

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

MATJAŽ ŠMIGOC

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**RAZVOJ SVETOVNEGA ZAVAROVALNEGA TRGA ŽIVLJENJSKIH
ZAVAROVANJ PO LETU 1990**

Ljubljana, junij 2002

MATJAŽ ŠMIGOC

IZJAVA

Študent MATJAŽ ŠMIGOC izjavljam,

da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom

dr. Rasta Hartmana.

V Ljubljani, dne 03.06.2002.

Podpis: Šmigoc Matjaž

UVOD	1
1. ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE	3
1.1. Zgodovina življenjskih zavarovanj	3
1.1.1. Zgodovina življenjskih zavarovanj v svetu	3
1.1.2. Začetki življenjskih zavarovanj v Sloveniji	5
1.2. Pojem in pomen življenjskih zavarovanj	6
1.3. Pozitivni učinki življenjskih zavarovanj	7
2. OKOLIŠČINE RAZVOJA IN OBSEG ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ	8
2.1. Obseg in razvitost življenjskih zavarovanj v svetu	8
2.1.1. Analiza rasti življenjskih zavarovanj	8
2.1.2. Relativna velikost posameznih trgov	9
2.1.3. Razmerja med življenjskim in neživljenjskim zavarovanjem	10
2.1.4. Zavarovalniška gostota in prodornost	11
2.2. Dejavniki povpraševanja in ponudbe po življenjskih zavarovanjih	12
2.2.1. Povpraševanj po življenjskih zavarovanjih	12
2.2.2. Ponudba življenjskih zavarovanj	13
2.3. Globalizacija v zavarovalništvu	14
2.3.1. Motivi posameznih trgov in zavarovalnic za globalizacijo	15
2.3.2. Posledice globalizacije	16
2.3.2.1. Prevzemi	16
2.3.2.2. Bančno zavarovalništvo	18
2.3.2.3. Slabosti globalizacije	19
2.4. Reforme pokojninskih sistemov in priložnosti za življenjska zavarovanja	20
2.4.1. Vzroki za krizo javnih pokojninskih sistemov	21
2.4.2. Sistem treh stebrov	21
3. JAPONSKI ZAVAROVALNI TRG ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ	23
3.1. Značilnosti japonskega trga življenjskih zavarovanj	23
3.1.1. Dinamika rasti življenjskih zavarovanj	23
3.1.2. Naložbe japonskih zavarovalnic	25
3.1.3. Produkti in distribucija	26
3.2. Finančna reforma in njen vpliv na zavarovalništvo	27
3.2.1. Reforma finančnega sistema – Big Bang	27
3.2.2. Solventnost japonskih zavarovalnic	27
3.3. Pospešeno združevanje kot rezultat finančne reforme	28
3.3.1. Visoka koncentracija trga	28
3.3.2. Vpliv združevanj na zavarovalnice	28

4. ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA V EVROPSKI UNIJI	29
4.1. Analiza strukture in razvitosti trga ter posameznih članic EU	29
4.1.1. <i>Naložbena politika evropskih zavarovalnic</i>	30
4.1.2. <i>Distribucijski kanali</i>	30
4.2. Nastajanje notranjega trga Evropske unije	31
4.2.1. <i>Cilji notranjega trga</i>	32
4.2.2. <i>Smernice v zavarovalništvu EU in harmonizacija zakonodaje</i>	32
4.2.3. <i>Tretja smernica za življenjska zavarovanja</i>	33
4.2.4. <i>Poenotenje finančnih pogojev poslovanja</i>	34
4.2.4.1. <i>Solventnost življenjskih zavarovalnic v EU</i>	34
4.2.5. <i>Evro in njegov vpliv na zavarovalnice</i>	35
5. ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA V ZDA	35
5.1. Prikaz značilnosti in razvojnih trendov	35
5.1.1. <i>Rast življenjskih zavarovanj</i>	36
5.1.2. <i>Spremembe v distribuciji</i>	37
5.1.3. <i>Naložbe ameriški zavarovalnic</i>	38
5.2. Regulacija zavarovalništva v ZDA	39
5.2.1. <i>Številne nesolventosti ameriških zavarovalnic</i>	39
5.2.2. <i>Metode preprečevanja nesolventnosti</i>	39
6. ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE V SLOVENIJI	40
6.1. Analiza slovenskega trga življenjskih zavarovanj	40
6.2. Strategija razvoja slovenskih zavarovalnic	41
SKLEP	42
LITERATURA	44
VIRI	46

UVOD

Življenje je odgovornost. To bomo prej ali slej spoznali vsi. Nihče izmed nas ne živi sam, v svojem svetu, odgovoren le samemu sebi in nikomur drugemu, saj ima vsakdo poleg sebe ljudi, ki jih ima rad in jim zaupa.

Življenjsko zavarovanje, je oblika osebnega zavarovanja, ki zagotavlja varnost družine in najbližjih, obenem pa pomeni dolgoročno nalaganje denarja za varnejšo prihodnost. Prav tako kot za posameznika, je pomembno tudi za celotno družbo, saj ima ugoden vpliv tudi na narodno gospodarstvo.

V zadnjem desetletju je življenjsko zavarovanje doživelo številne spremembe, tako na razvitih, kot tudi na razvijajočih se trgih, za kar so poskrbeli procesi deregulacije in liberalizacije trgov ter reforme javnih pokojninskih sistemov. Ker postaja ta oblika varčevanja in zagotavljanja socialne varnosti tudi pri nas vedno bolj zanimiva, sem se odločil, da jo predstavim v svojem diplomskem delu. Izdelavo mi je otežilo pomanjkanje literature, zato upam, da bo moje delo prispevek tudi v tem pogledu.

Osnovni namen diplomskega dela, je predstaviti življenjsko zavarovanje v svetu po letu 1990, analizirati obseg in razvitost posameznih trgov, prikazati dejavnike, ki so vplivali na sam razvoj ter nakazati trende in možnosti za nadaljnji razvoj te zavarovalne panoge v prihodnosti.

Diplomsko delo je sestavljeno iz šestih delov.

V prvem delu, sem na kratko opisal začetke življenjskega zavarovanja v svetu in Sloveniji, ter razvoj do leta 1990. Opredelil sem pojem in pomen življenjskega zavarovanja, prikazal pozitivne učinke, ki jih ima na posameznika in družbo, predstavil pa sem tudi nekaj najbolj razširjenih vrst življenjskih zavarovanj, ki jih ponujajo slovenske in tuje zavarovalnice.

V drugem delu, sem s pomočjo kazalnikov najprej analiziral obseg in rast posameznih trgov življenjskih zavarovanj, nato pa opisal dejavnike, ki vplivajo na samo ponudbo in povpraševanje. Ker globalizacija v zadnjem obdobju vse bolj vpliva na poslovanje in strateško usmeritev podjetij, sem prikazal njen vpliv in posledice z vidika zavarovalništva in samih zavarovalnic. Problemi financiranja javnih pokojninskih sistemov so pripeljali do reform le-teh. Vzroki za krizo in priložnosti življenjskih zavarovanj, predvsem v okviru tretjega stebra, zaključujejo drugo poglavje.

V poglavjih od tri do pet, sem podrobneje opisal tri trge, ki predstavljajo skupaj več kot 80 % celotnega svetovnega trga življenjskih zavarovanj, in sicer japonski, ZDA in EU. Prikazal sem njihovo rast in osnovne značilnosti.

Vsak od teh trgov, je bil deležen korenitih sprememb, pa naj bo to oblikovanje notranjega trga in uvedba evra v EU, reforma finančnega sistema v Japonski ali spremembe v regulaciji zavarovalništva v ZDA. Opisal sem učinke teh sprememb in liberalizacije na življenjska zavarovanja. Prav tako sem primerjal distribucijske kanale in naložbeno politiko teh trgov, pri finančnem poslovanju, pa sem se osredotočil posebej na določila o solventnosti zavarovalnic.

V zadnjem poglavju, je kratka predstavitev življenjskih zavarovanj v Sloveniji in primerjava z razvitimi trgi, podal pa sem tudi nekaj strateških usmeritev slovenskih zavarovalnic ob vstopu na skupni evropski trg.

1. ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

1.1. Zgodovina življenjskih zavarovanj

Ena temeljnih človekovih potreb je potreba po varnosti. Človekov razvoj so vseskozi spremljale naravne rušilne sile ter ogrožale njegovo existenco, zdravje, lastnino... Prav zaradi nemoči posameznika, da bi se branil, so se na različnih stopnjah razvoja družb oblikovale različne oblike skupnosti ljudi, ki so posameznikom zagotavljale socialno varnost. Te skupnosti ljudi so predstavljale neko vrsto **organizirane skupne zaščite** pred določenimi nevarnostmi.

Zgodnje družbe so iskale svojo varnost v plemenski skupnosti, za kasnejše pa so značilne velike družine, katerih člane je ogrožala ista vrsta nevarnosti in katerih vložki v to skupnost naj bi bili v pomoč tistim, ki jih je nevarnost prizadela.

Ko so se te zveze zaradi individualizacije človeka, ki je bila posledica gospodarskega razvoja, zrahljale, so družbe našle rešitev v tem, kar danes označujemo kot **zavarovanje**. Lahko rečemo, da se je zavarovanje razvilo kot reakcija družbe na rahljanje drugih vezi, ki so socialno varnost zagotavljale do tedaj. S pojavom posrednika, ki je v skupnosti zbiral sredstva potrebna za povrnitev škode, je nastala organizirana dejavnost – **zavarovalstvo**.

1.1.1. Zgodovina življenjskih zavarovanj v svetu

Življenjsko zavarovanje se je pojavilo že pred mnogimi leti v času starega Egipta. Tam so na grobovih iz leta 4500 pred našim štetjem našli napise, ki pričajo o združenju kamnosekov tistega časa. Iz napisov so ugotovili, da naj bi omenjeno združenje skrbelo za pokop svojih članov.

Najstarejši zapis, ki govori o zavarovanju kot inštituciji, je vsebovan v Hamurabijevem zakoniku iz leta 1750 p. n. š. Vseboval je posebno določilo, ki je obvezovalo državo, da poskrbi za nepreskrbljeno družino državljanca samohranilca, ki je bil ubit v roparskem napadu na trgovsko karavano.

Neke vrste življenjsko zavarovanje najdemo tudi pri starih Rimljanih. Tam so vojaki plačevali posebne prispevke. Ko so se vrnili s služenja, so dobili del plačanih prispevkov vrnjenih, če pa so v boju padli, so jih izplačali svojcem.

Naslednji zapis o življenjskem zavarovanju zasledimo spet v srednjem veku, kjer so cehovska združenja obrtnikov in trgovcev nudila podporo svojim članom v primeru brezposelnosti, bolezni ali smrti.

V srednjeveški Angliji so zraven življenjskih zavarovanj v takih združenjih nudili še zavarovanja pred požarom in poplavami, pred pirati in brodolomom, zavarovanja trgovskega blaga in podobno. Potrebno pa je poudariti, da je bila ta oblika zavarovanja bolj miloščina kot pa garancija za pomoč v škodnih primerih.

Nekoliko kasneje so se prav tako v Angliji pojavile t. i. prijateljske družbe (angl. English friendly societies), ki so bile prve oblike družb za vzajemno pomoč članom. Imele so svoj statut, upravnika in upravni odbor, ki so ga volili člani skupnosti. Tako za prijateljske družbe kot tudi za vse ostale oblike do sedaj opisanih skupnosti pa velja, da so obstajale še preden se je v zavarovalništvu začel uporabljati verjetnostni račun in aktuarska matematika. Prispevki niso bili določeni na starost članov, zato je bila večina bremena prenesena na mlade, zdrave člane. To je bil razlog, da novih zavarovancev ni bilo, tako da so zaradi staranja populacije ta združenja propadla.

Lorenzo Tonti je v Franciji leta 1689 izdelal prvo rentno zavarovalno shemo, po kateri so zavarovanci po določeni dobi vplačevanja pridobili dosmrtno rento. Na ta način je želel doseči reorganizacijo in ozdravitev francoskih financ. Ludvik XIV. je z zbranim denarjem tudi dejansko financiral državo.

Znanstvena odkritja in razvoj znanosti v 17. in 18. stoletju so tudi na področju zavarovalništva pomenila začetek novega poglavja. Znanost so postale zakonitosti statistike (verjetnostni račun), potekale so raziskave na področju ugotavljanja smrtnosti in oblikovala so se temeljna načela izračunavanja verjetnosti nastanka škodnega dogodka. Tako je leta 1713 izšlo znano delo Švicarja Jakoba Bernaulija, v katerem je bilo znanstveno zasnovano načelo zakonitosti velikega števila, kar lahko štejemo kot rojstvo zavarovalne matematike in statistike.

Prvi primer matematičnega pristopa k oblikovanju pravil za delovanje dolgoročnega zavarovanja je znan iz Škotske iz leta 1743. Oblikovan je bil za potrebe socialnega varstva družin umrlih duhovnikov. Zasnova sklada je bila tako dobro oblikovana, da ta deluje še danes. Prva prava zavarovalnica za vzajemno zavarovanje je bila ustanovljena v Angliji, in sicer The Life Assurance and Annuity Association (Zveza za življenjska in rentna zavarovanja), ki pa je po 46 letih zaradi dolgov propadla. Angleška zavarovalnica za življenjska zavarovanja Equitable, ustanovljena leta 1756, pa je najstarejša še delujoča zavarovalnica (Bogataj, 1998, str.15).

V 19. stoletju so se začele v Evropi pojavljati posamezne oblike socialnega zavarovanja, ki so bile povezane s pospešeno industrializacijo in hitrim tehničnim napredkom. Glavno vlogo so imeli sindikati, ki so nastali zaradi potrebe delavcev po zavarovanju preživetja in doseganju neke minimalne socialne varnosti, saj se države v tistem obdobju niso preveč vmešavale in ubadale z ekonomskimi ter socialnimi vprašanji. Ko so se stvari tako zaostrole, da je prišlo do nemirov, so bile države prisiljene zanimati se za probleme delavstva in uveljavljati posamezne oblike zavarovanja za primer bolezni in nesreč ter oblike socialne varnosti in vzajemne pomoči.

V Nemčiji je tako takratni nemški kancler Bismarck uvedel prvo sodobno delavsko zavarovanje, da bi zagotovil mir v državi in preprečil nemire. Kasneje je bilo v Nemčiji leta 1883 uvedeno obvezno delavsko zavarovanje, leta 1884 nezgodno zavarovanje in leta 1889 zavarovanje za primer invalidnosti (Gjerkeš, 1997, str. 6).

V Veliki Britaniji so leta 1908 uveljavili zakon o zavarovanju za primer bolezni, invalidnosti in brezposelnosti, leta 1928 pa so prvi zakon o socialnem zavarovanju sprejeli tudi v Franciji.

1.1.2. Začetki življenjskih zavarovanj v Sloveniji

V Sloveniji se je življenjsko zavarovanje in zavarovalništvo nasploh pojavilo veliko kasneje kot v bolj razvitih evropskih deželah, in še to predvsem v obliki delovanja tujih zavarovalnic v drugi polovici 19. stoletja. Kot prvi poskus življenjskega zavarovanja na slovenskem lahko označimo leta 1872 ustanovljeno Zavarovalno banko Slovenije. Nudila je zavarovanja za primer smrti in doživetja vendar je leta 1885 propadla.

Preporod je na področje zavarovalništva na Slovenskem prinesla ustanovitev Vzajemne zavarovalnice leta 1900 v Ljubljani, ki se je v začetku ukvarjala predvsem s požarnim zavarovanjem. Kljub temu so tudi na začetku 20. stoletja glavnino slovenskega zavarovalnega trga še vedno obvladovale avstrijske zavarovalnice. Po prvi svetovni vojni se je Vzajemna zavarovalnica začela ukvarjati tudi z življenjskim zavarovanjem, in sicer leta 1919. Posebej pomembno za razvoj zavarovalništva je bilo, da je Vzajemna zavarovalnica prevzela življenjska zavarovanja od avstrijskih zavarovalnic, ki so takrat delovale na slovenskem ozemlju.

Po ustanovitvi nove države Kraljevine Srbov, Hrvatov in Slovencev leta 1921 je bil sprejet novi »Zakon o osiguranju radnika«, s katerim je država naredila korak naprej na področju socialnega zavarovanja.

Gospodarska kriza v letih 1930–1935 je pustila posledice tudi na področju zavarovalništva. Omeniti je potrebno propad avstrijske zavarovalnice Feniks, ki je delovala tudi na slovenskem ozemlju in katere propad leta 1936 je povzročil veliko škode predvsem nižjim in srednjim slojem slovenskega prebivalstva.

Po II. svetovni vojni je postalo zavarovanje centralizirano. Leta 1945 je ljudska oblast zaplenila premoženje vseh tujih zavarovalnic, vzajemna zavarovalnica pa se je preimenovala v Zavarovalni zavod Slovenije. Druge komercialne zavarovalnice so bile združene v državni zavarovalni zavod s sedežem v Beogradu (DOZ), ki je deloval na ozemlju celotne Jugoslavije in temu se je leta 1947 priključil tudi Zavarovalni zavod Slovenije. DOZ je deloval po centralističnem principu, enotno na vsem ozemlju, zavaroval pa takratno državno, kasneje pa tudi splošno ljudsko premoženje. DOZ se je v začetku 60-ih let spet razcepil, tako, da se je del vrnil v Slovenijo, kjer so se oblikovale občinske in medobčinske zavarovalnice. Kljub temu

lahko rečemo, da je bila za to obdobje značilna centraliziranost zavarovalstva vse do leta 1966. Leta 1962 je bila v Mariboru ustanovljena samostojna zavarovalnica imenovana Skupna zavarovalnica za okraj Maribor.

Nov sistemski zakon o zavarovalništvu je leta 1967 napovedal boljše čase in omogočil ustanovitev poslovnih zavarovalnic, ki so nastale z združitvijo občinskih in medobčinskih zavarovalnic v Zavarovalnico Sava. Leta 1976 sta se Zavarovalnica Sava in Zavarovalnica Maribor združili v Zavarovalno skupnost Triglav. Ta je bila do leta 1990 edina slovenska zavarovalna organizacija s sedežem v Sloveniji in ena izmed treh največjih zavarovalnic v Jugoslaviji.

Obdobje od leta 1976 do leta 1990 je bilo za življenjsko zavarovanje še posebej težavno, saj je visoka inflacija razvrednotila zavarovalne vsote, s katerimi so si zavarovalci skušali zagotoviti ekonomsko varnost. Šele s spremembo deviznih predpisov je življenjsko zavarovanje spet dobilo svoj smisel.

Po letu 1990 se je začelo obdobje tržno naravnane zavarovalništva in prišlo je do liberalizacije v zavarovalništvu. Po osamosvojitvi Slovenije so se osamosvojile tri območne skupnosti zavarovalnice Triglav in postale delniške družbe. Tako so nastale Zavarovalna družba Adriatic, Zavarovalnica Tilia in Zavarovalnica Maribor. Prav tako je iz podružnice Zavarovalnice Croatia osiguranje nastala Slovenica, srbska zavarovalnica Dunav se je preoblikovala v Ljubljansko Zavarovalnico, nastale pa so tudi nekatere nove zavarovalnice (Bogataj, 1998, str. 16).

1.2. Pojem in pomen življenjskih zavarovanj

Življenjsko zavarovanje je osebno zavarovanje, ki se nanaša na zavarovanje za nevarnosti, ki pretijo človeku, njegovemu življenju, njegovi integriteti. Temelji na negotovosti trajanja človekovega življenja. Gre torej za zavarovanje človekovega življenja za primer pogodbenega dogodka in za obdobje, za katero je zavarovanje sklenjeno. Ta dogodek lahko predstavlja smrt zavarovanca, doživetje določene starosti ali pa iztek določenega obdobja, v katerem lahko nastopi ena od omenjenih okoliščin.

Od vseh zavarovalnih panog je življenjsko zavarovanje po svoji funkciji najbolj raznovrstno in heterogeno. Pojavlja se v različnih oblikah, hkrati pa obstaja možnost različnih kombinacij, ki omogočajo široko izbiro za uresničitev zavarovančevih ciljev in želja. To velja tako za življenje posameznika kot tudi za celotno družbo. Posamezniku in njegovi družini omogoča oblikovanje lastnega sistema socialne varnosti, ki je prilagojen možnostim in okoliščinam, v katerih živijo.

Po svoji socialni, politični in gospodarski funkciji pa je to najvažnejša zavarovalna panoga, ki predstavlja tudi t. i. tretji steber v sistemu varnosti starejših oseb (Ivanjko, 1994, str. 74).

Podobno ocenjuje življenjsko zavarovanje Končina (1994, str. 137), ki pravi, da je v družbah z dolgo zavarovalno tradicijo, kjer prevladujejo vrednote individualne kreativnosti in kjer je pravna ureditev naravnana tako, da zahteva od vsakega državljana, da poskrbi sam zase v svojem obdobju in za starost, življenjsko zavarovanje osrednja in strokovno najbolj izpopolnjena vrsta zavarovanja.

Vendar pa življenjsko zavarovanje ne predstavlja zgolj zavarovanja temveč je to tudi ena najbolj dovršenih oblik dolgoročnega varčevanja prebivalstva. Pri dobičkonosnem poslovanju zavarovalnice so zavarovanci upravičeni do dela tega dobička, ki ga lahko prejmejo v obliki dividend ali povečanja pravice ob upokojitvi oziroma ob doživetju. Gre za zavarovanje človeških življenj, kjer ne gre za običajno zavarovalno pogodbo, ampak za varčevanje z določenim namenom, ki nam hkrati zagotavlja socialno varnost.

Zavarovalnice vodijo sredstva življenjskih zavarovanj na žiro računih, ločenih od žiro računov ostalih zavarovanj, ter morajo iz premij med drugim oblikovati matematično rezervo, namenjeno izplačilu zavarovalnih vsot. Prav tako pa se sredstva zbrana od življenjskih zavarovanj v primeru stečaja ne uvrščajo v stečajno maso.

1.3. Pozitivni učinki življenjskih zavarovanj

Življenjsko zavarovanje je pomembno povsod po svetu; tako v razvitih ekonomijah kot tudi v državah v razvoju. V splošnem velja pravilo, da bolj ko je država razvita, večjo vlogo ima življenjsko zavarovanje v njeni ekonomiji. Predvsem je potrebno videti večplastnost pozitivnih učinkov življenjskega zavarovanja, saj ima vpliv tako na posameznika kot tudi na gospodarstvo kot celoto.

Poglejmo si torej, kateri so ti učinki, zaradi katerih bi naj bilo gospodarstvo oz. politika neke države naklonjeno vzpodbujanju nakupa življenjskih zavarovanj (Policy issues in insurance, 1996, str. 13):

- Prispeva k socialni stabilnosti, ker posamezniku omogoča minimizirati finančni stres in skrbi. Še zlasti v primeru smrti zavarovanca zagotavlja bližnjim ekonomsko varnost pred finančnimi posledicami zaradi izpada dohodka zavarovanca.
- Posamezne vrste življenjskih zavarovanj (še zlasti rente) zavarovancem omogočajo, da poskrbijo tudi za svojo blaginjo po upokojitvi.

- Zavarovalnice lahko na osnovi življenjskega zavarovanja ponudijo boljše kreditne pogoje, pri čemer se zmanjša tveganje. Minimizarajo se tudi finančne motnje poslov, ki jih povzroči smrt vodilnih uslužbencev in lastnikov.
- Zmanjša finančno breme države za vzdrževanje upokojencev in tistih, ki so finančno prizadeti zaradi smrti zakonca ali družinskega člana.
- Je podpora celotnemu gospodarskemu razvoju. Z akumulacijo majhnih prispevkov od premij zavarovalnih polic zberejo zavarovalnice ogromno kapitala na narodnogospodarski ravni. V tem pogledu delujejo kot finančni posrednik med varčevalci (zavarovanci) in investitorji.

2. OKOLIŠČINE RAZVOJA IN OBSEG ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

2.1. Obseg in razvitost življenjskih zavarovanj v svetu

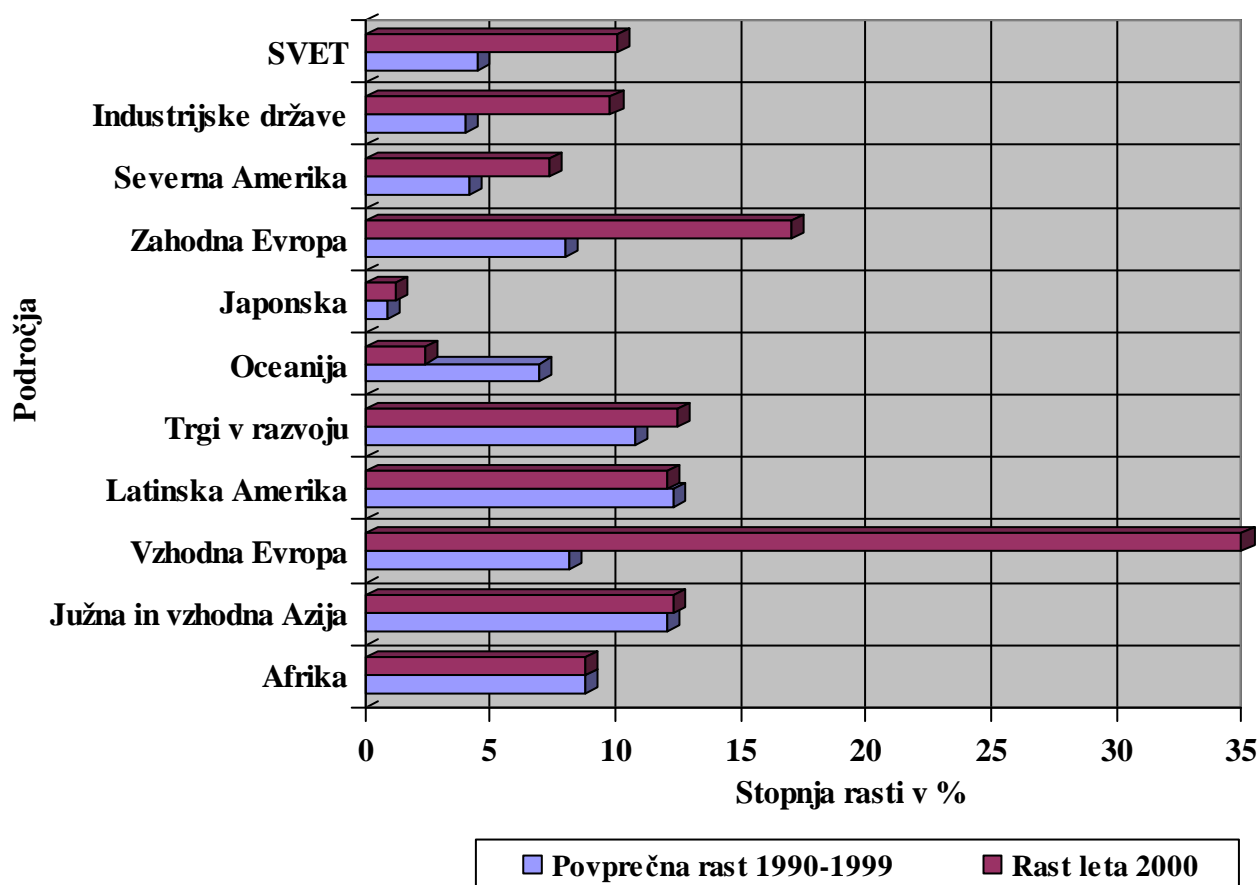
Industrija življenjskih zavarovanj in trgi le-teh po svetu so doživeli v zadnjem desetletju pomembne spremembe, prav tako pa se je pojavilo veliko novih trgov, ki v preteklosti niso igrali večje vloge. Do konca 70-ih let so bili severnoameriški in evropski trgi vodilni v svetu, in sicer glede vplačanih premij, stopnje rasti in drugih kazalnikov. V 80-ih letih se je tem tradicionalnim in zrelim trgom pridružil japonski trg, ki se je do konca 80-ih let razvil v enega od vodilnih v svetu. Visoke rasti življenjskih zavarovanj so zabeležile tudi nekatere druge azijske države (azijski tigri). Pojavili so se tudi novi, razvijajoči se trgi, kot so latinskoameriški in vzhodnoevropski.

Kot vemo, se življenjsko zavarovanje pojavlja in razvija predvsem v okolju, ki je ekonomsko stabilno in kjer ni prevelike inflacije. S tem ko se je vedno več držav premikalo v to smer, se je večala tudi možnost razvoja teh zavarovanj.

2.1.1. Analiza rasti življenjskih zavarovanj

Rast življenjskih zavarovanj se je med posameznimi regijami v zadnjem desetletju precej razlikovala. Glede na povprečno rast med letoma 1990 in 1999, ki jo prikazuje Slika 1, bi lahko države razdelili v dve skupini. Na eni strani so razviti, zreli trgi, ki so že nekoliko zasičeni in kjer ni več toliko možnosti za nadaljnjo rast in povečevanje prodaje produktov življenjskih zavarovanj (reforme pokojninskih sistemov in nekatere nove vrste zavarovanj so vendarle dale nov impulz, kar se vidi v visoki rasti npr. v Zahodni Evropi v letu 2000). Na drugi strani imamo razvijajoče se trge, kjer je rast v povprečju 2-krat višja, kar v obdobju vse močnejše globalizacije povzroča veliko aktivnost zavarovalnic iz industrijskih držav na trgih v razvoju.

Slika 1: Povprečne rasti življenjskih zavarovanj med letoma 1990 in 1999 ter rasti v letu 2000 po posameznih področjih (v %)



Vir: World insurance in 2000, Swiss Re, sigma 6/2001, str. 9.

2.1.2. Relativna velikost posameznih trgov

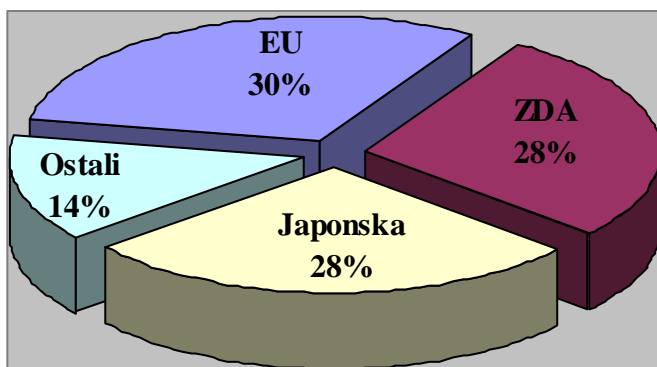
Analizo zavarovalnih trgov življenjskih zavarovanj je smiselno nadaljevati s prikazom relativne velikosti, ki sicer sama po sebi ne pove veliko o njegovi razvitosti.

Če najprej pogledamo primerjavo po geografskih področjih za leto 1999, vidimo, da je vodilni severnoameriški trg s 36-odstotnim deležem celotnega svetovnega zavarovalnega trga, sledi Evropa (zajeta je Zahodna, Vzhodna in Centralna) z 32,8 %, pri čemer je delež samo EU 30 %. Tretji velik trg je azijski s 26,7 %. Zelo opazen je visok delež Azije, ki je leta 1995 po zaslugi visoke rasti in ekspanzije Japonske s 35,2 % predstavljala celo največji zavarovalniški trg na svetu.

Ker bi bila obravnava celotnega zavarovalniškega trga za to delo preobširna, sem svojo analizo omejil na trge življenjskih zavarovanj. Če obravnavamo samo premije življenjskih zavarovanj,

vidimo, da je bila v letu 1999 EU največji trg življenjskih zavarovanj v svetu z 434 066 milijonov USD vplačanih premij. Na drugem mestu so ZDA, sledi pa Japonska (deleži posameznih trgov so prikazani na Sliki 2). Ti trgi so v istem letu skupaj predstavljali kar 86,4 % celotnega svetovnega trga življenjskih zavarovanj, zato jim bom v nadaljevanju namenil več pozornosti.

Slika 2: Deleži posameznih trgov življenjskih zavarovanj v celotni premiji v letu 1999



Vir: European Insurance in Figures, 2001, str. 157.

Vodilnim trgov sledijo Južna Koreja, eden od štirih azijski tigrov (sem spadajo še Taiwan, Hong Kong in Singapur) z 2,5 %, Avstralija z 1.8 % in Švica, ki sicer ni v EU, je pa prav gotovo ena najbolj razvitih držav z vidika zavarovalništva, z 1,5 %.

2.1.3. Razmerja med življenjskim in neživljenjskim zavarovanjem

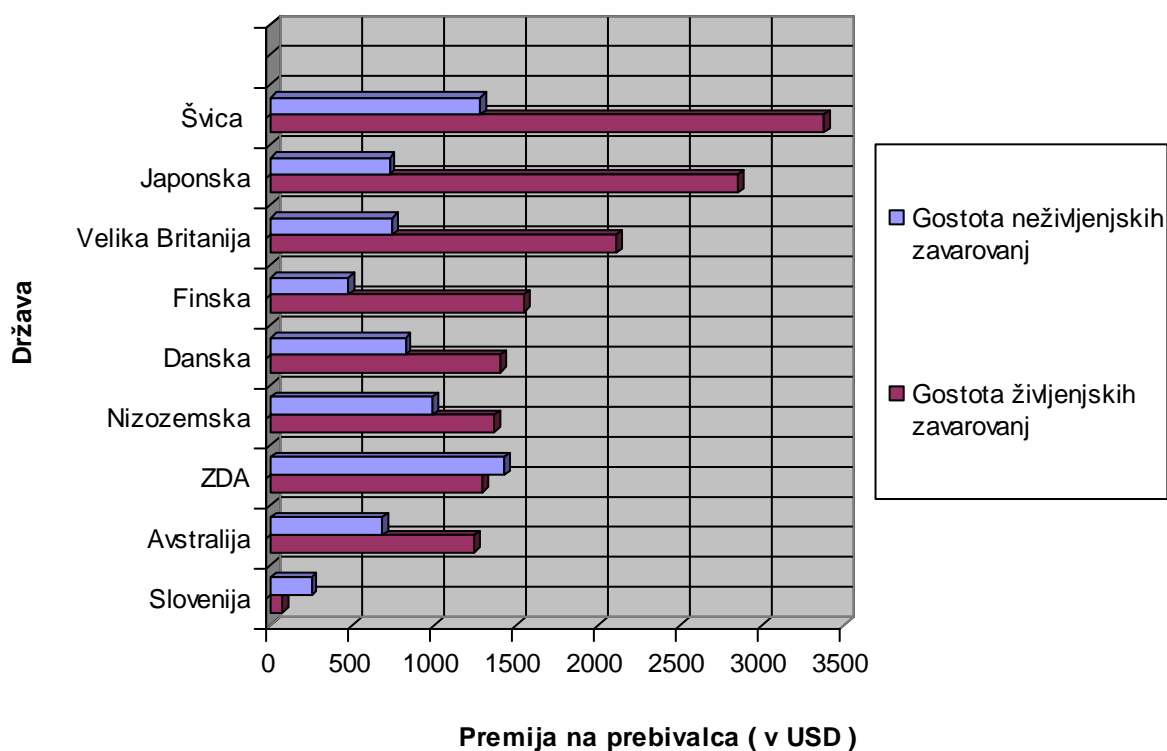
Prikaz relativne velikosti trgov in njihovi deleži sami bolj malo povedo o razvitosti. Ker se nacionalne ekonomije zelo razlikujejo med seboj po obsegu, to ne more biti pravo merilo. Nekoliko boljšo predstavbo razvitosti zavarovalniškega trga neke države nam poda razmerje med življenjskimi in neživljenjskimi zavarovanji, ali drugače povedano, delež premije življenjskih zavarovanj v celotni premiji.

Po posameznih državah se zelo razlikujejo. V letu 1998 je predstavljal delež premij življenjskih zavarovanj v svetu 58,6 % celotne premije. 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 %. Pri članicah EU se je v letu 1998 gibal med 86 % (Luxemburg) in 40 % (Avstrija), pri kandidatkah za vstop v EU pa je bil večji od 30 % le na Cipru.

2.1.4. Zavarovalniška gostota in prodornost

Zavarovalniška gostota (angl. insurance density) nam pokaže, koliko porabijo v povprečju prebivalci neke države za zavarovanje (v našem primeru življenjsko zavarovanje). Z zavarovalniško gostoto merimo kupno moč za zavarovanja v neki državi. Pri spremljanju tega indikatorja čez določeno obdobje moramo biti posebej pazljivi, saj lahko zaradi nihanj menjalnih tečajev pridemo do popačenih rezultatov. Podatki iz nacionalnih ekonomij se namreč iz nacionalnih valut pretvorijo v SDR (angl. special drawing rights) mednarodnega denarnega sklada ali pa v ameriške dolarje.

Slika 3: Države z največjo gostoto življenjskih zavarovanj leta 1998 v USD (za primerjavo so prikazane tudi premije neživljenjskih zavarovanj istega leta)



Vir: World insurance in 1998. Swiss Re, sigma 7/1999, str. 28.

Na Sliki 3 je prikazana zavarovalniška gostota nekaterih držav. Tudi tukaj so v ospredju Japonska, ZDA in države članice EU. Zelo velike izdatke ima tudi Švica, ki je celo vodilna z 2856 USD na prebivalca. Večina razvitih industrijskih držav ima v povprečju zavarovalniško gostoto življenjskega zavarovanja okoli 1500 USD na prebivalca, pri čemer so ti izdatki večji od izdatkov za neživljenjska zavarovanja.

Države v razvoju porabijo le okoli 150 USD, lahko pa tudi občutno manj, npr. Slovenija le 79,6 USD v letu 1999. So pa tudi izjeme, kot sta JAR z 474,8 USD in Južna Koreja s kar 769 USD na prebivalca. Za obe državi je značilno, da je varčevanje v obliki življenjskih zavarovanj veliko pomembnejše kot katerakoli druga oblika varčevanja. Podobno visoke izdatke zasledimo pri azijskih tigrih, omeniti pa moram še Avstralijo z 1240 USD na prebivalca.

Drugi pomemben kazalnik razvitosti zavarovalniškega trga je zavarovalniška prodornost, ki nam ponazarja delež zavarovalnih premij v BDP države. Pove nam, kolikšna je relativna pomembnost zavarovalništva v celotnem BDP države. Za razliko od zavarovalniške gostote nanj ne vplivajo nihanja menjalnih tečajev posameznih držav, vendar nam kljub temu daje nepopolno sliko, ker zanemarja razliko v strukturi posameznih zavarovalniških trgov, razlike v ravneh cen ipd. Tudi tukaj so razlike med državami velike. Visok odstotek opazimo pri JAR, ki je bila leta 1998 s 17,1 % celo vodilna. Podobno visok odstotek imajo Japonska, Južna Koreja, Švica. Na drugi strani je veliko držav, katerih zavarovalniška prodornost je celo manjša od 1 odstotka. Gre za države v razvoju ali tranziciji, ki nimajo tako dobro razvitega finančnega sektorja, saj smo do sedaj lahko spoznali, da se potreba po življenjskih zavarovanjih pojavlja pri bolj razvitih državah, ki imajo tudi višji BDP in stabilen ter razvit finančni sektor ter kupno moč.

Veliko je odvisno tudi od pokojninskega sistema. V državah, kjer morajo ljudje sami poskrbeti za svoje tretje življenjsko obdobje, so lahko kljub nizkemu BDP deleži za življenjska zavarovanja visoki.

Delež premije življenjskih zavarovanj v BDP je v Sloveniji leta 1998 znašal le 0,81 % (zavarovalniška prodornost neživljenjskih zavarovanj pa istega leta kar 2,57 %), v Jugoslaviji pa kot zanimivost le 0,01 %

2.2. Dejavniki povpraševanja in ponudbe po življenjskih zavarovanjih

2.2.1. Povpraševanje po življenjskih zavarovanjih

Povpraševanje po življenjskih zavarovanjih znotraj nacionalnih trgov oblikuje veliko število ekonomskih spremenljivk, katerih večino lahko logično napovemo. Prav gotovo pa je povpraševanje v največji korelaciji z razvitostjo države in njenimi dohodki oziroma BDP.

Razvitost je povezana tudi s politično in ekonomsko stabilnostjo. Nestabilno okolje vliva nezaupanje zavarovancem, ki se ne morejo zanesti, da bodo zavarovalnice izpolnile svoje pogodbene obveznosti, kar seveda zmanjšuje povpraševanje. Zavedati se je potrebno dolgoročnosti naložb, kot je življenjsko zavarovanje.

V povezavi z razvitostjo in stabilnostjo države je tudi inflacija, ki zmanjšuje realne donose naložb v življenjska zavarovanja. Drugače povedano so nizka inflacija ter ugodna pričakovanja

glede prihodnje inflacije skoraj nujen pogoj za stabilno donosnost dolgoročne investicije, kot je življenjsko zavarovanje.

Kultura, religija in starostna struktura prebivalstva so prav tako pomembni dejavniki povpraševanja. Japonska, Koreja in še nekatere azijske države imajo kulturno pogojeno veliko nagnjenje k varčevanju. To podpirajo tudi oblasti in skupni rezultat se odraža tudi pri nakupu življenjskih zavarovanj.

Na drugi strani je veliko muslimanov mnenja, da je življenjsko zavarovanje v nasprotju z nekaterimi verskimi načeli islama, kar se vidi v tem, da se v državah s pretežno muslimanskim prebivalstvom ljudje zanj ne odločajo.

Tudi starostna struktura ima velik vpliv. Na zavarovalniških trgih s prevladujočo starejšo populacijo je življenjsko zavarovanje zelo zanimivo, še posebej v obliki starostne rente.

Na koncu ne smemo pozabiti cene, ki kroji nakupe vseh dobrin in storitev ne le zavarovanj. Pri določanju cene pa so v ospredju predvsem stroški, konkurenčnost ponujenih zavarovanj ter vladna politika in davki. Še zlasti pri življenjskih zavarovanjih ima obdavčenje posebno velik pomen.

Po dognanjih različnih študij je povpraševanje po življenjskih zavarovanjih v največji meri povezano z BDP, zato je zanimivo pogledati, kakšna je ta korelacija. Ponazorili jo bomo kot dohodkovno elastičnost in ta je po analizah švicarske pozavarovalnice SWISS RE okrog 1,35. To pomeni, da zvišanje BDP v povprečju za 1 % povzroči povečanje povpraševanja po življenjskih zavarovanjih za 1,35 % (Skipper, 1998, str. 74).

2.2.2. Ponudba življenjskih zavarovanj

Če sedaj pogledamo še stran ponudbe, lahko o naravi in dejavnikih le-te rečemo zelo malo, saj je tako za življenjska kot neživljenjska zavarovanja presenetljivo slabo proučena. Teoretične analize nakazujejo, da naj bi bila ponudba funkcija pričakovanega profita, kar se sliši kot razumljiva domneva, a zaenkrat še ni praktično dokazana. Kljub vsemu pa lahko rečemo, da je ponudba v pozitivni povezavi s kapaciteto nošenja rizika (angl. risk bearing-capacity), ta pa je odvisna od kapitala in presežka zavarovalnice.

Če pogledamo globalno, je ponudba odvisna od skupnega kapitala, ki ga investitorji izpostavijo tveganju, in od intenzivnosti tega tveganja. Če investitorji niso pripravljeni izpostaviti kapitala tveganju, lahko pride do krčenja ponudbe ali celo do »zloma«, kjer določene oblike zavarovanj sploh niso več dostopne. Obstoječe zavarovalnice lahko v takem primeru dvignejo cene in s tem profit, kar seveda spet privabi nov kapital in zveča ponudbo (Skipper, 1998, str. 79).

2.3. Globalizacija v zavarovalništvu

Finančne storitve so že dolgo časa v ospredju procesa globalizacije. Globalizacijo lahko predelimo kot internacionalizacijo trgov, podjetij, proizvodnje in tehnologij (Gentle, 1996, str. 25). Tako je rast mednarodne menjave že ob koncu 20. stoletja oblikovala povpraševanje po finančnih transakcijah in investicijah izven meja. Zdaj, ob prehodu v dobo optičnih vlaken, satelitov in svetovnega medmrežja, se odpirajo neštete nove možnosti, ki jih bodo podjetja skušala izrabiti in povečati svojo moč, finančno stabilnost ter tržni delež.

Tudi zavarovalništvo v tem procesu globalizacije ne zaostaja. Deregulacija in liberalizacija do zdaj še zelo zaprtih trgov sta odprli okno v svet ter omogočili zavarovalnicam preboj na trge izven meja domicilne države. Na novih trgih se odpirajo tako nove priložnosti kot tudi problemi, katerih reševanje bo odločilno za njihov uspeh ali neuspeh. Kar je bilo prej lokalno, postaja zdaj globalno. In globalna postaja tudi konkurenca. Zavarovalnice bodo morale, soočene s temi dejstvi, videti in spoznati vlogo multinacionalnih trgov in jo vključiti tudi v svoje strategije razvoja, predvsem v smislu zmanjšanja stroškov, iskanja cenejše delovne sile, proizvodnih sredstev ter uvajanja novih tehnologij in telekomunikacij.

Evropske zavarovalnice so tako začele investirati in se širiti predvsem na trge držav sedanje EU, nekatere ameriške zavarovalnice so prodrle v Evropo, čeprav je glavnina njihove aktivnosti usmerjena predvsem v Azijo in Latinsko Ameriko. Japonske zavarovalnice se kljub močno razvitemu in koncentriranemu zavarovalnemu trgu zaradi državne regulacije in tradicionalizma do sedaj niso pretirano pojavljale na drugih trgih po svetu, vendar se je po azijski krizi sredi 90-ih let in finančni reformi tudi tukaj marsikaj spremenilo.

Temelj in pogoj za globalizacijo sta torej deregulacija in liberalizacija nacionalnih trgov. Vsaka država ima določene zakone in pravila, s katerimi vlada regulira delovanje trga. Ta regulacija se med posameznimi državami seveda razlikuje. Kot pravi Hartman (1994, str. 16), je za razumevanje urejanja zavarovalstva pomembna t.i. normativna teorija, kot teorija neustreznosti trga, ki se sprašuje in proučuje, kdaj je vmešavanje države in poseganje v konkurenčnost zares ekonomsko upravičeno in potrebno. Avtorji navajajo predvsem tri vzroke zaradi katerih je regulacija trga nujna, in sicer naravni monopol, do katerega pride zaradi ekonomij obsega in ekonomij različnosti, uničujoča konkurenca ter kot tretji še zunanji dejavniki, ki imajo vpliv na tretje osebe.

Glede na stopnjo oziroma intenzivnost regulacije se države ali natančneje povedano zavarovalniški trgi v teh med seboj zelo razlikujejo. Za države z nizko stopnjo regulacije kot so npr. Velika Britanija, Nizozemska, Belgija, Hong Kong, Čile, je značilno, da gojijo pristop svobodnega trga in podpirajo deregulacijo. Konkurenca v teh državah je zato večja, prav tako raznolikost proizvodov in inovacije, cene pa so praviloma nižje. Zanašajo se na tržne sile, vlade pa nadzorujejo le osnovna pravila in solventnost.

Na drugi strani imamo zavarovalniške trge držav, kot so npr. Nemčija, Japonska, Koreja, Švica in tudi večina držav v razvoju ali tranziciji, ki imajo visoko stopnjo regulacije (pomembno je poudariti, da se seveda stopnja regulacije v zadnjih letih spreminja oziroma niža). Vlade na takšnih trgih ne urejajo in izvajajo le finančnega nadzora in osnovnih pravil, ampak tudi pogodbene pogoje in tarife ter se ne zanašajo na to, da bo za stabilnost trga poskrbela nevidna roka. Zavarovalniške trge kot so ameriški, kanadski ipd., lahko uvrstimo med prej omenjene torej med trge s srednjo stopnjo regulacije.

Konec 80-ih in predvsem v 90-ih letih se je torej veliko držav začelo premikati v smeri manj reguliranih, bolj liberalnih (svobodnih) trgov. Vse manj je bilo diskriminacije, protekcionizma, povečala se je transparentnost (prosojnost). Procesi liberalizacije, internacionalizacije in deregulacije bi naj pospešili konkurenco, spodbudili inovativnost in povečali učinkovitost zavarovalnic ter seveda tudi drugih ekonomskih subjektov in trgov nasploh.

Motivi posameznih zavarovalnic in zavarovalniških trgov za globalizacijo pa so seveda različni in odvisni predvsem od stopnje razvitosti.

2.3.1. Motivi posameznih trgov in zavarovalnic za globalizacijo

Glavni problem razvitih trgov je predvsem v njihovi zasičenosti. Tako domače kot tuje zavarovalnice imajo na trgih, kot so švicarski, japonski, ameriški in držav EU, zelo malo možnosti za nadaljnji razvoj in povečevanje tržnega deleža. Izdatki za zavarovanja, tako življenjska kot neživljenjska, v BDP ali na prebivalca so v teh državah zelo visoki in težko je pričakovati novo povečevanje vplačanih premij, razen z odkrivanjem tržnih niš. Za takšne zavarovalnice je torej globalizacija in širjenje na druge, še nezasičene trge veliko bolj privlačna. Na teh trgih je tudi dejanska in potencialna rast zavarovanj večja kot v industrijskih državah.

Analize kažejo, da je povprečna rast od leta 1990 naprej na razvijajočih se trgih dvakrat večja kot na razvitih. Na razvitih trgih se zavarovalnice spopadajo z močno konkurenco in velikim »pritiskom« na stroške. Z internacionalizacijo dobijo te zavarovalnice možnost diverzifikacije rizika in zmanjšanja stroškov, in sicer tudi z doseganjem ekonomije obsega. In nenazadnje je kot za vse storitve tudi pri zavarovanjih pomemben kupec in zavarovalnice se trudijo slediti kupcem ter jim zavarovanje tudi prodati. Pomembno je biti tam, kjer je povpraševanje, se pravi kupec. In če globalno razmišljajo kupci, morajo tudi zavarovalnice razmišljati in poslovati globalno.

Motivi zavarovalnic in trgov v razvoju so seveda drugačni, vendar povezani z močnimi zavarovalnicami z razvitih trgov in njihovimi prednostmi. Prihod teh lahko vpliva na povečanje učinkovitosti lokalnega zavarovalnega trga, in sicer predvsem z uveljavljanjem novih proizvodov, znanja (know-how), modernejše tehnologije in tudi menagementa. Če pogledamo z vidika življenjskih zavarovanj, ki so dolgoročna naložba, pomenijo tuje razvite zavarovalnice

predvsem stabilnost in varnost teh naložb, ki ju domače zavarovalnice praviloma ne morejo nuditi. S svojo finančno stabilnostjo in močjo lahko prispevajo tudi k stabilizaciji celotnega zavarovalniškega trga, boljši alokaciji kapitala in razvoju trga kapitala nasploh.

2.3.2. Posledice globalizacije

2.3.2.1. Prevzemi

Globalizacija je močno vplivala na razvoj podjetij, tako v zavarovalništvu kot tudi v drugih gospodarskih panogah. Ena od oblik prilagajanja podjetij globalnemu trgu in vse hujši konkurenci so tudi združevanja in prevzemi.

Učinki prevzemov se kažejo pri delničarjih, ki pričakujejo povečanje vrednosti delnice podjetja, managerjih, ki morajo doseči pričakovanja delničarjev z optimiziranjem poslovanja, in tudi pri zaposlenih, ki na svoji koži večkrat občutijo posledice ob izgubi delovnega mesta ali manjšem dohodku.

V svetu so se prevzemi pojavili že pred mnogimi leti in so bili že v 19. stoletju pomemben del anglo-ameriške poslovne tradicije. V različnih obdobjih so se pojavljali valovi prevzemov, največji od teh v 80-ih letih v ZDA in Veliki Britaniji. Njihov glavni cilj je bil pospešiti učinkovito prerazporejanje razpoložljivih proizvodnih dejavnikov, izkoriščanje ekonomij obsega, boljši dostop do kapitala in kvalificirane delovne sile ter razvoj tehnik množične proizvodnje (Bešter, 1996, str. 14).

Prevzem razumemo kot splošni pojem, ki vključuje vse različne oblike pridobitve nadzora nad določenim podjetjem, ne glede na to ali gre za sovražno ali za prijazno transakcijo. Poznamo tri osnovne oblike prevzemov, in sicer:

- prevzem z odkupom delnic
- prevzem z odkupom premoženja
- združitve (spojitve in pripojitve)

Razdelili bi jih lahko v štiri različne kategorije. Lahko so nacionalni (znotraj države) ali internacionalni, prav tako pa se lahko zgodijo znotraj neke panoge ali med različnimi panogami.

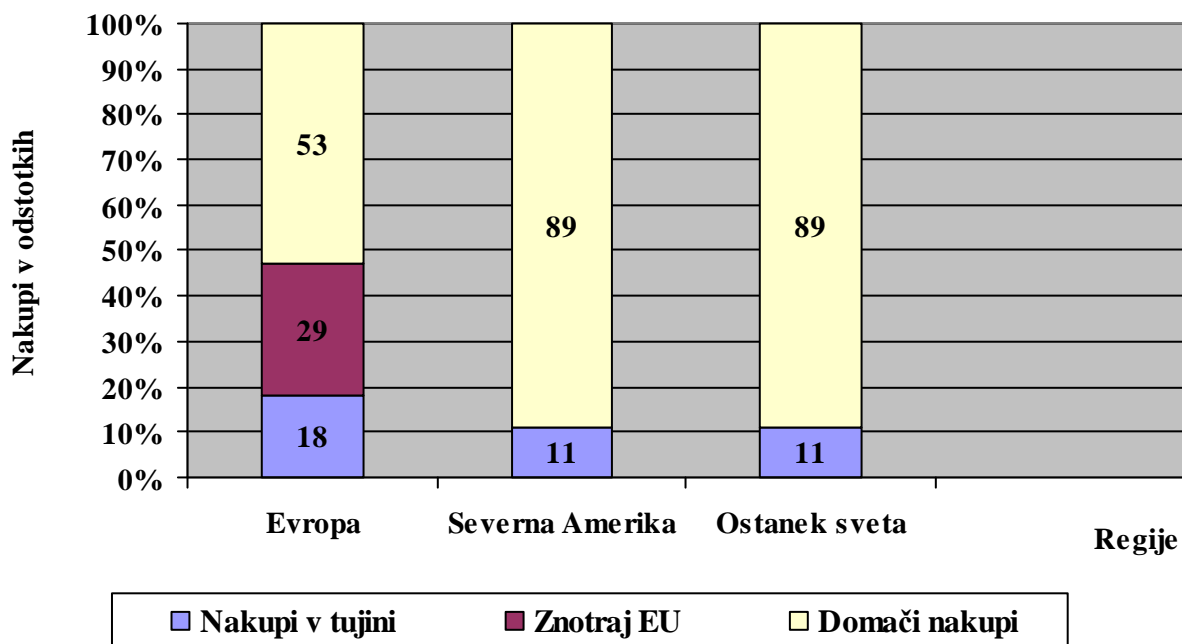
V 90-ih letih je kot vse ostale panoge tudi zavarovalništvo zajel nov val združevanj. Poleg prilagajanja konkurenci, so te procese pospešili še nekateri drugi dejavniki, kot sta deregulacija in liberalizacija trgov. Svojo vlogo so odigrali tudi kupci, ki jih niso zanimale samo cene, ampak tudi plačilna sposobnost zavarovalnic (pri večjih zavarovalnicah so se počutili varnejše). Ugodno

klimo za nakupe podjetij so ustvarili tudi rastoči tečaji delnic in nižje obrestne mere, saj so zavarovalnice iskale možnosti za investiranje.

V okviru življenjskih zavarovanj lahko glede na aktivnost pri prevzemih svetovni trg razdelimo na tri dele: Evropo (EU), Severno Ameriko (ZDA, Kanada) in preostanek. Skupna vrednost premij pridobljenih z nakupi doma in v tujini je znašala kar 221 milijard USD. Od tega je bilo 63 % kupcev iz Evrope, 28 % iz Severne Amerike in 9 % iz ostalih, zlasti azijskih držav.

Razlika med njimi je predvsem v strukturi nakupov, saj so bile evropske zavarovalnice veliko bolj dejavne internacionalno, kar je razvidno tudi iz Slike 4. Med letoma 1994 in 1999 je bilo kar 47 % premij, ki so jih zavarovalnice iz držav članic EU pridobile z nakupi v tujini, in sicer v ostalih evropskih državah ali drugje po svetu.

Slika 4: Prikaz premij življenjskih zavarovanj med letoma 1994 in 1999, pridobljenih z nakupi (prevzemi) v tujini in na domačem trgu (pri EU je prikazan tudi notranji trg EU)



Vir: Lebensversicherungswirtschaft: Rolt die Fusion weiter? Swiss Re, sigma 6/1999, str. 22.

Razlaga za to se skriva v majhnosti trgov posameznih držav članic EU, še bolj pa v oblikovanju in nastanku notranjega trga ter uvedbi skupne valute za države članice EMU, zaradi česar so ti trgi postali še bolj povezani. Odstotek premij pridobljenih v tujini je tako visok ravno zaradi transakcij znotraj Evrope. Te predstavljajo 29 % vseh premij. Pri treh od teh transakcij so bile pridobljene premije večje od 4 milijard USD. To so bili nakup AMB s strani Generali leta 1998, francoske zavarovalnice AGF s strani Allianz leta 1997, istega leta je tudi švicarski Zurich prezvel BAT.

Znotraj Evrope je bilo kar pet prevzemov vrednih več kot 3 milijarde USD. Največji med njimi je bila združitev francoskih zavarovalnic AXA in UAP leta 1996. S tem je nastala takrat največja zavarovalnica na svetu.

Za razliko od evropskih zavarovalnic so severnoameriške, v glavnem govorimo tukaj o zavarovalnicah iz ZDA, opravile večino prevzemov znotraj države, saj je bilo le 11 % premij življenjskih zavarovanj pridobljenih s transakcijami s tujino. Razlog za to je ogromni ameriški trg, na katerem se najde veliko zavarovalnic, ki so potencialne kandidatke za tovrstne transakcije. Razlika med evropskim in ameriškim trgom je tudi v tem, da je šlo pri prevzemih v EU za znatno večje zavarovalnice kot v ZDA (v povprečju 3-krat večje).

Med transakcijami na ameriškem trgu je bilo v obdobju med letoma 1994 in 1999 samo pet takih, katerih vrednost premij je preseгла 2 milijardi USD. Največji med njimi je bil prevzem zavarovalnice General American, ki ga jo leta 1999 kupila Metropolitan Life.

Preostalih 9 % transakcij se je zgodilo na ostalih trgih življenjskih zavarovanj, še zlasti na azijskih. Šlo je za nacionalne prevzeme (znotraj države), kar je predvsem posledica zaprtosti japonskega trga. Med internacionalnimi je omembe vreden morda le prevzem britanskega NPI, ki jo je prevzela avstralska AMP, kar je bila tudi edina transakcija, kjer je bila vrednost premij večja od 1 milijarde USD (Swiss Re, sigma 6/1999, str. 22).

Kljub namenu povečanja učinkovitosti in doseganja sinergijskih učinkov ter s tem doseganja konkurenčnih prednosti vsi prevzemi le niso uspešni oziroma ne dajejo zelenih rezultatov. Zaradi različne nacionalnosti in tudi miselnosti, prav tako pa specifičnosti vsake zavarovalnice, se znatno poveča kompleksnost podjetja in procesov v njem. Ker sam prevzem velikokrat privede do odpustitve določenega števila delavcev, se pojavi problem tudi pri motivaciji in lojalnosti preostalih zaposlenih.

Pri tako velikih podjetjih je lahko problem tudi nastanek diseconomij obsega. Doseganje ekonomij obsega je povezano z optimalno velikostjo podjetja (zavarovalnice). Ko je ta presežena, začnejo s povečevanjem podjetja povprečni stroški naraščati (Bešter, 1996, str. 47).

2.3.2.2. Bančno zavarovalništvo

Združitev, prevzemi in druge oblike sodelovanja, ki sem jih opisoval v prejšnjem poglavju, so se nanašale na isto panogo, torej na zavarovalništvo. Deregulacija tako bančništva kot tudi zavarovalništva po svetu pa je omogočila tudi pospešeno sodelovanje med panogami. Bankassurance (Allfinanc, Ginsei) ali bančno zavarovalništvo, se je sicer pojavilo že v 60-ih letih, ko so nekatere banke vstopile na področje zavarovalništva in začele ponujati tudi zavarovalniške storitve. Posebej po letu 1990 je bančno zavarovalništvo doživelo pravi razcvet.

Banke so poskušale doseči sinergijske učinke in uveljaviti konkurenčni položaj na trgu s prodajo življenjskih in drugih zavarovanj.

Vendar pa niso samo banke tiste, ki stremijo za tako vrsto strateškega povezovanja. Tudi zavarovalnice vidijo svoje priložnosti, predvsem v možnosti prodaje preko bančnih okenc. Banke imajo tudi razširjene baze podatkov o kupcih, kar zavarovalnicam omogoča večjo prodajo in pridobivanje novih zavarovancev. Tudi vlaganje sredstev zavarovalnice preko banke uresničuje načela varnosti in likvidnosti (Dimovski, Volarič, 2000, str. 17). Vendarle pa so lahko te naložbe za zavarovalnico tudi nevarne, če bi banka na prvo mesto postavila načelo donosnosti.

Obstajajo več vrst povezav med bankami in zavarovalnicami, najpogostejše pa so:

- kapitalske povezave
- ustanovitev skupne zavarovalnice
- ustanovitev zavarovalnice s strani banke
- ustanovitev banke s strani zavarovalnice

V vseh primerih je cilj usmerjen v doseganje sinergijskih učinkov, učinkovitejšo distribucijo, povečanje konkurenčnosti in tržnega deleža ter razvijanje inovativnih produktov (Dimovski, Volarič, 2000, str. 17).

V nadaljevanju bomo pri obravnavi distribucije na trgih EU, ZDA in Japonske opazili, da je ravno prodaja zavarovanj preko okenc v zadnjem desetletju najbolj napredovala. Še posebej se je bančno zavarovalništvo razvilo v Franciji, kjer je več kot 50 % premij življenjskih zavarovanj pridobljenih preko bančnih okenc. Tudi v Veliki Britaniji se je to zaradi visokih stroškov klasične distribucije dobro razvilo, v Italiji in Španiji pa zaradi slabo razvitega bančnega sektorja ni prišlo do izraza.

2.3.2.3. Slabosti globalizacije

Globalizacija, ki sem jo opisoval do sedaj, je imela v glavnem pozitivni predznak, saj je bil predstavljen vidik finančnih inštitucij, zavarovalnic. Vendar pa obstaja tudi druga plat medalje, ki ni tako rožnata in vse bolj stopa v ospredje.

Liberalizacija in deregulacija odpiranja nacionalnih ekonomij, nove tehnologije in cenena delovna sila v manj razvitih državah sveta imajo posledice predvsem za zaposlene. Morda je ta, v drugih industrijskih panogah najbolj pereč problem (odpuščanja, nižanje bonitet...) v zavarovalništvu nekoliko manj očiten, saj je vendarle prisotna bolj izobražena struktura zaposlenih.

Kapital dobiva v obdobju globalizacije glavno vlogo in morda celo preveliko moč. Posledice za narodna gospodarstva niso več pomembne. Pomemben je samo zaslužek, dobiček. Martin in Schumman (1997, str. 50) pravita, da je na oder stopil nov politični razred, ki se mu nobena država, podjetje, kaj šele povprečni davkoplačevalci, ne more izmakniti. To so globalni trgovci z devizami in vrednostnimi papirji, ki upravljajo z ogromnim kapitalom in s tem lahko odločajo o dobrem in zlu celih nacij – v glavnem brez strahu pred državnim nadzorom.

Države izgubljajo nadzor nad multinacionalnimi giganti in s tem davčno suverenost. Prav tako brez moči je davčna policija. Tako zavarovalnice kot banke in drugi institucionalni investitorji se izogibajo plačilu davkov s pomočjo t. i. »off-shore« območij. To jim omogoča tudi ustanavljanje hčerinskih podjetij in podružnic v državah z ugodnejšim davčnim sistemom (dobiček prikazujejo tam, kjer ni ali je zelo nizko obdavčen).

Glede na to da zavarovalnice gledajo večinoma na dobiček, obstaja bojazen, da bodo zavarovalniški produkti namenjeni le premožnejšemu sloju, pozabilo pa se bo na tiste s plitvejšimi žepi. Prav tako se lahko ogrožene čutijo na domačem trgu uveljavljene zavarovalnice, ki jim bodo zavarovalniške multinacionalke odvzele precejšen del tržega deleža (zaradi nižjih cen, pestrejše ponudbe...) in jih pahnile v boj za preživetje.

2.4. Reforme pokojninskih sistemov in priložnosti za življenjska zavarovanja

Socialno varnost za starost poznajo danes že vse razvite države in večina držav v razvoju. Pokojninski sistemi, ki so se izoblikovali s tem namenom, služijo ljudem, ki niso več zaposleni in pokojnine iz sistema pokojninskih zavarovanj so v tretjem življenjskem obdobju njihov glavni, velikokrat pa tudi edini vir preživetja.

Pokojninski sistemi se med posameznimi državami zelo razlikujejo, saj so nastajali bolj ali manj nenačrtno, v skladu s potrebami in možnostmi, ki pa so bile v vsaki državi drugačne. Značilno je prepletanje javnega zavarovanja z različnimi oblikami varčevanj v privatnih pokojninskih načrtih, ki se med seboj razlikujejo predvsem po načinu financiranja. Medtem ko je za večino javnih pokojninskih sistemov značilna medgeneracijska izmenjava (angl. PAY-AS-YOU-GO), takšen sistem je imela do sedaj tudi Slovenija, so privatni načrti organizirani po načelu skladov oziroma zbirajo sredstva, ki se skozi čas kapitalizirajo (Bešter, 1996, str. 12).

Razširjenost privatnih oblik zavarovanj je odvisna od obsega in velikodušnosti javnega sistema. Visoke in lahko dosegljive socialne pravice namreč preprečujejo razvoj privatnih pokojninskih sistemov. Socialna naravnost države ter nekatere spremembe, ki si jih bomo ogledali v nadaljevanju, pa so tudi glavni vzroki za krizo javnih pokojninskih sistemov, s katero se je srečala oziroma se še srečuje večina držav.

2.4.1. Vzroki za krizo javnih pokojninskih sistemov

Rodnost, umrljivost in selitve so osnovne sestavine demografskega razvoja ter so odvisne od določenih dejavnikov, kot so npr. tehnološke in ekonomske možnosti razvoja medicine in zdravstvene preventive. Dolgoročne spremembe rodnosti, umrljivosti in selitev vplivajo na spremembe starostne strukture prebivalstva. Podaljšanje življenjske dobe, ki je privilegij sodobnega časa, ob hkratnem upadanju rojstev pomeni nezadržno staranje prebivalstva, kar postaja vedno večji problem z vidika zagotavljanja socialne varnosti.

Po drugi strani produktivnost dela zaostaja za zahtevami procentualno vedno večjega števila upokojencev. Ti prav tako zahtevajo zgodovinsko pridobljene materialne pravice in ne pristajajo na znižanje varnosti. Večanje prispevkov za socialno varnost tako vedno bolj pritiska na aktivno prebivalstvo in obremenjuje njihove plače, s tem pa tudi izdelke, ter posledično zmanjšuje konkurenčnost gospodarstva države.

Velika problema, s katerima se ubada veliko držav in ki položaj še zaostrujeta, sta visoka brezposelnost, ki se lahko pojavi zaradi ekonomske krize, in odpuščanje delavcev celo v državah, ki prej brezposelnosti niso poznale. S tem se razmerje med aktivnim prebivalstvom in upokojenci še dodatno poslabša.

2.4.2. Sistem treh stebrov

Razvite države OECD so se s krizo javnih pokojninskih sistemov soočile že pred leti ter nanjo odgovorile s pluralizacijo in krčenjem obstoječih pravic. Zraven javnih (državnih) pokojninskih shem so načrtno vzpodbujale tudi privatne pokojninske sheme, kjer se lahko dodatno zavarujejo tako podjetja kot posamezniki. Razvile so znani sistem, nekateri ga označujejo le za teoretični sistem svetovne banke, sistem treh stebrov, s katerimi se financira socialna varnost za starost. Ta sistem se počasi uvaja in uveljavlja tudi v Sloveniji. Sestavljajo ga:

- 1. steber (Državni javni pokojninski sistem)

Ta steber pri nas še vedno predstavlja glavni vir financiranja in zagotavljanja materialne varnosti za upokojence. Temelji na takojšnji prerazdelitvi sredstev, zbranih s prispevki aktivnega prebivalstva za plačilo pokojnin upokojencem (PAYG) ter pomeni zagotovljeno socialno varnost za starost, ki jo vsakemu državljanu, ne glede na globino njegovega žepa jamči država.

Prav to, kako »obilan« je ta prvi steber, opredeljuje anglosaksonski nasproti srednjeevropskemu modelu oziroma večjo ali manjšo socialno usmerjenost države.

- 2. steber (Podjetniška zavarovanja)

Predstavlja ga mehanizem kapitalskih skladov, preko katerih podjetja zavarujejo svoje delavce. V nasprotju s sistemom PAYG se sredstva dolgoročno nalagajo in imajo tudi pozitivne narodnogospodarske učinke. V državah OECD je že preko 40 % zaposlenih dodatno pokojninsko zavarovanih, pri nas pa tega stebra do pred leti nismo poznali. Države z ukrepi domače politike (zlasti z olajšavami pri davku na dohodek) spodbujajo delodajalce k redni zaposlitvi delavcev, kar bi zmanjšalo tudi obseg sive ekonomije.

- 3. steber (Osebna zavarovanja / Življenjska zavarovanja)

Tretji steber je za razliko od prvega in drugega povsem prostovoljen in ga predstavljajo predvsem razne oblike življenjskih zavarovanj, ki jih nudijo tako univerzalne kot specializirane zavarovalnice za življenjska zavarovanja, prav tako pa tudi nekateri investicijski skladi in banke. Posamezniki se glede na različne možnosti in interese še prostovoljno zavarujejo, kar seveda povzroča večje razlike pri blaginji upokojencev (Žnidarič Krajnc, 2000, str. 37).

Za razliko od Slovenije lahko za razvite države rečemo, da so te oblike zagotavljanja socialne varnosti že zelo razvite. Kot sem omenil že pri drugem stebru, so tudi pri razvoju teh zavarovanj veliko pripomogle davčne olajšave, zaradi katerih imajo pokojninska in življenjska zavarovanja prednost pred raznimi oblikami dolgoročnih varčevalnih produktov, ki jih ponujajo predvsem banke. Na eni strani pridobljeno konkurenčno prednost pa zavarovalnicam zmanjšujejo striktni predpisi o investiranju, ki ga lahko izvajajo. Predvsem v prezadolženih državah se dogaja, da pokojninski skladi financirajo primanjkljaje z obveznimi nakupi državnih obveznic, ki pa imajo zelo nizke donose.

V razvitih državah je po podatkih OECD premoženje, v odstotkih BDP, ki ga upravljajo zavarovalnice, zelo visok. Značilno je, da se je ta odstotek, ki kaže na vse večjo vlogo življenjskih zavarovanj močno povečeval že v 80-ih letih, rast pa se je v 90-ih nekoliko umirila, predvsem zaradi konkurence investicijskih skladov in bank.

Pri tem je odločilno vlogo odigrala že omenjena socialna usmerjenost države. V državah z bolj socialno naravnanim pokojninskim sistemom, kot sta npr. Nemčija in Italija, se je življenjsko zavarovanje težje uveljavilo, saj za to ni bilo tako velike potrebe kot npr. v Veliki Britaniji in ZDA, kjer pokojninski sistem ni tako socialen.

Rast življenjskih zavarovanj in njihova vedno večja vloga se kaže tudi v vse večji prodornosti življenjskih zavarovanj, ki se je v 90-ih letih v Nemčiji in Italiji celo podvojila.

Pomembna je tudi zavest ljudi, ki so ob spremembah sistemov uvideli, da bodo morali sami poskrbeti za svojo blaginjo po upokojitvi in se tako začeli tudi sami vedno bolj zanimati za razne zavarovalne produkte in možnosti, ki jim jih v ta namen ponujajo zavarovalnice.

Vidimo, da imajo življenjska zavarovanja v okviru tretjega stebra nesporen potencial in zato ni čudno, da strokovnjaki ocenjujejo, da bo imel v naslednjih dveh desetletjih upokojski trg in trg varčevanj za upokojitev največjo rast. Pluralizacija oziroma razvoj treh stebrov, ki sem ga opisal, je bil odgovor na prvi val krize pokojninskih sistemov v razvitih državah. Dogajanja v zadnjih letih pa kažejo, da je pluralizacija in oženje pravic še zmeraj prešibko in da tudi kljub visokim proračunskim izdatkom zbrana sredstva ne zadostujejo. Nekatere države tako že najavljajo nove reforme, ki se bodo odražale v vnovičnem oženju pravic in kjer bo tudi življenjsko zavarovanje spet dobilo nove možnosti za rast.

3. JAPONSKI ZAVAROVALNI TRG ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

3.1. Značilnosti japonskega trga življenjskih zavarovanj

Japonski trg življenjskih zavarovanj je v zadnjem desetletju doživel številne pretrse in spremembe, s kakršnimi se ni soočal v vsej povojni zgodovini. S približno tretjino svetovnega zavarovalnega trga življenjskega zavarovanja sta z ZDA in EU med najpomembnejšimi in tudi največjimi. Leta 1995 je s 510 000 milijoni USD vplačanih premij predstavljal kar 40 % svetovnega trga po vplačanih premijah in to kljub temu, da posluje na tem trgu le nekaj več kot štirideset zavarovalnic, ki nudijo produkte življenjskih zavarovanj. Vzrok za to je zaprtost in omejevanje konkurence, kar je botrovalo nastanku velikih, varnih in konzervativnih zavarovalnic. Glede na dejstvo, da je pet največjih ponudnikov življenjskega zavarovanj predstavljalo kar 60 % trga, lahko označimo strukturo ponudbe tega trga skoraj za oligopolno. Zaprtost (popolna zaprtost do leta 1972) in minimalna konkurenca sta onemogočila večje spremembe in inovacije. Šele pod pritiskom ZDA je bil leta 1994 sklenjen dogovor o odpiranju trga, kar je pomenilo večanje konkurence in uvajanje novih zavarovalnih produktov.

Razvitost življenjskih zavarovanj je na Japonskem omogočila velika nagnjenost k varčevanju, ki je del japonske kulture; je tudi velik atribut za življenjsko zavarovanje. Japonci radi tudi vnaprej vse načrtujejo in organizirajo, zato so dolgoročna življenjska zavarovanja s tega vidika ustrezna izbira. Polico življenjskega zavarovanja ima na Japonskem približno 95 % od 44 milijonov japonskih gospodinjstev.

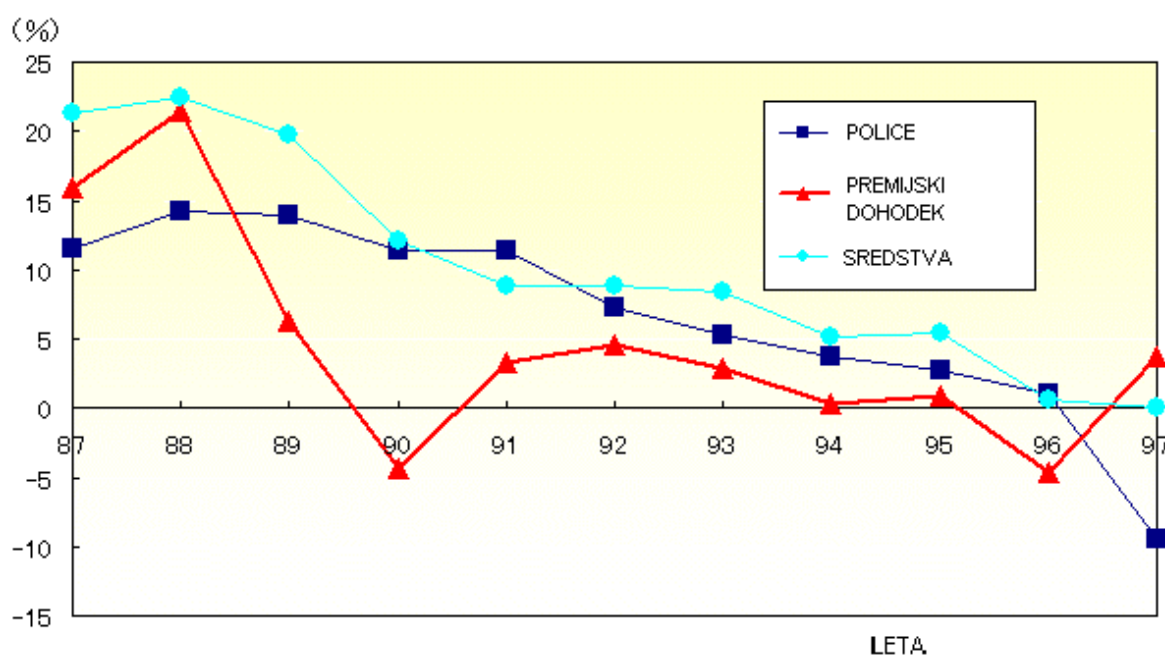
3.1.1. Dinamika rasti življenjskih zavarovanj

V 80-ih letih je bilo japonsko gospodarstvo v polnem razcvetu in trg življenjskih zavarovanj je dosegal nadpovprečno visoko rast. Težave so se pojavile konec 80-ih in v začetku 90-ih. Japonska banka, ki se je bala zloma, je hotela z višanjem obrestnih mer v letih 1989 in 1990 upočasniti ekonomijo, vendar pa je, kot pravijo, » mehurček počil« in kriza finančnega sistema ter gospodarstva je bila neizogibna. Rast BDP je dobila negativni predznak in kljub nekaterim

znakom ponovne oživitve v letu 1995 je bila rast BDP v letu 1997 ponovno negativna. (Insurance regulation and supervision in Asia, 1999, str. 400)

Tudi življenjska zavarovanja so ob koncu 80-ih let zašla v težave. Po letu 1988, ko je bila stopnja rasti premijskega dohodka kar 20-odstotna, kar jasno kaže Slika 5, se takrat začne strmo padanje in leta 1990 ter 1996 je stopnja rasti negativna. Prav tako kot premijski dohodek se je zmanjševala tudi stopnja rasti števila prodanih polic življenjskega zavarovanja in sredstva zavarovalnic.

Slika 5: Gibanje prodaje polic življenjskih zavarovanj, premijskega dohodka in sredstev zavarovalnic na japonskem trgu med letoma 1987 in 1997 (v %)



Vir: Sakurai. The present state and future prospects of the Japanese life insurance industry, 2001.

Po finančnem zlomu so poskušali z različnimi metodami stimulirati ekonomsko rast, med drugim z zelo nizkimi obrestnimi merami. To je bil za zavarovalnice usodni udarec, saj se je začela pojavljati negativna razlika med realiziranimi donosi kapitala zavarovalnic (naložbe) in donosi, ki so jih zavarovalnice zagotovile imetnikom polic.

V letih konjunktore so zavarovalnice obljubljale visoke letne donose, da bi tako povečale dohodek. Istočasno so povečale delež delnic v svojem investicijskem portfelju, kar je pomenilo po eni strani večji donos njihovih naložb, ampak tudi večje tveganje. V času krize je bilo te obljube težko izpolniti.

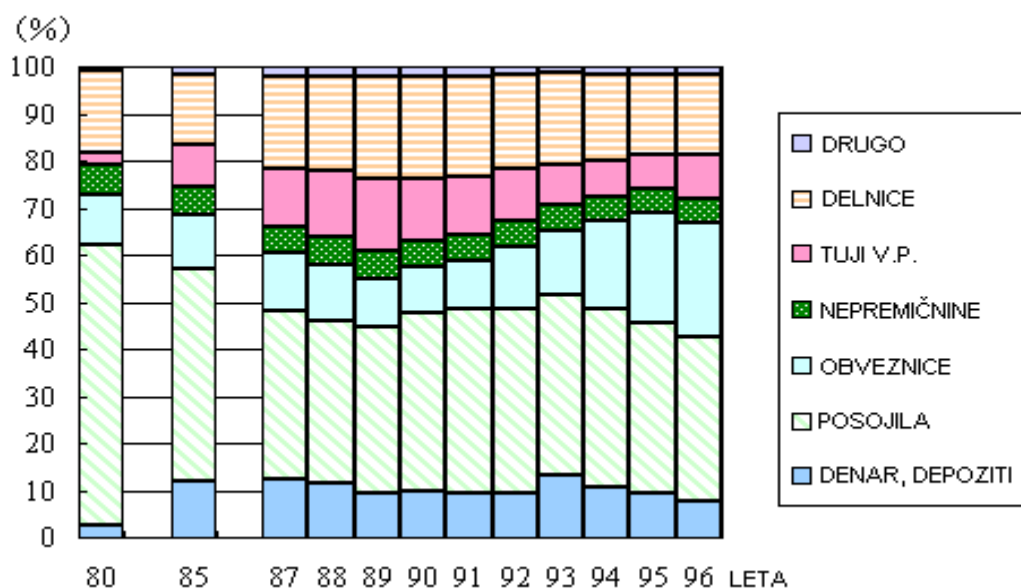
V ozadju problemov so tudi nekateri drugi dejavniki, predvsem spremembe v strukturi populacije, natančneje staranje prebivalstva. Na Japonskem živi trenutno približno 125 milijonov ljudi in približno 70 % je tako imenovanega aktivnega prebivalstva. Po podatkih zavarovalnice Dai-Ichi M.L.I.C. je delež aktivnega prebivalstva dosegel vrh leta 1992 in je sedaj v upadu, medtem ko se število upokojevcev povečuje in se bo po ocenah še naprej.

Spremembe starostne strukture bodo vplivale tudi na povpraševanje po zavarovalnih produktih. Zavarovanje za primer smrti, ki je bilo do sedaj najbolj razširjeno (smrt »glave družine« je dolga leta veljala za največjo nevarnost), se bo, oziroma se že zmanjšuje. Ker bo vedno več ljudi moralo poskrbeti za svojo prihodnost in starost, se bodo zavarovanci vedno bolj odločali za prostovoljna dodatna pokojninska zavarovanja, mešana zavarovanja in tudi nekatere nove produkte, ki se šele uvajajo.

3.1.2. Naložbe japonskih zavarovalnic

Portfelj japonskih zavarovalnic nam prikazuje Slika 6. Zaradi nihanja gospodarstva lahko investicije zavarovalnic razdelimo v tri obdobja in sicer pred, med in po t. i. ekonomiji mehurčkov (angl. bubble economy).

Slika 6: Naložbe japonskih zavarovalnic med letoma 1980 in 1996 (v %)



Vir: Sakurai. The present state and future prospects of the Japanese life insurance industry, 2001.

V 80-ih letih je bil portfelj zavarovalnic relativno uravnotežen. Proti koncu desetletja, torej z začetkom ekonomskega razcveta, so zavarovalnice z željo po večjih zasluških, kot jih prinašajo varne naložbe v instrumente s fiksnimi donosi, spremenile naložbeno politiko in začele

investirati vedno večji del sredstev v bolj donosne naložbe, še zlasti delnice. Delež teh je leta 1989 že predstavljal 40 % portfelja. V teh letih so cene delnic drastično poskočile, kar je prineslo zavarovalnicam dodatni dobiček.

Poudariti je treba, da se japonski računovodski standardi razlikujejo od evropskih in ameriških ter ne vrednotijo delnice po njeni tržni ceni, ampak po nabavni oz. knjigovodski (angl. acquisition cost). Z naraščanjem tržne cene delnic so japonske zavarovalnice prišle do prikritih dobičkov (angl. latent profits), ki so odražali razliko med tržno in knjigovodsko ceno delnice.

Zavarovalnice se tukaj niso držale treh osnovnih načel gospodarjenja (varnost, likvidnost, donosnost), saj so poslovale z zelo velikim rizikom ter dajale prednost donosnosti pred varnostjo.

Z začetkom 90-ih je prišlo do padca delniških tečajev in do apreciacije japonskega jena, latentnih dobičkov ni bilo več in zavarovalnice so pri naložbah v tujini utrpele tudi velike izgube zaradi spremembe tečaja. Zato so, kot prikazuje Slika 6, hitro spremenile portfelj v investicije s fiksnim donosom. V nadaljnjih letih se je ta trend nekako nadaljeval. Delež delnic se je manjšal, večal pa delež obveznic. Naložbe v nepremičnine se skozi leta niso spreminjale, le posojil, ki so bila v 80-ih letih zelo popularna, je občutno manj (Sakurai, 2001).

3.1.3. Produkti in distribucija

Med produkti življenjskih zavarovanj še vedno prevladujejo zavarovanja za primer smrti (angl. whole life), ki so leta 1995 dosegla nekaj čez 60 % vseh sklenjenih zavarovanj, vendar se njihov pomen zaradi že omenjenih sprememb manjša. Večina jih je bila sklenjenih individualno. Nasploh lahko rečemo, da je izbira produktov zelo skopa in tradicionalna, saj se zraven zavarovanj za primer smrti tržijo še mešana zavarovanja in nekatere oblike življenjskih zavarovanj za določen čas.

Z reformami in odpiranjem japonskega trga se uvajajo tudi novi produkti, ki bodo ugodili spremenjenim potrebam kupcev zavarovanj. Predvsem se uveljavljajo razne oblike rentnih zavarovanj in prostovoljnih dodatnih pokojninskih zavarovanj.

Zelo zanimiva je oblika distribucije, ki je v takem obsegu verjetno tudi unikatna v svetu. V glavni vlogi so ženske-zastopnice (angl. female agents), ki prodajajo predvsem tradicionalne oblike življenjskih zavarovanj. Delajo honorarno in prodajajo zavarovanja celotnemu krogu prijateljev, znancev, sorodnikov in sosedov. Njihova prijaznost in pogosti obiski so prednosti tega načina distribucije, hkrati pa so tudi cenejše kot moški. Glavna slabost je slabo strokovno znanje in neusposobljenost. Kupci zavarovanj tako včasih sploh ne vedo, za kaj so zavarovani in so večkrat zato tudi nezadovoljni.

Kljub tako razviti mreži (leta 1993 je bilo 440 590 agentk povezanih z več kot 19 000 enotami po vsej državi), pa se v prihodnje pričakujejo spremembe. Z uvajanjem novih zavarovalnih produktov bo pri prodaji teh potrebna strokovna podkovanost. Mlajša generacija, ki je bolj izobražena želi natančno vedeti, kaj kupuje in za kaj se zavaruje. Njihove zahteve so večje, na prvem mestu pa je strokovno in profesionalno svetovanje (Hasewagas, 2001).

3.2. Finančna reforma in njen vpliv na zavarovalništvo

3.2.1. Reforma finančnega sistema – Big Bang

Kot smo že izvedeli je japonsko zavarovalništvo zašlo po obdobju razcveta v veliko krizo, ki se je vlekla skozi celotna 90. leta. Rasti premij oz. premijskih dohodkov, ki so bile prej celo čez 20 % letno, so zdaj padle skoraj na ničlo, v letih 1990 in 1996 pa so bile celo negativne. Splošna gospodarska stagnacija se je takoj odrazila tudi v zavarovalništvu. Reforme so bile neizbežne. Potrebno je bilo postaviti nove temelje, na podlagi katerih bi se zvišala učinkovitost japonskega gospodarstva, med drugim tudi s pomočjo odpiranja trga in večje konkurence, ki bi jo prinesla tuja in novonastala domača podjetja.

Leta 1996 so se začele reforme z namenom restrukturiranja celotnega finančnega sistema, znane pod imenom Big Bang. Vzpostavile naj bi svoboden, pravičen in globalen finančni sistem, primerljiv s tistim v New Yorku in Londonu. Izboljšal naj bi alokacijo kapitala, omogočil lažji dostop do svežega kapitala, razširil spekter finančnih storitev in zagotavljal pravično trgovanje. Kljub uspešni deregulaciji in liberalizaciji finančnega trga in kratkoročnemu izboljšanju stanja, je azijska kriza leta 1997 pahnila japonsko ekonomijo v ponovno recesijo.

Reforme v zavarovalništvu so se začele že leta 1994, z že omenjenimi dogovori med Japonsko in ZDA in z vrsto korakov liberalizacije in deregulacije, ki so se nadaljevale z Big Bangom. Za zavarovalnice so prinesle ostrejšo konkurenco in bolj liberalen ter h kupcu orientiran trg. Pojavile so se nove zavarovalnice, z odpiranjem trga tudi tuje, možnosti povezovanja z drugimi finančnimi inštitucijami (predvsem bankami – bančno zavarovalništvo). Povečala se je tudi kontrola solventnosti, ki jo morajo zavarovalnice od leta 1998 tudi javno objaviti. Prav tako so zavarovalnice izboljšale distribucijo na podlagi novih in cenejših distribucijskih kanalov ter z uvajanjem inovativnih produktov, ki jih prej zaradi zaprtosti trga in kulturnih dejavnikov ni bilo.

3.2.2. Solventnost japonskih zavarovalnic

Plačilna sposobnost je postala v 90-ih letih velik problem japonskih zavarovalnic, predvsem zaradi negativne marže, ki je bila posledica obljubljanja visokih donosov kupcem zavarovanj in manjših donosov investiranega kapitala, kar je privedlo tudi do propada nekaterih zavarovalnic. Zato je zelo pomembna revizija zavarovalnega zakona, ki se je zgodila leta 1996 in je po letu

1998 uvedla javno objavljanje solventnosti. S tem so prišle zavarovalnice pod nadzor kupcev zavarovanj in ti so lahko izbrali boljše med njimi, kar je imelo pozitiven učinek na zavarovalnice same. Istočasno so uvedli tudi sistem, ki je dovolj zgodaj opozarjal na morebitne težave s solventnostjo posameznih zavarovalnic in v tem primeru zahteval določene ukrepe. Zavarovalnice z razmerjem plačilne sposobnosti pod zakonsko mejo so bile deležne posebnih korekturnih ukrepov, ki so veljali tako za življenjske kot za neživljenjske zavarovalnice, vendar pa so bili pomembnejši za življenjske, saj so te v splošnem izkazovale nižje kazalnike solventnosti (Insurance regulation and supervision in Asia, 1999, str. 398).

3.3. Pospešeno združevanje kot rezultat finančne reforme

3.3.1. Visoka koncentracija trga

Japonski trg življenjskih zavarovanj je zaradi dejstev, ki sem jih že navedel, zelo koncentriran. Po podatkih Best Review Magazin-a (Teruhisa, 2002) pokriva osem največjih življenjskih zavarovalnic, kar 80 % japonskega trga. Po njihovih podatkih je na japonskem trgu le nekaj več kot štirideset zavarovalnic, ki nudijo produkte življenjskih zavarovanj. Polovica od teh, so izključno življenjske zavarovalnice, in sicer tradicionalne japonske zavarovalnice, ostalo pa predstavljajo novoustanovljene podružnice neživljenjskih in novih tujih zavarovalnic. Reforme so namreč olajšale vstop tujim zavarovalnicam, prav tako pa je možen t. i. navzkrižni vstop (angl. cross-entry) med življenjskimi in neživljenjskimi zavarovalnicami.

3.3.2. Vpliv združevanj na zavarovalnice

Kljub temu da za japonski zavarovalniški trg ne moremo reči, da je fragmentiran, se v zadnjem obdobju pojavlja vedno večji trend združevanj. Pri tem je potrebno razlikovati trg neživljenjskih in trg življenjskih zavarovanj. Na prvem prihaja do povezovanj med domačimi zavarovalnicami (po letu 1999 so zabeležili štiri velike združitve, katerih transakcije so predstavljale več kot 40 % vseh premij neživljenjskih zavarovanj). Na drugem je bilo združevanj sicer nekoliko manj, vendar so bile tukaj dejavne predvsem tuje zavarovalnice, prav tako pa prihaja do povezovanj med življenjskimi in neživljenjskimi zavarovalnicami.

Z vidika majhnih in srednjih zavarovalnic so združevanja pomembna predvsem z vidika izkoriščanja sinergij, s čimer si te izboljšajo profitabilnost in možnosti za preživetje v vedno bolj konkurenčnem okolju. Velikokrat so povezovanja s tujimi zavarovalnicami ali drugimi finančnimi inštitucijami zaradi slabega finančnega stanja japonskih zavarovalnic edina izvedljiva izbira.

Koncentracija trga se bo tako še povečevala. Manjše in srednje zavarovalnice se bodo morale orientirati na tržne niše, se diverzificirati od zavarovalniških gigantov ter na ta način izkoriščati komparativne prednosti, kot sta fleksibilnost in prilagodljivost. Bolj liberalno in deregulirano okolje bo omogočilo inovacije pri zavarovalniških produktih samih, prav tako pa tudi razvoj alternativnih distribucijskih kanalov. Z ustanavljanjem holdingov in z demutualizacijo zavarovalnic se bo pospešil razvoj bolj kreativnih kapitalskih struktur, kar naj bi vplivalo tudi na zmanjšanje stroškov kapitala.

4. ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA V EVROPSKI UNIJI

4.1. Analiza strukture in razvitosti trga ter posameznih članic EU

Z nastankom notranjega trga življenjskih zavarovanj se je v EU oblikoval ogromen trg, ki resno konkurira Japonski in ZDA. Skupno deluje na tem trgu skoraj 5000 zavarovalnic (leto 1999), 27 % teh je življenjskih. Kljub številčni premoči neživljenjskih zavarovalnic prevladuje v zadnjem desetletju življenjsko zavarovanje, katerega delež se je vztrajno povečeval. Leta 1992 je znašal 48,8 % do leta 1999 pa se je povzpел na 62 %. Spremenila se je tudi vloga posameznih držav. Leta 1992 so tako največji trije trgi znotraj EU (Velika Britanija, Francija, Nemčija) zavzemali 72 % celotnega trga EU, do leta 1998 pa se je njihov delež upadel na 62 %, predvsem po zaslugi visokih rasti v Italiji, Španiji, Belgiji in Luksemburgu.

Znotraj EU je bila, glede na tržni delež življenjskih zavarovanj v letu 1999, Velika Britanija prepričljivo vodilna, z nekaj več kot 30 %. Sledita ji Francija in Nemčija, ki sta edini preostali članici, katerih tržni delež presega 10 % trga življenjskih zavarovanj v EU.

Skupni obseg premij v letu 1999 je znašal 434 066 milijonov evrov, povprečna rast med letoma 1992 in 1998 pa je bila 8,5 %.

Nezaupanje v sposobnost financiranja javnih pokojninskih sistemov je tudi v EU pozitivno vplivala na razvoj življenjskih zavarovanj v zadnjih letih, k čemur je prispevala še uspešnost zavarovanj, pri katerih zavarovanci prevzemajo naložbeno tveganje.

Kljub temu da po nastanku enotnega trga govorimo o trgu EU (podobno ga predstavljam tudi sam), pa moram poudariti, da se poslovanje zavarovalnic v vseh pogledih med državami še vedno zelo razlikuje, kar je posledica različnega razvoja, regulacije, predpisov in socialne naravnosti posameznih članic. Borak (2000, str. 33), se tako sprašuje, ali sploh lahko govorimo o evropskem zavarovalništvu. Procesi združevanja in harmonizacije potekajo zelo počasi, z majhnimi koraki, njihovi učinki pa so težko merljivi.

4.1.1. Naložbena politika evropskih zavarovalnic

Naložbena politika se v zavarovalnicah EU ni bistveno spreminjala, vsaj v geografskem pogledu ne. Deleži naložb v tujini so namreč ob koncu 80-ih let znašali 2 %, do leta 1995 pa so se povzpeli samo za odstotek. Ti podatki torej ne kažejo na kakšen zasuk, ki bi bil posledica enotnega trga (Borak, 2000, str. 32).

Ker dva izmed glavnih razlogov, za majhen odstotek naložb v tujini, po uvedbi evra v letu 1999 nimata več pomena (to sta zahtevana usklajenost valutne strukture in valutno tveganje), je v prihodnje vendarle pričakovati več naložb v tujini.

Sestavo naložb zavarovalnic nekaterih članic EU prikazuje Tabela 1. Z nekaterimi izjemami prevladujejo naložbe v vrednostne papirje s fiksnim donosom (obveznice), sledijo delnice in nepremičnine, nekaj pa je tudi naložb v tujini in likvidnih naložb. Visok delež investicij v BDP, ki ga izkazuje večina držav, potrjuje pomen življenjskega zavarovanja v ekonomiji držav EU.

Tabela 1: Sestava naložb življenjskih zavarovalnic nekaterih držav članic EU v letu 1994

	Delnice	Obveznice	Nepremičnine	Likvidne naložbe	Naložbe v tujini
Danska	25	66	3	6	5
Nemčija	5	76	5	14	
Španija	2	55	10	33	
Finska	19	69	8	4	10
Italija	12	75	12	2	6
Nizozemska	14	75	6	6	
Švedska	23	61	7	9	15
Velika Britanija	61	27	9	3	

Vir: Borak, 2000, str. 33.

4.1.2. Distribucijski kanali

V okviru EU je struktura distribucije med posameznimi državami članicami zelo različna, zato bom prikazal nekatere njihove pomembnejše značilnosti. Kot poroča CEA (fr. Comité Européen des Assurances), so podatki o tem zelo skopi, saj malo držav članic posreduje te informacije.

V Franciji, kjer je v zadnjem desetletju zelo narasel pomen bančnega zavarovalništva, je prišlo do velikih sprememb v prodaji njihovih produktov. V letu 1998 je tako 59 % prodaje polic

življenjskih zavarovanj potekalo preko okenc (angl. over the counter), največ na bankah in poštah. Za primerjavo naj povem, da je leta 1983 je ta način distribucije predstavljal le 19 %. Ostali distribucijski kanali so še prodaja preko zaposlenih v zavarovalnici (19 %), preko zastopnikov (10 %), preko posrednikov (8 %), nekaj pa je bilo tudi neposredne prodaje (internet, telefonska prodaja).

V Nemčiji imajo glavno vlogo t. i. vezani zastopniki (angl. tied agents ali exclusive agents). Gre za zastopnike, ki prodajajo samo za določeno zavarovalnico, njihov odstotek v celotni distribuciji pa je kar 85-odstotni. Odsotnost razvite neodvisne distribucijske mreže (zaradi takšnega načina distribucije) in visoka stopnja regulacije sta vplivali tudi na težaven dostop nenemških zavarovalnic na ta trg. To naj bi se s tretjo smernico in procesi deregulacije v zadnjem obdobju spremenilo. Predvsem prodaja preko bank in pošt v zadnjem času zelo napreduje.

V Veliki Britaniji prevladujejo neodvisni finančni zastopniki. Uvrščamo jih v skupino posrednikov, imenovanih neodvisni svetovalci in zajemajo 42 % distribucije življenjskih zavarovanj v Veliki Britaniji. Tudi tukaj dobiva vedno večjo vlogo prodaja preko bank (13 %), nekaj pa je tudi odvisnih zastopnikov in neposredne prodaje.

Kot zanimivost naj omenim še distribucijo na Finskem. Tam poteka kar 98 % prodaje zavarovalniških produktov preko zaposlenih v zavarovalnici.

Primerjava samih produktov življenjskih zavarovanj med EU in ostalimi državami, npr. ZDA in Japonsko, je netočna in zato nesmiselna. V EU je namreč veliko produktov, ki imajo pretežno ali zgolj varčevalno komponento ter zelo malo ali nič rizika. Teh zavarovanj v ZDA sploh ne bi uvrščali med produkte življenjskih zavarovanj (takšnih produktov je npr. veliko v Veliki Britaniji).

Drugače lahko rečem, da je spekter vrst življenjskih zavarovanj, ki jih ponujajo zavarovalnice v EU, zelo širok. Izpostavil bi morda le police z naložbenim tveganjem, pri katerih zavarovanec sam prevzema naložbeno tveganje in so v zadnjih letih zelo popularne.

4.2. Nastajanje notranjega trga Evropske Unije

Liberalizacija in odpiranje posameznih različno reguliranih in izoliranih trgov je bila glavno vodilo pri nastajanju notranjega trga za zavarovanje v okviru EU. Prevladujoča ideja je načelo konkurence, ki se kaže tako med državami kot tudi med zavarovalnicami. Namen ustvarjanja notranjega trga je predvsem izboljšanje konkurenčnosti, poenostavljanje standardov in izboljšanje dostopa do virov in kupcev.

Dejavnost na področju kreiranja notranjega trga se ni začela v 90-ih letih, ampak segajo začetki teh procesov v leto 1957, ko so države podpisnice Rimske pogodbe postavile za cilj odstranitev vseh ovir za prosti pretok ljudi, blaga, storitev in kapitala ter uskladitev nacionalnih zakonodaj. V začetku 80-ih je pritisk, ki ga je povzročilo relativno izgubljanje ekonomske moči, vzpodbudil zahodnoevropske države v nadaljevanje teh procesov. Z objavo Bele knjige, ki je predstavljala nekakšen program oziroma urnik in Maastrichtskim sporazumom iz leta 1992, so države izrazile še večjo težnjo k sodelovanju (Hartman, 1994, str. 60).

V študijah OECD ugotavljajo, da je liberalizacija občutno napredovala, predvsem po zaslugi tretje smernice, ki predstavlja ogrodje za oblikovanje enotnega trga na področju zavarovalništva.

4.2.1. Cilji notranjega trga

Z nastankom notranjega trga se bodo odpirale nove možnosti, tako na strani ponudnikov zavarovalnih storitev kot na strani povpraševanja. Zavarovalnice bodo imele na razpolago ogromen trg, brez posebnih ovir pri trženju svojih produktov ali ustanavljanju podružnic, vendar bodo hkrati soočene tudi z večjo konkurenco. To jih bo sililo k večji učinkovitosti ter uvajanju inovativnih zavarovalnih storitev. Posledica odpiranja posameznih do sedaj močno reguliranih trgov naj bi bilo tudi zmanjšanje stroškov za finančne storitve. Vse skupaj naj bi s splošnimi ekonomskimi prednostmi in zaradi zmanjšanja še drugih stroškov pripeljalo do povečanja konkurenčnosti evropskih zavarovalnic, še posebej v primerjavi z ameriškimi in japonskimi (Hartman, 1994, str. 74).

4.2.2. Smernice v zavarovalništvu EU in harmonizacija zakonodaje

Področje zavarovalništva je v EU urejeno s pogodbo o ustanovitvi Evropske gospodarske skupnosti, z direktivami, s posameznimi odločitvami komisije EU in njenimi priporočili. Do sedaj je bilo na tem področju sprejetih več kot dvajset direktiv, ki se nanašajo na različne oblike zavarovanj, sprejeta pa je bila tudi direktiva o zavarovalniškem odboru kot posebnem telesu na ravni EU (Končina, 1999a, str. 8).

Smernice pomenijo pravno izvršitev oblikovanja notranjega trga EU. Zanimivo je, da se je strategija oblikovanja notranjega trga s prejetjem Bele knjige popolnoma spremenila, saj naj bi uskladili le najbolj bistvena določila. Na osnovi te minimalne harmonizacije naj bi države ena drugi vzajemno priznale predpise. Prav tako je novi koncept določil, da se po uskladitvi najnujnejših vprašanj najprej odpravijo ovire v mednarodnem poslovanju. Šele to naj bi sčasoma privedlo do poenotenja predpisov (Hartman, 1994, str. 75).

Na področju neposrednega zavarovanja so bile do zdaj sprejete tri generacije smernic, splošnih in za življenjsko zavarovanje (pri tem je bilo splošno zavarovanje zmeraj nekaj časa pred

življenjskim). Smernice za področje življenjskih zavarovanj so sledeče (navedeni so datumi sprejetja smernic):

- prva smernica za življenjsko zavarovanje 24. 07. 1973 (svoboda ustanavljanja podjetij)
- druga smernica za življenjsko zavarovanje 08. 11. 1990 (svoboda opravljanja storitev)
- tretja smernica za življenjsko zavarovanje 10. 11. 1992 (popolna svoboda opravljanja storitev ob domačem nadzoru in enem dovoljenju, ki velja za vso EU)

Države EU morajo v določenem času prilagoditi svoje zakone zahtevam teh smernic, ki služijo predvsem kot sredstvo harmonizacije.

4.2.3. Tretja smernica za življenjska zavarovanja (92/96/EEC)

Liberalizacija v EU temelji na treh osnovnih svoboščinah, ki jih je predvidela že omenjena Rimska pogodba in so pomembne tudi za zavarovanje. To so svoboden pretok kapitala, svoboda ustanavljanja podjetij in svoboda opravljanja storitev. Videli smo, da so posamezne smernice uresničevale in postopoma uvajale te osnovne svoboščine.

Osnutek tretje smernice je bil podan že leta 1991, sprejet pa novembra 1992. Države so morale svoje predpise in zakone uskladiti najkasneje do sredine leta 1994.

Smernica ureja sledeče vrste življenjskih zavarovanj:

- osnovno življenjsko zavarovanje (zavarovanje za primer smrti, doživetja, poroke, mešana zavarovanja in zavarovanja za primer rojstva)
- rentno zavarovanje
- dodatna nezgodna zavarovanja (nezgodna smrt, trajna invalidnost, delovna nesposobnost)
- zavarovanje, ki se izvaja v Irski in Veliki Britaniji imenovano »permanent health insurance«

S 1. julijem 1994 je tako na podlagi tretje smernice stopilo v veljavo načelo domačega nadzora (angl. home country control), s čimer je uveljavljeno eno dovoljenje za poslovanje zavarovalnic. Izda ga država, v kateri ima zavarovalnica sedež, zavarovalnici pa omogoča poslovanje po vsej EU. Sem prištevamo ponujanje storitev oziroma zavarovalniških produktov in odpiranje agencij ali podružnic v vseh državah članicah. Nadzor je v vsakem primeru v rokah domače države, država gostiteljica pa ima v svojih rokah le pogoje poslovanja (splošno dobro).

Spremembe, predvsem pozitivne pa bodo občutili tudi zavarovanci. Eden od ciljev je namreč tudi omogočiti vsem potencialnim zavarovancem dostop do katerekoli zavarovalnice v EU ter jim istočasno zagotoviti ustrezno varnost.

4.2.4. Poenotenje finančnih pogojev poslovanja

Tretja generacija zavarovalniških direktiv še ni vključena v zakonodajo držav članic v vseh podrobnostih. Izstopajo Španija, Francija, Belgija, Finska, kar pa po oceni Evropske komisije ne ovira delovanja trga. V ta namen je bil ustanovljen tudi zavarovalniški odbor, ki rešuje probleme pri uveljavljanju direktiv (Borak, 2000, str. 31).

Eden bistvenih elementov je tudi poenotenje finančnega poslovanja življenjskih zavarovalnic. Finančni nadzor, ki zajema pregled celotnega poslovanja, solventnosti, oblikovanja tehničnih rezervacij skupaj z matematičnimi in sredstvi za njihovo kritje, je prav tako v pristojnosti domače države. Pri tem lahko pristojni organi države gostiteljice, ki menijo, da poslovanje zavarovalnice negativno vpliva na njeno finančno stanje, o tem obvestijo domačo državo, ki nadzoruje izpolnjevanje določil obravnavane smernice.

4.2.4.1. Solventnost življenjskih zavarovalnic v EU

Posebej velja omeniti določbe o solventni meji, katere merjenje je v bistvu odvisno od cenične naložb in obveznosti. Glavna obveznost so za zavarovalnico njene tehnične rezervacije (oziroma matematična rezervacija življenjskih zavarovanj). Čeprav se ugotavljajo z aktuarskimi izračuni in na podlagi statističnih podatkov, ni nujno, da zadoščajo za kritje možnih obveznosti zavarovalnice, zato je nujno oblikovanje dodatnih sredstev za kritje nepričakovanih dogodkov oziroma izgub, kar je naloga meje solventnosti (Borak, 2000, str. 32).

Pri življenjskih zavarovanjih je izračun solventne meje zaradi heterogenosti podan za vsako vrsto dejavnosti posebej, upoštevati pa je potrebno tako investicijsko tveganje (tveganje na strani naložb) kot tveganje za primer smrti zavarovanca (tveganje na strani obveznosti).

Minimalna meja solventnosti je pri življenjskih zavarovanjih sestavljena iz seštevka dveh komponent :

- 4 % matematičnih rezerv
- 0,3 % rizičnega kapitala

Pred seštevkom je vsak od teh faktorjev (podobno je tudi pri neživljenjskih zavarovanjih) pomnožen z redukcijskim faktorjem za pozavarovanje. To znižanje je dovoljeno v obsegu 15 % pri matematični rezervi in do 50 % pri rizičnem kapitalu. Skupna zahtevana solventna meja za življenjska zavarovanja je ob koncu leta 1995 znašala takratnih 60 396 milijonov ekujev. Povprečni pozavarovalni faktor je bil 97 % (European Commission. Report to the Insurance Committee on the need for further harmonisation of the solvency margin, 2002).

4.2.5. Evro in njegov vpliv na zavarovalnice

Uvedba evra januarja 1999 je pomenila pomemben dogodek in določene spremembe za svetovno gospodarstvo ter njegov monetarni sistem. Od 15 držav EU se jih je 11 združilo v EMU, kar pomeni, da bodo imele te države skupno valuto, eno monetarno in tečajno politiko ter eno centralno banko. Prihod evra pomeni spremenjene pogoje poslovanja vseh ekonomskih subjektov v državah, ki so se odločile za ta korak. Vpliva na delovanje vseh funkcij v podjetju, najbolj pa naj bi se spremembe odrazile pri proizvodnih procesih samih, pri trženju proizvodov in storitev ter pri finančnih funkcijah v podjetju (Mrak, 1998, str. 14).

Poprej segmentirani kapitalski trgi so se združili v ogromen evrokapitalski trg, katerega kapitalizacija znaša približno 14 000 milijonov USD in s tem predstavlja resno konkurenco ameriškemu (cca. 30 000 milijonov USD) in japonskemu (cca. 15 000 milijonov USD) trgu. Zaradi večjega obsega trgovanja ter večje ponudbe in povpraševanja se bo povečala tudi likvidnost hkrati pa zmanjšala spremenljivost (nihajnost) trga. Vpliv uvedbe evra bo pustil svoj pečat tudi na področju zavarovalništva in bo v nekem smislu nadaljevanje procesov liberalizacije in deregulacije trga EU sredi 90-ih let.

Kot vemo, sodijo zavarovalnice med večje inštitucionalne investitorje. Pogosto imajo tudi na večjih kapitalskih trgih kar velik delež vrednostnih papirjev, ki jih imajo v svojem naložbenem portfelju. Kakor vsi lastniki vrednostnih papirjev se trudijo s svojimi naložbami dosežati čim večji donos. Nastanek evrokapitalskega trga bo od zavarovalnic zahteval širšo geografsko razpršenost. Ta bo omogočila večjo diverzifikacijo tako portfelja kot rizika in s tem zmanjšala možnost vpliva spremenljivosti trga, oziroma bo pri stabilnem trgu omogočala višje donose.

Ena pomembnih novosti bo večja preglednost, ki bo povečala konkurenco pri investitorjih. Zavarovalnice bodo morale prilagoditi svoje strategiji novim okoliščinam ne trgu ter predvsem ugotoviti, kako bo večja preglednost cen vplivala na njihovo konkurenčnost.

Tudi delnice zavarovalnic bodo na skupnem trgu investitorjem bolj na očeh. Zavarovalnice, ki bodo v primerjavi z drugimi izkazovala nezadovoljive rezultate, bodo zelo hitro identificirane, kar bo postopoma privedlo do znižanja njihove cene delnic. Tako se bodo morale koncentrirati na tista področja, kjer lahko za delničarje poslujejo z dobičkom.

5. ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA V ZDA

5.1. Prikaz značilnosti in razvojnih trendov

V ZDA je bila prva zavarovalnica z življenjskimi zavarovanji ustanovljena že leta 1759. Danes, skoraj 250 let pozneje, je ameriški trg življenjskih zavarovanj med vodilnimi v svetu, z več kot

2000 zavarovalnicami, obsegom premij skoraj 400 000 milijonov USD in nekaj manj kot 30-odstotnim tržnim deležem.

Tudi ameriški trg je bil v zadnjem desetletju deležen številnih sprememb, ki pa vendar niso bile tako korenite kot v EU in Japonski. Ena od teh je bilo upadanje prodaje tradicionalnih vrst življenjskih zavarovanj (npr. zavarovanje za primer smrti) in uveljavljanje produktov, ki imajo bolj izrazito varčevalno komponento. Posebej velik delež zavzemajo v ZDA rente, prav tako pa vztrajno narašča obseg zavarovanj z naložbenim tveganjem. Ker so ti produkti manj donosni od tradicionalnih in zaradi vse ostrejšje konkurence z bankami ter vzajemnimi skladi, so zavarovalnice pod večjim pritiskom, kar jih sili v učinkovitejše poslovanje in zniževanje stroškov.

Ob koncu 80-ih in v začetku 90-ih let je prišlo v ZDA do več primerov nesolventnosti življenjskih zavarovalnic. Problem, ki se je pojavil, pa niso bile le težave s plačilno sposobnostjo zavarovalnic ampak tudi velike napake pri poslovanju in izgube nekaterih finančnih inštitucij na drugih področjih, ki jih je morala reševati država. Veliko kupcev zavarovanj je zato prevzel strah, da lahko enaka usoda doleti tudi življenjske zavarovalnice. Posledica je bila nizka rast življenjskih zavarovanj v začetku 90-ih in beg kupcev zavarovanj h kvaliteti. Vendar pa ti niso bežali k zavarovalnicam z boljšimi zavarovanji in večjimi donosi, ampak k tistim, ki so bile plačilno sposobne. Vsi ti dogodki so vplivali na izvedbo ideje o rizičnem kapitalu, ki jo bom opisal kasneje. (Skipper, 1998, str. 519)

Velikost trga ZDA je pomembno vplivala in zaznamovala njegov razvoj življenjskih zavarovanj. Tako ameriške zavarovalnice niso kazale pretirane želje in interesa, da bi prodrle in tržile svoje produkte v tujini. Ogromen trg je ponujal veliko priložnosti, zato zavarovalnice tudi niso imele te potrebe. Povečana konkurenca v zadnjem desetletju in prej opisane težave zavarovalnic pa so tudi tukaj pripeljale do sprememb in prisilile zavarovalnice v širitev na tuje trge. Dejavniki, ki so vplivali na to, so bili zrel in do neke mere že zasičen domači trg, visoke rasti na razvijajočih se trgih in težnja po bolj profitnem poslovanju.

5.1.1. Rast življenjskih zavarovanj

V začetku desetletja je bila rast življenjskih zavarovanj razmeroma nizka, kar je zraven vse večje konkurence še dodatno oteževalo položaj zavarovalnic. Prišlo je tudi do že omenjenih nesolventnosti in propada zavarovalnic.

Sredi 90-ih let pa se je situacija le začela izboljševati, za kar je bilo zaslužnih več dejavnikov. Zelo pomembno vlogo je odigralo staranje prebivalstva. To je vzbujalo vedno večje nezaupanje v sposobnost socialnega (javnega) pokojninskega sistema. Premik v miselnosti ljudi, da morajo tudi sami poskrbeti za svojo starost, je močno povečal nakupe raznih produktov življenjskih zavarovanj. Splošna gospodarska konjunktura in rastoči tečaji delnic so vplivali na rast nakupov

zavarovanj, še zlasti na zavarovanja z naložbenim tveganjem. Pojavljalo se je tudi vse večje število zavarovalnic, ki so nudile te vrste zavarovanj.

Življenjsko zavarovanje, ki je imelo v letih 1987–1996 le približno 3-odstotno povprečno rast, se je za razliko od neživljenjskih izklopalo iz krize. Že v letu 1996 je bila rast 5-odstotna, leto kasneje 6,3-odstotna, v letu 1998 pa je doživelo pravi razcvet in z 10,1-odstotno rastjo močno preseгло povprečje zadnjih desetih let (Skipper, 1999, str. 520).

5.1.2. Spremembe v distribuciji

Distribucija je potekala v glavnem preko dveh glavnih kanalov, in sicer preko vezanih in neodvisnih agentov (zastopnikov). Razlika med njimi je v tem, da smejo prvi zastopati le eno določeno zavarovalnico. V tem primeru gre v primerjavi z neodvisnimi zastopniki za neposredno prodajo od zavarovalnice h kupcu. Pri neodvisnih se namreč zavarovanje proda preko posredniškega sistema AAS (American Agency System) in ne neposredno preko enega samega zastopnika (Greene, 1992, str. 525).

Kljub temu pa so zastopniki v zadnjem času upravičeno zaskrbljeni, saj zavarovalnice iščejo in preizkušajo nove alternativne distribucijske kanale, predvsem zaradi zmanjšanja stroškov in večje učinkovitosti. Tudi banke se vedno bolj vključujejo v proces prodaje zavarovanj in tako jemljejo posel zastopnikom, pa tudi neposredna prodaja poteka mimo njih. Nova generacija, ki je zrastle ob internetu, ne da veliko na osebne stike, ki jih z zavarovanci gojijo zastopniki, ampak ji je pomembna le prodaja polic v najkrajšem možnem času.

Tabela 2: Distribucijski kanali življenjskih zavarovanj v ZDA med letoma 1996 in 1999 (v %)

Distribucijski kanal	1995	1999
Vezani agenti	50	49
Neodvisni agenti	48	46
Neposredna prodaja	2	3
Drugo	manj kot 1	2

Vir: Lankarge, 2001.

Čeprav so zastopniki izgubili nekaj odstotkov, se struktura od leta 1995 ni bistveno spremenila. Analitik Eyster vidi največji problem v starostni strukturi zastopnikov. Povprečna starost teh je kar 53 let, novih, mlajših pa je zelo malo (Lankarge, 2001).

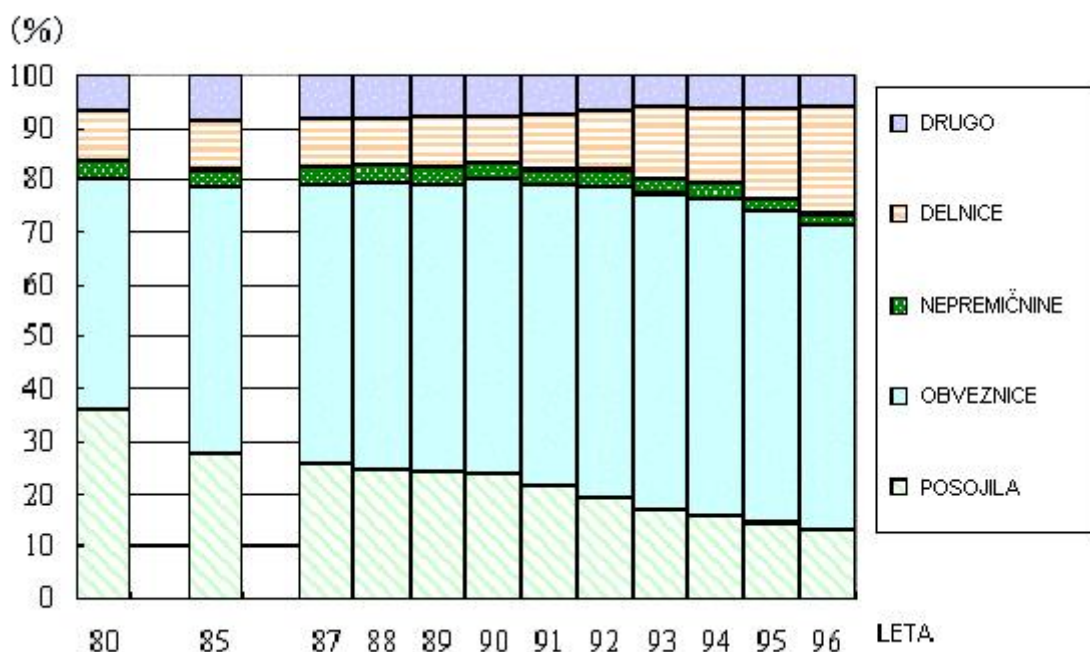
5.1.3. Naložbe ameriških zavarovalnic

Naložbena politika ameriških življenjskih zavarovalnic je tradicionalno slonela na varnih investicijah, ki so jih predstavljali instrumenti s fiksnim donosom, kot so obveznice in hipoteke. Z deregulacijo se je pojavila konkurenca z drugimi industrijami, kar se je odrazilo v velikem odlivu sredstev iz življenjskih zavarovanj in privedlo do strukturnih sprememb na strani obveznosti zavarovalnic (zmanjšanje deleža tradicionalnih zavarovanj za primer smrti, povečanje prodaje profitno orientiranih zavarovanj ipd.).

Tako se je v začetku 90-ih let močno povečala prodaja zavarovanj, kjer zavarovanci prevzemajo naložbeno tveganje, in pokojninskih zavarovanj, saj je nezaupanje v pokojninski sistem dalo nov impulz na strani povpraševanja. To je povzročilo večanje deleža rizičnega kapitala v strukturi naložb ameriških zavarovalnic. Konec leta 1995 je ta delež znašal 17 % vseh investicij (kar pa je še vedno manj od 24 %, kolikor je znašal ta delež na Japonskem).

Poudariti pa je treba, da se je vzporedno s povečevanjem rizičnih naložb večala tudi prodaja zavarovanj z naložbenim tveganjem na strani ponudbe, tako da so bila sredstva in obveznosti še naprej dokaj usklajena (neusklajenost je bila namreč glavna težava japonskih zavarovalnic, kjer se je povečal delež naložb v delnice, na strani obveznosti, torej v strukturi prodanih zavarovanj, pa ni bilo sprememb). Spremembe v sestavi naložb ameriških zavarovalnic so prikazane na Sliki 6.

Slika 6: Spremembe v sestavi naložb ameriških zavarovalnic med letoma 1980 in 1996 (v %)



Vir: Sakurai. The present state and future prospects of the Japanese life insurance industry, 2001.

5.2. Regulacija zavarovalništva v ZDA

Zavarovalni trg v ZDA ni homogen nacionalni trg, ampak gre za heterogen in diverzificiran skupek trgov posameznih držav, ki bi ga po tej plati lahko primerjali s trgom EU. Ker je zavarovalništvo primarno regulirano na ravni posameznih držav in ne na ravni zvezne vlade, prihaja do velikih razlik v regulaciji. NAIC (National Association of Insurance Commissioners) poskuša te razlike zmanjšati in harmonizirati nadzor posameznih držav. To je pomembno predvsem zaradi zagotavljanja večje varnosti kupcem.

5.2.1. Številne nesolventnosti ameriških zavarovalnic

Povečevanje števila nesolventnosti se je začelo v sredini 80-ih let, ko je imelo težave več manjših zavarovalnic (predvsem zdravstvenega zavarovanja). Veliko večje posledice je povzročila plačilna nesposobnost nekaterih večjih življenjskih zavarovalnic leta 1991.

Med njimi sta bili tudi dve zavarovalni skupini uvrščeni med petindvajset največjih v smislu sredstev v ZDA, in sicer Executive Life in Mutual Benefit Life. Executive Life je takrat veliko vlagala v t. i. »junk bonds« (zelo tvegane obveznice), katerih vrednost je močno padla. Sredstva, ki jih je država porabila za kritje dela nastale izgube iz garancijskega sklada, so znašala kar 2100 milijonov USD, kar je bilo petkrat več kot pri katerikoli drugi zavarovalnici.

Skupno število nesolventnosti je od leta 1986 naraščalo in doseglo vrh leta 1989, ko je bilo nesolventnih nekaj manj kot petdeset življenjskih zavarovalnic. Od leta 1991 dalje je to število nenehno padalo in znašalo 1995 že pod deset (Harington, Niehaus, 1999, str. 104).

5.2.2. Metode preprečevanja nesolventnosti

Osnovni sistem, ki ga je NAIC uporabljal za nadzor solventnosti že od srede 70-ih, je bil IRIS (angl. Insurance Regulatory Information System) ali informacijski sistem zavarovalnega reguliranja. Vseboval je enajst ločenih, ampak zelo podobnih kazalnikov tako za življenjska kot za neživljenjska zavarovanja.

V začetku 90-ih je ta model zamenjal FAST (angl. Financial Analysis Tracking System) ali sistem finančne analize in nadzora solventnosti in uvedel različne sisteme za različne vrste zavarovanj. Razlika je bila tudi v tem, da je FAST dal končni rezultat, kot je bil seštevek različnih kazalnikov in razmerij, ki pa ga niso javno objavili.

V letih velikega števila nesolventnosti se je izboljševanje sistema nadzora zavarovalnic nadaljevalo in NAIC je razvil sistem, ki je v uporabi še danes, to je metoda RBC (angl. Risk

Based Capital) ali metoda rizičnega kapitala. Uporaba te metode zmanjša stroške nesolventnosti, hkrati pa daje zavarovalnicam motiv, da si prizadevajo zmanjšati tveganje. Osnovna ideja je, da morajo imeti zavarovalnice z naložbami, ki imajo večje tveganje, tudi več kapitala, da zadovoljijo minimalnim zahtevam po kapitalu (Harington, Niehaus, 1999, str. 104).

Formula za izračun RBC za življenjske zavarovalnice obsega štiri glavne kategorije rizika:

- riziko sredstev (gre za riziko zmanjšanja vrednosti naložb)
- zavarovalni riziko (riziko nezmožnosti kritja škod; povezan z boleznimi in smrtnostjo)
- riziko obrestne mere (riziko, da bo zavarovanec naložil sredstva drugam zaradi višjih donosov – obrestnih mer)
- poslovni riziko (riziko, ki izhaja iz samega poslovanja zavarovalnice)

S tem se povečuje varnost zavarovalnic, zavarovancev, večja se izenačenost med državami, zagotavlja pa se tudi pravočasno in učinkovito ukrepanje (sistem lahko primerjamo z japonskim).

6. ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE V SLOVENIJI

6.1. Analiza slovenskega trga življenjskih zavarovanj

Trg življenjskih zavarovanj v Sloveniji še zlasti v primerjavi z razvitimi trgi, ki smo jih obravnavali prej, ni razvit. Zavzema približno 20 % vseh zavarovanj po vplačanih premijah, kar je v primerjavi z npr. EU zelo malo. Kljub temu pa ta delež vse od leta 1991, ko je znašal 6,8 %, narašča in je leta 2000 že presegel 19 % (države EU imajo povprečje še vedno veliko višje, okrog 50 %, v Luxemburgu pa znaša delež življenjskih zavarovanj kar 85 %).

Tabela 3: Deleži življenjskih in neživljenjskih zavarovanj med letoma 1991 in 2000 v Sloveniji (v%)

Deleži življenjskih in neživljenjskih zavarovanj med leti 1991 in 2000			
Leto	Skupaj	Življenjsko zavarovanje	Neživljenjsko zavarovanje
1991	100	6.77	93.23
1992	100	7.47	92.53
1993	100	10.58	89.42
1994	100	14.34	85.66
1995	100	14.80	85.20
1996	100	16.52	83.48
1997	100	17.65	82.35
1998	100	17.09	82.91
1999	100	18.03	81.97
2000	100	19.37	80.63

Vir: Statistični zavarovalniški bilten 2001.

V Tabeli 3, so prikazane spremembe v deležu življenjskih in neživljenjskih zavarovanj med letoma 1991 in 2000. Tudi tukaj lahko vidimo, daje življenjsko zavarovanje iz leta v leto pridobivalo na pomenu.

Razlogov za nerazvitost življenjskih zavarovanj je več. Eden je zagotovo velika socialna varnost prebivalstva, ki tako nima potrebe, da bi tudi samo skrbelo zase z raznimi oblikami življenjskih zavarovanj. Po sprejetju nove pokojninske reforme in zavarovalniške zakonodaje v prvi polovici leta 2000 naj bi se delež življenjskih zavarovanj le začel hitreje povečevati. Leta 2005, tako Dimovski in Volarič (2000, str. 14), naj bi delež življenjskih zavarovanj v BDP dosegel 1,2 %, kar pomeni 0,6 odstotne točke več kot leta 1995.

Problem življenjskih zavarovanj v Sloveniji je tudi nizka kupna moč prebivalstva, zato so naložbe v takšna dolgoročna zavarovanja vezana na zelo ozek krog prebivalstva. Tudi država s svojo davčno politiko ne stimulira in ne pripomore dovolj k razvoju, še zlasti če dodamo, da je bila davčna politika eden ključnih faktorjev razvoja življenjskih zavarovanj na zdaj zrelih trgih.

Za slovenski zavarovalni prostor je značilna velika polarizacija. Če vzamemo samo življenjska zavarovanja v letu 1997, je imela Zavarovalnica Triglav kar 40,5 % vseh obračunanih bruto premij življenjskih zavarovanj, sledi ji Zavarovalnica Maribor s 33,2 % in Zavarovalnica Merkur s 9,3 %. Tri največje zavarovalnice zberejo torej več kot 80 % vseh premij življenjskih zavarovanj.

Med samimi zavarovalnimi produkti prevladujejo zavarovanja za primer smrti in doživetja, ki obsegajo več kot 60 % vseh zavarovanj, sledijo jim nezgodna zavarovanja in prostovoljna pokojninska zavarovanja, ki postajajo s spremembami pokojninskega sistema vse bolj zanimiva.

6.2. Strategija razvoja slovenskih zavarovalnic

Razvoj in prilagajanje slovenskega zavarovalništva EU ter njene strateške cilje, je Končina (1999, str. 10) opredelil in razčlenil na tri dele.

- Intenzivnejše prizadevanje zavarovalnic za zajetje čim večjega števila potencialnih kupcev za vse vrste življenjskih zavarovanj – v tem vidi najučinkovitejšo obrambo slovenskega zavarovalnega prostora, ki je na tem področju močno podzavarovan in s tem najbolj privlačen za tuje zavarovalnice.
- Najprej je potrebno najti skupen jezik pri privatizaciji slovenskih zavarovalnic in jo tudi izpeljati ter doseči konsenz o skupnem pristopu k integracijskim procesom. Okrepiti je treba notranje vire zavarovalnic in jih naravnati k mednarodnemu trgu, za kar pa je pogoj presoja priložnosti in nevarnosti ter sprejetje ukrepov za znižanje stroškov zavarovanj.
- Ena od možnih strateških usmeritev je tudi bančno zavarovalništvo oziroma razne oblike povezovanj zavarovalnic z drugimi finančnimi institucijami. Na ta način je mogoče ohraniti tržni delež na domačem in mednarodnem trgu. Z združitvijo znanja in kapitala naj se omogoči umeščanje slovenskih ponudnikov finančnih storitev na mednarodni trg.

SKLEP

Življenjska zavarovanja so, kot smo lahko videli, pomembna tako z vidika posameznika kot tudi za celotno družbo. Prispevajo k socialni stabilnosti in minimizirajo finančni stres ter skrbi. So podpora celotnemu gospodarskemu razvoju, saj skozi akumulacijo majhnih prispevkov od premij zavarovalnih polic, zberejo ogromen kapital, ki ga dolgoročno in varno nalagajo.

Posamezne trge lahko glede na analizo rasti in posameznih kazalnikov, razdelim v dve skupini. Razviti trgi industrijskih držav, ki so do neke mere že zasičeni in izkazujejo v povprečju nižje stopnje rasti, kot razvijajoči se trgi, katerih rast je v povprečju dvakrat višja.

Kljub temu, pa se pomen življenjskega zavarovanja povsod povečuje. To potrjuje tudi povečevanje deleža življenjskih zavarovanj v primerjavi z neživljenjskimi, ki so v zadnjem desetletju v krizi, ter izkazujejo izrazito nizko rast.

Procesi liberalizacije, deregulacije in internacionalizacije zavarovalniških trgov, so bistveno vplivali na dogajanja v zadnjih letih. Že tako močna konkurenca postaja še ostrejša, zato iščejo zavarovalnice nove načine za povečevanje tržnih deležev in utrjevanje finančne stabilnosti. Predvsem zavarovalnice iz razvitih trgov vidijo priložnost v prodoru na tuje trge, kar jim omogoča vedno večja odprtost nacionalnih ekonomij, ki je posledica že omenjenih procesov. Še zlasti so zaradi visokih rasti zanimivi trgi v razvoju.

Države pa, v želji po čim večji konkurenci in uspešnosti, velikokrat pozabljajo na zaščito domačih zavarovalnic, kar se odraža v povečani možnosti nesolventnosti, sploh pri manjših, šibkejših zavarovalnicah.

Zavarovalnice prav tako iščejo in uvajajo nove tehnologije in telekomunikacije, stroške pa skušajo zmanjšati tudi z doseganjem sinergijskih učinkov in ekonomij obsega, pri prevzemih in združitvah., kjer prevladujejo evropske zavarovalnice. Še posebej zanimivo in vedno bolj uveljavljeno postaja bančno zavarovalništvo, kar se vidi tudi v spremembah distribucijskih kanalov, na preučevanih trgih.

Nov impulz za življenjska zavarovanja so prinesle tudi spremembe pokojninskih sistemov. Menim, da je pomembna miselnost ljudi, ki se čedalje bolj zavedajo, da bodo morali tudi sami poskrbeti za svoje tretje življenjsko obdobje. Reforme pokojninskih sistemov se namreč kažejo še posebej v ožanju pravic, kar pomeni manj socialno naravnost države.

Vodilni trgi življenjskih zavarovanj so japonski trg, trg ZDA in trg EU. Japonski trg, ki je veljal za zelo zaprtega, se po krizi in procesih deregulacije vedno bolj odpira, kar prinaša spremembe

tudi pri samih vrstah zavarovanj, ki jih ponujajo zavarovalnice, pri distribucijskih kanalih ter naložbeni politiki.

Inovativni produkti se pojavljajo tudi v ZDA, v EU pa so za ponovno rast poskrbela zavarovanja, pri katerih zavarovanec sam prevzema naložbeno tveganje.

Nasploh potekajo procesi harmonizacije in usklajevanja zakonodaj v EU zelo počasi, tako, da zaenkrat še ne moremo govoriti o večjih spremembah, ki bi bile posledica uvedbe notranjega trga ali evra. Tudi ponudba in distribucija življenjskih zavarovanj, se med posameznimi članicami zelo razlikuje.

Posebna pozornost, je na vseh trgih namenjena solventnosti in raznim sistemom nadzovanja let, še posebej pa v ZDA, kjer so se v začetku 90-ih, ubadali z številnimi propadi zavarovalnic.

Slovenski trg življenjskih zavarovanj, je bolj kot ne nerazvit, kar kaže tudi delež življenjskih zavarovanj, ki je v zadnjih letih sicer naraščal, vendar je, v primerjavi z razvitimi trgi še vedno zelo nizek.

Notranji evropski trg, ki se mu približujemo, bo vplival tudi na slovenske zavarovalnice, katerih naloga je predvsem poiskati pravilno strateško usmeritev, utrditi svoj položaj in se pripraviti na pritiske tujih zavarovalnic. Zaradi podzavarovanosti, bodi ti na področju življenjskih zavarovanj še posebej veliki.

LITERATURA

1. Bešter Helena: Pokojninski sistemi v svetu in pri nas. Magistrsko delo. Ljubljana : Center Marketing International, 1996. 174 str.
2. Bešter Janez: Prezvemi podjetij in njihovi učinki na delničarje, managerje, zaposlene, upnike in državo. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1996. 157 str.
3. Bogataj Marija: Življenjska zavarovanja. Portorož : Fakulteta za pomorstvo in promet, 1998. 301 str.
4. Borak Neven: Evropski zavarovalniški trgi. Bančni vestnik, Ljubljana, 2000, 10, str. 30-45.
5. Dimovski Vlado, Volarič Jasmina: Trg zavarovanj v Sloveniji (2). Bančni vestnik, Ljubljana, 2000, 7-8, str. 10-12.
6. European Commission. Report to the Insurance Committee on the need for further harmonisation of the solvency margin.
[URL: http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/finances/insur/solven.pdf], 20.03.2002.
7. Gentle Christopher J. S.: After Liberalisation. London : Macmillan Press, 1996. 132 str.
8. Gjerkeš Boštjan: Vloga in pomen življenjskega zavarovanja. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1997. 43 str.
9. Greene Mark, Trieschmann James, Gustavson Sandra: Risk and insurance. South-Western Publishing Co : Cincinnati (Ohio), 1992. 749 str.
10. Harrington Scott E., Niehaus Gregory R.: Risk management and insurance. Boston : Irwin/McGraw-Hill, 1999. 674 str.
11. Hartman Rasto: Dinamični učinki integracije in drugih sprememb v okolju na zavarovalstvo Evropske Skupnosti. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 228 str.
12. Hasegawas Sachiko: Japan: Sicherheit uber alles.
[URL: <http://bulletin.credit-suisse.ch/themen/997860919.html>], 21.11.2001.
13. Insurance Regulation and Supervision in Asia. Paris : OECD, 1999. 436 str.

14. Ivanjko Šime: Novi pristopi k življenjskemu zavarovanju. Dnevi slovenskega zavarovalništva, Bled, 1994, str. 72-83.
15. Končina Miroslav: Trženje osebnih in premoženjskih zavarovanj na slovenskem zavarovalnem trgu. Doktorska disertacija. Ljubljana : Samozaložba, 1994. 311 str.
16. Končina Miroslav: Vloga slovenskih zavarovalnic pri evropskem usmerjanju razvoja našega finančnega sistema. Bančni vestnik, Ljubljana, 1999, 5, str. 10.
17. Končina Miroslav: Položaj slovenske zavarovalne panoge v procesu približevanja Slovenije Evropske uniji. Bančni vestnik, Ljubljana, 1999a, 12, str. 7-12.
18. Lankarge Vicki: Are insurance agents dinosaurs?
[URL: <http://www.insure.com/pro/careers/agentsrole301.cfm>],23.11.2001.
19. Lebensversicherungswirtschaft: Rollt die Fusionswelle weiter? Swiss Re, sigma 6/1999, 34 str.
20. Martin Hans Peter, Schumman Harald: Pasti globalizacije. Ljubljana : Co libri, 1997. 250 str.
21. Mrak Mojmir: Vpliv uvedbe evra na gospodarske subjekte: države, vključene v EMU in Slovenijo. Bančni vestnik, Ljubljana, 1998, 12, str.14-16.
22. Policy Issues in Insurance: Investment, Taxation, Insolvency. Centre for co-operation with Economies in Transition. Paris : OECD , 1996. 160 str.
23. Sakurai Takahide: The present state and future prospects of the japanese life insurance industry. Dai-ichi Mutual Life Insurance Company
[URL: http://group.dai-ichi-life.co.jp.dlri/e_report/falia_4.htm],06.12.2001.
24. Skipper Harald D., Jr.: International risk and insurance. Boston : McGraw-Hill Co, 1998. 756 str.
25. Teruhisa Amano: Japan's life market.
[URL: <http://www.bestreview.com/1h/1998-06/ripple.html>],28.03.2002.
26. Žnidarič Krajnc Alenka: Kako prevzeti odgovornost za lastno starost. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2000. 139 str.

VIRI

1. European Insurance in Figures. Paris : Comite Europeen des Assurances, 2001. 163 str.
2. Filipič Nenad et al.: Slovar poslovnih izrazov v angleščini in nemščini. Ljubljana : Mladinska knjiga, 2001. 374 str.
3. Muller Leo Heinz et al.: Zavarovalni slovar : Karlsruhe. Verlag Versicherungswirtschaft e.V., 1992. 322 str.
4. Slovensko zavarovalno združenje. Interno gradivo.
5. Statistični zavarovalniški bilten 2001. Trade Point Slovenia.
[URL: <http://www.tradepoint.si/zavarovalnice/siab2001/>],03.03.2002.
6. The European Life Insurance Market in 1998. Paris : Comite Europeen des Assurances, 1999. 43 str.
7. World insurance in 1998. Swiss Re, sigma 7/1999, 30 str.
8. World insurance in 2000. Swiss Re, sigma 6/2001, 38 str.