

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**POVEZOVANJE ZAVAROVALNIC Z BANKAMI IN
INVESTICIJSKIMI SKLADI**

Ljubljana, april 2004

MIRJAM FRAS

IZJAVA

Študentka MIRJAM FRAS izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. HARTMAN RASTA in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

K A Z A L O

UVOD.....	1
1. FINANČNE INSTITUCIJE.....	2
1.1. Zavarovalnice.....	3
1.2. Banke.....	4
1.3. Investicijski skladi.....	4
2. POVEZOVANJE ZAVAROVALNIC IN BANK.....	5
2.1. Opredelitev bančnega zavarovalništva.....	5
2.2. Razvoj bančnega zavarovalništva.....	6
2.3. Prednosti in slabosti bančnega zavarovalništva.....	9
2.4. Oblike povezav med zavarovalnicami in bankami.....	11
2.4.1. Lastniške povezave med bankami in zavarovalnicami.....	11
2.4.2. Dogovori o distribuciji.....	12
2.5. Ovire za uspeh bančnega zavarovalništva.....	14
2.6. Primeri bančnega zavarovalništva v Evropi.....	15
3. POVEZOVANJE ZAVAROVALNIC IN INVESTICIJSKIH SKLADOV.....	19
3.1. Opredelitev naložbenega življenjskega zavarovanja.....	19
3.2. Razvoj naložbenega življenjskega zavarovanja.....	21
3.3. Primerjava naložbenega življenjskega zavarovanja s klasičnim življenjskim zavarovanjem.....	22
4. VRSTE PROIZVODOV POVEZANIH INSTITUCIJ.....	23
4.1. Finančni in plačilni proizvodi.....	24
4.1.1. Kreditno zavarovanje.....	25
4.1.2. Zavarovanje limita.....	25
4.1.3. Kapitalska doplačila.....	26
4.2. Depozitni proizvodi.....	27
4.2.1. Zavarovanja depoziterjev.....	27
4.2.2. Zavarovanje varčevalnega cilja.....	27
4.2.3. Investicijski proizvodi.....	27
4.3. Enostavni standardizirani skupinski proizvodi.....	28
4.4. Ostali proizvodi.....	28
4.5. Strategija pri razvoju proizvodov.....	28

5. ANALIZA STANJA V SLOVENIJI.....	30
5.1. Finančni trg.....	30
5.1.1. Zavarovalnice.....	30
5.1.2. Banke.....	32
5.1.3. Investicijski skladi.....	33
5.1.3.1. Vzajemni skladi.....	34
5.1.3.2. Investicijske družbe.....	34
5.2. Zakonodaja na področju povezovanja bank in zavarovalnic.....	35
5.3. Ponudba zavarovalnih proizvodov povezanih institucij.....	35
5.4. Primeri zavarovalnih proizvodov povezanih institucij.....	36
5.4.1. Kratka predstavitev nekaterih bančnih zavarovanj.....	36
5.4.2. Predstavitev in primerjava naložbenih življenjskih zavarovanj.....	38
SKLEP.....	40
LITERATURA.....	42
VIRI	43
PRILOGA	
SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV	

Uvod

Trg finančnih storitev doživlja v zadnjih letih velike spremembe. V Evropi in povsod drugod v svetu se oblikujejo finančni konglomerati: kapitalsko povezane skupine, ki obvladujejo celoto finančnih storitev na področju bančništva, zavarovalništva in storitev povezanih z vrednostnimi papirji. Prišlo je do sprememb povpraševanja po finančnih storitvah, ki ga določajo demografski in varčevalni trendi, deregulacija in liberalizacija kapitalskih trgov ter spremembe v vzorcih obnašanja prebivalstva.

Globalizacija in globoke spremembe v svetovnem gospodarstvu so vplivale tudi na razvoj bank in zavarovalnic. V preteklosti je bila za bančno in zavarovalno dejavnost značilna stroga ločnica. Vzrok zanje so bile neenake pristoynosti in stroga zakonodaja, ki je urejala obe dejavnosti, različna poslovna kultura, različen odnos do tveganj in različne časovne, strateške in operativne usmeritve. Danes so svetovne politične, ekonomske in pravne spremembe pripeljale do intenzivnih dogovorov in sodelovanj med banko in zavarovalnico ter v končnem do razvoja bančnega zavarovanja, v svetu poznane kot bankassurance (Šker, 2003, str. 84).

Na diplomsko delo lahko gledamo z dveh vidikov. Prvi vidik je potreba ponudnikov finančnih storitev po iskanju novih poti do potrošnikov zaradi vedno večje konkurence. Specializirane finančne institucije, kamor lahko uvrstimo tudi zavarovalnice, dobivajo na trgu konkurenco, ki jo predstavljajo povezane finančne institucije, ki ponujajo različne vrste finančnih storitev. Na tem področju so v Evropi in drugod po svetu najdejavnije banke in zavarovalnice, nekoliko manj pa vzajemni in pokojninski skladi ter ostali.

Drugi vidik je potreba potrošnikov, ki se zaradi sprememb na področju pokojninskega sistema vedno bolj zavedajo, da morajo načrtovati dodaten dohodek za čas upokojitve. Ostaja le vprašanje, za katero finančno storitev se odločiti, ali varčevati pri bankah, skleniti klasično ali naložbeno življenjsko zavarovanje, vložiti denar v investicijske sklade ali neposredno vstopiti na trg vrednostnih papirjev.

Diplomsko delo je razdeljeno na pet poglavij. V prvem poglavju je prikazana delitev finančnih institucij po institucionalnem kriteriju, kjer so za namen diplomskega dela podrobneje predstavljene zavarovalnice, banke in investicijski skladi.

V drugem poglavju je opredeljeno bančno zavarovalništvo in opisani razlogi, ki so omogočili njegov razvoj. Podane so prednosti in slabosti zavarovalnic in bank pri njihovem medsebojnem sodelovanju. Opisane so možne oblike sodelovanja bank in zavarovalnic, in sicer od lastniških povezav do najrazličnejših medsebojnih dogovorov o distribuciji skupnih proizvodov. Prikazani so primeri bančnega zavarovalništva v nekaterih evropskih državah in dejavniki, ki vplivajo negativno na razvoj bančnega zavarovalništva.

Tretje poglavje vsebuje predstavitev naložbenega življenjskega zavarovanja in njegov razvoj ter primerjavo naložbenega življenjskega zavarovanja s klasičnim življenjskim zavarovanjem.

V četrtem poglavju so opisane vrste proizvodov bančnega zavarovalništva, ki se v svetu najpogosteje pojavljajo in predstavljena strategija razvoja proizvodov bančnega zavarovalništva glede na zahtevnost posameznega zavarovalnega proizvoda, ki je v povezavi z bančnim.

V zadnjem, petem poglavju sem analizirala slovenski trg na področju finančnih storitev, kjer so se tudi že pojavile povezave med finančnimi institucijami. Navedla sem nekatere zavarovalnice, ki so že v medsebojnem sodelovanju z bankami in investicijskimi skladi ter na kratko predstavila nekatera bančna in naložbena življenjska zavarovanja. Podala sem tudi primerjavo med proučevanimi naložbenimi zavarovanji in prikazala, kako se je na ponudbo odzval trg.

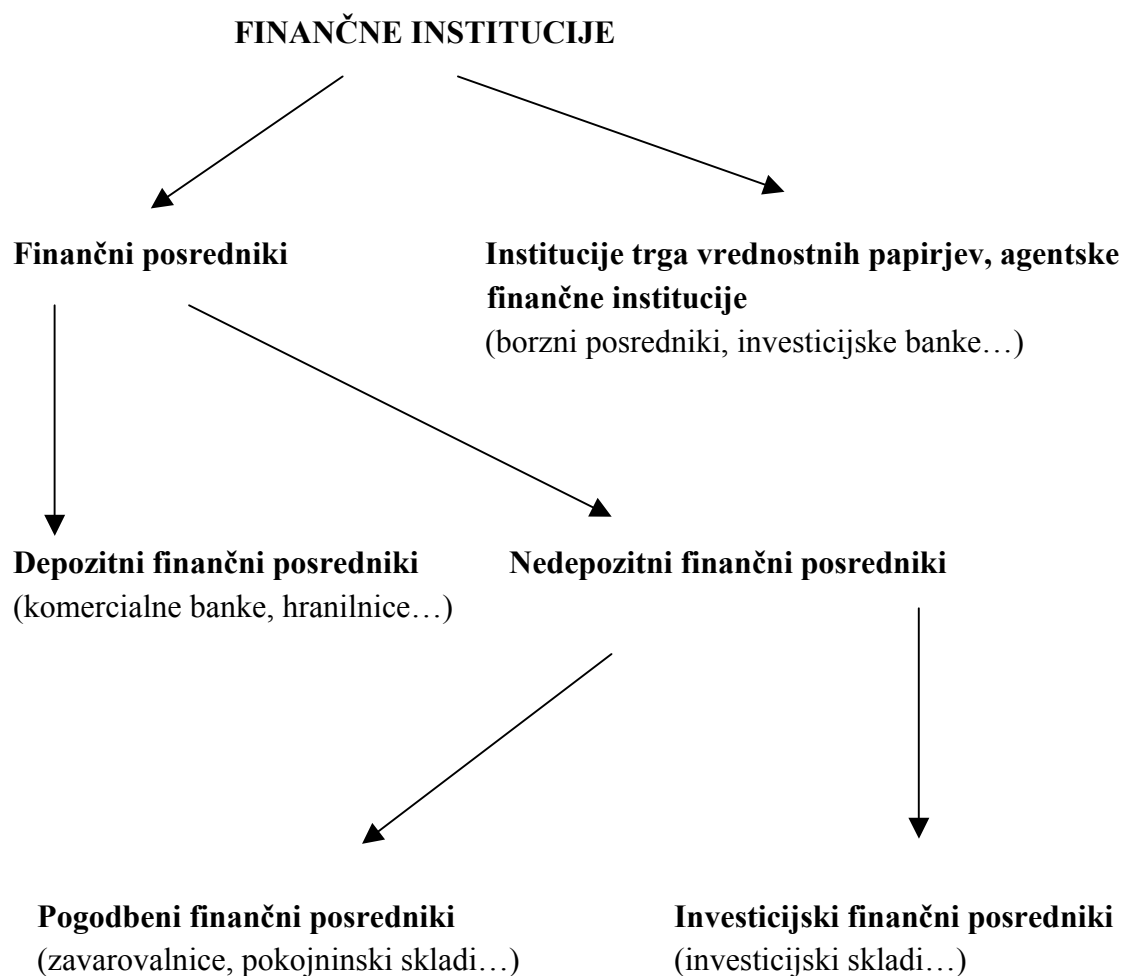
1. Finančne institucije

Finančne institucije so podjetja, ki se ukvarjajo s finančnimi posli v najširšem smislu. Proizvajajo in prodajajo finančne oblike in storitve. Finančne institucije po institucionalnem kriteriju delimo na finančne posrednike in agentske finančne institucije.

Finančni posredniki se vrivajo med končne posojilodajalce in končne posojilojemalce. Prek njih gredo finančna sredstva od končnih posojilodajalcev h končnim posojilojemalcem. Banke so navadno najpomembnejši finančni posrednik, vendar niso edini. Finančne posrednike delimo na depozitne finančne posrednike, za katere je značilno, da zbirajo prihranke varčevalcev v obliki vlog in depozitov, pri čemer je pomemben kratkoročni vidik, in nedepozitne finančne posrednike, katerih sredstva so bolj dolgoročnega značaja. Nedepozitne finančne posrednike delimo še na pogodbene finančne posrednike, pri katerih imajo ljudje naloženo svoje finančno premoženje in jim sklenjena pogodba zagotavlja različne vrste izplačil denarnih zneskov v prihodnje, ter investicijske finančne posrednike, prek katerih lahko posamezniki naložijo svoje finančno premoženje posredno tudi v sicer tvegane vrednostne papirje.

Agentske finančne institucije so institucije trga vrednostnih papirjev. Njihova naloga je, da omogočijo posojilodajalcem in posojilojemalcem, da se najdejo. Sredstva se prenašajo neposredno od posojilodajalcev na posojilojemalce. Gre za posrednike pri trgovanju z vrednostnimi papirji. (Ribnikar, 1999, str. 192-195). Delitev finančnih institucij prikazuje slika 1.

Slika 1: Razvrstitev finančnih institucij glede na institucionalni kriterij



Vir: Ribnikar, 1999, str. 195.

1.1. Zavarovalnice

Zavarovalnica je pravna oseba, ki na trgu samostojno opravlja dejavnost zavarovanja oseb in premoženja kot svojo temeljno dejavnost.

Zavarovalni posli po Zakonu o zavarovalništvu so sklepanje in izvrševanje pogodb o premoženjskem in življenjskem zavarovanju ali pozavarovanju, razen obveznih socialnih zavarovanj.

Glede na sprejete smernice Evropske unije je znana predvsem delitev na življenjska in neživljenjska zavarovanja.

1.2. Banke

Za področje bančništva je bilo sprejetih več smernic Evropske unije. Natančno pa so bančne storitve opredeljene v drugi bančni smernici (89/646/EEC). Med bančne storitve spadajo sprejemanje vlog in drugih vračljivih sredstev od javnosti, posojanje, finančni zakup, storitve nakazovanja denarja, izdajanje in upravljanje plačilnih sredstev, jamstva in obveznosti, trgovanje na svoj račun ali za račun strank z instrumenti denarnega trga, s tujimi valutami, s finančnimi terminskimi pogodbami in z opcijami, s tečajnimi in z obrestnimi instrumenti, s prenosljivimi vrednostnimi papirji in z drugimi prenosnimi instrumenti, sodelovanje pri izdajah delnic in opravljanje storitev s takšnimi izdajami, svetovanje podjetjem glede kapitalske strukture in sorodnih vprašanj in nasveti in storitve v zvezi s spojitvami in nakupi podjetij, denarno posredništvo, vodenje portfeljev in svetovanje, varno hranjenje in upravljanje vrednostnih papirjev, storitve v zvezi s kreditnimi referencami ter storitve varnega hranjenja (Dimovski, Gregorič, 2000, str. 9).

1.3. Investicijski skladi

Investicijski skladi so institucije, ki se ukvarjajo z zbiranjem denarnih sredstev in investiranjem tako zbranih sredstev v portfelj vrednostnih papirjev. Predvsem za manjše investitorje imajo investicijski skladi številne prednosti. Omogočajo jim, da svoje premoženje nalagajo v vrednostne papirje preko profesionalno vodenega sklada. Na ta način vlagatelj ne potrebuje posebnega znanja o upravljanju naložb niti ne podrobnih informacij o podjetjih in razmerah na trgu, ki so potrebne za doseganje optimalnih donosov in pravočasno ukrepanje.

Skladi se med seboj razlikujejo predvsem po naložbeni politiki in strukturi naložb, opredeljeni v prospektu sklada. Raznovrstna ponudba skladov posamezniku omogoča, da izbiro skladov, v katere bo vlagal svoja sredstva, prilagodi lastnim potrebam in pričakovanjem.

Poznamo odprte in zaprte investicijske sklade. Pri odprtih skladih velikost kapitala ali število izdanih delnic nista določena. Vsakdo, ki želi naložiti svoje premoženje v ta sklad, dobi delnico sklada. Prav tako lahko vsakdo dobi izplačan v denarju svoj delež v skladu. Delnice teh skladov ne kotirajo na borzah in se ne prodajajo prek sekundarnega trga kapitala. Naložbe teh skladov so samo v takšnih vrednostnih papirjih, za katere je vsak trenutek poznan tečaj, torej predvsem v vrednostnih papirjih, ki kotirajo na borzi. Ko nekdo zahteva izplačilo svojega deleža v skladu, dobi izplačan v denarju ustrezen del vrednosti sklada. Pri zaprtih investicijskih skladih se ob njihovem nastanku določi velikost sklada in v tej zvezi število delnic ali certifikatov, ki se bodo izdali. Velja podobno kot sicer za delniško družbo, samo da ob morebitni odločitvi za povečanje sklada dosednji delničarji nimajo pravice prednostnega nakupa novih delnic. Z delnicami ali investicijskimi certifikati teh skladov se trguje na sekundarnem trgu kapitala. Varčevalec torej ne more priti do denarja drugače, kakor da na sekundarnem trgu kapitala proda delnico ali certifikat sklada po tržni ceni. V primerjavi z

odprtim skladom je za vlagatelja naložba v zaprti sklad bolj tvegana in manj likvidna. (Ribnikar, 1999, str. 219)

Vzajemni sklad je premoženje, ki ga sestavljajo naložbe v prenosljive vrednostne papirje. Premoženje vzajemnega sklada je financirano z denarjem fizičnih oziroma pravnih oseb in je v njihovi lasti. Vzajemni sklad ni pravna oseba, oblikuje in upravlja se izključno v korist lastnikov vzajemnega sklada. Premoženje vzajemnega sklada je razdeljeno na enake enote. Investicijski kupon se lahko glasi na eno ali več enot premoženja vzajemnega sklada. Vrednost posamezne enote je enaka čisti vrednosti sredstev vzajemnega sklada, deljeni s številom vseh enot v obtoku na dan vrednotenja. Vlagatelj pridobi enote z vplačilom denarnih sredstev. Vzajemni sklad oblikuje in upravlja v svojem imenu in za račun imetnikov investicijskih kuponov samo družba za upravljanje. Za opravljanje svojih storitev je družba za upravljanje upravičena do provizije od vplačil in izplačil investicijskih kuponov, ki skupaj ne smeta presegati 3% vrednosti investicijskega kupona. Poleg tega ji pripada tudi letna provizija za upravljanje, ki ne sme presegati 2% povprečne čiste vrednosti sredstev vzajemnega sklada (ZISDU, Uradni list RS, št. 6-268/1994).

Investicijska družba je delniška družba, ki se ustanovi izključno za javno zbiranje sredstev in investiranje tako zbranih sredstev v prenosljive vrednostne papirje po načelu omejevanja in razpršitve tveganja. Investicijska družba je zaprt investicijski sklad, kar pomeni, da družba ne more odkupiti delnic od delničarjev. Z delnicami se trguje le na organiziranem trgu vrednostnih papirjev. Za razliko od vzajemnega sklada so delnice investicijske družbe prenosljive, njihova vrednost pa se določa na podlagi ponudbe in povpraševanja na trgu. Investicijska družba je pravna oseba, vendar se ne more upravljati sama. Za posle upravljanja finančnega premoženja mora investicijska družba s pogodbo o upravljanju pooblastiti družbo za upravljanje (ZISDU, Uradni list RS, št. 6-268/1994).

2. Povezovanje zavarovalnic in bank

2.1. Opredelitev bančnega zavarovalništva

Bancassurance oz. bančno zavarovalništvo je združitev bančnih in zavarovalniških storitev, kjer se za komitente pripravlja celovite finančne storitve, pri čemer gre predvsem za poseg bank na zavarovalniški trg. Sicer pa je definicij o tem, kaj je bancassurance, toliko kot avtorjev, ki obravnavajo to področje.

Bančno zavarovalništvo se nanaša na vstopanje bank v zavarovalniški sektor in s tem povezano ponudbo zavarovalnih storitev svojim strankam (Hoschka, 1994, str. 8). Bančno zavarovalništvo je oblika postopka, ki ga večinoma začenjajo banke, katerih cilj je povezava bančnih in zavarovalnih dejavnosti znotraj ene družbe in ponudba storitev strankam. Ta

definicija poudarja povezavo dveh dejavnosti v eno samo namesto osredotočenja le na distribucijski vidik bančnega zavarovalništva.

Swiss Re je razširila definicijo bančnega zavarovalništva, in sicer je bančno zavarovalništvo opredelila kot strategijo, ki so jo sprejele banke in zavarovalnice, ki nameravajo sodelovati in se bolj ali manj med seboj povezati na trgu finančnih storitev. V praksi pojem bančno zavarovalništvo opisuje novo strateško orientacijo finančnih organizacij na področju poslovanja s fizičnimi osebami. Bančni in zavarovalniški sektor razumeta bančno zavarovalništvo najprej kot povezovanje različnih finančnih storitev in nato kot distribucijo teh produktov (Dimovski, Volarič, 2000a, str. 17).

V literaturi lahko zasledimo še druge pojme, ki se nanašajo na sodelovanje bank in zavarovalnic. Poleg bančnega zavarovalništva so v svetu finančnih storitev vse bolj pogosti primeri, ko zavarovalnica vstopa na področje bančnega poslovanja, za kar sta se uveljavila izraza »assurer-banks« in »assurfinance« in jih v slovenščini nadomestimo z izrazom zavarovalno bančništvo, kar pomeni prodajo bančnih storitev pri zavarovalnih zastopnikih.

Koncept »Allfinanz oziroma Mehrfinanz« se je razvil v Nemčiji in predstavlja reševanje finančnih problemov posamezne stranke na individualen in celovit način. Gre za širši koncept kot v primeru bančnega zavarovalništva, zato ga ne moremo uporabljati samo za bančne in zavarovalniške storitve. Razlogi za nastanek allfinanz koncepta so zelo podobni razlogom za bancassurance: ponuditi širši obseg finančnih storitev, okrepiti razmerje s stranko, doseči čim bolj učinkovito uporabo distribucijskih kanalov, razširiti področje svojega delovanja in povečati število strank, zagotoviti boljšo kakovost svojih produktov in z vsem naštetim povečati profitabilnost institucije oziroma poslovne skupine. Allfinanz koncept je pogosto povezan z globalizacijo poslovanja (Bešter, Kobal, 1998, str. 95).

2.2. Razvoj bančnega zavarovalništva

K razvoju bančnega zavarovalništva je v veliki meri pripomogla liberalizacija predpisov, saj so še nedavno predpisi tudi v tujini strogo ločevali bančne in zavarovalniške posle. Aktualna regulativa na področju povezav med bankami in zavarovalnicami razlikuje področje produkcije, področje distribucije in lastništvo med bankami in zavarovalnicami.

Deregulacija in enotni trg bosta imela trajen učinek na strukturo evropskih bank in zavarovalnic, na njihove strategije in izvršitve. Te spremembe bodo pomenile pojav novih konkurentov, tujih in domačih, ki bodo želeli izkoristiti prednost prostega trga. Deregulacija bo tudi povečala pritisk na zmanjšanje stroškov in racionalizirala postopke. Potrošniki ne bodo imeli koristi le od nižjih cen, ampak tudi v širšem izboru novih k potrošniku usmerjenih proizvodov (Drury, 2001, str. 2).

Glede povpraševanja po finančnih storitvah je v zadnjih letih prišlo do korenitih sprememb, ki jih lahko predpišemo trem dejavnikom: **demografskim spremembam**, ki imajo za posledico spremenjene potrebe po finančnih proizvodih, **spremembam varčevalnih navad** ljudi zaradi spremenjenih ekonomskih razmer ter **naraščajoča zavest potrošnikov**, ki sili banke, da ponujajo vse boljše in konkurenčne proizvode (Genetay, Molyneux, 1998, str. 14-19).

Najopaznejši trend zadnjih let, predvsem v zahodnih gospodarstvih, je upad v stopnjah rasti prebivalstva ter s tem povezano staranje prebivalstva. K temu je pripomogla strma rast povprečne življenjske dobe v razvitih državah zaradi prednosti, ki jih prinašata boljša zdravstvena oskrba in boljši življenjski pogoji. Kot posledica zaposlena populacija vzdržuje čedalje večje število upokojencev. Rezultat tega je vse večje breme, ki ga morajo nositi nacionalne pokojninske sheme držav, kjer so v večini še vedno prisotne državne pokojnine. Potreba po obširnem zavarovalnem proizvodu z leti narašča, še posebej ko so koristi od socialne varnosti, ki se nanašajo na pokojnino in zdravstveno zavarovanje zdijo vedno bolj nezadostne. Pokojninski sistemi se zato spreminjajo, nastale so osebne pokojninske sheme .

Poleg zasebnih pokojninskih skladov so demografske spremembe pomenile veliko priložnost za trženje življenjskih zavarovanj. Zaradi pričakovane daljše življenjske dobe žensk in ker so moški glavni nosilci prihodkov gospodinjstev, se je zelo poudarjala varnost, ki jo zagotavljajo življenjska zavarovanja. Življenjske potrebe in potrebe po finančnih proizvodih se skozi življenjska obdobja spreminjajo (Genetay, Molyneux, 1998, str. 15).

Kot posledica demografskih sprememb, večje blaginje ter višjih pričakovanj, kar se tiče življenjskega standarda, so se v zadnjih letih varčevalne navade potrošnikov močno spremenile, in sicer narašča povpraševanje po dolgoročnih, visoko donosnih finančnih prihrankih. Vse večji poudarek na trge kapitalskih investicij je povzročilo bolj razvite instrumente privlačnejše od nizko donosnih bančnih depozitov. Nizke stopnje inflacije so dolgoročnim finančnim proizvodom zagotavljale večjo varnost, kar se je še posebej poznalo dolgoročnim zavarovalniškim proizvodom oziroma proizvodom življenjskih zavarovanj, še posebej proizvodom, kjer je naložbeno tveganje prevzel zavarovanec (»unit-linked« proizvodi)¹, in individualna pokojninska zavarovanja, ki so pogosto nudila tudi davčne olajšave zavarovancu.

Potrošniki so vedno bolj ozaveščeni in tudi sami postajajo vse aktivnejši kar se tiče upravljanja z denarjem. Po raziskavah v Veliki Britaniji je bilo ugotovljeno, da finančna informiranost oz. izobraženost gospodinjstev stalno narašča, prav tako pa tudi delež finančno aktivnih gospodinjstev, medtem ko delež finančno pasivnih pada. Middleton pripisuje omenjene vedenjske spremembe trem glavnim dejavnikom (Genetay, Molyneux, 1998, str. 19):

¹ Življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem je predstavljeno v 3. poglavju.

- spremenjen odnos do denarja z namenom, da bi ušli inflaciji, ki je bila prisotna v 1970-ih in 1980-ih,
- vplivi industrijskega oglaševanja in prizadevanje medijev za finančno izobraženost potrošnikov,
- dosežki vlade vzpodbuditi in pospešiti sektor osebnih investicij tako na trgih kapitala kot pokojninskih trgih.

Poleg teh treh dejavnikov lahko najdemo v okolju še druge ekonomske spodbude, ki so pripomogle k razvoju bančnega zavarovalništva.

Zaradi upočasnjene rasti populacije in zmanjšanja varčevanja, sta se obe vrsti institucij, tako banka kot zavarovalnica, soočili z novim skupnim problemom, to je z **opuščanjem finančnega posredništva**. Ta trend je bil dobro viden tako v bančništvu kot zavarovalništvu, kjer se je veliko število podjetij z namenom zadovoljevanja svojih finančnih potreb obrnilo direktno na odprti trg (neposreden nastop na finančni trg), velike industrijske skupine pa so ustanovljale svoje lastne »skupinske« banke in t.i. »ujete« zavarovalnice (angl. captive insurance companies)² (Hartman, 1994, str. 122).

Naslednji dejavnik, ki deluje v smeri povezovanja bank in zavarovalnic, je **internacionalizacija in globalizacija finančnih trgov** (Hartman, 1994, str. 122). Prva pomeni, da se inovacije v obliki kombiniranih produktov širijo preko mej domačega trga. Ta proces spodbuja proces globalizacije ter s tem brisanje meja dosedanjih trgov. Poslovanje pa se vse bolj širi in ponuja širšo paleto proizvodov. Večje institucije imajo tako prednosti pri svojem delovanju, kar lahko banke in zavarovalnice dosežejo z medsebojnim povezovanjem.

Spremenilo se je tudi **obnašanje potrošnikov**, katerim z rastjo dohodka oziroma premoženja v povprečju raste tudi potreba po udobju in servisu, po drugi strani pa narašča tudi kompleksnost in prepletenost finančnih »problemov« posameznika. To dvojje skupaj vzpodbuja oblikovanje »allfinanz« oziroma »one-stop-shopping« ponudbe storitev. Takšen koncept ponudbe daje posamezniku možnost na enem mestu (v zavarovalnici, v banki) urediti vse svoje finančne zadeve, s svetovalcem, ki v sebi združuje davčnega in naložbenega svetovalca ter zavarovalniškega agenta. Na enem samem mestu se ponudi celoten finančni servis, od zavarovalniških in bančnih storitev do storitev, povezanih s pokojninskim varčevanjem oziroma zavarovanjem in skladi. To so nekakšni »**finančni supermarketi**«. Vse to predstavlja velik potencial za širitev ponudbe s storitvami upravljanja premoženja in še dalje, s storitvami finančnega planiranja (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 47).

² Captive je alternativna oblika zavarovalnice. Ustanovi jo eno večje ali več srednjih podjetij, lahko tudi bank, ki imajo sorodna tveganja. Namen ustanovitve je z nižjimi stroški kot pri zavarovalnicah zavarovati svoja poslovna tveganja. Kot tak je captive samozavarovalni sistem, ki lahko preraste v zavarovalnico, ki prevzema tudi tuja tveganja. Razlogi za ustanovitev captiva so finančni (nižji stroški, davčne olajšave itd.) ter zavarovalni (boljši nadzor nad stroški za zavarovanje pri multinacionalnih programih, selektivno zavarovanje tveganj v podjetjih itd.) (Mlakar, 1998, str. 21-22).

Tehnološki napredek na področju informatike je povzročil tudi spremenjen odnos na trgu finančnih storitev. Na eni strani so se znižali stroški, izboljšala se je produktivnost dela in učinkovitost finančnih storitev, na drugi strani pa so presežki zaposlenih. Informacijska tehnologija je omogočila sistematično in hkrati hitrejšo in bolj kakovostno oblikovanje informacijske baze strank z vsemi potrebnimi podatki. Večina postopkov je postala avtomatizirana (bančni avtomati, elektronsko bančništvo). Delavci se sedaj posvečajo drugim, bolj zahtevnim nalogam, predvsem svetovanju in prodaji. Razvoj novih produktov je bolj sofisticiran ter bolje zadovolji finančne okuse posameznikov ali skupin potrošnikov. Učinkovitejša je tudi izmenjava informacij in tokov med mrežami različnih sektorjev (Bešter, Kobal, 1998, str. 97).

Kot rezultat že omenjenih dejavnikov ter procesa deregulacije v nekaterih državah je prišlo tudi do **povečanja konkurence**. Veliko število finančnih institucij se je začelo odzivati na način, da se obdržijo na trgu. Finančne inovacije in tehnološke prednosti so omogočile razvoj novih tržnih instrumentov, mnogi izmed njih so povečali konkurenco med in znotraj samih sektorjev, tako med proizvodi kot tudi med podjetji. Poleg dejanske je bila prisotna tudi »potencialna konkurenca« (če neko podjetje uvede na trg nek nov proizvod, čeprav na tem področju še nima konkurentov), s katero si je podjetje zagotovilo konkurenčne prednosti (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 48).

Zaradi vseh omenjenih razlogov je trg življenjskih zavarovanj v večini evropskih držav v zadnjem desetletju pokazal hitro rast. Stopnje prodiranja, ki kažejo delež življenjskih zavarovanj v BDP-ju, so v državah OECD različne. Privilegirana davčna obravnava življenjskega zavarovanja v posameznih državah lahko povpraševanje po tej vrsti storitev le še poveča ter ima močan vpliv na povpraševanje po življenjskem zavarovanju za vse življenje (angl. whole-life insurance). To je v glavnem povezano z vladnimi spodbudami za to, da bi ljudje sami poskrbeli za svoje pokojnine. Nekatere od teh oblik davčnih olajšav, ki se nanašajo ali na premije ali pa na sam donos, obstajajo v mnogih evropskih državah, z izjemo Danske, Velike Britanije in Nizozemske. Ker je življenjsko zavarovanje vse bližje varčevalnim produktom (angl. savings products), se banke nadalje borijo za davčne olajšave na take produkte. Na strukturo obsega premij pomembno vplivajo nacionalne značilnosti posameznih držav. Tako so na primer posamezniki v nekaterih državah s predpisi in raznimi ukrepi spodbujeni, da investirajo bolj v individualne produkte, med drugim seveda tudi v sistem individualnega, namesto kolektivnega zavarovanja (Genetay, Molyneux, 1998, str. 28-31).

2.3. Prednosti in slabosti bančnega zavarovalništva

Zavarovalnice in banke skušajo s posli bančnega zavarovalništva izkoristiti sinergične učinke povezovanja in doseči višje dobičke.

Banki je ob povezovanju z zavarovalnicami omogočena širitev ponudbe svojih storitev in s tem zajetje širših tržnih segmentov. Ponudba banke postane pestrejša, bolj celostno zaokrožena, s tem pa se okrepijo tudi vezi z obstoječimi strankami. Prav tako se pričakuje, da se bo povečal njihov tržni delež, okrepil ugled in položaj, saj se navzven predstavljajo kot močne, zaupanja vredne in stabilne institucije. Poveča se njena kredibilnost. Z razširjeno ponudbo lahko lažje tekmujejo z ostalimi nebančnimi konkurenti in zmanjšajo stroške na enoto storitev in sploh postane bolj učinkovita pri svojem poslovanju. S povezavo banka pridobi kakovostna dolgoročna sredstva življenjskih zavarovanj, ki že po naravi potrebujejo bančno poslovno usmeritev: varčevanje-naložbe. Police življenjskega zavarovanja se že vrsto let uporabljajo kot vrednostni papir, ki služi kot jamstvo pri pridobivanju bančnih kreditov. Kreditna zavarovanja se lahko ponujajo skupaj z nekaterimi bančnimi proizvodi. Zelo pomemben vir naložbenih sredstev pa so lahko tudi zavarovalno-tehnične rezervacije.

Zavarovalnici se pri sodelovanju z banko razširi ponudba osebnih, premoženjskih, transportnih ter kreditnih zavarovanj, s tem pa so izpolnjeni pogoji, ki ji omogočajo množično zajetje nevarnosti in homogenizacijo njenega portfelja. Za povezave se zanimajo predvsem zaradi možnosti prodaje zavarovanj preko številnih bančnih podružnic in poslovalnic. Obenem zavarovalnice dobijo dostop do obširnih bančnih baz podatkov o strankah, kar ji omogoča večjo prodajo in pridobivanje novih zavarovancev. Zavarovalnici se s tem povečata njen tržni delež in kredibilnost pri zavarovancih. Kakovostno nalaganje sredstev zavarovalnice prek banke uresničuje načela varnosti in likvidnosti.

Prednost za zavarovalnico je tudi, da kakovostno nalaga sredstva rezervacij ter matematične rezervacije za življenjska zavarovanja. To lahko delno uresniči prek banke, v skladu z določeno strukturo naložb in je podlaga za varno časovno izravnavo nevarnosti. Dolgoročno naložena sredstva predstavljajo 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.

Povezovanje finančnih ustanov pa prinaša tudi slabosti. Z vidika bank je pomembno pomanjkanje zavarovalniškega znanja, problem enačenja bančnih uslužbencev z zavarovalniškimi proizvodi in problem različnih motivacijskih sistemov.

Nevarnost za zavarovalnice se pa lahko pokaže v primeru, da banke dajejo prednost določenim zavarovanjem, da bi le-ta prenesla del bančnih tveganj na zavarovalnico. Nevarnost se pojavi tudi v primeru, da banka postavlja v ospredje načelo donosnosti ter da ne upošteva dovolj časovne dinamike pri izravnavi nevarnosti ali pa zaradi donosnosti preveč tvegano nalaga sredstva zavarovalnice.

2.4. Oblike povezav med zavarovalnicami in bankami

Povezovanje bank in zavarovalnic lahko razdelimo v dve skupini, in sicer na lastniške povezave in dogovore o distribuciji. Končni rezultat, ki ga pri povezovanju dosežejo, pa je pri vseh oblikah enak, to je bančna distribucija zavarovalniških produktov.

2.4.1. Lastniške povezave med bankami in zavarovalnicami

Popolna združitev banke in zavarovalnice je strategija, s katero zavarovalnica postane oddelek v banki in vse finančne aktivnosti se tako odvijajo znotraj ene same kapitalske družbe. Takšna struktura v praksi še ne obstaja, saj tega zakonodaja v veliki večini držav zaenkrat še ne dovoli.

Ustanovitev sestrskega podjetja je strategija, ki jo banke največ uporabljajo, saj jim poleg dejanskega nadzora, ki ga dobijo, kljub velikim finančnim investicijam, ki se zahtevajo za to obliko povezav, prinaša veliko prednosti zaradi naslednjih vzrokov:

- dostop do bančnih podatkov strank je nevarno prepustiti drugim,
- bančne delavce je težje motivirati za prodajo tujih izdelkov,
- da bi banka ohranila dobro ime, mora nuditi kakovostne zavarovalne proizvode,
- v sestrskem podjetju lahko banka oblikuje poenostavljene ali standardizirane proizvode, ki so najbolj primerni in odgovarjajo zahtevam potrošnikov,
- stroški so v primeru sestrskega podjetja zadeva banke, ki jih tako lažje nadzira,
- dobiček ostaja znotraj banke.

Ta strategija omogoča znižanje stroškov informiranja, transakcijskih stroškov ter stroškov trženja. Ker banka svojim zaposlenim ne daje provizije za prodani proizvod, so tudi distribucijski stroški nižji. Banke se odločajo za ustanovitev zavarovalnice v primeru razvejane mreže poslovalnic, ustrezno podprtega informacijskega sistema in dobre tržne strategije. Temeljito morajo raziskati trg in postaviti ustrezen model, kar pa je povezano z visokimi stroški. Najrazvitejše banke, ki so ustanovile lastne zavarovalnice, vplivajo na prodajo zavarovalnih storitev. Bančne zavarovalnice niso usmerjene le k prodaji življenjskih, temveč so se na trgu pojavile tudi s ponudbo premoženjskih zavarovanj. Slabost te strategije je, da se sestrsko podjetje razvija počasneje, s tem pa je tudi razvoj novih proizvodov počasnejši (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 64).

Nakup obstoječe zavarovalnice (prevzem večinskega deleža delnic v kapitalu zavarovalnice) ima več prednosti kot strategija ustanovitve zavarovalnice in te so pridobitev novega strokovnega znanja, strank, prodajne mreže in kapitala. Nakup zavarovalnice je zelo draga strategija, saj na splošno velja, da je zavarovalnica glede na neto kapital več vredna od enako velike banke. Problemi se lahko pokažejo pri razvijanju enotne prodajne mreže,

pojavi se kulturne razlike, ki jih je zelo težko rešiti. Prisoten je problem podvajanja določenih funkcij, ki za seboj potegne visoke stroške neučinkovitosti. Kasneje se lahko pokažejo tudi težave, ki so bile prej skrite in jih niso upoštevali pri cenooblikovanju ob nakupu zavarovalnice (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 64).

Skupna vlaganja (angl. joint venture) so v tujini najpogostejša oblika sodelovanja bank in zavarovalnic, kjer se združijo znanje, izkušnje in tehnologija obeh sektorjev. Ta strategija je s stališča učinkovitosti najuspešnejša. Kakšen delež imata banka in zavarovalnica je odvisno od dogovora. Skupna vlaganja se uporabljajo za trženje zavarovalnih proizvodov. Družba je v ta namen odgovorna za proizvodnjo in vodenje proizvodov, ki se potem prodajajo preko bančne mreže. Skupno podjetje je lahko ustanovljeno tudi z namenom navzkrižne distribucije izdelkov obeh ustanoviteljic, za katero se uporablja prodajna mreža ene in druge. Zavarovalnica v primeru skupnega vlaganja odpre en oddelk v banki in tej plačuje najemnino ali provizijo glede na ustvarjen dohodek v okviru tega oddelka. Banka mora zaposlene v zavarovalnem oddelku zaposliti na vidnem mestu in o tem obvestiti svoje komitente. Pri tem so stroški vlaganja relativno majhni. Ena od posebnih prednosti te strategije je, da obe strani vzajemno vlagata v podjetje tiste inpute, ki jima prinašajo najnižje stroške. Seveda, če strani ugotovita, da jima ta strategija ni prinesla želenih rezultatov, lahko od dogovora brez resnih posledic odstopita. Skupna vlaganja banki omogočajo kontrolo nad distribucijo zavarovalnih produktov v primeru, da ima le-ta večinski delež oziroma dominantno pozicijo v kapitalu podjetja. Težave se lahko pojavijo pri usklajevanju ciljev banke in zavarovalnice, zato so tovrstna podjetja uspešna le, če banki in zavarovalnici uspe zgraditi dobre medsebojne odnose in premagati zapletene situacije (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 64).

Holdinška družba omogoča pokrivanje širšega področja aktivnosti od posrednega nakupa zavarovalnice s strani banke do neposrednega nakupa kapitala vseh možnih oblik v okviru holdinga in je s tem v primerjavi s skupnimi vlaganji fleksibilnejša. Ta strategija je ena izmed najzapletenejših kapitalskih povezav in se največkrat uporablja v primerih, ko predpisi banki prepovedujejo neposreden nakup zavarovalnice.

Nakup manjšinskega, a dominantnega deleža v zavarovalnici je strateška povezava, pri kateri ima banka nadzor nad zavarovalnico. Gre za eno najfleksibilnejših finančnih operacij, pri kateri banka s sorazmerno nizkimi stroški doseže dejansko upravljanje zavarovalnice, tako si lahko zagotovi ugodne ekskluzivne dogovore. Vse to zahteva sodelovanje tudi z ostalimi družbami, ki imajo svoje deleže v kapitalu zavarovalnice.

2.4.2. Dogovori o distribuciji

Druga skupina oblik povezovanja bank in zavarovalnic so dogovori o distribuciji, katere lahko spremlja manjšinski delež ene institucije v drugi ali obeh hkrati, vendar ni nujno. Ti dogovori ponujajo tako bankam kot zavarovalnicam vrsto prednosti.

Prednost za banke je, da se ostro ločita funkciji upravljanja in trženja. Tako se banke lahko osredotočijo le na distribucijo zavarovalnih proizvodov, še zlasti pri proizvodih splošnih zavarovanj. Če se prodajajo pod blagovno znamko zavarovalnice, banka ohrani dobro ime. Naslednja prednost je, da ti dogovori ne vsebujejo investicijskih stroškov in stranka lahko brez težav odstopi, saj tak dogovor ponuja veliko možnosti za poizkuse reakcij na trgu, o obnašanju konkurentov in potrebah strank. Slabost za banko pa je, da v njeni hiši nekdo drug prevzame nadzor nad delom poslovanja, to je prodaja zavarovanja, kar lahko škodi ugledu njenih osnovnih proizvodov.

Dogovori o distribuciji so zanimivi tudi za zavarovalnice, saj z njimi lahko ohranijo svojo neodvisnost in imajo hkrati z nizkimi distribucijskimi stroški enostaven dostop do uspešnih mrež in strank. Ti dogovori se predvsem uporabljajo za distribucijo zavarovalnih proizvodov, vendar je v zadnjem času opazno naraščanje prodaje različnih finančnih proizvodov preko klasične zavarovalne mreže zavarovalnih zastopnikov (primer naložbeno življenjsko zavarovanje).

Dogovori o distribuciji so lahko naslednji (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 67):

Dogovor o ekskluzivni distribuciji ima to prednost, da obe pogodbeni stranki močno poveže, s čimer se izogneta mnogokaterim pogajanjem. Transakcijski stroški in stroški izobraževanja so nižji, kot če bi se bančni uslužbenci morali učiti in spoznavati proizvode več zavarovalnic. Na ta način se prodaja praviloma tudi lažje usmeri na neko ciljno skupino.

Prednost **dogovora o neekskluzivni distribuciji** je, da se zmanjša nevarnost prevelike odvisnosti banke od zavarovalnice in obratno. Banka lahko s takim dogovorom z več zavarovalnicami doseže konkurenco med njimi in s tem nižje cene proizvodov, ki jih prodaja. Potrošniki imajo več izbire, saj se lahko odločajo med različnimi proizvodi zavarovalnic. Povezava pogodbenih strank je pri teh dogovorih šibkejša.

Mogoča je tudi kombinacija **ekskluzivnega in neekskluzivnega dogovora o distribuciji**. V takem primeru se ekskluzivni dogovor nanaša lahko le na določeno geografsko področje (doma ali v tujini), specifične proizvode (življenjsko ali neživljenjsko zavarovanje) ali kupce (fizične ali pravne osebe). V primeru ekskluzivnosti, ki se nanaša le na enega ali več od teh kriterijev, se banka poveže z zavarovalnico tega področja, ki najbolj ustreza določeni tržni niši.

Banka se lahko odloči tudi za **neodvisno posredovanje ali brokerstvo**. Banka k distribuciji zavarovalnih proizvodov doda še svetovalno funkcijo. Tako svojim strankam svetuje glede zavarovalnih proizvodov, ki so na trgu. Strategija se v praksi redkeje uporablja.

Motiv za vse tesnejše poslovno sodelovanje med bankami in zavarovalnicami je večji dobiček. Katera stran bo iz skupnega podviga potegnila več, pa ni odvisno samo od pogajalskega položaja, temveč tudi od narave kapitalske povezanosti med banko in zavarovalnico. V tujini se je kot najbolj uspešna pot za uveljavitev bankassurance izkazala nova življenjska zavarovalnica, ki jo ustanovi bodisi banka sama ali prek skupnega vlaganja s finančno institucijo, ki prispeva dragoceno znanje. Prednosti take poti so očitne. Banka nad zavarovalnico, ki je v njeni lasti, lahko izvaja učinkovitejši nadzor. Takšna zavarovalnica tudi razvija izključno storitve, ki so primerne za bančno zavarovalništvo, hkrati pa posluje z minimalnimi stroški (zaposlenimi), saj izrabi infrastrukturo in marketing banke (Petrič, 2003, str. 24).

2.5. Ovire za uspeh bančnega zavarovalništva

Trije ključni dejavniki, ki določajo uspešnost strategije bančnega zavarovalništva, so: odpor potrošnikov, organizacijske možnosti (vrsta vstopa in organizacijska struktura) in kulturna nasprotja. Izkušnje so pokazale, da lahko zanemarjanje teh dejavnikov škodljivo vpliva na uspešnost strategije bančnega zavarovalništva.

Za **odpor potrošnikov** kritiki bančnega zavarovalništva navajajo argument, da naj potrošniki ne bi odobraval koncepta »one-stop shopping«. Tržne ekonomije, ki so glavna spodbuda za vstop bank v bančno zavarovalništvo, so močno odvisne od potrošniških preferenc. Nekateri potrošniki ne želijo »nositi vseh jajc v eni košari« in so bolj naklonjeni razpršitvi njihovih finančnih investicij v različne finančne institucije. Drugi element, ki pojasnjuje, zakaj potrošniki nasprotujejo kupovanju zavarovanj od bankirja, je ta, da se ne strinjajo s tem, da bi zavarovalni agent vedel za njihovo stanje na bančnem računu oziroma, da bi jim njihov bankir dajal nasvete, ki se tičejo zavarovalništva. Pri tem gre za vprašanje zasebnosti, ki je v večini držav zakonsko urejena (Genetay, Molyneux, 1998, str. 38).

Organizacijske možnosti so naslednja ovira, ki se pojavi pri sodelovanju bank in zavarovalnic. Za vstop v bančno zavarovalništvo obstajajo različne poti, med temi so štiri najpomembnejše, in sicer distribucijski sporazumi, združitve in prevzemi, skupna vlaganja in »de novo« oziroma ustanovitve zavarovalnice. Hoschka (1994, str. 122) kritizira distribucijske sporazume in skupna vlaganja, ker obe vrsti vstopa povečujeta razhajanje interesov med zavarovalnicami in bankami, poleg tega pa so taki sporazumi relativno nestabilni. Kritizira tudi združitve in prevzeme, ker povečujejo naraščanje upravljalnih problemov glede integriranja dveh, prej ločenih družb. Uspeh katerekoli vrste vstopa je odvisen predvsem od uspešne uveljavitve strategije bančnega zavarovalništva znotraj obstoječe organizacijske strukture (Genetay, Molyneux, 1998, str. 39).

Naslednji dejavnik, ki lahko negativno vpliva na razvoj bančnega zavarovalništva, so **kulturna nasprotja**. Glavni problem pri združevanju je zlasti povezan z različnim kulturnim ozadjem vodstvenih vrhov obeh partnerjev. Njuni cilji se lahko razhajajo, pri čemer si vsaka

stran prizadeva za vodilni položaj. Drug problem pa izhaja iz natančne opredelitve delovnega področja obeh strani. Kulturna nasprotja lahko igrajo odločilno vlogo na področju distribucije bančnega zavarovalništva, saj se lahko istočasno pojavita dva že obstoječa distribucijska kanala. Prodaja zavarovalniških proizvodov je v bančnem zavarovalništvu pogosto odvisna od sodelovanja bančnega osebja in specializiranih zavarovalniških agentov. Praktičen primer iz Velike Britanije dokazuje, da je zaradi ogorčenja bančnih delavcev nad zelo dobro plačanimi zavarovalniškimi agenti prišlo do prenehanja sodelovanja. V tem primeru gre za kritičen vidik bančnega zavarovalništva: medtem ko bančni zaposleni za svoje delo prejemajo plače, zavarovalniški agenti dobivajo provizije od sklenjenih poslov. Tak dvojni sistem nagrajevanja lahko povzroči resne konflikte med obema stranema (Genetay, Molyneux, 1998, str. 41).

2.6. Primeri bančnega zavarovalništva v Evropi

V vseh obravnavanih državah so dovoljene zavarovalniške storitve v okviru bank, vendar zahtevajo ločeno kapitalizirano zavarovalniško podružnico (angl. insurance subsidiary). Ni posebnih regulativ na področju nadzora finančnih konglomeratov, najpogosteje je nadzor determiniran glede na dominantno institucijo v skupini. V zadnjem času pa je opaziti tendenco k povezovanju med nadzorniki posameznih finančnih institucij.

Francija

Bančno zavarovalništvo ima v Franciji najdaljšo tradicijo, je država, v kateri se je proces povezovanja med bankami in zavarovalnicami najhitreje in najbolj odvijal, tam je bančno zavarovalništvo tudi najbolj enotno. Najbolj presenetljivo dejstvo francoskega bančnega zavarovalništva je, da je bankam v relativno kratkem času uspelo doseči precejšen tržni delež, še posebej na področju življenjskih zavarovanj. Glavni faktor uspeha jo bilo doseganje bistveno nižjih stroškov pri distribuciji v primerjavi z zavarovalnicami, ki so uporabljale tradicionalne distribucijske kanale.

Večina bank v Franciji je ustanovila svojo življenjsko zavarovalnico, nekatere imajo sklenjene sporazume, pogodbe o skupnih prodajnih poteh ali pa imajo različne kapitalske povezave z življenjskimi zavarovalnicami.

Francoska zvezda bančnega zavarovalništva je zavarovalnica Predica, ki jo je leta 1986 ustanovila največja francoska banka Crédit Agricole. Predica in druge zavarovalnice v lasti bank so se specializirale v prodajo t.i. »bons de capitalisation«, dolgoročne pogodbe, večinoma v obliki posamičnih zavarovalnih polic, ki so bolj podobne varčevalnim produktom kot pa policam življenjskega zavarovanja. Gre za združitev davčno ugodnega depozitnega računa z elementi življenjskega zavarovanja. Davčne ugodnosti so naredile pogodbe še privlačnejše za stranke, enostavnost teh pogodb pa ni zahtevala veliko izobraževanja bančnega osebja (Skipper, 2002, str. 25-26).

Trend k varčevalno usmerjenim življenjsko zavarovalnim proizvodom je opazen tudi v drugih evropskih državah, na primer v Veliki Britaniji, vendar je v Franciji najbolj specifičen. Poleg tega je imela strategija davčno ugodnih pogodb podporo tudi s strani države, ki je imela pomemben delež v francoskih bankah in zavarovalnicah. Država je tudi spodbujala vstop bank v zavarovalništvo, ker so bile potrebne novih virov denarnega toka za okrepitev nezadostne kapitalske osnove.

Glavna značilnost francoskega zavarovalniškega sektorja je bila pomanjkanje konkurence, kar je močno pospešilo vstop bank na trg zavarovalništva. S tem pa so bile tudi druge zavarovalnice in banke prisiljene ponuditi širšo paleto finančnih proizvodov, če so želele uspešno konkurirati.

Nemčija

Bančno zavarovalništvo je v Nemčiji manj razvito v primerjavi z ostalimi evropskimi državami in je osredotočeno bolj na distribucijo ter kooperativno sodelovanje. Najpogostejši strategiji povezav sta skupna vlaganja in dogovori o distribuciji. V večini primerov je banka glavni partner.

Največje nemške bančne skupine so Deutsche Bank, Hypo Vereinsbank, Westdeutsche Landesbank in Dresdner Bank. Največji zavarovalnici pa sta Allianz in Munich Reinsurance Company.

Deutsche Bank je bila prva nemška banka, ki je ustanovila pomembnejšo življenjsko zavarovalnico DB Leben leta 1989. Pred samo ustanovitvijo je šlo 4000 člansko osebje skozi intenzivno izobraževanje, s čimer je pokazala svoje ambicije in pripravljenost vstopiti na trg zavarovalniških storitev. Kljub temu da vodstvu Deutsche Bank očitajo, da v zavarovalništvu uveljavlja samosvojo strategijo, je leta 1993 kupila 65% delež zavarovalnice Deutsche Herold in nanjo prenesla zavarovalniške posle in ta sedaj uspešno prodaja celo vrsto življenjskih in splošnih zavarovanj (Skipper, 2002, str. 29).

Aprila leta 2001 je največja nemška zavarovalniška skupina Allianz prevzela Dresdner Bank, drugo največjo nemško banko za 23,4 milijarde evrov in je s tem dobila v last 21,4% Dresdner banke. Obe skupini sta bili mnenja, da je prevzem potreben za sprostitev naraščajočega trga pokojninskega varčevanja. Pokojninska reforma je glavni vzrok za akcijo med ponudniki finančnih storitev v Nemčiji, zato se usmerjajo v dolgoročno varčevanje in investicijske proizvode, da ne bi izgubili tržnega deleža. Allianz namerava razširiti distribucijsko mrežo Dresdner banke s 1.400 podružnicami in pridobiti dostop do 6,5 milijonov pravnih in fizičnih oseb banke. 14.000 zavarovalnih agentov je dobro pozicioniranih za prodajo bančnih produktov (Drury, 2001, str. 134).

Nemški trg finančnih storitev ni doživel take stopnje povezav kot druge evropske države, razen pri komercialnem in investicijskem bančništvu. Kljub temu da ima večina bank z zavarovalnicami sklenjene marketinške sporazume in v najboljšem primeru lahko tudi kapitalske povezave, sta konzervativna narava nemškega zavarovalniškega trga in regulacija tista, ki zavirata razvoj bančnega zavarovalništva.

Nizozemska

Nizozemska že od nekdaj daje velik pomen mednarodnemu trgovanju, kar je razlog, da imajo najbolj mednarodno usmerjene in integrirane finančne institucije na svetu. Zaradi relativne majhnosti domačega trga finančnih storitev, je ta zelo koncentriran, kar je pripeljalo do sektorskih in medsektorskih povezav. Tako trg obvladuje le nekaj finančnih skupin, ki ponujajo celotno paleto finančnih storitev. Največje med njimi so ABN Amro, ING, Rabobank in Fortis. Vse, razen Rabobank, izvajajo večje bančne in zavarovalniške aktivnosti tudi na mednarodnem trgu.

Rabobank se ponaša z največjim številom poslovalnic na Nizozemskem. Interpolis, hčerinska zavarovalnica banke Rabobank ponuja svoje proizvode življenjskega in neživljenjskega zavarovanja kar preko 800 bank članic. Rabobank ima tudi zvezo z Robeco, ki je največji neodvisni evropski upravitelj s skladi (angl. fund manager). Vse tri ustanove (Rabobank, Interpolis in Robeco) so razvile skupne naložbe (angl. joint investment), varčevalne in zavarovalne proizvode. Povezavo Rabobank-Interpolis v letu 1989 so označili kot začetek konsolidacije na področju nizozemskih finančnih storitev (Skipper, 2002, str. 30).

Do naslednjega velikega združevanja je prišlo v letu 1990, ko sta se združili vodilna hranilnica VSB in AMEV, tretja največja nizozemska zavarovalnica, ki se je kmalu povezala z belgijsko zavarovalnico AG in s tem oblikovala Fortis Group. Leta 1996 pa je skupino prevzela investicijska banka MeesPierson (Skipper, 2002, str. 30).

ING Group je rezultat združitve leta 1991 med takrat največjo zavarovalnico Nationale-Nederlanden in tretjo največjo banko, NBM Postbank. Kljub visoki publiciteti, ki je spremljala to združitev, sam proces ni potekal gladko. Šele po dogovoru, da bodo prodajali le specializirane zavarovalniške proizvode preko bank, se je rešil konflikt med nasprotujočimi interesi banke in zavarovalnice. Od takrat je ING največji ponudnik finančnih storitev na Nizozemskem, katerega struktura kaže na različnost distribucijskih kanalov, preko katerih ponuja bančne in zavarovalniške proizvode. Da je ING Group resnično mednarodni finančni konglomerat, kaže podatek, da kar 49% zavarovalniških in 34% bančnih poslov izvaja v tujini.

Rezultat združitve dveh največjih bank na Nizozemskem leta 1990 je ABN Amro, ki je potem leta 1993 s strategijo širjenja v tujino ustanovila hčerinsko zavarovalnico ABN Amro Levensverzekering (Skipper, 2002, str. 30).

Španija

Španski trg, ki je dolgo veljal za nerazvitega, dosega v zadnjih letih hitro rast in razvoj in se smatra za enega najbolj obetajočih in zanimivih evropskih finančnih trgov. Nizka stopnja razvitosti povezana z deregulacijo in liberalizacijo procesov ter članstvom Španije v EU so ustvarili pogoje za rast in integracijo finančnih institucij. Rast bančnega zavarovalništva je povezana tudi z dejstvom, da so bile banke dolgo lastnice zavarovalnic ter so tudi sodelovale pri distribuciji njihovih produktov (Skipper, 2002, str. 31).

Hitro rast španskega trga življenjskih in pokojninskih zavarovanj je sredi osemdesetih let prejšnjega stoletja povzročila uvedba posamičnih zavarovalnih polic, ki so bile oproščene davka na kapitalski dobiček (angl. withholding tax) in so imele strukturo prinosniških instrumentov (angl. bearer instruments). Euroseguros, zavarovalniško hčerinsko podjetje v popolni lasti banke Bilbao Vizcaya (BBV), je zaradi teh zavarovalnih polic dosegalo pozitivne rezultate, vendar pa ukinitve takih instrumentov ni zaustavila rasti banke in zavarovalnice. Leta 1992 se je BBV združila z AXA Seguros, ki predstavlja 4% življenjskih zavarovanj v Španiji (Skipper, 2002, str. 31).

La Caixa, največja španska hranilnica, je leta 1988 ustanovila svojo hčerinsko zavarovalnico Vida Caixa, ki ponuja svoje police preko podružnic banke La Caixa in dveh omrežnih zastopstev. Leta 1992 sta La Caixa in nizozemska finančna skupina Fortis Group ustanovila holdinško družbo CALIFOR.

Korporacija Mapfre, največja španska zavarovalnica, je prvi primer, ko zavarovalnica prevzame banko. Leta 1989 je Mapfre prevzela Inverbank in naslednje leto ustanovila kot svojo Banco Mapfre.

Banke so nedavno izkoristile nerazvitost španskega zavarovalniškega trga s prodajo različnih enostavnih proizvodov, ki so kombinacija zavarovanja in prihrankov. Tudi vstop tujih podjetij, na primer Met Life, Generali, Allianz in Winterthur, ima za posledico izkoriščanje trga, ki je še vedno nenasičen. Kot rezultat tega je postal španski trg finančnih storitev vse bolj konkurenčen (Skipper, 2002, str. 31).

Velika Britanija

Trgi finančnih storitev v Veliki Britaniji so med najbolj razvitimi in konkurenčnimi na svetu. K finančnim inovacijam je pripomoglo že od nekdaj zelo liberalno ekonomsko in politično okolje.

Štiri najpomembnejše banke v Veliki Britaniji, ki so tudi med najbolj poznanimi v svetu so Barclays, National Westminster, Midland in Loyds TBS. Gre za finančne skupine, ki

ponujajo večinoma storitve investicijskega bančništva in sicer preko svojih podružnic. Vse so tudi že vstopile na področje zavarovalništva. Najpogosteje s strategijami »de novo« ali s skupnimi vlaganji. Za skupna vlaganja so se banke odločale predvsem zaradi potrebe po zagotovitvi ustreznih zavarovalniških strokovnih znanj, čeprav se je kasneje delež nekaterih bank (na primer Midland) v sorazmernem lastništvu pri dejavnosti skupnih vlaganj povečal. Zadnje čase je na trgu prisotnih tudi nekaj prevzemov, ki pa niso pripeljali do popolne integracije bančnih in zavarovalniških aktivnosti (Skipper, 2002, str. 33).

Življenjske zavarovalnice kot bančne podružnice se pri svojem delovanju opirajo na različne distribucijske kanale, preko katerih prodajajo zavarovalniške storitve bančnim komitentom. Problem, s katerim se pri tem soočajo, je pomanjkanje znanja bančnih uslužbencev.

Danes je gotovo med najbolj uspešnimi in dobičkonosnimi finančnimi skupinami Lloyds TSB, ki je nastala leta 1995, ko je prišlo do združitve Lloyds Bank in Trustee Savings Bank (TSB). TSB se je že prej ukvarjala z bančnim zavarovalništvom, saj je že leta 1967 ustanovila življenjsko zavarovalniško podružnico TSB Life, katero je Lloyds prevzela leta 1984. Leta 1999 je Lloyds TSB prevzela Scottish Widows in njene posle uvrstila v svoj portfelj. S tem prevzemom Lloyds TSB predstavlja 9 odstotni delež na trgu življenjskih in pokojninskih zavarovanj, kar jo uvršča na drugo mesto za Prudential, ki zavzema 11 odstotni delež (Skipper, 2002, str. 33).

3. Povezovanje zavarovalnic in investicijskih skladov

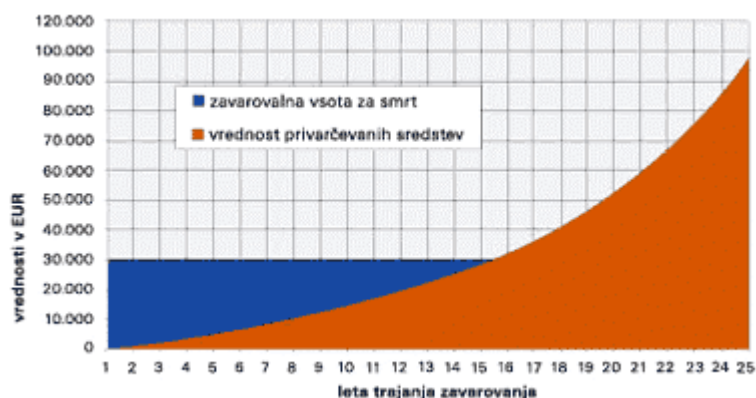
3.1. Opredelitev naložbenega življenjskega zavarovanja

V tujini so taka zavarovanja povezana pod imenom »unit-linked«, kar bi lahko prevedli »vezano na enote«. Dejansko gre prav za to. Vrednost zavarovanja, torej zavarovalna vsota, je namreč odvisna od vrednosti enot investicijskih skladov, v katere zavarovalec nalaga svoja sredstva. Ob koncu dogovorjene zavarovalne dobe upravičenec prejme zavarovalno vsoto, ki je enaka vrednosti privarčevanega premoženja v izbranih investicijskih skladih. V zgodnjem obdobju zavarovanja, ko je vrednost premoženja še nizka, je v zavarovanje vgrajena posebna varovalka. Ta v primeru smrti zavarovane osebe pred potekom zavarovanja zagotavlja izplačilo zajamčene zavarovalne vsote. Kako visoka bo ta zavarovalna vsota, se zavarovalec odloči že ob sklenitvi zavarovanja. Ko premoženje naraste čez to spodnjo mejo, pa je tudi v primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja izplačilo enako dejanski vrednosti sredstev na osebem računu zavarovalca.

Na sliki je predstavljen primer naložbenega življenjskega zavarovanja za moškega, starega 30 let, ki se zavaruje za 25 let in mesečno plačuje 100 EUR. Zajamčena zavarovalna vsota za primer smrti znaša 30.000 EUR. Slika prikazuje višino zavarovalne police in privarčevanih

sredstev ob predvidenem 11% letnem donosu vzajemnih skladov. Vrednost premoženja ob izteku zavarovanja bi ob predvidenem 11 % letnem donosu znašala 97.569 EUR.

Slika 1: Višina zavarovalne police in privarčevanih sredstev pri 11% letnem donosu vzajemnih skladov



Vir: Fondpolica, 2004

Bistvena značilnost takega zavarovanja je, da gre za obliko življenjskega zavarovanja za primer smrti in doživetja, vezanega na investicijske sklade. Zavarovalec prevzame naložbeno tveganje z nalaganjem svojih sredstev v investicijske sklade, ki jih določi zavarovalnica. Sam se odloči, kako tvegano bo investiral svoja vložena sredstva: če se odloči za naložbo v sklad, ki ima v svojem portfelju pretežno delnice, bo tvegala več, kot če se odloči za sklad, ki ima v svojem portfelju pretežno obveznice.

S sklenitvijo naložbenega življenjskega zavarovanja posameznik doseže dva cilja: zavarovan je za tveganje smrti, poleg tega pa tudi varčuje, saj posredno vstopi na trg vrednostnih papirjev. Tako svoja zbrana sredstva prek investicijskih skladov razprši med posamezne delnice in obveznice, s tem pa se izpostavi naložbenemu tveganju, to je nihanju vrednosti (enot) premoženja investicijskega sklada, ki je odvisna od nihanja tečajev delnic in obveznic. Ker praviloma velja, da je nagrada za prevzeto tveganje višji donos, se je takšno zavarovanje za zdaj v tujini izkazalo za bolj donosno od klasičnega življenjskega zavarovanja.

Pri tem je pomembno omeniti, da zavarovalec (zavarovanec) prevzame naložbeno tveganje samo ob doživetju, ne pa vedno tudi ob smrti. Bistvena razlika med naložbenim in klasičnim življenjskim zavarovanjem je tako v določanju višine izplačila, ki pripada zavarovancu (ali upravičencu) ob nastopu zavarovalnega dogodka. Če zavarovanec umre pred iztekom zavarovanja, se upravičencu izplača zajemčena zavarovalna vsota za primer smrti (ko je vrednost privarčevanega premoženja še nizka) oziroma vrednost privarčevanega premoženja v investicijskih skladih, če je ta (že) višja od dogovorjene zavarovalne vsote. Če zavarovanec doživi v polici dogovorjeno zavarovalno dobo, pa mu zavarovalnica v vsakem primeru izplača vrednost premoženja, ki je odvisna od ustvarjene donosnosti posameznih

investicijskih skladov, v katere je zavarovalec nalagal svoja zbrana sredstva (Mesesnel, 2002, str. 44).

Namen življenjskega zavarovanja je torej zavarovanje za primer smrti in hkrati varčevanje za primer doživetja. Razlikovati med tema funkcijama življenjskega zavarovanja je pomembno tudi zato, da razumemo, za kakšne namene se uporabi vsakokratna premija, ki jo plača zavarovanec (zaradi lažjega razumevanja bomo prikaz nekoliko poenostavili). Ko namreč od vplačane premije odštejemo stroške zavarovalnice, ki nastajajo pred potekom, med njim in po izteku zavarovalne dobe, se preostanek premije razdeli na dva dela, in sicer na del premije za zavarovanje pred tveganjem smrti (nevarnostna premija) in na del premije za varčevanje (varčevalna premija). Ko zavarovalec vplača mesečno premijo (premija je lahko tudi četrtna, polletna ali letna, odvisno od dogovora), se ta tako vsakokrat razdeli na nevarnostno in varčevalno premijo (Mesesnel, 2002, str. 44).

Nalaga in plemeniti v skladih se samo varčevalna premija, ne pa celoten vplačani znesek premije. Če znaša celotna vplačana mesečna premija življenjskega zavarovanja z naložbenim tveganjem denimo 10.000 tolarjev, se nalaga in plemeniti v skladih manj kot 10.000 tolarjev. Težava pa je, ker zavarovanec ne ve, kakšno je razmerje med nevarnostjo in varčevalno premijo, saj je to poslovna skrivnost zavarovalnice. Poleg tega se razmerje med nevarnostno in varčevalno premijo med trajanjem zavarovanja spreminja: na začetku zavarovalne dobe je delež nevarnostne premije najvišji, kasneje pa z zavarovalnimi leti upada. Ko vrednost enot investicijskih skladov med zavarovalno dobo preseže zjamčeno zavarovalno vsoto, ni več potrebe po obračunavanju nevarnostne premije, kar pomeni, da bi se celotna premija po odšteti stroškov morala nameniti za nakup enot investicijskih skladov.

Posameznik, ki je sklenil naložbeno življenjsko zavarovanje in za nalaganje svojih sredstev izbral vzajemni sklad, vsak mesec kupuje enote izbranega vzajemnega sklada. Tako pridobljene enote vzajemnega sklada se vpisujejo na t. i. naložbeni račun, ki ga zavarovalnica vodi za vsakega zavarovalca posebej. O stanju na naložbenem računu zavarovalnica obvešča zavarovalca enkrat na leto.

Vrednosti enote premoženja posameznega investicijskega sklada se objavlja v dnevnem časopisju ali na spletnih straneh zavarovalnice. To omogoča aktiven poseg zavarovalca v naložbeno strukturo, saj lahko na podlagi objavljenih podatkov o vrednosti enote premoženja zahteva spremembo razdelitve premije med investicijske sklade oziroma prenos sredstev med investicijskimi skladi. Na ta način mu je omogočeno aktivno vstopanje na trg vrednostnih papirjev preko profesionalno vodenega sklada z razpršeno naložbeno strukturo.

3.2. Razvoj naložbenega življenjskega zavarovanja

Naložbena življenjska zavarovanja v razvitih svetovnih ekonomijah že več desetletij vidno soustvarjajo trg življenjskih zavarovanj.

Potreba po novih, dopoljenih oblikah zavarovanj, ki bi bila pri vedno večjih donosih še bolj učinkovita, se je v državah z razvitimi trgi vrednostnih papirjev pojavila že v zgodnjih šestdesetih letih prejšnjega stoletja. Predvsem v Veliki Britaniji in ZDA so zavarovalnice in zavarovalci prvi izkoristili ponujeno možnost v obliki zavarovanj, ki so združevala nalaganje v razne investicijske sklade in življenjsko zavarovanje. S strani upravljavcev vzajemnih skladov, ki so znali izkoristiti praznino na takratnem trgu, je sledilo ustanavljanje novih zavarovalnic. Klasične zavarovalnice so se novim tržnim razmeram prilagajale počasneje, saj so že s tradicionalnimi produkti življenjskih zavarovanj dosegale dokaj zavirljivo rast. Šele v devetdesetih letih so začele pospešeno slediti tekmečem in danes skorajda ne najdemo življenjske zavarovalnice, ki ne bi ponujala tudi zavarovanj, povezanih z raznimi investicijskimi skladi (Benko, 2002, str. 3).

V Kanadi, ZDA in Avstraliji so bili že od vsega začetka pogoji za razvoj naložbenih zavarovanj najbolj ugodni. Odlično razvit trg vrednostnih papirjev, dokaj visoki donosi ter posledično tudi potreba in želja potrošnikov, da so s svojimi sredstvi udeleženi na trgu, so bili v teh državah zlata jama za zavarovanja v povezavi z naložbenimi skladi. Danes naložbena zavarovanja v teh državah že nekaj časa presegajo 50-odstotni delež zavarovalne premije življenjskih zavarovanj.

V zahodnoevropskih državah so bile na začetku predvsem zakonodaje posameznih držav tiste, ki so najbolj ovirale vedno hitrejši razvoj naložbenih zavarovanj. Z uvedbo enotnega trga, ki je v prvi vrsti pripomogel k deregulaciji, harmonizaciji ter globalizaciji evropskih trgov, pa so taka zavarovanja bistveno pridobila na pomenu. V njihov prid je govorila tudi naraščajoča rast cen delnic, zniževanje obrestnih mer in s tem tudi vedno manjši pripis bonusov pri tradicionalnih življenjskih zavarovanjih. Hkrati je imel močan vpliv tudi razvoj informacijske tehnologije, ki je olajšal sodelovanje zavarovanja pri tržnih gibanjih. Po izdaji tretje zavarovalniške direktive Evropske unije v letu 1997 so ta zavarovanja doživela pravi razcvet.

Slovenija se vedno bolj približuje svetovnim trendom. Trg vrednostnih papirjev je v preteklih desetih letih skokovito narasel, v prid naložbenim zavarovanjem pa govori tudi vedno večja odprtost Slovenije tujim naložbam ter možnost nalaganja v tujini. Tudi slovenski zavarovalci želijo aktivnejše sodelovati pri upravljanju svojega premoženja in z izbiro različnih skladov vplivati na donosnost svojih sredstev, tako da v prihodnje lahko pričakujemo podobna gibanja kot drugod po svetu.

3.3. Primerjava naložbenega življenjskega zavarovanja s klasičnim življenjskim zavarovanjem

Bistvena razlika med naložbenim in klasičnim življenjskim zavarovanjem je v stopnji sodelovanja zavarovalca pri naložbeni politiki lastnega zavarovanja, torej za varčevalni del

premije. Pri naložbenem zavarovanju zavarovalec sam odloča, v kateri sklad bo naložil sredstva ter kako bo razdelil premijo med posamezne sklade. Odloči se, koliko sredstev bo namenil za naložbe v bolj tvegan sklad, ki običajno pomeni tudi višje donose, in koliko v tistega, pri katerem so donosi sicer nekoliko nižji, je pa zato tudi tveganje manjše (Eržen, 2002, str. 1).

Pri klasičnem življenjskem zavarovanju zavarovalec na naložbeno politiko nima nobenega vpliva, ne prevzema pa tudi nobenega naložbenega tveganja. Deležen je zjamčene donosnosti, glede na uspešnost naložbene politike zavarovalnice pa tudi letnih pripisov dobička. Pri naložbenem življenjskem zavarovanju, kjer zavarovalec soustvarja naložbeno politiko, se ustvarjeni dobički sproti in v celoti pripisujejo zavarovalcu.

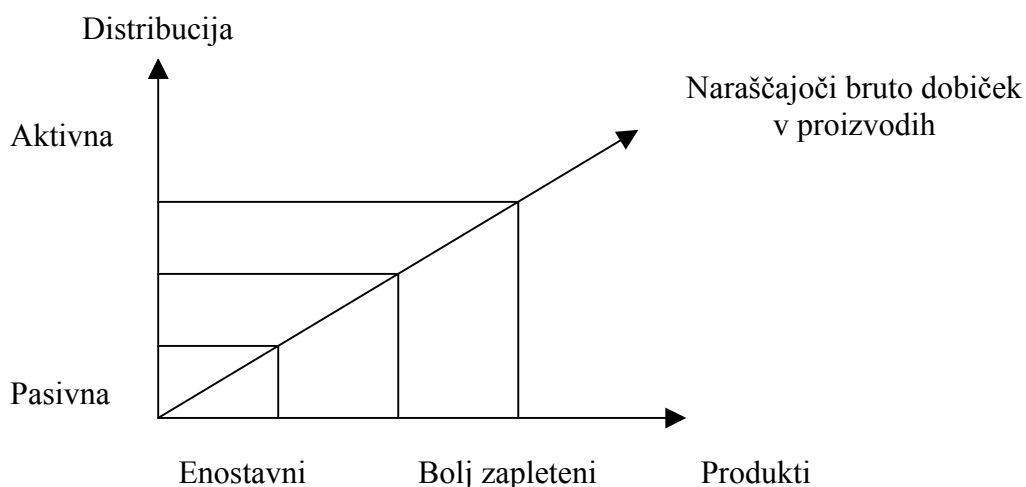
4. Vrste proizvodov povezanih institucij

Z združitvijo prej ločenih dejavnosti finančnih institucij se pojavijo tudi možnosti ponudbe kombinacije storitev in proizvodov zavarovalnic bank in investicijskih skladov. Slednji so lahko samostojna enota ali pa delujejo v sklopu skupne finančne institucije.

Vsa življenjska zavarovanja so primer produktov, ki pripada širokemu sektorju finančnih storitev. Še posebej za operacije bančnega zavarovalništva je odločitev o tem, katera vrsta zavarovalnih storitev se bo prodajala, tesno povezana z metodo distribucije, ki jo namerava uporabiti. To pa zato, ker morata biti trud in strokovno znanje, ki sta potrebna za prodajo določenega proizvoda, primerna spretnosti in stroškovni osnovi izbrane distribucijske metode. Proizvod, ki se preko določenega distribucijskega kanala težko prodaja, ne bo prinesel uspeha ne pri obsegu prodaje kot ne pri velikosti dobička (Bancassurance in Practice, 2001, str. 9).

Graf prikazuje, da se enostavni produkti lahko prodajajo preko enostavnih distribucijskih kanalov, z večanjem njihove kompleksnosti pa je potrebno vložiti več truda in prizadevanj za njihovo prodajo. Ker so proizvodi vse bolj usmerjeni k strankam in njihovim potrebam, so tudi bolj strokovni in s tem težko razumljivi, kar zahteva boljšo kvaliteto svetovanja.

Graf 1: Povezava med stopnjo izpopolnjenosti storitev in zahtevanim prizadevanjem za njihovo prodajo



Vir: Bancassurance in practise, 2001, str. 9.

Poleg tradicionalnih zavarovalniških proizvodov, so ponudniki bančnega zavarovalništva razvili posebne proizvode z namenom zadovoljitve določenih potreb, ki izhajajo iz bančnih transakcij, ali pa so izpopolnili določene proizvode, tako da bi postali bolj privlačni in uporabni za kupce. Ponudbo kombiniranih finančnih proizvodov lahko razdelimo v tri skupine (Bancassurance in Practice, 2001, str. 9):

- finančni in odplačilni proizvodi (angl. finance and repayment products),
- depozitni proizvodi (angl. depositor's products),
- enostavni standardizirani skupinski proizvodi (angl. simple standardized package products).

4.1. Finančni in odplačilni proizvodi

Koncept te skupine proizvodov je enostaven. Finančna institucija, ki posamezniku odobri posojilo oziroma kredit, je v skrbih glede nezmožnosti vračila posojila v primeru prezgodnje smrti ali trajne plačilne nesposobnosti posojilojemalca. To se lahko zgodi, če svojci umrlega posojilojemalca niso finančno zmožni vrniti še neodplačanega zneska posojila, če finančna institucija ne more prodati stvari, ki jo je pridobila od posojilojemalca, ki ne more vrniti posojila, ter kadar finančna institucija s sredstvi od prodane stvari ne more poplačati preostalega zneska posojila.

Finančna institucija je izpostavljena finančnemu tveganju in tudi tveganju izgube ugleda med strankami, ker bi s smrtjo posojilojemalca terjala še neporavnano posojilo od pokojnikovih svojcev. Z enakimi problemi se ukvarja tudi posojilojemalec, ki si ne želi v primeru smrti

prenesti svojih obveznosti na svojce ali da zaradi invalidnosti ne bi mogel poplačati svojih obveznosti do finančne institucija.

4.1.1. Kreditno zavarovanje (angl. credit insurance)

Kreditno zavarovanje se ponudi v primeru, ko je posamezniku odobren kredit in tako služi kot dodatna varnost za banko in finančna zaščita imetja zavarovanca v primeru prezgodnje smrti, ko še ni odplačal vseh dolgov.

Sklenjena polica življenjskega zavarovanja ima zavarovalno vsoto, ki je enaka celotnemu znesku posojila. Zavarovalna vsota se nato z odplačevanjem posojila enakomerno zmanjšuje, tako da je v primeru predčasne smrti posojilojemalca neodplačan del posojila (z ali brez pripisanih obresti) enak zavarovalni vsoti sklenjenega življenjskega zavarovanja.

Če je načrt odplačila posojila že vnaprej določen, potem se lahko določi tudi zavarovalna premija, ki je lahko plačana v enkratnem znesku ali v obrokih. Če pa se zneski in časovni roki odplačila posojila prilagajajo strankinim potrebam in so zato neenakomerno razporejeni, se zavarovalna premija obračunava posebej ob vsakem koriščenju odobrenega posojila.

Kreditno zavarovanje je lahko obvezen del posojila ali pa ne. Kadar je sklenitev zavarovanja obvezni del posojila in premija ne temelji na osnovi zdravstvenega stanja in zahtevnosti pri delu posojilojemalca, se premija izračuna na podlagi neke splošne sheme. Zavarovalnica se omeji na poenostavljeno zagotavljanje jamstva, zato so stroški procesiranja manjši in posledično tudi manjše premije. Kadar zavarovanje ni obvezen del kredita, zavarovalnica postavlja dodatna vprašanja glede zdravstvenega stanja in zahtevnosti pri delu, zato so v tem primeru tudi višji stroški in s tem višje premije.

Pri zavarovanju, ki krije izpad dohodka posojilojemalca zaradi smrti ali invalidnosti, lahko finančna institucija ob manjših zneskih zavarovalnih premij nudi omenjeno zavarovanje brezplačno, kot del trženjske strategije za pridobitev novih strank, hkrati pa ta strošek prevali na stranko pri višjih obrestih za odplačilo posojila.

Kreditno zavarovanje je primerno za hipotekarna posojila, posojila podjetjem in fizičnim osebam in za pogodbe za potrošniške kredite. Zavarovanje se lahko izda tudi v obliki skupinske police, ki pokriva vse stranke. Matična polica ostane v rokah banke, vsaka stranka pa prejme zavarovalno potrdilo.

4.1.2. Zavarovanje limita (angl. overdraft insurance)

Banke ponavadi svojim strankam nudijo možnost negativnega stanja na računu do predhodno dogovorjene vrednosti. Za zaposlene je ponavadi to dva ali trikratni znesek mesečnih dohodkov. Odobreni limit nima predpisanega roka vračila. Stranka ima tako možnost

koriščenja kredita do določenega zneska, dokler prejema mesečne prihodke na računu banke. V primeru smrti stranke lahko ob negativnem stanju na računu pomaga zavarovanje limita, in sicer na dva načina:

- zavarovalno kritje je enako višini uporabljenega kredita in glede na to se plača zavarovalna premija. Pri tem pa je finančna ustanova izpostavljena tveganju, da bo posojilojemalec, ki je slabega zdravja, pred smrtjo povišal znesek izkoriščenega kredita;
- zavarovalno kritje je enako največjemu možnemu znesku limita posamezne stranke. Če ob smrti posojilojemalca zavarovalna vsota presega stanje še neodplačanega kredita, potem finančna ustanova vrne dedičem razliko med zavarovalno premijo za plačana zavarovalna kritja in za dejansko izkoriščeno zavarovalno kritje.

Pri zavarovanju limita se zavarovalna premija prilagaja letno glede na starost kreditjemalca. Ponavadi obstaja neka zgornja starostna meja. Zavarovalno premijo lahko plačuje komitent ali pa sama banka in sicer kot ponudbo svojim strankam.

Zavarovanje limita se uporablja v primeru prekoračitve kreditov, kreditnih kartic ter nestrukturiranih dolgov.

4.1.3. Kapitalska odplačila (angl. capital repayment)

Gre za posebno obliko odplačevanja posojila, ki je lahko ponujena strankam, ki jim je odobreno hipotekarno posojilo, posojilo za študijske, osebne ali poslovne namene, in sicer preko zavarovalne police. Stranka namreč plačuje finančni ustanovi samo stroške obresti. Hkrati pa sklene življenjsko zavarovanje, katerega zavarovalna vsota in zavarovalna doba sta enaki višini in obdobju trajanja kredita. Premija je izbrana tako, da se bo ob zapadlosti te police zelo verjetno dalo pokriti celoten znesek posojila. Znesek na zavarovalni polici se ob zapadlosti vedno prenese na banko in služi kot sredstvo odplačila posojila ne glede na to, če stranka preživi ali ne.

Ti proizvodi so še posebej zanimivi v državah, kjer so življenjskim zavarovanjem priznane davčne olajšave in če so obrestne mere, ki jih banke zaračunavajo na posojila, ki so odplačana z življenjskim zavarovanjem, nižje kakor obrestne mere običajnih posojil.

Zavarovalna premija za takšna zavarovanja je višja od premije pri kreditnem zavarovanju in zavarovanju limita, saj je finančna institucija poleg tveganja smrtnosti izpostavljena še znatno višjemu naložbenemu tveganju, ki ga ima zaradi dolgoročnosti vrnitve glavnice kredita. Za kreditjemalca se skupni strošek naj ne bi preveč razlikoval.

4.2. Depozitni proizvodi

4.2.1. Zavarovanje depoziterjev (angl. depositor's insurance)

Prednost te vrste produktov je, da je posameznik zavarovan za izplačilo depozita. Namen takšnih kombiniranih proizvodov je pritegniti čim več vlagateljev, da odprejo račun pri banki. Finančna ustanova zahteva za zagotovitev zavarovalnega kritja vsaj minimalni polog na račun. Eden možnih proizvodov je nezgodno zavarovanje za primer smrti (z omejitvami pri starosti in višini kritja), pri katerem se premija vsako leto spreminja. Zavarovalno premijo plačuje banka.

Višina zavarovalnega kritja je mnogokratnik denarnega stanja na računu. Ob varčevalčevi smrti mu pripada pripadajoča zavarovalna vsota.

Tabela 1: Primer varčevalne in zavarovalne sheme

Denarno stanje (v USD)	Mnogokratnik	Zavarovalna vsota za primer smrti varčevalca
Do 5000	1	Denarno stanje
5000-19.999	2	2 x denarno stanje
Nad 20.000	3	3 x denarno stanje vendar največ do 100.000 USD

Vir: Bancassurance in Practice, 2000, str. 13.

4.2.2. Zavarovanje varčevalnega cilja (angl. objective achievement insurance-bank savings plans)

Če je stranka vključena v varčevalni načrt finančne institucije, s pomočjo katerega bo privarčevala vnaprej znan znesek denarja, lahko finančna institucija ponudi tudi ustrezno zavarovanje zaradi predčasne smrti ali invalidnosti varčevalca. Zavarovalna polica se lahko ponuja za posebne depozitne račune, na katere stranka polaga svoje prihranke. Gre za obročno varčevanje, pri katerem je že vnaprej določena končna vrednost zneska ob zapadlosti depozita, ki ga mora stranka doseči. V primeru njene smrti je dedičem iz tega zavarovanja izplačan znesek, ki pomeni razliko med ciljnim zneskom in dejanskim stanjem denarja na računu. V primeru trajne plačilne nesposobnosti se ta razlika izplača stranki sami.

4.2.3. Investicijski proizvodi

Ti proizvodi nimajo nobene značilnosti zavarovalniških proizvodov in so značilni za bančne ustanove in investicijske sklade, vendar v nekaterih državah uživajo davčne olajšave, če jih ponujajo zavarovalniške družbe.

4.3. Enostavni standardizirani skupinski proizvodi

Ti proizvodi imajo enake značilnosti kot zgoraj navedeni posamezni proizvodi, od njih se razlikujejo le 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 enostavni in razumljivi čim širšemu krogu ljudi.

Na skupinski zavarovalni polici je tako lahko na primer zavarovanje nepremičnin (stanovanja ali hiše) ter zavarovanje stanovanjskih premoženj.

4.4. Ostali proizvodi

Namen razvijanja novih produktov je v največ primerih ponuditi čim širšo možno paleto proizvodov, tako da lahko ustrezno usposobljeno prodajno osebje najde ustrezen proizvod za potrebe vsake stranke. Ponudniki bančnega zavarovalništva bi lahko vključili še naslednje proizvode (Bancassurance in Practice, 2001, str. 14):

- življenjsko zavarovanje za vse življenje (angl. whole life),
- mešano življenjsko zavarovanje (angl. endowment),
- življenjska zavarovanja z naložbenim tveganjem (angl. unit-linked products),
- življenjsko zavarovanje za primer smrti (angl. term insurance products),
- rentno zavarovanje otrok (angl. family income benefit),
- zavarovanje nezmožnosti plačila premije zaradi nesposobnosti za delo (angl. waiver-of-premium benefit),
- zavarovanje trajne popolne nesposobnosti za delo (angl. permanent total disability benefit),
- zavarovanje nadomestnih prihodkov (angl. income replacement benefit),
- nezgodno in zdravstveno zavarovanje (angl. accident and sickness products),
- zavarovanje plačil bolnišničnih dni (angl. hospitalization products),
- pokojninska zavarovanja (angl. pension products).

4.5. Strategija pri razvoju proizvodov

Evropski ponudniki bančnega zavarovanja so se tradicionalno osredotočili na preproste produkte, ki jih je bilo lahko razumeti. Jasno sporočilo proizvoda je bila glavna strategija. To je v nasprotju s ponudbo tipičnih tradicionalnih življenjskih zavarovanj, kjer je bil bolj poudarek na zaupanju posredniku kot pa razumevanju proizvoda. Ponudniki bančnega zavarovanja se tudi zavedajo, da za srednji sloj prebivalstva primanjkuje ponudbe primernih

proizvodov. Zato usmerjajo tehnologijo k razvoju privlačnih proizvodov z nizko ceno, da bi se približali potrebam potrošnika v tem tržnem segmentu (Drury, 2001, str. 9).

Finančne storitvene proizvode bi lahko definirali kot kombinacijo instrumentov in storitev. Do nedavnega so bili finančni proizvodi preprosto strukturirani, niso bili pa raznoliki in cenovno fleksibilni. Zdaj pa proizvodi vsebujejo od štiri do šest instrumentov in storitev ter cenovno strukturo, ki je odvisna od števila storitev, ki so vključene. Izziv današnjih ponudnikov finančnih storitev je kako povezati instrumente in storitve z namenom oblikovanja finančnega storitvenega proizvoda za specifične tržne oziroma potrošniške segmente (Drury, 2001, str. 29).

Glede na zahtevnost posameznega zavarovalnega proizvoda, ki je v povezavi z bančnim, je možno simulirati hitrost razvoja zavarovanj za trženje preko novih tržnih poti. Pri tem je treba upoštevati tako zahteve banke po čim višji dobičkonosnosti in aktivnem servisu strank (t.i. CRM - customer relationship management) kot tudi zahtevnost in časovne možnosti razvoja zavarovalnega produkta. Spodaj je naveden možen nabor zavarovalnih proizvodov, ki bi jih bilo smotrno razvijati v posamezni fazi (Šker, 2003, str. 92):

V **prvi fazi** banka trži standardizirane masovne proizvode, ki ne zahtevajo visoke strokovnosti prodajnega kadra, tj. uslužbencev na bančnih okencih. Ti so: dosmrtno življenjsko zavarovanje, mešano življenjsko zavarovanje, življenjsko zavarovanje za primer smrti s padajočo zavarovalno vsoto vezano na kredit (angl. credit life), nezgodno zavarovanje za primer smrti in invalidnosti in življenjsko zavarovanje za primer smrti.

Druga faza razvoja zahteva prilagoditev zavarovalniških proizvodov višjim zahtevam tržišča. Posledica je trženje zavarovalnih proizvodov, ki sicer zahtevajo od bančnega uslužbenca večji napor, posledično pa prinašajo večji dohodek na enoto. Zavarovanja druge faze so: unit-linked proizvod, kjer je enota tržnega sklada vezana na rast sklada samega; indeks-linked proizvod, kjer je enota tržnega sklada vezana na rast izbranega borznega indeksa; pokojninska zavarovanja; druga življenjska zavarovanja vezana na bančne produkte.

Pozitivne izkušnje na področju življenjskih zavarovanj povečujejo interes banke za trženje dodatnih zavarovanj. Pričenja se **tretja faza** - obdobje trženja premoženjskih zavarovanj. Model trženja in upravljanja premoženjskih zavarovanj je zahtevnejši od osebnih. Osnovna težava trženja premoženjskih zavarovanj je ogled rizika pred sklenitvijo zavarovanja ter način likvidacije škode. Zavarovalni proizvod ni neposredno vezan na bančnega, omogoča pa popolno zavarovalno storitev, predvsem za fizične osebe.

5. Analiza stanja v Sloveniji

5.1. Finančni trg

Konec leta 2002 je na slovenskem finančnem trgu delovalo (Finančni trgi, 2004, str. 3):

- 20 bank, od tega štiri hčerinske banke tujih bank in ena podružnica tuje banke,
- 2 hranilnici in 27 hranilno kreditnih služb,
- 11 zavarovalnic in 2 pozavarovalnici,
- 6 pokojninskih družb in 6 vzajemnih pokojninskih skladov, ki so jih upravljale 3 banke, zavarovalnica in Kapitalska družba pokojninskega in invalidskega zavarovanja,
- 30 pooblaščenih investicijskih družb, 4 investicijske družbe in 18 vzajemnih skladov, ki jih je upravljalo 19 družb za upravljanje,
- 17 borzno posredniških družb in 10 bank kot pooblaščenih udeležencev trga vrednostnih papirjev.

Število posameznih finančnih institucij se na slovenskem finančnem trgu od leta 1997 zmanjšuje. V letu 2001 so začeli delovati vzajemni pokojninski skladi in pokojninske družbe. Za slovenski finančni trg je značilna visoka koncentracija. Konec leta 2002 je bil delež bilančne vsote največje banke v bilančni vsoti vseh bank 35%. Delež zbrane premije največje zavarovalnice pa je pomenil 43% celotne zbrane premije zavarovalnic.

Med institucijami na slovenskem finančnem trgu prevladujejo denarne finančne institucije. Konec leta 2002 je bilančna vsota poslovnih bank pomenila 58% bilančne vsote celotnega finančnega sistema. Med nedenarnimi finančnimi institucijami so bile najmočnejše zavarovalne družbe s 30% bilančne vsote nedenarnih finančnih institucij. Močne pa so bile tudi pooblašcene investicijske družbe z 19% bilančne vsote nedenarnih finančnih institucij in investicijske družbe z 8% (Finančni trgi, 2004, str. 3).

S približevanjem vstopu v EU postaja vse pomembnejše oblikovanje finančnih stebrov, ki naj bi povezovali banke zavarovalnice in tudi druge finančne institucije. Prvi se je oblikoval okoli NLB, drugi naj bi se oblikoval okoli Zavarovalnice Triglav in Abanke Vipa, tretji pa okoli NKBM in Pozavarovalnice Save.

5.1.1. Zavarovalnice

Za slovenski zavarovalniški trg je značilna visoka koncentracija. Tržni delež največje zavarovalnice po kriteriju zbrane bruto premije je v prvih treh četrtletjih leta 2003 pomenil 44%, tržni delež največje pozavarovalnice pa 55% (Finančni trgi, 2004, str. 4).

Tabela 2: Tržni deleži zavarovalnic in drugih članic SZZ leta 2002 v %

Zavarovalnica	Vrsta zavarovanja		
	Vsa	Življenjska	Neživljenjska
Triglav	40.90	42.90	40.31
Vzajemna	20.20	-	26.13
Maribor	12.66	16.64	11.49
Adriatic	9.58	3.01	11.51
Slovenica	4.48	3.11	4.89
Kapitalska družba (KAD)	3.11	13.71	-
Tilia	2.49	1.02	2.93
Merkur	2.69	8.41	0.46
Grawe	1.66	5.30	0.59
Generali	1.48	2.89	1.06
Sklad obrtnikov in podjetnikov (SOP)	0.65	2.88	-
Slovenska izvozna družba (SID)	0.38	-	0.49
Krekova	0.14	0.12	0.15
Triglav, zdravstvena	0.00	0.01	-
SKUPAJ	100.00	100.00	100.00

Vir: Statistični podatki, 2003

Največji tržni delež (40,9%) ima Zavarovalnica Triglav, sledi ji Vzajemna zdravstvena zavarovalnica z 20,2 odstotnim tržnim deležem. Tretja pa je Zavarovalnica Maribor s 12,7% deležem.

Konec tretjega četrtletja 2003 je na slovenskem zavarovalniškem trgu delovalo 12 zavarovalnic in 2 pozavarovalnici. Dvanajst zavarovalnic je organiziranih kot delniška družba in ena sama kot vzajemna zavarovalnica. Med delniškimi družbami je devet zavarovalnic s prevladujočim domačim in tri z večinskim tujim kapitalom, to so zavarovalnica Generali, Grawe in Merkur. Tuj kapital se v manjšem obsegu pojavlja tudi v zavarovalnici Adriatic in pozavarovalnici Sava. Delež tujega kapitala v slovenskih zavarovalnicah je konec leta 2003 znašal 20,9% in v pozavarovalnicah 0,001% (Finančni trgi, 2004, str. 4).

Večina zavarovalnic se ukvarja s premoženjskimi in življenjskimi zavarovanji. Vzajemna zdravstvena zavarovalnica s prostovoljnimi zdravstvenimi zavarovanji in ima asistenco v tujini. V zdravstvenih zavarovanjih je močna tudi zavarovalnica Adriatic (skoraj polovica njene bruto obračunane premije pomeni zdravstveno zavarovanje). Triglav, zdravstvena zavarovalnica tudi že začenja s trženjem zdravstvenih zavarovanj.

Med zavarovalnicami je prišlo tudi do več poizkusov združitvev. Zavarovalnica Maribor je kot prevzemna zavarovalnica nad Zavarovalnico Tilia že konec leta 2000 od Agencije pridobila

dovoljenje za združitev, vendar do dejanske združitve doslej še ni prišlo. Zavarovalnica Maribor je v letu 2002 odstopila od dogovorjenega združevanja z namenom, da se na novo določijo menjalna razmerja (Poročilo o stanju na področju zavarovalništva 2002, 2003).

KD Group kot večinski lastnik Slovenice (97%) in posredno tudi Adriatica (51% lastnik Adriatica je Slovenica) se odloča za njuno prodajo oziroma združitev.

Po izdaji odločbe ustavnega sodišča, v kateri je bilo ugotovljeno, da zakon o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic (ZLPZ-1) ni v neskladju z ustavo, razen določila, ki ne zagotavlja vsakemu od znanih delničarjev pravice vložiti tožbo zoper odločbe vlade o deležih, ki pripadajo dužbenemu kapitalu in sedanjim delničarjem, se je začel proces lastninjenja zavarovalnic. Sprva se je ugotovil delež nenominiranega kapitala zavarovalnic, za katere velja ZLPZ-1 (Triglav, Adriatic, Maribor, Tilia, Generali, Sava), sledi prenos delnic v last upravičencem do lastninjenja nenominiranega kapitala.

Na trgu zavarovalniških proizvodov se je dobro uveljavila naložbena polica, ki pomeni življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem (vezano na enoto investicijskih skladov). Prvo naložbeno polico je predstavila Slovenica konec leta 2001, postopoma pa so se ji pridružile še ostale, z izjemo Merkurja in Zavarovalnice Maribor.

Junija 2003 je na trg vstopila nova zavarovalnica NLB Vita, življenjska zavarovalnica, ki je v celotni mreži NLB prek bančnih okenc ponudila življenjska zavarovanja z zajamčenim donosom.

S poslovanjem je v mesecu marcu 2004 pričela zavarovalniška družba Arag (hčerinska družba zavarovalniške skupine Arag), ki je specializirana zavarovalnica za t.i. zavarovanja pravne moči.

Slovenske zavarovalnice in pozavarovalnice so imele konec leta 2003 za 25 mrd SIT naložb v tujih vrednostnih papirjih. Med njimi so prevladovale naložbe na trge nekdanje Jugoslavije. Naložb v evroobveznice Republike Slovenije so imele za 15,4 mrd SIT.

V prvih treh četrtletjih 2003 so zavarovalnice skupaj zbrale za 214,6 mrd SIT zavarovalne premije, kar pomeni 12% več kot v enakem obdobju lani. Najbolj je porasla zbrana premija za zavarovanje odgovornosti pri uporabi motornih vozil, in sicer za 17%. Obračunane odškodnine zavarovalnic so v prvih treh četrtletjih 2003 rasle hitreje od premij (15% povečanje).

5.1.2. Banke

V strukturi bančnega sektorja imajo banke prevladujoč položaj. Konec leta 2002 so imele kar 98,6% trga, merjenega z nekonsolidirano bilančno vsoto, preostali del trga pa so si delili

hranilnici in hranilno-kreditne službe. Hranilnici sta imeli 0,3% tržni delež, hranilno-kreditne službe pa 1,1% (Letno poročilo, 2002, str. 37).

Na zadnji dan leta 2002 se je Banka Vipa d.d., Nova Gorica pripojila k Abanki d.d., Ljubljana. Združena Abanka Vipa d.d. je po bilančni vsoti prehitela do tedaj tretjo največjo banko SKB banka d.d., Ljubljana.

Zaradi usklajevanja poslovanja hranilno-kreditnih služb z zakonom o bančništvu iz leta 2000, se je število hranilno-kreditnih služb precej znižalo. V tem času je prišlo do številnih pripojitev hranilno-kreditnih služb k Zvezi hranilno-kreditnih služb, v manjšem obsegu do prevzemov hranilno-kreditnih služb s strani bank, treh prostovoljnih likvidacij in treh stečajev.

Poleg konsolidacije bančnega sektorja, so se pri bankah v letu 2002 zgodile tudi spremembe v lastniški strukturi. Za lastniško strukturo bank v Sloveniji je značilno, da so banke pretežno v zasebni lasti, hranilnice pa v popolni zasebni lasti. Med zasebnimi lastniki pri bankah prevladujejo domače osebe, pri hranilnicah pa so lastniki samo domače osebe. Zaradi privatizacije Nove Ljubljanske banke d. d., Ljubljana, se je delež državne lastnine v tej banki in s tem v celotnem bančnem sistemu znižal (Letno poročilo, 2002, str. 38).

Prodaja 39% državnega deleža Nove Ljubljanske banke d. d., Ljubljana, poleti 2002 je imela za posledico, da se je državno lastništvo banke spremenilo iz večinskega v manjšinsko. V večinsko državni lasti pa sta druga največja banka v Sloveniji, Nova Kreditna banka Maribor d. d., in Poštna banka Slovenije d. d. Po drugi strani se je v letu 2002 zviševal delež tujega kapitala. Delež kapitala v lasti tujcev se je v letu 2002 več kakor podvojil in znašal 31. decembra 2002 32,5%. Razlogi za tako visoko zvišanje so predvsem povečanje tujega kapitala v Banki Koper d. d., nakup Krekove banke d.d. s strani avstrijske banke in nakup 39% deleža Nove Ljubljanske banke s strani belgijske banke in Evropske banke za obnovo in razvoj. Tako je bilo na zadnji dan leta 2002 od 20 delujočih bank v večinski tuji lasti šest bank (vključno s podružnico tuje banke), v popolni domači lasti prav tako šest bank, medtem ko je bilo preostalih osem bank v večinski domači lasti. Od osmih bank v večinski domači lasti je polovica bank imela manj kakor 1% delež tujega kapitala.

5.1.3. Investicijski skladi

Investicijske sklade je konec februarja 2004 upravljalo 17 družb za upravljanje (DZU). Med njimi so tri upravljale izključno pooblašene investicijske družbe (pide), štiri samo vzajemne sklade (VS), dve samo investicijske družbe (ID), ena pide in investicijske družbe, tri vzajemne sklade in investicijske družbe ter štiri vse tri vrste skladov (Finančni trgi, 2004, str. 8).

Z uveljavitvijo zakona o investicijskih skladih in družbah za upravljanje (ZISDU-1) v začetku leta 2003 morajo investicijske družbe in vzajemni skladi, ki še niso usklajeni z vsemi njegovimi določbami, nositi oznako posebni.

Skupaj so DZU konec leta 2003 upravljale 439 mrd SIT kapitala, kar pomeni 15% manj kot konec leta 2002. V strukturi naložb pidov prevladujejo netržne delnice (52%), katerim sledijo tržne delnice (21%). Nasprotno v strukturi naložb idov prevladujejo tržne delnice (73%), ki jim sledijo netržne delnice (18%). Vzajemni skladi vlagajo največ v tržne delnice (58%) in v obveznice (21%).

5.1.3.1. Vzajemni skladi

Konec leta 2003 je 11 DZU upravljalo 20 vzajemnih skladov. Največja tržna deleža glede na vrednost naložb sta dosegala vzajemna sklada Galileo (38%) in Rastko (15%), katera upravlja KD Investments (Finančni trgi, 2004, str. 10).

Konec leta 2003 je bilo skupno premoženje vzajemnih skladov 93,1 mrd SIT in se je glede na konec leta 2002 povečalo za 68%.

Konec avgusta 2003 sta začela delovati dva nova vzajemna sklada MP-Global.si in MPPlus.si, ki sta že usklajena z ZISDU-1. Njun upravljalec je Medvešek Pušnik DZU.

Vzajemni skladi so imeli konec leta 2003 53,3 mrd SIT sredstev naloženih v delnice, s katerimi se trguje na organiziranem trgu vrednostnih papirjev (58%) in 19,4 mrd SIT v domačih obveznicah (21%). Za naložbe na tuje trge se je odločilo 14 vzajemnih skladov. Delež naložb vzajemnih skladov v tujini je v celotni strukturi njihovih naložb zaenkrat še majhen, vendar se povečuje (iz 5% konec septembra 2003 na 9% konec leta 2003).

Nominalna donosnost vzajemnih skladov, ki je merjena kot sprememba vrednosti enote premoženja (VEP) po posameznih vzajemnih skladih, se je v letu 2003 gibala med 10% in 24%.

Število investorjev v vzajemne sklade se vztrajno povečuje. Po podatkih ATVP je bilo konec leta 2003 skupno število investorjev v vzajemne sklade 57.856 in se je tako glede na konec leta 2002 povečalo za 74%.

5.1.3.2. Investicijske družbe

V skladu z zakonom o spremembah in dopolnitvah zakona o Prvem pokojninskem skladu in preoblikovanju pooblaščenih investicijskih družb (ZPSPID-A), so se morali pidi do 31.12.2003 uskladiti z določbami zakona o investicijskih skladih in družbah za upravljanje

(ZISDU) (preoblikovanje v investicijsko družbo) ali/in preoblikovati v redno delniško družbo (t.i. finančni holding). Če jim to ni uspelo, so bili dani v upravljanje drugi DZU.

Novi ZISDU-1 ureja področje investicijskih skladov (pomeni prilagoditev slovenske zakonodaje evropski na tem področju), ne pa tudi spornega področja preoblikovanja pidov (določa le, da se ti lahko preoblikujejo tudi v vzajemne sklade).

Pidi so se večinoma preoblikovali v redne delniške družbe, k čemer je največ prispevala neustrezna struktura naložb, svoje pa so dodali še upravljalci, ki so želeli izpod nadzora ATVP. Tako je iz pidov nastalo okoli 45 rednih delniških družb ali holdingov, enajst investicijskih družb in en vzajemni sklad (Primus). V pripravi je predlog zakona o pravnih naslednikih pidov.

5.2. Zakonodaja na področju povezovanja bank in zavarovalnic

Banke lahko po Zakonu o bančništvu (Uradni list RS, št. 7/99) poleg bančnih storitev opravljajo tudi druge finančne storitve, kamor spadata med ostalimi tudi posredništvo pri prodaji zavarovalnih polic, ki jih predvideva Zakon o zavarovalništvu. Banke lahko sodelujejo pri zavarovalnem zastopanju oziroma posredovanju, pri čemer morajo za opravljanje teh storitev pridobiti dovoljenje Banke Slovenije, ki izda dovoljenje na podlagi predhodnega mnenja Agencije za zavarovalni nadzor. V banki pa lahko opravljajo posle zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja samo zaposleni, ki pridobijo dovoljenje Agencije za zavarovalni nadzor. Pridobijo pa ga, če imajo opravljen strokovni izpit in izpolnjujejo druge pogoje iz 230. člena Zakona o zavarovalništvu.

5.3. Ponudba zavarovalnih proizvodov povezanih institucij

Slovenske banke se očitno zavedajo, da trženje zavarovalnih proizvodov pomeni dopolnitev bančne ponudbe, vendar je uspeh tovrstnega trženja odvisen od obeh poslovnih partnerjev, banke in zavarovalnice.

Tako je na trg zavarovalniških storitev junija preteklega leta vstopila zavarovalnica NLB Vita. Prek bančnih okenc, in sicer v celotni mreži NLB, je ponudila življenjska zavarovanja z zajamčenim donosom NLB Varčevanje Vita plus, kasneje pa še z življenjskim zavarovanjem, vezanim na enote investicijskega sklada NLB Naložba Vita 1 in NLB Naložba Vita 2.

Tudi Abanka v sodelovanju z Zavarovalnico Triglav ponuja različne oblike zavarovanj, od nezgodnega zavarovanja do naložbenega življenjskega zavarovanja, vezanega na investicijske sklade, ki jih upravlja Abančna družba za upravljanje. Z novim letom je prišlo na trg življenjskih zavarovanj Enkratno naložbeno zavarovanje, pri katerem so združene ugodnosti

življenjskega zavarovanja ter varčevanja, vezanega na gibanje enot premoženja izbranih investicijskih skladov Triglava, družbe za upravljanje.

Med ponudniki zavarovalnih produktov pa je tudi SKB banka. Vsaka stranka, ki ima pri SKB banki odprt osebni račun, je že zavarovana za primer nezgodne smrti. Poleg tega je možno še dodatno nezgodno zavarovanje za tiste, ki želijo boljše kritje. V SKB banki je sklenjeno že kar nekaj dolgoročnih zavarovanj. V preteklem letu so v sodelovanju z zavarovalnico Generali ponudili paket TRIS, ki je novost na slovenskem trgu, in sicer je namenjen predvsem zaščiti pred izpadom dohodka, ki ga prinaša pokojninska reforma iz leta 2000.

Na trg zavarovalniških produktov je vstopila tudi Banka Koper in trenutno trži zavarovalniške storitve zavarovalnice Adriatic. Na področje bančno-zavarovalnih poslov so stopili tudi v Zavarovalnici Maribor, ki skupaj z Novo KBM ponujata od oktobra preteklega leta sklenitev naslednjih zavarovanj Zavarovalnice Maribor, in sicer Življenjskega zavarovanja za vse življenje – ŽIVLJENJE MIR, Življenjskega zavarovanja za določen čas - ŽIVLJENJE PLUS ter Turističnega zavarovanja z asistenco v tujini.

Razvoj slovenskega finančnega trga je prinesel naložbeno možnost, ki združuje najboljše lastnosti zavarovanj in vlaganj v vzajemne sklade. V dobrih dveh letih, odkar je bilo predstavljeno prvo naložbeno zavarovanje, so tovrstno naložbo ponudile oziroma pripravile že skoraj vse zavarovalnice (Glavnik, 2003, str. 48).

5.4. Primeri zavarovalnih proizvodov povezanih institucij v Sloveniji

5.4.1. Kratka predstavitev nekaterih bančnih zavarovanj

NLB Varčevanje Vita plus

To je varčevanje z življenjskim zavarovanjem, ki nudi zjamčen 3% donos na privarčevana sredstva, ki se pripisuje dnevno, in možnost udeležbe v letnem presežku. Osnovnemu zavarovanju je mogoče priključiti tudi dodatno nezgodno zavarovanje, ki krije nevarnosti smrti zaradi nezgode in popolne trajne invalidnosti zaradi nezgode ter zavarovanje kritičnih bolezni (Bančno zavarovalništvo, 2004).

Odkup police je možen kadarkoli, vendar je priporočljivo varčevanje nad 10 let, zaradi obdavčitve, ki sledi prekinitvi police pred 10 leti, in sicer gre za 6,5% davek od prometa zavarovalnih poslov. Minimalni začetni polog pri postopnem vplačilu je 50 EUR in 1.000 EUR za enkratno vplačilo. Stranka sama izbere delež, ki ga nameni varčevanju in delež, ki ga nameni zavarovanju. Obstaja tudi možnost, da se v določenem obdobju ne vplačuje premij, a je stranka kljub temu še vedno zavarovana, vendar le do 3-krat po največ 6 mesecev.

NLB Naložba Vita 1 (NLB Naložba Vita 2)

Gre za naložbeno življenjsko zavarovanje, vezano na enote investicijskega sklada s potencialno visokim donosom (105% udeležba v rasti košarice pomembnih svetovnih borznih indeksov) in zaščiteno glavnico (100% zaščita neto glavnice). Storitev nudi življenjsko zavarovanje za primer smrti in za primer nezgodne smrti. Možnost izbire dodatnih zavarovanj storitev ne omogoča (Bančno zavarovalništvo, 2004).

Vpisno obdobje za NLB Naložba Vita 1 je trajalo od začetka septembra do 3. oktobra, za NLB Naložba Vita 2 pa od začetka novembra do 5. decembra 2003. Za prvo tako velja zavarovanje od 4.10.2003 do konca zavarovalne dobe oziroma do 31.10.2013. Za drugo pa od 6.12.2003 do 30.12.2013.

Predčasen popolni odkup police je možen kadarkoli. Zaradi stroškov predčasnega odkupa (5% od vrednosti premoženja) in zaradi obdavčitve, ki nastane ob prekinitvi pogodbe pred 10 leti (6,5% davek od prometa zavarovalnih poslov), se priporoča ohranitev naložbe do konca zavarovalne dobe. Vplačilo je enkratno, in sicer minimalno 1.000 EUR.

Investicijskega sklad upravlja vodilni evropski upravljavec na tem področju in pri tem gre za široko regijsko in sektorsko razpršitev naložbe in s tem razpršitev naložbenega tveganja.

Po preteku zavarovalne pogodbe (31.10.2013, 30.12.2013) zavarovanec dobi izplačano neto vplačano glavnico (vplačana premija, znižana za 3% ali 5% vstopne stroške) in potencialni donos. V primeru naravne smrti se izplača zavarovalna vsota, ki je enaka vplačani glavnici, ali vrednost premoženja, če je ta višja od vplačane glavnice. V primeru nezgodne smrti se izplača glavnica ali vrednost premoženja, če je ta višja (osnovno kritje za smrt), in dodatni znesek, ki je enak višini vplačane glavnice, vendar največ 5.000 EUR na zavarovanca.

Enkratno naložbeno zavarovanje³

Abanka nudi tistim, ki se odločijo za Enkratno naložbeno zavarovanje pri Zavarovalnici Triglav, posebne ugodnosti na področju kreditne ponudbe. V Abanki lahko na osnovi zastave police enkratnega naložbenega zavarovanja stranka najame potrošniški kredit z dobo vračanja od 3 mesecev do 5 let, po posebnih, ugodnejših pogojih, kot veljajo za obstoječo ponudbo Abanke na področju kreditov. Za imetnike njihovega osebnega računa z rednimi prilivi, so pogoji še ugodnejši (Enkratno naložbeno zavarovanje, 2004).

³ Ima enake pogoje kot Naložbeno življenjsko zavarovanje Zavarovalnice Triglav, ki so predstavljeni v tabeli priloge 1, le da se premija vplača v enkratnem znesku.

Obrestna mera je odvisna od odplačilne dobe kredita in poslovanja stranke z Abanko. Osnova za izračun višine kredita je vrednost točk skladov, vezanih na zavarovalno polico in je odvisna od strukture naložb ter od trenutnih tržnih gibanj. Trenutno ocenjeni maksimalni znesek kredita bi torej znašal med 50% in 90% v zastavo ponujenega premoženja. Kredit se odplačuje z mesečnimi anuitetami. Najnižja mesečna anuiteta znaša 10.000 tolarjev. Kredit pa se lahko porabi namensko ali nenamensko v gotovini.

Glede na to, da se za zavarovanje kredita zastavi zavarovalno polico, je višina kredita odvisna od trenutne vrednosti police. Stroškov zavarovanja tako ni, plačajo se le stroški obdelave vloge in odobritev kredita v skladu z vsakokrat veljavno tarifo banke, ki velja za potrošniške kredite.

TRIS

SKB banka je prva ponudila pokojninsko, življenjsko in nezgodno zavarovanje na enem mestu za vse stranke, ki imajo pri njih odprt vsaj en račun. Gre za dolgoročno ponudbo osebnega zavarovanja, ki vključuje pokojninski dodatek, s katerim se lahko delno ali v celoti pokrije pokojninski izpad zaradi vseh uvedenih sprememb državne pokojnine, ki bo zagotavljala le zelo nizek standard. Druga komponenta je življenjsko varčevanje, ki je življenjsko zavarovanje z enkratnim neobdavčenim gotovinskim izplačilom, ki ga lahko stranka porabi po želji, in nenazadnje je tu še nezgodno zavarovanje.

Vsak paket TRIS vključuje določilo o ohranjanju vrednosti, kar pomeni, da premija in varčevalna vsota sledita letni stopnji drobnoprodajnih cen. Paketi ponujajo davčno prednost za vsa osebna zavarovanja z dobo trajanja nad 10 let, izbiro več enakih ali različnih paketov glede na potrebe stranke in družine. Zavarovalna doba je določena glede na starost posameznika. Možna je predčasna prekinitve paketa, vendar se ponujajo tudi druge rešitve, in sicer predujem, pomoč pri ohranjanju zdravja, odkup, predčasno zamrznitev ima možnost zastave police (TRIS-varčevanje, zavarovanje in varnost, 2003).

5.4.2. Predstavitev in primerjava naložbenih življenjskih zavarovanj

Prednosti naložbenih življenjskih zavarovanj v primerjavi s standardno ponudbo mešanih zavarovanj je v prilagodljivosti in donosnosti. Pomembna je prilagodljivost zavarovalne vsote, ki se jo v času trajanja police lahko spreminja med 30% in 150% zbranih sredstev. Zavarovalnice dopuščajo spremembo višine premije in omogočajo predčasni dvig sredstev z investicijskega računa posameznika. Polico se lahko sklene za obdobje od 5 pa vse do 40 let, ob izteku dogovorjene zavarovalne dobe pa so na naložbenem računu posameznika vsa sredstva in ustvarjeni dobiček. V tabeli v prilogi 1 je navedena podrobnejša primerjava pogodbениh elementov naložbenih polic različnih zavarovalnic.

Poleg osnovnih kriterijev, na osnovi katerih se posameznik odloča, stopnja tveganja, donosnost in likvidnost, sta pomembna podatka o višini zavarovalne vsote in prilagodljivosti police. V teh elementih se naložbene police tudi najbolj razlikujejo. V vsakem primeru se je potrebno pozanimati o teh in drugih kriterijih, ki so za posameznika pomembni, kot je na primer zaupanje v zavarovalnico, družbo za upravljanje in predvsem davčni vidik naložbe. Naložbena polica naj bi bila smiselno umeščena v celotni portfelj posameznika in naj bi ga dopolnjevala vsaj z vidika razpršenosti. Izbira police naj bi bila vezana na druge vzajemne sklade in druge upravaljalce (Glavnik, 2003, str. 49).

Odziv na ponudbo naložbenih življenjskih zavarovanj predstavlja naslednja tabela, ki prikazuje primerjavo med proučevanimi naložbenimi življenjskimi zavarovanji (naložbenimi policami) glede na število sklenjenih zavarovanj, skupne vplačane premije od začetka trženja do 31.12.2003 povprečne mesečne premije po polici ter številu polic in plačani premiji v decembru 2003.

Tabela 8: Tržni podatki proučevanih naložbenih polic na dan 31.12.2003

Naložbena polica	Začetek trženja	Število sklenjenih polic	Skupna vplačana premija od začetka (v SIT)	Povprečna mesečna premija po polici (v SIT)	Število polic sklenjenih v preteklem mesecu	Premija plačana v preteklem mesecu (v SIT)
Fondpolica	1.11.2001	7.293	1.264.000.000	12.557	1.120	175.705.000
Naložbeno življenjsko zavarovanje zavarovalnice Triglav	1.9.2002	30.709	1.577.174.554	9.926	2.285	246.102.043
Vitafond	1.4.2003	1.132	46.467.000	9.700	206	10.600.054
VIP	1.4.2003	1.162	160.000.000	11.451	421	60.000.000
Eurofond	1.6.2002	1.248	208.137.809	13.898	126	22.114.153

Vir: Zavarujte.si, 2004

V Sloveniji je skupno sklenjenih približno 42.000⁴ naložbenih življenjskih zavarovanj. Od tega so jih zavarovanci največ sklenili pri Zavarovalnici Triglav, in sicer od začetka trženja v 1.9.2002 do 31.12.2003 kar 30.709. Po številu sklenjenih polic sledi Slovenica s 7.293 sklenjenimi policami in Generali s 1.248. Tudi z vidika skupne zbrane premije je vrstni red enak, najuspešnejša je Zavarovalnica Triglav, kjer so zavarovanci vplačali približno 1,577 mrd SIT, pri Slovenici 1,264 mrd SIT in Generaliju približno 208 mio SIT. Samo v mesecu decembru so pri tej zavarovalnici sklenili 206 polic, pri Slovenici 1.120, zavarovalnici

⁴ Tu soštete še sklenjene police naložbenih življenjskih zavarovanj, ki niso preučevane, in sicer GRAWEapolo zavarovalnice Grawe, VIP polica E&S in GIP-VIP zavarovalnice Tilia in Naložbeno življenjsko zavarovanje ABANKA zavarovalnice Triglav (Zavarujte.si, 2004).

Generali 126, zavarovalnici Tili 421 in pri Triglavu 2.285. Najvišjo premijo je v mesecu decembru zbrala zavarovalnica Triglav približno 246, 1 mio SIT. Večje število sklenjenih naložbenih polic in skupna zbrana premija nekaterih zavarovalnic je seveda tudi posledica dejstva, da dlje časa tržijo naložbena življenjska zavarovanja.

Sklep

Procesi liberalizacije, internacionalizacije, deregulacije, razvoja informacijske tehnologije in drugi so zabrisali meje med različnimi finančnimi storitvami, zato se trg le-teh nenehno spreminja, zmanjšujejo se dobički iz tradicionalnih poslov in potrošniki zahtevajo drugačne oblike finančnih storitev. Vedno bolj prihajajo do veljave sinergijski učinki univerzalnih financ, ki zahtevajo povezovanje bank, zavarovalnic in drugih ponudnikov finančnih storitev. Pojavljajo se močni finančni holdingi, ki z mrežo odvisnih družb obvladujejo različna področja finančnega, predvsem pa kapitalskega trga.

Na področju povezav med finančnimi institucijami so najbolj dejavne banke in zavarovalnice. Možnost izkoristka potencialnih sinergij in uveljavitev konkurenčnega položaja na trgu sta ključna dejavnika. Poznamo različne strategije za povezovanje, od lastniških povezav do sklenjenih dogovorov o distribuciji. Preden se odločijo za katero od teh oblik, morajo skrbno preučiti dobre in slabe strani medsebojnega sodelovanja. Bančne mreže so primernejše za trženje enostavnih in standardiziranih proizvodov, zavarovalnice pa se specializirajo za prodajo zahtevnejših. Pri tem igra pomembno vlogo izobraževanje kadrov.

Združevanje slovenskih finančnih ustanov se je razmahnilo šele v zadnjih letih. Procesi so potekali zaradi omejevalne zakonodaje relativno počasi, vendar so v zadnjem času opazne velike spremembe na tem področju. Evropske smernice narekujejo sprostitev vseh zakonskih ovir pri pretoku kapitala in vstopu tujih družb na slovenski trg. Predvsem pokojninska reforma je privedla banke in zavarovalnice do tega, da so združile svoje znanje.

V Evropi kažejo gibanja, da se v skupni finančni družbi v glavnem nudijo proizvodi in storitve s področja bančništva, zavarovalništva, pokojninskih zavarovanj in naložbenih dejavnosti. Tem usmeritvam in gibanjem že sledijo tudi slovenske finančne ustanove, ki so lahko pozornejše na težave, ki so se pri podobnih tujih ustanovah pojavljale pri vstopanju na trg.

Naložbena življenjska zavarovanja si v Sloveniji počasi utirajo pot med zavarovance, v tujini pa so take oblike zavarovanj že dolgo stalnica in pomembna veja življenjskih zavarovanj. Za njihovo uspešnost je seveda nujna zadostna razvitost predvsem delniškega trga, ki omogoča večjo izbiro ustreznih naložb.

Tudi za slovenski finančni trg velja, da je konkurenca med ponudniki finančnih storitev vse večja, po vstopu v EU pa lahko na našem finančnem trgu pričakujemo še bolj okrepljeno

konkurenci ponudnikov finančnih storitev iz tujine, kar seveda pomeni, da v takem položaju iščejo nove tržne možnosti. Problem pokojninskega sistema le še povečuje povpraševanje po alternativnih oblikah varčevanja, med drugim tudi po življenjskih zavarovanjih. Naložbena življenjska zavarovanja predstavljajo trenutno najboljšo možnost za zagotavljanje varnosti in reševanja problema dodatne pokojnin hkrati.

LITERATURA

1. Benko Maja: Od prvih korakov do velikega uspeha. Naložbenik, Ljubljana, 2002, 1, str. 3.
2. Bešter Helena, Kobal Ivan: Bancassurance – izziv prihajajočega stoletja. Zbornik 5. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož, 1998, str. 93-107.
3. Dimovski Vlado, Gregorič Aleksandra: Temelji bančništva. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 181 str.
4. Dimovski Vlado, Volarič Jasmina: Trg zavarovanj v Sloveniji (2). Bančni vestnik, Ljubljana, 2000a, 9, str. 14-19.
5. Drury Susan: Bancassurance in Europe: Consolidation and competition. London, Lafferty Publications, 2001. 164 str.
6. Eržen Borut: Življenjsko zavarovanje in hkrati kakovostna naložba. Naložbenik, Ljubljana, 2002, 1, str. 1.
7. Genetay Nadege, Molyneux Philip: Bancassurance. London: Macmillan Press Ltd., 1998. 270 str.
8. Glavnik Mitja: Rešitev vseh naložbenih težav? Kapital, Ljubljana, 2.6.2003, str. 48-50.
9. Hartman Rasto: Dinamični učinki integracije in drugih sprememb v okolju na zavarovalstvo evropske skupnosti. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1994. 228 str.
10. Hoschka C. Tobias: Bancassurance in Europe. London: Macmillan Press Ltd., 1994. 174 str.
11. Mesesnel Peter: Ne varčujte s celotno premijo! Gospodarski vestnik, Ljubljana, 18.11.2002, str. 44.
12. Mlakar Mojca: Sodelovanje bank in zavarovalnic. Diplomsko delo. Ljubljana: Pravna fakulteta, 1998. 66 str.
13. Petrič Tine: Zavarovanje iz bančnega trezorja. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 10.11.2003, str. 24.
14. Ribnikar Ivan: Monetarna ekonomija I. (Denar, finančne institucije in denarna politika). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 380 str.
15. Skipper Harold: Financial Services Integration Worldwide: Promises and Pitfalls. [URL:<http://www.worldbank.org/wbi/banking/insurance/contractual/pdf/skipper.pdf>], 28.01.2002.
16. Šker Tristan: Nove tržne poti v EU in vplivi na slovensko zavarovalno tržišče. Zbornik 10. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož, 2003, str. 81-94.

VIRI

1. Bancassurance in practise. Munich Re Group, 2001. 38 str.
[URL: <http://www.marclife.com/research/pdf/banc.pdf>], 20.11.2003.
2. Bančno zavarovalništvo.
[URL: http://www.nlb.si/cgi_bin/nlbweb.exe?doc=6554&SeS], 15.01.2004.
3. Enkratno naložbeno zavarovanje.
[URL: <http://www2.zav-triglav.si/stran.asp?id=614>], 15.01.2004.
4. Finančni trgi. Banka Slovenije, marec 2004. 28 str.
[URL: http://www.bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/ft_2004_03.pdf], 10.4.2004.
5. Fondpolica.
[URL: <http://www.slovenica.si>], 15.01.2004.
6. Insurance and Other Financial Services. Paris: OECD, 1992. 156 str.
7. Letno poročilo, Banka Slovenije, 2002. 104 str.
[URL: http://www.bsi.si/html/publikacije/letna_porocila/index.html], 07.12.2003.
8. Poročilo o stanju na področju zavarovalništva 2002, Agencija za zavarovalni nadzor.
[URL: <http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=329&p=-1&p=content>], 07.12.2003.
9. Statistični podatki, Slovensko zavarovalno združenje.
[URL: http://www.zav-zdruzenje.si/statistika_detail2.htm], 07.12.2003.
10. TRIS-varčevanje, zavarovanje in varnost, SKB banka, 2003
11. Zavarujte.si.
[URL: <http://www.zavarujte.si>], 10.02.2004.
12. Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje (ZISDU) (Uradni list RS, št. 6-268/1994)

Priloga 1

Tabela 1: Pregled naložbenih zavarovanj in bistvenih pogodbenih elementov

Zavarovalnica/produkt	Slovenica-Fondpolica	Naložbeno življenjsko zavarovanje Zavarovalnice Triglav	Adriatic-Vitafond	Tilia-Vip	Generali-Eurofond
Vezano na vzajemni sklad	KD Galileo, KD Rastko, KD Bond	Triglav Renta, Triglav Steber 1	Kd Galileo, KD Rastko, KD Bond, Primorski skladi - Pika, Živa	Ilirika- Modra kombinacija; Krekova družba – Skala; Probanka DZU – Alfa; Primorski skladi – Pika, Živa; Vizija; KBM Infond – Hrast, SPD, Delniški; SG Asset management – Bond World, Bond Europe, Equity Europe	Global Stock Mix, Corporate Bond Mix, Fonds Mix 50, Vermogens Mix
Oblike zavarovanja	individualno ali vzajemno	individualno ali vzajemno	individualno	individualno ali vzajemno	individualno
Pristopna starost	od 14. do 65. leta (iztek zavarovanja do 75. leta, vzajemno 65.leta)	od 14. leta do 65. leta (iztek zavarovanja do 75. leta)	od 14. leta do 65. leta (iztek zavarovanja do 75. leta)	od 14. leta do 65. leta (iztek zavarovanja do 75. leta)	15 – 60 let
Trajanje zavarovanja	10-30 let	10 – 25 let	5 – 30 let	5 – 40 let	5 – 30 let
Min.-max. mesečna premija v EUR	25 EUR - ni omejitve, možnost spremembe višine premije brez omejitev	20 EUR – ni omejitve, možnost spremembe višine premije brez omejitev	30 EUR – ni omejitve, možnost spremembe višine premije brez omejitev po prvem letu trajanja zavarovanja	25 EUR – ni omejitve, po treh letih sprememba višine premije brez omejitev	20 EUR – ni omejitve, možnost spremembe višine premije brez omejitev
Min.-max. zavarovalna vsota v EUR	3.600 EUR – 300.000 EUR, prilagajanje od 60% do 150% vsote pričakovanih premij	ni podatka, prilagajanje od 30 % do 150 % vsote pričakovane bodoče premije	3.000 EUR – 75.000 EUR, prilagajanje od 50% do 150% vsote pričakovane premije	3.600 EUR – 35.000 EUR (brez zdravniškega pregleda), 60.000 EUR (z zdravniškim pregledom), prilagajanje od 60% do 140% vsote pričakovane premije	vsaj 500 EUR, prilagajanje od 50 % do 400% hipotetične vsote premij
Min. vrednost vložena v posamezni vzajemni sklad in max. število skladov	10 % mesečne premije, vendar ne manj kot 25 EUR, lahko v vse 3 sklade	20 EUR, 2 sklada	25 % mesečne premije oz. vsaj eno točko za vsak izbrani sklad, največ 4 skladi	10 EUR, največ 6 skladov	10 EUR , največ 3 sklade

Ohranjanje realne vrednosti	z valutno klavzulo (EUR) ali z indeksacijo	za zavarovanja sklenjena v SIT valorizacija vsakega aprila in oktobra, v EUR valutna klavzula	z valutno klavzulo (EUR) ali indeksacija	vezano na EUR v SIT, z ali brez indeksacije	z indeksno klavzulo poviša za indeks HICP (aritmetična sredina 12 mesečnih harmoniziranih indeksov potrošniški cen 12 držav EMU), vendar najmanj za 3%
Prilagodljivost	sprememba dobe zavarovanja, zamenjava vzajemnih skladov, sprememba razdelitve premije, preoblikovanje v klasično življenjsko zavarovanje, podaljšanje zavarovanja brez nadaljnega plačevanja premije, prenehanje plačevanje premije (kapitalizacija ali zamrznitev)	zamenjava investicijskega sklada, mirovanje plačevanja premije, sprememba razdelitve premije, odkup zavarovanja, obnovitev zavarovanja, sprememba v mešano življenjsko zavarovanje	zamenjav vzajemnih skladov, sprememba razmerja razdelitve premije, podaljšanje zavarovanja, odkup zavarovanja, sprememba v mešano življenjsko zavarovanje	sprememba izbora skladov	enkrat letno brezplačna menjava sklada, če pogosteje se zaračuna prestopne stroške
Predčasen dvig sredstev v % - predujem	plačane vsaj tri letne premije, izplača se do višine 50 % vrednosti premoženja v enotah premoženja, vračilo kadarkoli	največ dvakrat v času trajanja zavarovanja, med eno in drugo zahtevo mora preteči najmanj dve leti, do 80 % odkupne vrednosti police	največ dvakrat v času trajanja zavarovanja, med eno in drugo zahtevo mora preteči najmanj tri leta, do 80 % odkupne vrednosti police	dvakrat v dobi trajanja zavarovanja, od 10 % do 60 % odkupne vrednosti police	do 100% odkupne vrednosti police
Možnosti	enkratno plačilo premije, sklenitev dodatnega nezgodnega zavarovanja	enkratno plačilo premije oz.dodatna enkratna vplačila premije, priključitev dodatnih zavarovanj	enkratni polog sredstev, dodatna vplačila enkratnih zneskov premije, priključitev dodatnih zavarovanj	enkratno plačilo premije, priključitev drugih življenjskih in nezgodnih zavarovanj, dodatno zavarovanje za pet hujših bolezni	enkratno plačilo premije, izredna plačila

Vir: Fondpolica.

[URL: <http://www.slovenica.si>], 15.01.2004.

Naložbeno življenjsko zavarovanje.

[URL: <http://www.zav-triglav.si/nalozbeno>], 15.01.2004.

Splošni in posebni pogoji za življenjsko zavarovanje – Eurofond, Generali, 2004.

VIP program življenjskih zavarovanj.

[URL: <http://www.zav-tilia.si/si/zavarovanja/osebno/vip>], 15.01.2004.

Zavarujte.si.

[URL: <http://www.zavarujte.si>], 10.02.2004.

Življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem.

[URL: <http://www.adriatic.si/oseba.html?uid>], 15.01.2004.

SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJИH IZRAZOV

allfinanz - univerzalne finance

assurfinance - zavarovalno bančništvo

bancassurance - bančno zavarovalništvo

captive insurance companies - »ujete« zavarovalne družbe

insurance subsidiary - zavarovalniška podružnica

joint venture - skupna vlaganja

retail banking - poslovanje s prebivalstvom

savings products - varčevalni produkti

start-up - ustanovitev zavarovalnice

unit linked product - življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem

whole-life insurance - življenjsko zavarovanje za vse življenje