo podružnico Lovćen Osiguranje. Bruto obračunana premija je bila 23,7 milijona EUR, tržni delež pa je bil visokih 78 odstotkov.

Leta 2005 so pri Triglavu prevzeli beograjsko zavarovalnico Kopaonik, in sicer za okoli 17,5 milijona EUR. Kopaonik je med devetnajstimi zavarovalnicami, ki poslujejo na srbskem trgu, na šestem mestu, z obračunano letno kosmato premijo 11 milijonov EUR.

Kot omenjeno poleg Triglava posluje v tujini tudi Pozavarovalnica Sava, in sicer prek hčerinskih podjetij Sava osiguranje, a. d. o., iz Beograda, Dukagjini kompania e sigurimeve iz Prištine in Tabak osiguruvanje iz Skopja, manjšinski delež pa ima tudi hrvaški zavarovalnici Helios. Beograjska Sava osiguranje je v letu 2005 poslovala s 690 tisoč EUR čistega dobička, Dukagjini kompania e sigurimeve iz Prištine z izgubo 112 tisoč EUR, Tabak osiguruvanje iz Skopja pa z izgubo 333 tisoč EUR.

V preteklosti je v tujini poslovala tudi Zavarovalnica Adriatic (zdajšnja Adriatic Slovenica) iz Kopra. Od leta 1992 do leta 2000 je na Hrvaškem poslovala s hčerinskim podjetjem Adria osiguranje, s katerim so dosegli tržni delež okoli enega odstotka. Leta 2000 so podjetje prodali hrvaški podružnici zavarovalnice Grawe.

5. NADALJNJA ŠIRITEV SLOVENSКИH ZAVAROVALNIC

Slovenskih zavarovalniški trg je leta 2006 zbral za 1,5 milijarde EUR premije. Napovedi za leto 2013 so 4 milijarde EUR. Če upoštevamo, da je ocenjeni minimalni konkurenčni obseg za globalno (srednjeevropsko) zavarovalnico 500 milijonov EUR letno, ugotovimo, da bo število zavarovalnic, ki ne bodo postale podružnice velikih tujih zavarovalnic, majhno. V Sloveniji si torej po napovedih Štiblarja lahko privoščimo maksimalno dva stebra, za več pa bi morale zavarovalnice iskati dodatne posle v tujini.

Z vstopom v EU so se tudi slovenskim zavarovalnicam na stežaj odprla vrata tujine. Žal pa se slovenske zavarovalnice preveč obotavljajo in izgubljajo priložnosti za osvajanje novih trgov. Vprašanje je, ali so slovenske zavarovalnice sposobne poslovati v razvitejših evropskih državah, kjer je zasedenost trga že visoka. So pa vsekakor sposobne prodreti na trge srednje, južne in vzhodne Evrope, kar dokazujeta Zavarovalnica Triglav in Pozavarovalnica Sava.

Pred kratkim se je v tujino podala tudi Slovenica Življenje, ki je najprej odprla zavarovalnico v Romuniji. KD Life Asigurari SA trži življenjska zavarovanja, s poudarkom na življenjskih zavarovanjih, vezanih na vzajemne sklade KD.

Ob koncu leta 2006 pa so odprli še podružnico Slovenica Life Slovaška, ki bo poleg naložbenih ponujala tudi klasična življenjska zavarovanja, v letu 2007 pa bo začela poslovanje še zavarovalnica KD Life Bolgarija.

Nekoliko drugačno strategijo je izbrala takrat še zavarovalnica Adriatic, ki je kot prva slovenska zavarovalna družba že septembra 2004 pridobila vsa dovoljenja za opravljanje zavarovalnih poslov v vseh takrat 24 državah članic EU. V istem letu so dobili tudi dovoljenje za odprtje podružnice v Italiji in s tem neposreden nastop na italijanskem zavarovalnem trgu. Podružnico so leta 2005 odprli v Trstu, navzoči pa želijo biti na celotnem območju Furlanije - Julijske krajine.

6. ANALIZA ITALIJANSKEGA ZAVAROVALNIŠKEGA TRGA

V Italiji je konec leta 2005 poslovalo 239 zavarovalnic, od tega jih je imelo 173 sedež v Italiji, 66 pa je bilo podružnic tujih zavarovalnic. Deset največjih zavarovalnic je zbralo 75 odstotkov celotne premije, zbrane v Italiji. Te zavarovalnice so:

- Assicurazioni Generali
- Allianz
- Fondiaria-Sai
- Unipo
- Poste Italiane
- Cattolica
- San Paolo/Imi
- Aviva
- Montepaschi

- Toro

Skupaj je bilo v Italiji zbranih 114.895 milijonov EUR premije, kar znaša 8 odstotkov bruto domačega proizvoda in je za 8,7 odstotka več kot v letu 2004.

6.1. ANALIZA KONKURENČNOSTI ITALIJANSKEGA ZAVAROVALNIŠTVA

6.1.1. Tržna struktura italijanskega zavarovalništva

Če ponovno vzamemo ameriška merila za oceno indeksa HH v Italiji, lahko ugotovimo, da je na splošno italijanski trg zmerno koncentriran. Sicer znaša HHI za celotni trg nekoliko pod mejo 1.000, če pogledamo življenjska in premoženjska zavarovanja ločeno, pa vidimo, da je v obeh primerih indeks nekoliko nad 1.000.

Tabela 7: Tržna struktura italijanskega zavarovalnega trga v letu 2005 (v mio. EUR)

Zavarovalnica	Življenjska zavarovanja		Premoženjska zavarovanja		Skupaj	
	%	BOP	%	BOP	%	BOP
Generali	26,1	19.207	15,6	5.666	22,7	24.872
Allianz	12,2	8.996	15,4	5.581	13,3	14.577
Fondiaria Sai	4,2	3.968	19,6	7.134	9,3	10.202
Unipol	6,7	4.907	10,9	3.948	8,1	8.855
Poste Italiane	7,9	5.835	–	–	5,3	5.835
Cattolica	5,0	3.649	4,5	1.643	4,8	5.292
San Paolo/Imi	6,3	4.593	0,1	36	4,2	4.629
Aviva	4,6	3.393	0,9	324	3,4	3.717
Montepaschi	4,9	3.631	0,2	60	3,4	3.691
Toro	0,7	518	6,4	2.340	2,6	2.858
Skupaj trg		73.470		36.308		109.779
C4	52,9		61,5		53,4	
HHI	1065		1045		960	
C5	59,2		67,9		58,7	

Vir: L'evoluzione del mercato italiano, 2006.

6.1.2. Analiza dejavnikov konkurence

6.1.2.1. Tekmovalnost zavarovalnic

Na italijanskem zavarovalnem trgu je tekmovalnost podjetij nekoliko večja, saj nimamo tako izrazitega prevladujočega podjetja, kot je v Sloveniji. Največja zavarovalnica, Generali, sicer ima četrtno trga, vendar je to še vedno precej manj, kot ima vodilna zavarovalnica pri nas, pa tudi drugi konkurenti so precej močni. Dejavniki tekmovalnosti zavarovalnic so predstavljeni v naslednji tabeli.

Tabela 8: Dejavniki tekmovalnosti med konkurenti na italijanskem zavarovalnem trgu

Dejavniki tekmovalnosti	Vpliv na manjše zavarovalnice	Kratek opis dejavnika
Stopnja rasti panoge	+	Rast panoge je tudi v Italiji že veliko let visoka. Tudi v prihodnje gre pričakovati precej visoko rast, predvsem za življenjska zavarovanja.
Delež stalnih stroškov v premiji	+	Delež stalnih stroškov v premiji je pri italijanskih zavarovalnicah nizek zaradi ekonomije obsega, ki jo le-te dosegajo.
Število enakovrednih konkurentov	+	Italijanski trg je kar dobro uravnotežen. Vodilni Generali ima okoli 25 % trga, na drugi strani pa je več zavarovalnic z okoli 10 %
Stopnja diferenciacije	+	Diferenciacija na trgu je velika.
Strateški pomen panoge	+	Panoga je za gospodarstvo pomembna, saj predstavlja 8 % BDP.
Izstopne ovire	-	V nasprotju s Slovenijo podjetja s slabšimi rezultati na dolgi rok ne bodo obstala.

Vir: L'evoluzione del mercato italiano, 2006; European Insurance in Figures, 2006.

6.1.2.2. Nevarnost vstopa tujih konkurentov

Italijanski zavarovalni trg je že od nastanka skupnega evropskega trga njegov del. Že vrsto let torej ni več ovir za vstop zavarovalnicam iz Evropske unije. Zato je na trgu prisotnih kar precej tujih zavarovalnic, ki so si odrezale svoj, tudi zelo velik del trga. Takšen primer je nemška Allianz, ki je druga največja zavarovalniška skupina v Italiji.

V naslednji tabeli so ocenjeni vplivi posameznih vstopnih ovir za možnost vstopa novih konkurentov. Kot je razvidno, so ovire kar precejšnje, kar je posledica ekonomij obsega, ki jih dosegajo domače zavarovalnice, in tudi razvitosti trga z različnimi diferenciranimi produkti. Prav tako bodo vstop novih konkurentov ovirale potreba po precejšnjem kapitalu,

predvsem za razvoj prodajne mreže in trženja, pa tudi mogoče načrtne ovire, kot so nižanje cen in podobno.

Tabela 9: Nevarnost vstopa tujih konkurentov na italijanski zavarovalniški trg

Ovira	Vpliv na obstoječe zavarovalnice	Kratek opis dejavnika
Ekonomija obsega	+	Italijanske zavarovalnice zaradi velikosti večinoma dosegajo ekonomije obsega, kar pomeni nižje stroške. To seveda tudi ovira vstop novih konkurentov na trg.
Diferenciacija proizvodov	+	Italijanski trg sodi med razvite zavarovalniške trge, zato so produkti zavarovalnic diferencirani.
Zahteve po kapitalu	+	Zavarovalnice iz Evropske unije ne potrebujejo veliko novega kapitala, saj ustanavljanje pravnih oseb ni obvezno, vendar je zaradi velikosti trga potrebno veliko denarja za trženja in tudi za razvoj prodajnih poti.
Dostop do prodajnih poti	+	Obstoječe zavarovalnice že imajo dobro razvite prodajne poti, nove zavarovalnice pa za to potrebujejo več let.
Stroški zamenjave zavarovalca	-	Stroški zamenjave zavarovalca so zaradi dolgoročnih pogodb pri velikih rizikih visoki, vendar so stroški sklenitve pogodb s cenejšimi novimi ponudniki večji kot stroški zamenjave.
Načrtne ovire	+	Oblikujejo se lahko različne ovire. Lahko se znižajo cene in razdeli trg s kartelnim dogovorom, kar se je v preteklosti že dogajalo.
Institucionalne ovire	-	Država ne more ovirati vstopa novih zavarovalnic, saj je Italija del enotnega zavarovalnega trga Evropske unije.

Vir: L'evoluzione del mercato italiano, 2006; European Insurance in Figures, 2006.

6.1.2.3. Pritisk substitutov

Tako kot za Slovenijo velja tudi za Italijo, da za zavarovalništvo ni bližnjih substitutov, ki bi lahko vidneje vplivali na obseg zavarovalništva. Zato ne gre pričakovati zmanjševanja tržne moči obstoječih zavarovalnic.

6.1.2.4. Pogajalska moč zavarovalcev

V naslednji tabeli so prikazani dejavniki pogajalske moči zavarovalcev. Večjo pogajalsko moč imajo veliki zavarovalci, ki jih je v Italiji veliko v primerjavi z zavarovalnicami, kar veča njihovo pogajalsko moč.

Tabela 10: Dejavniki pogajalske moči zavarovalcev

Dejavniki	Vpliv na zavarovalni trg	Kratek opis dejavnika
Število kupcev	–	Velikih zavarovalcev je v primerjavi s ponudniki veliko, kar povečuje pogajalsko moč zavarovalcev.
Stopnja diferenciacije	+	Diferenciacije produktov je vedno več, kar povečuje konkurenčnost na trgu.
Višina stroškov zamenjave	–	Stroški zamenjave so pri velikih zavarovalcih visoki, kar nekoliko zmanjšuje njihovo pogajalsko moč.
Uspešnost poslovanja zavarovalcev	–	Zaradi velikega števila velikih zavarovalcev je mogoče, da bi kateri izmed teh poskušal vplivati na smernice povečevanja odobrenih popustov zaradi finančnih težav.
Pomembnost zav. storitev za zavarovalce	+	Zavarovalne storitve ne predstavljajo velikega deleža v končni strukturi izdatkov zavarovalcev.

Vir: L'evoluzione del mercato italiano, 2006; European Insurance in Figures, 2006.

6.1.3. Analiza zunanjega in notranjega okolja (SWOT)

Z analizo SWOT sem analiziral, kakšne so nevarnosti, priložnosti, slabosti in prednosti slovenske zavarovalnice AS, ki ima namen nastopiti na italijanskem trgu.

6.1.3.1. Elementi zunanjega okolja

Nevarnosti:

- Majhnost slovenske zavarovalnice v primerjavi z italijanskimi, kar pomeni tudi manjšo finančno moč. Nevarno lahko postane, če bi si zavarovalnica premočno želela uspeti na italijanskem trgu in bi za to porabila preveč denarja, kar bi lahko tudi ogrozilo njeno redno delovanje na slovenskem trgu.
- Italijanski trg je zelo znan po velikem številu goljufij, ki so lahko za podjetja, ki trg ne poznajo, zelo nevarne.

Priložnosti:

- Rast panoge. Panoga še vedno raste s precej visoko stopnjo, ki jo viša predvsem rast življenjskih zavarovanj, ki že vrsto let presega 10 odstotkov. Na rast prav tako vpliva delež bruto obračunanih premij v BDP, ki zaostaja za odstotno točko za povprečjem EU in kar precej za najbolj razvitimi evropskimi zavarovalniškimi trgi.
- Priložnost bi bila lahko trženje produktov predvsem v krajih, kjer je prisotna slovenska manjšina v Italiji.
- Za slovensko zavarovalnico lahko že zelo majhen tržni delež pomeni veliko.

6.1.3.2. *Elementi notranjega okolja*

Slabosti:

- Veliki stroški postavitve prodajne mreže.
- Nepoznavanje trga in kulture, ki je v nekaterih delih, predvsem v južni Italiji, zelo specifična.
- Zaradi majhnosti ni mogoče doseganje ekonomij obsega, kar pomeni višje stalne stroške v premiji.

Prednosti:

- Majhnost lahko pomeni večjo prilagodljivost.

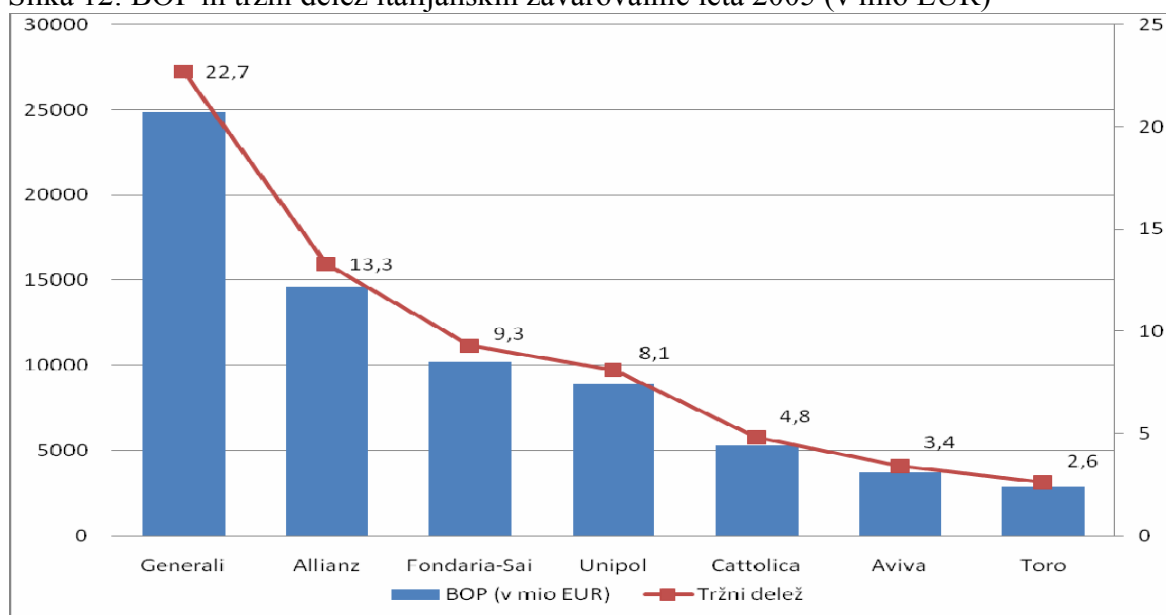
6.2. POSLOVNOFINANČNA ANALIZA

Analiza italijanskega zavarovalnega trga bo podobna slovenski. Pozornost bom posvetil sedmim največjim kompozitnim zavarovalnicam, tj.: Assicurazioni Generali, Allianz, Fondiaria-Sai, Unipol, Cattolica in Toro. Tudi v tem primeru so specializirane zavarovalnice izpuščene (Poste Italiane, San Paolo, Montepaschi, Aviva).

6.2.1. Bruto obračunana premija – v absolutnih zneskih in na zaposlenega

Na prvem mestu po bruto obračunani premiji v Italiji je skupina Generali s 22,7 odstotka trga ali 24.873 milijoni EUR zbrane bruto premije. Druga največja zavarovalna skupina je Allianz, ki pa je že za skoraj polovico manjša od Generalija, saj ima 13,3-odstotni tržni delež in zbere za 14.577 milijonov EUR bruto premije. Sledi Fondiaria-Sai z 9,3 odstotka in 10.202 milijonoma EUR premije. Najmanjša izmed analiziranih je zavarovalna skupina Toro, ki ima tržni delež 2,5 odstotka in zbere letno 2.858 milijonov EUR bruto premije.

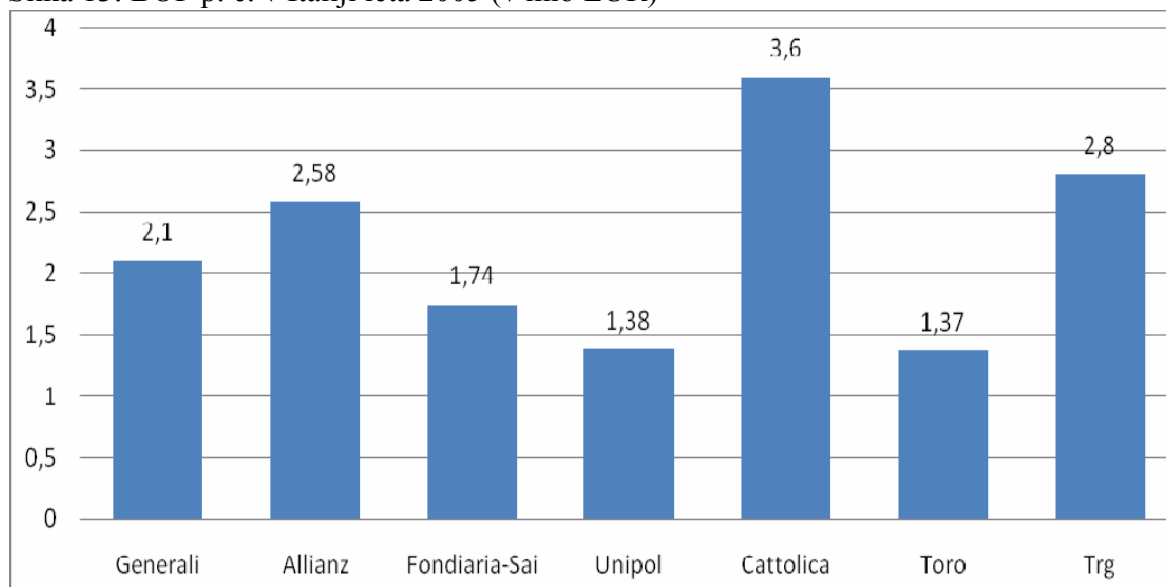
Slika 12: BOP in tržni delež italijanskih zavarovalnic leta 2005 (v mio EUR)



Vir: L'evoluzione del mercato italiano, 2006

Pogled na sliko 13 nam razkrije visoke zneske bruto obračunane premije na zaposlenega v Italiji. Zneski se gibljejo od 1,37 milijona EUR na zaposlenega zavarovalnice Toro do 3,6 milijona EUR na zaposlenega zavarovalnice Cattolica. Povprečje BOP na zaposlenega za celotni trg je 2,8 milijona EUR, kar je precej nad evropskim povprečjem 870.000 EUR (Annual report 2005–2006, Comite Europeen des Assurances (CEA), 2006). Italijanske zavarovalnice s pridom izkoriščajo ekonomijo obsega in so tudi stroškovno učinkovite.

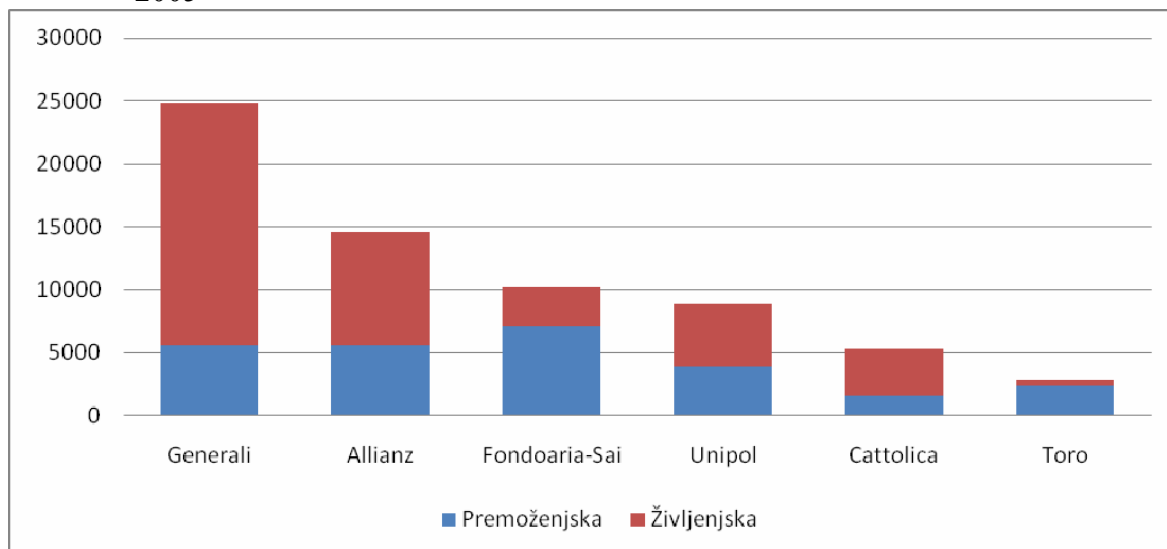
Slika 13: BOP p. e. v Italiji leta 2005 (v mio EUR)



Vir: Letna poročila zavarovalnic Cattolica, Toro, Unipol, Fondiaria-Sai, Generali, 2006.

6.2.2. Struktura obračunane premije

Slika 14: Struktura BOP glede na življenjska in premoženjska zavarovanja v Italiji leta 2005



Vir: Letna poročila zavarovalnic Cattolica, Toro, Unipol, Fondiaria-Sai, Generali, 2006.

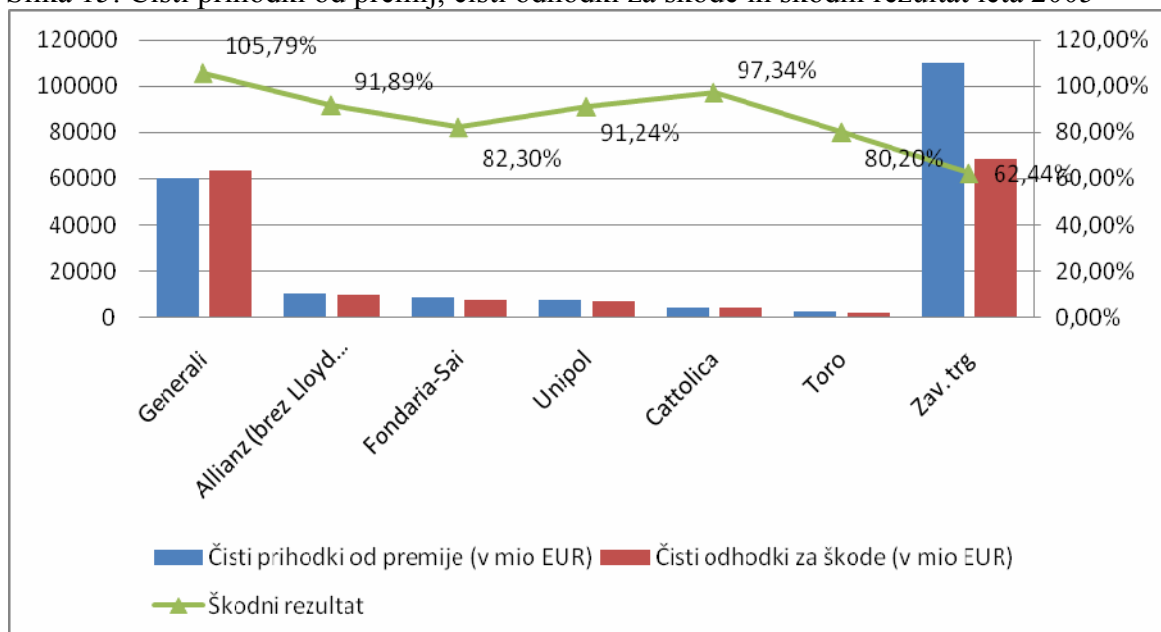
Struktura bruto obračunane premije glede na življenjska in premoženjska zavarovanja pokaže, da je v Italiji delež življenjskih zavarovanj 65,8 % vseh zavarovanj, kar je ravno za odtenek več od povprečja EU. Kljub visokemu deležu življenjskih zavarovanj pa so le-ta imela 11,7-odstotno rast, ki je veliko večja v primerjavi z rastjo 0,9 odstotka premoženjskih zavarovanj.

Življenjska zavarovanja za večino analiziranih zavarovalnic predstavljajo večinski delež bruto obračunanih premij, izjemi sta le Fondiaria-Sai in Toro Assicurazioni. Fondiaria ima največji tržni delež med zavarovalnicami ob upoštevanju samo premoženjskih zavarovanj, Toro pa se ob istem pogoju dvigne na peto mesto.

6.2.3. Čisti škodni rezultat zavarovalnic

Povprečna vrednost čistega škodnega rezultata za italijanski zavarovalni trg je v letu 2005 62,4 odstotka. Najugodnejši rezultat je dosegla zavarovalnica Toro, ki je pretežno premoženjska zavarovalnica, sledi ji prav tako pretežno premoženjska zavarovalnica Fondiaria-Sai. Najvišji škodni rezultat ima največja zavarovalnica, tj. Generali. Čisti odhodki za škode presegajo čiste prihodke od premij, kar pomeni 105,8-odstotni škodni rezultat.

Slika 15: Čisti prihodki od premij, čisti odhodki za škode in škodni rezultat leta 2005

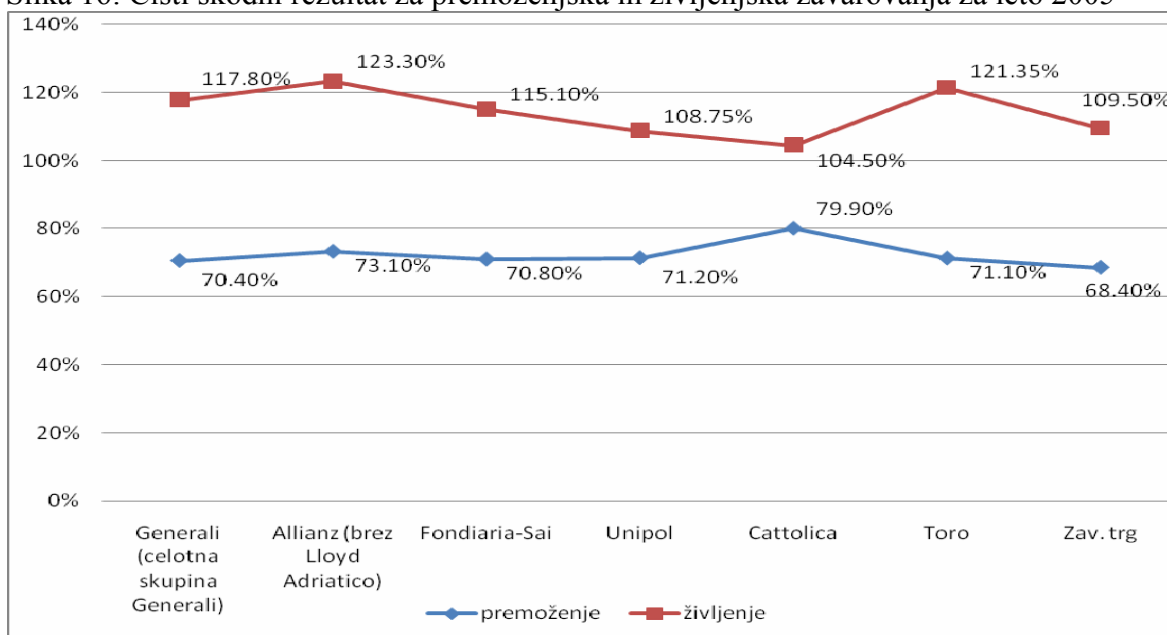


Vir: Letna poročila zavarovalnic Cattolica, Toro, Unipol, Fondiaria-Sai, Generali, 2006.

Iz slike 16 je razvidno, da dosegajo premoženjska zavarovanja boljše škodne rezultate kot življenjska. Škodni rezultat za celotni italijanski zavarovalni trg je za življenjska zavarovanja 109,5 odstotka, prav tako imajo vse analizirane zavarovalnice škodni rezultat prek 100 odstotkov. Najslabši rezultat ima skupina Allianz (zaradi pomanjkanja podatkov za ta kazalnik ni vključen Lloyd Adriatico), sledi ji Toro. »Najboljši« rezultat ima skupina Cattolica Assicurazioni s čistim škodnim rezultatom 104,5 odstotka.

Pri premoženjskih zavarovanjih znaša čisti škodni rezultat trga 68,4 odstotka. Vse zavarovalnice so si pri premoženjskih zavarovanjih izenačene, le Cattolica ima nekoliko višji škodni rezultat, ki je 79,9 odstotka.

Slika 16: Čisti škodni rezultat za premoženjska in življenjska zavarovanja za leto 2005



Vir: Letna poročila zavarovalnic Cattolica, Toro, Unipol, Fondiaria-Sai, Generali, 2006.

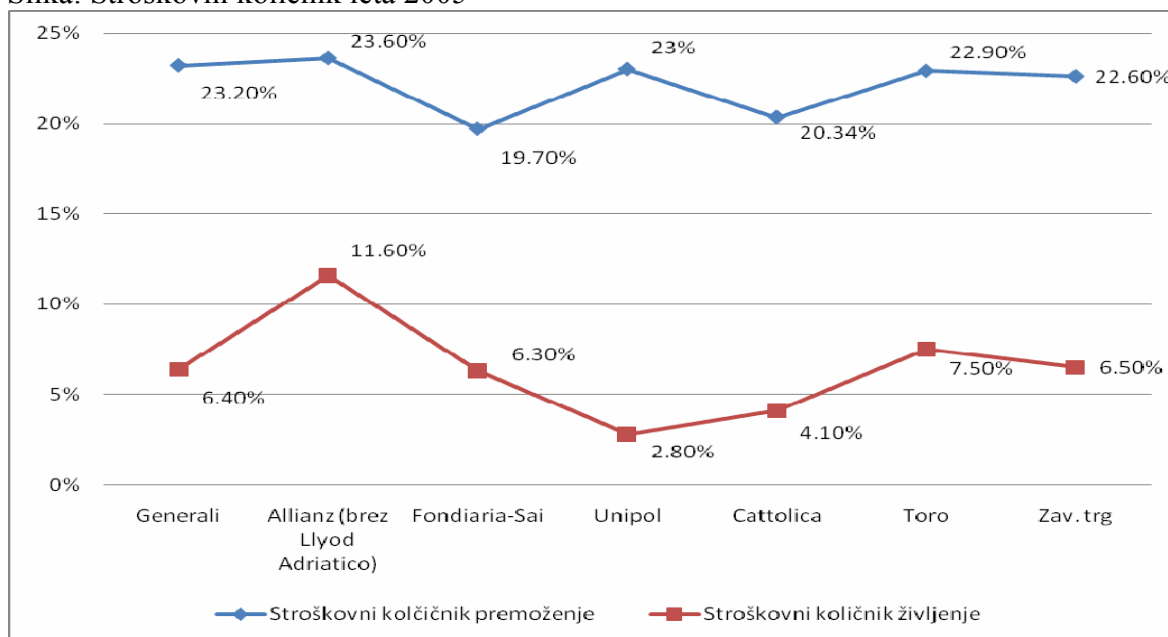
6.2.4. Stroškovni količnik

Če primerjamo stroškovne količnike zavarovalnic, ugotovimo, da ima najboljši rezultat pri življenjskih zavarovanjih Unipol. Sledijo Cattolica s 4,1 odstotka, Fondiaria-Sai s 6,3 odstotka, Generali s 6,4 in Toro s 7,5 odstotka. Najslabši rezultat ima Allianz z 11,6 odstotka.

Stroškovni količnik za premoženjska zavarovanja za celotni trg je 22,6 %. Med zavarovalnicami se je najbolje odrezala Fondiaria-Sai, ki ima stroškovni količnik za premoženjska zavarovanja 19,7 % in je edina zavarovalnica, ki se je spustila pod 20 %. Stroškovni količnik premoženjskih zavarovanj drugih zavarovalnic se giblje od 20,34 % zavarovalnice Cattolica do 23,6 % skupine Allianz, ki ima najslabši rezultat.

Ti rezultati kažejo, da so italijanske zavarovalnice primerljive z evropskim povprečjem oziroma da so nekoliko pod njim. Iz podatkov CEA za leto 2001 (European Insurance in Figures, Comite Europeen des Assurances (CEA), junij, 2003) je razvidno, da je bil stroškovni količnik držav CEA v povprečju 10,4 odstotka za življenjska zavarovanja in 25,1 odstotka za premoženjska zavarovanja.

Slika: Stroškovni količnik leta 2005

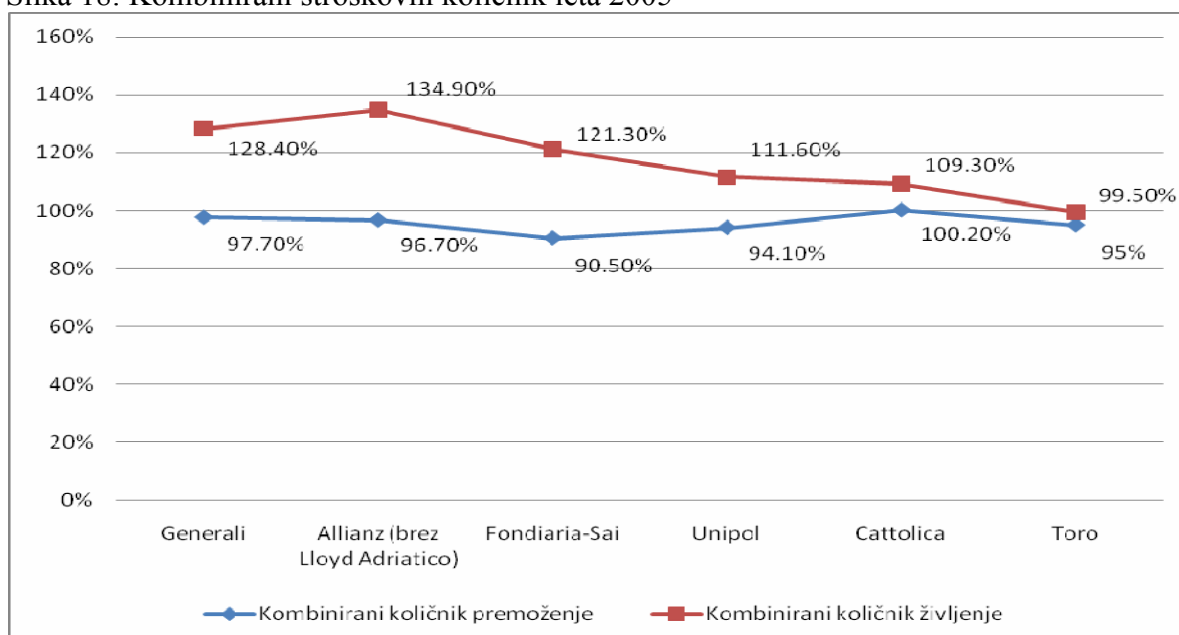


Vir: Letna poročila zavarovalnic Cattolica, Toro, Unipol, Fondiaria-Sai, Generali, 2006.

Na sliki 18 (str. 32) vidimo, da je najboljši kombinirani stroškovni količnik dosegla zavarovalnica Toro. To je odraz nizkega stroškovnega količnika in tudi ugodnega škodenga rezultata. Vse druge zavarovalnice so pri kombiniranem količniku za življenjska zavarovanja presegle 100 odstotkov, Cattolica pa kot edina zavarovalnica tudi pri premoženjskih zavarovanjih.

Pri premoženjskih zavarovanjih se kombinirani količnik giblje od 90 do 100 odstotkov. Najbolj ugodnega ima Fondiaria-Sai, kot omenjeno pa ima najslabši količnik Cattolica. Količniki pod vrednostjo 100 odstotkov so mogoči predvsem zaradi ugodnih škodnih rezultatov in nizkih stroškovnih količnikov.

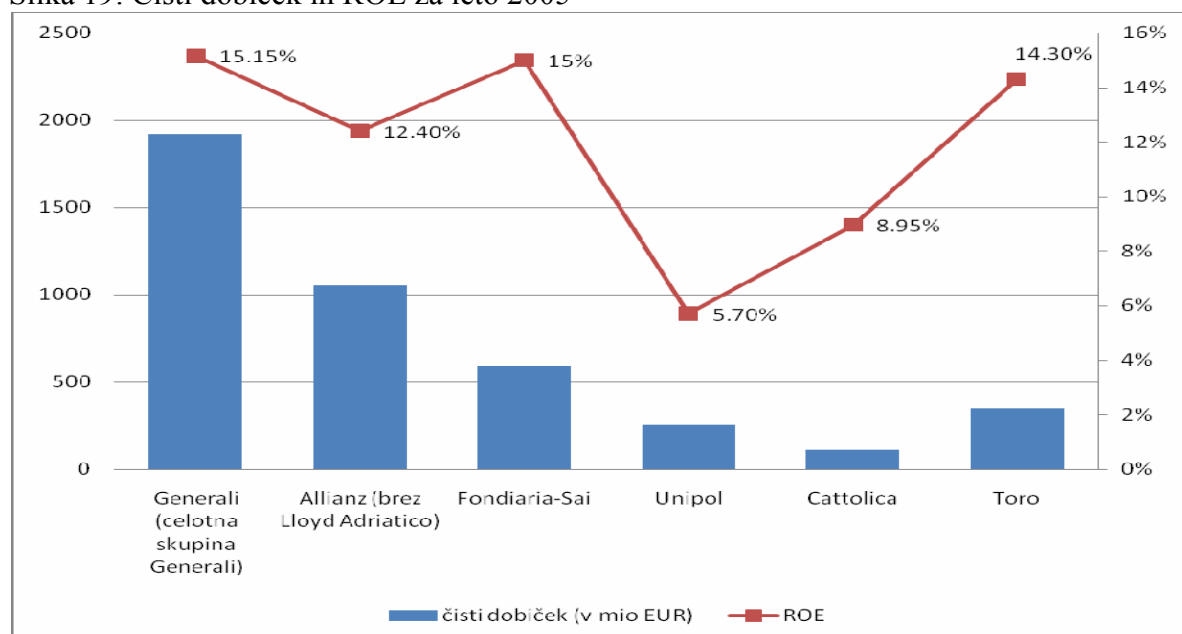
Slika 18: Kombinirani stroškovni količnik leta 2005



Vir: Letna poročila zavarovalnic Cattolica, Toro, Unipol, Fondiaria-Sai, Generali, 2006.

6.2.5. Stopnja donosa na kapital

Slika 19: Čisti dobiček in ROE za leto 2005

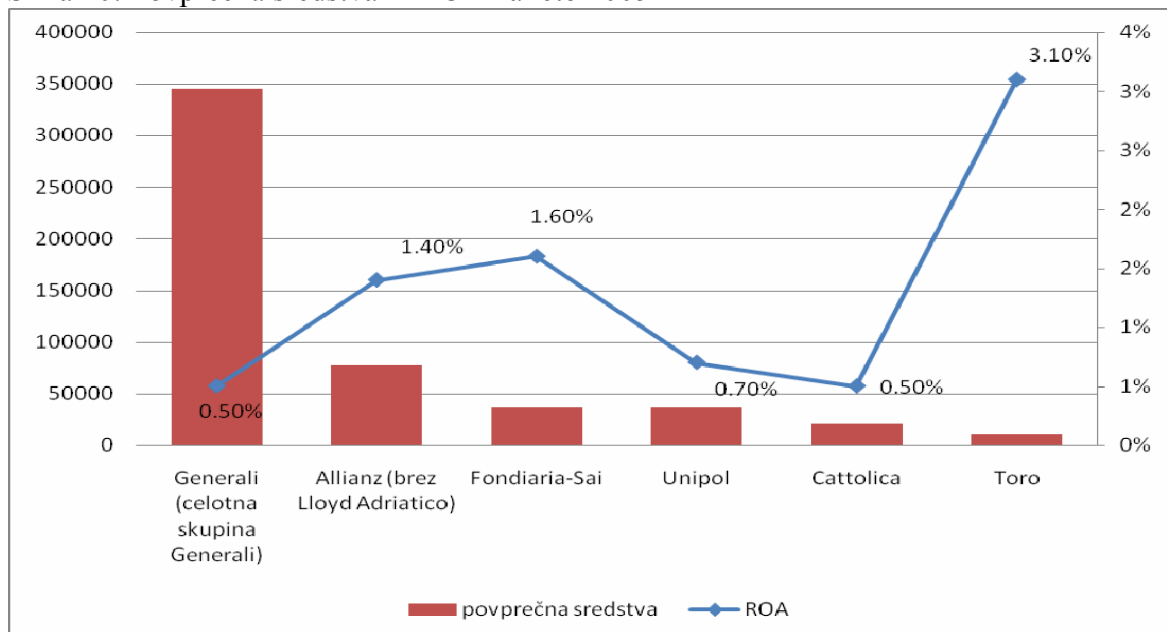


Vir: Letna poročila zavarovalnic Cattolica, Toro, Unipol, Fondiaria-Sai, Generali, 2006.

Pri primerjavi stopnje donosa na kapital lahko ugotovimo, da so zavarovalnice precej izenačene. Edini izjemi sta Unipol in Cattolica s stopnjo donosa pod 10 %. Najboljši kazalnik ima Generali s 15,15 odstotka, sledi mu Fondiaria-Sai s 15 %. Blizu sta tudi Toro s 14,3 odstotka in Allianz z 12,4 odstotka.

6.2.6. Stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev

Slika 20: Povprečna sredstva in ROA za leto 2005



Vir: Letna poročila zavarovalnic Cattolica, Toro, Unipol, Fondiaria-Sai, Generali, 2006.

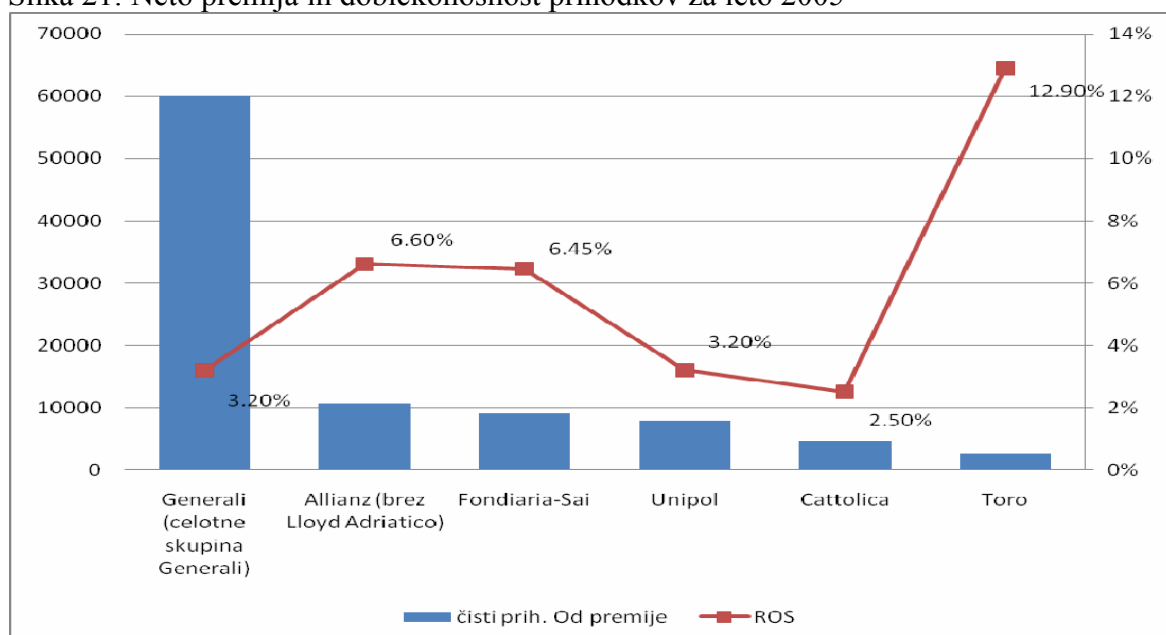
Na sliki 20 so predstavljeni kazalniki ROA za analizirane italijanske zavarovalnice. Spet se je najbolje odrezala zavarovalnica Toro s 3,1-odstotnim ROA. Druge zavarovalnice so se odrezale precej slabše, Fondiaria-Sai ima ROA 1,6 odstotka, Allianz 1,4; Cattolica in največji, Generali, pa samo 0,5-odstotni donos na povprečna sredstva.

6.2.7. Dobičkonosnost prihodkov

Pri analizi učinkovitosti zavarovalnic s pomočjo dobičkonosnosti prihodkov lahko ugotovimo, da je najbolj učinkovita najmanjša zavarovalnica izmed analiziranih. Zavarovalnica Toro ima najvišjo dobičkonosno stopnjo, kar 12,9-odstotno. Pravo nasprotje so zavarovalnica Cattolica, skupina Generali in zavarovalnica Unipol, prva z 2,5-odstotno donosnostjo, Generali in Unipol pa s 3,2-odstotno.

Vmes, med najboljšim Torom in najslabšimi, sta skupina Allianz in Fondiaria-Sai. Slednja ima stopnjo donosa 6,45 odstotka, Allianz pa 6,6 odstotka.

Slika 21: Neto premija in dobičkonosnost prihodkov za leto 2005



Vir: Letna poročila zavarovalnic Cattolica, Toro, Unipol, Fondiaria-Sai, Generali, 2006.

7. PRIMERJAVA UGOTOVITEV

7.1. PRIMERJAVA TRŽNE STRUKTURE

Indeks HH za slovenski zavarovalniški trg je 3.318, kar je v primerjavi z italijanskim trgom, kjer je indeks 960, zelo visoko. Slovenski trg je torej visoko koncentriran in deluje po modelu dominantnega oz. cenovnega vodje. Nasprotno je italijanski trg nekoncentriran oz. če opazujemo trge življenjskih in premoženjskih zavarovanj ločeno, zmerno koncentriran. To pomeni, da je konkurenčnost trga večja, kar dokazujejo tudi tržni deleži zavarovalnic. Na trgu je največja zavarovalnica Generali, ki ima 22,7 odstotka trga, sledi pa ji več zavarovalnic, ki imajo okoli 10 odstotkov. Te zavarovalnice lahko precej uspešno konkurirajo Generaliju; že združitev dveh večjih zavarovalnic bi lahko pripeljala do enakovrednega tekmeča.

Na tem mestu je treba tudi omeniti, da so največje italijanske zavarovalnice med letoma 1996 in 2001 ustvarile kartel ter tako ukinile prosto konkurenco in prosti trg. Cene obveznih avtomobilskih zavarovanj so se v tem obdobju zvišale za več kot 80 odstotkov. 39 zavarovalnih družb je zaradi dokazanega kartelnega sporazuma dobilo kazni, ki je v skupnem znesku presegala 700 milijonov EUR, prav tako pa so porabniki prek tožb dosegli delno povračilo premij.

7.2. PRIMERJAVA POSLOVNOFINANČNE ANALIZE

7.2.1. Bruto obračunana premija

Za zavarovalništvo so značilne ekonomije obsega; povprečni BOP v Evropi je približno 180 milijonov € (Annual report 2005–2006, Comite Europeen des Assurances (CEA), 2006). V Sloveniji to mejo precej presega Zavarovalnica Triglav s 615 milijoni EUR bruto obračunane premije; Adriatic Slovenica z 200 milijoni in Zavarovalnica Maribor s 188 milijoni € bruto obračunane premije pa to mejo ravno presegata. Druge zavarovalnice so v lasti velikih tujih zavarovalnic ali pa so izjemno majhne.

Pravo nasprotje naših zavarovalnic so italijanske zavarovalnice. Najmanjša izmed primerjanih, Toro, zbere letno 2.858 milijonov EUR premije. To je skoraj 16-krat več od evropskega povprečja in 4,6-krat več od naše največje zavarovalne družbe. Že druga največja zavarovalnica zbere 10 milijard bruto premij, največja, Generali, pa zbere samo na italijanskem trgu visokih 24,8 milijarde EUR bruto premije.

Tudi pri primerjavi bruto obračunane premije na zaposlenega se opazi veliko razliko med Slovenijo in Italijo. Bruto obračunana premija na zaposlenega je za slovenski trg 109 tisoč EUR, medtem ko je italijansko povprečje visokih 2,8 milijona EUR, evropsko povprečje pa je 870 tisoč EUR (Annual report 2005–2006, Comite Europeen des Assurances (CEA), 2006). Evropskemu povprečju se v Sloveniji približa le Merkur s 770 tisoč EUR bruto premije na zaposlenega, druge zavarovalnice pa se gibljejo od 100 tisoč do 250 tisoč EUR bruto premije na zaposlenega.

Številke bruto obračunane premije na zaposlenega se na italijanskem trgu izjemno povečajo. BOP p. e. se giblje od 1,37 milijona EUR zavarovalnice Toro do 3,6 milijona EUR zavarovalnice Cattolica. Ta številka priča o velikosti italijanskega trga pa tudi o učinkovitosti italijanskih zavarovalnic, saj se po številu zaposlenih nekatere zavarovalnice lahko primerjajo z našimi. Tako ima Toro le nekaj več kot dva tisoč zaposlenih, kar je manj, kot jih ima Zavarovalnica Triglav.

7.2.2. Struktura obračunane premije

Tabela 11: Struktura bruto obračunane premije leta 2005 v Sloveniji in EU

	BOP na preb. v €	BOP življ. zav. na preb. v €	Delež življ. zav. v vseh zav. v %
Slovenija	774	282	36,4
Italija	1.950	1.283	65,8
EU	1.748	1.135	64,9

Vir: Statistični zavarovalni bilten, 2006

Že prvi pogled na tabelo 11 nam nakaže, da Slovenija po bruto obračunani premiji precej zaostaja za povprečjem EU pa tudi za Italijo. Znesek 774 €/prebivalca je 2,5-krat nižji od italijanskega in 2,25-krat od evropskega povprečja. Slovenski trg ima torej še velike možnosti rasti.

Če dodatno analiziramo strukturo bruto obračunane premije glede na življenjska in premoženjska zavarovanja, ugotovimo, da je delež prvih v Sloveniji glede na EU prenizek. Leta 2005 je delež življenjskih zavarovanj v Sloveniji predstavljal 36,4 odstotka vseh, medtem ko je bil v EU delež življenjskih zavarovanj 64,9 odstotka, v Italiji pa predstavlja 65,8 odstotka vseh zavarovanj. Slovenija ima še velik potencial na trgu življenjskih zavarovanj, saj precej zaostajamo za razvitimi zavarovalniškimi trgi, kjer so življenjska zavarovanja najpogostejši zavarovalniški posel. V prihodnjih letih gre zato pričakovati nadaljnjo visoko rast življenjskih zavarovanj, ki so že leta 2005 rasla s 23,7-odstotno stopnjo, kar je precej več od povprečja EU, tj. 6,5 odstotka.

Zanimiva je tudi primerjava strukture obračunane premije glede na premoženjska in življenjska zavarovanja med slovenskimi in italijanskimi zavarovalnicami. Pri slovenskih zavarovalniških družbah imajo največje zavarovalnice večji del premoženjskih zavarovanj; življenjska zavarovanja torej predstavljajo le manjši delež vseh zavarovanj. Pri italijanskih zavarovalnicah pa je pravo nasprotje, saj v večini velikih zavarovalnic (izjema sta Fondiaria-Sai in Toro) prevladujejo življenjska zavarovanja.

7.2.3. Čisti škodni rezultat zavarovalnic

Če primerjamo čiste škodne rezultate obeh držav, ugotovimo, da sta povprečji za celoten trg precej podobni. V Sloveniji je povprečni škodni rezultat za trg 67,4 odstotka, v Italiji pa 62,4 odstotka. Primerjava med posameznimi zavarovalnicami pa pokaže, da imajo analizirane italijanske zavarovalnice višje škodne rezultate. Lahko rečemo, da se škodni rezultat za večje slovenske zavarovalnice giblje okoli 60 odstotkov (manjše pa tudi do trideset odstotnih točk manj), medtem ko se škodni rezultat za italijanske zavarovalnice giblje okoli 80 odstotkov, pri Generaliju pa celo presega 100 odstotkov.

Visok skupni škodni rezultat italijanskih zavarovalnic je posledica zelo visokih škodnih rezultatov življenjskih zavarovanj, ki so za vse zavarovalnice prek 100 odstotkov, nekoliko jih le blažijo škodni rezultati premoženjskih zavarovanj, ki za celotni trg znašajo 68,4 odstotka. Pravo nasprotje pa je v Sloveniji, kjer se škodni rezultat premoženjskih zavarovanj za celoten trg 68,1 odstotka, škodni rezultat življenjskih zavarovanj pa 29,3 odstotka.

Če primerjamo absolutne zneske, pride do izraza majhnost slovenskega trga. Celotni slovenski zavarovalniški trg je leta 2005 zbral 1,5 milijarde EUR bruto premije, medtem ko je bilo v Italiji zbranih 65,6 milijarde EUR bruto premije. Takšna razlika ni samo zaradi razlike v številu prebivalcev med obema državama, ampak tudi zaradi večjega BOP na prebivalca, ki je, kot omenjeno, v Sloveniji precej nižji od povprečja EU (774 EUR/preb.).

7.2.4. Stroškovni količnik

Če primerjamo stroškovne količnike italijanskih in slovenskih zavarovalnic, ugotovimo, da je stroškovni količnik za življenjska zavarovanja pri slovenskih zavarovalnicah precej višji od stroškovnega količnika italijanskih zavarovalnic. Stroškovni količnik življenjskih zavarovanj za celotni italijanski trg je 6,5 odstotka, medtem ko je za slovenski trg 35,7 odstotka. Takšno razliko gre pripisati predvsem majhnemu deležu življenjskih zavarovanj

v Sloveniji. Ker gre v prihodnosti pričakovati delež življenjskih zavarovanj, lahko pričakujemo tudi znižanje stroškovnega količnika. Stroškovni količnik premoženjskih zavarovanj je precej bolj izenačen. Za celotni slovenski trg je 25,6 odstotka, medtem ko je za celotni italijanski trg 22,6 odstotka.

Kombinirani stroškovni količnik poleg stroškov upošteva tudi čiste odhodke za škode. Kombinirani količnik za življenjska zavarovanja je v Sloveniji 60 odstotkov, za premoženjska zavarovanja pa 100,2 odstotka. V Italiji je kombinirani količnik za življenjska zavarovanja 99,5 odstotka, za premoženjska zavarovanja pa 95 odstotkov.

7.2.5. Stopnja donosa na kapital

Če primerjamo donosnost na kapital oziroma kazalnik ROE, opazimo, da je donosnost kapitala v Italiji višja. V Sloveniji ima najvišjo donosnost kapitala Zavarovalnica Maribor z 2,64 odstotka, medtem ko ima v Italiji najvišji ROE Generali s 15,15 odstotka. Razlika med najboljšimi je torej precejšnja. Razlika je opazna toliko bolj, če upoštevamo, da ima najslabši kazalnik ROE v Italiji zavarovalnica Unipol, in sicer 5,7 odstotka. Z izjemo prej omenjenega Unipola ima ROE pod desetimi odstotki še Cattolica, druge analizirane zavarovalnice pa presegajo to mejo. V Sloveniji ima, kot omenjeno, najboljši kazalnik mariborska zavarovalnica, nekoliko slabšega Adriatic Slovenica (2,58 odstotka) in Merkur (2,54 odstotka).

7.2.6. Stopnja donosa na povprečno vrednost sredstev

V primerjavi z donosom na kapital je donos na povprečno vrednost sredstev za podjetja v obeh državah podoben. Najvišji ROA imata mariborska zavarovalnica s 15,4 odstotka in Toro z 12,9 odstotka. Najnižji ROA pa imata Adriatic Slovenica z 2,7 odstotka in Cattolica z 2,5 odstotka. Omeniti je treba tudi zavarovalnico Tilo, ki je imela kot edina izmed vseh analiziranih negativni ROA, -1,1 odstotka.

7.2.7. Dobičkonosnost prihodkov

Primerjava dobičkonosnosti prihodkov nam pokaže, da nobena država ne izstopa. V Sloveniji in Italiji imamo zavarovalnice z visoko dobičkonosnostjo prihodkov pa tudi takšne s slabšo. V Sloveniji ima najvišji kazalnik Zavarovalnica Maribor s 15,4 odstotka, v Italiji pa Toro z 12,9 odstotka. Med nižjimi kazalniki ima v Sloveniji AS z 2,7 odstotka, nizkega pa ima tudi naša največja zavarovalnica, Triglav, s 4,5 odstotka. V Italiji imajo podobne dobičkonosnosti prihodkov Cattolica z 2,5 odstotka, Unipol s 3,2 odstotka in največja italijanska zavarovalnica Generali s 3,2 odstotka.

SKLEP

Slovenski zavarovalniški trg je že nekaj let del širšega evropskega zavarovalnega trga. Agencija za zavarovalni nadzor je v tem obdobju prejela veliko obvestil nadzornih organov držav članic EU o nameri nastopa njihovih zavarovalnic na slovenskem zavarovalnem trgu. Nekaj jih svoje storitve tudi trži, vendar so zneski zbranih premij teh zavarovalnic nizki. To je tudi posledica velike koncentracije slovenskega trga.

V prihodnosti gre pričakovati odločnejši nastop tujih zavarovalnic na slovenskem trgu; najverjetneje prek kapitalske povezave oz. prevzema katere izmed obstoječih zavarovalnic. Za tujce je lahko posebno zanimiva Zavarovalnica Triglav, saj poleg največje zavarovalnice v Sloveniji dobi kupec še zavarovalnice na celotnem Balkanu, nekatere med njimi so tudi vodilne zavarovalnice na domačih trgih, kar pomeni, da bi morebitni kupec Triglava obvladoval doberšenj del zavarovalnih trgov nekdanje Jugoslavije.

Kot omenjeno so za zavarovalništvo značilne ekonomije obsega; povprečna bruto obračunana premija na zavarovalnico je v Evropi približno 150 milijonov evrov. To mejo v Sloveniji presegajo Triglav, Adriatic Slovenica in Zavarovalnica Maribor, čeprav so to v evropskem merilu in tudi v primerjavi z analiziranimi italijanskimi zavarovalnicami majhne zavarovalnice, ki so lahek plen za evropske in svetovne zavarovalniške velikane.

Primerjava slovenskega in italijanskega trga pokaže velike razlike med njima. Največji vzrok je seveda majhnost slovenskega trga v primerjavi z italijanskim, ki ima skoraj 60 milijonov ljudi. Vendar velikost trgov ni edini vzrok za vse razlike. Ob primerjavi bruto obračunane premije na zaposlenega v obeh državah se pokaže veliko večja učinkovitost italijanskih zavarovalnic. To je posledica dejstva, da imajo največje italijanske zavarovalnice približno enako število zaposlenih, kot jih imajo največje slovenske zavarovalnice, hkrati pa zberejo veliko več premije. Razumljivo je, da obstaja neki določen minimum zaposlenih za normalno poslovanje, pod katerega tudi naše zavarovalnice ne morejo, vendar se na tem področju da še marsikaj postoriti.

Ene glavnih nalog slovenskih zavarovalnic v prihodnosti morajo torej postati racionalizacija poslovanja, uvajanje novih tehnologij in produktov ter povezovanje med zavarovalnicami samimi in z drugimi finančnimi organizacijami, predvsem pa širitev na druge, manj zahtevne trge zunaj Slovenije. To so nujni procesi, če želijo domače zavarovalnice preživeti in zadržati vodilno vlogo na slovenskem zavarovalnem trgu.

LITERATURA

1. Bardwell Dawn, Rooley Ruth: European Insurance Handbook. London : Coopers&Lybrand, 1997. 558 str.
2. Bijelić Mile: Zavarovanje in pozavarovanje. Ljubljana : Slovenica, zavarovalna hiša d.d., Ljubljana, 1998. 343 str.
3. Boncelj Jože: Zavarovalna ekonomika. Maribor : Založba obzorja, 1983. 351 str.
4. Carter Robert L., Dickinson Gerard M.: Obstacles to the Liberalization of Trade in Insurance. Hertfordshire : Harvester Wheatsheaf, 1992. 191 str.
5. Dorfman S. Mark: Introduction to Insurance. Third Edition. London : Prentice-Hall International, 1987. 501 str.
6. More Matej: Naš zavarovalniški trg je že odprt. Evrobilten, Ljubljana, 23(2000), str. 16.
7. Ivanušič Zvonko: Celostna analiza slovenskega zavarovalništva. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 95 str.
8. Krauss Harald: Praktični problemi čezmejnega poslovanja in varstvo uporabnikov storitev. Zbornik 6. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalno združenje, 1999, str. 25-39.
9. Lebe-Čačić S.: Marketinški načrt vstopa zavarovalnic na tuje trge. Zavarovalniški horizonti, Ljubljana, 4(2006). 12, str. 3-15.
10. Outreville Francois: Theory and Practice of Insurance. London : Kluwer Academic Publishers, 1997. 352 str.
11. Pavliha Marko: Ob letu osorej: drugo dejanje. Strokovno posvetovanje. Dnevi slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalniško združenje, 2000, str. 45-61.
12. Pavliha Marko: Zavarovalno pravo. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2000. 371 str.
13. Šenk Matija: Enotni zavarovalni trg v EU. 11. Dnevi slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalno združenje, 2004, str. 117-131.
14. Širca Borut: Slovensko zavarovalništvo ob vstopu Slovenije v Evropsko unijo. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 97 str.
15. Škufca Franc: Zavarovalstvo na slovenskem. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2003. 297 str.
16. Štiblar Franjo: Zavarovalništvo v Sloveniji v okviru razvoja finančnega sektorja napoved razvoja in vizije strategije. 10. dnevi slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalniško združenje, 2003, str. 41-64.
17. Štiblar Franjo: Empirična analiza zavarovalništva nove Evrope s posebnim ozirom na Slovenijo. Gospodarska gibanja, Ljubljana, 363(2004), str. 21-36.
18. Štiblar Franjo: Zavarovalništvo novih članic EU. 11. dnevi slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalno združenje, 2004, str. 49-79.
19. Tajnikar Maks: Mikroekonomija s poglavij iz teorije cen. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 455 str.
20. Udovič Martina: Slovenske zavarovalnice na evropskem trgu. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 70 str.

Viri

1. Bilancio consolidato 2005. Verona : Cattolica Assicurazioni, 2006. 224 str.
2. Bilancio consolidato esercizio 2005. Torino : Toro Assicurazioni, 2006. 160 str.

3. Bilancio consolidato 2005. Bologna : Unipol Assicurazioni, 2006. 148 str.
4. Bilancio consolidato 2005. Firenze : Fondiaria-Sai, 2006. 339 str.
5. Bilancio consolidato 2005. Trst : Assicurazioni Generali, 2006. 208 str.
6. European Insurance in Figures.Bruselj : Comite Europeen des Assurances (CEA), 2003. 84 str.
7. European Insurance in Figures.Bruselj : Comite Europeen des Assurances (CEA), 2006. 82 str.
8. L'assicurazione italiana 2005/2006: Associazione nazionale fra le Imprese Assicuratrici (ANIA). Rim : 2006. 250 str.
9. L'evoluzione del mercato italiano. Trst : Assicurazioni Generali, 2006. 23 str.
10. Letno poročilo Zavarovalnice Adriatic Slovenica d.d. Koper za leto 2005 (revidirano). Koper : 2006. 110 str.
11. Letno poročilo Zavarovalnice Grawe d.d. Maribor za leto 2005 (revidirano). Maribor : 2006. 16 str.
12. Letno poročilo Zavarovalnice Maribor d.d. Maribor za leto 2005 (revidirano). Maribor : 2006. 184 str.
13. Letno poročilo Zavarovalnice Merkur d.d. Ljubljana za leto 2004 (revidirano). Ljubljana : 2005. 1 str.
14. Letno poročilo Zavarovalnice Tilia d.d. Novo mesto za leto 2005 (revidirano). Novo mesto : 2006. 158 str.
15. Letno poročilo Zavarovalnice Triglav d.d. Ljubljana za leto 2005 (revidirano). Ljubljana : 2006. 203 str.
16. Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor. Ljubljana: 2005. 47 str. [URL: [HTTP://WWW.A-ZN.SI/DOCS/LETNO_POROCILO-2005.PDF](http://WWW.A-ZN.SI/DOCS/LETNO_POROCILO-2005.PDF)], 10.4.2007
17. Rc auto: Sanzionato il cartello delle compagnie assicuratrici. [URL: <http://www.bloomriot.org/articolo-contro-informazione.php?articolo=162>], 27.12.2002
18. Relazioni e Bilancio 2005. Torino : Allianz Subalpina, 2006. 196 str.
19. Statistični zavarovalniški bilten 2005. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2005. 70 str.
20. Statistični zavarovalniški bilten 2006. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2006. 72 str.