

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

VLOGA BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA V SLOVENIJI

Ljubljana, maj 2005

INES BREGAR

IZJAVA

Študentka ___Ines Bregar___izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom __dr. Rasta Hartmana___in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 10.5.2005

Podpis:_____

KAZALO

UVOD	1
1. RAZVOJ BANK	2
1.1. Pojem banke	2
1.2. Kratek pregled zgodovine.....	4
1.3. Funkcija in cilji banke	5
1.4. Značilnosti bančnega trga.....	6
2. RAZVOJ ZAVAROVALNIC	7
2.1. Zavarovanje	7
2.2. Kratek pregled zgodovine.....	7
2.3. Vrste zavarovanja	10
2.4. Zavarovalne storitve in njene značilnosti	11
2.5. Funkcija zavarovanja in njeno poslanstvo.....	12
3. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO.....	14
3.1. Opredelitev finančnih storitev po pridružitvenem sporazumu	14
3.2. Stanje na slovenskem finančnem trgu	15
3.3. Opredelitev bančnega zavarovalništva	17
3.4. Razvoj bančnega zavarovalništva.....	19
3.5. Prednosti in slabosti.....	19
3.6. Razlogi povezovanja	22
3.7. Skupni proizvodi bank in zavarovalnic	23
3.7.1. Finančni odplačilni proizvodi.....	24
3.7.2. Depozitni proizvodi	24
3.7.3. Standardizirani skupinski proizvodi	24
3.8. Posledice povezovanja.....	25
3.9. Smernice Evropske unije na področju bančništva in.....	26
zavarovalništva	26
3.9.1. Bančne smernice.....	26
3.9.2. Zavarovalniške smernice	27
4. OBLIKE POVEZOVANJA BANK IN ZAVAROVALNIC	29
4.1. Banka ustanovi zavarovalnico	29
4.2. Banka in zavarovalnica se medsebojno dokapitalizirata	30
4.3. Pogodbeno sodelovanje	31
4.4. Banka in zavarovalnica ustanovita skupno podjetje.....	32
5. POVEZOVANJE BANK IN ZAVAROVALNIC V SLOVENIJI	32
5.2. Bančno zavarovalništvo v NLB	32
6. PRIHODNJI RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	36
7. SKLEP.....	37
LITERATURA	40
VIRI.....	41

UVOD

Ko se je Slovenija odločila za osamosvojitve, je to pomenilo predvsem resen prelom z dotodanjim gospodarskim okoljem in njegovimi osnovnimi značilnostmi. Naše gospodarstvo je postalo izpostavljeno svetovnemu prepihu, zato se je bilo potrebno še toliko bolj potruditi. Kajti le z znanjem lahko uspešno razvijamo naše gospodarstvo, managementu pa omogočimo opravljati njegove osnovne naloge vodenja, oblikovanja in razvijanja delovnih enot in procesov.

Svetovni finančni sektor je danes zaradi velike konkurence zaznamovan s prevzemi, z združitvami in drugimi oblikami združevanj ter sodelovanj med različnimi finančnimi institucijami. V preteklosti so bile meje poslovanja različnih finančnih sektorjev jasne, danes pa procesi globalizacije in liberalizacije te meje brišejo oz. odpravljajo.

V primerjavi z bankami, ki so finančni posredniki, torej prejemniki sredstev in dajalci kreditov, zavarovalnice nastopajo samo kot dajalci kreditov oz. sredstev. Narava njihovih obveznosti narekuje tudi posebno naložbeno strategijo.

Naložbena strategija v odsotnosti državne regulacije pomeni, da zavarovalnice želijo ustvariti najvišjo stopnjo donosa na razpoložljiva finančna sredstva ob zagotavljanju nemotenega izpolnjevanja obveznosti do zavarovancev.

V primerjavi z bankami zavarovalnice tudi niso izpostavljene tveganju časovne neuskkljenosti med aktivo in pasivo. Na drugi strani pa zavarovalnice, podobno kot banke, ustvarjajo dohodek iz razlike med donosi njihovih naložb in stroški pridobivanja sredstev.

Bančništvo in zavarovalništvo torej predstavljata dva različna sektorja, vendar pa se banke in zavarovalnice za izmenjavo in zavarovanje kapitala potrebujejo in medsebojno dopolnjujejo. To pomeni, da postavljanje mej med zavarovalniškimi in bančnimi storitvami včasih skoraj ni mogoče. Vse to je vodilo do razvoja bančnega zavarovalništva.

Za zavarovalnico je osnovni proizvod zavarovanje, za banke pa upravljanje denarja. V primeru bank in zavarovalnic gre za finančno storitev, ki jo tako banke kot zavarovalnice prodajajo na trgu finančnih storitev.

Pomemben je strateški poudarek na takšnem povezovanju zaradi globalizacije, ki zahteva določeno velikost zavarovalne organizacije in raznovrstnost zavarovalniške ponudbe, kar se lahko doseže z medsebojnim povezovanjem med bankami in zavarovalnicami.

V Sloveniji se pojavljata dve obliki bančnega zavarovalništva, in sicer:

- varčevanje in naložbe z življenjskim zavarovanjem, ki sestavljajo različne storitve, odvisno od oblike upravljanja prihranka glede na komitentovo pripravljenost za prevzem tveganja;

- v bančne storitve (kot so krediti, kartice, osebni računi) vgrajena življenjska in nezgodna zavarovanja, ki pomenijo dodano vrednost bančnih storitev, s katero bi povečali zadovoljstvo in nagradili zvestobo najboljših komitentov banke kot kritje dolga ob smrti.

V diplomskem delu sem se osredotočila na vlogo bank in zavarovalnic, ki jo imata v bančnem zavarovalništvu. Zanimalo me je predvsem, kako banke in zavarovalnice na tem področju sodelujejo, kakšne so prednosti in slabosti takšnega delovanja in kakšne so možnosti razvoja.

V prvem poglavju sem opredelila razvoj bank, kratek pregled njene zgodovine, kakšen je pojem banke. Katere so glavne funkcije in cilji banke, ki so tesno povezani z družbenim in gospodarskim sistemom. Opisala sem tudi samo značilnost bančnega trga, na katerem v zadnjem času prihaja do različnih procesov, kot so globalizacija, razvoj tehnološkega napredka in diverzifikacija.

V drugem poglavju sem se osredotočila na razvoj zavarovalnic, opisala kratek pregled zgodovine in vrste zavarovanj. Podala sem nekaj opredelitev zavarovalnih storitev, saj je zavarovalno storitev težko strniti v eno samo definicijo, za katero so značilne nekatere skupne značilnosti, kot so npr., da zagotavljajo potrebe posameznika, zahtevajo investicijsko dejavnost, prinašajo dohodek in podobno.

V tretjem, osrednjem poglavju pa sem se osredotočila na bančno zavarovalništvo, kakšna je njegova opredelitev in razvoj, kakšno je sodelovanje med bankami in zavarovalnicami, katere so prednosti in slabosti takšnega povezovanja in razlogi za povezovanje. Opredelila sem finančne storitve po pridružitvenem sporazumu. Podala nekaj definicij bančnega zavarovalništva, kjer gre predvsem za distribucijsko povezavo med banko in zavarovalnico, pri kateri se v bančnih poslovalnicah prodajajo zavarovalniški produkti in njegov razvoj od začetka, ki se je začel v Franciji.

V četrtem poglavju, ki je le nadaljevanje, sem skušala določiti primerne načine pri povezovanju finančnih ustanov, in sicer, da banka ustanovi zavarovalnico, da se banka in zavarovalnica medsebojno dokapitalizirata, pogodbeno sodelovanje, in ko banka in zavarovalnica ustanovita skupno podjetje.

V petem poglavju sem navedla primer povezovanja bančno-zavarovalnih storitev, saj se je ta dejavnost v Sloveniji začela uveljavljati z uvedbo bančnega zavarovalništva v NLB.

V zadnjem, šestem poglavju sem opredelila nadaljnji razvoj bančnega zavarovalništva, na koncu diplomske naloge sem kot zaključek navedla še sklepne misli.

1. RAZVOJ BANK

1.1. Pojem banke

Banka je delniška družba s sedežem v Republiki Sloveniji, ki je pridobila dovoljenje Banke Slovenije za opravljanje bančnih storitev (Zakon o bančništvu, 1999).

Banka je torej delniška družba, ki kot pridobitno dejavnost opravlja naslednje finančne storitve (Dimovski, 1996, str. 11):

- sprejemanje denarnih vlog in drugih vračljivih sredstev;
- sklepanje posojilnih in kreditnih pogodb;
- odkupovanje terjatev z regresom ali brez (factoring) in financiranje komercialnih poslov;
- dajanje v zakup, katerega dospelost je približno enaka pričakovani življenjski dobi sredstva, ki se daje v zakup, in pri katerem zakupnik pridobi večino koristi od uporabe sredstva ter prevzame celotno tveganje posla (finančni zakup);
- opravljanje poslov plačilnega prometa;
- izdajanje in upravljanje plačilnih instrumentov (npr. plačilne in kreditne kartice, potovalni čeki, bančne menice);
- izdajanje garancij in drugih jamstev;
- trgovanje za svoj račun ali za račun tretjih;
 - s kratkoročnimi vrednostnimi papirji z rokom zapadlosti manj kot eno leto (instrumenti denarnega trga);
 - s tujimi plačilnimi sredstvi;
 - s finančnimi terminskimi pogodbami o nakupu ali prodaji in z enostranskimi upravičenji do nakupa in prodaje (nakupne in prodajne opcije);
 - z obrestnimi in s tečajnimi instrumenti (swapi);
- opravljanje poslov z vrednostnimi papirji, izdanimi v seriji, v skladu z zakoni, ki urejajo trg vrednostnih papirjev;
- posle denarnega posredništva;
- upravljanje s portfeljem vrednostnih papirjev;
- zbiranje, analiza in posredovanje informacij o kreditorejalcih ter
- storitve hrambe.

Bančne storitve lahko razvrstimo glede na različna merila, na pasivne, na aktivne in nevtralne storitve, lahko pa na primarne storitve, ki se izvajajo na trgu bančnih storitev, in sekundarne, ki se izvajajo v procesih banke.

Primarne storitve lahko naprej razdelimo na kreditne storitve, ki pomenijo vse vrste in oblike kreditov, naložbene storitve, ki vključujejo sprejemanje denarnih in kapitalskih naložb v različnih naložbenih oblikah ter storitve plačilnega prometa in na druge bančne storitve, ki zajemajo finančna svetovanja, hrambe vrednosti in vrednostnih papirjev, analize, itd.

Finančne institucije lahko glede na različna merila razdelimo v različne skupine. V narodnem gospodarstvu jih delimo glede na njihovo vlogo pri emisiji (izdajanju) denarja. V skladu s tem merilom uvrščamo vse finančne institucije na denarne in nedendarne. Med denarne oz. monetarne uvrščamo centralno banko, ki ima pri emisiji denarja poseben položaj oz. vlogo, in

tisti del poslovnih bank, ki sodi v denarni sistem, torej samo tisti del premoženjske bilance poslovnih bank, v katerem so na pasivni strani izkazane tiste vloge, ki jih štejemo h knjižnemu denarju¹. Med nederarne finančne institucije pa uvrščamo preostali del poslovnih bank in vse druge finančne institucije.

1.2. Kratek pregled zgodovine²

Vloga in funkcija bank je zgodovinsko opredeljena in tesno povezana z družbenim in gospodarskim sistemom. Začetke organizirane oblike menjave blaga in bančništva srečamo že okrog leta 3400-3200 pr.n.št. v vzhodni Mezopotamiji. Nastanke modernega bančništva je treba iskati pri menjalcih denarja srednjeveške Italije. Prvi bančni posel je bila menjava kovancev. Pojem denarja se je tako ohranil vse do današnjih dni; s tem označujemo v nekaterih državah (tudi pri nas) plačilno sredstvo nasploh. Konec 19.st. postajajo poslovne banke vse močnejše. Organizira se korenspondenčna mreža med bankami, kar pospešuje njihovo mednarodno sodelovanje.

Razvojna črta slovenskih denarnih zavodov je preprosta in stopničasta. Na začetku so prevladovale predvsem manj zahtevne oblike poslovanja, poznejša obdobja so prinesla vedno bolj kompleksno in razvejano poslovno dejavnost. Najprej so se začele razvijati in delovati hranilnice, katerim so sledile kreditne zadruge, kot zadnje so se pojavile še banke v obliki delniških družb (Prinčič, Lazarevič, 2000, str. 51).

Prvi korak k organiziranemu posredovanju denarnih sredstev na območju Slovenije se je začel z ustanovitvijo Kranjske hranilnice. Njena glavna naloga je bila zbiranje prostih denarnih sredstev prebivalstva in različnih ustanov. Poleg gospodarske pa so imele hranilnice še pomembno socialno vlogo, to je podpiranje kulturnih, socialnih in gospodarskih ustanov.

Lokalne oblasti so v desetletjih spoznale, da so lahko hranilnice koristne tudi za njihovo gospodarjenje. Zato se je ustanavljanje hranilnic od sedemdesetih let do devetnajstega stoletja zelo povečalo. V tem času je bila najmočnejša Kranjska hranilnica. Prav tako velja omeniti še en vidik, ki se je po prvi svetovni vojni izkazal za zelo pomembnega za slovenske hranilnice, in sicer, da so imele veliko naložb v vrednostnih papirjih. Šlo je predvsem za državne obveznice in druge vrednostne papirje, ki so v tem času veljali za zelo zanesljive naložbe.

Hranilnicam je sledilo intenzivno ustanavljanje kreditnih zadrug, ki so znatno prispevale k manjši omejenosti denarnih virov na slovenskem ozemlju. Njihova naloga je bila predvsem, da so mobilizirali množico majhnih prihrankov in jih s poceni posojili dajali kmetom in obrtnikom. Posojila so bila cenejša predvsem zaradi samopomoči in vzajemnosti. Prve zadruge so začeli ustanavljati v sedemdesetih letih devetnajstega stoletja, imenovane posojilnice, ki so bile ustanovljene na podlagi Schülze - Delitschevih načel, ki so omogočala ustanovitev finančno trdnih zavodov.

¹ Knjižni ali opcijski denar je denar brez svojega telesa, je samo imetje, ki ga imajo podjetja, druge institucije in posamezniki na računih pri PB, je le zapis v bančnih knjigah.

² Lazarevič, 2001, str. 72- 73; Lazarevič 2001a, str. 54- 56.

V primerjavi z drugimi oblikami denarnih zavodov se je slovensko bančništvo v obliki delniških družb začelo razvijati razmeroma pozno, od preloma v dvajseto stoletje. Na prelomu stoletja pa se je ravno na tem področju zgodil pomemben premik. V Ljubljani so ustanovili Ljubljansko kreditno banko, ki je svoje delo zastavila na celotnem slovenskem ozemlju. Pobudo za to so dali podjetniki, saj hranilnice in kreditne zadrage niso mogle v celoti zadostiti njihovemu povpraševanju po finančnih uslugah.

Ljubljanska kreditna banka, ki se je razvila v pomemben in ugleden bančni zavod, je bila vseslovenska banka, ki je drugim utirala pot do uspeha. Pozneje, leta 1905 ji je sledila še skupaj s hrvaškim kapitalom ustanovljena Jadranska banka v Trstu. Ob koncu dvajsetega stoletja je začela v Ljubljani poslovati še Kranjska deželna banka, ki se je ukvarjala predvsem s kreditiranjem občin in podeljevanjem hipotekarnih posojil. Šest let pozneje (1916) je začela delovati še Ilirska banka, ki je bila splošnega tipa.

Banke na Slovenskem so imele zelo široko področje dela - sprejemanje vlog na hranilne, tekoče in žiro račune, eskontiranje in reeskontiranje menic, dodeljevanje vsakovrstnih posojil, tudi lombardnih, aktivno udeleževanje pri različnih pridobitniških podjetjih in končno še različne bančne storitve kot npr. nakup in prodaja vrednostnih papirjev. Prav tako so razmeroma hitro prevzele tudi vlogo investicijskih bank in tako spodbudile nastanek nekaj delniških družb ter opravljale emisijo vrednostnih papirjev.

Leto 1918 je bilo v slovenski zgodovini zelo prelomno. Vstop v novo državo, ki je bila civilizacijsko, kulturno, socialno in navsezadnje tudi gospodarsko drugačen prostor, je prinašal nove spremembe. Te so segale tudi na področje bančništva, najbolj pa so bile opazne pri delniških družbah. Število tovrstnih bank je naglo naraščalo, medtem ko je število hranilnic in kreditnih zadrug začelo upadati. Hitro so se začele razvijati in ustanavljati bančne družbe, ki so finančno podpirale in omogočale razmah slovenske industrije. Značilnost slovenskih bank v tem obdobju je bila predvsem njihova velika in razvejana investicijska dejavnost. Pri širitvi bančnega koncerna je še vedno prevladovala Ljubljanska kreditna banka. V tem obdobju je šlo za uravnoteženo investicijsko politiko, saj so banke skušale pokriti različne gospodarske dejavnosti, od industrije, gradbeništva, notranje in zunanje trgovine do specializiranih bančnih ustanov. Segale pa so tudi na druga področja, nebančnih finančnih storitev. Tako je Ljubljanska kreditna banka ustanovila zavarovalnico Slavija v Ljubljani.

1.3. Funkcija in cilji banke³

Funkcija bank je tesno povezana z družbenim in gospodarskim sistemom. V gospodarstvu obstajajo gospodarski subjekti, ki imajo presežke ali primanjkljaje finančnih sredstev. Zato tisti, ki imajo presežke, te ponujajo tistim, ki jih potrebujejo. Vse to pa omogoča banka, ki s svojim posredovanjem omogoča kakovostno in kvantitativno preoblikovanje finančnih sredstev.

³Celotno podglavje je povzeto po: Bobek (1989, str. 19 - 25).

Cilji banke so lahko ekonomski, torej tisti, ki se izkazujejo kot finančni rezultati - gre predvsem za rentabilnost in gospodarsko rast.

Rentabilnost je za banke temeljni cilj poslovanja. Banka v svojem poslovanju ustvarja prihodke, ki jih oblikuje od danih kreditov, zaračunanih provizij in drugih plačil za bančne storitve. Hkrati pa ustvarja tudi odhodke ali stroške, kot so na primer obresti na depozite, hranilne vloge, prejete kredite, plačana provizija in stroški za poslovne prostore.

Gospodarska rast pa je sposobnost banke, da lahko opravi bančne storitve v večjem obsegu. To lahko razumemo kot povečanje količine opravljenih storitev pri enaki ali povečani strukturi poslov.

Rentabilnost in gospodarska rast sta medsebojno povezani, saj gospodarska rast povečuje rentabilnost. S povečanim obsegom je pokrivanje predvsem fiksnih stroškov učinkovitejše. Pri povečanem obsegu stroški ne rastejo s tako dinamiko, kot raste obseg poslovanja, zato gospodarska rast znižuje stroške za posamezne bančne storitve. Vse to pa je ugodno tako za banko kot tudi rentabilnost.

Obstajajo pa tudi neekonomski cilji, ki jih ni mogoče vrednostno izraziti. Zajeti so v rentabilnostni račun ali drugače kvantificirani - gre predvsem za ustvarjanje zaupanja v banko, ki ga morajo imeti tako gospodarstvo kot komitenti.

1.4. Značilnosti bančnega trga

Na bančnem trgu se v zadnjem času dogajajo različni procesi. Pojavljajo se predvsem kot globalizacija, tehnološki napredek, naraščajoča konkurenca, diverzifikacija in drugi pomembni procesi. Vse to je spremenilo bančni sektor kot tudi njegovo poslovanje. Spremenila se je tudi organizacijska struktura bank. Nastajati so začeli novi finančni konglomerati, v katerih prihaja do povezav tudi med bankami in zavarovalnicami. Ta proces združevanja pomembno vpliva na učinkovitost bančnega poslovanja, saj omogoča racionalizacijo poslovanja in znižanje stroškov zaradi ekonomij obsega.

Pomemben proces je tudi deregulacija bančnega sektorja, gre za razvoj nove zakonodaje, ki bankam dovoljuje opravljanje tudi drugih nebančnih finančnih storitev. Tako lahko banke širijo svoje dejavnosti na področje zavarovalnih polic, skladov in poslov z nepremičninami.

Prav tako prihaja tudi do razvoja informacijske tehnologije, klasična bančna mreža, namenjena za poslovanje z občani, se spreminja v drobnoprodajno mrežo, ki uporablja elektronske medije za doseganje novih prodajnih poti (Dimovski, Gregorič, 2000, str. 11-12).

2. RAZVOJ ZAVAROVALNIC

2.1. Zavarovanje

Zavarovanje je zelo kompleksen pojem. To lahko utemeljimo na eni strani z zelo širokim spektrom nevarnostnih objektov, ki so lahko predmet zavarovanja, na drugi strani pa z zelo številnimi raznovrstnimi škodnimi dogodki. V literaturi se pojavlja veliko različnih definicij pojma zavarovanja. Zavarovanje je ustvarjanje gospodarske varnosti in izravnavanje gospodarske nevarnosti (Boncelj, 1983, str. 13). V tej definiciji je definiran tako cilj zavarovanja (gospodarska varnost) kot sredstvo (izravnavanje nevarnosti), s katerim lahko ta cilj dosežemo. Gre za edino gospodarsko dejavnost, ki temelji na zakonu velikega števila v duhu "vsi za enega, eden za vse". To pomeni, da zavarovalnica zavaruje številne nevarnostne objekte (npr. stanovanjske hiše) ter nato od nevarnostnih subjektov (zavarovalcev) prejme premije, s katerimi ustvari zajeten kup denarja za plačilo morebitne škode na enem ali več nevarnostnih objektih.

Zavarovanje je torej dejavnost, ki zagotavlja gospodarsko varnost, pri čemer je varnost mišljena v primeru zavarovanih škodnih dogodkov. To svojo temeljno nalogo zavarovalna dejavnost uresničuje z združevanjem čim številnejših in čim bolj istovrstnih nevarnostnih subjektov. Zavarovanju kot dejavnosti mora predvsem uspeti združiti čim več nevarnostnih subjektov, da lahko s sorazmerno nizkimi prispevki posameznikov zbere zadostna sredstva za škode, ki bi posameznika, skupino ali celo družbo gotovo uničile (Končina, 1994, str. 44).

Združevanje velikega števila nevarnostnih subjektov je potrebno, da zavarovanje doseže svojo tehnično nalogo, to je izravnavanje nevarnosti, s čimer si kot dejavnost zagotovi tudi svojo gospodarsko varnost.

Samo zavarovanje je močno povezano s financami, saj je v denarnem gospodarstvu denar nujno potreben za zavarovalno dejavnost. Tako je vrednost nevarnostnega objekta izražena v denarju, zavarovalne vsote so denarne vsote, dajatve med zavarovalnico in zavarovalci se uresničujejo z denarjem, zavarovalno tehnične rezervacije so denarne rezervacije. Znotraj celotnega narodnega gospodarstva se torej nenehno pretakajo denarni tokovi v obliki zavarovalnih premij, ki jih plačujejo zavarovalci, in v obliki zavarovalnin, s katerimi se vrača denar iz zavarovalnic na tista mesta, kjer je nastala škoda. Po Boncljevih besedah je denarni zavarovalni proces in njegovo pravilno delovanje "bistvenega pomena za uspešno opravljanje zavarovanja in za neprestano vzpostavljanje narodnogospodarskega procesa" (Pavliha, 1997, str. 684).

2.2. Kratek pregled zgodovine

Razvoj zavarovalne dejavnosti je odvisen od dejavnikov okolja, zlasti še od družbene ureditve in njenih posameznih segmentov, od gospodarskih, političnih in dejavnikov kulturnih vrednot. Sistem družbenih vrednot in normativna ureditev države morata biti pri tem naravnana tako, da vsak posameznik ali skupina čuti odgovornost za svoje zdravje, življenje in imetje.

Prve začetke zavarovalne dejavnosti srečamo že v času zakonodaje kralja Hamurabija (1700 pr.n.š.), kjer so bila navzoča določila o delitvi nevarnosti zaradi roparskega napada na karavane. Vodje karavan so se dogovorile, da bodo skupaj pokrile škodo, ki bi lahko nastala zaradi roparskega napada. S tem dogovorom so nevede uresničevali načelo vzajemnosti, ki je bistvena sestavina sodobnega zavarovanja.

Zavarovanje za podobne ali celo enake namene srečujemo tudi pri civilizacijah, ki so se razvile pozneje na območju Sredozemlja. Zavarovanje je bilo torej navzoče v obliki ideje o razdelitvi nevarnosti na udeležence posameznih podjetij. Gre za t.i. generalne havarije (rizično skupnost ladjarjev pri pomorskem trgovanju). Če je bil ladjar med potovanjem prisiljen del tovora vreči v morje, so vsi udeleženci sorazmerno trpeli škodo (Žnidarič, 2004, str. 79). Tako so znane različne oblike zavarovanj, ki pa nimajo dosti skupnega z današnjim zavarovanjem.

Doslej najdena najstarejša zavarovalna pogodba izvira iz italijanske Genove, sklenjena je bila za pomorsko zavarovanje v obliki notarskega akta leta 1369. Leta 1567 je bila v Münchnu ustanovljena prva zdravstvena blagajna, predhodnica današnjega zdravstvenega zavarovanja. Leta 1951 je bilo s pogodbo med lastniki hiš (o zagotavljanju medsebojne pomoči v primeru požarne nevarnosti) ustanovljeno hamburško požarno zavarovanje. Vsak sodelujoči se je zavezal, da bo ob požaru prispeval 1 odstotek vrednosti uničene hiše lastniku. Tako je leta 1676 ustanovljena prva požarna zavarovalnica, ki deluje še danes.

Prve zavarovalnice, ki bi jih lahko primerjali s sodobnimi zavarovalnicami so začele nastajati v 17. stoletju. S splošnim družbenim in gospodarskim razvojem so se zavarovalnice prilagajale novim razmeram, širile svoj razvoj, povečevalo se je njihovo število, vzporedno s tem pa se je zaostroval tudi konkurenčni boj. V tem času je propadlo veliko zavarovalnic, finančni zlom pa je ogrozil tako njihove lastnike kot tudi veliko število njihovih zavarovancev. Vse to je vplivalo na državne oblasti, da morajo ukrepati na tem področju in zaščititi v skrbi za socialni mir predvsem uporabnike zavarovalnih storitev.

Na Slovenskem se je že zgodaj pojavilo spoznanje, da je z združevanjem ljudi in s skupnim nošenjem nevarnosti mogoč zagotoviti tako gospodarsko kot tudi socialno varnost posameznika kot celotne družbe. Socialni učinek je bil pomemben na začetku, pozneje pa vedno bolj gospodarska rast.

Tradicija slovenskega zavarovalništva sega v 19. stoletje, ko se je zavarovalništvo začelo hitreje razvijati predvsem zaradi hitrega industrijskega razvoja (Pavliha, 2000, str. 47). Zanimivo je predvsem obdobje do leta 1937, ki ga lahko opredelimo kot obdobje popolne liberalizacije. Takrat so podjetja poslovala predvsem brez vsakega nadzora države. Obstajali so sicer neki predpisi o kontroli, vendar organov, ki bi te predpise izvajali ni bilo. Zato so nekatere zavarovalnice zanemarile vsa zavarovalno tehnična in finančna načela, ki so veljala za zavarovalno poslovanje. Glavna skrb jim je bila predvsem rentabilnost poslovanja tehničnih in matematičnih rezerv, ki so se oblikovale iz zavarovalnih premij. Nosilci zavarovanja so bila zgolj privatna podjetja, njihov glavni cilj pa so bili dobički.

Po drugi svetovni vojni so bile uveljavljene predvsem tuje zavarovalnice in ukinjene zasebne zavarovalnice. Nosilec zavarovanja je postala država. To je bilo obdobje administrativnega zavarovanja. Tretmanu zavarovanja je bila prilagojena organizacija zavarovalstva in predpisi, da je bilo v času DOZ-a (Državni osiguravajući zavod) zavarovanje družbenega premoženja obvezno (Flis, 1994, str. 53). Zaradi enakih zavarovalnih pogojev in premijskih cenikov je bila izključena konkurenca. Zavarovalne podlage je sprejemala skupščina zavarovalnih organizacij Jugoslavije, soglasje zanje pa je dajal zvezni izvršni svet.

V sedemdesetih letih se je tako poslovanje opuščalo in v zavarovanje so se začele vnašati nekatere komponente liberalizacije. V želji po povečanju zavarovanosti družbe so zavarovalnice svojo tržnost poudarjale s tako imenovanim prilagajanjem zavarovalnih storitev občanom in gospodarskim subjektom.

Za razvoj zavarovanja sta bila tako pomembna predvsem 19. in 20. stoletje. Ob vedno večjem akumuliranju presežne vrednosti, z razvojem pravne varnosti poslovanja in poslovnih odnosov ter razvojem znanosti na področju matematike, statistike in aktuarstva, se je okrepila zavarovalniška stroka in zavarovalništvo kot del ekonomske in pravne znanosti. V teh dveh stoletjih so namreč nastajale pravne podlage za podjetniško organiziranje zavarovalniške dejavnosti. S pomočjo teh predpisov je bilo mogoče razviti zavarovalništvo kot pomembno gospodarsko dejavnost, ki ji posebno pozornost namenja tudi država. Tako zavarovalništvo danes pomeni značajan segment gospodarstva in je še posebej pomembno na področju socialne varnosti ljudi.

Značilnosti sodobnega zavarovalnega gospodarstva so tako (Flis, 1999, str. 16):

- ustanovitev številnih novih zavarovalnic;
- nastajanje sodobnega pozavarovanja;
- uvajanje vedno novih zavarovalnih vrst;
- vzpostavitev socialnega zavarovanja.

Zavarovanje se je začelo razvijati v dve ločeni veji:

- individualno zavarovanje - njegova naloga je, ekonomsko zaščititi posamezne gospodarske subjekte pred posledicami nastalih škod;
- socialno zavarovanje - njegova naloga je zaščititi življenjsko raven vseh družbenih slojev pred posledicami nastajanja škod.

Ta delitev zavarovanja je v veljavi še danes, čeprav ni več tako strogo ločena.

Razvoj zavarovanja kot organizirane gospodarske dejavnosti temelji na:

- samoiniciativnem in prostovoljnem združevanju ogroženih za zagotovitev varnosti posameznih oseb;
- ugotovitvi, da je organiziranje zaščite drugih pred neznanimi in nepredvidljivimi dogodki lahko tržno blago;
- interesu države, da organizira določene oblike socialne varnosti za posameznika in da posameznike vzpodbuja k lastnemu organiziranju varstva pred neznanimi škodljivimi dogodki.

2.3. Vrste zavarovanja⁴

Pri zavarovanju kot zavarovalnem razmerju ločimo prvo zavarovalno razmerje in drugo zavarovalno razmerje. Prvo zavarovalno razmerje je sklenjeno na podlagi pogodbe med skleniteljem zavarovanja in zavarovalnico. Drugo zavarovalno razmerje pa se imenuje pozavarovanje, saj ga sklene zavarovalnica s pozavarovalnico.

Prvo zavarovalno razmerje se glede na način pravnega urejanja zavarovalne pogodbe deli na socialno zavarovanje, ki je obvezno in podrobneje urejeno z zakonom, ter pogodbeno oz. premijsko zavarovanje, ki se sklepa na podlagi svobodne volje posameznika in je z zakonom le okvirno normirano.

Obvezno socialno zavarovanje sestavljajo pokojninsko, invalidsko in zdravstveno zavarovanje, zavarovanje za primer nezaposlenosti in je zelo pravno normirano.

Pogodbeno zavarovalno razmerje lahko delimo po različnih merilih. Prvotno delimo pogodbeno zavarovanje glede na obliko zavarovalne dajatve zavarovalnice na škodno zavarovanje, če se zavarovalnica zaveže plačati nadomestilo za nastalo škodo, ter na vsotno zavarovanje, če zavarovalnica vnaprej izplača dogovorjeno vsoto. Zavarovalnica se pri vsotnem zavarovanju zaveže, da bo ob nastanku zavarovalnega primera izplačala vnaprej dogovorjeno vsoto, kar je značilno za osebna zavarovanja. Drugače je pri škodnem zavarovanju, kjer je zavarovalnica zavezana plačati nadomestilo škode zavarovancu do vnaprej dogovorjene višine zavarovalne vsote, kar je značilno za premoženjsko zavarovanje.

Glede na predmet zavarovanja se pogodbeno zavarovanje deli na premoženjsko in osebno zavarovanje. To je najpomembnejša delitev prostovoljnega pogodbenega zavarovanja.

Premoženjsko zavarovanje se deli na zavarovanje stvari in zavarovanje premoženjskih pravic. Med najbolj razširjenimi delitvami zavarovanja po mestu je delitev na kopensko, pomorsko in zračno.

Osebna zavarovanja pa delimo v tri večje skupine zavarovanj:

- življenjsko: zavarovalnica se zaveže, da bo proti plačilu premije, ki jo sama določi izplačala sklenitelju, določeno vsoto ali rento v primeru doživetja ali smrti zavarovanca. Tako se življenjska zavarovanja delijo na zavarovanja za primer smrti in zavarovanja za primer doživetja;
- nezgodno: gre za razmerje, v katerem se zavarovalnica zaveže, da bo izplačala zavarovalno vsoto zavarovancu ali drugemu upravičencu, če bo med trajanjem zavarovanja nastopila smrt ali invalidnost kot posledica nezgode, predvidene s pogodbo.

⁴ [URL: <http://www.mojdenar.com/zavarovalnistvo/ponudba.asp>]

- zdravstveno: nanaša se na različne zdravstvene storitve, te pa zavarovanec uveljavlja ob dogodku, ki sproži potrebo po zdravstvenih storitvah. Zavarovanje ponuja vsem zavarovancem enakopraven dostop do zdravstvene preskrbljenosti. Zdravstveno zavarovanje je obvezno in prostovoljno.

2.4. Zavarovalne storitve in njene značilnosti

Storitev je težko strniti v eno samo definicijo. Lahko bi jo opredelili kot nematerialni izdelek, pri katerem je poudarjena vloga človeškega dejavnika. Tysan (1977, str. 49 - 50) ugotavlja nekatere skupne značilnosti storitev:

- zagotavljajo potrebe porabnika, zahtevajo investicijsko dejavnost, so sprejemljive za porabnike, so predmet menjave na določenem trgu, prinašajo dohodek proizvajalcu in so sorodne storitvam drugih ponudnikov.

Zavarovalno storitev bi torej lahko opredelili kot proces informiranja ali zbirko informacij, ki vključuje svetovanje, ocenjevanje, vrednosti predmeta zavarovanja, ocenjevanje škode, različne finančne operacije, kot so plačilo premije, izplačilo škode in kreditiranje (Voršnik, 2000, str. 411).

Tako kot pri mnogih storitvah so tudi pri zavarovanju stranke fizično navzoče, saj brez njih ne bi bilo mogoče izpolniti zavarovalne pogodbe. Stranke sodelujejo pri določitvi obsega zavarovanja, ali pa je od njene starosti in zdravja odvisno, kako visoka bo premija za zdravstveno ali življenjsko zavarovanje.

Zavarovalna storitev je torej širok kompleks dejanj in dogodkov v zavarovalnici in pri zavarovancu z namenom, da se zavarovancu zagotovi njegove zavarovalne potrebe. Gre za določen napor, ki ga vlagata v oblikovanje zavarovalne storitve tako zavarovalnica kot zavarovanec. Oblikovanje zavarovalne storitve pomeni v tem smislu niz dejanj, ki vključujejo zavarovalne pogoje, ocenitev nevarnosti, svetovanje zavarovancu in dajanje informacij, ocenitev škod, izplačila nadomestil za škode.

Zavarovalna storitev je nevidno blago, katerega vsebina je za zavarovanca težko razumljiva, korist, ki jo ima zavarovanec ob nakupu tega blaga, postane otipljiva šele, če pride do škodnega dogodka, ki je predmet zavarovalne pogodbe. Najpomembnejša storitev zavarovalnice je, da vsakemu zavarovancu ves čas zavarovalnega trajanja zagotavlja, da bo morebitna škoda nadomeščena z zavarovanjem. Obljubo zavarovalnica uresniči le, če je izpolnjen pogoj, ki je opredeljen v zavarovalni pogodbi. Takrat zavarovalnica izplača zavarovancu odškodnino (Ivanjko, 1996, str. 39 - 40).

Pri oblikovanju zavarovalne storitve je treba biti pozoren na določene posebnosti zavarovalne storitve, ki jih Kurtenbach, Kühlmann in Pawelka (1990, str. 88) opredeljujejo:

- prodaja zavarovalne storitve- prodaja pomeni začetek trajanja pogodbe med zavarovalnico in zavarovancem. Proizvodnja zavarovalne storitve se nadaljuje po

nakupu. Projekt izdelave nove zavarovalne storitve se torej ne more omejiti le na izdelavo splošnih in posebnih zavarovalnih pogojev, ampak mora zajeti vse elemente izvajanja zavarovalne storitve;

- uporabnost kupljenega blaga ni očitna, saj gre za abstraktno lastnost storitve. Zato je treba zlasti v posebnih zavarovalnih razmerah in uvodni predstavitvi zavarovalnega svežnja izraziti namen zavarovanja in tiste kakovostne posebnosti, ki lahko zavarovalno storitev umestijo v zavest zavarovanca;
- snovalci zavarovalne storitve morajo zavarovalne potrebe zavarovancev, ki so pogosto potisnjeni iz zavestnega kroga, zaradi psihološkega mehanizma obrambe pred nevarnostjo implicitno vključiti v zavarovalne pogoje in njihovo predstavitev tako, da se zrcalijo kot smotrna in racionalna odločitev, ki zavarovancu prinaša nagrado.

Od vrste zavarovanja, organizacijske strukture, prodajnih poti in postopkov je odvisno, kako pogosto in kolikokrat je potrebno ali zaželeno, da pride v sistemu zavarovalne organizacije do osebnih stikov zavarovancev z osebjem zavarovalnice. Zavarovalnica mora predvideti to pogostost, da lahko zagotovi kakovost zavarovalne storitve. Tudi, ko pride do škodnega dogodka, so predvsem stiki z osebjem tisti, ki dajejo takšno ali drugačno oznako kakovosti zavarovanja in zavarovalnica.

2.5. Funkcija zavarovanja in njeno poslanstvo

Vsaka gospodarska dejavnost mora za svoj obstoj v okolju, v katerem deluje, izpolnjevati določene naloge. Funkcije zavarovanja delimo na poglavitne in na postranske (Boncelj, 1983, str. 180):

- ustvarjanje gospodarske varnosti:
ustvarjanje gospodarske varnosti pomeni gotovost, da bo ob nastanku gospodarske škode ta povrnjena z zavarovanjem. Njen namen je jasen - izravnavanje oz. časovno in prostorsko uresničevanje gospodarske varnosti. Ta funkcija je najpomembnejša funkcija zavarovanja.
- izravnavanje nevarnosti:
med to funkcijo sodi več podfunkcij - prenašanje, prevzemanje, nošenje, porazdeljevanje, izravnavanje in odpravljanje nevarnosti.
- odpravljanje motenj v gospodarskem delovanju:
vsak gospodarski subjekt je z drugimi povezan v narodno gospodarstvo. Gospodarska škoda lahko nastane pri opravljanju gospodarske dejavnosti in se zaradi že prej omenjene povezanosti subjektov lahko prenese na delovanje celotnega gospodarstva. Ta naloga pa predstavlja odpravo gospodarske škode. Tako posamezni gospodarski objekti kot tudi gospodarstvo kot celota težijo k preprečevanju posameznih motenj.

- ohranjanje življenjske ravni:

škode nastanejo zaradi nevarnostnih objektov, ki jim je izpostavljen vsak posameznik. To so lahko bolezni, nezgode, invalidnost, starost, smrt in brezposelnost. Življenjska raven se ohranja z zavarovanjem oseb proti omenjenim škodam.

- ohranjanje nepretrganosti narodnogospodarskega procesa:

nevarnostni dogodek prizadene določen objekt in s tem tudi gospodarsko dejavnost v celotni panogi, kar se prenese na celoten narodnogospodarski proces. Tako zavarovanje vedno varuje narodnogospodarski proces in ohranja njegovo nepretrganost.

Zavarovalništvo kot dejavnost je pomembno tako za posameznika kot za vso gospodarstvo. Zavarovalništvo ima funkcijo, da aktivno deluje na področju izravnave nevarnosti, ki so posledica temeljnih sprememb v sferi ekonomije, politike, tehnike ali medicine (Ivanjko, 1996, str. 34). To je tem uspešnejše, čim večje in čim bolj homogeno je zajetje. Zavarovanje je torej nujno množičen posel, saj uresničevanje te pomembne naloge in sili zavarovalnico, da stalno skrbi za čim večje in čim širše zajetje. Čim bolj množičen razvoj zavarovanja je tudi v interesu zavarovancev, saj se z množičnostjo izboljšuje izravnavanje nevarnosti, s tem pa hkrati krepi ekonomska varnost zavarovalnice in zavarovancev.

Poslanstvo zavarovalnice temelji predvsem na zagotovitvi ekonomskih predpostavk, ki so se izoblikovale skozi zgodovinski razvoj te panoge. Predpostavke, brez katerih ne bi bilo mogoče uresničiti funkcije zavarovanja in poslanstvo zavarovalnice, so predvsem naslednje (Končina, 1994, str. 44 - 45):

- uporaba zakona verjetnosti in zakona velikih števil;
- oblikovanje ravnovesja med premijami in v zavarovanje prevzetim obsegom nevarnosti;
- oblikovanje zadostnih rezerv in rezervacij zavarovalnice;
- namensko vlaganje sredstev zavarovancev za časovno izravnavo nevarnosti.

K tem navedenim predpostavkam pa je treba dodati še načelo varnosti, likvidnosti in donosnosti⁵, ki skupaj z njimi oblikujejo temelj ekonomike poslovanja zavarovalnic.

Poslanstvo zavarovalnice je predvsem zagotavljanje gospodarske varnosti zavarovancev, pri čemer mora zavarovalnica izhajati iz avtentičnih potreb možnih zavarovancev. Svoje poslanstvo zavarovalnica dosega z izravnavo nevarnosti, s homogenizacijo zavarovalnega portfelja ter z upoštevanjem že navedenih zavarovalnih načel in zakonitosti.

⁵Načelo varnosti zahteva, da mora biti zagotovljena vrnitev naložbe oziroma iste kupne moči investiranega denarja. Načelo likvidnosti zahteva toliko nevezanega denarja, da je mogoče v celoti, takoj in sproti izpolnjevati v plačilo dospelih obveznosti. Načelo donosnosti pa sili zavarovalnico, da doseže čim večji donos naložb.

3. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO

3.1. Opredelitev finančnih storitev po pridružitvenem sporazumu

Bančništvu, zavarovalništvu in drugim finančnim storitvam je namenjen predvsem 85. člen sporazuma o pridružitvi (Pavliha, 1997, str. 682 - 683), finančne storitve pa so definirane in našteje v prilogi IX. c (Borak, 1997, str. 21 - 37). Finančna storitev je zelo ohlapno opredeljena kot »vsaka storitev finančne narave, ki jo ponudi izvajalec finančne storitve pogodbenice« (članice Evropske unije). Priloga IX. c razvršča finančne storitve v naslednje kategorije:

➤ Vse zavarovalniške in z zavarovanjem povezane storitve

- Neposredno zavarovanje (vključno s sozavarovanjem):
 - življenjsko (na primer zavarovanje za nevarnost smrti in doživetje, rentno zavarovanje);
 - drugo (na primer požarna zavarovanja, avtomobilska zavarovanja).
- Pozavarovanje (zavarovanje zavarovalnic) in retrocesija (zavarovanje pozavarovalnic).
- Posredovanje zavarovanja, kot sta posredništvo in zastopstvo.
- Pomožne zavarovalne storitve, kot so svetovanje, aktuarske storitve (zavarovalna matematika), ocenjevanje nevarnosti oz. tveganja in reševanje (likvidacija) odškodninskih zahtevkov.

➤ Bančne in druge finančne storitve (razen zavarovanja)

- Sprejemanje depozitov in drugih vračljivih sredstev občanov.
- Posojanje vseh vrst, med drugimi tudi potrošniška posojila, hipotekarna posojila, factoring in financiranje trgovinskih poslov.
- Finančni leasing.
- Opravljanje vseh vrst storitev plačilnega prometa in prenosa denarja, vključno s kreditnimi plačilnimi karticami in z bančnimi plačilnimi karticami, s potovalnimi čeki in z bančnimi menicami.
- Garancije in finančne obveze.
- Trgovanje za lastni račun strank, bodisi na borzi, trgu OTC ali drugače:
 - z instrumenti denarnega trga (čeki, menice, depozitni certifikati, itd.);
 - s tujo valuto;
 - z izvedenimi produkti (vrednostnimi papirji), vključno s standardiziranimi terminskimi pogodbami in opcijami, vendar ne omejeno le na te;
 - z instrumenti menjalnih tečajev in obrestnih mer, vključno s produkti, kot so zamenjalni posli, pogodbe s terminskim deviznim tečajem itd.;
 - s prenosnimi vrednostnimi papirji;

- z drugimi tržljivimi (prenosnimi) vrednostnimi papirji in finančnimi sredstvi (plasmaji), vključno z zlatom ali s srebrom v palicah.
- Sodelovanje pri izdajanju vseh vrst vrednostnih papirjev, vključno z zajamčenim prevzemom in plasmajem kot posrednik (javni ali zasebni), ter opravljanje storitev, povezanih s takimi izdajami.
- Denarnoposredniški posli.
- Upravljanje premoženja (sredstev) kot na primer upravljanje gotovine ali portfelja, vse oblike upravljanja skupnih vlaganj, upravljanje pokojninskih skladov ter depotne in skrbniške storitve.
- Storitve poravnave in obračunov (kliringa) finančnih sredstev, vključno z vrednostnimi papirji, izvedenimi produkti in drugimi prenosnimi instrumenti.
- Svetovalno posredovanje in druge možne finančne storitve za vse dejavnosti, navedene v prejšnjih točkah, vključno z bonitetnimi podatki in analizo, raziskavami in svetovanjem glede naložb in portfelja, svetovanje pri akvizicijah ter pri prestrukturiranju in strategiji podjetij.
- Ponujanje in posredovanje finančnih informacij, obdelave finančnih podatkov in z njimi povezane programske opreme s strani izvajalcev drugih finančnih storitev.

Navedena priloga sporazuma o pridružitvi izrecno izključuje iz definicije finančnih storitev naslednje dejavnosti:

- Dejavnosti, ki jih opravljajo centralna banka ali druge javne ustanove pri uresničevanju denarne ali tečajne politike;
- Dejavnosti, ki jih za račun ali s poročtvom vlade opravljajo centralna banka, vladne ustanove, ministrstva ali javne ustanove, razen kadar te dejavnosti lahko opravljajo izvajalci finančnih storitev v konkurenci s takimi javnimi subjekti;
- Dejavnosti, ki sestavljajo del zakonskega sistema socialne varnosti ali javnega pokojninskega zavarovanja, razen kadar te dejavnosti lahko opravljajo izvajalci finančnih storitev v konkurenci z javnimi subjekti ali zasebnimi ustanovami.

3.2. Stanje na slovenskem finančnem trgu

Vprašanje konkurence je ključnega pomena za slovenski bančni in zavarovalniški sektor, za katerega sta še vedno značilna visoka koncentracija in relativno nizka stopnja konkurence. Čeprav nova bančna in zavarovalniška zakonodaja vsebujeta kar nekaj elementov, ki bodo okrepiли konkurenco na teh segmentih finančnega trga v Sloveniji, pa je za učinkovito reševanje obeh problemov treba pospešiti proces vstopa novih ponudnikov, tako domačih kot tujih, v slovenski finančni prostor. Prodaja ni pomembna le zaradi priliva svežega kapitala, temveč bo pozitivno vplivala tudi na kakovost upravljanja ter na povečanje obsega in izboljšanje strukture razpoložljivih bančnih in zavarovalniških storitev. V primeru odprodaje večjega dela bank in zavarovalnic tujim investitorjem oz. v primeru liberalnejšega odnosa do vstopa tujih investitorjev je mogoče pričakovati, da se bo povečala ponudba finančnih storitev, cena obstoječih pa se bo zmanjšala (Umar, 2001, str. 45 - 46).

Po mnenju Končine (2003, str. 15) so finančne institucije predolgo ostale preveč samozadostne v nacionalnih mejah, zato bo hiter prehod k popolni sprostitvi trga in k brezkompromisnemu soočenju z mednarodno finančno konkurenco boleča in težka preizkušnja.

Pomanjkljivost Slovenije iz vidika konkurenčnosti je slabo razvit finančni trg, ki ima za razvitost držav precejšen pomen. Zato je treba v prihodnjih letih pospešiti proces prestrukturiranja finančnega posredništva. Slovenija mora povečati mednarodno konkurenčnost finančnega sistema, ki bo omogočala njegovo uspešno integracijo in delovanje na skupnem evropskem finančnem trgu. V Sloveniji potrebujemo bolj uravnotežen razvoj vseh delov finančnega sektorja, kar zahteva predvsem relativno povečanje pomena nebančnega segmenta finančnega sektorja.

Leta 2003 je na slovenskem finančnem trgu delovalo (Banka Slovenije):

- 20 bank;
- 2 hranilnici;
- 25 hranilno - kreditnih služb;
- 28 borznoposredniških družb⁶;
- 19 družb za upravljanje;
- 29 pooblaščenih investicijskih družb;
- 18 vzajemnih skladov;
- 11 zavarovalnic;
- 2 pozavarovalnici.

V strukturi bančnega sektorja imajo banke prevladujoč položaj, na njihovo uspešnost in sposobnost poslovanja pa vplivajo predvsem konkurenčne tržne razmere (Avsec, 1996, str. 37). Slovenske banke, ki so večinoma v zasebni domači lasti, so v letu 2003 doživele precejšnje spremembe v lastniški sestavi. Zaradi privatizacije NLB, d.d., Ljubljana se je zmanjšal delež državne lastnine v tej banki in s tem v celotnem bančnem sistemu. V večinski državni lasti sta ostali druga največja banka v Sloveniji NKBM, d.d., in Poštna banka Slovenije, d.d. Delež kapitala v lasti tujcev se je več kot podvojil in je konec leta 2003 znašal 33,7 %.

Nebančni finančni posredniki v preteklosti tudi v razvitih sistemih niso imeli pomembnejše vloge, vendar v zadnjem času postajajo vse pomembnejši institucionalni investitorji, kar še posebej velja za zavarovalnice. Zavarovalnica svojo temeljno nalogo uresničuje z združevanjem čim večjega števila nevarnostnih subjektov, da lahko s sorazmerno nizkimi prispevki zavarovalcev zbere zadostna sredstva za financiranje škode, ki bi posamezen subjekt močno ogrozile. Funkcija zavarovanja pomeni financiranje nadomeščanja škod ob uresnitvi zavarovanih gospodarskih nevarnosti (Dvoržak Bugarija, 2002, str. 2).

⁶ Skupaj z 10 bankami, ki imajo dovoljenje za opravljanje poslov z vrednostnimi papirji.

Za slovenski zavarovalniški trg je značilna visoka koncentracija. Tržni delež največje zavarovalnice po merilu zbrane bruto premije je v letu 2003 znašal 44 %, tržni delež največje pozavarovalnice pa 55 %. Delež tujega kapitala v slovenskih zavarovalnicah je znašal 20,9 % in pozavarovalnicah 0,001 %. Delež slovenske zavarovalne dejavnosti v BDP je slabih 5%. Vse to kaže, da so slovenske zavarovalnice dokaj uspešno izkoristile dosedanje "zaščiteno" okolje za svoj razvoj (Kaluža, 2004, str. 3).

Večina zavarovalnic je organiziranih kot delniška družba, le ena kot vzajemna. Večina zavarovalnic se ukvarja s premoženjskimi in z življenjskimi zavarovanji. Vzajemna zdravstvena zavarovalnica s prostovoljnimi zdravstvenimi zavarovanji ima asistenco v tujini.

Na trgu zavarovalniških proizvodov se je dobro uveljavila naložbena polica, ki pomeni življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem (vezano na enote investicijskih skladov)⁷.

Razvoj finančnega trga zaostaja tudi za razvojem slovenskega gospodarstva in razvojem celotne družbe. Če bi bil finančni trg bolj razvit, bi Slovenija lahko izboljšala gospodarski položaj. Nekatere finančne institucije tako še vedno iščejo svoje pravo mesto v okviru finančnega sektorja. Problemi finančnega sistema so predvsem drago in rizično tvegano vzdrževanje lastne valute, velika odvisnost od inflacije, razdrobljenost, majhno interno tržišče, vpliv tujih subjektov, premalo razvite storitve, slabša tehnološka opremljenost, premalo razvito plasiranje sredstev v nekreditne naložbe, slabša produktivnost in donosnost (Čavničar, 2002, str. 95).

3.3. Opredelitev bančnega zavarovalništva

Usihajoči dobički v bankah silijo bankirje, da se vedno bolj ozirajo na druga področja finančnih storitev, med katerimi je najbolj vabljivo zavarovalništvo. Življenjsko zavarovanje se npr. lahko pohvali z visokimi stopnjami rasti. Staranja prebivalstva ima pri tem zelo pomembno vlogo. Zmanjševanje pravic iz socialnega zavarovanja povečuje povpraševanje po ustreznih nadomestnih produktih zavarovalnic. Trg življenjskih zavarovanj ponuja bankam perspektivne možnosti za dobiček, ki ga pri klasičnih bančnih poslih ne morejo več dosegati. Draga mreža bančnih poslovalnic postaja s prodajo zavarovalniških produktov bolj rentabilna, razširjenost bančnih okenc pa omogoča zavarovalnicam dostop do večjega števila strank ob nižjih stroških.

Področje na katerem se skupaj srečujeta banka in zavarovalnica imenujemo bancassurance. S tem označujemo sodelovanje bank pri oblikovanju, marketingu in distribuciji zavarovalnih storitev, večinoma na področju življenjskih zavarovanj.

Pojem bančnega zavarovalništva (bancassurance) strokovnjaki s področja bančništva in zavarovalništva pojasnjujejo različno.

⁷ Naložbeno življenjsko zavarovanje je kombinacija varčevanja v investicijske sklade in življenjsko zavarovanje, kjer zavarovanec prevzema naložbeno tveganje, povezano s spremembo vrednosti enote premoženja izbranega investicijskega sklada.

Bančno zavarovalništvo pomeni združitve finančnih storitev, ki jih ponujata banka in zavarovalnica z izpopolnjevanjem storitev, tako v razsežnostih bančništva kakor tudi zavarovalništva. Gre za ponujanje bančno - zavarovalniških storitev, ki so uporabnikom posredovane na istem kraju in ob istem času (Narasimhan, 2000, str. 4).

Koncept bančnega zavarovalništva se s strateškega vidika označuje kot poseben izraz za strateško diverzifikacijo, pri kateri banke in zavarovalnice razširijo svoj poslovni program in tako prodirajo na nove tržne segmente, se gibljejo znotraj finančnega trga in subsimirajo tako segment bančne dejavnosti kakor tudi segment zavarovalniškega poslovanja (Börner, 2003, str. 16).

Korauša (1999, str. 6) pa opredeljuje bančno zavarovalništvo kot tendenco globalizacije, ki je nastala zaradi neizogibnega sodelovanja bančnih in zavarovalniških družb. Ustanovitev bančno - zavarovalniških družb je po njegovem mnenju naraven proces, ki sektorjema prinaša pozitivne ugodnosti.

Težnje v razvoju finančne ureditve doma se obračajo k finančnemu univerzalizmu. Njegova temeljna značilnost je konvergenca različnih delov finančne ureditve in storitev, ki jih ponujajo.

Ta konvergenca je funkcionalna, organizacijsko - institucionalna, lastniška. Finančni univerzalizem lahko opazujemo prek štirih različnih pojavov- finančnih storitev, finančnih trgov, tveganj in zavarovanja pred tveganji ter finančnih združb. Finančne storitve, finančni trgi in tveganja ter zavarovanja pred tveganji sestavljajo osnovo, na kateri nastajajo finančne inovacije.

Finančni univerzalizem že kar precej prodira v domače okolje, saj poznamo že nekatere njegove zametke (Borak, 1995, str. 27):

- zavarovalnice posojajo denar podjetjem;
- zavarovalnice so lastnice družb za upravljanje;
- zavarovalnice so lastnice bank;
- banke so lastnice zavarovalnic;
- banke prodajajo rentna varčevanja;
- banka ponuja dodatno prostovoljno pokojninsko zavarovanje;
- zavarovalnica ponuja dodatna skupinska pokojninska zavarovanja;
- zavarovalnice so lastnice podjetij;
- zavarovalnice investirajo v nelastniške vrednostne papirje;
- banke so lastnice borzno posredniških družb;
- banke posojajo denar podjetjem;
- med lastniki bank in zavarovalnic so podjetja dolžniki;
- banke in zavarovalnice spoznavajo kreditna, valutna, obrestna in likvidnostna tveganja.

Gre torej predvsem za skupine lastniško povezanih podjetij, ki opravljajo različne finančne storitve, najpogosteje bančne, zavarovalniške in tiste, ki so povezane z vrednostnimi papirji.

3.4. Razvoj bančnega zavarovalništva

Po nekaterih podatkih segajo začetki bančnega zavarovalništva v dvajseta leta tega stoletja, ko je nastala ameriška zavarovalna družba USAA (Svoljšak, 1997, str. 10 - 11), danes pa gre za eno najpomembnejših usmeritev pri finančnih storitvah.

Prodajo zavarovalniških produktov prek bančno prodajne mreže v Evropi prvič zasledimo v Franciji leta 1970, ko sta francoska banka Caisse Nationale de Prevoyance in španska banka Caixa de Barcelona ponujali bančne in zavarovalniške proizvode. Po letu 1980 so banke začele razvijati različne proizvode. Najprej so začele ponujati varčevalne proizvode povezane z življenjskim zavarovanjem, po letu 1990 pa so začele poleg življenjskega zavarovanja ponujati tudi neživljenjska zavarovanja. V osemdesetih letih prejšnjega stoletja se je hitro širila po vsej Evropi. Vzrok za to so bili vse manjši dobički bank pri prodaji bančnih produktov zaradi vedno močnejše konkurence. Danes pa je trženje zavarovalniških produktov zanimivo predvsem zato, ker stranke v ponudbi pričakujejo široko paleto finančnih produktov (Lebe Čačič, 2001, str. 20).

Razvoj bančnega zavarovalništva gre po sledovih ugotovitev, da zavarovalniške družbe dejansko potrebujejo nekatere spremembe. Pridobitev novih strank v sodelovanju z bankami lahko pomembno vpliva na velikost in moč financiranja, z združenimi močmi pa lahko takšna ustanova lažje prevzame precejšnja tveganja, kot bi jih bila sposobna zavarovalniška družba sama.

3.5. Prednosti in slabosti

Prednosti bančno-zavarovalniških produktov⁸:

- nižji stroški kot pri običajnih življenjskih zavarovanjih, saj so namenjeni izključno za distribucijo ali pretežno prek bančnih okenc, kjer naj bi bili akvizicijski stroški nižji;
- nekateri bančno-zavarovalniški produkti so manj omejujoči in bolj fleksibilni kot klasična življenjska zavarovanja z obveznim periodičnim plačilom premije;
- možen je odkup kadarkoli (ne šele po dveh letih ali treh, kot to velja za klasična in naložbena življenjska zavarovanja), vendar pa včasih le v celoti.

Slabosti bančno-zavarovalniških produktov:

- v primeru prekinitve zavarovanja prej kot v 10 letih, se zaračuna 6,5% davek od zavarovalnih poslov (poleg izstopne provizije, ki jo imenujejo stroški predčasnega odkupa);

⁸ [URL: http://www.vzajemci.com/Primerjava_bancno_zavarovalnistvo.htm].

- nizke zavarovalne vsote (pravzaprav je pri produktu, kjer je v primeru škodnega dogodka predvidena zavarovalnina le v znesku neto vplačanih premij, težko sploh trditi, da gre za zavarovanje);
- nepreglednost (ni sprotnega vpogleda v vrednost sredstev na zavarovančevi polici).

Prednosti in slabosti za zavarovalnico, ko gre za kapitalsko in poslovno povezavo med banko in zavarovalnico, bi lahko strnili v naslednje sklope (Končina, 1994, str. 45):

➤ Prednosti:

- rast zavarovalnice - razširitev ponudbe osebnih, premoženjskih, transportnih in kreditnih zavarovanj na celoten zavarovalni trg, kar bi bilo zavarovalnici omogočeno s sredstvi banke, šele zagotavlja kolikor toliko uspešno izravnavo nevarnosti v prostoru. Prednost je v tem primeru izpolnitev vseh tistih pogojev, ki zavarovalnici omogočajo množično zajetje nevarnosti in homogenizacijo zavarovalnega portfelja;
- uveljavitev skupne trženjske strategije - osebna zavarovanja je mogoče tržiti na okencih bank, pri čemer je lahko zavarovalna polica tudi vrednostni papir, ki ga banka upošteva kot garancijo;
- trženje premoženjskih zavarovanj, ko gre za industrijo ali transport, je mogoče zavarovati z bančnim kreditom;
- zavarovalnica in banka oblikujeta nove storitve;
- zavarovalnica in banka zagotavljata skupni tržni nastop - povečanje njunega tržnega deleža.

Prednost za zavarovalnice je tudi ta, da so prodajalci zavarovanj bolj aktivni in bolj agresivni kot bančni uslužbenci. Storitve, ki jih ponujajo, temeljijo na natančni analizi strankinih potreb in njenega finančnega premoženja. Ta prednost se bo povečala, če se bo povečalo povpraševanje po celovitih finančnih storitvah. V primeru, da bi se ponudba finančnih storitev povečala, bi se povečala tudi potreba po svetovanju, preden bi se stranka odločila za nakup storitve. Zavarovalni agenti pa so za to veliko bolj usposobljeni in imajo tudi več izkušenj, zato so tudi bolj primerni za take nasvete (Gart, 1994, str. 224).

Zavarovalnice se za povezave z bankami zanimajo predvsem zaradi možnosti prodaje zavarovanj prek številnih bančnih podružnic in poslovalnic. Hkrati s tem pa si pridobijo obširne bančne baze o strankah, kar jim omogoča večjo prodajo in pridobivanje novih zavarovancev. Skupen tržni nastop pa zavarovalnici omogoča večji tržni delež. Hkrati pa se lahko z nalaganjem sredstev prek banke uresničijo načela varnosti in likvidnosti, ki jih v posameznih državah zahteva zakonodaja.

➤ Slabosti:

- nevarnost za zavarovalnico je predvsem v tem, da bi banka, kapitalsko povezana z zavarovalnico, hotela favorizirati določena zavarovanja z namenom, da po naravi

bančno tveganje prenese na zavarovalnico. Nevarnost bi lahko bila toliko večja, če bi taka zavarovanja:

- dolgoročno porušila kakovost zavarovalnega portfelja;
- ne bi bila dovolj aktuarsko preskušena, pri čemer bi bila že po svoji naravi tvegana, s stališča pričakovanega škodnega dogodka pa nepredvidljiva;
- kakovostno nalaganje sredstev rezerv in rezervacij ter matematične rezerve za življenjska zavarovanja, kar lahko zavarovalnica uresniči prek banke, v skladu s strukturo naložb, je podlaga za varno časovno izravnavo nevarnosti. Dolgoročna naložbena sredstva varnostne in matematične rezerve pomenijo najbolj kakovosten dolgoročen naložbeni potencial tako za banko kot za celotno narodno gospodarstvo. Kakovostno nalaganje sredstev zavarovalnice prek banke lahko zagotavlja uresničevanje načel varnosti in likvidnosti. Nevarnost za zavarovalnico je v tem, da banka postavi v ospredje načelo donosnosti in da ne upošteva zadosti časovne dinamike pri izravnavi nevarnosti ali pa zaradi donosnosti preveč tvegano nalaga sredstva zavarovalnice.

Za zavarovalnice pomeni slabost tudi to, da banke dajejo prednost določenim zavarovanjem, da bi ta prenesla del bančnih tveganj na zavarovalnico. Za zavarovalnice tudi ni v prvi vrsti pomembno načelo čim višje donosnosti naložb, ampak načelo varnosti naložb, medtem ko je bankam ena osnovnih dejavnosti doseganje visokih donosnosti. Ob neprimerni naložbeni politiki imajo lahko zavarovalnice težave pri izravnavanju nevarnosti in z izplačevanjem škod.

Prednosti in slabosti za banko prav tako obstajajo, vendar je prednosti bistveno več kot slabosti, slabosti praktično skoraj ni.

Nevarnost za same banke je predvsem v tem, da lahko svojo poslovno filozofijo in interese vsilijo zavarovalnicam. Če poskušajo določene nevarnosti prenesti na zavarovalnice, to pomeni, da koncentrirajo in ne dispergirajo nevarnosti. Zmanjša se torej varnost tako za zavarovalnice kot za banke.

Problem z vidika bank je tudi pomanjkanje zavarovalniškega znanja, problem enačenja bančnih uslužbencev z zavarovalniškimi proizvodi in problem različnih motivacijskih sistemov.

Prednosti, ki jih lahko dosega banka, če se poslovno poveže z zavarovalnico, so lahko posredne ali pa neposredne, predvsem so dolgoročne:

- Banka pridobi kakovostna dolgoročna sredstva življenjskih zavarovanj. Ta vrsta zavarovanj že po svoji naravi potrebuje tudi bančno poslovno usmeritev: varčevanje - naložbe. Police življenjskega zavarovanja se že dolgo uporabljajo kot vrednostni papir kot jamstvo za garancijo pri pridobivanju bančnih kreditov;

- Povezava z zavarovalnico banki omogoča širitev ponudbe svojih storitev in s tem zajetje širših tržnih segmentov. Ponudba banke je tako lahko bolj pestra in celostna. Tržni delež banke lahko na ta račun narašča, banki se ukrepi ugled in položaj;
- Banka lahko izkoristi nekatere zavarovalne storitve tudi za svoje potrebe. Taka so npr. kreditna zavarovanja (zavarovanje plačil);
- Naložbena sredstva zavarovalnih rezerv in rezervacij so lahko deloma vir naložbenih sredstev banke, pri čemer mora banka upoštevati ročnost zavarovalnih naložb in zavarovalnici zagotoviti časovno izravnavo nevarnosti;
- Z razširjeno ponudbo banke laže tekmujejo z drugimi nebančnimi konkurenti in zmanjšajo stroške na enoto storitev.

Prednost za banko so tudi stroški in je povezana s potencialno prodajo proizvodov zavarovanja preko bank. Stroški distribucije so nizki, vsaj pri enostavnih proizvodih. To pa zato, ker banke izplačujejo svojim zaposlenim plačo, medtem ko zavarovalnice svojim zavarovalnim agentom izplačujejo provizijo. Vendar ta prednost ne velja nujno za povprečne in celotne stroške.

3.6. Razlogi povezovanja

Vzroki za pojav, da banke posegajo na zavarovalniško področje, so v tem, da se banke srečujejo z velikimi omejitvami v lastni panogi, v zavarovalništvu pa vidijo odlično poslovno priložnost, s katero bodo ohranile in izboljšale položaj na trgu, izrabile prednosti sproščene regulative, izkoristile ekonomijo obsega in povečale učinkovitost tehnoloških in človeških virov (Voršnik, 2000, str. 414).

Odločitev za zavarovanje kot novo obliko posla so spodbudile tudi spremenjene varčevalne navade ljudi. Nizke obrestne mere in v prihodnosti tudi obdavčitev prihrankov so in bodo preusmerile prihranke posameznikov iz kratkoročnih bančnih vlog v bolj donosne dolgoročne produkte. Zaradi zmanjševanja deleža denarnih sredstev, ki so jih ljudje pripravljeni vlagati v banke, so bile te prisiljene vstopati na področje zavarovanj, kamor se je začela seliti glavnina prihrankov.

Razlogi za nastanek bančnega zavarovalništva so predvsem:

- ponuditi širši obseg finančnih storitev;
- okrepiti razmerje s stranko;
- doseči čim bolj učinkovito uporabo distribucijskih kanalov;
- razširiti področje svojega delovanja;
- povečati število strank;
- zagotoviti boljšo kakovost svojih produktov in
- z vsem naštetim povečati dobičkonosnost ustanove oz. poslovne skupine.

Zavarovalnice so zanimive za banke iz naslednjih razlogov (Aver, Pustatičnik, 2004):

- zavarovalnice imajo zavarovalne zastopnike in zavarovalne svetovalce, tj. dejavno in tržno odzivno prodajno moč, ki bi lahko postali premoženjski svetovalci in bi ponudili celovit finančni servis;
- v bankah je v zadnjih dveh letih mogoče občutiti izrazito zmanjševanje obrestnih prihodkov, zaradi česar slednje iščejo nove vire zaslužkov - provizijski posli;
- uspešne zavarovalnice imajo veliko finančno moč, izraženo v garancijskih skladih zavarovalnic;
- banke bi skupaj z zavarovalnicami lahko oblikovale celotno ponudbo finančnih storitev - torej tržni vzorec univerzalnega finančnega posredništva;
- dodatna zavarovalna ponudba bi povečala zvestobo komitentov banki;
- z dodatno ponudbo banke učinkoviteje izkoristijo svojo že delujočo mrežo poslovalnic.

Banke so zanimive za zavarovalnice iz naslednjih razlogov (Aver, Pustatičnik, 2004):

- s prodajo prek novih tržnih poti lahko zavarovalnice povečajo svoj tržni delež;
- nizka stroškovna učinkovitost slovenskih zavarovalnic tudi zaradi široko razpredenih mrež njihovih zastopnikov, ki pogosto ne dajejo sorazmernih učinkov;
- zavarovalnice prek bank ciljajo tudi na njihovo poslovno mrežo in neposreden stik s stranko;
- banke imajo veliko število komitentov, ki so zaradi pogostih stikov z bankami bolj povezani z bankami kot zavarovanci z zavarovalnicami;
- za zavarovalnice velja, da zavarovalnica prek zastopnikov pride do zavarovancev; prevladujoče trženje pri bankah pa je takšno, da komitenti pridejo do banke (ponudba preprostih zavarovalnih storitev na bančnih okencih);
- podatki o komitentih bank - oblikovanje ustreznih zavarovalnih ponudb glede na finančno sposobnost in tipologijo zavarovancev.

3.7. Skupni proizvodi bank in zavarovalnic

Gre za združitev finančnih storitev, ki jih ponujata banka in zavarovalnica z izpopolnjevanjem storitev tako v okviru bančništva kot tudi zavarovalništva. Gre predvsem za ponujanje bančno-zavarovalniških storitev, ki so uporabnikom posredovane na istem kraju in ob istem času.

Tako kot se je povečala prodaja zavarovalnih proizvodov prek drugih institucij, se je povečala tudi prodaja skupnih proizvodov, ki so rezultat sodelovanja med banko in zavarovalnico. To je eden glavnih razvojnih dosežkov kot rezultat sodelovanja med banko in zavarovalnico.

Skupni proizvodi se najpogosteje pojavljajo v obliki paketa. Gre za sestavljen proizvod iz običajno dveh različnih proizvodov, ki se medsebojno dopolnjujeta. V okviru paketa se mora jasno ločiti posamezne dele paketa in tako posamezni instituciji omogočiti izvajanje nadzora za posamezen proizvod. Proizvodi so vse bolj usmerjeni k potrebam strank in so bolj zahtevni. Hkrati pa postajo proizvodi vedno bolj zahtevni in težko razumljivi za potrošnike.

Povečana zapletenost zahteva večjo kakovost svetovanja. Paketi proizvodov so lahko le predlagani potrošniku, nikakor pa mu ne smejo biti vsiljeni.

Kombinacije proizvodov so velikokrat povezane s krediti. Tako so oblikovali posebne pakete, kot so paket za stanovanje, ki vsebuje življenjsko zavarovanje s stanovanjskim posojilom, paket za voznike avtomobila, ki ga sestavljajo zavarovanje avtomobilske odgovornosti s kreditom za nakup avtomobila, itd.

Pri univerzalnih finančnih ustanovah je ponudba proizvodov in storitev tesno povezana oz. odvisna od izbrane prodajne poti. Razlog je v dejstvu, da je za prodajo posameznih finančnih proizvodov potrebna različna raven znanja, da proizvod lahko prodamo.

Ponudbo kombiniranih finančnih proizvodov lahko razdelimo v tri skupine (Bancassurance in Practice, 2000, str. 9):

- finančni odplačilni proizvodi;
- depozitni proizvodi;
- standardizirani skupinski proizvodi.

3.7.1. Finančni odplačilni proizvodi

Ti proizvodi so namenjeni zaščititi zavarovanca, da ob smrti ali trajni nezmožnosti finančna ustanova dobi vrnjeno posojilo. To se lahko zgodi če, svojci umrlega posojilojemalca niso finančno zmožni vrniti še neodplačanega zneska posojila, kadar finančna ustanova ne more prodati stvari, ki jo je pridobila od posojilojemalca in kadar finančna ustanova s sredstvi od prodane stvari ne more poplačati preostalega zneska posojila.

Navedena tveganja lahko krije mešano življenjsko zavarovanje, za primer smrti in doživetja, kjer je zavarovalna polica zastavljena v korist banke. Zavarovanec v primeru doživetja ne prejme zavarovalne vsote, ampak se ta izplača banki. Posojilojemalec banki plačuje obresti, pri zavarovalnici pa sklene mešano življenjsko zavarovanje. Zavarovalna vsota je enaka višini odobrenega posojila, trajanje zavarovanja pa enako trajanju odobrenega posojila.

3.7.2. Depozitni proizvodi

Namen takšnih kombiniranih proizvodov je pritegniti čim več vlagateljev, da odprejo račun pri banki. Banka zahteva za zagotovitev zavarovalnega kritja vsaj minimalni plog na račun. Eden možnih proizvodov je nezgodno zavarovanje za primer smrti (pri čemer so omejitve pri starosti in višini kritja), kjer zavarovalno premijo plačuje finančna ustanova. Višina zavarovalnega kritja je mnogokratnik denarnega stanja na računu. Ob varčevalčevi smrti mu pripada pripadajoča zavarovalna vsota.

3.7.3. Standardizirani skupinski proizvodi

Ti proizvodi imajo enake lastnosti kot zgoraj navedeni, le da se od njih razlikujejo po tem, da je zavarovanje sklenjeno na skupinski zavarovalni polici ter da je zavarovalna premija za

posameznega zavarovanca nižja, kot bi bila pri individualni zavarovalni polici. Proizvodi na skupni polici naj bi bili preprosti in razumljivi širšemu krogu ljudi.

3.8. Posledice povezovanja

Posledice povezovanja prinašajo pozitivne in negativne lastnosti za vse udeležence. Banke želijo predvsem povečati svoj tržni delež in zaslužek, zavarovalnice pa si od povezav obetajo predvsem povečanje ponudbe in distribucijske mreže.

Konkurenca se bo zaradi gostejše distribucijske mreže in heterogene ponudbe povečala. Banke bodo vstopile na zavarovalniški trg in zavarovalnice na bančni. Ponudniki substitucijskih proizvodov se bodo medsebojno povezali, zaradi česar bo v bistvu prišlo do zmanjšanja števila ponudnikov. Ponujeni pa bodo novi proizvodi. Vse to pa se bo odražalo v povečanju vstopnih ovir.

Donosnost se zaradi skupne prodaje pri zavarovalnicah in bankah poveča. Banke, ki tržijo zavarovalniške proizvode, dosegajo boljši izkoristek svoje distribucijske mreže. Zavarovalnice, ki svoja življenjska zavarovanja prodajajo tudi prek bančne mreže, lahko svoje distribucijske stroške zmanjšajo tudi do 60 % (Jansen, 1992, str. 97).

Fiksni stroški se zmanjšajo, saj banka in zavarovalnica lahko izkoriščata skupna sredstva in skupaj najemata kredite. Naložbena sredstva zavarovalnice so lahko vir naložb za banke, pri čemer mora banka paziti na ročnost naložb in zagotoviti časovno izravnavanje nevarnosti za zavarovalnice.

Za banko povezava z zavarovalnico pomeni tudi reševanje problema presežka delovne sile, ki je nastala zaradi tehnološkega napredka. Svoje zaposlene lahko banke preusmerijo na nova delovna mesta.

Zavarovalnici se z razširitvijo ponudbe izpolnijo pogoji za množično zajemanje nevarnosti. Izboljša se ji kakovost nalaganja zavarovalno-tehničnih rezervacij in matematičnih rezervacij za življenjsko zavarovanje. Dolgoročnost teh naložb pomeni za banko in celotno gospodarstvo kakovosten naložbeni potencial. Nevarnost za banko se pojavi, če banka nevarnosti ne prenese na zavarovalnico, nevarnosti koncentrira in ne razpršuje. Banka lahko zavarovalnico uporablja tudi za samozavarovanje.

Skupen tržni nastop zagotavlja banki in zavarovalnici večje zaupanje pri njunih strankah. Kot pri povezavi banke z zavarovalnico banka profitira zaradi dobrega imena zavarovalnice, tako lahko njeno slabo ime prinese negativne posledice.

Negativne posledice se lahko pojavljajo tudi v okviru organizacijske strukture, tokovih informacij, povečani birokraciji in povečani storilnosti. Na področju operacij je treba paziti, da ne pride do podvajanja delovnih operacij, kar lahko pomeni tudi zmanjšanje števila zaposlenih, ker po povezavi funkcijo lahko opravlja zgolj ena oseba.

Z vidika potrošnikov je povezovanje pozitivno. Diferenciacija proizvodov, heterogenost ponudbe in skupna ponudba povečujejo udobnost izkoriščanja ponudbe. Z večjo informiranostjo in s kritičnim presojanjem kupec prepreči uporabo povečane tržne moči in tako prispeva k večji konkurenčnosti in izboljšanju odnosov.

3.9. Smernice Evropske unije na področju bančništva in zavarovalništva

Za področje finančnih storitev so najpomembnejše smernice Evropske Unije, predvsem bančne in zavarovalniške direktive. Direktive so po svoji naravi zavezujoče za vse države članice EU.

3.9.1. Bančne smernice

Zakon o bančništvu, ki je bil sprejet leta 1999 (Uradni list RS, št. 7/99), ureja razmerje za ustanovitev, poslovanje, nadzor in prenehanje bank, hranilnic in hranilno kreditnih služb. Zakon o bančništvu, ki skupaj s podzakonskimi akti, ki jih je na njihovi podlagi izdala Banka Slovenije, pomeni temeljno zakonodajo za področje bančništva v Sloveniji in je bil doslej spremenjen in dopolnjen trikrat, in sicer v letu 2001 (Uradni list RS, št. 59/2001), 2003 (Uradni list RS, št. 55/2003) in 2004 (Uradni list RS, št. 42/2004).

Z bančno direktivo 2000/12/ES in drugimi direktivami na področju bančništva so celovito urejena skoraj vsa vprašanja v zvezi s poslovanjem bank in nadzorom nad njihovim poslovanjem, z zajamčenimi vlogami in s prostim pretokom pri opravljanju bančnih storitev. Zato prav takšne pravne rešitve na področju bančništva, kot jih vsebuje Zakon o bančništvu, vsebujejo tudi ureditve v vseh državah članicah EU, pri čemer je vsaka od njih posamezne pravne institute prilagodila svojim siceršnjim sistemsko - pravnim okvirom (Ministrstvo za finance).

Prva bančna smernica (77/780/EEC), sprejeta leta 1977, je na področju bančnih storitev dosegla tri pomembne cilje (Borak, 1996, str. 147):

- odstranila je večino omejitev svobode ustanavljanja bank;
- postavila enotne standarde za odobritev dovoljenj poslovanja bank in
- predstavila osnovno načelo sodelovanja nadzornih oblasti različnih držav članic.

Druga bančna smernica (89/646/EEC), sprejeta leta 1989, je središče pravne ureditve na področju bank in drugih kreditnih organizacij v Evropski uniji. Uveljavila je načelo enotne licence, načelo nadzora domače države, načelo vzajemnega priznavanja, definirala denarni zavod in njegove storitve ter harmonizirala nadzorne standarde (zahtevani najmanjši znesek kapitala, lastniška struktura denarnih zavodov, omejitev naložb v nefinančne ustanove). S tem je izoblikovala model univerzalne banke.

V smernici o lastnih sredstvih denarnih zavodov (89/299/EEC) so opredeljeni temeljni standardi za lastna sredstva denarnih zavodov in veljajo za vse zavode, ki imajo dovoljenje za poslovanje v državah Evropske unije.

Smernica o stopnji solventnosti denarnih zavodov (89/647/EEC) sledi načelu baselskih standardov tako, da sprejema sistem tehtanja tvegane aktive. Stopnja solventnosti je definirana kot razmerje med kapitalom in celotno aktivo in znaša 8 %.

Smernica o veliki izpostavljenosti denarnih zavodov (92/121/EEC) ureja velike izpostavljenosti denarnih zavodov do ene stranke ali skupine povezanih strank.

Smernica o kapitalski ustreznosti investicijskih podjetij ali denarnih zavodov (93/6/EEC) določa temeljne standarde za lastna sredstva tako bančnih kot nebančnih ustanov (Dimovski, Gregorič, 2000, str. 21 - 29).

3.9.2. Zavarovalniške smernice

Prilagajanje slovenske zakonodaje zakonodaji EU je proces, ki se je začel že leta 1994, ko je začel veljati Zakon o zavarovalnicah. Sedaj usklajevanje poteka skladno z obveznostmi, ki jih je Republika Slovenija prevzela s podpisom pridružitvenega sporazuma in je zadeval predvsem pravico do ustanavljanja podjetij. Leta 2001 je morala Slovenija tujim zavarovalnicam dovoliti dostop na naš trg na področju neživljenjskih zavarovanj, na področju življenjskih zavarovanj pa je morala to storiti leta 2002. Omenjene spremembe so bile že vključene v novi Zakon o zavarovalništvu (Uradni list RS, št. 13/2000), ki je bil z EU zelo usklajen tudi v elementih, ki izražajo temeljna načela notranjega trga na področju zavarovalništva.

Zavarovalniška dejavnost je sledila bančništvu pri oblikovanju skupnega trga. Sprejete so bile številne smernice (direktive), med katerimi so najpomembnejše predvsem:

- prva, druga in tretja smernica o neživljenjskem zavarovanju;
- prva, druga in tretja smernica o življenjskem zavarovanju;
- smernica o avtomobilskem zavarovanju;
- smernica pravnih stroškov;
- obračunska smernica - poenoti pravila vrednotenja bilanc stanja, izvenbilančnih postavk in bilance uspeha;
- smernica o zavarovanju posojil in poroštev.

Kar zadeva finančne razmere poslovanja, zahteva "prva generacija" smernic od zavarovalnic doseganje predvidenega solventnega razmerja in minimalnega jamstvenega sklada, pri čemer je jamstveni sklad hkrati tudi sestavni del minimalnega zahtevanega kapitala, potrebnega za začetek poslovanja (Gorišek, 2004, str. 30).

Odločilen korak k oblikovanju skupnega trga in odpravi za ponujanje storitev je bilo sprejetje smernic tretje generacije (druga generacija je pomenila dodatne, vendar ne končnih korakov k

liberalizaciji ponujanja storitev). Enotno dovoljenje za opravljanje storitev, deregulacija in liberalizacija nadzora glede proizvodov in cen ter postavljanje minimalnih poenotenih zahtev glede naložb in tehničnih rezerv zahtevajo tesno sodelovanje nadzornih organov držav članic.

Novost smernic tretje generacije je bila tudi zahteva po razkrivanju delničarjev in družabnikov s tako imenovanimi kvalificiranimi deleži. Vse to je namenjeno doseganju višje stopnje varnosti varstva porabnikov oz. zavarovancev v razmerah, ko tradicionalne meje med finančnimi sektorji v procesih liberalizacije in globalizacije izginjajo in ko je opazna težnja po oblikovanju skupnih trgov.

Dokončna uskladitev slovenske zakonodaje z evropskim pravnim redom na področju zavarovalništva je bila dosežena s sprejetjem Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o zavarovalništvu v letu 2004. Od uveljavitve Zakona v letu 2000 je namreč prišlo do sprememb v pravnem redu Evropske skupnosti, ki se nanaša na zavarovalništvo. V letu 2002 sta tako začeli veljati novi direktivi o kapitalski ustreznosti (2002/83/ES) in (2002/12/ES), pozneje konsolidirani v direktivi (2002/83/ES), ki sta poenostavili, izboljšali in posodobili do tedaj veljavna pravila na področju kapitalске ustreznosti zavarovalnic, ki opravljajo posle življenjskega in neživljenjskega zavarovanja. Z direktivo o zavarovalnem posredovanju in zastopanju (2002/92/ES) je bilo na novo urejeno delovanje zavarovalnih posrednikov, predvsem na področju registracije zastopnikov, zahtev oz. pogojev, ki jih morajo izpolnjevati posredniki, zavarovanja odgovornosti posrednikov za škodo, ki nastane pri opravljanju dejavnosti, obveščanja zavarovalnega posrednika, ki želi dejavnost opravljati tudi v drugih državah članicah Evropske skupnosti, vzpostavitev sistema izvensodnega reševanja sporov med strankami in zavarovalnimi posredniki ter zagotavljanja pravice do pravilne in popolne obveščenosti strank s strani zavarovalnih posrednikov. Direktiva o stečaju in likvidaciji zavarovalnic (2001/17/ES) iz leta 2001 je uredila, da se začetek likvidacijskega oz. stečajnega postopka nad zavarovalnico objavi v Uradnem listu Evropske skupnosti in da se o tem obvesti tudi nadzorne organe zavarovalnic v državah Evropske skupnosti, vse s ciljem prepovedi diskriminacije in neenakega obravnavanja upnikov zavarovalnic v likvidaciji oz. stečaju, ne glede na njihov sedež oz. bivališče.

Evropski predpisi s področja zavarovalništva zahtevajo enotno ureditev na področju opravljanja dejavnosti zavarovalnih poslov predvsem v naslednjih segmentih:

- dovoljenje za opravljanje zavarovalnih poslov: direktive določajo pogoje za pridobitev dovoljenja za opravljanje zavarovalnih poslov, s katerimi zavarovalnice lahko poslujejo na trgih vseh držav podpisnic sporazuma o Evropskem gospodarskem prostoru;
- pogoji za opravljanje zavarovalnih poslov: gre za postavitev enotnih načel in metod finančnega nadzora, pravil, ki urejajo oblikovanje zavarovalno-tehničnih rezervacij in naložb, minimalnih standardov na področju kapitalске ustreznosti zavarovalnic, ureditev področja pogodbenega prava in zavarovalnih pogojev, ki jih uporabljajo zavarovalnice;

- pravica do ustanavljanja in svoboda opravljanja storitev: pri tem so opredeljena pravila, ki jih morajo zavarovalnice upoštevati in pogoji, ki veljajo za takšno poslovanje;
- enotno je urejeno tudi poslovanje zavarovalnic iz tretjih držav.

Vendar pa bo Zakon o zavarovalništvu v prihodnosti potrebno spremeniti oz. dopolniti zaradi implementacije direktive o finančnih konglomeratih v Zakonu o finančnih konglomeratih, ki bo posegel tudi v Zakon o zavarovalništvu, in sicer (Gorišek, 2004, str. 32 - 33):

- direktiva o pozavarovanju je v procesu sprejemanja na Svetu ES. S to direktivo bo na ravni EU prvokrat uvedeno poenotenje predpisov na področju pozavarovalniške dejavnosti;
- za leto 2005 je predviden tudi sprejem direktiv, ki bodo na novo uredila področje kapitalske ustreznosti zavarovalnic (projekt Solventnost II). Temeljni cilj projekta je s strukturo treh stebrov pripraviti zahtevnejša merila za posamezne vrste tveganj, primernost članov uprav in notranjih kontrol tveganj, boljšo usklajenost med zakonodajo in nadzori držav EU, vključujoč izogibanje medsektorskega arbitriranja med nadzori;
- v pripravah je tudi projekt uvedbe izravnalnih shem na področju zavarovalništva. V primerjavi z bančništvom v zavarovalništvu EU ni obveznih garancijskih shem, jamstva zavarovancem ob likvidacijah in stečajih zavarovalnic. V bistvu gre za ex post ali ex ante oblikovanje skladov za zaščito zavarovancev, še posebej pri obveznih in življenjskih zavarovanjih.

Predvidene so tudi spremembe Zakona o obveznih zavarovanjih v prometu, in sicer zaradi uskladitve z določili 5. direktive o zavarovanju avtomobilske odgovornosti, ki je v postopku sprejemanja na Svetu EU. Ta direktiva bo določala najmanjše kritje milijon evrov za žrtev prometne nesreče plus opcijo 5 milijonov evrov za nesrečo ter milijon evrov za materialno škodo po prehodnem petletnem obdobju.

4. OBLIKE POVEZOVANJA BANK IN ZAVAROVALNIC

Poznanih je več načinov združevanja med bankami in zavarovalnicami. Pobudniki povezav so ponavadi banke, zavarovalnice vidijo cilj povezave v večji možnosti prodaje svojih proizvodov (Pavliha, 1997, str. 691).

Povezovanja med bankami in zavarovalnicami lahko razdelimo v dve skupini, in sicer na lastniške povezave (horizontalne povezave) in dogovor o distribuciji (vertikalne povezave). Lastniške povezave pomenijo, da banka kupi določen lastniški delež v zavarovalnici in tako prevzame nadzor. Možnosti so lahko različne.

4.1. Banka ustanovi zavarovalnico

Za ustanovitev lastne zavarovalnice se ponavadi odločijo močne banke, ki želijo razširiti ponudbo svojih storitev. Ustanovitev spremlja veliko tveganje, saj banke nimajo potrebnega

kadra in znanja, ki je nujno potrebno za opravljanje zavarovalnih storitev. Banke za tako poslovanje potrebujejo razvejano mrežo poslovalnic, ustrezno podprt informacijski sistem, strokoven zavarovalniški kader ter ustrezno trženjsko strategijo. Banka pri tem poleg naložbenih in operativnih stroškov prevzame tudi visoke vstopne stroške. Prav tako sama organizira obseg in način prodaje proizvodov, izvaja trženje, pri vsem tem pa nosi odgovornost za postavitve organizacijske strukture in organizacijo procesov.

Pri tem zavarovalnice ponujajo običajno dve vrsti proizvodov:

- visokokakovostne proizvode, namenjene zahtevnejšim strankam – gre za proizvode, ki so podobni davčno ugodnim življenjskim zavarovanjem in rentnim proizvodom, ki jih ponujajo največje klasične zavarovalnice;
- proizvode namenjene širšemu trgu – ti proizvodi so poenostavljena različice zavarovalnih proizvodov, lahko pa so tudi kombinacija bančnih in zavarovalniških proizvodov.

4.2. Banka in zavarovalnica se medsebojno dokapitalizirata

Kapitalske povezave imajo številne pojavne oblike. Kapitalske povezave so generičen pojem za kakršno koli udeležbo bančnega kapitala v zavarovalnici ali obratno. Sem sodijo preproste oblike, kot so naložbe bank in zavarovalnic (npr. depoziti in druge naložbe zavarovalnic v banke, nakup vrednostnih papirjev), kakor tudi bolj zapletene oblike, kot so finančni holdingi.

Najpogostejši načini kapitalskih povezav so:

- Pripojitev: zapletene oblike prenosa premoženja ene družbe v zameno za delnice druge družbe. To se najpogosteje stori s posebnimi dogovori in pogodbami, ki natančno urejajo prenose premoženja ter pravice, ki izhajajo iz delnic. Ločimo statutarno pripojitev in nakup premoženja. Statutarna pripojitev pomeni, da delničarji pripojene družbe zamenjajo svoje delnice za delnice pripojitvene družbe, medtem ko pri nakupu premoženja pripojitvena družba kupi sredstva pripojene družbe. Te oblike zlasti uporabljajo velike banke in zavarovalnice ob širitvi svoje mreže in produktov.
- Spojitev, združitve: gre za ustanovitev nove družbe s prenosom premoženja družb, ki se spajajo. Združita se družbi, ki sta približno enake velikosti, nastane nova družba, delničarji obeh bivših družb pa dobijo delnice nove nastale družbe v dogovorjenem razmerju. Družbi se običajno združita po enakovrednih pogojih.
- Prevzem: gre za pridobitev vrednostnih papirjev enega izdajatelja (finančne ustanove), ki zagotavlja odločilni delež glasovalnih pravic. S tem lahko prevzemnik na skupščini delničarjev preglasuje ostale delničarje ter pomembno vpliva na odločitve glede vodenja družbe. S pridobitvijo določenega odstotka vrednostnih papirjev si prevzemnik zagotovi delno kontrolo nad upravljanjem in s tem nad poslovanjem družbe.
- Vključitev: integracija banke ali zavarovalnice v finančni koncern. Razlika od pripojitve je, da po vključitvi finančna ustanova ne preneha obstajati.

- Vzajemno povezovanje finančnih ustanov: gre za medsebojno udeležbo dveh ali več ustanov. Značilno za to vrsto povezovanja je, da tako povezane banke in zavarovalnice niso v razmerju odvisnosti, temveč poslujejo samostojno.

Prednosti finančnih družb v takšni skupini so, da bančni in zavarovalniški dobički ostanejo v skupini zaradi skupnih storitev se tako poveča učinkovitost in donosnost skupine, banke in zavarovalnice imajo neomejen dostop do baz podatkov o strankah, skupina pa lahko tudi ponudi zelo zahtevne in strankam prilagojene proizvode.

Vendar pa te združitve prinašajo tudi določene slabosti. Gre za visoke stroške prilagoditve, ki jih je treba primerjati s stroški ustanovitve lastne finančne družbe. Ti stroški nastanejo predvsem zato, ker je treba določene proizvode prilagoditi zahtevam prodajne poti prek bančnih okenc. Problemi se pojavljajo tudi pri usklajevanju različnih organizacijskih kultur, z izbiro ustreznega sistema nagrajevanja in vprašanja glede vodstvenih položajev v družbi.

4.3. Pogodbena sodelovanje

Pogodbene oblike sodelovanja so značilne predvsem za trge, kjer se storitve v obliki bančnega zavarovalništva šele uveljavljajo. Pogosto gre za prve stike med že uveljavljenimi bankami in zavarovalnicami. To lahko poteka tako, da banka in zavarovalnica sklene dogovor o poslovnem sodelovanju, ki poleg določb splošnega značaja vsebuje tudi določbo, s katero se podpisnici dogovora zavezujeta, da bosta v določenem roku sklenili pogodbo o poslovnem sodelovanju. Poleg omenjene določbe dogovor običajno vsebuje opredeljene cilje sodelovanja (dvig obsega in kakovosti poslovanja podpisnic, povečanje tržnih deležev, povečanje konkurenčnosti), načela sodelovanja in področja sodelovanja. Poleg vsega naštetega pa pogodba vsebuje tudi:

- klavzulo ekskluzivnosti - sklepanje dogovorov, sodelovanje in kapitalska udeležba s konkurenčnimi institucijami je mogoča le s soglasjem vseh podpisnic, enako velja za zagotavljanje storitev in razvoj novih.
- določbo o preglednosti odnosov - seznanitev vseh podpisnic z že obstoječimi odnosi, sodelovanji in dogovori z drugimi institucijami.
- načelo usklajevanja - temeljno načelo, ki ne velja zgolj za usklajevanje odnosov, temveč obsega tudi usklajevanje strategije delovanja in razvoja hčerinskih firm.
- načelo enakopravnosti in soglasja - pomeni, da so vse odločitve, določene s pogodbo, soglasno sprejete.

Vsebina pogodbe je odvisna tudi od podpisnic, najpogosteje pa vsebuje koordinacijo nadaljnjega sodelovanja. Tako banke kot tudi zavarovalnice vnaprej skrbno proučijo učinke medsebojnega sodelovanja in pazijo, da se z dodatno ponudbo ne zmanjša kakovost storitev za komitente.

Možne so različne oblike pogodbenega sodelovanja (Mlakar, 1998, str. 28):

Plačilo zavarovalnice za uporabo končnih baz podatkov o strankah je značilno za majhne banke in zavarovalnice.

Sporazum o splošnem zastopanju sklene banka z več zavarovalnicami. Banka tako prilagaja ponudbo zavarovalniških proizvodov potrebam in željam strank. Prednost takšnega sporazuma je, da banka lahko svojim strankam ponudi najboljše zavarovalne proizvode, kar sama zavarovalnica ne bi zmogla. Banka lahko določa zavarovalnicam svoje pogoje glede višine zavarovalnih premij, višine zavarovalnega kritja, storitev. Banka tudi ni izpostavljena zavarovalnim tveganjem, kot je to značilno za zavarovalnice. Slabost pa se pokaže v tem, da banka ne pridobi nobenih dobičkov iz naslova zavarovalnega kritja. Banka lahko tudi izgubi nadzor nad dostopom do baz podatkov o strankah, pozneje lahko zavarovalnica vzpostavi tudi lastno bazo podatkov o strankah, ki jih je pridobila od banke.

Naslednji način je, da ima banka sklenjen sporazum o ekskluzivnem sodelovanju le z eno zavarovalnico, kar pomeni, da ponuja samo njene proizvode. Banka pri tem ne prevzema nobenega tveganja, prav tako ne potrebuje nobenih posebnih zavarovalniških znanj. Tako lahko banka pridobi kakovostnejše proizvode in storitve od zavarovalnic in te proizvode prilagodi zelo zahtevnim strankam ob enostavni, učinkoviti in cenejši administrativni pomoči. Slabosti so enake kot pri sporazumu o splošnem zastopanju.

4.4. Banka in zavarovalnica ustanovita skupno podjetje

Pri ustanovitvi skupne zavarovalnice se združijo znanje, izkušnje in tehnologija obeh sektorjev. Od dogovora obeh pa je odvisno, kakšen bo delež banke in kakšen bo delež zavarovalnice. Možno je tudi, da zavarovalnico ustanovi več bank ali več zavarovalnic, najpogosteje pa sodelujejo banke in zavarovalnice. Skupne zavarovalnice odpirajo širok spekter trženja bančnega zavarovalništva, poleg tega so te vrste sodelovanja primerne za mednarodno povezovanje.

Skupna vlaganja bank in zavarovalnic so primerna, ko se izkoristijo komplementarna znanja, ko želi banka ali zavarovalnica hitro pridobiti ustrezna znanja ter tako zmanjšati zaostanek za konkurenco ali ko želi eden od partnerjev vstopiti na nov trg z manj kapitala ali ko želijo partnerji bolje izkoristiti lastne prodajne poti. Problem pri skupnih vlaganjih pa je lahko različnost kultur v finančnih ustanovah.

5. POVEZOVANJE BANK IN ZAVROVALNIC V SLOVENIJI

5.2. Bančno zavarovalništvo v NLB

Po mnenju Boraka (1996a, str. 16) zavarovalniški trg pri nas za zdaj še nekoliko zaostaja za siceršnjo dinamiko sprememb na področju finančnih storitev. Takšne medsebojne lastniške

povezave v Sloveniji niso prepovedane in že obstajajo. Tako, da so nekatere domače banke v dogovoru z zavarovalnicami že začele pri svojih okencih ponujati zavarovalniške storitve.

Začetki povezovanja zavarovalnice Triglav, d.d., z bankami segajo v sredino devetdesetih, ko so se skupaj z NLB banko ob enakomerno porazdeljen lastništvu, odločili za skupno sodelovanje v zavarovalnici Concordia, d.d., ki naj bi prek bančne mreže NLB, d.d., prodajala življenjska zavarovanja. Vendar se je pozneje izkazalo, da je bila prezgodnja. Hitro je ugasnila in miruje še zdaj.

O tako imenovanem bančnem zavarovalništvu se je v Sloveniji začelo močneje razmišljati s prihodom belgijske bančno-zavarovalniške skupine KBC v NLB. Banke vse bolj prevzemajo pobudo za povezavo z zavarovalnico za trženje in prodajo bančnih zavarovanj (Bošnik, 2002, str. 17).

NLB uveljavlja bančno zavarovalništvo s svojim partnerjem in lastnikom KBC. Belgijska bančno-zavarovalniška hiša namreč bančno zavarovalništvo kot osrednjo prodajno pot uporablja na vseh trgih srednje in vzhodne Evrope, kjer že poslujejo. Res je tudi, da bančnemu zavarovalništvu strokovnjaki pripisujejo bistveno več možnosti za uspeh, če sta partnerja kapitalsko povezana, kar velja za KBC in NLB, kot pa če sta zgolj poslovna partnerja. Pri trženju zavarovalniških storitev prek bančnih okenc lahko nastane konflikt interesov. Za banko, ki prodaja tudi zavarovalne storitve, pomenijo te veliko konkurenco bančnim varčevalnim vlogam. To velja predvsem za življenjska zavarovanja, ki ob trenutnem znižanju obrestnih mer in spremembah na davčnem področju gotovo zmanjšujejo bančne oblike varčevanja.

V NLB so skupaj s KBC ustanovili zavarovalnico za življenjska zavarovanja, NLB Vita, d.d., Ljubljana. Vsaka od bank ustanoviteljic je lastnica 50 % deleža. Storitve, ki so jih pripravili, so narejene na podlagi ocene tržnih niš oziroma prilagojene potrebam slovenskega trga na tem področju. Pripravili so vse zavarovalniške storitve, ki so jih začeli tržiti v prvi polovici leta 2003. NLB Vita, d.d. je pridobila licenco in je bila registrirana 4. junija 2003.

Za ustanovitev življenjske zavarovalnice oz. za razvoj ponudbe življenjskih zavarovanj so se v NLB odločili zato, ker je tržna možnost na področju življenjskih zavarovanj v Sloveniji precej višja kot na podlagi neživljenjskih zavarovanj. Pa tudi zato, ker je ta vrsta zavarovanj precej bolj podobna klasičnemu, tradicionalnemu bančnemu poslovanju kot pa premoženjska zavarovanja (Kramar, Vičič, 2004, str. 14).

Pri tem se seveda zavedajo, da prinaša tako poslovanje nekatere prednosti kot tudi slabosti. Prednosti, ki jih pričakujejo, so predvsem:

- navzkrižna prodaja;
- izpopolnitev mreže delovanja in
- razširitev produkcijskih kanalov.

Prav tako pa so tudi slabosti, ki jih bo treba odpravljati že na začetku:

- stroški uvajanja novega kadra;

- stroški usposabljanja in
- stroški razvoja poslovne infrastrukture.

V NLB zaenkrat tržijo bančno zavarovalniške storitve, ki prinašajo novo obliko varnosti ter pomenijo skrb za prihodnost zavarovane osebe in njene družine.

Zavarovalnica, ki sklepa zavarovanja, je NLB Vita, d.d., Ljubljana. Zavarovanja pa prodaja Nova Ljubljanska banka, d.d, Ljubljana, ki pri tem nastopa kot zavarovalni posrednik.

Za NLB je pomembno, da lahko svojim strankam ponudi nove, sodobne storitve življenjskih zavarovanj, s čimer dopolnjuje in razširja svojo celovito ponudbo, v kateri za sedaj tržijo več bančno-zavarovalniških produktov:

- NLB Naložba Vita plus

je naložbeno življenjsko zavarovanje z možnostjo postopnega varčevanja ali enkratne naložbe v investicijske sklade. Osnovnemu zavarovanju je mogoče priključiti dodatno nezgodno zavarovanje, ki krije nevarnost smrti zaradi nezgode in popolne trajne invalidnosti zaradi nezgode ter zavarovanje kritičnih bolezni.

Namenjena je vsem, ki želijo ob sprejemu določenega tveganja dosegati možno višje donose na svoja sredstva, kot jih ponujajo tradicionalni varčevalni programi, hkrati pa poskrbeti za svojo prihodnost in prihodnost družine.

Pri NLB Naložba Vita plus se lahko izbira med tremi tujimi porfeljskimi investicijskimi skladi, ki se razlikujejo po pričakovani stopnji donosa in varnosti, to so umirjen, uravnotežen in dinamičen investicijski sklad.

KBC-Life Defensive je umirjen sklad, ki pomeni stabilno naložbo. KBC-Life Neutral je uravnotežen sklad, ki nosi nekoliko višje tveganje in zato tudi višje pričakovane donose. KBC-Life Dynamic je sklad, ki zaradi svoje sestave nosi najvišje pričakovane donose, povezani pa so z relativno visokim tveganjem.

Vzajemne sklade, ki so del ponudbe NLB Naložbe Vita Plus, upravlja KBC Asset Management.

NLB Naložba Vita Plus ni depozit in ni vključena v sistem zajamčenih vlog. Je naložbeno življenjsko zavarovanje, pri katerem je donos v celoti odvisen od gibanja vrednosti enot investicijskega sklada, saj zaradi lastnosti trga kapitala donosov naloženih v vzajemni sklad ni mogoče natančno opredeliti. Tveganje, da bo znesek izplačila naložbenega življenjskega zavarovanja lahko nižji od zneska vplačila v naložbeno življenjsko zavarovanje prevzema vlagatelj. NLB Vita, življenjska zavarovalnica d.d. Ljubljana jamči za izplačilo vsaj v višini zavarovalne vsote v primeru nastanka zavarovalnega primera med trajanjem zavarovanja.

➤ NLB Varčevanje Vita plus

je varčevanje z življenjskim zavarovanjem, ki ponuja zajamčen donos na privarčevana sredstva in možnost udeležbe v letnem presežku. Osnovnemu zavarovanju je mogoče priključiti tudi dodatno nezgodno zavarovanje, ki krije nevarnost smrti zaradi nezgode in popolne trajne invalidnosti zaradi nezgode ter zavarovanje kritičnih bolezni.

Namenjeno je vsem, ki želijo varčevati in pri tem dosegati zajamčen donos, hkrati pa poskrbeti za svojo prihodnost in prihodnost družine.

NLB Varčevanje Vita plus ni depozit in ni vključen v sistem zajamčenih vlog. Zajamčen je donos (3 %), ki se pripisuje dnevno, in možni letni donos. NLB Vita življenjska zavarovalnica d.d. Ljubljana jamči za izplačilo privarčevanih sredstev in zajamčenega donosa, v primeru nastanka zavarovalnega primera pa jamči za izplačilo vsaj v išini zavarovalne vsote.

➤ NLB Naložba Vita 1, 2, 3

je naložba v življenjsko zavarovanje, vezana na enote investicijskega sklada. Storitve ponuja življenjsko zavarovanje za primer smrti in dodatno zavarovalno kritje za primer nezgodne smrti.

Po preteku zavarovalne pogodbe si upravljavec sklada prizadeva izplačati neto vplačano premijo (vplačana premija, znižana za vstopne stroške) in možni donos.

NLB Naložba Vita 1, 2, 3 ni depozit in ni vključena v sistem zajamčenih vlog. Je naložbeno življenjsko zavarovanje, pri katerem je donos v celoti odvisen od gibanja vrednosti enot investicijskega sklada. Vračilo najmanj neto vplačane premije ob izteku zavarovanja je naložbeni cilj upravljavca investicijskega sklada. Tveganje, da bo znesek izplačila naložbenega življenjskega zavarovanja lahko nižji od zneska vplačila v naložbeno življenjsko zavarovanje prevzema vlagatelj.

Glavne prednosti vseh treh zavarovalno-bančnih storitev so:

- prilagodljivo vplačevanje premij skladno z željami komitentov;
- prilagodljivo zavarovalno kritje in zavarovalne vsote po nizki ceni;
- zavarovanje začne veljati takoj prihodnji dan po podpisu in vplačilu prve premije;
- možnost počitnic;
- komitenti sami izberejo delež, ki ga bodo namenili varčevanju, in delež, ki ga bodo namenili zavarovanju;
- možnost vlaganja v enega ali več skladov;
- možnost prehoda med skladi in
- preprost in hiter pristop k zavarovanju.

Osnovne informacije:

- ročnost je doživljenjska, odkup je možen kadar koli, vendar zaradi obdavčitev (6,5 %), ki sledijo prekinitvi police pred 10 leti, priporočajo varčevanje nad 10 let;
- najmanjši začetni polog je 50 EUR (obročno vplačilo) in 1000 EUR (enkratno vplačilo).

Sodobna varčevalna in naložbena življenjska zavarovanja za varnost družine (kritje smrti, kritičnih bolezni) so odgovor na spreminjajoče se in vedno nove potrebe strank po varčevalnih in naložbenih produktih; padajoča obrestna mera na depozite sili stranke k iskanju novih investicijskih možnosti (Kramar, Vičič, 2004, str. 16).

6. PRIHODNJI RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA

Bančno - zavarovalniške družbe bodo morale v Sloveniji navdušiti Slovence za to dokaj novo prodajno obliko bančno - zavarovalniških produktov. To bo seveda zahtevno delo. Navajeni smo namreč, da nam zavarovanja prodajajo dobro poučeni zavarovalni agenti, ki zavarovanca obišejo na domu. Prodaja polic pri bančnem okencu za banko pomeni številne spremembe. Bančni uslužbenci si morajo pridobiti dodatno ustrezno znanje in licenco zavarovalniških zastopnikov, saj se prodaja v banki razlikuje od tistega v zavarovalnici. Vse to pa prinaša tudi dodatne stroške. Poleg izobraževanja kadrov in pridobivanja licenc za zavarovalne zastopnike, ki jo bodo potrebovali pri trženju zavarovanj prek bančnih okenc, bo treba iznajti način, kako za novo prodajno pot zavarovanj navdušiti čim več Slovencev. Celotno dejavnost je treba preoblikovati in podpreti takšno oblikovanje tržnega mehanizma, ki bo komitentom ponudil tisto, kar si sami želijo.

Vsekakor bo čas pokazal, kako uspešno se bodo v Sloveniji povezale posamezne finančne institucije pri bančništvu in zavarovalništvu. Tovrstne povezave naj bi pomenile korak k močni in v primerjavi z Evropo konkurenčni povezavi na področju financ.

Povezave med velikimi bankami in zavarovalnicami so v Evropi v zadnjem času nekaj običajnega, pa ne samo zaradi krepitve finančnih ustanov, temveč tudi zaradi ponujanja strokovnejših in ugodnejših bančnih in zavarovalniških storitev strankam. Pomembno je predvsem sodelovanje pri ponujanju bančnih in zavarovalniških storitev ter oblikovanju novih.

Državni nadzor nad zavarovalnicami oz. bankami bo moral slediti logiki univerzalizma in konglomeratov, drugače utegne postati neučinkovit.

Pričakujemo lahko, da takšno podjetje lahko pripomore k ustvarjanju pomembnih sinergijskih učinkov med banko in zavarovalnico in da bi se v končni fazi lahko bolj enakopravno kosali s prihajajočo konkurenco. Vendar se je treba zavedati, da uspeh takšnega projekta ni odvisen le od zavarovalniških uslužbencev, temveč tudi od tega, kako se bodo potrošniki odzvali na ponudbo novih storitev. Upajo lahko, da bodo stranke slej ko prej zaslutile potrebo po tovrstnih storitvah.

Omeniti je potrebno še en dvom, ki se lahko pojavi, in sicer lahko pride do konflikta interesov, ki nastane pri trženju zavarovalniških storitev prek bančnih okenc (za banko pomenijo zavarovalniški produkti npr. življenjsko zavarovanje veliko konkurenco bančnim varčevalnim vlogam).

Nekatere slovenske bančne družbe menijo, da je nastopil čas za to obliko ponudbe, ki bo zanimiva tako za njihove sedanje kot tudi za nove komitente. Gre torej za produkte, ki niso le produkt življenjskih polic, temveč različnih oblik varčevanja, ki so visoko donosne ter hkrati dovolj varne, da ne pomenijo tveganja za vlagatelje. Glavni izziv pri tem bosta predvsem oblika trženja in oblika prodaje (Korljan, 2002, str. 3).

V prihodnje je na tem področju pričakovati predvsem naslednje:⁹

- poslovanje se bo čedalje bolj osredotočalo na banke;
- številne zavarovalnice bodo postala majhna podjetja, ki se bodo morala povezati z drugimi finančnimi institucijami;
- nekatere zavarovalnice bodo le ustvarjale zavarovanja, distribucijo pa bodo opravljale banke;
- mreže podružnic se bodo krčile, saj se bo poslovanje skoncentriralo v glavnih centrih.

Širila se bo tudi ponudba bančno – zavarovalniških produktov, ki jo lahko razdelimo v tri faze:

- bančna ponudba najbolj preprostih produktov, ki ne zahtevajo visoke strokovnosti bančnega kadra (npr. življenjsko zavarovanje za primer smrti, kjer je zavarovalna vsota enaka višini odobrenega posojila in upada z nižanjem terjatve banke do posojilojemalca – s to fazo so začele banke v Sloveniji);
- ponudba bolj zahtevnih produktov, ki bodo od bančnega uslužbenca zahtevali večji napor pri prodaji:
 - življenjsko zavarovanje, vezano na točke investicijskih skladov;
 - življenjsko zavarovanje, vezano na določene indekse;
 - pokojninska zavarovanja.
- ponudba premoženjskih zavarovanj (zaposlitev upravljalcev škod, povezati se s klicnimi centri in asistenčnimi družbami).

7. SKLEP

Vprašanje konkurence je ključnega pomena za slovenski bančni in zavarovalniški sektor. Pomanjkljivost Slovenije je z vidika konkurenčnosti slabo razvit finančni trg, ki pa ima za razvitost držav precejšen pomen. Slovenija mora predvsem povečati mednarodno konkurenčnost finančnega sistema, ki bo omogočala njegovo uspešno integracijo in delovanje na skupnem evropskem trgu.

⁹ Aver, Pustatičnik, 2004.

Zaradi povečanja konkurence in nenehne borbe za potrošnike so bile finančne institucije v zadnjem času prisiljene, da spremenijo način poslovanja.

Najbolj razširjeno povezovanje med finančnimi ustanovami je med bankami in življenjskimi zavarovalnicami, kjer so banke videle priložnost prevzema donosnih življenjskih zavarovalnic in zniževanja distribucijskih stroškov.

Banke v Sloveniji lahko poleg bančnih opravljajo tudi druge finančne storitve, kamor spadata posredništvo pri prodaji zavarovalnih polic ter upravljanje investicijskih skladov po zakonih, ki urejajo investicijske sklade, medtem ko zavarovalnice ne morejo prodajati bančnih proizvodov.

Vzroki za pojav, da banke posegajo na zavarovalniško področje, so v tem, da se banke srečujejo z velikimi omejitvami v lastni panogi, v zavarovalništvu pa vidijo odlično poslovno priložnost, s katero bodo ohranile in izboljšale svoj položaj na trgu in izkoristile ekonomijo obsega.

Skupna poslovna pot banke in zavarovalnice je strateško smiselna in ima več prednosti kot pomanjkljivosti. Vsekakor pa se je treba analitično lotiti vseh pasti, ki so pri poslovni povezavi obeh partnerjev vsekoli prisotne. Uspešni so lahko le tisti udeleženci na trgu, ki se uspešno prilagajajo tržnim razmeram in potrebam. Bistveni dejavniki pri tem so predvsem jasni in skupni poslovni cilji, kakovost in inovativnost pri ponudbi storitev, stroškovna učinkovitost ter dobro motivirani in usposobljeni prodajalci v poslovalnicah.

Banke in zavarovalnice se pri tej dejavnosti medsebojno potrebujejo in dopolnjujejo ter tako združujejo svoje proizvode. Od zapletenosti proizvodov je odvisno ali jih bo prodajalo bančno osebje ali zavarovalniški specialisti. Za prodajo preprostih zavarovalniških proizvodov ni potrebno neko širše izobraževanje bančnega osebja, prodaja sestavljenih proizvodov pa zahteva poglobljeno strokovno znanje zavarovalniških specialistov.

Sodelovanje finančnih ustanov se je do sedaj uveljavilo v več različnih oblikah, in sicer kot pogodbeno sodelovanje, kapitalsko povezovanje, skupna vlaganja ali pa tako, da je banka ustanovila lastno zavarovalnico. Izmed navedenih oblik sodelovanja je najbolj razširjena in zaenkrat najbolj uveljavljena zavarovalnice, ki so jo ustanovile banke.

Za takšno obliko poslovanja se je odločila tudi NLB, ki je ustanovila NLB Vita, d.d., življenjsko zavarovalnico. NLB Vita, d.d. skrbi, da lahko svojim strankam ponudi predvsem nove, sodobne storitve življenjskega zavarovanja, ki se prilagajajo potrebam strank v vsakem trenutku in so primerne za prodajo na bančnih okencih. Pri vsem tem se seveda zavedajo, da tako poslovanje prinaša tako prednosti kot tudi slabosti.

Opozoriti je potrebno še na podobnosti in razlike med hranjenjem (npr. na klasičen način v obliki bančnih depozitov) in zavarovanjem. V obeh primerih gre za akumulacijo sredstev, bodisi v obliki prihrankov pri banki bodisi z zbiranjem denarja v obliki zavarovalno-

tehničnih rezervacij, ki so namenjene za plačilo morebitnih škod. Pri hranjenju se finančna storitev banke realizira v obliki obračanja denarja, ki ji ga zaupajo varčevalci, ter njegovega vračila, pri zavarovanju pa v obliki ustreznih naložb zavarovalnice ter plačila zavarovalnin. S hranjenjem se odpovemo sedanji porabi zaradi določenega ali nedoločenega prihodnjega cilja (npr. nakup avtomobila), za katerega pa ni nujno da ga bomo dosegli (npr. ne moremo več varčevati zaradi izgube službe). Gre za posebno hranilno nevarnost, ki jo lahko izravnava tudi zavarovanje (npr. sklenemo življenjsko zavarovanje za doživetje, da bi lahko potem zavarovalnino uporabili za nakup boljšega avtomobila). Pri tem je treba poudariti eno od bistvenih razlik med hranjenjem in zavarovanjem; pri prvem sredstva pripadajo gospodarsko in pravno varčevalcem, pri drugem pa pripadajo zavarovalcem le gospodarsko, saj so zavarovalno-tehnične rezervacije namenjene časovnemu izravnavanju nevarnosti. Prav tako je treba poudariti, da je pri zavarovanju cilj dosežen s sklenitvijo ustreznega zavarovanja, saj dobi zavarovalec za premijo potrebno gospodarsko varnost, ki se izjemoma realizira v obliki zavarovalnine, kar pa ne moremo trditi za hranjenje.

Z ustrežno politiko, združevanjem bank in zavarovalnic, predvsem pa s kakovostjo in z raznolikostjo storitev lahko pričakujemo, da bodo takšne povezave pomenile pomemben korak k močni in v primerjavi z Evropo konkurenčni povezavi na področju financ.

Z razvojem bančnega zavarovalništva so pridobili tudi potrošniki finančnih storitev, saj lahko zdaj kupujejo različne finančne produkte na enem samem mestu. Uspešne bodo tiste banke in zavarovalnice, ki bodo imele na svojih prodajnih mestih ljudi, ki znajo prisluhniti strankam in katerim bodo te tudi zaupale.

LITERATURA

1. Avsec Dejan: Ali je pripajanje slovenskih bank potrebno. Bančni vestnik, Ljubljana, (43)1996, 5, str. 37.
2. Bobek Dušan: Sodobna banka. Maribor : Založba obzorja, 1989. 179. str.
3. Börner Christoph J.: Allfinanz, neue Bankvertriebswege und Resource. Berichte, Köln, 2003, str. 16 - 22.
4. Boncelj Jože: Zavarovalna ekonomika. Maribor : Založba Obzorja, 1983. 351 str.
5. Borak Neven: Nadzor nad zavarovalnicami in finančni univerzalizem. Bančni vestnik, Ljubljana, 44(1995), 7/8, str. 27.
6. Borak Neven: Bančne direktive Evropske skupnosti. Zveza ekonomistov Slovenije, Ljubljana, 1996. 246. str.
7. Borak Neven: Spremembe v bančnem okolju. 2. strokovno posvetovanje o bančništvu. Portorož, 1996a, str. 16.
8. Borak Neven: Zavarovalstvo in pridružitvev Evropski uniji. Dnevi slovenskega zavarovalništva 97. Zbornik referatov. Ljubljana, Društvo ekonomistov, 1997, str. 21 - 37.
9. Bošnik Lucija: Bankassurance v banke postopoma. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2002, 221, str. 17.
10. Čavničar Mirjana: Vpliv globalizacijskih procesov na razvoj finančnih trgov v Sloveniji. Magistrsko delo. Maribor : Ekonomska poslovna fakulteta, 2002. 102. str.
11. Dimovski Vlado: Bančništvo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 74. str.
12. Dimovski Vlado, Gregorič Aleksandra: Temelji bančništva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 181. str.
13. Dvoržak Bugarija Jana: Pomen in filozofija zavarovalnic ter razvitost notranjega zavarovalnega trga. Zbornik referatov podiplomskega študija EPF- Maribor. Maribor, 2002, str. 2.
14. Flis Slavko: Zavarovalni nadzor. Dnevi slovenskega zavarovalništva 94. Zbornik referatov. Portorož, Društvo ekonomistov, 1994, str. 53.
15. Flis Slavko: Zbrani spisi o zavarovanju. Slovensko zavarovalno združenje. Ljubljana : GIZ, 1999. 606. str.
16. Gart Alan: Regulation, deregulation, reregulation: The future of the Banking insurance and security industry. New York, 1994. 422 str.
17. Gorišek Jurij: Članstvo Slovenije v Evropski uniji in zavarovalni nadzor. Bančni vestnik, Ljubljana, 2004, 7/8, str. 30 - 33.
18. Ivanjko Šime: Zavarovanje kot prodaja nevidnega blaga. Dnevi slovenskega zavarovalništva 96. Bled, 1996, str. 34 - 40.
19. Jansen E. Dieter: Allfinanz 2000. Das Handbuch der Kapitalanlage und Vermögensbildung. Berlin, 1992. 662 str.
20. Kaluža Mirko: Slovenske zavarovalnice na razpotju. Bančni vestnik, Ljubljana, 2004, 7/8, str. 3.
21. Končina Miroslav: Povezovanje bank in zavarovalnic - poslovne prednosti in dileme. Bančni vestnik, Ljubljana, 43(1994), 7/8, str. 43 - 47.
22. Končina Miroslav: Protekcijonizmu finančnega trga se meseci iztekajo. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2003, 2, str. 15.
23. Korauš Anton: Bankassurance - The New Financial Trend, 1999, 47, str. 6.
24. Korljan Antiša: NLB Vita hoče tretjino trga življenjskih zavarovanj. Finance, Ljubljana, 2002, 242, str. 3-5.
25. Kramar Marjan, Vičič Miran: Bančno zavarovalništvo in skupina NLB, primer NLB Vita. Bančni vestnik, Ljubljana, 2004, 7/8, str. 13 -16.
26. Kurtenbach W., Kühlmann K., Pawelka G.: Versicherungsmarketing. Fritz Knaap Verlag. Frankfurt, 1990, str. 88.

27. Lazarevič Žarko: Slovensko bančništvo v dvajsetih letih (2). Bančni vestnik, Ljubljana, 2001a, 3, str. 54 - 56.
28. Lazarevič Žarko: Slovensko bančništvo do prve svetovne vojne (1). Bančni vestnik, Ljubljana, 2001, 1/2, str. 72 - 73.
29. Lebe Čačič Sergeja: Zavarovalniški produkti v bankah. Finance, Ljubljana, 2001, 232, str. 20.
30. Mlakar Mojca: Sodelovanje bank in zavarovalnic. Diplomsko delo. Pravna fakulteta, Ljubljana, 1998. 66. str.
31. Narasihman C.R.: Bankassurance. Marriage of banking and insurance. The Hindu Corporation, 2000, str. 4.
32. Pavliha Marko: Pravna ureditev zavarovalništva kot posebne skupine finančnih storitev, 1997, str. 682 - 692.
33. Pavliha Marko: Zavarovalno pravo. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2000. 371. str.
34. Prinčič Jože, Lazarevič Žarko: Zgodovina slovenskega bančništva. Bančni vestnik, Ljubljana, (49)2000, 12, str. 51.
35. Svobljak I. M.: Zaroka na finančnem parketu. Bančni vestnik, Ljubljana, 1997, 5, str. 10 - 11.
36. Tysan P.: Modify your services and marketing to recover investment. Modern Healthcare, 1977, str. 49 - 50.
37. Umar - Urad za makroekonomske analize in razvoj: Strategija gospodarskega razvoja Slovenije. Slovenija v Evropski uniji, Ljubljana, 2001, str. 45 - 46.
38. Voršnik Ivan: Problematika zavarovalnih storitev. Organizacija, Ljubljana, 33(2000), 6, str. 410 - 414.
39. Žnidarič Boris: Zavarovalništvo in varnost. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 2004. 256. str.

VIRI

1. Zakon o zavarovalnicah (Ur. list RS št. 13/2000).
2. Zakon o bančništvu (Ur. list RS št. 7/1999, št. 59/2001, št. 55/2003, št. 42/2004).
3. Zakon o ratifikaciji – Mednarodne pogodbe (Ur. list RS št. 13/1997).
4. Aver Boštjan, Pustatičnik Janez: Povezovanje zavarovalnic z bankami. [URL: <http://www.zav-zdruzenje.si/docs/prezentacije/AVER-POVEZOVANJE>], 4.6.2004.
5. Primerjava vzajemnih skladov z bančno-zavarovalniškimi produkti. [URL: http://www.vzajemci.com/Primerjava_bancno_zavarovalnistvo.htm], 24.11.2004.
6. Vrste zavarovanja. [URL: <http://www.mojdenar.com/zavarovalnistvo/ponudba.asp>], 15.12.2004.
7. Banka Slovenije. [URL: http://www.zbs-giz.si/slo/bancni_sektor], 15.12.2004.
8. Interno gradivo Ministrstva za finance.
9. Bankassurance in Practice. München : Münchener Rück, 2000. 38. str.