

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga

DODATNA STORITEV V LEASING POSLU
»ZAVAROVALNIŠTVO«

Lili Fras

Koper, 2008

Mentor: doc. dr. Primož Dolenc



POVZETEK

Spremenljivost okolja zahteva mnogo večjo dinamičnost prodajanja storitev. Lizing podjetja v Sloveniji se srečujejo z vse ostrejšo konkurenco. V današnjem svetu ni dovolj biti boljši, treba je biti hitrejši ter okretnejši. Slediti zahtevam kupcev storitev je prvi pogoj za uspešno delovanje podjetja. Lizing financiranje je postalo v Sloveniji že dovolj razširjeno, da ga stranke poznajo, hkrati pa prepoznajo tudi konkurenčno ponudbo. Zato je vsaka dodatna storitev, ki kupcem nudi dodatno korist, v prid podjetja. Cilj tega diplomskega dela je študija in raziskava, ali je za lizing podjetje dovolj, da se ukvarja le s svojo osnovno dejavnostjo – lizing financiranjem, ali je treba slediti konkurenci ter poleg financiranja ponuditi še kaj več. Zavarovanje financiranih sredstev v lizing poslu je pogoj, da podjetje odobri financiranje, zato bi bila dodatna dejavnost zavarovalništva v sklopu lizing podjetja podjetna odločitev.

Ključne besede: lizing financiranje, zavarovalništvo, ustanovitev novega podjetja, zavarovalništvo v lizing poslu

SUMMARY

The fluidity of the business environment demands much greater dynamics in offering services. The enterprises in Slovenia that deal with leasing are confronted with increasing competition. In the contemporary business it is not enough to be better; one needs to be swifter and more skilful. To follow the customers' demands is only the first requirement for the successful enterprise operation. Leasing financing is widespread in Slovenia. The customers are familiar with it, and at the same time they recognise the competitive offer. The enterprise benefits from any additional service on the customers' behalf. The aim of this diploma thesis is the study and research on the question is it enough for the leasing enterprise to engage only in the basic activity - leasing financing, or is it necessary to follow the competition and offer something more. In the leasing business it is obligatory to insure the funds to endorse financing, and it would certainly be a good management decision to accept the insurance services as one of its own.

Key words: leasing financing, insurance services, establishing a new enterprise, insurance services in the leasing business

UDK: 347.453:658(043.2)

VSEBINA

1	Uvod	1
1.1	Opredelitev področja in opis problema	1
1.2	Namen in izvedba raziskave.....	2
1.3	Hipoteze	2
1.4	Opis metode raziskave	2
2	Predstavitev lizinga.....	5
2.1	Pojmovanje lizinga.....	5
2.2	Vsebinska opredelitev lizinga	5
2.3	Temeljne oblike lizinga	5
2.4	Finančni lizing.....	6
2.4.1	Opredelitev finančnega lizinga	6
2.4.2	Pogoji za finančni lizing	6
2.4.3	Prednosti finančnega lizinga	7
2.5	Operativni lizing.....	7
2.5.1	Opredelitev operativnega lizinga	7
2.5.2	Pogoji za operativni lizing	8
2.5.3	Prednosti operativnega lizinga.....	8
2.5.4	Temeljne razlike med finančnim in operativnim lizingom	8
2.6	»Sale and lease back«.....	8
2.6.1	Opredelitev »sale and lease back«	8
2.6.2	Prednosti financiranja »sale and lease back«.....	9
2.7	Dodatna storitev v lizing poslu »fleet management«.....	9
2.7.1	Opredelitev fleet managementa – optimizacija voznega parka	9
2.7.2	Prednosti fleet managementa	9
2.8	Dodatna storitev v lizing poslu: zavarovalništvo	10
2.8.1	Opredelitev zavarovalništva.....	10
2.8.2	Družbe in fizične osebe, ki opravljajo druge zavarovalne posle	10
2.8.3	Avtomobilska zavarovanja.....	10
3	Ponudniki zavarovanj v sklopu lizing hiše v Sloveniji	13
3.1	Lizing podjetja v Sloveniji	13
3.2	Lizing podjetja tudi kot ponudniki zavarovalnih storitev	14
4	Odpreti novo zavarovalno zastopniško družbo.....	19
4.1	Poslanstvo in vizija.....	19
4.2	Cilji podjetja.....	19
4.3	Tržna priložnost.....	19
4.4	Lastništvo podjetja	20
4.5	Načrt ustanovitve podjetja.....	20

4.6	Lokacija in prostori podjetja	20
4.7	Opis storitve podjetja	20
4.8	Konkurenčna primerjava	21
4.9	Poslovni proces	21
4.10	Finančni načrt.....	24
4.10.1	Pomembne predpostavke	24
4.10.2	Načrt izkaza uspeha	24
4.10.3	Načrt bilance stanja.....	25
4.10.4	Finančni kazalniki.....	25
4.10.5	Točka preloma izkaza uspeha	26
4.11	Računovodski vidik.....	29
4.12	Davčni vidik	29
4.13	SPIN analiza.....	29
4.14	Dobičkonosnost naložbe	30
5	Lizing podjetje opravlja dejavnost zavarovalništva.....	33
5.1	Pridobitev dovoljenja lizing hiše s strani AZN	33
5.1.1	Vloga za opravljanje dejavnosti.....	33
5.1.2	Vloga za opravljanje poslov.....	33
5.2	Lizing hiša sprejme dodatno storitev - zavarovalništvo.....	34
5.2.1	Kalkulacija	35
5.2.2	Poslovni proces	38
5.2.3	Prednosti in slabosti takšnega poslovanja.....	38
5.3	Davčni vidik	39
5.4	Računovodski vidik.....	40
6	Neposredna primerjava zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva	41
7	Zaključek	45
	Literatura	47
	Viri	48
	Priloge	49

SLIKE

Slika 3.1	Tržni delež lizing podjetij v Sloveniji v letu 2007	13
Slika 3.2	Znesek ponudb zavarovanja različnih zavarovalnic za AO, AO plus in kasko za službeni avto leta 2007 – Opel Astra 1,6	17
Slika 4.1	Denarni tok plačila zavarovanja ob sklenitvi lizing financiranja	23
Slika 4.2	Denarni tok plačila zavarovanja brez sklenitve lizing financiranja.....	23
Slika 5.1	Denarni tok plačila zavarovanja lizing hiši	38

TABELE

Tabela 2.1	Razlike med finančnim in operativnim lizingom	8
Tabela 4.1	Stopnje provizij za posredovanje posla zavarovanja	22
Tabela 4.2	Ekonomičnosti po letih 2009, 2010, 2011	25
Tabela 4.3	Rentabilnost po letih 2009, 2010, 2011	26
Tabela 4.4	Točka preloma zavarovalno-zastopniške družbe za obdobje 2009–2011	28
Tabela 4.5	SPIN-analiza podjetja zavarovalno-zastopniške družbe.....	30
Tabela 5.1	Kalkulacija vključitve zavarovalništva v lizing podjetje (v EUR)	35
Tabela 6.1	Primerjava predvidenih stroškov in prihodkov zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva v letu 2009 (v EUR)	41
Tabela 6.2	Primerjava predvidenih stroškov in prihodkov zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva v letu 2010 (v EUR)	42
Tabela 6.3	Primerjava predvidenih stroškov in prihodkov zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva v letu 2011 (v EUR)	43
Tabela 6.4	Primerjava dobička na vloženi kapital zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva v letih 2009, 2010, 2011 (v EUR)	44

KRAJŠAVE

MSRP	Mednarodni standardi računovodskega poročanja
SRS	Slovenski računovodski standardi
DDV	davek na dodano vrednost
AJPES	Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve
AZN	Agencija za zavarovalni nadzor
ZDDPO	Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb
ZDDV	Zakon o davku na dodano vrednost
ZZavar	Zakon o zavarovalništvu
EUR	evro
CHF	švicarski frank

1 UVOD

1.1 Opredelitev področja in opis problema

V današnjem svetu, hitrem načinu življenja, si večina ljudi ne zna predstavljati življenja brez svojega avtomobila. Vse več ljudi vsako leto prevozi daljše razdalje, kar povzroča hitrejšo menjavo njihovih »jeklenih konjičkov«.

Vse več ljudi se zaposluje v prestolnici Slovenije, za kar je zaradi časovne stiske zaželeno, da si tam uredi tudi bivalne razmere. Večina mladih živi v najemnih stanovanjih, a kaj kmalu ugotovijo, da bodo morali kupiti kaj, kar bo nekoč v njihovi lasti.

Žal pa finančnih sredstev nimamo na pretek, tako se vse bolj poslužujemo različnih načinov financiranja. Lizing v Sloveniji postaja vse bolj uporabljena in poznana metoda.

Glede na statistične podatke Združenja lizing podjetij Slovenije se v Sloveniji z lizing financiranjem ukvarja okrog trideset dejavnih družb. Temeljni cilj vsake lizing hiše je, da stranki financiranje dobro predstavi, da proces odobritve posla čim hitreje izpelje, tako da stranka lahko prevzame financirano sredstvo in tako dobi pravico do razpolaganja z njim, lizing hiša pa s financiranjem dobi zaslužek od obresti. V poslovnem svetu velja geslo »čas je denar« in tega se vse bolj zavedajo tako ponudniki kot prevzemniki lizing storitev.

Uspešnost sodobnega podjetja je predvsem poznavanje in razumevanje procesov v poslovnem okolju organizacije in sposobnost za njihovo analizo, sintezo in predvidevanje rešitev in njihovih posledic. Sposobnost podjetja, da zazna priložnosti, ki se ponujajo v okolju, in jih pravočasno izkoristi, pa je temelj za razvijanje in napredovanje.

Kljub nizkim obrestnim maržam pri lizingu, ki že konkurirajo obrestnim maržam v bankah, pa novi konkurenti, predvsem strateški investitorji iz Avstrije in Italije, še vedno vstopajo na slovenski trg. Tako huda konkurenca lahko povzroči, da bodo poslovni rezultati obstoječih lizing hiš nižji od načrtovanih.

Strateško je razmišljati o razvoju in nadgrajevanju v smislu dopolnitve lizing ponudbe z dodatno dejavnostjo, kot je zavarovalništvo. Strankam bi morali predstaviti ponudbo zavarovanja nevsiljivo, konkurenčno in v smislu prihranka časa, saj bi na enem mestu sklenili dvoje storitev, financiranje in zavarovanje. Zavarovalništvo se v zadnjih nekaj letih srečuje s hitrejšo gospodarsko rastjo, vzrok pripisujejo močnejšemu zavedanju potreb po ustvarjanju gospodarske varnosti z zavarovanjem oseb, premoženja in premoženjskih interesov.

Glede na rast lahko pričakujemo uspeh lizing hiše, ki se odloči poleg osnovne dejavnosti vpeljati tudi dodatno dejavnost zavarovalništva.

1.2 Namen in izvedba raziskave

Namen raziskave je proučiti, ali lizing podjetja v Sloveniji ponujajo tudi dodatno storitev zavarovalništvo. Ponujajo zavarovanja v sklopu svoje osnovne dejavnosti, ali se poslužujejo kakšnih drugih oblik.

Cilj je pridobiti odgovor na vprašanje, ali je smiselno ustanoviti novo zavarovalniško podjetje in strankam lizinga skupaj s ponudbo za lizing financiranje ponuditi tudi konkurenčno zavarovanje, ter razširiti ponudbo tudi na ostale stranke, ki se za lizing financiranje ne zanimajo. Ali pa je morda bolje osredotočiti se samo na stranke lizinga in poskusiti ponuditi zavarovanje v sklopu lizing hiše, v kolikor je to iz zavarovalniškega, davčnega in računovodskega vidika izvedljivo.

V ta namen bomo pripravili poslovni načrt ustanovitve zavarovalniškega podjetja. Analiza poslovanja bo pokazala, kdaj bi podjetje doseglo točko preloma. Ta analiza je ob ustanovitvi podjetja zelo pomembna, saj nam daje pomembno informacijo, ki bo ob drugih informacijah povedala, kdaj po ustanovitvi bo podjetje nehalo delati z izgubo. Naredili bomo kalkulacijo lizing podjetja, ki se je odločilo v sklopu svoje osnovne dejavnosti ponuditi zavarovanje.

Glede na dobljene rezultate bomo pretehtali, za katero izmed obeh možnosti bi se odločili. Katera nam prinaša večjo korist, predvsem pa večji zaslužek.

1.3 Hipoteza

V raziskavi smo analizirali lizing področje v Sloveniji in dodatno dejavnost, zavarovalništvo. Zanimalo nas je, ali podjetja poleg osnovne dejavnosti ponujajo tudi zavarovalništvo in na kakšen način, ali je smiselno odpreti novo zavarovalniško podjetje ali prodajati zavarovanje v sklopu svoje osnovne dejavnosti kot posrednik in ali je to z davčnega in računovodskega vidika izvedljivo.

Postavljena je naslednja hipoteza:

- H1: bolj učinkovito je odpreti novo firmo kot v že obstoječo dejavnost lizing financiranja uvesti zavarovalništvo.

1.4 Opis metode raziskave

Pri analizi problema bomo uporabili primarne in sekundarne podatke.

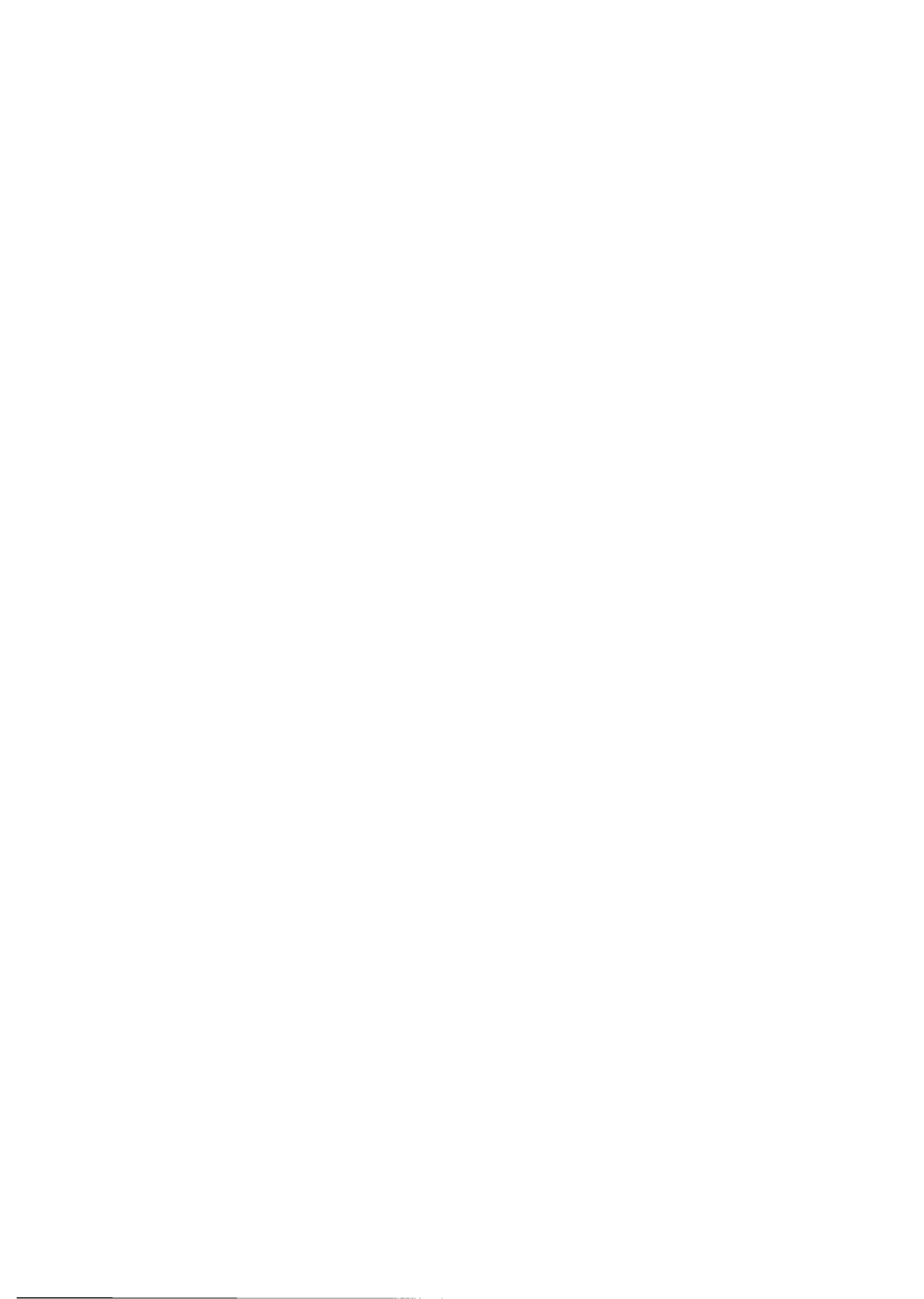
Metoda zbiranja sekundarnih podatkov je metoda, kjer gre za zbiranje podatkov iz preteklosti in so podani v določeni obliki (Devetak 2001, 60).

V raziskavi bomo za pridobitev sekundarnih podatkov uporabili metodo zbiranja. Iskali bomo literaturo in dokumentacijo s področja lizinga, zavarovalništva, ustanovite podjetja, uspešnega poslovanja podjetja, ekonomike in organizacije podjetja, itd.

Za pridobitev primarnih podatkov bomo uporabili metodo spraševanja. Preko elektronske pošte, bomo poslali vprašalnik sedmim lizing hišam. Zanimalo nas bo ali

poleg osnovne dejavnosti, lizing storitev ponujajo tudi zavarovalniške storitve in na kakšen način. S katerimi zavarovalnicami bi preko njih lahko sklenili zavarovanje? Je to zavarovanje možno le ob sklenitvi lizing pogodbe ali tudi sicer nudijo zavarovalniško storitev?

Metodo spraševanja bomo uporabili tudi za odgovor na vprašanje kako v praksi poteka pridobitev dovoljenja, Agencije za zavarovalni nadzor, za opravljanje zavarovalne dejavnosti.



2 PREDSTAVITEV LIZINGA

2.1 Poimovanje lizinga

Razumevanje oziroma pojmovanje lizinga se spreminja v času in prostoru, v odvisnosti od trenutnih potreb oziroma namenov ter trenutne naravnosti glede obravnave njegovih pravnih, davčnih, finančnih, ekonomskih, marketinških, računovodskih in drugih vidikov (Gerbec in Košir 1999, 31).

Beseda »leasing« izhaja iz angleškega glagola »to lease«, ki pomeni »dati v najem«, oziroma iz samostalnika »lease«, ki ga prevajajo z »najem« ali »zakup« (Gerbec in Košir 1999, 31).

2.2 Vsebinska opredelitev lizinga

Po definiciji Mednarodnih standardov računovodskega poročanja (MSRP) 17 je lizing pogodbeno razmerje med najemodajalcem in najemojemalcem oziroma koristnikom lizinga, da v zameno za odplačevanje najemnine pridobi pravico do razpolaganja s predmetom lizinga za določen čas, skladno s pogodbo o lizingu (Cinotti e.a. 2005, 13).

Z lizingom se v različnih državah razume različna, vendar natančno določena (lahko tudi zakonsko opredeljena) oblika najema oziroma nakupa prek najema. V Sloveniji je odsotnost enotne opredelitve lizinga posledica dejstva, da vsebina pogodbe o lizingu ni zakonsko opredeljena, da institut lizinga posamični zakoni ali izvedbeni predpisi različno vsebinsko opredeljujejo (najem, zakup ipd.) oziroma enačijo z drugimi posli ali gospodarskimi pogodbami, ki so zakonsko opredeljene z *Zakonom o obligacijskih razmerjih* (Gerbec in Košir 1999, 31).

2.3 Temeljne oblike lizinga

Pojavne oblike lizinga lahko razdelimo na finančni in operativni (storitveni, »full service«) lizing. Čeprav je v različnih pravnih sistemih delitev med tema dvema oblikama včasih nejasna, pa je ravno do uvrstitve določenega posla v eno do teh dveh oblik odvisna njegova računovodska, davčna, pravna itd. obravnava (Berden 1978 v Gerbec in Košir 1999, 34).

2.4 Finančni lizing

2.4.1 Opredelitev finančnega lizinga

Finančni lizing je vsak lizing posel, pri katerem gre predvsem za financiranje uporabe predmeta pogodbe (opreme) za večji del njegove življenjske dobe. Jemalec lizinga ima pravico do uporabe te opreme, dajalec lizinga pa do nje obdrži lastninsko pravico; razdelitev pravice uporabe in pravice lastništva zaradi financiranja je nujna značilnost finančnega lizinga (Gerbec in Košir 1999, 35).

Finančni lizing je najem, na podlagi katerega izkazuje najemodajalec finančne prihodke in pri katerem se pomembna tveganja in pomembne koristi, povezani z lastništvom nad najetim opredmetenim osnovnim sredstvom, prenesejo na najemnika. Lastninska pravica lahko preide na najemnika ali pa tudi ne. Takega najema praviloma ni mogoče razveljaviti. Najemodajalcu zagotavlja povrnitev naložbe v najem in še dobiček. Pri finančnem najemu najemodajalec pretvori svoja sredstva v finančno naložbo najemnika. Ta naložba se izkaže kot razlika med seštevkom dogovorjene najemnine in nezajamčene preostale vrednosti sredstva ter seštevkom v najemnino zajetih finančnih prihodkov (*Slovenski računovodski standardi – SRS*, 118).

Ko jemalec lizinga dobi predmet lizinga v posest oziroma ekonomsko razpolaganje, se ob tem ponavadi dogovori tudi za prenos pravnega lastništva, ta pa se dejansko izvrši s plačilom zadnjega obroka lizinga. Z vidika *SRS* se finančni lizing obravnava kot kupoprodaja (Pivka Galun 2005, 363).

2.4.2 Pogoji za finančni lizing

O finančnem najemu torej praviloma govorimo, če je izpolnjen eden izmed naslednjih pogojev:

- iz najemne pogodbe nedvoumno izhaja, da se na koncu najema lastništvo nad sredstvom prenese na najemnika,
- najemnik ima možnost kupiti sredstvo po ceni, ki naj bi bila po pričakovanju precej nižja od poštene vrednosti na dan, ko to možnost lahko izrabi, na začetku najema pa je precej gotovo, da bo najemnik to možnost izrabil (torej bo plačal po ponudbi o predčasnem zaključku oz. poplačal s mesečnim odplačevanjem);
- trajanje najema se ujema z večjim delom dobe koristnosti sredstva, na koncu pa se lastništvo prenese ali ne,
- sklenjena je najemna pogodba, po kateri da najemodajalec v najem sredstvo, ki je zgrajeno ali izdelano izključno za potrebe najemnika in ima po koncu najema gospodarski namen le zanj.

Znaki okoliščin, ki posamič ali skupaj vodijo do uvrstitve najema med finančni najem, so tudi (Hočevar idr. 2006):

- če najemnik lahko odpove najem, najemodajalčeve izgube zaradi odpovedi bremenijo najemnika,
- dobički ali izgube zaradi spreminjanja poštene preostale vrednosti pripadajo najemniku in najemnik lahko podaljša najem v naslednje obdobje za najemnino, ki je bistveno manjša od tržne.

2.4.3 Prednosti finančnega lizinga

Prednosti lizinga so predvsem bolj prilagodljivi pogoji obravnavanja, hitrejši in enostavnejši postopki odobritve lizinga, urejanje vseh administrativnih postopkov, vključno s podpisom pogodbe pri lizingodajalcu. Gre tudi za manjšo davčno osnovo, saj pri finančnem lizingu obrok za lizing v bilanci uspeha predstavlja strošek v celoti, in sicer delno kot amortizacija, delno pa kot strošek financiranja. Že vnaprej lahko skorajda natančno načrtujemo izdatke, saj so anuitete ves čas enake, razen kar se spreminjajo za spremembo euriborja (če imamo financiranje v EUR) oziroma liborja-CHF (financiranje v CHF). Prednost je tudi v večji prilagodljivosti predvsem za posebne zahteve in želje strank, saj se lizing lahko veliko bolj prilagodi kot katera koli oblika financiranja (Pivka Galun 2005, 363).

2.5 Operativni lizing

2.5.1 Opredelitev operativnega lizinga

Pri operativnem lizingu (poslovnem najemu), za razliko od finančnega, stroški v lizing dane opreme praviloma niso v celoti pokriti z obročnimi odplačili jemalca lizinga, saj je pogodbeno obdobje krajše od uporabe življenjske dobe predmeta pogodbe. Običajno se izvajanje operativnega lizinga zato omejuje na vrste opreme z že oblikovanim trgom rabljenih predmetov in s tem njihovih oblikovanih tržnih cen. Dajalec lizinga se v tem primeru zanaša na t. i. »preostalo vrednost« opreme, ki nastopa v bilanci neto investiranja in kot postavka tudi v oblikovanju dobička. Med značilnostmi operativnega lizinga velja omeniti tudi običajno neomejene možnosti preklica pogodbe z običajnimi odpovednimi roki. Gre za nekakšen »full service« lizing, za katerega je značilno, da se lizingodajalec zavezuje skrbeti za popolno servisiranje predmeta pogodbe (Gerbec in Košir 1999, 35),

2.5.2 Pogoji za operativni lizing

Vsi najemi, ki niso finančni, so poslovni. Pri poslovnem najemu najemodajalec v najem dana sredstva že vnaprej izkazuje kot svoja opredmetena osnovna sredstva in jih amortizira, skladno z amortiziranjem drugih opredmetenih osnovnih sredstev.

2.5.3 Prednosti operativnega lizinga

Gre za podobne prednosti kot pri finančnem lizingu, le da se investicije pri operativnem lizingu prikazujejo zunajbilančno. V primeru, da je najemnik pravna oseba oziroma samostojni podjetnik, mesečno najemnino v celoti knjiži kot strošek najema, predmet lizinga pa kot osnovno sredstvo v svojih poslovnih knjigah vodi lizing družba. Ravno zaradi izvenbilančnega vodenja predmeta najema je operativni lizing zelo primeren za gospodarske družbe in samostojne podjetnike, saj na takšen način družba izkazuje manjšo kreditno izpostavljenost (Pivka Galun 2005, 363).

2.5.4 Temeljne razlike med finančnim in operativnim lizingom

Tabela 2.1 Razlike med finančnim in operativnim lizingom

Finančni lizing	Operativni lizing
<ul style="list-style-type: none">– doba najema navadno pokriva večji del dobe koristnosti predmeta najema,– pogodbe ni mogoče odpovedati, oz. mora najemnik ob predčasni prekinitvi plačati sedanjo vrednost še neplačanih obrokov,– vzdrževanje, popravila in zavarovanje krije lizingojemalec,– lizingojemalec nosi tveganja, povezana z lastništvom: izguba, okvara, zastarelost ...,– lizingojemalec sodeluje pri odtujitvi oz. odprodaji predmeta lizinga	<ul style="list-style-type: none">– med dobo koristnosti predmeta ponudi najemodajalec predmet najema večkrat v najem,– pogodbo je mogoče odpovedati brez večjih posledic za lizingojemalca,– najemojemalec lahko vključi v pogodbo tudi določila o popravilih, vzdrževanju in zavarovanju,– vsa tveganja z lastništvom nosi lizingodajalec,– prodaja predmeta najema je v rokah najemodajalca,– iztržek od prodaje predmeta najema je izključno lizingodajalčev

Vir: Pivka Galun 2005, 363.

2.6 »Sale and lease back«

2.6.1 Opredelitev »sale and lease back«

»Sale and lease back« lahko v slovenščino prevedemo kot prodaja in povratni zakup. V primeru, ko ima podjetje v lasti opredmeteno osnovno sredstvo, ki je v rabi, obenem pa nujno potrebuje tekoča likvidna sredstva, se lahko odloči za prodajo

opredmetenega osnovnega sredstva in ga vzame v zakup. S prodajo opredmetenega osnovnega sredstva se lastništvo prenese na dajalca lizinga, ta pa prodajalcu opredmeteno osnovno sredstvo po pogodbi o finančnem lizingu preda v uporabo. Jemalec lizinga mora plačevati zakupnino ves čas trajanja pogodbe o finančnem lizingu. Prodajalec je na ta način pridobil likvidnostna sredstva, ki jih lahko vloži v poslovni proces ali poravnava svoje obveznosti.

2.6.2 Prednosti financiranja »sale and lease back«

Podjetja se večinoma odločajo za tako obliko financiranja predvsem zaradi potrebe po zagotovitvi tekočih likvidnih poslovnih sredstev, zaradi potrebe po financiranju širitve poslovanja, zaradi pridobitve ugodnejših plačilnih pogojev pri dobaviteljih, za nadomeščanje manj ugodnih kreditov, za pokritje obveznosti itd. (Poljašević, Resnik in Bordon 2006).

2.7 Dodatna storitev v lizingu poslu »fleet management«

2.7.1 Opredelitev fleet managementa – optimizacija voznega parka

Vse več podjetij se ukvarja s fleet managementom, ki ga v slovenščino prevajamo kot optimizacijo voznega parka. Gre za poslovni najem, ki vključuje vse dodatne storitve. Preko svojih partnerjev, pooblaščenih trgovcev, serviserjev vozil in vulkanizerjev povsod po Sloveniji nudijo servis, pomoč in asistenco na cesti. Iz naslova franšize National pa se ta mreža podpore razširi tudi na članice Evropske unije, tako da je podpora na cesti zares zanesljiva.

Mesečni najem vključuje prav vse stroške, ki so povezani z brezhibnim delovanjem vozila:

- zavarovanje (osnovno, kasko in zavarovanje oseb),
- registracija vozila,
- popolno servisno vzdrževanje vozila (redno in izredno) v skladu s standardi proizvajalcev vozil,
- brezplačno 24/7 asistenco v Sloveniji, Evropski uniji, Hrvaški, Bosni in Hercegovini, Srbiji, Črni Gori,
- brezplačno nadomestno vozilo v času servisiranja (rednega in izrednega), okvare na cesti,
- zimske in letne pnevmatike, premontaža in skladiščenje pnevmatik.

2.7.2 Prednosti fleet managementa

Za upravljanje voznih parkov se podjetja odločajo predvsem zaradi številnih ekonomskih prednosti, kot so (Avant Car, b. 1.):

- optimizacija velikosti (višine stroškov) voznega parka,
- najboljša rešitev v danem trenutku na avtomobilskem trgu,
- zmanjšanje stroškov knjiženja z enim zbirnim mesečnim računom,
- fiksni mesečni stroški,
- večja preglednost nad stroški in lažje planiranje denarnih tokov,
- ekonomičnost poslovanja, kar pomeni eno fakturo za najem, zavarovanje, registracijo, servise, skratka za vse, kar je povezano z vozilom; račun predstavlja za najemnika 100 % neposredni strošek.

2.8 Dodatna storitev v lizingu: zavarovalništvo

2.8.1 Opredelitev zavarovalništva

Zavarovanje je ustvarjanje gospodarske varnosti z izravnavanjem gospodarskih nevarnosti. Kot gospodarska dejavnost je zavarovanje podrejeno določenim gospodarskim zakonitostim, katerih delovanje je v določenih situacijah treba uravnavati: sproščati, pospeševati, izkoriščati (npr.: država skuša z zdravstvenim zakonom povečati splošno zdravstveno zavarovanost na področju dodatnih zavarovanj, kar pospešuje fiskalno politiko, na nova zavarovanja pa je ukinila obdavčitev) (Boncelj 1983, 13).

2.8.2 Družbe in fizične osebe, ki opravljajo druge zavarovalne posle

Zavarovalna dejavnost obsega tudi precej pomožnih dejavnosti, tako imenovanih drugih zavarovalnih poslov, od posredovanja, zastopanja do ocenjevanja in obravnavanja škod ter različnih tehničnih in intelektualnih storitev, povezanih z zavarovanji. S temi posli se lahko poleg zavarovalnic ukvarjajo tudi samostojni podjetniki (s. p.), fizične osebe in gospodarske družbe (d. o. o.).

Tako družba kot posameznik, ki želi opravljati druge zavarovalne posle, si mora skladno z *Zakonom o zavarovalništvu* priskrbeti dovoljenje Agencije za zavarovalni nadzor in pridobiti dovoljenje ministrstva za opravljanje dejavnosti. Vlogi za izdajo dovoljenja morajo biti priložene naslednje listine: dokazilo o strokovnosti (izobrazbi in delovnih izkušnjah), izjava oz. dokazilo o sklenjeni pogodbi za opravljanje drugih zavarovalnih poslov z izbrano zavarovalno družbo in soglasje Slovenskega zavarovalnega združenja ter dokazilo o vplačilu celotnega predpisanega zneska osnovnega kapitala (Ojsteršek 2005, 43–44).

2.8.3 Avtomobilska zavarovanja

Zavarovanje osebnih motornih vozil je eno najbolj množičnih zavarovanj v Republiki Sloveniji. Avtomobilsko zavarovanje lahko razdelimo v dve veliki skupini.

Zavarovanje odgovornosti lastnikov cestnih vozil proti odgovornosti za škodo, povzročeno tretjim osebam (t. i. obvezno avtomobilsko zavarovanje ali AO-

zavarovanje). Zavarovanje odgovornosti lastnikov cestnih vozil je obvezno, z zakonom predpisano zavarovanje (*Zakon o obveznih zavarovanjih v prometu* 1994, 1996 in 2002).

S popravki *Zakona o obveznih zavarovanjih* 2002 je prišlo do novosti, in sicer da se s spremembo lastnika med trajanjem obveznega zavarovanja, zavarovanje ne nadaljuje več, temveč zavarovalna pogodba preneha veljati, ko novi lastnik sklene novo zavarovalno pogodbo.

Obvezno avtomobilsko zavarovanje se izvaja po določenih *Pogojev in cenikov za zavarovanje avtomobilске odgovornosti*. Zavarovalna premija je odvisna od vrste dejavnikov, in sicer od vrste in namembnosti vozila, tehničnih značilnosti vozila (moči motorja, nosilnosti, prostornine motorja), števila potniških mest, zavarovanosti kraj, starosti voznika, oblike zavarovanja, višine in obsega kritja, trajanja zavarovanja, registracijskega območja, števila škodnih dogodkov oz. uvrstitve v bonus-malus sistemu itn. Bonus-malus je sistem nagrajevanja lastnika za dobro obnašanje v prometu. Če lastnik v prejšnjem letu ni imel škode, je za to nagrajen z znižanjem premije za določen odstotek.

Zavarovanja, ki se lahko sklepajo skupaj z zavarovanjem avtomobilске odgovornosti, so: zavarovanje avtomobilskega kaska, zavarovanje voznika za škodo zaradi telesnih poškodb (AO plus), nezgodno zavarovanje voznikov, potnikov in delavcev pri uveljavljanju in vožnji z motornimi vozili, zavarovanje pravne zaščite zaradi uporabe motornega vozila in zavarovanje avtomobilске asistencе.

Doplačila veljajo za razširjena kritja, npr. za sodelovanje vozila na dirkah. Velja tudi za povečano nevarnost, kot je zadrževanje izven RS oz. za izdajo t. i. zelene karte. Ker pa vse države niso vključene v sistem zelene karte, je za države zunaj tega sistema treba plačati tudi ustrezno dodatno premijo. Ta je različna glede na izbrano državo oz. regijo in glede na čas zadrževanja vozila na tem področju. Doplačila so določena z ustreznim odstotkom od zavarovalne premije.

Kasko zavarovanje je vrsta prostovoljnega premoženjskega zavarovanja, namenjena kritju škode na lastnem vozilu. Kasko zavarovanje pokriva škodo zaradi uničenja, poškodovanja ali izginotja vozila, škodo zaradi nenadnih in od zavarovančeve ali voznikove volje neodvisnih dogodkov. Predmet zavarovanja so vse vrste motornih, priključnih, delovnih in tirnih vozil ter njihovi sestavni deli.

Čeprav se kasko zavarovanja ločijo od zavarovalnice do zavarovalnice, v osnovi ločimo polno in delno zavarovanje avtomobilskega kaska.

Polno zavarovanje pokriva škodo zaradi uničenja, poškodovanja ali izginotja zavarovanih stvari, ki nastane kot posledica presenetljivih in od zavarovančeve ali voznikove volje neodvisnih dogodkov, kot so: prometna nesreča, tatvina, vlom, protipravni odvzem vozila, prevara in utaja pri podjetjih, ki posojajo vozila, padec ali

udarec kakršnega predmeta, požar, strela, vihar, eksplozija, nenadno zunanje toplotno ali kemično delovanje, toča, snežni plaz, poplave.

Vedno več zavarovalnic pri oblikovanju avtomobilskega kaska oz. kritja, ki jih ta obsega, uporabljajo razne kombinacije in izbirne možnosti, saj s tem nudijo zavarovancu kritje res za tiste nevarnosti, ki jih ta potrebuje.

Premija se temu ustrezno prilagaja, saj je v cenikih natančno določena višina premije za posamezno kombinacijo zavarovanja. Težja je primerjava med posameznimi zavarovalnicami, saj se pogosto skrivajo razlike v kakšnih malenkostih, ki pa so za posameznega zavarovalca lahko zelo pomembne. Tako lahko zavarovanje stekel pri nekaterih zavarovalnicah vključuje tudi svetlobna stekla ali stranska ogledala, pri drugih pa ne. Podobno je s poškodbami na parkirišču, kjer imamo pri nekaterih zavarovalnicah zajeto samo kritje za prometno nesrečo na parkirišču, druge zavarovalnice pa pri tem krijejo tudi zlonamerna dejanja. Vidimo, da so vsebinske razlike lahko zelo velike, zato je pred sklenitvijo zavarovanja pomembna natančna preučitev pogojev in cen vsakega posameznega kritja.

Tudi pri tem zavarovanju je možen dogovor o soudeležbi zavarovanca pri škodi – franšiza, ki je v tem primeru lahko samo odbitna, kar pomeni, da se v primeru škodnega dogodka s strani zavarovalnice ne povrne škoda, ki je nižja od dogovorjene franšize, če pa je škoda višja, se od nje odbije dogovorjeno franšizo. Največkrat je franšiza določena kar v odstotkih.

Pri obračunu škode veljajo pri kasko zavarovanju določene posebnosti, in sicer (Ojsteršek 2005, 95–100):

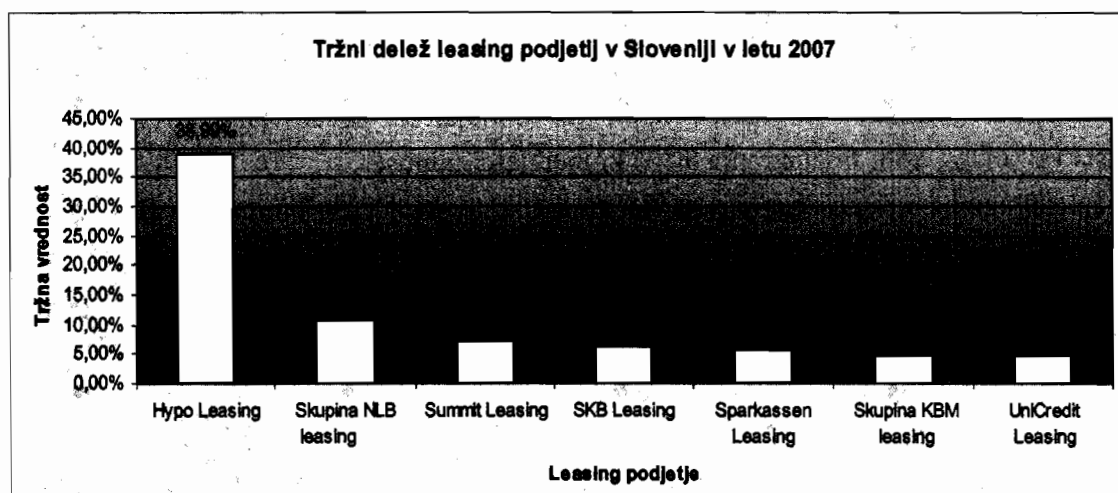
- pri uničenju ali izginotju stvari: vrednost zavarovane stvari se zmanjša za tržno vrednost rešenih delov, za ugotavljanje škode je odločilna nabavna vrednost nove zavarovane stvari na dan ugotavljanja višine škode, zmanjšani za amortizacijo,
- pri poškodovanju zavarovane stvari: obračuna se škoda po stroških popravila, zmanjšani za vrednost delov, ki se zamenjajo.

3 PONUDNIKI ZAVAROVANJ V SKLOPU LIZING HIŠE V SLOVENIJI

3.1 Lizing podjetja v Sloveniji

Po statističnih podatkih Združenja lizing podjetij Slovenije so se od leta 2003 do leta 2007 na vrhu glede na novo financirano vrednost v mio EUR vseskozi gibala dokaj ista podjetja. Vodilno vlogo je imel vseskozi Hypo Leasing s skupno financirano vrednostjo, od leta 2003 do konca leta 2007 kar 2.744,84 mio EUR, kar zajema 38,89% tržni delež. Najbližji mu je NLB Leasing s 757,49 mio EUR nove financirane vrednosti in 10,38% tržnim deležem, sledi mu Summit Leasing s 559,59 mio EUR nove financirane vrednosti, kar zajema 8,20 % tržne vrednosti. Ostala lizing podjetja, kot so Porsche Leasing, Debis AC Leasing in SKB Leasing, Sparkassen, KBM Leasing, Raiffeisen Leasing, Unicredit Leasing, pa pokrivajo preostalih 42,53 % tržne vrednosti v Sloveniji. Na posamezno podjetje se tržni delež giblje od 0,3 % do 5 %.

Slika 3.1 Tržni delež lizing podjetij v Sloveniji v letu 2007



Vir: Združenje leasing podjetij Slovenije 2007.

V letu 2007 je bil glede na statistiko daleč v ospredju Hypo Leasing z 883,1 mio EUR novih financiranih vrednosti, od tega so financirali za 141 mio EUR osebnih vozil, 164,3 mio EUR tovornih vozil, 184 mio EUR premičnin in za 393,8 mio EUR nepremičnin. Sledili so mu Skupina NLB Leasing z 243 mio EUR novih financiranih vrednosti s financiranjem osebnih vozil za 80,2 mio EUR novih financiranih vrednosti, 22,5 mio EUR tovornih vozil, 43,3 mio EUR premičnin in 97 mio EUR nepremičnin. Skupina NLB Leasing, ki je druga na lestvici, zaostaja za prvim kar za 27,5 %, to je za 640,1 mio novih financiranih vrednosti. Na tretjem mestu je s 166,3 mio EUR novih financiranih vrednosti Summit Leasing. Summit Leasing se ne ukvarja s financiranjem nepremičnin, je pa s 151,5 mio EUR novih financiranih vrednosti s financiranjem osebnih vozil pred vsemi. 12,1 mio EUR so v letu 2007 predstavljala tovorna vozila in

2,7 mio EUR premičnine. Sledijo jim SKB Leasing s 144,2 mio EUR novih financiranih vrednosti, Sparkassen Leasing s 125,8 mio EUR, Skupina KBM Leasing s 109,8 mio EUR in UniCredit Leasing s 107,7 mio EUR novih financiranih vrednosti.

3.2 Lizing podjetja tudi kot ponudniki zavarovalnih storitev

Konkurenca ponudnikov lizing storitev se neprestano povečuje, zato lizing hiše iščejo nove možnosti, ki bi jim prinesle dodatne koristi. Glede na podatke Združenja lizing podjetij na slovenskem trgu trenutno konkurira okrog trideset lizing podjetij. Podjetja, ki se uvrstijo na lestvico in se borijo za višji tržni delež, pa je okrog dvajset.

Povpraševalci po lizing storitvah zahtevajo vedno več, zato so se nekatera slovenska lizing podjetja začela ukvarjati tudi z dodatnimi dejavnostmi, kot so »fleet« management, zavarovalništvo ipd.

Glede na podatke Združenja lizing podjetij Slovenije (2007) smo preverili sedem podjetij, ki pokrivajo večinski tržni delež lizing financiranja, skupaj kar 84,7 %, ali se ukvarjajo samo z osnovno dejavnostjo lizingom ali mogoče ponujajo tudi dodatno storitev zavarovalništva in na kakšen način.

Hypo Leasing, ki pokriva večinski tržni delež, ima sklenjeno pogodbo z zavarovalnico Adriatic Slovenico, d. d., ter ponuja za zavarovanje financiranega sredstva v celotni dobi financiranja 50 % komercialni popust.

Enake ugodnosti ima Skupina NLB Leasing, ki je v letu 2007 pokrivala 10 % tržne vrednosti in se je uvrstila na tretje mesto. Poleg pogodbe z Adriatic Slovenico ima sklenjeno tudi pogodbo z Zavarovalnico Triglav, kjer trenutno poteka posebna akcija, namreč kdor pri njih sklene financiranje, je upravičen do 60 % popusta pri zavarovanju.

Sparkassen Leasing, ki je po podatkih Združenja lizing podjetij Slovenije (2007) glede na tržni delež v letu 2007 zasedla drugo mesto in je Skupino NLB Leasing prehitela za 0,9 odstotne točke, je močno konkurenčna tudi v ponudbi zavarovalnih storitev. V primeru financiranja s strani Sparkassen Leasing se lahko odločimo med ponodbami zavarovalnih storitev zavarovalnic Adriatic Slovenica, d. d., Tilia, d. d., Zavarovalnica Maribor, d. d., Wiener Städtische in Zavarovalnico Triglav, d. d.

SKB Leasing je v letu 2007 pokrival 5 % tržnega deleža in se uvrstil na četrto mesto. Pri njih lahko sklenemo zavarovano polico preko Zavarovalnice Maribor in Zavarovalnice Triglav, dogovarjajo pa se, da bi sklenili pogodbo tudi z Zavarovalnico Generali.

Pri Debis AC Leasing lahko v primeru financiranja pri njih sredstvo tudi zavarujemo preko Zavarovalnice Triglav. Debis AC Leasing je v letu 2007 pokrival 3,6 % tržni delež.

Summit Leasing se je v letu 2007 uvrstil na šesto mesto in je pokrival 3,5 % tržni delež. Pri njih lahko v primeru financiranja sklenemo zavarovanje pri zavarovalnicah Triglav in Maribor.

Vsa omenjena podjetja nudijo zavarovanje le za pri njih financirano sredstvo.

Na sedmo mesto glede na tržni delež se je prebil Unicredit Leasing, do 30. 9. 2007 Bank Austria Creditanstalt Leasing s tržnim deležem 3,4 %, s 133,1 mio EUR novih financiranih vrednosti. UniCredit Leasing je po naročilu lastnikov odprl novo podjetje, ki se ukvarja izključno z zavarovalnimi storitvami, imenuje se UniCredit zavarovalno zastopniška družba, d. o. o.. Agencija sodeluje s štirimi največjimi zavarovalnicami v Sloveniji, in sicer: z Zavarovalnico Triglav, Zavarovalnico Maribor, Adriatic Slovenia in Generali. Stranki v okviru lizing ponudbe posreduje tudi ponudbe za zavarovanje. Največkrat jim pripravijo ponudbo kar iz vseh štirih zavarovalnic, tako da stranka lahko sama pretehta, kaj je zanjo najboljša ponudba. Ostala podjetja nimajo posebej odprtega podjetja, ki bi se ukvarjalo z zavarovalništvom, temveč imajo za sklenitev zavarovanja zavarovalne posrednike (Združenje lizing podjetij Slovenije 2007).

Glede na raziskavo, ki jo je opravil Milač (2008) za častnik Finance, je treba dobro pregledati ponudbo posamezne zavarovalnice, kajti ponudbe se od zavarovalnice do zavarovalnice močno razlikujejo.

Za izračun so za osnovo vzeli lanski službeni avto leta in hkrati najbolj prodajni avto v tem razredu – Opel Astro z 1,6-litrskim bencinskim motorjem, petimi vrati, opremo enjoy, s ceno 15.870 EUR. Doplačali so za zavarovanje voznika v primeru poškodb – AO plus, se uvrstili v deveti premijski razred, ki določa 25 % popust, in si pripisali 15 let voznških izkušenj. Pri zelo osnovnem zavarovanju so naleteli na precej razhajajoče se višine premij, ki so segale od 293 EUR pri zavarovalnici Generali do visokih 482 EUR pri najdražji Zavarovalnici Maribor. Še večje razlike pa so se pokazale pri kasku, kjer je Generali za polovico cenejši od Zavarovalnice Maribor. Zavarovalnice ponujajo razne dodatne popuste, kot so izkušeni vozniki brez zgodovine prometnih nesreč, nekje ponujajo popust na voznike, ki so opravili tečaj varne vožnje. Vse zavarovalnice ponujajo tudi avtomobilsko asistenco, torej pomoč, če se avto na cesti pokvari in nujno potrebujemo prenočišče, nadomestni avto, avto vleko in še kaj. Vse pa ob sklenitvi kaska ponujajo dodatne ugodnosti.

Ponudbe za omenjeno vozilo so bile naslednje:

Zavarovalnica Grawe:

- AO in AO plus 360,9 EUR,
- kasko zavarovanje 370,33 EUR,
- skupaj 731,23 EUR.

Zavarovalnica Generali:

- AO in AO plus 293,2 EUR,
- kasko zavarovanje 251,4 EUR,

- skupaj 544,60 EUR.

Pri AO in AO plus so v Generali upoštevali popust za brezškodno dogajanje v zadnjih dveh letih in popust za takojšnje plačilo na vsa zavarovanja ter paketni popust 5 % za kasko zavarovanje.

Zavarovalnica Maribor:

- AO in AO plus 482,97 EUR,
- kasko zavarovanje 658,85 EUR,
- skupaj 1.141,82 EUR.

V super polnem kasku brez odbitne franšize Zavarovalnica Maribor povrne škodo v primeru prometne nesreče, naravnih sil, tatvin, požara, pri dodatni opremi ter vključuje desetdnevno uporabo nadomestnega vozila.

Zavarovalnica Triglav:

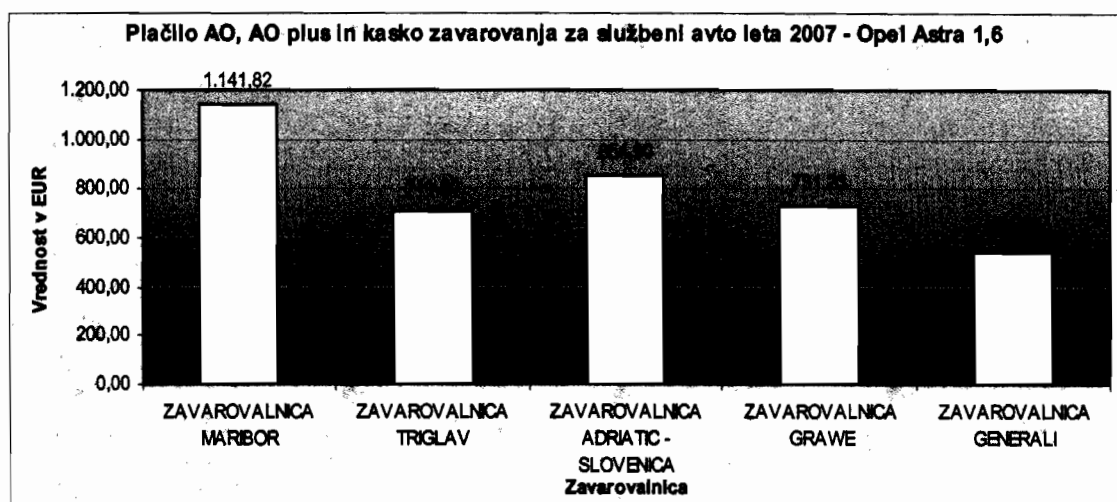
- AO in AO plus 445,6 EUR,
- kasko zavarovanje 265,7 EUR,
- skupaj 711,30 EUR.

Zavarovalnica Adriatic Slovenica:

- AO in AO plus 458,6 EUR,
- kasko zavarovanje 396,3 EUR,
- skupaj 854,90 EUR.

Premija za AO in kasko z upoštevanjem 25 % bonusa ob enkratnem plačilu. Odbitna franšiza pri kasku je 1 %.

Slika 3.2 Znesek ponudb zavarovanja različnih zavarovalnic za AO, AO plus in kasko za službeni avto leta 2007 – Opel Astra 1,6



Vir: Milač 2008, 53.

Iz podanih rezultatov lahko zaključimo, da je bistveno, da ima tudi lizing hiša pogodbo z več zavarovalnicami, kajti cene so zelo različne. Predvsem pa je bistveno, da ima dobrega svetovalca, ki zavarovalništvo dobro pozna, tako da zna svetovati svojim strankam (Milač 2008, 53).

4 ODPRETI NOVO ZAVAROVALNO ZASTOPNIŠKO DRUŽBO

4.1 Poslanstvo in vizija

Z odgovornim in strokovnim izvajanjem zavarovalnih storitev bomo ustvarjali bogatejšo in varnejšo prihodnost naših strank.

Z vsemi novimi lizing strankami želimo skleniti zavarovalniško polico in hkrati navezati stik tudi z že obstoječimi jemalci lizinga, ko jim poteče zavarovanje. Hkrati pa želimo postati v nekaj letih vodilni na slovenskem trgu, v pokrivanju tržnega deleža zavarovanj. Sklepati zavarovanja tudi s podjetji in fizičnimi osebami, ki se ne bi odločili za financiranje v sklopu lizing hiše.

4.2 Cilji podjetja

Temeljni cilj bo doseganje zadovoljstva strank, opraviti konkurenčno zavarovanje, zagotavljanje solventnosti, kar pomeni sposobnost poravnati svoje plačilne obveznosti. Trenutno bi se posvetili predvsem avtomobilskim zavarovanjem in zavarovanjem tovornih vozil ter nepremičnin, s tem ponudili našim jemalcem lizinga zavarovanje za predmet financiranja, kasneje pa razširili ponudbo in strankam ponudili zavarovanje tudi za ostalo lastnino, ki ni predmet financiranja lizing hiše, kot so zavarovanje nepremičnin, zdravstveno zavarovanje, nezgodno zavarovanje brez avtomobilskih nezgod, gradili pa bi tudi na ponudbi prostovoljnega pokojninskega zavarovanja.

Temeljni cilj odprtja zavarovalniško zastopniške družbe je predvsem pobuda lizing hiše, ki je tudi vlagatelj osnovnega kapitala. S tem bi pridobili nadzor nad zavarovanjem financiranih sredstev, več kopij zavarovalnih polic ter nadzor nad tem, ali se avto sploh zavaruje kasko, kot je predpisano v lizing pogodbah ob sklenitvi lizing posla, ali ne.

4.3 Tržna priložnost

Konkurenčna prednost zavarovalno zastopniške družbe je predvsem sodelovanje z lizing podjetjem, ki je tudi lastnik družbe. Podjetji bosta sodelovali tako, da bo skupaj z lizing ponudbo poslana tudi ponudba za zavarovanje. Ponudba naj ne bi bila vsiljiva, ampak bi bila le predstavljena v smislu prihranka časa in konkurenčnosti. Stranko bi se hkrati s ponudbo tudi seznanilo, s katerimi zavarovalnicami še poslujemo in če želi, ji lahko pripravimo zavarovalno ponudbo tudi iz njej znane in najljubše zavarovalnice. Konkurenčna prednost je tudi povezanost lizing podjetja z banko, ki pokriva večino slovenskega trga. Banka je delni lastnik lizing podjetja in je temeljna stranka, od katere lahko pričakujemo veliko medsebojnega poslovanja.

4.4 Lastništvo podjetja

Gre za zavarovalniško agencijo, registrirano kot družbo z omejeno odgovornostjo. Dejavnost podjetja bo registrirana pod šifro dejavnosti: 66.220 – pomožne dejavnosti v zavarovalništvu in pokojninskih skladih.

Temeljni dejavniki uspeha v panogi so fleksibilnost pri zadovoljevanju potreb in želja povpraševalcev po zavarovanju.

Lastništvo podjetja pripada lizing podjetju.

4.5 Načrt ustanovitve podjetja

Gre za pravnoorganizacijsko obliko družbe z omejeno odgovornostjo – d. o. o. Ustanovitveni kapital podjetja bo: 25.000 EUR, ki ga bo vložila lizing hiša. Podjetje bo pridobilo dovoljenje Agencije za zavarovalni nadzor ter na ta način izpolnilo pogoje za opravljanje drugih zavarovalnih poslov po 215. členu *Zakona o zavarovalništvu* (2004).

Ne smemo zanemariti temeljnega vzroka odprtja podjetja, zavarovalno zastopniške družbe. Lastnik se je odločil posredovati zavarovalniške storitve predvsem zaradi slabe preglednosti zavarovalnih polic. Lizing podjetje namreč pogojuje financiranje z zavarovanjem sredstev financiranja. Ker načeloma financiranje poteka več let in je treba letno zavarovanje obnoviti, so zelo redki primeri, ki pošljejo kopijo zavarovalne police tudi lizing hiši. Tako lizing hiša nima nadzora nad sredstvom financiranja.

4.6 Lokacija in prostori podjetja

Sedež podjetja se bo nahajal na območju Ljubljane, v prodajnem centru BTC, na Šmartinski 140. Velikost poslovnih prostorov zavarovalno zastopniške družbe, bo 24 m². Prostori se nahajajo v poslovni stolpnici BTC-ja, v piramidasti stavbi, v 3. nadstropju in so sodobno urejeni. Poleg poslovnih prostorov bo v najemu tudi moderno, varovano, asfaltirano parkirišče za stranke.

Lokacija in prostori podjetja se nahajajo na enaki lokaciji kot prostori lizing hiše, to pripelje do lažjega komuniciranja s komercialisti lizing hiše, zavarovalno zastopniške družbe in strankami.

Cena najema poslovnih prostorov mesečno znaša 14,8 EUR/m², parkirišča pa 54,45 EUR, kar zajema tri parkirna mesta, namenjena strankam.

4.7 Opis storitve podjetja

Podjetje zavarovalno zastopniška družba, bo opravljala dejavnost zavarovalništva. Strankam bo nudila konkurenčna zavarovanja, skrbela za pravočasno obveščanje o zapadlosti že obstoječih zavarovanj in pripravljala nove ponudbe zavarovanj, strankam svetovala in jih informirala. V primeru škodnih zahtevkov bo strankam pomagala poiskati najboljšo rešitev. Prednost za stranko je predvsem hiter servis, prihranek časa in

posledično pri stroških, stranki se bo zagotovila storitev na enem mestu, tako financiranje kot zavarovanje, ponudilo se ji bo zavarovanje štirih največjih zavarovalnic v Sloveniji.

4.8 Konkurenčna primerjava

Konkurenčna prednost zavarovalno zastopniške družbe bo predvsem sodelovanje z lizing hišo. Ob vsakem povpraševanju za lizing financiranje, ima zavarovalno zastopniška družba, možnost skleniti tudi zavarovalno polico. S korektnim obnašanjem do strank in uspešno ponudbo si lahko zagotovi v prihodnosti tudi sklepanje ostalih zavarovanj z že obstoječimi strankami. Sčasoma, s trudom in s prepoznavnostjo pa si lahko pridobi tudi ostale stranke.

4.9 Poslovni proces

Podjetje bo stremelo po visoki storilnosti in hitrem odzivnem času. Analitiki, ki preučujejo poslovne procese, ugotavljajo, da mrtvi čas, to je čas, v katerem naloge potujejo od ene osebe do druge ali čakajo v vrsti, predstavlja kar 90 % celotnega časa, potrebnega za izvedbo procesa (CREA 2008).

Ker bo zavarovalna agencija imela samo enega zaposlenega, bo ta pokrival celotni proces in bo vedel za vse naloge. Komercialisti mu bodo preko elektronske pošte pošiljali podatke za pripravo ponudbe, tako da bo lahko ponudba kar se da hitro pripravljena in posredovana nazaj komercialistu, ta pa jo bo skupaj s ponudbo za lizing posel posredoval stranki. Če se bosta podjetji odzivali hitro, bo stranka zadovoljna, četudi odgovor ne bo natanko enak pričakovanemu. Če bi podjetji zamujali z odgovorom, bi lahko stranke izgubile zanimanje in postale nezadovoljne.

Za uspešno opravljanje dejavnosti se bo zavarovalna agencija povezala s štirimi zavarovalnicami v Sloveniji, s katerimi bo sklenila pogodbe, ki bodo označevale splošne pogoje poslovanja.

Poslovanje z vsemi zavarovalnicami, s katerimi smo sklenili pogodbo, bo sledeče: podjetje in zavarovalnica se dogovorita za določeno provizijo, ki se veže na znesek zavarovalne vsote tako, kot prikazuje tabela 4.1.

Tabela 4.1 Stopnje provizij za posredovanje posla zavarovanja

Provizija za sklenitev novega zavarovanja	Način zavarovanja	Provizija za obnovo zavarovanja
10 %	AO in AO plus	4 %
14 %	Kasko	7 %
9 %	Tovorna vozila	4 %
14 %	Nepremičnine	7 %
16 %	Zdravstveno zav.	2 %
14 %	Nezgodno zav.	6 %
19 %	Pokojninsko zav.	/

Stopnje provizij se lahko spremenijo, in sicer tako, da zavarovalnica zastopniški družbi posreduje v podpis nov dogovor o stopnjah provizij. V primeru, da se zavarovalniška družba ne bi strinjala s provizijami in ne bi želela podpisati novega dogovora, pomeni, da družba odstopa od pogodbe.

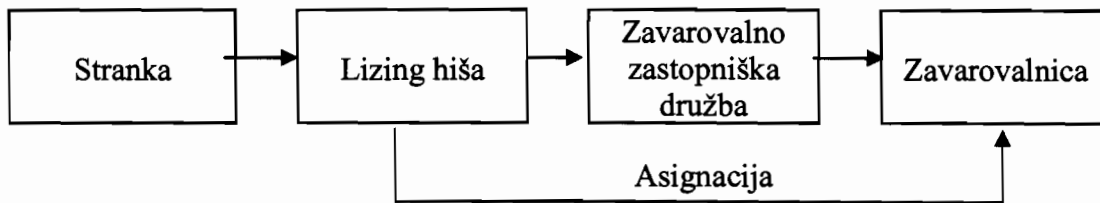
Zavarovalnice se zavežejo, da bodo posredovale vse akcijske ponudbe, ki jih ponujajo in zagotovile našim strankam enake, če ne boljše pogoje poslovanja. Zavarovalnice se zavezujejo, da bodo zastopniški družbi plačevale provizijo od sklenjenih zavarovalnih pogodb.

Proces dela med lizing hišo, zavarovalno zastopniško družbo, in zavarovalnico bo naslednji: komercialist lizing hiše bo stranki pripravil ponudbo za lizing posel, preko elektronske pošte posredoval zavarovalnemu agentu zavarovalno zastopniške družbe, vse podatke v zvezi s predmetom lizinga, da bo ta lahko naredil ponudbo za zavarovanje predmeta lizinga. Komercialist zavarovalne družbe bo poslal ponudbo komercialistu, ta pa naprej stranki obe ponudbi.

Če bi se lizingojemalec odločil za financiranje in zavarovanje, bo zavarovalno zastopniška družba, po plačilu ponudbe izdala polico na ime zavarovanca – lizing hiše, prav tako bo zavarovalec in plačnik lizing hiša. Stranka bo samo uporabnik zavarovanega sredstva. Ob plačilu pologa za lizing posel, ki največkrat vsebuje manipulativne stroške, DDV in prvi obrok, bo stranka poravnala tudi strošek zavarovanja na transakcijski račun lizing hiše.

Če bi se stranka odločila obročno odplačevati tudi strošek zavarovanja, se ob ostalem plača samo del, ki zapade v tem obdobju.

Slika 4.1 Denarni tok plačila zavarovanja ob sklenitvi lizing financiranja



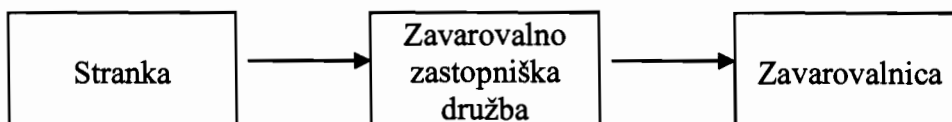
V našem primeru se bi stranka odločila za lizing financiranje in zavarovanje skupaj. Tako bi stranka plačala zavarovanje lizing hiši, to bi moralo plačilo izvršiti Zavarovalno zastopniški družbi, vendar bo plačilo s podpisano asignacijo nakazal zavarovalnici. Prednosti za stranko so v tem primeru sklenitev financiranja in zavarovanja na enem mestu, plačevanje na en transakcijski račun, podpis pogodbe o financiranju in zavarovalne police na enem mestu.

Prednosti lizing hiše je predvsem v tem, da dobi od zavarovalno zastopniške družbe, zavarovalno polico še preden jo preda stranki, s tem si zagotovi predvsem nadzor nad zavarovanjem in arhiviranje kopij polic. Ob izteku zavarovanja se stranko informativno obvesti in če se stranka ne odloči preko zavarovalno zastopniške družbe, podaljšati zavarovanja – s tem, da smo prepričani, da je zavarovanje konkurenčno, če ne boljše – bi lahko obstajal sum, da je z lizing sredstvom kaj narobe.

Zavarovalno zastopniška družba, je v tem ciklu upravičena do izplačane provizije od zavarovalnice. Zavarovalnica plačuje dogovorjeno provizijo zavarovalno zastopniški družbi štirikrat mesečno, in sicer vsak petek v mesecu, a le, ko prejme denar od lizing hiše. Ker je ta lastnik zavarovalno zastopniške družbe, ima družba garancijo, da bo premije plačeval na rok, tako bo tudi zavarovalna družba prejela provizijo zavarovalnice v dogovorjenem roku.

V primeru, ko bo stranka sklenila zavarovanje in se ob tem ne bo odločila za financiranje sredstva, bo denarni tok tak, kot prikazuje slika 4.2.

Slika 4.2 Denarni tok plačila zavarovanja brez sklenitve lizing financiranja



Stranka bo plačala zavarovalno zastopniški družbi, ta pa naprej zavarovalnici. Zavarovalec ter uporabnik sredstva bo v tem primeru stranka, plačnik pa zavarovalno zastopniška družba.

4.10 Finančni načrt

4.10.1 Pomembne predpostavke

Finančno načrtovanje lahko opredelimo v širšem pomenu tudi kot načrtovanje dobička. Pripravljen bo dolgoročni finančni načrt za leta 2009, 2010 in 2011. V viziji si želi podjetje do konca leta 2010 ustvariti dobiček. Dobiček bo podjetje ustvarilo s čistimi prihodki od prodaje, kar konkretno pomeni dobiček od sklenjenih zavarovalnih pogodb na domačem trgu.

4.10.2 Načrt izkaza uspeha

V prvem letu poslovanja, v letu 2009, je kalkulacija pokazala, da ne bomo dosegli dobička, ampak bomo imeli ob koncu leta izgubo 9.276 EUR. Največji del odhodkov bodo predstavljali stroški dela, ki bodo v prvem letu skupaj z davki in prispevki znašali kar 26.640 EUR. To pa ne presega prihodkov od poslovanja, ki znašajo v prvem letu 33.388 EUR.

Primerjalno z drugimi stroški, predstavljajo stroški dela relativno visok strošek. So upravičeno tako visoki, saj je podjetje v začetni fazi in bo prehajalo v fazo vzpona, zato bo potrebovalo izobražen kader. V letu 2010 bomo poskušali pospeševati prodajo zavarovalnih polic tako, da bomo za administrativna dela najeli študenta, tako se bo zaposleni lahko posvetil vzpostavljanju novih stikov s strankami, poskušal pridobiti podjetja, ki sicer nimajo financiranja pri lizing hiši, lastninijo pa velik vozni park.

Ostali stroški predstavljajo stroške storitev, to so predvsem računovodske storitve, ki jih bo opravljal lastnik podjetja - lizing hiša, v letih 2010 in 2011 pa bodo stroški večji zaradi dodatne pomoči študenta in pa najemnine poslovnih prostorov in parkirišča. Ostali stroški bodo glede na stroške plač in stroške ostalih storitev zanemarljivi.

Pričakuje se, da bo podjetje v letu 2010 že doseglo dobiček v vrednosti 2.139 EUR. Čisti dobiček bi znašal 1.711 EUR. Dobiček bo posledica pospešitve prodaje zavarovanj strankam, ki se financirajo z lizingom, ter pospešitve prodaje zavarovanj drugim.

V letu 2011 se pričakuje, da bo poslovanje z lizing hišo odlično povezano, da bo četrtnina jemalcev lizinga tudi zavarovala lizing sredstvo pri zavarovalno zastopniški družbi. V letu 2011 bo znašal dobiček pred obdavčitvijo 12.625 EUR, po obdavčitvi pa 10.100 EUR.

Izkaz uspeha je narejen glede na zahteve AJPES. Za potrebe DURS-a se bo izkaz le malo razlikovala. Znižan bo le za davčno nepriznane odhodke. V našem primeru so to le stroški reprezentance, ki so po ZDDPO-2 davčno priznani le petdesetodstotno, so pa navedeni v drugih stroških storitev (31. člen ZDDPO-2).

4.10.3 Načrt bilance stanja

V aktivni bilanci stanja, bomo zabeležili kot dolgoročna sredstva le osnovna sredstva. Kratkoročna sredstva bodo nastala iz kratkoročnih finančnih naložb, kjer bomo sklenili z banko pogodbo o vezavi sredstev na odpoklic, po obrestni meri 3,2% letno. Ob koncu leta bomo beležili nekaj kratkoročnih terjatev do kupcev in stanje denarnih sredstev, zmanjšanih za vezavo sredstev na odpoklic.

Osnovni kapital podjetja bo znašal 25.000 EUR, ki ga bo vložilo lizing podjetje.

4.10.4 Finančni kazalniki

Gospodarnost

Uspešnost poslovanja podjetja izhaja iz reševanja temeljnega ekonomskega problema omejenosti dobrin v okviru procesa gospodarjenja. Tudi poslovne dobrine so omejene dobrine in z njimi je treba pametno gospodariti. Bistvo uspešnega poslovanja je uspešno gospodarjenje. Temeljno načelo gospodarjenja je »minimax« načelo. Pomeni doseči dani rezultat z minimalno možno porabo sredstev in z danimi sredstvi doseči maksimalen možni rezultat.

Ekonomičnost

Ekonomičnost lahko izrazimo z vrednostjo proizvedenih proizvodov in z njimi povezanih stroškov ter jo lahko izrazimo z vrednostjo prodanih proizvodov in z njimi povezanih odhodkov. Tako dobimo ekonomičnost kot razmerje med prihodki in odhodki. Pri tem primerjamo poslovne prihodke in poslovne odhodke. Ta način ugotavljanja ekonomičnosti je precej pogost v praksi, saj lepo pokaže ali posluje podjetje gospodarno ali ne.

$E = \text{prihodki} / \text{odhodki}$.

$\text{Prihodki} > \text{odhodki} = E > 1 = \text{dobiček}$.

$\text{Prihodki} < \text{odhodki} = E < 1 = \text{izguba}$.

Tabela 4.2 Ekonomičnosti po letih 2009, 2010, 2011

Leto	Prihodki	Odhodki	Ekonomičnost
2009	33.388	43.019	0,7761
2010	56.198	54.428	1,0325
2011	69.399	57.492	1,2071

Vir: Pučko in Rozman 2000, 275–279.

Rentabilnost

Rentabilnost je kazalnik, ki nam pokaže uspešnost poslovanja podjetja in je v današnjem podjetju širši pojem od ekonomičnosti. Izračunavamo ga na dva načina.

Prvi je z vidika lastnika podjetja, ki ga zanima rentabilnost kapitala, ki ga je vložil v podjetje, zato bo kazalnik izračunan kot razmerje med dobičkom in povprečnim vloženim kapitalom.

Drugi vidik gledamo z vidika podjetja kot celote, tako je ustrezneje izračunavati rentabilnost sredstev, saj podjetje razpolaga s celotnimi sredstvi, s katerimi ustvarja dobiček, kazalnik pa zato izračunavamo kot razmerje med dobičkom in povprečno vloženimi vsemi poslovnimi sredstvi.

Obstaja povezava med rentabilnostjo in ekonomičnostjo, zato se rentabilnost izračunava tako:

ROA (return on assets) = dobičkonosnost sredstev,

$$ROA = 1 - (1/E).$$

Zavarovalno zastopniška družba, bo imela v letih 2009, 2010 in 2011 naslednji koeficient rentabilnosti.

Tabela 4.3 Rentabilnost po letih 2009, 2010, 2011

Leto	1/E	ROA = 1 - (1/E)
2009	1,29	-0,29
2010	0,97	0,03
2011	0,83	0,17

Vir: Pučko in Rozman 2000, 282–283.

Iz izračunov je razvidno, da bo podjetje v letu 2009 poslovalo z izgubo, saj je ROA v prvem letu negativna, v letu 2010 in 2011 pa bo ustvarilo dobiček.

4.10.5 Točka preloma izkaza uspeha

Finančno planiranje je za manjša podjetja zelo pomembno. Namen finančnega planiranja je povečati varnost podjetja, ki deluje v nepredvidljivem okolju.

Ena najbolj razširjenih metod finančnega planiranja je točka preloma (angl. break-even analysis). Točka preloma pomeni točko, na kateri so prihodki od prodaje enaki poslovnim odhodkom.

Za izračun točke preloma lahko uporabimo količinsko enačbo. Težava pa nastane, če podjetje proizvaja več različnih proizvodov.

$$Q = FC/(P - V),$$

kjer oznake pomenijo:

Q = količina,

FC = fiksni stroški,
P = prodajna cena na enoto,
V = spremenljivi variabilni stroški.

Točko preloma lahko izračunamo tudi vrednostno.

$$S = FC / (1 - (VC/S)),$$

kjer oznake pomenijo:

FC = fiksni stroški,

VC = variabilni stroški,

S = prodaja v EUR oziroma celotni prihodki od prodaje.

Točka preloma je točka, iz katere izguba prehaja v dobiček. To je takrat, ko so prihodki od prodaje enaki seštevku variabilnih in fiksnih stroškov (Osteryoung, Newman in Davies 1997, 92–101).

Priloga 1 prikazuje planiranje stroškov in planiranje prihodkov zavarovalno zastopniške družbe v EUR, po letih 2009, 2010 in 2011.

Stroški so opredeljeni glede na fiksne stroške, med katere spadajo plača zaposlenih, najemnine, obratovalni stroški ter amortizacija, ter variabilne stroške med katere sodijo drugi stroški storitev, drugi stroški materiala ter stroški izobraževanja.

Stroški najemnine se vežejo na stroške najema poslovnih prostorov ter parkirišča, obratovalni stroški se nanašajo na vzdrževanje najetih prostorov, čiščenje, ipd., amortizacija pa je strošek osnovnih sredstev in sicer računalniške opreme, omare, mize, stoli.

Prihodki so opredeljeni glede na lizing stranke, banko in ostale zavarovance. Planirano je, da bi lizing stranke v letu 2009 prinesle za 12.268 EUR prihodkov, v letu 2010 pa že za 2,3 krat več in sicer 28.136 EUR, kar je lahko razumeti kot dobro poslovno sodelovanje komercialistov lizing podjetja in Zavarovalniško zastopniške družbe. V letu 2011 bi se prihodek povečal na 33.688 EUR.

Banka bi v prvem letu poslovanja prinesla največ prihodka in sicer 21.120 EUR, kasneje bi se prihodki povečevali, a ne tako skokovito kot pri lizing strankah. V letu 2010 bi znašal prihodek skupaj 22.402 EUR, v letu 2011 pa 25.041 EUR. Ostale stranke bi nastopile šele v letu 2010, ko bi si podjetje že ustvarilo ime na trgu preko lizing strank, tako bi prinesle 5.660 EUR dobička, v letu 2011 pa skoraj dva krat toliko in sicer 10.670 EUR.

Planiranje stroškov in prihodkov so osnova za izračun točke preloma.

Drugi stroški storitev (priloga 2) opredeljujejo predvsem svetovanje in izobraževanje zaposlenih, strošek računovodskega servisa, informacijske in komunikacijske storitve, v letih 2010 in 2011 pa tudi pomoč študenta, kar predstavlja najvišji strošek.

Tabela v prilogi 3 predstavlja planiranje prihodkov zavarovalno-zastopniške družbe, v letih 2009, 2010 in 2011 glede na stopnje provizij, ki jih bo zavarovalnica

izplačala ob posredovanju posla. Gre za razširjen prikaz planiranja prihodkov glede na sklenitve zavarovanja lizing strank, banke in drugih strank.

Tabela 4.4 Točka preloma zavarovalno-zastopniške družbe za obdobje 2009–2011

Izračun točke preloma	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	2009
fiksni stroški	8.111,00	8.111,00	8.111,00	8.111,00	32.444
variabilni stroški	3.475,00	2.500,00	2.750,00	1.850,00	10.575
prodaja	5.008,14	10.684,03	8.346,90	9.348,53	33.388
VC/S	0,69	0,23	0,33	0,20	
1-(VC/S)	0,31	0,77	0,67	0,80	
FC/(1-(VC/S))	26.495,31	10.588,69	12.096,29	10.112,11	
Prihodki – TP	-21.487,17	95,34	-3.749,39	-763,58	

Izračun točke preloma	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	2010
fiksni stroški	8.399,70	8.399,70	8.399,70	8.399,70	33.599
variabilni stroški	4.999,01	5.415,59	4.790,72	5.623,88	20.829
prodaja	8.429,70	17.983,36	14.049,50	15.735,44	56.198
VC/S	0,59	0,30	0,34	0,36	
1-(VC/S)	0,41	0,70	0,66	0,64	
FC/(1-(VC/S))	20.639,26	12.019,22	12.745,91	13.071,48	
Prihodki – TP	-12.209,56	5.964,14	1.303,59	2.663,96	

Izračun točke preloma	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	2011
fiksni stroški	8.602	8.602	8.602	8.602	34.410
variabilni stroški	5.540	6.001	5.309	6.232	23.082
prodaja	10.410	22.208	17.350	19.432	69.399
VC/S	0,53	0,27	0,31	0,32	
1-(VC/S)	0,47	0,73	0,69	0,68	
FC/(1-(VC/S))	18.387,05	11.787,85	12.395,13	12.663,90	
Prihodki – TP	-7.977,26	10.419,70	4.954,52	6.767,71	

Prvo točko preloma doseže podjetje že v drugem kvartalu leta 2009, ko so prihodki prvič višji od stroškov. S pozitivnim rezultatom lahko potrdimo statistični podatek, da se največ vozil kupuje v pomladnih mesecih. To se kaže tudi v drugem kvartalu leta 2010, takrat nastane druga točka preloma. Negativni rezultat ima podjetje še v prvem kvartalu leta 2011, tretja točka preloma nastane zopet v drugem kvartalu 2011. Takrat nadaljuje s pozitivnim rezultatom.

4.11 Računovodski vidik

Storitve zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja lahko opravlja samo zavarovalno zastopniška oziroma posredniška družba, ki je pridobila dovoljenje za opravljanje dejavnosti zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja. Dovoljenje izda Agencija za zavarovalni nadzor za opravljanje zavarovalnih poslov. (227. člen, *Zakon o zavarovalništvu* 2006 in 2007)

Z računovodskega vidika poslovanje ni sporno. Zavarovalno zastopniška družba, izdaja fakture za provizijo glede na pogodbe, sklenjene pred začetkom poslovanja, in sicer štirikrat mesečno. S tem nastane terjatev do kupcev, ki so v našem primeru samo zavarovalnice, in na drugi strani prihodki.

Z izstavitvijo fakture za provizijo se v debet knjiži povečanje terjatev do kupcev iz naslova provizij, v kredit pa prihodek iz naslova provizij posredovanih poslov. Gre za prihodke povezane s poslovnimi učinki – premijami.

Konto: 12000/76800

S plačilom zavarovalnice se terjatev do kupcev zmanjša v kredit, v debet pa poveča transakcijski račun.

Konto: 11000/12000 (kontirano po *SRS*)

4.12 Davčni vidik

ZDDV-I v 1. točki 44. člena določa, da so plačila DDV oproščene zavarovalne in pozavarovalne transakcije, vključno s povezanimi storitvami zavarovalnih posrednikov in zastopnikov.

Prvi odstavek 227. člena *Zakona o Zavarovalništvu* določa, da lahko storitve zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja opravlja zavarovalno zastopniška oziroma posredniška družba, ki je pridobila dovoljenje za opravljanje te dejavnosti (227. člen, *Zakon o zavarovalništvu* 2006 in 2007).

4.13 SPIN analiza

Za boljše vodenje svoje politike mora vsaka organizacija vedeti, kje se giblje na posameznih področjih v primerjavi s konkurenco. Zato potrebuje metodo ali model, ki ji omogoča analizo njenih prednosti in slabosti, obenem pa tudi nevarnosti in priložnosti, ki se ponujajo v okolju. Klasična metoda, ki se uporablja v ta namen je SPIN-analiza ali SWOT (angl. strengths, weaknesses, opportunities, threats) (Biloslavo 2006, 72).

Tabela 4.5 SPIN-analiza podjetja zavarovalno-zastopniške družbe

	PREDNOSTI	SLABOSTI
NOTRANJE	– ustrezni finančni viri	– majhen tržni delež
	– znanje in veščine na ključnih področjih poslovanja – svetovanje strankam	– neizdelan sistem dela, edini zaposleni si sam gradi sistem skupaj z lastnikom
	– pripadnost zaposlenega	– slaba organizacija dela med lastnikom in podjetjem
	– visoko motiviran zaposleni	– premalo znanja na posameznih področjih
	– možnost dodatnega izobraževanja	– poraba časa za izčrpano mesečno poročanje poslovanja lastniku
	– sodobna delovna sredstva, prostor in oprema	
	– kakovost storitev	
	PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
ZUNANJE	– sodelovanje z lizing hipo, zavarovalno zastopniška družba, vsako njihovo ponudbo dopolni z zavarovalno ponudbo in nato komercialist lizinga vse skupaj pošlje stranki	– neprepoznavnost firme
	– konkurenčna zavarovanja	– visoka konkurenca
	– svetovanje s področja zavarovalništva, veliko časa se nameni svetovanju	– visoke želje in potrebe odjemalcev storitev
	– informiranje strank s področja zavarovalništva	
	– celoten postopek zavarovanja prevzame družba	
	– skrbi, da stranki zavarovanje ne poteče, kar pomeni, da redno skrbi za skedencar/obnovo	

4.14 Dobičkonosnost naložbe

Neto sedanja vrednost

Neto sedanja vrednost je metoda ocenjevanja investicijskih projektov z uporabo tehnike diskontiranih denarnih tokov.

$$NSV = S D_t / (1+r)^t - S I_t / (1+r)^t$$

kjer oznake pomenijo:

NSV= neto sedanja vrednost,
Dt = donosnost v obdobju t,
It = investicijski izdatek v obdobju t,
t = obdobje (mesec, leto,...) 1, 2, 3... n,
r = diskontna stopnja

Diskontna stopnja izraža stopnjo zahtevanega donosa. Pozitivna neto sedanja vrednost kaže, da so donosi večji od investicijskih izdatkov. Negativna neto sedanja vrednost kaže, da pri uporabljeni diskontni stopnji (zahtevanem donosu), vsota donosov ni dovolj velika, da bi z njo nadomestili investicijski izdatek.

Naš ustanovitveni kapital znaša 25.000 EUR. V kolikor bi se odločili, da ne bi ustanavljali podjetja in bi 25.000 EUR naložili v banko, bi se nam znesek obrestoval letno s 4,2 odstotno obrestno mero. Tako bi imeli na računu po treh letih 28.284 EUR, peto leto pa 30.710 EUR.

Neto sedanja vrednost ob ustanovitvi podjetja, pa bi znašala po treh letih -20.773 EUR, ob upoštevanju diskonte stopnje 4,2 odstotka. V kolikor se omejimo le na tri leta, je za nas projekt nesprejemljiv. V kolikor predvidimo, da se nam bo dobiček povečeval 10 odstotno letno, pa bi dosegli $NSV > 0$ že v petem letu poslovanja, kjer bi NSV znašala 3.433 EUR.

$$\begin{aligned}NSV &= -25.000 - (9.276 / (1+0,042)^1) + (2.139 / (1+0,042)^2) + (12.625 / (1+0,042)^3) \\NSV &= -25.000 - 8.902 + 1.970 + 11.159 \\NSV &= -20.773\end{aligned}$$

Interna stopnja donosa

Interna stopnja donosa je tista diskontna stopnja, pri kateri je neto sedanja vrednost enaka 0. Matematično to lahko izrazimo s formulo:

$$S D_t / (1+r)^t = S I_t / (1+r)^t$$

V formuli je tista r, pri kateri navedena enačba velja, interna stopnja donosa. Interna stopnja donosa nam pove tudi višino obrestne mere, ki jo lahko plača investitor za posojilo, ne da bi utrpel izgubo, če vso naložbo financira s posojilom.

Ker donosi praviloma niso enaki, interne stopnje donosa praviloma ne moremo izračunati tako, da izpostavimo r iz zgoraj navedene formule, temveč s poskusi, v katerih (v zgoraj navedeni formuli) variramo diskontno stopnjo (r), dokler ne dosežemo enakosti.

Interno stopnjo donosa uporabimo tako, da jo primerjamo z zahtevano stopnjo donosa. Če je zahtevana stopnja donosa 12 %, interna stopnja donosa investicijskega projekta pa 15 %, potem je naložba sprejemljiva.

Vir: Racunovodja.com 2008.

5 LIZING PODJETJE OPRAVLJA DEJAVNOST ZAVAROVALNIŠTVA

5.1 Pridobitev dovoljenja lizing hiše s strani AZN

Če želi lizing podjetje opravljati tudi zavarovalne posle, mora podati vlogo Agenciji za zavarovalni nadzor.

Cilj lizing hiše, ki uvede zavarovalništvo v svojo osnovno dejavnost, je na eni strani dobiček, na drugi pa pridobivanje zavarovalne dokumentacije za financirana sredstva.

Vidik odjemalcev poudarja, da mora management opredeliti, kaj je korist, ki jo organizacija ponuja ciljni skupini odjemalcev, in v skladu s tem oblikovati cilje in merila uspešnosti. Korist stranke je seveda več opravljenih storitev na enem mestu, sklenitev financiranja in zavarovanja hkrati (Biloslavo 2006, 176).

5.1.1 Vloga za opravljanje dejavnosti

Gre za vlogo za opravljanje dejavnosti družb, ki sklepajo zavarovanja, ki so v neposredni vezi z glavno storitvijo, ki jo opravljajo (na primer potovalne agencije, špediterji in osebe, ki opravljajo tehnične preglede vozil) (4. odstavek 227. člena *Zakona o zavarovalništvu*).

Vloga vsebuje izjavo direktorja družbe, v kateri opredeli:

- glavno dejavnost (storitev) družbe, s katero ustvari pretežni del dodatne vrednosti,
- katera zavarovanja, ki jih namerava sklepati, so v neposredni zvezi z navedeno glavno dejavnostjo (storitvijo)

ter poda izpis Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJ PES) ali *Akt o ustanovitvi* (AZN 2008).

5.1.2 Vloga za opravljanje poslov

Skupaj z vlogo za opravljanje dejavnosti pa mora podjetje pridobiti tudi dovoljenje za opravljanje poslov. Gre za vlogo za opravljanje poslov zavarovalnega zastopanja ali posredovanja na podlagi 4. odstavka 230. člena *Zakona o zavarovalništvu*.

Agencija za zavarovalni nadzor izda dovoljenje za opravljanje poslov zavarovalnega zastopanja ali posredovanja, če oseba izpolnjuje pogoje, navedene v 230. členu *Zakona o zavarovalništvu*, in sicer če ima:

- potrdilo o opravljenem preizkusu strokovnih znanj. Potrdilo izdaja po opravljenem preizkusu znanj Slovensko zavarovalno združenje;
- dokazilo o najmanj enoletnih izkušnjah s področja zavarovalništva. Štejejo se delovne izkušnje s področja zavarovalnih poslov, ki so bile pridobljene na podlagi zaposlitve ali drugega pravnega razmerja. Navedene izkušnje je treba

izkazati s kopijo delovne knjižice in pogodbe o zaposlitvi, če je vložnik redno zaposlen, ali s pogodbo o opravljanju zavarovalnih poslov, če je vložnik opravljal zavarovalne posle pogodbeno;

- dokazilo, da vložnik ni bil pravnomočno nepogojno obsojen za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot treh mesecev. Dokazilo izdaja Ministrstvo za pravosodje;
- potrdilo o plačilu takse;
- če želi vložnik pridobiti dovoljenje za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja, mora predložiti zavarovanje poklicne odgovornosti.

Z zavarovanjem poklicne odgovornosti so krite škode zaradi malomarnosti, napake ali opustitev poklicne dolžnosti zavarovanca in njegovih zaposlenih za opravljanje dejavnosti.

Četrty odstavek 222. člena *ZZavar* določa, da mora imeti zavarovalni posrednik zavarovano poklicno odgovornost za zavarovalno vsoto, ki ne sme biti manjša od 1.000.000 EUR na en odškodninski zahtevek oziroma 1.500.000 EUR za vse odškodninske zahtevke skupno v enem letu, razen če je pogodba o zavarovanju poklicne odgovornosti sklenjena v okviru pravne osebe, v imenu in za račun katere nastopa posrednik.

Če bo vložnik dokazoval zavarovano poklicno odgovornost kot fizična oseba, mora predložiti kopijo sklenjene police o zavarovanju poklicne odgovornosti in dokazilo o plačilu zavarovalne premije. Če bo vložnik dokazoval zavarovano poklicno odgovornost v okviru pravne osebe, mora vložnik predložiti kopijo police oz. potrdilo družbe, da odgovornost, ki je sklenjena v okviru pravne osebe, velja tudi za vložnika.

Če vlagatelj predloži vso zahtevano dokumentacijo, Agencija za zavarovalni nadzor izda dovoljenje za opravljanje poslov. V primerih, ko lizing hiša pridobi dovoljenje, jo inšpekcijski sektor AZN nadzoruje, da opravlja posle skladno s pravili, torej le v sklopu s svojo glavno dejavnostjo (AZN 2008).

5.2 Lizing hiša sprejme dodatno storitev - zavarovalništvo

Težava vsake lizing hiše je nadzor nad financiranimi sredstvi. Stranka, ki se odloči za lizing financiranje, v primeru težav z odplačevanjem jamči najprej s financiranim sredstvom.

Ob sklenitvi pogodbe so priloženi splošni pogoji odplačevanja financiranja, v katerih je zapisano, da ima dajalec lizinga pravico v vsakem trenutku z enostransko pisno izjavo in brez nadaljnega opominjanja ter odpovednega roka odstopiti od pogodbe, jemalec lizinga pa mora dajalcu lizinga z odstopom vrniti nepoškodovano in zavarovano sredstvo.

Ker dajalec lizinga nima nadzora nad financiranim sredstvom, je eden od pokazateljev, da se s sredstvom dobro ravna, dobro zavarovanje sredstva. Če jemalec lizinga ob podaljšanju zavarovanja lizing hiši posreduje kopijo zavarovalnih polic, je dajalec lizinga lahko prepričan, da s sredstvom dobro ravna.

V praksi je stanje fotokopiranih polic podaljšanih zavarovanj, ki jih prejme lizing hiša, zelo majhno. Nekatero stranke iz malomarnosti, druge iz drugih razlogov ne pošljejo kopij lizing hiši.

Rešitev problema je sprejeti dodatno storitev – zavarovalništvo. Če bi se ukvarjali hkrati tudi z zavarovalništvom, bi imeli nadzor nad tekočimi dokumenti. Kajti program, ki ga uporabljajo zavarovalnice in ga dajo v uporabo zavarovalnim posrednikom, ne omogoča izpisa ponudb ali polic za posle, ki so jih v preteklosti sklepali drugi (UniCredit Leasing 2007).

5.2.1 Kalkulacija

Narejena je kalkulacija za lizing podjetje, ki se do sedaj ni ukvarjalo s ponujanjem zavarovalnih poslov. V letu 2009 bi zaposlili osebo, ki bi imela pogoje za pridobitev dovoljenja AZN za opravljanje poslov zavarovalništva. Ta oseba bi skrbela, da bi se hkrati z lizing pogodbo sklenilo tudi zavarovanje. Obenem bi skrbela za obnovitev že obstoječih zavarovanj in za pridobivanje dokumentacije zavarovanj, sklenjenih izven lizing podjetja.

Tabela 5.1 Kalkulacija vključitve zavarovalništva v lizing podjetje (v EUR)

	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	2009
FIKSNI STROŠKI					
Plača	6.660,00	6.660,00	6.660,00	6.660,00	26.640
Najemnine	1.229,00	1.229,00	1.229,00	1.229,00	4.916
Obratovalni stroški	165,00	165,00	165,00	165,00	660
Amortizacija	57,00	57,00	57,00	57,00	228
VARIABILNI STROŠKI					
Drugi stroški storitev	2.425,00	1.700,00	2.300,00	1.500,00	4.585
Drugi stroški materiala	300,00	250,00	150,00	50,00	750
Izobraževanje	750,00	550,00	300,00	300,00	1.900

Tabela 5.1 – nadaljevanje

STROŠKI SKUPAJ	11.586	10.611	10.861	9.961	39.679
PRIHODKI					
Leasing stranke					
PKW-osebna vozila					
AO in AO+in KASKO	2.389,20	5.096,96	3.982,00	4.459,84	15.928
LKW-tovorna vozila	312,00	665,60	520,00	582,40	2.080
Nepremičnine	210,00	448,00	350,00	392,00	1.400
SKUPAJ PRIHODKI	2.911,20	6.210,56	4.852,00	5.434,24	19.408
PRIHODKI – STROŠKI	-8.674,80	-4.400,44	-6.009,00	-4.526,76	-20.271
	1.Q 2010	2.Q 2010	3.Q 2010	4.Q 2010	2010
FIKSNI STROŠKI					
Plača	6.860	6.860	6.860	6.860	27.439
Najemnine	1.290	1.290	1.290	1.290	5.162
Obratovalni stroški	170	0	0	0	680
Amortizacija	80	80	80	80	318
VARIABILNI STROŠKI					
Drugi stroški storitev	1.246	1.350	1.194	1.402	5.192
Drugi stroški materiala	252	273	242	284	1.050
Izobraževanje	552	598	529	621	2.300
STROŠKI SKUPAJ	10.450	10.451	10.194	10.536	42.141
PRIHODKI					
Leasing stranke					
PKW-osebna vozila					
AO in AO+in KASKO	3.382	7.215	5.637	6.314	22.548
LKW-tovorna vozila	553	1.179	921	1.032	3.686
Nepremičnine	416	887	693	776	2.772
SKUPAJ PRIHODKI	4.351	9.282	7.251	8.122	29.006
PRIHODKI - STROŠKI	-6.098,90	-1.168,78	-2.942,94	-2.414,44	-13.135
	1.Q 2011	2.Q 2011	3.Q 2011	4.Q 2011	2011
FIKSNI STROŠKI					
Plača	6.993	6.993	6.993	6.993	27.972
Najemnine	1.355	1.355	1.355	1.355	5.420
Obratovalni stroški	175	175	175	175	700
Amortizacija	80	80	80	80	318
VARIABILNI STROŠKI					
Drugi stroški storitev	1.356	1.470	1.300	1.526	5.652

Tabela 5.1 – nadaljevanje

Drugi stroški materiala	290	314	278	326	1.208
Izobraževanje	696	754	667	783	2.900
STROŠKI SKUPAJ	10.945	11.140	10.847	11.237	44.169
PRIHODKI					
Leasing stranke					
PKW-osebna vozila					
AO in AO+in KASKO	5.204	11.102	8.674	9.714	34.694
LKW-tovorna vozila	586	1.250	977	1.094	3.906
Nepremičnine	643	1.371	1.071	1.200	4.284
SKUPAJ PRIHODKI	6.433	13.723	10.721	12.008	42.884
PRIHODKI - STROŠKI	-4.512,08	2.583,01	-126,09	770,06	-1.285

Kalkulacija je identična kalkulaciji za novo podjetje, ki bi se ukvarjalo z zavarovalnimi posli. Pri kalkulaciji za lizing podjetje, ki se bo poleg z osnovno dejavnostjo ukvarjalo tudi z zavarovalnimi posli, smo za nekaj odstotnih točk povečali pričakovano sklenitev zavarovanja, saj bi se zaposleni za to dejavnost posvečal le temu. Rezultat je v primerjavi z odprtjem zavarovalnega podjetja slabši, saj zavarovalnemu podjetju večji del prihodka prinašajo stranke, ki niso sklenile lizing financiranja.

Iz tabele 5.1 je razvidno, da lizing podjetje s prihodki od provizij za sklenitev zavarovanj v letih 2009, 2010 in 2011, ne bi pokrilo stroškov. V letu 2009 bi imeli višje stroške od prihodkov za 20.271 EUR, v letu 2010 pa že za 35,21 % manj, kar znaša 13.135 EUR. V letu 2011 bi uvedli poslovno politiko podjetja za financiranje nepremičnin. Pogoj za financiranje bi bilo naše zavarovanje nepremičnine, v primeru da bi oddelek s tveganji, v podjetju ocenil tveganost nepremičnine. Tako bi se skoraj že približali pozitivnemu rezultatu. Stroški bi bili višji od prihodkov le še za 1.285 EUR. Glede na podane izračune lahko v naslednjih letih pričakujemo višje prihodke od prodaje od nastalih stroškov.

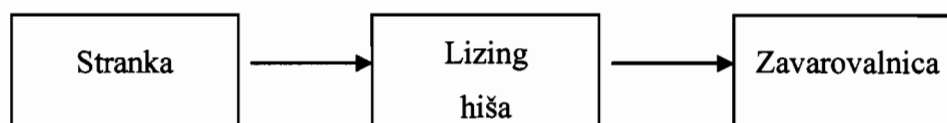
V prilogi 4 je predstavljen razširjen prikaz planiranja prihodkov v letih 2009, 2010 in 2011 glede na izplačane provizije zavarovalnic za posredovanje posla. Podjetje pričakuje največ prihodkov od sklenjenih avtomobilskih zavarovanj, in sicer v prvem letu 15.928 EUR, v letu 2010 že 22.548 EUR, v letu 2011 pa kar 34.694 EUR. Od zavarovanja tovornih vozil in nepremičnin ne pričakuje veliko, zato pa podjetje planira spremeniti poslovno politiko in si s časom pridobiti tudi več prihodkov iz naslova zavarovanja nepremičnin (priloga 4).

Drugi stroški storitev (prikazani v prilogi 5), ki nastanejo z uvedbo nove dejavnosti, predstavljajo predvsem informacijske in komunikacijske storitve ter stroške svetovanja in izobraževanja zaposlenih.

5.2.2 Poslovni proces

Lizing podjetje in zavarovalnica bi sklenila pogodbo v poslovnem sodelovanju. Lizing hiša bi svoje stranke pri najemu oziroma nakupu vozila obveščala o možnostih zavarovanja pri tej zavarovalnici, seznanila bi jih z zavarovalnimi pogoji in če bi se odločile, da se zavarujejo, bi posredovala med njimi in zavarovalnico. Za svojo storitev bi lizing hiša zaračunavala določeno provizijo zavarovalnici. Denarni tok bi potekal tako, da bi stranka plačala lizing podjetju, ta pa zavarovalnici.

Slika 5.1 Denarni tok plačila zavarovanja lizing hiši



5.2.3 Prednosti in slabosti takšnega poslovanja

Podjetje preživi in je uspešno, če svojim udeležencem v menjalnih razmerjih ponuja več enakih, predvsem pa drugačnih, posebnih koristi, kot njegovi tekmeci. Zato je nujno, da se podjetje spreminja, da se spreminjata obseg in vsebina delovanja. Ker se spreminjajo zanimanja zunanjih udeležencev, je treba slediti spremembam v organizaciji (Biloslavo 2006, 341–342).

Prednost uvedbe zavarovalništva je predvsem nadzor nad financiranimi sredstvi. Če se jemalec lizinga vede skladno s pogodbo in ne krši pravil, potem tudi nadzor ni tako potreben. Težave nastanejo v primeru neplačevanja lizinga in kasnejšega odvzema. Zato je zelo pomembno, da se financirano sredstvo spremlja že prej in zavarovanje je eden od kazalnikov, da jemalec lizinga s sredstvom ravna v skladu s pogodbo.

Prednost podjetja, ki se odloči ponuditi dodatno dejavnost, ki je že poznana na trgu, je tudi ta, da si je podjetje v letih delovanja že ustvarilo ime in pridobilo zaupanje strank, tako da ponuditi hkrati s financiranjem tudi zavarovanje za stranko ne bo moteče in tega ne bo razumela kot vsiljivo ponudbo, ampak dobro namero. Vsekakor pa je prednost, da se podjetje na novo razvija, pridobiva nova znanja, vse to pa dolgoročno prinaša dobiček.

Slabost takšnega načina poslovanja je predvsem uvajanje komercialistov, ki so do sedaj prodajali samo lizing financiranje, sedaj pa morajo hkrati ponuditi tudi zavarovalništvo. To je za podjetje povsem nova dejavnost. Podjetje se ukvarja s formalnostmi, kot je organizacija dela med človekom, ki je prišel v firmo kot poznavalec zavarovalništva, in komercialisti. Zato je zelo pomembno, kakšne ljudi zaposlimo – ne da znajo samo prodajati, temveč tudi sodelovati in delati v timu. Če harmoničnosti med sodelavci ni, težko pričakujemo rezultate, ki smo jih zastavili.

5.3 Davčni vidik

Glede na poslovni proces se z davčnega vidika zastavlja vprašanje, ali je tovrstna storitev oproščena DDV po 1. točki 44 člena *ZDDV-1*.

V skladu z določili prvega odstavka 44. člena *Zakona o davku na dodano vrednost – ZDDV-1* (Uradni list RS, št. 117/06) so plačila DDV oproščene zavarovalne in pozavarovalne transakcije, vključno s povezanimi storitvami zavarovalnih posrednikov in zastopnikov.

Pravilnik o izvajanju *Zakona o davku na dodano vrednost – pravilnik* (Uradni list RS, št. 141/06) v 71. členu določa, da so zavarovalni in pozavarovalni posli iz 1. točke 44. člena *ZDDV-1*, v skladu s predpisi, sklepanje in izvajanje pogodb o premoženjskem in življenjskem zavarovanju in pozavarovanju, oproščeni DDV.

Zavarovalni posredniki, njihove obveznosti, pogoji za opravljanje dejavnosti zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja so urejeni v *Zakonu o zavarovalništvu – ZZavar* (Uradni list RS, št. 109/06 – UPBS) v členih od 219 do 240.

Prvi odstavek 227. člena *ZZavar* tako določa, da lahko storitve zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja opravlja samo zavarovalno zastopniška družba oziroma posredniška družba, ki je pridobila dovoljenje za opravljanje te dejavnosti, četrti odstavek tega člena pa določa, da ne glede na določbo prvega odstavka tega člena lahko storitve zavarovalnega zastopanja opravljajo tudi druge osebe, če sklepajo zavarovanja v neposredni zvezi z glavno storitvijo, ki jo opravljajo, in so pridobile dovoljenje za opravljanje dejavnosti zavarovalnega zastopanja.

Dovoljenje za opravljanje poslov zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja je urejeno v 230. členu, register zavarovalnih zastopnikov in posrednikov pa 231. členu *ZZavar*.

Iz navedenega izhaja, da če se lahko lizing hiša v skladu z *ZZavar* šteje za zavarovalno, zastopniško oziroma posredniško družbo, ki je pridobila dovoljenje za opravljanje dejavnosti zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja, in če lahko opravlja storitve zavarovalnega zastopanja, ker sklepa zavarovanja v neposredni zvezi s svojo glavno storitvijo, je njene storitve, povezane z zavarovalnimi transakcijami, mogoče šteti za oproščene plačila DDV po prvem odstavku 44. člena *ZDDV-1*.

Če nima dovoljenja, pa je treba ob izstavljanju oziroma prefakturiranju fakture stranki, izdati fakture z 20 % DDV, torej na osnovo obračunati tudi DDV, kar pomeni, da se za pravne osebe in osebe, ki nimajo pravice do odbitka DDV, strošek za 20 % poveča (DURS 2007).

5.4 Računovodski vidik

Glede na poslovni proces bi lizing podjetje v svojem knjigovodstvu vodil in knjižil prejete fakture od zavarovalnice na prehodnem kontu, ker gre za izdatke, ki jih bo plačal v imenu in na račun naročnika oziroma stranke. V pogodbi za lizing posel bi bilo razvidno, da je stranka sklenila zavarovanje pri določeni zavarovalnici in da je posrednik storitve lizing podjetje.

Prejeta faktura za sklenjeno zavarovanje, prejeta od zavarovalnice, se bo knjižila na 14599 kot druge kratkoročne terjatve iz poslovanja za tuj račun (prefakturirano), prehodni konto v debet in obveznosti do dobavitelja v kredit.

Konto: 14599/22000

Po plačilu zavarovalnici se bo obveznost do dobavitelja zmanjšala v debet, zmanjšal pa se bo tudi transakcijski račun v kredit.

Konto: 22000/11000

Fakturo bo lizing podjetje prefakturiralo stranki, knjižilo se bo v debet na konto drugih kratkoročnih terjatev iz poslovanja za tuj račun lizing hiše, v kredit pa na prehodni konto drugih kratkoročnih terjatev iz poslovanja za tuj račun (prefakturirano), in v primeru, da podjetje ne bi pridobilo dovoljenja za upravljanje dejavnosti, tudi obveznost za obračun 20% DDV – zavezanci.

Konto: 14500/14599

26000

Plačilo stranke bo povečalo transakcijski račun v debet in zaprlo kratkoročne terjatve iz poslovanja za tuj račun lizing hiše v kredit.

Konto: 11000/14500

Izstavljena faktura za provizijo za posredovanje posla zavarovalnici bo povečala terjatev do kupcev v debet in povečala prihodke v kredit. Gre za druge prihodke, povezane s poslovnimi učinki – premije.

Konto: 12000/76800

Po prejetem plačilu zavarovalnice se poveča transakcijski račun v debet in zmanjša terjatev do kupcev v kredit.

Konto: 11000/12000 (kontirano po *SRS*)

6 NEPOSREDNA PRIMERJAVA ZAVAROVALNO ZASTOPNIŠKEGA PODJETJA IN LIZING PODJETJA, KI OPRAVLJA DEJAVNOST ZAVAROVALNIŠTVA

Napravili smo primerjalno analizo ob ustanovitvi novega zavarovalno zastopniškega podjetja in že obstoječega lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva. Spodnje tabele prikazujejo primerjavo med nastalimi stroški in prihodki od poslovanja, ter primerjavo dobička na vložena sredstva.

Tabela 6.1 Primerjava predvidenih stroškov in prihodkov zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva v letu 2009 (v EUR)

Leto	Zavarovalno zastopniško podjetje	%	Lizing podjetje, ki opravlja dejavnost zavarovalništva
2009	STROŠKI	43.019	39.679
	Plača	26.640	26.640
	Najemnine	4.916	4.916
	Obratovalni stroški	660	660
	Amortizacija	228	228
	Drugi stroški storitev	7.925	4.585
	Drugi stroški materiala	750	750
	Izobraževanje	1.900	1.900
	PRIHODKI	33.388	19.408
	V sklopu lizing pogodb	12.268	19.408
	Ostala zavarovanja	21.120	0

Zavarovalno zastopniško podjetje ima v letu 2009 višje stroške, ki se nanašajo na zavarovalništvo, od lizing podjetja, le za druge stroške storitev. Drugi stroški storitev predstavljajo svetovanje, informacijske in komunikacijske storitve in obratovalne stroške. Zavarovalno zastopniška družba ima višje stroške za stroške računovodskih storitev.

Neposredna primerjava zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva

Skupni prihodki so v zavarovalno zastopniški družbi veliko višji, kajti kar po projekciji 63 odstotkov prihodkov zavarovanj predstavljajo zavarovanja, ki niso sklenjena v sklopu lizing pogodb. V kolikor primerjamo prihodke zavarovanj le v sklopu lizing pogodb, ima lizing podjetje višje prihodke kot zastopniška družba, saj se posveča le svojim lizing strankam.

Tabela 6.2 Primerjava predvidenih stroškov in prihodkov zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva v letu 2010 (v EUR)

Leto	Zavarovalno zastopniško podjetje	%	Lizing podjetje, ki opravlja dejavnost zavarovalništva
2010	STROŠKI	54.428	42.141
	Plača	27.439	27.439
	Najemnine	5.162	5.162
	Obratovalni stroški	680	680
	Amortizacija	318	318
	Drugi stroški storitev	17.479	5.192
	Drugi stroški materiala	1.050	1.050
	Izobraževanje	2.300	2.300
	PRIHODKI	56.198	29.006
	V sklopu lizing pogodb	28.136	29.006
	Ostala zavarovanja	28.062	0

Zavarovalno zastopniški družbi se v letu 2010 stroški povečajo zaradi pomoči študenta, tako nastane razlika med stroški zastopniškega podjetja in lizingom še večja.

Prihodki v sklopu lizing pogodb in ostalih zavarovanj, se med zastopniškim podjetjem in lizingom, približno izenačijo. Je pa ostalih zavarovanj le malo več kot prejšnje leto, ker so bila ostala zavarovanja v letu 2009 sklenjena na novo z banko, obnovljeno zavarovanja pa prinaša veliko manj prihodka, kot novo sklenjeno zavarovanje.

Tabela 6.3 Primerjava predvidenih stroškov in prihodkov zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva v letu 2011 (v EUR)

Leto	Zavarovalno zastopniško podjetje	%	Lizing podjetje, ki opravlja dejavnost zavarovalništva
2011	57.491		44.169
STROŠKI			
Plača	27.972		27.972
Najemnine	5.420		5.420
Obratovni stroški	700		700
Amortizacija	318		318
Drugi stroški storitev	18.974		5.652
Drugi stroški materiala	1.208		1.208
Izobraževanje	2.900		2.900
PRIHODKI	69.399		42.884
V sklopu lizing pogodb	33.688	49	42.884
Ostala zavarovanja	35.711	51	0

Stroški se ponovno razlikujejo le za stroške računovodskega servisa in stroške dela študenta.

Da se prihodki zavarovanj financiranja v lizing hiši v letu 2011, povečajo v primerjavi z letom 2010, kar za 48 odstotkov in da so v primerjavi z zavarovalno zastopniško družbo višji za 27 odstotkov, je rezultat prodajne lizing podjetja; uvedbi obveznega zavarovanja pri lizing hiši, za financiranje nepremičnin. Iz primera je razvidno, da lahko z uvedbo dobrih prodajnih strategij, veliko pripomoremo k povečanju prihodkov.

Glede na večanje prihodkov, bi zavarovalno zastopniško podjetje moralo v letu 2012 predvideti potrebo po zaposlitvi dodatnega delavca za pomoč pri sklepanju zavarovalnih pogodb. Tako bodo stroški dela višji, zato pa lahko pričakujemo tudi višji prihodek.

Pričakuje se lahko, da bi zavarovalno zastopniško podjetje bistveno povečalo odstotek ostalih zavarovanj in tudi zavarovanj v sklopu lizing hiše. Tako bi se bistveno povečal prihodek in posledično tudi dobiček, le ne toliko, saj moramo upoštevati, da bodo tudi stroški višji.

Tabela 6.4 Primerjava dobička na vloženi kapital zavarovalno zastopniškega podjetja in lizing podjetja, ki opravlja dejavnost zavarovalništva (v EUR)

	2009	2010	2011
Rentabilnost kapitala % = (dobiček / kapital) * 100			
Zavarovalno zastopniška družba			
Dobiček	-9.276	1.711	10.100
Vloženi kapital zmanjšan za izgubo, povečena za dobiček poslovnega leta	25.000	17.435	27.535
Donosnost kapitala v %	-37,10	9,81	36,68
Lizing hiša, ki opravlja dejavnost zavarovalništva			
Dobiček	-20.271	-13.135	-1.285
Vloženi kapital zmanjšan za izgubo, povečena za dobiček poslovnega leta	38.000	4.594	5.879
Donosnost kapitala v %	-53,34	-285,92	-21,86

Vloženi kapital v novo zavarovalno zastopniško družbo znaša 25.000 EUR. Donosnost kapitala je v prvem letu negativna in sicer - 37,10 odstotna. V naslednjih letih pa z upoštevanjem zmanjšanja kapitala za izgubo in povečanjem za dobiček poslovnega leta, donosnost kapitala narašča.

Ocenjujemo, da bo lizing hiša, ki se je odločila opravljati dodatno dejavnost zavarovalništvo, zaradi visokih stroškov in nizko dobičkonosnostjo potrebovala kar 38.000 EUR kapitala, da bo v prvih letih pokrila stroške, ki bodo nastali v vezi s to dejavnostjo. Tako bo v prvih letih imela donosnost kapitala negativno, kajti visoki stroški in nizki prihodki v prvih letih, močno vplivajo na donosnost.

7 ZAKLJUČEK

Glede na raziskavo sedmih lizing podjetij, ki pokrivajo večinski tržni delež v Sloveniji kaže, da vsa podjetja, poleg osnovne dejavnosti ponujajo tudi zavarovalništvo. Le eno podjetje se je odločilo odpreti novo zavarovalniško podjetje, tako lahko sklepa tudi ostala zavarovanja, ki niso predmet financiranja, ostala podjetja pa zavarujejo le v sklopu svoje dejavnosti, torej financirana lizing sredstva.

V diplomski nalogi smo povzeli veljavnost naslednje hipoteze: bolj učinkovito je odpreti novo podjetje kot v že obstoječo dejavnost lizing financiranja uvesti zavarovalništvo

Finančni načrt kaže, da je smiselno odpreti novo zavarovalniško podjetje. Načrt izkaza uspeha je potrditev, da bi podjetje že v drugem letu poslovanja poslovalo z dobičkom. Podjetje bi v letu 2009 poslovalo z izgubo 9.276 EUR, v letu 2010 pa bi ustvarilo 1.711 EUR čistega dobička, leto kasneje pa že 10.100 EUR čistega dobička.

Prvo točko preloma izkaza uspeha bi podjetje doseglo že v drugi četrtini prvega leta, ko bi bili prihodki od prodaje višji od odhodkov, drugo pa v drugi četrtini, v letu 2010.

Koeficient ekonomičnosti je v letu 2009 manjši od ena, kar pomeni, da bo podjetje poslovalo z izgubo, v letih 2010 in 2011 pa je koeficient 1.0325 in 1.1397, kar pomeni poslovanje z dobičkom. Rentabilnost kot dobičkonosnost sredstev je ravno tako v prvem letu negativen, kar kaže izgubo, v drugem in tretjem letu pa je pozitiven.

Donosnost kapitala kaže, da se nam investicija, v treh letih poslovanja, ne bi povrnila. Glede na prihodke lahko predvidimo, da se nam bo dobiček skozi leta povečeval deset odstotno. Investicija bi se nam v tem primeru povrnila peto leto poslovanja.

Ob ustanovitvi zavarovalno zastopniške družbe, večji del prihodkov predstavljajo druga zavarovanja, ki niso povezana z lizing financiranjem. V prvem letu poslovanja predvsem sklepanje zavarovanj z banko, ki predstavljajo kar 63,26% prihodkov, v letu 2010 in 2011 pa nekaj tudi ostali, ki nimajo sklenjenega lizing financiranja.

V kolikor bi se lizing firma odločala v sklopu svoje osnovne dejavnosti ponuditi zavarovalne storitve, kaže kalkulacija, da so v treh letih stroški, ki bi nastali z uvedbo zavarovalne dejavnosti v lizing hiši, višji od prihodkov od prodaje zavarovalnih poslov. V letu 2009 bi bila razlika med stroški in prihodki kar -20.271 EUR, v naslednjem letu bi se znižala na -13.135 EUR, v letu 2011 pa na -1.285 EUR. Če bi se takšno poslovanje nadaljevalo, bi v letu 2012 prihodki le presegli stroške. Z dobro poslovno politiko podjetja bi lahko v nekaj letih dosegli visoke rezultate. Seveda pa bi morali paziti, da bi bila zavarovalna ponudba zares ugodna in konkurenčna ostalim, le tako bi ohranili stranke.

Ker družbeni dejavniki silijo ljudi v podjetništvo ter jih vzpodbujajo, je smiselno razmišljati v uvedbo zavarovalnih storitev. Raziskava kaže, da je bolje odpreti novo zavarovalno zastopniško družbo, saj bi nam na dolgi rok lahko prinašalo visoke dobičke.

Ker je v lizing poslu zavarovanje obvezno, bi z novim podjetjem ustvarili konkurenčno prednost pred ostalimi, saj bi zavarovali z lizingom financirana sredstva, hkrati pa bi si odprli nov trg zavarovancev. Tako bi hitreje prišli do zelenega dobička. Če pa bi se odločili za zavarovanje v sklopu financiranja, je to izključno le zavarovanje, ki se nanaša na osnovno dejavnost. Če bi posredovali katero koli drugo sredstvo, bi bili v prekršku oziroma bi morali zavarovancu ob sklenitvi zavarovanja na zavarovalno vsoto zaračunati tudi dvajsetodstotni DDV, kar bi strankam, ki niso zavezanci za DDV, pomenilo dvajset odstotkov višji strošek.

Želja po uspešnosti podjetja je nedvomno vodilo vsakega podjetnika. Marsikatera naložba se zgodi šele potem, ko se podjetje znajde v primežu okoliščin. Konkurenca na slovenskem trgu, ki ponuja financiranje, je vedno večja. Podjetje preživi in je uspešno le, če svojim udeležencem v menjalnih razmerjih ponuja več enakih, predvsem pa drugačnih, posebnih koristi kot njegovi konkurenti. V Sloveniji so se za ponudbo zavarovalništva v sklopu svoje osnovne dejavnosti lizing financiranja odločila že vsa podjetja, ki pokrivajo najvišji tržni delež. Le eno od njih se je odločilo odpreti novo zavarovalniško podjetje. Glede na raziskavo se kaže, da je dolgoročno smiselno razmišljati o odprtju novega podjetja, kjer podjetje lahko zavaruje tudi sredstva, ki niso predmet financiranja, in si s tem zagotovi dodatni zaslužek. Če so stranke zadovoljne z urejanjem zavarovanja za financirano sredstvo, se bodo rade vrnila, da bi zavarovale tudi ostala sredstva. Je pa za zavarovalniško podjetje zelo pomembno, da ima dobrega komercialista, ki zna dobro predstaviti zadevo stranki in se na drugi strani z zavarovalnicami dobro pogajati, kajti te so tiste, ki snujejo ceno zavarovanj in ki lahko našim strankam dobrijo cenejše in boljše zavarovanje.

LITERATURA

- Antončič, Boštjan. 2004. *Podjetništvo: predloga poslovnega načrta*. Študijsko gradivo, Fakulteta za management Koper.
- Avant Car. B.1. *Poslovni najem voznega parka – Avant Car*. [Http://www.avantcar.si/55-slo-p.html](http://www.avantcar.si/55-slo-p.html) (april 2008).
- Biloslavo, Roberto. 2006. *Strateški management in management spreminjanja*. Koper: Fakulteta za management.
- Boncelj, Jože. 1983. *Zavarovalna ekonomika*. Maribor: Obzorja.
- Brkanić, Vlado in Miroslav Buzadžić. 1989. *Zakon o poduzećima. Zakon o bankama i drugim finansijskim organizacijama: pročišćeni tekst*. Zagreb: Savez računovodstvenih i finansijskih radnika Hrvatske.
- Cinotti, Kristijan, Bariša Primorac, Marinko Matković, Andreja Sekušak in Anita Cinotti. 2005. *Leasing u praksi*. Zagreb: Centar za računovodstvo i financiranje.
- CREA. *Prednosti Business Process Management sistemov*. [Http://www.crea.si/WWW/Pages/Ultimus/PrednostiBPM.aspx](http://www.crea.si/WWW/Pages/Ultimus/PrednostiBPM.aspx). Gartner Group (januar 2003).
- Devetak, Gabrijel. 2001. *Evropski marketing storitev*. Kranj: Moderna organizacija.
- Gerbec, Franci in Borut Košir. 1999. *Pogodbe o leasingu: vzorčne pogodbe in komentar*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Hočevar, Marko, Tomaž Glažar, Milica Gostiša, Tomaž Okorn, Marija Ravnik, Maja Zaman, Darjana Vidic, Saša Omahen, Stanka Slivnik Kristinka Vukovič, Nada Klobučar Mirovič in Mateja Derčar. 2006. *Praktični vodič po računovodstvu: strokovni priročnik s praktičnimi primeri, nasveti in navodili za računovodstvo gospodarskih družb*. Ljubljana: Dashöfer.
- Milač, Miloš. 2008. *Velike razlike in nepregledna ponudba avtomobilskih zavarovanj, Finance*, 53. [Http://www.finance.si/207684](http://www.finance.si/207684) (marec 2008).
- Ojsteršek, Vojka. 2005. *Zavarovalništvo*. Celje: Visoka komercialna šola Celje.
- Osteryoung, Jerome S., Derek L. Newman in Leslie George Davies. 1997. *Small firm finance: an entrepreneurial analysis*. Fort Worth: Dryden.
- Pivka Galun, Nataša. 2005. Lizing alternativa kreditu. *Kapital* 15 (363): 30–34.
- Poljaševič, Zdravko, Martina Resnik in Elena Bordon. 2006. *Naj finančni viri in sredstva delajo za vas in ne obratno*. Ljubljana: Dashöfer.
- Pučko, Daniel in Rudi Rozman. 2000. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

VIRI

- AZN – Agencija za zavarovalni nadzor. 2008. *Izdaja dovoljenj*. [Http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=390&p=content](http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=390&p=content) (maj 2008).
- DURS – Davčna uprava Republike Slovenije. 2007. *Pojasnilo DURS št. 4230-15/2007 z dne 14. 2. 2007*. Poslovni dokumenti, DURS.
- Računovodja.com. *Metode ocenjevanja investicijskih projektov*. [Http://racunovodja.com/clanki.asp?clanek=2281](http://racunovodja.com/clanki.asp?clanek=2281) (maj 2008)
- Slovenski inštitut za revizijo. 2008. *Mednarodni standardi računovodskega poročanja – MSRP*. [Http://www.si-revizija.si/o_siru/msrp.php](http://www.si-revizija.si/o_siru/msrp.php) (maj 2008).
- Slovenski računovodski standardi – Opredelitev ključnih pojmov*. 2005. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
- Tarifa o taksah in nadomestilih. *Uradni list RS*, št. 89/02 in 74/05.
- UniCredit Leasing. 2007. *Splošni pogoji FFL1/2007*. Poslovni dokumenti, UniCredit Leasing, d. o. o.
- Zakon o davku na dodano vrednost – pravilnik. *Uradni list RS*, št. 141/2006.
- Zakon o davku na dodano vrednost – ZDDV-1. *Uradni list RS*, št. 117/2006.
- Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb – ZDDPO-2. *Uradni list RS*, št. 49/2004.
- Zakon o obveznih zavarovanjih v prometu. *Uradni list RS*, št. 70/94, popravki in dopolnitve, 1996 in 2002.
- Zakon o zavarovalništvu – ZZavar (UPB). *Uradni list RS*, št. 109/2006.
- Zakon o zavarovalništvu. *Uradni list RS*, št. 102/2004.
- Zakon o zavarovalništvu. *Uradni list RS*, št. 109/06 – UPB2 in 9/2007.
- Združenje lizing podjetij Slovenije. 2007. *Statistika – Leasing market Slovenia 2007*. Interno gradivo, Združenje leasing podjetij Slovenije.

PRILOGE

- Priloga 1 Planiranje prihodkov in stroškov zavarovalno zastopniške družbe za leta 2009–2011
- Priloga 2 Planiranje drugih stroškov storitev zavarovalno zastopniške družbe za leta 2009–2011
- Priloga 3 Planiranje prihodkov zavarovalno zastopniške družbe glede na vrsto zavarovanja za leta 2009–2011
- Priloga 4 Planiranje prihodkov lizing podjetja z uvedbo nove dejavnosti zavarovalništva glede na vrsto zavarovanja za leta 2009–2011
- Priloga 5 Planiranje drugih stroškov storitev lizing podjetja z uvedbo nove dejavnosti zavarovalništva za leta 2009–2011
- Priloga 6 Načrt izkaza uspeha zavarovalno zastopniške družbe za leta 2009-2011
- Priloga 7 Načrt bilance stanja zavarovalno zastopniške družbe za leta 2009-2011
- Priloga 8 Vprašalnik za lizing podjetja



**PLANIRANJE PRIHODKOV IN STROŠKOV ZAVAROVALNO
ZASTOPNIŠKE DRUŽBE ZA LETA 2009–2011**

	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	2009
FIKSNI STROŠKI					
Plača	6.660,00	6.660,00	6.660,00	6.660,00	26.640
Najemnine	1.229,00	1.229,00	1.229,00	1.229,00	4.916
Obratovalni stroški	165,00	165,00	165,00	165,00	660
Amortizacija	57,00	57,00	57,00	57,00	228
VARIABILNI STROŠKI					
Drugi stroški storitev	2.425,00	1.700,00	2.300,00	1.500,00	7.925
Drugi stroški materiala	300,00	250,00	150,00	50,00	750
Izobraževanje	750,00	550,00	300,00	300,00	1.900
<i>se spreminjajo z obsegom prodaje</i>					
STROŠKI SKUPAJ	11.586	10.611	10.861	9.961	43.019
PRIHODKI					
Leasing stranke					
PKW-osebna vozila					
AO in AO+in KASKO	1.562,64	3.333,63	2.604,40	2.916,93	10.418
LKW-tovorna vozila	151,50	323,20	252,50	282,80	1.010
Nepremičnine	126,00	268,80	210,00	235,20	840
Banka					
Osebna vozila	564,00	1.203,20	940,00	1.052,80	3.760
Nepremičnene	2.604,00	5.555,20	4.340,00	4.860,80	17.360
Ostali					
Osebna vozila	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Nepremičnine	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Zdravstveno zavarovanje	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Nezgodno zavarovanje	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Pokojninsko zavarovanje	0,00	0,00	0,00	0,00	0
SKUPAJ PRIHODKI	5.008,14	10.684,03	8.346,90	9.348,53	33.388
PRIHODKI - STROŠKI	-6.577,86	73,03	-2.514,10	-612,47	-9.631
Year 2009		-9.631,00			

Priloga 1

	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	2010
FIKSNI STROŠKI					
Plača	6.860	6.860	6.860	6.860	27.439
Najemnine	1.290	1.290	1.290	1.290	5.162
Obratovalni stroški	170	170	170	170	680
Amortizacija	80	80	80	80	318
VARIABILNI STROŠKI					
Drugi stroški storitev	4.195	4.545	4.020	4.719	17.479
Drugi stroški materiala	252	273	242	284	1.050
Izobraževanje	552	598	529	621	2.300
se spreminjajo z obsegom prodaje					
STROŠKI SKUPAJ	13.399	13.815	13.190	14.024	54.428
PRIHODKI					
Leasing stranke					
PKW-osebna vozila					
AO in AO+in KASKO	3.600	7.680	6.000	6.720	23.999
LKW-tovorna vozila	337	719	562	629	2.247
Nepremičnine	284	605	473	529	1.890
Banka					
Osebna vozila	677	1.443	1.128	1.263	4.510
Nepremičnene	2.684	5.725	4.473	5.010	17.892
Ostali					
Osebna vozila	849	1.811	1.415	1.585	5.660
Nepremičnine					
Zdravstveno zavarovanje					
Nezgodno zavarovanje					
Pokojninsko zavarovanje					
SKUPAJ PRIHODKI	8.430	17.983	14.050	15.735	56.198
PRIHODKI - STROŠKI	-4.969	4.168	859	1.712	1.770
Year 2010		1.770			

	1.Q	2.Q	3.Q	4.Q	2011
FIKSNI STROŠKI					
Plača	6.993	6.993	6.993	6.993	27.972
Najemnine	1.355	1.355	1.355	1.355	5.420
Obratovalni stroški	175	175	175	175	700
Amortizacija	80	80	80	80	318
VARIABILNI STROŠKI					
Drugi stroški storitev	4.554	4.933	4.364	5.123	18.974
Drugi stroški materiala	290	314	278	326	1.208
Izobraževanje	696	754	667	783	2.900
se spreminjajo z obsegom prodaje					
STROŠKI SKUPAJ	14.142	14.604	13.911	14.834	57.491
PRIHODKI					
Leasing stranke					
PKW-osebna vozila					
AO in AO+in KASKO	4.320	9.216	7.200	8.064	28.799
LKW-tovorna vozila	404	863	674	755	2.696
Nepremičnine	329	702	548	614	2.192
Banka					
Osebna vozila	694	1.481	1.157	1.296	4.629
Nepremičnine	3.062	6.532	5.103	5.715	20.412
Ostali					
Osebna vozila	1.601	3.414	2.668	2.988	10.670
Nepremičnine					
Zdravstveno zavarovanje					
Nezgodno zavarovanje					
Pokojninsko zavarovanje					
SKUPAJ PRIHODKI	10.410	22.208	17.350	19.432	69.399
PRIHODKI - STROŠKI	-3.732	7.604	3.439	4.597	11.908
Leto 2011		11.908			

**PLANIRANJE DRUGIH STROŠKOV STORITEV ZAVAROVALNO
ZASTOPNIŠKE DRUŽBE ZA LETA 2009–2011**

	leto		
	2009	2010	2011
Študentsko delo	0,00	8.467,20	9.072,00
Računovodski servis	4.550,00	5.200,00	5.850,00
Svetovanje, izobraževanje	1.500,00	1.700,00	1.700,00
prvo leto ni študenta			
Stroški telefona	720,00	840,00	960,00
Stroški mobilnih telefonov	840,00	960,00	1.080,00
Internetne storitve	315,00	312,00	312,00
Obratovalni stroški			
SKUPAJ			



PLANIRANJE PRIHODKOV ZAVAROVALNO ZASTOPNIŠKE DRUŽBE GLEDE NA VRSTO ZAVAROVANJA ZA LETA 2009–2011

BUDGET 2009

Leasing	povprečni znesek 1 zavarovanja	% provizija zavarovanja-nova	Provizija EUR	budget pogodb	skupaj	sklenitev	pričakovana	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.
pogodbe PKW budget 2009 – 850 pogodb	EUR 360,00	10,00	36,00	850	30.600	12,00%		3.672,00	102
SKLENITEV ZAVAROV. AO in AO PLUS	400,00	14,00	56,00	850	47.600	12,00%		5.712,00	102
KASKO								9.384,00	
SKLENITEV ZAVAROV. AO in AO PLUS	EUR 360,00	4,00	14,40	850	12.240	4,00%		489,60	34
KASKO	400,00	4,00	16,00	850	13.600	4,00%		544,00	34
								1.033,60	
pogodbe LKW-tovorna vozila budget 2009 – 180 pogodb	EUR 1.000,00	9,00	90,00	180	16.200	5,00%		810,00	9
SKLENITEV ZAVAROV. pogodbe LKW-tovorna vozila									
budget 2009 – 180 pogodb	EUR 1.000,00	4,00	40,00	180	7.200	2,78%		200,00	5
SKLENITEV ZAVAROV.								1.010,00	
pogodbe Real Estate – neprem. Budget 2009 – 12 pogodb	EUR 2.000,00	14,00	280,00	12,00	3.360	16,67%		560,00	2

pogodbe LKW-tovorna vozila	povprečni znesek 1 zavarovanja EUR	% provizija nova zavarovanja	Provizija EUR	budget pogodb	skupaj	pričakovana sklenitev	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.
budget 2010- 200 pogodb SKLENITEV ZAVAROV.	1.050,00	9,00	94,50	200	18.900	11,00%	2.079,00	22
pogodbe LKW-tovorna vozila	povprečni znesek 1 zavarovanja EUR	% provizija obnova zavarovanja	Provizija EUR	budget pogodb	skupaj	pričakovana sklenitev	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.
budget 2010- 200 pogodb SKLENITEV ZAVAROV.	1.050,00	4,00	42,00	200	8.400	2,00%	168,00	4
	povprečni znesek 1 zavarovanja EUR	% provizija	Provizija EUR	budget pogodb	skupaj	pričakovana sklenitev	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.
pogodbe Real Estate - neprem. budget 2010 - 15 pogodb	1.800,00	14,00	252,00	15	3.780	40,00%	1.512,00	6
	povprečni znesek 1 zavarovanja EUR	% provizija obnova zavarovanja	Provizija EUR	budget pogodb	skupaj	pričakovana sklenitev	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.
pogodbe Real Estate - neprem. budget 2010 - 15 pogodb	1.800,00	7,00	126,00	15	1.890	20,00%	378,00	3
Banka 2010	povprečni znesek 1 zavarovanja EUR	% provizija	Provizija EUR	budget pogodb	skupaj	pričakovana sklenitev	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.
Avtomobilska zavarovanja								
AO in AO PLUS	370,00	10,00	37,00	450	16.650	6,67%	1.110,00	30
KASKO	400,00	14,00	56,00	450	25.200	6,67%	1.680,00	30
Nepremičnine	1.800,00	14,00	252,00	3100	781.200	1,29%	10.080,00	40
	povprečni znesek 1 zavarovanja EUR	% provizija obnova zavarovanja	Provizija EUR	budget pogodb	skupaj	pričakovana sklenitev	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.
Avtomobilska zavarovanja								
AO in AO PLUS	370,00	4,00	14,80	400	5.920	12,50%	740,00	50
KASKO	400,00	7,00	28,00	400	11.200	8,75%	980,00	35
Nepremičnine	1.800,00	7,00	126,00	2900	365.400	2,14%	7.812,00	62

Ostali 2010												
AO in AO PLUS	370,00	10,00	37,00								3.700,00	100
KASKO	400,00	14,00	56,00								1.960,00	35
SKUPAJ											56.198,00	
BUDGET 2011												
Leasing												
pogodbe PKW												
budget 2011 – 1225 pogodb												
SKLENITEV ZAVAROV.			Provizija									
AO in AO PLUS	povprečni znesek	% provizija	EUR	zavarovanja-nova	budget pogodb	skupaj	sklenitev	sklenitev	sklenitev	sklenitev	sklenitev	št. Pogodb in
KASKO	1 zavarovanja	zavarovanja	EUR	zavarovanja	1225	45.325	21,06%	21,06%	21,06%	21,06%	9.546,00	sklenjena zavarov.
	370,00	10,00	37,00	10,00	1225	45.325	21,06%	21,06%	21,06%	21,06%	9.546,00	258
	400,00	14,00	56,00	14,00	1225	68.600	21,06%	21,06%	21,06%	21,06%	14.448,00	258
											23.994,00	
SKLENITEV ZAVAROV.			Provizija									
AO in AO PLUS	povprečni znesek	% provizija	EUR	zavarovanja-nova	budget pogodb	skupaj	sklenitev	sklenitev	sklenitev	sklenitev	sklenitev	št. Pogodb in
KASKO	1 zavarovanja	zavarovanja	EUR	zavarovanja	1225	18.130	12,73%	12,73%	12,73%	12,73%	2.308,80	sklenjena zavarov.
	370,00	4,00	14,80	4,00	1225	18.130	12,73%	12,73%	12,73%	12,73%	2.308,80	156
	400,00	4,00	16,00	4,00	1225	19.600	12,73%	12,73%	12,73%	12,73%	2.496,00	156
											4.804,80	
pogodbe LKW-tovorna vozila			Provizija									
budget 2011- 240 pogodb	povprečni znesek	% provizija	EUR	nova zavarovanja	budget pogodb	skupaj	sklenitev	sklenitev	sklenitev	sklenitev	sklenitev	št. Pogodb in
SKLENITEV ZAVAROV.	1 zavarovanja	zavarovanja	EUR	zavarovanja	240	22.680	11,00%	11,00%	11,00%	11,00%	2.494,80	sklenjena zavarov.
pogodbe LKW-tovorna vozila	1.050,00	9,00	94,50	9,00	240	22.680	11,00%	11,00%	11,00%	11,00%	2.494,80	26
budget 2011- 200 pogodb	povprečni znesek	% provizija	EUR	zavarovanja	budget pogodb	skupaj	sklenitev	sklenitev	sklenitev	sklenitev	sklenitev	št. Pogodb in
SKLENITEV ZAVAROV.	1 zavarovanja	zavarovanja	EUR	zavarovanja	240	10.080	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	201,60	sklenjena zavarov.
pogodbe LKW-tovorna vozila	1.050,00	4,00	42,00	4,00	240	10.080	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	201,60	5
											2.696,40	

	povprečni znesek 1 zavarovanja EUR	% provizija nova zavarovanja	Provizija EUR	budget pogodb	skupaj	sklenitev	pričakovana sklenitev	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.
pogodbe Real Estate - neprem. budget 2011 - 18 pogodb	1.800,00	14,00	252,00	18	4.536	40,00%	1.814,40	7	
pogodbe Real Estate - neprem. budget 2011 - 18 pogodb	1.800,00	7,00	126,00	18	2.268	16,67%	378,00	3	
Banka 2011									
Avtomobilska zavarovanja									
AO in AO PLUS	370,00	10,00	37,00	480	17.760	5,21%	925,00	25	
KASKO	400,00	14,00	56,00	480	26.880	5,21%	1.400,00	25	
Nepremičnine	1.800,00	14,00	252,00	3200	806.400	1,56%	12.600,00	50	
	povprečni znesek 1 zavarovanja EUR	% provizija obnova zavarovanja	Provizija EUR	park/neprem vozni	skupaj	sklenitev	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.	
Avtomobilska zavarovanja									
AO in AO PLUS	370,00	4,00	14,80	400	5.920	20,00%	1.184,00	80	
KASKO	400,00	7,00	28,00	400	11.200	10,00%	1.120,00	40	
Nepremičnine	1.800,00	7,00	126,00	2900	365.400	2,14%	7.812,00	62	
Ostali 2011									
AO in AO PLUS	370,00	10,00	37,00				7.030,00	190	
KASKO	400,00	14,00	56,00				3.640,00	65	
SKUPAJ							69.398,60		



**PLANIRANJE PRIHODKOV LIZING PODJETJA Z UVEDBO NOVE DEJAVNOSTI ZAVAROVALNIŠTVA GLEDE NA
VRSTO ZAVAROVANJA ZA LETA 2009-2011**

BUDGET 2009

Leasing pogodbe PKW budget 2009 - 850 pogodb	povprečni znesek 1 zavarovanja		% provizija zavarovanja-nova	Provizija EUR	budget pogodb	skupaj	sklenitev	pričakovana sklenitev	dobiček	pričakovan dobiček	št. pogodb in sklenjena zavarov.
	EUR	EUR									
SKLENITEV ZAVAROV. AO in AO PLUS	360,00	10,00	10,00	36,00	850	30.600	17,65%	17,65%	5.400,00	5.400,00	150
KASKO	400,00	14,00	14,00	56,00	850	47.600	17,65%	17,65%	8.400,00	8.400,00	150
									13.800,00	13.800,00	
	povprečni znesek	% provizija	zavarovanja-	Provizija	budget	skupaj	sklenitev	pričakovana	dobiček	pričakovan	št. pogodb in
SKLENITEV ZAVAROV. AO in AO PLUS	EUR	zavarovanja-	obnova	EUR	pogodb			sklenitev	dobiček	sklenitev	sklenjena
KASKO	360,00	4,00	4,00	14,40	850	12.240	8,24%	8,24%	1.008,00	1.008,00	70
	400,00	4,00	4,00	16,00	850	13.600	8,24%	8,24%	1.120,00	1.120,00	70
									2.128,00	2.128,00	
	povprečni znesek	% provizija	zavarovanja-	Provizija	budget	skupaj	sklenitev	pričakovana	dobiček	pričakovan	št. pogodb in
pogodbe LKW-tovorna vozila	EUR	nova zavarovanja	obnova	EUR	pogodb			sklenitev	dobiček	sklenitev	sklenjena
budget 2009 - 180 pogodb SKLENITEV ZAVAROV.	1.000,00	9,00	9,00	90,00	180	16.200	11,11%	11,11%	1.800,00	1.800,00	20
pogodbe LKW-tovorna vozila	povprečni znesek	% provizija	zavarovanja	Provizija	budget	skupaj	sklenitev	pričakovana	dobiček	pričakovan	št. pogodb in
budget 2009 - 180 pogodb SKLENITEV ZAVAROV.	EUR	obnova	zavarovanja	EUR	pogodb			sklenitev	dobiček	sklenitev	sklenjena
pogodbe LKW-tovorna vozila	1.000,00	4,00	4,00	40,00	180	7.200	3,89%	3,89%	280,00	280,00	7
									2.080,00	2.080,00	
	povprečni znesek	% provizija	nova zavarovanja	Provizija	budget	skupaj	sklenitev	pričakovana	dobiček	pričakovan	št. pogodb in
pogodbe Real Estate - neprem.	EUR	nova zavarovanja	obnova	EUR	pogodb			sklenitev	dobiček	sklenitev	sklenjena
budget 2009 - 12 pogodb	2.000,00	14,00	14,00	280,00	12,00	3.360	33,33%	33,33%	1.120,00	1.120,00	4
	povprečni znesek	% provizija	zavarovanja	Provizija	budget	skupaj	sklenitev	pričakovana	dobiček	pričakovan	št. pogodb in
pogodbe Real Estate - neprem.	EUR	obnova	zavarovanja	EUR	pogodb			sklenitev	dobiček	sklenitev	sklenjena
budget 2009 - 12 pogodb	2.000,00	7,00	7,00	140,00	12,00	1.680	16,67%	16,67%	280,00	280,00	2

BUDGET 2010		Leasing		povprečni znesek		% provizija		Provizija		budget		pričakovana		št. pogodb in	
pogodbe PKW		1 zavarovanja		zavarovanja-nova		obnova		EUR		pogodb		sklenitev		sklenjena	
budget 2010 - 1020 pogodb		EUR		10,00		4,00		EUR		1020		20,59%		210	
SKLENITEV ZAVAROV.		370,00		10,00		4,00		37,00		1020		37.740		7.770,00	210
AO in AO PLUS		400,00		14,00		4,00		56,00		1020		57.120		11.760,00	210
KASKO														19.530,00	
SKLENITEV ZAVAROV.															
AO in AO PLUS		370,00		4,00		4,00		14,80		1020		15.096		1.450,40	98
KASKO		400,00		4,00		4,00		16,00		1020		16.320		1.568,00	98
														3.018,40	
pogodbe LKW-tovorna vozila															
budget 2010- 200 pogodb															
SKLENITEV ZAVAROV.		1.050,00		9,00				94,50		200		18.900		3.307,50	35
pogodbe LKW-tovorna vozila															
budget 2010- 200 pogodb															
SKLENITEV ZAVAROV.															
pogodbe LKW-tovorna vozila		1.050,00		4,00		4,00		42,00		200		8.400		378,00	9
														3.685,50	
pogodbe Real Estate - nepren.															
budget 2010 - 15 pogodb		1.800,00		14,00				252,00		15		3.780		2.268,00	9
pogodbe Real Estate - nepren.															
budget 2010 - 15 pogodb		1.800,00		7,00				126,00		15		1.890		504,00	4

BUDGET 2011

Leasing		povprečni znesek		% provizija		Provizija		budget		pričakovana		št. pogodb in	
pogodbe PKW		I zavarovanja		zavarovanja-nova		EUR		pogodb		sklenitev		sklenjena	
budget 2011 - 1225 pogodb		EUR		10,00	14,00	37,00	56,00	1225	45.325	26,94%	12.210,00	330	330
SKLENITEV ZAVAROV.		370,00		10,00	14,00	37,00	56,00	1225	45.325	26,94%	12.210,00	330	330
AO in AO PLUS		400,00		14,00		56,00		1225	68.600	26,94%	18.480,00	330	330
KASKO											30.690,00		
SKLENITEV ZAVAROV.		povprečni znesek		% provizija		Provizija		budget		pričakovana		št. pogodb in	
AO in AO PLUS		EUR		zavarovanja-	obnova	EUR		pogodb	skupaj	sklenitev	dobiček	sklenjena	zavarov.
KASKO		370,00	4,00	4,00	14,80	14,80	16,00	1225	18.130	10,61%	1.924,00	130	130
		400,00	4,00	4,00	16,00	16,00		1225	19.600	10,61%	2.080,00	130	130
pogodbe LKW-tovorna vozila		povprečni znesek		% provizija		Provizija		budget		pričakovana		št. pogodb in	
I zavarovanja		EUR		nova zavarovanja		EUR		pogodb	skupaj	sklenitev	dobiček	sklenjena	zavarov.
budget 2011- 240 pogodb		1.050,00	9,00	9,00	94,50	94,50		240	22.680	15,00%	3.402,00	36	36
SKLENITEV ZAVAROV.		povprečni znesek		% provizija		Provizija		budget		pričakovana		št. pogodb in	
I zavarovanja		EUR		obnova		EUR		pogodb	skupaj	sklenitev	dobiček	sklenjena	zavarov.
pogodbe LKW-tovorna vozila		1.050,00	4,00	4,00	42,00	42,00		240	10.080	5,00%	504,00	12	12
budget 2011- 200 pogodb		EUR		zavarovanja		EUR		240			3.906,00		
SKLENITEV ZAVAROV.		povprečni znesek		% provizija		Provizija		budget		pričakovana		št. pogodb in	
I zavarovanja		EUR		nova zavarovanja		EUR		pogodb	skupaj	sklenitev	dobiček	sklenjena	zavarov.
pogodbe Real Estate - nepren.		1.800,00	14,00	14,00	252,00	252,00		18	4.536	77,78%	3.528,00	14	14
budget 2011 - 18 pogodb		EUR		obnova		EUR		18					
I zavarovanja		1.800,00	7,00	7,00	126,00	126,00		18	2.268	33,33%	756,00	6	6
pogodbe Real Estate - nepren.		EUR		zavarovanja		EUR		18					
budget 2011 - 18 pogodb		1.800,00	7,00	7,00	126,00	126,00		18	2.268	33,33%	756,00	6	6



**PLANIRANJE DRUGIH STROŠKOV STORITEV LIZING PODJETJA Z
 UVEDBO NOVE DEJAVNOSTI ZAVAROVALNIŠTVA ZA LETA 2009–2011**

	leto		
	2009	2010	2011
Ocena drugih stroškov	450,00	700,00	900,00
Svetovanje, izobraževanje	1.500,00	1.700,00	1.700,00
Telefon	720,00	840,00	960,00
Mobilni telefon	840,00	960,00	1.080,00
Internetne storitve	315,00	312,00	312,00
Obratovalni stroški			
SKUPAJ			

NAČRT IZKAZA USPEHA ZA LETO 2009-2011

	2009	2010	2011
A ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	33.388	56.198	69.399
I. Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	33.388	56.198	69.399
II. Čisti prihodki od prodaje na tujem trgu	0	0	0
B POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0	0
C ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČENE PROIZVODNJE	0	0	0
Č USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0	0
D SUBVENCIJE, DOTACIJE, REGRESI, KOMPENZACIJE IN DRUGI PRIHODKI, KI SO POVEZANI S POSLOVNIMI UČINKI	0	0	0
E DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	0	0	0
F KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA	33.388	56.198	69.399
G POSLOVNI ODHODKI	43.019	54.428	57.492
I. Stroški blaga, materiala, storitev	16.151	26.671	29.202
1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	0	0	0
2. Stroški porabljenega materiala	750	1.050	1.208
a Stroški materiala	0	0	0
b Stroški energije	0	0	0
C Drugi stroški materiala	750	1.050	1.208
3. Stroški storitev	15.401	25.621	27.994
a Transportne storitve	0	0	0
b Najemnine	4.916	5.162	5.420
C Povračila stroškov zaposlenih v vezi z delom – izobraževanja	1.900	2.300	2.900
č Drugi stroški storitev	8.585	18.159	19.674
II. Stroški dela	26.640	27.439	27.972

Priloga 6

a	Stroški plač	23.610	24.318	24.791
b	Stroški pokojninskih zavarovanj	800	824	840
c	Stroški drugih socialnih zavarovanj	2.230	2.297	2.342
č	Drugi stroški dela	0	0	0
III.	Odpisi vrednosti	228	318	318
1.	Amortizacija	228	318	318
2.	Prevednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	0	0
3.	Prevednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	0	0	0
IV.	Drugi poslovni odhodki	0	0	0
1.	Rezervacije	0	0	0
2.	Drugi stroški	0	0	0
H	DOBIČEK IZ POSLOVANJA	0	1.770	11.907
I	IZGUBA IZ POSLOVANJA	9.631	0	0
J	FINANČNI PRIHODKI	355	369	718
I.	Finančni prihodki iz deležev	355	369	718
1.	Finančni prihodki iz deležev v družbah v skupini	355	369	718
2.	Finančni prihodki iz deležev v pridruženih družbah	0	0	0
3.	Finančni prihodki iz deležev v drugih družbah	0	0	0
4.	Finančni prihodki iz drugih naložb	0	0	0
II.	Finančni prihodki iz danih posojil	0	0	0
1.	Finančni prihodki iz posojil, danih družbam v skupini	0	0	0
2.	Finančni prihodki iz posojil, danih drugim	0	0	0
III.	Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	0	0	0
1.	Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do družb v skupini	0	0	0
2.	Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	0	0	0

K	FINANČNI ODHODKI	0	0	0	0
I.	Finančni odhodki iz oslabitev in odpisov finančnih naložb	0	0	0	0
II.	Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	0	0	0	0
1.	Finančni odhodki iz posojil, prejetih od družb v skupini	0	0	0	0
2.	Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	0	0	0	0
3.	Finančni odhodki iz izdanih obveznic	0	0	0	0
4.	Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti	0	0	0	0
III.	Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	0	0	0	0
1.	Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti do družb v skupini	0	0	0	0
2.	Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obveznosti	0	0	0	0
3.	Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	0	0	0	0
L	DRUGI PRIHODKI	0	0	0	0
I.	Subvencije, dotacije in podobni prihodki, ki niso povezani s poslovnimi učinki	0	0	0	0
II.	Drugi finančni prihodki in ostali prihodki	0	0	0	0
M	DRUGI ODHODKI	0	0	0	0
N	CELOTNI DOBIČEK	0	2.139	12.625	0
O	CELOTNA IZGUBA	9.276	0	0	0
P	DAVEK IZ DOBIČKA	0	428	2.525	0
R	ODLOŽENI DAVKI	0	0	0	0
S	ČISTI DOBIČEK OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	0	1.711	10.100	0
Š	ČISTA IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	9.276			
	DAVEK OD DOBIČKA %		20%		20%

NAČRT BILANCE STANJA ZA LETA 2009–2011

SREDSTVA		2009	2010	2011
A	DOLGOROČNA SREDSTVA	15.724	17.863	30.060
I.	Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	1.140	2.050	2.050
1.	Neopredmetena sredstva	0	0	0
a	Dolgoročne premoženjske pravice	0	0	0
b	Dobro ime	0	0	0
c	Dolgoročno odloženi stroški razvijanja	0	0	0
č	Druge neopredmetena sredstva	0	0	0
2.	Dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0	0	0
II.	Opredmetena osnovna sredstva	1.140	2.050	2.050
1.	Zemljišča	0	0	0
2.	Zgradbe	0	0	0
3.	Proizvajalne naprave in stoji	0	0	0
4.	Druge naprave in oprema, drobni inventar in druga opred. OS	1.140	2.050	2.050
5.	Biološka sredstva	0	0	0
6.	Opredmetena OS v gradnji in izdelavi	0	0	0
7.	Predujmi za pridobitev opredmetenih OS	0	0	0
III.	Naložbene nepremičnine	0	0	0
IV.	Dolgoročne finančne naložbe	0	0	0
1.	Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0	0
a	Delnice in deleži v družbah v skupini	0	0	0
b	Druge delnice in deleži	0	0	0
c	Druge dolgoročne finančne naložbe	0	0	0
2.	Dolgoročna posojila	0	0	0
a	Dolgoročna posojila družbam v skupini	0	0	0
b	Druge dolgoročna posojila	0	0	0

Priloga 7

V.	Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	0
1.	Dolgoročne poslovne terjatve do družb v skupini	0	0	0	0
2.	Dolgoročne poslovne terjatve do kupcev	0	0	0	0
3.	Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	0	0	0	0
VI.	Odložene terjatve za davek	0	0	0	0
	B KRATKOROČNA SREDSTVA	14.584	15.813	28.010	28.010
I.	Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0	0
II.	Zaloge	0	0	0	0
1.	Material	0	0	0	0
2.	Nedokončana proizvodnja	0	0	0	0
3.	Proizvodi	0	0	0	0
4.	Trgovsko blago	0	0	0	0
5.	Predujimi za zaloge	0	0	0	0
III.	Kratkoročne finančne naložbe	8.452	9.250	19.891	19.891
1.	Kratkoročne finančne naložbe razen posojil	8.452	9.250	19.891	19.891
a	Delnice in deleži v družbah v skupini	0	0	0	0
b	Druge delnice in deleži	0	0	0	0
c	Druge kratkoročne finančne naložbe	0	0	0	0
2.	Kratkoročna posojila	0	0	0	0
a	Kratkoročna posojila družbam v skupini	0	0	0	0
b	Druge kratkoročna posojila	0	0	0	0
IV.	Kratkoročne poslovne terjatve	3.132	3.563	4.119	4.119
1.	Kratkoročne poslovne terjatve do družb v skupini	0	0	0	0
2.	Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	912	1.277	1.788	1.788
3.	Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	2.200	2.287	2.331	2.331
V.	Denarna sredstva	3.000	3.000	4.000	4.000
C	KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0	0
	Zabilančna sredstva	0	0	0	0
	OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	15.724	17.863	30.060	30.060

A	KAPITAL	15.724	17.435	27.535
I.	Vpoklicni kapital	25.000	25.000	25.000
1.	Osnovni kapital	25.000	25.000	25.000
2.	Nevpoklicni kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0
II.	Kapitalske rezerve	0	0	0
III.	Rezerve iz dobička	0	0	0
1.	Zakonske rezerve	0	0	0
2.	Rezerve za lastne delnice in lastne poslovne deleže	0	0	0
3.	Lastne delnice in lastni poslovni deleži (kot odbitna postavka)	0	0	0
4.	Statutarne rezerve	0	0	0
5.	Druge rezerve iz dobička	0	0	0
IV.	Presežek iz prevrednotenja	0	0	0
V.	Preneseni čisti dobiček	0	0	0
VI.	Prenesena čista izguba	0	9.276	7.565
VII.	Čisti dobiček poslovnega leta	0	1.711	10.100
VIII.	Čista izguba poslovnega leta	9.276	0	0
B	REZERVACIJE IN DOLG. PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0
1.	Rezervacije	0	0	0
2.	Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	0	0	0
C	DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0	0	0
I.	Dolgoročne finančne obveznosti	0	0	0
1.	Dolgoročne finančne obveznosti do družb v skupini	0	0	0
2.	Dolgoročne finančne obveznosti do bank	0	0	0
3.	Druge dolgoročne finančne obveznosti	0	0	0
II.	Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0
1.	Dolgoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	0	0	0
2.	Dolgoročne poslovne obveznosti do bank	0	0	0
3.	Druge dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0
III.	Odložene obveznosti za davek	0	0	0

Priloga 7

Č	KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	0	428	2.525
I.	Obveznosti vključene v skupine za odtujitev	0	0	0
II.	Kratkoročne finančne obveznosti	0	0	0
1.	Kratkoročne finančne obveznosti do družb v skupini	0	0	0
2.	Kratkoročne finančne obveznosti do bank	0	0	0
3.	Druge kratkoročne finančne obveznosti	0	0	0
III.	Kratkoročne poslovne obveznosti	0	428	2.525
1.	Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	0	0	0
2.	Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	0	0	0
3.	Druge kratkoročne poslovne obveznosti	0	428	2.525
D	KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0
	Zabilančne obveznosti	0	0	0

VPRAŠALNIK ZA LIZING PODJETJA

1. Prosim za pripravo ponudbe finančnega lizinga za naslednje vozilo: Opel Astra 1,6 letnik 2008, vrednost vozila znaša 16.400 EUR, doba financiranja 5 let, polog 20%.
2. Ali lahko pri vas sklenemo tudi zavarovanje za vozilo? Katere zavarovalnice lahko ponudite? Lahko za lizing stranke ponudite kaj bolj ugodne pogoje?
3. Lahko zavarujemo samo pri vas financirano sredstvo, ali je možnost pri vas skleniti tudi ostala zavarovanja, ki niso predmet financiranja?

