

PRIKAZ INOSTRANOG ČLANKA

POMEŠANA OSEĆANJA I RIGIDNI POGLEDI NA SOLVENTNOST II

Niske kamatne stope i preteći japanski ekonomski scenario dovode u pitanje osnove modela poslovanja osiguravača života. Kroz prizmu direktive Solventnost II, problem se samo zaoštrava. Nevolja je toliko evidentna da se u struci već pominju mere koje bi trebalo da preduzme nemačka vlada. Njihov argument glasi: Ukoliko Vlada želi privatne oblike zbrinjavanja za starost koji su funkcionalni, relevantni okviri moraju se pooštriti. Sve manja fleksibilnost, u kombinaciji sa skrivenim sredstvima (rezervama), sugerišu predstavnicima struke da je neophodno izraditi plan. Glavobolju im zadaju i nerealne cene obveznica s dužim periodom dospeća. „Potrebno je lobirati“, rekao je Michael Renz na jednom od diskusionih panela koje je organizovala bonitetna agencija „Standard & Poor’s“ u Frankfurtu. „Šta bi moglo da uveća snosivost rizika preduzeća? Ona ne mogu mnogo da utiču na ove modele“. Renz je matematičar, predsedavajući Nemačkom udruženju aktuara i član odbora „Zuricha“. Njegova se preduzeća bave prodajom preko šaltera „Dojče banke“ i u međuvremenu su se gotovo isključivo ograničila na osiguranje života povezano sa ulagačkim fondovima. Njihova prednost u tome je što klijent snosi investicioni rizik.

Osiguravači života udaljavaju se od svojih tradicionalnih usluga

Investicije su evoluirale od dinamičnog izvora prihoda do prerastanja u veliki problem, naročito u svetlu aktuelnog pada prinosa za hartije od vrednosti s fiksnom kamatom. Posledica toga jeste da se osiguravači života ne osećaju prijatno sa svojim tradicionalnim uslugama. Sve više privrednih društava želelo bi da se reši investicionih rizika i da polise forsira preko fondova (Fondspolice). S obzirom na to da usluge bez garancija po izbujanju finansijske krize nisu više

pogodne za prodaju, osiguravači svoje usluge opremaju brojnim propratnim garancijama, koje potiču od investicionih kompanija i banaka, a stvaraju se uz pomoć usluga tržišta kapitala.

Da li je beg osiguravača života iz oblasti njihovih tradicionalnih usluga neophodan i smislen? Za razliku od anglosaksonskih zemalja, garancije u klasičnom nemačkom osiguranju života nisu akcionarski kapital niti kapital koji je akcionar pripremio, već su stvorene sredstvima uračunatim u osiguravajućem kolektivu. Koje su prednosti nemačkog sistema, pokazuje se u vreme finansijske krize. Dok su na tržištu kapitala troškovi garancija bili previsoki, mnogi su životni osiguravači oštećeni. Finansijski koncern ING čak je doživeo krah u svom poduhvatu sa varijabilnim rentama. I nemački životni osiguravači bili su snažno opterećeni u toku krize. Manji pretkolaps predstavljao je, međutim, izuzetak.

Problem klasičnog životnog osiguranja u rigidnoj je konstrukciji, koja više ne odgovara društvenim odnosima. „Poštovanje rokova od 20 do 30 godina prevelik je zahtev”, primetio je Danijel fon Borijes na frankfurtskom simpozijumu. Fon Borijes je u Savetu direktora „Ergo grupe” zadužen za životno osiguranje. Jak znak u tom pravcu jeste poslovni trend usmeren protiv jednokratne premije. „Bejbi-bumeri će se starati o tome da biznis s jednokratnim premijama opstane”, ubeđen je Borijes.

Kao posledica ovoga trenda, prihvodi osiguravača života veoma će mnogo varirati. „Pravimo nestalne kalkulacije, pre svega u životnom osiguranju”, rekao je Imo Kverner na frankfurtskom skupu. Finansijskom direktoru „Talanxa” glavobolje najpre priređuje udeo ugovarača osiguranja u skrivenim sredstvima (rezervama). Rajnard Kunc, predstavnik „Alten Leipziger Lebena”, zalaže se za izmenu člana 153. nemačkog zakona o ugovoru o osiguranju. Zakon propisuje da ugovaraču osiguranja u slučaju otkazivanja njegovog ugovora treba dati polovinu uračunatih valorizovanih rezervi. „Raspodela procenjenih rezervi trebalo bi da bude korigovana u zavisnosti od kamatnih praznina” („Zinsgaps”), rekao je Kunc. Solventnost II jača pritisak na klasično životno osiguranje. „Standard & Poor’s” u svoje evaluacije uključuje risk-menadžment. Pri tom, izgleda da ni najbolji menadžment ne štiti društva od propadanja. Na primer, iako je ING risk-menadžment S&P odlično ocenio, firma je doživela krah. U susretu sa ovakvim defektom, mnogi u pitanje dovode projekat Solventnost II. „Solventnost I u praksi je uvek funkcionisala”, primećuje Aksel Veling. „Solventnosti II i dalje nešto fali.” Veling je član Izvršnog odbora GDV-a (Nemačka osiguravajuća asocijacija), koji zastupa interese i malih i velikih osiguravača. „Složenost je do-

stigla takav stepen da se više ne može raditi”, rekao je Veling, mada istovremeno misli i da takva složenost dugoročno predstavlja trend koji postavlja standarde sistema.

Solventnost II: složena i nerealna

„Daleko smo od sistema kojim se može upravljati”, slaže se Borijes. Početkom 2013. godine projekat će početi da se sprovodi iako još postoji dosta materijala za diskusiju. Nakon uvođenja Solventnosti II od osiguravača se neće tražiti rizik kapitala prilikom investiranja u državne hartije od vrednosti, svejedno da li se radi o nemačkim, grčkim ili irskim obveznicama. Dugoročne obaveze i njihovo pokriće preko investicija trebalo bi, s druge strane, da bude određeno na osnovu tržišne vrednosti. Međutim, realna tržišna vrednost ne postoji ni za jedno ni za drugo. „Nelikvidnost pri dužim periodima (otplate) predstavlja problem”, objašnjava fon Borijes. „Rizici iz dugogodišnjeg posla se nadosiguravaju”, primećuje Veling.

Menadžeri na frankfurtskom podijumu saglasni su u pogledu jedne stvari: marže erodiraju (opadaju) u poslu sa životnim osiguranjima. Preduzeća će stoga morati dodatno da režu troškove. Naime, životno osiguranje Nemcima je nekad bilo i drago i skupo.

Izvor

- Versicherungswirtschaft (23), 1. decembar 2010, „Mit gemischten Gefühlen und dem starren Blick auf Solvency II”, str. 1661.

*Preveo i priredio: **Miloš M. Petrović, LL.M.***