Autor Guste Santini
Petak, 02 Ožujak 2001 20:11

Ovaj napis je rezultat čestih upita korisnika i čitalaca ovih stranica, posebno iz osiguravateljne industrije. "Domaći" i domaći oiguravatelji očito sa više senzibilnosti i društvene odgovornosti definiraju svoj položaj i ulogu u procesu reprodukcije naše zemlje. Oni koji su prodali svoje udjele u osiguravateljnoj industriji žale za učinjenim. Ponovo se pokazalo da oponašanje ne znači i uspjeh. Ipak drago mi je da postoje inicijative kako bi se jasnije definirali odnosi u osiguranju ali i odnosi osiguranja prema ostaloj financijskoj industriji, odnosno društvenom sistemu. U tom smislu organizirat će se stručni/znanstveni skup u organizaciji "EKONOMIJA/ECONOMCS". Stoga, molim uvažene kolege iz osiguravateljne industrije da mi se jave kako bi namjera bila uspješno realizirana. Toliko za uvod i obrazloženje.

Svijet se globalizira. Osiguravateljna industrija definirana je kao trgovanje rizicima. U vremenu se osiguranje širilo po vrstama osiguranja da se danas gotovo sve može osigurati. Osiguravateljna industrija spada u red brzo rastućih industrija. Ovome nije samo razlog rastuće bogatstvo u razvijenim zemljama, odnosno dinamiziranje razvoja. Na razvoj osiguravateljne industrije djeluje njezino širenje na manje razvijene zemlje.

Osiguravateljna industrija posebno raste u bivšim socijalističkim zemljama usprkos još uvijek niže privredne aktivnosti u odnosu na njezin nivo krajem osamdesetih godina. Privatno vlasništvo kao i individualizacija rizika učinilo je osiguravateljnu industriju nužnim segmentom cjelokupne društvene reprodukcije. Jasno da se, pored bankarske industrije, osiguravateljna industrija nalazi na samom vrhu interesa stranih investitora u bivšim socijalističkim zemljama. Tržište je definirano djelatnošću što vrlo ubrzano čini ovu industriju oligopolnom. Politički i ini rizici, u pojedinim bivšim socijalističkim zemljama, tek su razlogom ako se ova industrija "sporije" globalizira.

Osiguravateljna industrija dio je financijske industrije jer postoji snažna interakcija kako u pogledu sistema, tako i u pogledu institucija i instrumenata. O kakvoj je povezanosti riječ vidljivo je iz moguće definicije banke kao institucije koja se bavi trgovinom kretnog rizika. Tu povezanost nije konačna. Naime, dok je poslovna banka institucija, ipak, kraćeg vremenskog horizonta osiguravateljna industrija dejluje na duži rok. Kada govorimo o vremenskom horizontu - kratkoročnost/dugoročnost poslovanja - mislimo na modalne aktivnosti s obzirom na vrijeme. Drugim rječima, **koliko je poslovna banka nezamjenjiva glede tekuće likvidnosti toliko je osiguranje nezamjenjivo kada su u pitanju investicije. Ta komplementarnost vremenskog horizonta uzrokom je različitim "konvergencijama" bankarske i osiguravateljne industrije.** Navedeni stavovi lijepo se mogu isčitati iz bilance stanja poslovnih banaka odnosno osiguravateljnih tvrtki.

Razvoj svake zemlje, kao što nas povjest uči, temeljena je na štednji a koja je značajnim dijelom koncentrirana upravo u osiguravateljnoj industriji. Dovoljno je prelistati knjige i monografije grada Zagreba da se identificira koliki je dio Zagreba izgrađen upravo sredstvima osiguranja. Jednako su impresivni podaci u razvijenim zemljama o glavnim kupcima dugoročnih, u prvom redu državnih, obveznica. Gotovo uvijek se radi o osiguravateljnim tvrtkama. Privredni, preciznije rečeno financijski, sistem "uvjetuje" da li će osiguravateljna industrija biti najznačajniji invesitor (recimo porezni tretman osiguranja). No, u svakom slučaju, osiguravateljna industrija je uvijek i svuda među najznačajnijim investitorima.

Stoga nije čudo da svaka zemlja vodi posebnu brigu o svojoj osiguravateljnoj industriji. Vrlo je važno svakoj vlasti u svakoj državi tko i kako upravlja tako prikupljenim sredstvima. Kako se radi o trgovanju rizicima to je i regulativa u svakoj zemlji vrlo precizna. Važno je odrediti kako se moraju ponašati osiguravatelji prilikom plasmana prikupljenih sredstava kako bi se "kontrolirao" rizik plasmana. Nakon kriza, koje ponekad nastupe, institucionalna restriktivnost se povećava. Nažalost u zemljama u tranziciji se, Hrvatska nije izuzetak, vrlo često radi o pukom prijenosu regulative ne respektirajući cjelokupnost pravnog okvira i materijalne osnove osiguravateljne industrije. Što više prijenosom tehnologija obično se prenosi i premijiski sustav. Ovo čini osiguravateljnu industriju snažno rizičnom jer su, u pravilu, rizici "preuzimatelja" neuporedivo veći nego rizici "isporučitelja". Istina je da je ovo u značajnoj mjeri kompenzirano kamatnim stopama (snažna veza sa bankarskom industrijom jer osiguravateljna industrija, u principu, prati kamatne stope) pa su vjerojatno ti rizici ipak manji nego što bi se to na prvi pogled moglo zaključiti.

Potrebno je istaknuti da sve vrste osiguranje u Hrvatskoj imaju svoje specifičnosti koje možemo odrediti kao svekolike odnose u procesu reprodukcije. Ovo znači da postoji data distribucija vjerojatnosti pojedinih događaja na tom odnosnom području. Ipak je, vjerojatno, osiguranje života najpoznatiji primjer. Naime, vjerojatnost doživljenja različito je od zemlje do zemlje. Kada imamo slučaj Hrvatske tada moramo reći da osnovni skup sam po sebi nije "homogen" i da se mortalitetne tablice u Slavoniji i Dalmaciji, sasvim sigurno, razlikuju. Kako je Hrvatska kao država svega desetak godina stara i kako se nije nivelirao razvoj u samoj Hrvatskoj, s jedne strane, i, s druge strane, sa njoj susjednim zemljama to je širenje istog proizvoda, recimo životnog osiguranja, povezano sa rastućim rizikom.

Za razliku od bankarskog sistema koji se u Hrvatskoj internacionalizirao i funkcionira sukladno vlasničkoj strukturi osiguravateljni sistem je još uvijek nacionalan. Osim toga, kao što je znano, u pasivi bilanci poslovnih banaka, kuna je u manjini jer u monetarnom volumenu dominiraju devizni depoziti. Pored iznijetih argumenata pridodati ćemo dodatna obrazloženja.

U prethodnom samoupravnom sustavu "Croatia osiguranje" je imala monopolni položaj. Svaka je Republika u prethodnom sustavu imala svoga osiguravatelja. Pojedine filijale drugih osiguravatelja ipak su bili marginalni dio priče. Koliko postojanje monopolnog osiguravatelja ima prednosti jer "vlada" tržištem toliko ima i manjkavosti jer pokriva distribuciju rizika koja je karakteristična za cjelu zemlju. Stoga i ne čudi da "Croatia osiguranje" relativno teže nalazi "bračnog druga" nego što je to bio slučaj kod poslovnih banaka. Drugim rječima nejasna je vrijednost po kojoj bi se pojavio platežno sposoban kupac. Ovom svakako treba pridodati i "subjektivne slabosti".

Kao što je bio slučaj sa bankarskom industrijom po stvaranju hrvatske države osnovano je veći broj novih osiguravajućih društava. Nova društva tek nastaju i njihova veličina još uvijek ne zadovoljava ekonomiku razmjera što znači da još ne koriste učinke rastućih prinosa. Ipak i takvi su atraktivni i već su mnoga u vlasništvu inozemnih osiguravatelja. Ostaje da se vidi da li će se i ova, poput bankarske industrije, internacionalizirati i hoće li biti potrebno osnivati novo nacionalno osiguravateljno društvo ukoliko se "Croatia osiguranje" proda. Pitanja su otvorena odgovori još nisu poznati.

Eventualni prigovori kako nije moguće, pa ni potrebno, imati nacionalnu osiguravateljnu kuću stoji, jednako kao i za banke, ako Hrvatska ne vidi svoju razvojnu šansu i potrebu da se profesionalno bavi osiguravateljnom odnosno bankarskom industrijom, odnosno ako ne računa bar na dio prikupljenih sredstava kako bi podržala svoj razvoj. Takvo potencijalno mišljenje ne da nije utemeljeni, već je opasno.. Ne samo zato jer je to profitno atraktivna djelatnost nego, u većoj mjeri, jer nije moguće zamisliti razvoj, dakle realizaciju koncepcije i strategije razvoja, bez nacionalne financijske industrije. Ako je potreban hrvatski sistem tada su potrebne i hrvatske institucije i hrvatski instrumenti. Ovo ne znači zatvaranje nego osiguranje nacionalnih interesa i kao takvo uključenje u globalna kretanja osiguravateljne industrije. Ne vidimo razloga zašto Hrvatska ne bi djelovala u području bankarstva i osiguranja na svjetskom tržištu. Ako ocjenjujemo da nemamo dovoljno znanja da se bavimo financijskom industrijom tada to još uvijek ne znači odustajanje od financijske industrije i traženja nekog novog našeg puta. Zašto bi Hrvatska djelovala samo na proizvodnim područjima, odnosno područjima samo nekih usluga a ne i financijskih usluga?

Očito je i osiguravateljna industrija dio koncepcije i strategije razvoja. Nepostojanje koncepcije i strategije razvoja svako rješenje čini zadovoljavajućim odnosno nezadovoljavajućim. Razlike su samo u pogledu na vremenski horizont, dakle koji su nam ciljevi. Kada prciziramo ciljeve tada će biti lakše odrediti načine kako te postavljene ciljeve ostvariti.

Temeljna razlika između tržišnog modela privređivanja i prethodnog samoupravnog modela privređivanja upravo je u financijskom sistemu u širem smislu. Osiguravateljna industrija djelila je sudbinu udruživanja rada i sredstava. Odista, promjene u osiguravateljnoj industriji idu u red najsloženijih promjena. I pored, privatizacije, promjena u privrednom sistemu (uspjelih i neuspjelih), stanje u osiguravateljnoj je industriji još uvijek bliže starom sistemu nego tržištu modelu privređivanja. I to je razlog zašto "Croatia osiguranje" nije već prodano a ako se to i učini (osobno mislim da to ne bi bilo dobro) ostvariti će se niža cijena nego što bi to bilo primjereno. Ponoviti će se sudbina prodaje poslovnih banaka. Osiguravateljna industrija, kao uostalom i bankarska, rezultat je procesa društvene reprodukcije ma koliko nam se činili odnosi drugačijima i koliko ona bila aktivni sudionik stvaranja tih i takvih odnosa. Smatramo da nije dopustivo uspoređivati rješenja u malim i velikim zemljama (po kriteriju veličine tržišta), a još je manje dopustivo ne respektirati razlike u nivou razvijenosti. Postoje snažni razlozi za različit pristup u razvijenim zemljama nasuprot pristupa u slučaju nerazvijenih zemalja. Zbog toga Hrvatska mora provoditi nacionalnu politiku ma koliko to bilo složeno u uvjetima globalizacije.