

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**Analiza bančnega zavarovalništva in bančno zavarovalniških produktov
v Sloveniji**

Ljubljana, julij 2016

SINIŠA KVOČKA

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Siniša Kvočka, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Analiza bančnega zavarovalništva in bančno zavarovalniških produktov v Sloveniji, pripravljene v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Matejem Marinčem

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 1. 7. 2016

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 FINANČNE INSTITUCIJE	2
1.1 Delitev finančnih institucij	2
1.2 Banke	3
1.3 Zavarovalnice	3
1.4 Podobnosti in razlike med banko in zavarovalnico	4
1.5 Povezovanje finančnih institucij.....	4
2 BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO.....	5
2.1 Opredelitev bančnega zavarovalništva	5
2.2 Pojavne oblike povezovanj bank in zavarovalnic.....	6
2.3 Dejavniki, ki so vplivali na razvoj bančnega zavarovalništva.....	8
2.3.1 Demografske spremembe	8
2.3.2 Spremembe v vzorcih varčevanja.....	8
2.3.3 Naraščajoča ozaveščenost potrošnikov	8
2.3.4 Spremembe konkurenčnega okolja.....	9
2.4 Razlogi za povezovanje bank in zavarovalnic.....	9
2.4.1 Podobnosti med bančnimi in zavarovalniškimi produkti	9
2.4.2 Razlogi za povezovanje na strani banke.....	9
2.4.3 Razlogi za povezovanje na strani zavarovalnic	10
2.4.4 Sinergijski učinki.....	11
2.5 Ključni dejavniki za uspeh bančnega zavarovalništva	12
2.6 Ovire za uspeh bančnega zavarovalništva	13
3 BANČNO ZAVAROVALNIŠKI PRODUKTI	14
3.1 Osnova za oblikovanje produktov	14
3.2 Vrste bančno zavarovalniških produktov	15
3.2.1 Finančni in odplačilni produkti.....	15
3.2.1.1 Kreditno zavarovanje	15
3.2.1.2 Zavarovanje limita.....	16
3.2.1.3 Zavarovanje kapitalskega odplačevanja	16
3.2.2 Vlagateljski produkti	17
3.2.2.1 Zavarovanje varčevalcev	17
3.2.2.2 Zavarovanje objektivnega uspeha	17
3.2.2.3 Čisti naložbeni produkti	17
3.2.3 Preprosti standardizirani produkti v paketu.....	18
4 ZAKONSKI IN INSTITUCIONALNI OKVIR.....	18
4.1 Pravna ureditev	18
4.2 Zavarovalni zastopniki in zavarovalni posredniki.....	19
4.3 Klasifikacija zavarovanj	20
5 BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO V SLOVENIJI	20

5.1	Začetki bančnega zavarovalništva v Sloveniji	20
5.2	Bančništvo in zavarovalništvo v Sloveniji	21
5.3	Povezovanje bank in zavarovalnic	24
5.3.1	NLB in NLB Vita	25
5.3.2	Abanka in Zavarovalnica Triglav	26
5.3.3	SKB in Generali	27
5.4	Bančno zavarovalniški produkti v Sloveniji	28
5.5	Ponudba izbranih bank	29
6	PRIMERJAVA PONUDBE BANČNO ZAVAROVALNIŠKIH PRODUKTOV..	31
6.1	Zavarovanje limitojemalcev	31
6.2	Zavarovanje kreditojemalcev	32
6.3	Življenjska zavarovanja.....	34
6.3.1	Rizična življenjska zavarovanja	34
6.3.2	Klasična življenjska zavarovanja	35
6.3.3	Naložbena življenjska zavarovanja	36
6.4	Nezgodna zavarovanja	38
6.5	Premoženjska zavarovanja	38
7	PRIMERI IZVAJANJA BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA V PRAKSI.....	39
8	OCENA RAZVITOSTI BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA IN POGLED ZA NAPREJ.....	43
	SKLEP.....	45
	LITERATURA IN VIRI.....	46
	PRILOGE	

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Obračunane kosmate zavarovalne premije in tržni deleži izbranih zavarovalnic v letu 2014 v milijonih EUR in odstotkih.....	22
Tabela 2:	Prodaja zavarovanj preko bančne in poštne mreže v EUR in delež v odstotkih v letih 2012–2014.....	23
Tabela 3:	Matrika povezav bank in zavarovalnic v Sloveniji	24
Tabela 4:	Ponudba zavarovanj v NLB, Abanki in SKB.....	30
Tabela 5:	NLB naložbeni par v razmerju 70:30 in 50:50.....	40
Tabela 6:	Informativni izračun za stanovanjski kredit v NLB z in brez sklenjenega življenjskega zavarovanja.....	41
Tabela 7:	Informativni izračun stanovanjskega kredita v SKB z in brez sklenjenega življenjskega zavarovanja	43

KAZALO SLIK

Slika 1: Shematski prikaz delitve finančnih institucij	2
Slika 2: Tržni deleži bank v Sloveniji merjeno po bilančni vsoti v letu 2014.....	23

UVOD

Spremembe v sektorju finančnih storitev so sprožile iskanje novih načinov za sodelovanje različnih finančnih institucij. Tako so banke in zavarovalnice začele iskati načine za širitev svoje ponudbe in doseganje boljših poslovnih rezultatov. Bančne in zavarovalniške storitve so namreč pomemben del finančnih storitev, ki so oblikovane za zadovoljevanje finančnih potreb strank. Več različnih storitev, kot lahko ponudijo, večja je verjetnost za ohranjanje dolgoročnega poslovnega razmerja s stranko. V ospredju poslovnih aktivnosti povezanih institucij so proizvodi, ki jih ponudijo na trgu. Zato je pretežni del pričujočega dela namenjen analizi bančno zavarovalniških produktov, ki so produkt sodelovanja med bankami in zavarovalnicami.

Namen diplomske naloge je preučiti bančno zavarovalništvo v Sloveniji in bančno zavarovalniške produkte, ki so v ponudbi bank, ter prikazati, kako banke ponujajo zavarovalniške storitve v praksi. V tem kontekstu je moj cilj na podlagi uporabe metod analize, kompilacije in primerjanja priti do ocene razvitosti bančnega zavarovalništva v Sloveniji. Pri delu izhajam iz dveh hipotez. Prva hipoteza je, da je bančno zavarovalništvo slabo razvito s stališča povezav bank in zavarovalnic. Druga hipoteza, ki jo postavljam, pa je, da je bančno zavarovalništvo dobro razvito s stališča ponudbe bančno zavarovalnih produktov. Pri tem sem se odločil za primerjavo produktov treh bank, ki imajo najširšo ponudbo in ki so najbolj transparente pri izvajanju koncepta bančnega zavarovalništva. Za primerjavo sem izbral dve največji slovenski banki, Novo Ljubljansko banko d.d. (v nadaljevanju NLB) in Abanko d.d. (v nadaljevanju Abanka), in eno banko v tuji lasti – SKB Societe General d.d. (v nadaljevanju SKB).

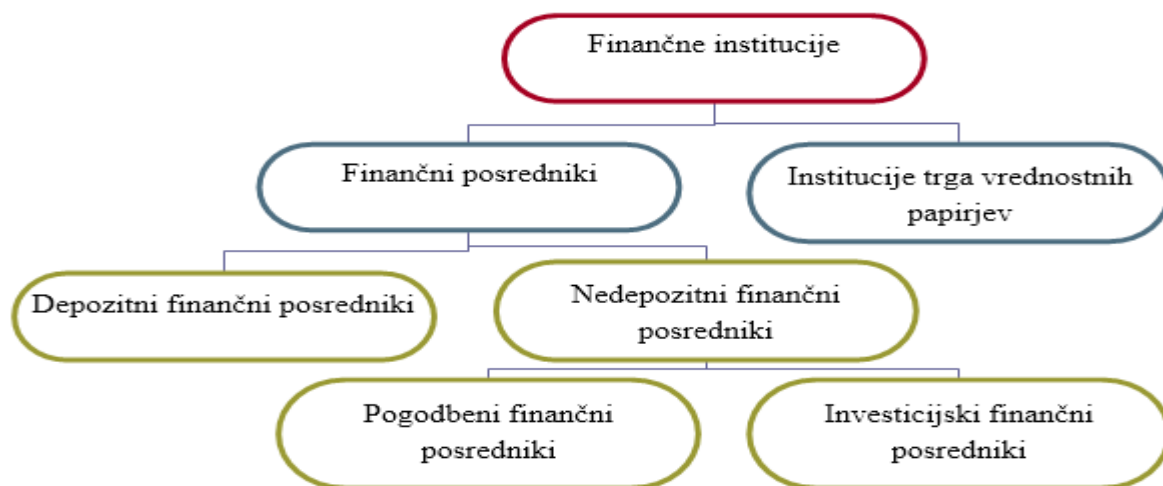
V prvem poglavju podajam opredelitev finančnih institucij in različne koncepte njihovega povezovanja. V okviru poglavja tudi opredelim banke in zavarovalnice, kot partnerje v bančno zavarovalniškem razmerju. Nadalje opredelim samo bančno zavarovalništvo in opišem dejavnike in razloge za njegov razvoj ter tudi tiste, ki razvoj bančnega zavarovalništva zavirajo. Navedem tudi različne oblike povezovanja bank in zavarovalnic oziroma različne teoretične koncepte bančnega zavarovalništva, ki so se skozi čas oblikovali v svetu. Naslednje poglavje je namenjeno bančno zavarovalniškemu produktom, kjer navedem njihove vrste in glavne značilnosti. Po opredelitvi zakonskega in institucionalnega okvirja za izvajanje koncepta bančnega zavarovalništva se lotim še splošnega stanja bančnega in zavarovalniškega trga, podam pregled povezovanj bank in zavarovalnic v Sloveniji in konkretnije opišem izvajanje bančnega zavarovalništva v treh izbranih bankah. Navedem produkte, ki so v ponudbi izbranih bank, opredelim njihove glavne značilnosti in jih primerjam med seboj. V predzadnjem poglavju prikažem, kako banke tržijo zavarovanja, v zadnjem poglavju pa podam oceno razvitosti bančnega zavarovalništva v Sloveniji in svoje mnenje o prihodnjem razvoju. Na koncu podam še sklepne ugotovitve.

1 FINANČNE INSTITUCIJE

1.1 Delitev finančnih institucij

Finančne institucije so podjetja, ki se ukvarjajo s finančnimi posli in kot taka prodajajo, pa tudi ustvarjajo finančne produkte. Na sliki 1 je prikazan shematski prikaz delitve finančnih institucij.

Slika 1: Shematski prikaz delitve finančnih institucij



Vir: I. Ribnikar, *Monetarna ekonomija I.*, 2006, str. 225.

Vsak finančni sistem mora zagotoviti mehanizme prenosa sredstev od suficitnih k deficitnim gospodarskim celicam. Suficitne gospodarske celice so tiste, ki imajo presežna sredstva in ki ustvarjajo prihranke. Deficitne gospodarske celice pa so tiste, ki imajo primanjkljaj prihrankov. Sredstva se od suficitnih k deficitnim celicam prenašajo neposredno preko finančnih trgov ali posredno preko finančnih posrednikov.

Depozitni finančni posredniki so tiste institucije, ki se večinoma financirajo z depoziti. Med depozitne finančne posrednike štejemo banke, hranilnice, kreditne zadrage itd. Nedepozitni finančni posredniki se večinoma financirajo preko kapitalskih trgov. Med nedepozitne finančne posrednike štejemo zavarovalnice, pokojninske sklade, vzajemne sklade itd. (Greenbaum, Thakor & Boot, 2016, str. 23).

Finančni posredniki opravljajo dve osnovni funkciji, ki sta posredništvo (angl. *brokerage*) in kvalitativno preoblikovanje sredstev (angl. *Qualitative Asset Transformation*). Banke npr. posredujejo med suficitnimi in deficitnimi celicami tako, da vloge, kot likvidno obliko sredstev, preoblikujejo v hipotekarna posojila, kot nelikvidno obliko sredstev. Prenos

sredstev ne poteka neposredno zaradi prepričanja, da banke razpolagajo z informacijami o kreditni sposobnosti, boniteti ipd., s katerimi imetniki sredstev ne razpolagajo (Greenbaum et al., 2016, str. 24–27).

Investicijske banke kot predstavnik institucij trga vrednostnih papirjev pogosto opravljajo funkcijo posredovanja med ponudniki in kupci vrednostnih papirjev. Posredniške storitve, ki jih opravljajo, so predvsem transakcijske storitve, finančno svetovanje, certificiranje itd. (Greenbaum et al., 2016, str. 38).

1.2 Banke

Poslovna banka je banka, katere osnovna posla sta sprejemanje vlog na vpogled in odobravanje posojil. Če banka poleg teh osnovnih poslov opravlja še druge posle, kot so finančni zakup, storitve nakazovanja denarja, trgovanje za svoj ali za strankin račun z instrumenti denarnega trga, tujimi valutami, finančnimi terminskimi pogodbami in opcijami, tečajnimi in obrestnimi instrumenti, prenosljivimi vrednostnimi papirji itd., gre za univerzalno banko (Dimovski & Gregorič, 2000, str. 8–9).

Hoschka (1993, str. 11) navaja naslednjo institucionalno klasifikacijo bank:

- poslovne oz. univerzalne banke, ki se ukvarjajo s celim nizom bančnih dejavnosti od maloprodajnih bančnih storitev, korporativnih storitev do investicijskega bančništva,
- hranilnice in zadružne banke, katerih glavni vir financiranja so depoziti in ki so pogosto regionalno usmerjene,
- specializirane banke, kot so recimo hipotekarne in finančne institucije, ter investicijske banke, katerih skupna značilnost je, da se osredotočajo na določeno podskupino bančnih dejavnosti.

1.3 Zavarovalnice

Zavarovalnice so pogodbeni finančni posredniki, katerih značilnost je, da zbirajo prihranke varčevalcev na osnovi pogodbenih razmerij. Izpolnjevanje obveznosti iz sklenjenih pogodb pa zahteva skrb za čim boljšo dolgoročno naložbo zbranih prihrankov (Dimovski & Gregorič, 2000, str. 6).

Osnovni posel zavarovalnic je zavarovanje oseb in premoženja. Zavarovalnice, ki tržijo samo življenjska zavarovanja, imenujemo življenjske zavarovalnice. Tiste, ki poleg življenjskih zavarovanj tržijo tudi neživljenjska zavarovanja pa so splošne ali kompozitne zavarovalnice (Starman, 2010, str. UZS-1.2-4).

Na svetovnih trgih je prisoten močan trend združevanj zavarovalnic s prevzemi in združitvami. To ima za posledico ustvarjanje zavarovalniških gigantov, ki imajo kot institucionalni investitorji velik vpliv na cene na kapitalskih trgih. V razvitih državah predstavljajo zavarovalnice, skupaj s pokojninskimi skladi, glavne institucionalne investitorje na denarnih in kapitalskih trgih (Kočović, Rakonjac Antić & Šulejić, 2010, str. 324–329).

1.4 Podobnosti in razlike med banko in zavarovalnico

Obstajajo določene razlike med bankami in zavarovalnicami, ki izhajajo iz narave njihove dejavnosti. Osnova razlika je, da so banke depozitni, zavarovalnice pa nedepozitni finančni posredniki, kar pomeni, da zavarovalnice ne sprejemajo depozitov.

Banke zagotavljajo delovanje plačilnega sistema, medtem ko se zavarovalnice ukvarjajo z nepredvidljivimi dogodki in zavarovanjem oseb in premoženja (Genetay & Molyneux, 1998, str. 5). Obveznosti bank, so po ročnosti krajše od obveznosti predvsem življenjskih zavarovalnic, zato imajo banke v svoji bilanci stanja kratkoročnejša sredstva. Obveznosti bank se spreminjajo trenutno in skoraj izključno po presoji depozitarjev, medtem ko se obveznosti zavarovalnic spreminjajo ob dogodkih, ki so neodvisni od upnikove volje (Greenbaum et al., 2016, str. 45).

Obstajajo pa tudi določene podobnosti med obema vrstama finančnih institucij (Genetay & Molyneux, 1998, str. 6–7):

- posebej pri življenjskih zavarovanjih, investiranje tehničnih rezervacij, ki predstavljajo obveznosti zavarovalnic iz naslova sklenjenih zavarovanj in morebitnih izgub zaradi tveganj, pomeni, da tudi zavarovalnice upravljajo s sredstvi,
- zavarovalnice ponujajo naložbene police z enkratnim vplačilom, ki so podobne depozitom,
- pogosto delujejo komplementarno, saj banke pogosto zahtevajo od kreditojemalcev, da se zavarujejo za primer smrti, brezposelnosti, da zavarujejo nepremičnine, ki se financirajo s posojilom, tako pa ta zavarovanja postanejo del bančnega produkta.

1.5 Povezovanje finančnih institucij

Povezovanje finančnih institucij lahko definiramo kot kapitalsko in storitveno povezovanje podjetij na finančnem trgu. Saunders in Walter (v Skipper Jr., str. 5–8) opredeljujeta več različnih vrst povezovanja glede na stopnjo povezanosti:

- **popolna integracija**, pri kateri je več različnih finančnih storitev, kot so komercialno bančništvo, investicijsko bančništvo, zavarovalništvo in ostale finančne storitve, ki so

sicer sektorsko ločene, povezanih operativno. Vse storitve ponuja ista korporacija podprta z isto bazo kapitala;

- **koncept univerzalne banke – nemška oblika**, pri katerem sta komercialna in investicijska banka združeni, ostale finančne storitve pa se izvajajo v kapitalno neodvisnih podružnicah. Koncept je razširjen v Nemčiji, Švici in drugod po Evropi. Tako so organizirane velike nemške banke kot so Deutsche Bank, Dresdner Bank in Commerzbank;
- **koncept hčerinskega podjetja**, ki je pogostejši v Veliki Britaniji, tipičen primer pa je Barclays. Matično podjetje je lastnik enega ali več hčerinskih podjetij pri čemer je matično podjetje lahko komercialna banka ali zavarovalnica;
- **holdinška družba**, pri kateri podjetje, ki je oblikovano kot holding, samo ne ponuja finančnih storitev, temveč je v celoti ali delno lastnik finančnih institucij iz različnih sektorjev. Njegova naloga je upravljalška;
- **joint venture in ostale oblike povezav**, pri katerih dva finančna posrednika, kot sta recimo banka in zavarovalnica, ustanovita skupno podjetje, strateško partnerstvo ali katero drugo obliko sodelovanja, preko katerega se nato tržijo storitve enega, drugega ali obeh partnerjev. Tipičen primer je dogovor o distribuciji med banko in zavarovalnico v okviru bančnega zavarovalništva.

2 BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO

2.1 Opredelitev bančnega zavarovalništva

Zgodovina bančnega zavarovalništva je dolga. CaixaBank Barcelona v Španiji in CNP Assurances v Franciji ponujata tako bančne kot zavarovalniške storitve že od 19. stoletja (Genetay & Molyneux, 1998, str. 10). Razmah je doživelo v 80. letih prejšnjega stoletja in do danes ostaja ena od najbolj razširjenih distribucijskih poti za prodajo zavarovanj v Evropi. Rečemo lahko, da je bančno zavarovalništvo posledica globalnega trenda povezovanja sektorja finančnih storitev.

Obstaja več različnih definicij bančnega zavarovalništva. Razlogi za to so v dejstvu, da se opredelitve v veliki meri naslanjajo na različne pojavne oblike povezav med bankami in zavarovalnicami, ki nihajo od preprostega dogovora o distribuciji do različnega kapitalskega povezovanja.

Najpreprostejša definicija je, da je bančno zavarovalništvo ponujanje zavarovalniških produktov s strani bank oziroma njihova prodaja preko bančnih okenc. Taka definicija se nanaša na dogovor o distribuciji med banko in zavarovalnico, kjer zavarovalnica nastopa kot ponudnik zavarovanja, banka pa kot posrednik oziroma distribucijski kanal. Hoschka (v Genetay & Molyneux, 1998, str. 8) opredeljuje bančno zavarovalništvo kot vstop bank v

zavarovalniški sektor s ponujanjem zavarovalniških produktov preko bančne mreže oziroma na bančnem okencu.

Izraz bančno zavarovalništvo (angl. *Bancassurance*) predstavlja paket finančnih storitev, ki lahko istočasno zadovoljijo tako bančne kot zavarovalniške potrebe (Kumar, 2000). Aver in Pustatičnik (2004, str. 290) pravita, da o bančnem zavarovalništvu v pravem pomenu besede govorimo šele, ko banka in zavarovalnica ustvarita produkt, ki ima bančno in zavarovalniško sestavino. Zavarovanja naj bi bila posebej oblikovana in prilagojena za prodajo preko bančne mreže.

Pojem bančnega zavarovalništva opisuje združitve, prevzeme skupne investicije ali partnerstva med bankami in zavarovalnicami (Kočović et al., 2010, str. 452). Bančno zavarovalništvo je definirano kot sprejeta strategija bank ali zavarovalnic, usmerjena k delovanju na finančnih trgih na bolj ali manj povezan način. Druge definicije bančnega zavarovalništva poudarjajo stopnjo povezanosti med banko in zavarovalnico, saj nekateri avtorji zagovarjajo stališče, da pravo bančno zavarovalništvo zahteva visoko stopnjo povezanosti dveh sektorjev (Swiss Re., 2007, str. 5).

2.2 Pojavne oblike povezovanj bank in zavarovalnic

Sčasoma so se oblikovali različni modeli sodelovanja med bankami in zavarovalnicami, ki temeljijo na različnih oblikah povezav. V grobem sta se izoblikovala dva tipa načinov vstopa v bančno zavarovalništvo. Pri prvem gre za storitveno oziroma distribucijsko, pri drugem pa za različne kapitalske oblike povezovanj. Najpogostejši načini povezovanj so (Munich Re., 2001, str. 4–5):

- **Dostop do baze strank** pomeni, da en partner pridobi dostop do baze strank drugega. Gre za najpreprostejšo obliko povezovanja, katere prednost je, da ne zahteva velikih vlaganja in organizacijskih prizadevanj. Slabost take oblike povezovanja pa je, da je potrebna enaka količina vloženega truda na obeh straneh, da bi se lahko dosegli pričakovani rezultati.
- **Dogovor o distribuciji** predstavlja model, v katerem banka postane predstavnik zavarovalnice pri trženju njenih produktov. Prednost modela je, da ne terja prevelikih vlaganj in je ob ustrezni implementaciji lahko uspešen. Banka lahko zavarovalniške produkte prodaja kot produkte svoje blagovne znamke. Slabost modela pa so lahko nekateri bančno zavarovalniški produkti, ki so lahko slabo prilagojeni prodaji preko bančne mreže in so lahko na voljo tudi preko drugih distribucijskih kanalov zavarovalnice. Prav tako lahko zavarovalnica dogovor o distribuciji sklene z več bankami. Obstaja lahko torej pomanjkanje skupne strateške usmerjenosti na trgu.
- **Vzajemno lastništvo** predstavlja koncept, v katerem sta banka in zavarovalnica delno lastnici ena druge in imata posledično svoje predstavnike v upravah obeh institucij.

Prednost takega koncepta je udeležba v dobičku, h kateremu prispeva tudi bančno zavarovalniška dejavnost. Koncept omogoča tudi skupno oblikovanje strategije nastopa na trgu. Prisotnost predstavnikov banke in zavarovalnice v upravnem odboru pomeni možnost za izpostavljanje problematike, s katero se pri izvajanju koncepta soočata, in iskanje boljših rešitev za dobičkonosnejše izvajanje koncepta. Slabost modela so lahko razlike v korporativni kulturi, ki je pri bankah in zavarovalnicah različna.

- **Joint venture** je koncept po katerem banka in zavarovalnica skupaj ustanovita novo zavarovalnico. Banka tako prodaja zavarovalniške storitve preko bančne mreže in se izogne visokim stroškom pripojitve ali združitve dveh institucij. Produkti, ki jih ponudijo na trgu so prilagojeni prodaji preko bančne mreže. Slabosti modela so lahko razlika v korporacijski kulturi in stilu vodenja, različno razumevanje zastavljenih ciljev in komunikacija z vodstvom in zaposlenimi v obeh podjetjih.
- **Banka prevzame zavarovalnico**, kar se lahko izvede delno ali v celoti, pri čemer mora banka pravilno definirati profil zavarovalnice, ki jo prevzema. Slabost modela so visoka vlaganja, prednost pa delitev dobička, sodelovanje pri postavljanju strategije nastopa in možnost skupnega oblikovanja bančno zavarovalniških produktov, ki so prilagojeni za prodajo preko bančne mreže.
- **Banka ustanovi zavarovalnico** in tako vstopi na trg bančnega zavarovalništva. Slabost modela je, da terja velike investicije, prednost pa, da je lahko izjemno dobičkonosen.
- **Prevzem ali ustanovitev banke s strani zavarovalnice** je model, ki ga uporabijo zavarovalnice, ki na račun bančnega zavarovalništva ne želijo izgubiti tržnega deleža. Zavarovalnica tako lahko uporabi mrežo bančnih poslovalnic kot distribucijski kanal, hkrati pa pridobi dostop do bančne baze strank. Za obe instituciji pomeni model širitev nabora produktov, ki ga lahko ponudita na trgu. Slabost modela so lahko visoki stroški prevzema.

Najboljšega modela ni lahko določiti. Pri vsakem modelu najdemo prednosti in pomanjkljivosti, zato je treba vsako potencialno partnerstvo obravnavati individualno. Razlog za to je lahko v poslovni kulturi partnerjev in posebnih okoliščinah, ki so značilne za posamezno panogo in trg.

Številni dejavniki so vplivali na banke in zavarovalnice, da so začele razmišljati o alternativnih oblikah nastopa na trgu. V nadaljevanju predstavljam najpomembnejše med njimi, med katere štejemo demografske spremembe, spremembe v vzorcih varčevanja, naraščajočo ozaveščenost potrošnikov in spremembe v konkurenčnem okolju.

2.3 Dejavniki, ki so vplivali na razvoj bančnega zavarovalništva

2.3.1 Demografske spremembe

Napredek v zdravstvu podaljšuje življenjsko dobo prebivalstva, kar ima za posledico pritiske na pokojninske sisteme v mnogih državah. Države so zato začele oblikovati sistem, ki poudarja oblikovanje individualnih pokojninskih načrtov. Poleg tega trend staranja prebivalstva predstavlja prodajno priložnost in močan argument za prodajo življenjskih zavarovanj (Genetay & Molyneux, 1998, str. 15). Ker delovno aktivno prebivalstvo podpira vedno večje število upokojencev, so države prisiljene v pokojninske reforme, s katerimi se znižujejo pokojninske osnove. To ustvarja potrebo posameznika po varčevanju za stara leta, s katerim se zaradi zmanjšane pokojninske osnove za odmero pokojnine nadomesti nastala pokojninska vrzel. Slednjo opredelimo kot razliko med plačo, ki jo je posameznik prejemal v svojem delovno aktivnem obdobju, in pokojnino. Življenjska zavarovanja, klasična ali naložbena, so davčno ugodna oblika dolgoročnega varčevanja in kot taka primerna za zapolnjevanje te vrzeli.

Trend spreminjanja starostne strukture prebivalstva v EU se bo tudi v prihodnjih desetletjih nadaljeval. Stopnja rodnosti, ki se bo sicer povečala, bo še vedno pod stopnjo nadomestitve. Povečala se bo pričakovana življenjska doba in sicer se bo do leta 2060 za moške povečala za 7,1 leto na 84,8 let, za ženske pa za 6 let na 89,1 leto. Koefficient starostne odvisnosti se bo povečal z 28,7 % na 50,1 % (European Commission, 2015, str. 1–2).

2.3.2 Spremembe v vzorcih varčevanja

Spremembe v vzorcih varčevanja so posledica demografskih sprememb in spremenjenih pričakovanj glede življenjskega standarda. Zaradi nizkih obrestnih mer se je povečalo povpraševanje po dolgoročnih oblikah varčevanja na račun klasičnih bančnih depozitov. Razlogi ležijo tudi v finančnih institucij, ki so prepoznale potrebo po prilagodljivejših produktih od tradicionalnih življenjskih zavarovanj. Dober primer takih produktov so naložbena življenjska zavarovanja, ki ob sprejemu naložbenega tveganja omogočajo doseganje višjih donosov (Genetay & Molyneux, 1998, str. 16–18).

2.3.3 Naraščajoča ozaveščenost potrošnikov

Spremenjen odnos do denarja v obdobjih velikih inflacijskih nihanj, učinki oglaševanja na finančno pismenost prebivalstva in vladni ukrepi za spodbujanje ljudi v dolgoročne naložbe so povečali dejavnost prebivalstva na področju finančnih naložb (Genetay & Molyneux, 1998, str. 19). Na ozaveščenost potrošnikov je vplivala tudi pojava zvez potrošnikov in podobnih institucij, ki so ljudi seznanile z njihovimi pravicami in posledično odpravile strah pred neznanim.

2.3.4 Spremembe konkurenčnega okolja

Tekmovalnost med bankami na trgu se je skozi čas postopno zaostrovala. To lahko pripišemo kombinaciji različnih faktorjev, kot so tehnološke inovacije, deregulacija na področju finančnih storitev ter spremembe v socialnem in ekonomskem okolju. Poleg tradicionalnih ponudnikov finančnih storitev so se začeli pojavljati tudi novi ponudniki, ki so zapolnili vrzeli na trgu. Banke so bile prisiljene v agresivnejši nastop na trgu, kjer se tržni delež lahko poveča zgolj s prevzemom strank od konkurence (Genetay & Molyneux, 1998, str. 22). Iz stanja pasivnosti, ko so se banke bolj zanašale na samoiniciativen prihod strank v bančne poslovalnice, so bile prisiljene v bolj proaktivno prodajo svojih storitev. Morale so tudi oblikovati nove produkte, ki so jih cenovno prilagodile določenim segmentom strank.

Deregulacija, ki je prispevala k večji podjetniški pobudi in inovativnosti, je povzročila tudi zaostrovanje konkurence. Enotna evropska zakonodaja tako omogoča nastop na celotnem evropskem trgu, brez dodatnih postopkov v državah članicah. To pomeni, da je za vstop na trg v teh državah potrebna zgolj naznanitev pri državnih organih (Arhar, 2003, str. 29).

2.4 Razlogi za povezovanje bank in zavarovalnic

2.4.1 Podobnosti med bančnimi in zavarovalniškimi produkti

Banke in zavarovalnice ponujajo na finančnih trgih do določene mere podobne storitve. Tako lahko banka stranki ponudi bančno garancijo prav tako pa lahko zavarovalnica ponudi zavarovalno polico z istim namenom. Banka lahko stranki ponudi posojilo isto pa lahko stori tudi zavarovalnica pod pogojem, da ima stranka pri njej sklenjeno zavarovalno polico življenjskega zavarovanja (Bergendahl, 1995, str. 18). Banka lahko stranki ponudi klasično bančno dolgoročno varčevanje kot obliko varčevanja za pokojnino, zavarovalnica pa za ta namen ponudi klasično življenjsko zavarovanje. Čeprav oba produkta zadovoljujeta isto potrebo stranke, torej finančno preskrbljenost na stara leta, sta oblikovana različno in kot taka ustrezata značilnostim produktov svoje panoge.

2.4.2 Razlogi za povezovanje na strani banke

Banke so se za vstop v bančno zavarovalništvo odločile zaradi vse večjih pritiskov na obrestne marže pri njihovem klasičnem poslovanju. Povezovanje z zavarovalnico pomeni za banke priložnost za rast in stabilen vir prihodkov iz naslova provizij (Staikouras, 2006, str. 134). Provizije so del neobrestnih prihodkov banke, ki izhajajo iz posredovanja finančnih storitev strankam. Za banke so pomembne, ker predstavljajo stabilen vir dohodka in priložnost za navzkrižno prodajo novih produktov svojim strankam hkrati pa je mogoče, da banke ne izpostavljajo dodatnemu kreditnemu ali tržnemu tveganju. Predstavljajo povečevanje raznovrstnosti bančnih prihodkov (Choudry, 2012, str. 17). Poleg tega pa so

banke, odvisno od vrste povezave v bančnem zavarovalništvu in od samega dogovora znotraj bančno zavarovalniškega partnerstva, lahko udeležene tudi pri delitvi dobička.

Visoki stroški obratovanja mreže bančnih poslovalnic so prisilil banke v zmanjševanje njihovega števila in k njihovi učinkovitejši rabi. Bančno zavarovalništvo je z vpeljavo novih produktov omogočilo zmanjšanje vpliva fiksnih stroškov in stroškov dela, saj več produktov v ponudbi banke pomeni manjše fiksne stroške na enoto in povečanje produktivnosti zaposlenih.

Banke so tudi ugotovile, da razpolagajo s podatki, ki zadevajo strankino socialno in finančno stanje, zaradi česar imajo prednost pri prepoznavanju njihovih potreb. Banke verjamejo, da lahko zaradi teh informacij o strankah dobičkonosneje tržijo zavarovalne produkte od drugih distribucijskih kanalov. Hkrati so prišle do spoznanja, da lahko z bančno zavarovalniškimi produkti strankam ponudijo celovitejšo rešitev (Munich Re., 2001, str. 6).

Eden od razlogov za vstop bank v bančno zavarovalništvo je velika mobilnost strank. Te imajo račune odprte v več različnih bankah, zato obstaja potreba po spodbujanju njihove zvestobe. Upravljanje odnosov s strankami (angl. *Client Relationship Management*) je tako postalo ključna strategija bank. Več kot ima stranka sklenjenih produktov, manjša je verjetnost da zamenja banko. Banke se trudijo s svojimi komitenti ohranjati dolgoročno razmerje (Munich Re., 2001, str. 7). Najboljši način za ohranjanje takega razmerja je širitev palete produktov, kar strankam omogoča urediti vse stvari, povezane z njihovimi osebnimi financami, na enem mestu.

2.4.3 Razlogi za povezovanje na strani zavarovalnic

Bančno zavarovalništvo predstavlja za zavarovalnice možnost za znižanje stroškov distribucije, ki so ob uporabi tradicionalnih kanalov precej visoki (Staikouras, 2006, str. 134). Zavarovalnice dobijo dostop do baze strank, kar predstavlja možnost za nove posle. Prav tako je bančno zavarovalništvo lahko preprost način za prodor na tuje trge, kjer lahko izkoristijo tržni položaj in ugled domače banke za uspešno prodajo svojih produktov (Teunissen, 2008, str. 412).

Z dostopom do bančne baze strank lahko zavarovalnice ciljajo na skupine strank, ki so jim bile do tedaj težje dostopne. Tako lahko zavarovalnice uporabijo banke na geografskih področjih, kjer imajo slabo razvito mrežo zavarovalnih zastopništev in posredništev. Poleg tega pa so stranke iz bančnih baz lahko drugačne po starosti, spolu in nakupnih navadah od tistih, na katere so drugače usmerjene zavarovalnice (Munich Re., 2001, str. 8).

Zavarovalnice lahko svojim strankam ponudijo širšo paleto produktov, saj so jim poleg klasičnih zavarovalniških zdaj na voljo tudi bančni produkti. Določeni produkti, za katere

so do tedaj ocenjevali, da jih zaradi stroškovnih razlogov ne morejo ponuditi preko tradicionalnih kanalov, se lahko preko bank ponudijo ob nižjih premijah (Munich Re., 2001, str. 8). Prav tako lahko zavarovalnice v sodelovanju z bankami oblikujejo nova, na bančne produkte vezana zavarovanja. Primer takega produkta je življenjsko zavarovanje kreditotjemalcev, ki preko tradicionalnih kanalov distribucije ni na voljo.

Zavarovalnice imajo lahko korist na račun združitve strokovnega znanja in izboljševanja operativnosti zaradi spoznavanja različnih postopkov upravljanja, ciljev, ukrepov in soočanja s pritiski (Gliha, 2005, str. 8).

2.4.4 Sinergijski učinki

Eden glavnih razlogov za združevanje bank in zavarovalnic v koncept bančnega zavarovalništva je prepričanje, da se s skupnim delovanjem lahko bolje izkoriščajo sinergije. Sinergija v osnovi pomeni, da so učinki skupnega delovanja dveh subjektov večji od seštevka učinkov vsakega od njih.

Obstaja sinergijska povezava med nekaterimi bančnimi produkti in nekaterimi vrstami zavarovanj. Taka povezava je recimo pri avtomobilskem kreditu in avtomobilskem zavarovanju ali pri stanovanjskem kreditu in zavarovanju nepremičnine in pri osebnem kreditu in življenjskem zavarovanju (Saunders, 2000, str. 487). Za banke je smiselno, da imajo možnost ponuditi te oblike zavarovanj pri kreditih, saj sta obe vrsti produktov logično povezani. Pri najemu katerekoli oblike kredita se namreč pojavi tveganje za nastanek nepredvidenih dogodkov, kot sta smrt imetnika ali nezmožnost odplačila dolga. S sklepanjem komplementarnega zavarovanja se odpravljajo negativni učinki nastanka teh dogodkov za obe vpleteni strani, za banke in za stranke. Obstaja večja verjetnost, da se bo kreditotjemalec ob najemu kredita odločil za življenjsko zavarovanje, ki načeloma ni obvezno, če se mu prednosti in smiselnost takega ravnanja razložijo že ob najemu kredita. Stranka lahko za zavarovanje sicer poskrbi tudi naknadno in preko katerega od drugih kanalov distribucije, vendar se stranke za tak korak odločajo s precejšnjim časovnim zamikom, obstaja pa tudi verjetnost sklenitve manj ustreznega ali celo popolnoma neustreznega zavarovanja.

Walter (2009, str. 597) je razvil matriko povezav med finančnimi institucijami, ki ponazarja 3 oblike povezav, ki imajo za posledico doseganje poslovnih sinergij pri njihovem skupnem delovanju. Gre za povezave na osnovi strank, produktov in geografskih dejavnikov. Povezave na osnovi strank obstajajo takrat, ko lahko finančna institucija na podlagi opravljanja storitev za določene stranke ali skupine strank ponudi finančne storitve isti ali drugi stranki v isti skupini strank na istem ali na drugem geografskem področju. Povezave na osnovi produktov obstajajo, ko lahko finančna institucija ponudi finančno storitev na bolj konkurenčen način zato, ker že ponuja iste ali podobne storitve drugim skupinam strank ali na drugem geografskem področju. Geografske povezave so

pomembne, ko lahko finančna institucija skrbi za določeno stranko ali ponuja storitve učinkoviteje na določenem geografskem območju zato, ker že sodeluje s to stranko ali je že prisotna s to ponudbo storitev na drugem geografskem območju.

Pomembna razloga za vstop bank v bančno zavarovalništvo sta ekonomija obsega in ekonomija povezanih proizvodov (angl. *economies of scale and scope*). Ekonomije obsega obstajajo, če s povečanjem obsega proizvodnje padajo povprečni stroški proizvodnje, struktura proizvodnje pa ostane enaka. Ekonomija povezanih proizvodov pa obstaja, ko je mogoče več produktov ustvariti z manjšimi stroški, kot je vsota stroškov ustvarjanja vsakega produkta posebej (Skipper Jr., str. 8–9).

Ekonomiji obsega in povezanih proizvodov se lahko dosežeta tako z dohodkovne kot s stroškovne strani. Z dohodkovne strani se lahko ekonomije obsega dosežejo s konceptom navzkrižne prodaje. Stranke komercialnih bank imajo tako možnost izbirati med naborom produktov za zadovoljevanje različnih finančnih potreb. Banke lahko uporabljajo informacije iz prej sklenjenih poslov s strankami za navzkrižno prodajo dodatnih produktov. Na stroškovni strani se ekonomije obsega pojavljajo zaradi zmanjšanja informacijskih in transakcijskih stroškov kot posledice skupnega spremljanja aktivnosti strank, ki temeljijo na istih informacijah o strankah, z uporabo iste informacijske tehnologije in z razpršitvijo posrednih stroškov upravljanja (Brost, Loechel & Xiang Li, str. 6).

Širitev ponudbe varčevalnih produktov in njihova povezanost s pokojninami, vzajemnimi skladi in življenjskimi zavarovanji spodbujata njihovo skupno distribucijo in kažeta na obstoj ekonomije povezanih proizvodov na strani povpraševanja. Razlog za boljše izkoriščanje ekonomije povezanih proizvodov bi lahko bil tudi razvoj informacijske tehnologije. Uporaba novih, neposrednih kanalov distribucije bi lahko omogočila ponujanje večjega števila produktov do takrat težje dostopnim strankam (Boot & Marinč, 2008, str. 19).

V zavarovalništvu se finančne ekonomije obsega pojavljajo zaradi zakona velikih števil. Veliko število neodvisno razporejenih tveganj ima za posledico manjše nihanje števila škodnih zahtevkov, kar zavarovalnicam omogoča zaračunavanje manjših premij. Zavarovalnice investirajo veliko sredstev na kapitalske trge, pri čemer imajo večje zavarovalnice zaradi manjše verjetnosti izgub večje možnosti za doseganje večjih donosov (Hoschka, 1993, str. 121).

2.5 Ključni dejavniki za uspeh bančnega zavarovalništva

Uspeh bančnega zavarovalništva je odvisen od različnih, pogosto med seboj povezanih dejavnikov (Swiss Re., 2007, str. 6):

- **regulatorni režim:** liberalni režim, ki dovoljuje lastništvo bank nad zavarovalnicami in prodajo zavarovanj preko bančne mreže je ključni dejavnik za uspeh bančnega zavarovalništva. V Italiji kot eni od držav z največjim deležem prodanih zavarovanj preko bančne mreže je bilo to omogočeno z Amatovim zakonom iz leta 1990;
- **davčna zakonodaja glede dolgoročnih bančnih produktov:** v Italiji, Franciji in Španiji so razvoj bančno zavarovalniških produktov omogočile ugodne davčne stopnje na dolgoročne varčevalne produkte;
- **kompleksnost produktov:** najuspešnejše pri prodaji zavarovanj so banke v državah, kjer so produkti relativno preprosti, podobni osnovnim bančnim produktom in prilagojeni za prodajo s strani bančnih uslužbencev;
- **moč alternativnih kanalov distribucije:** v nekaterih državah imajo zastopniki in posredniki zaradi kompleksnosti produktov in/ali regulatornega režima prednost pred bankami, kar je močno omejilo uspeh bančnega zavarovalništva.

2.6 Ovire za uspeh bančnega zavarovalništva

Pri bančnem zavarovalništvu kot obliki povezave med dvema različnima finančnima institucijama se lahko pojavijo tudi določene ovire, ki omejujejo uspeh izvajanja koncepta. Te ovire lahko izhajajo iz partnerjev, torej bank in zavarovalnic oz. iz njihove poslovne kulture, pa tudi iz značilnosti okolja, v katerem se koncept izvaja.

Aver in Pustatičnik (2004, str. 293) navajata nekaj najpogostejših težav pri izvajanju koncepta bančnega zavarovalništva:

- neučinkovitost in vprašljiva motivacija bančnih uslužbencev,
- relativno visoki stroški uvajanja bančnega zavarovalništva za banko, med katere sodijo stroški pridobivanja dovoljenj, izobraževanja zaposlenih, prilagoditev bančnih poslovalnic,
- razširjena mreža zavarovalnih agentov,
- konservativna narava potrošnikov,
- visoke provizije, ki jih zavarovalnice plačujejo bankam,
- nasprotja interesov, ki izhajajo iz podobnosti med nekaterimi bančnimi in zavarovalniškimi produkti,
- zahtevana reorganizacijska prizadevanja, ki terjajo večjo povezanost bank in zavarovalnic.

V prejšnjih poglavjih sem govoril o dejavnikih razvoja, razlogih za povezovanje, strukturi bančno zavarovalniških povezav in drugih dejavnikih in dejavnostih, katerih cilj je povečanje uspešnosti poslovanja finančnih institucij. Banke in zavarovalnice ustvarjajo prihodke in dobiček s plasiranjem svojih produktov na trg. Prodaja končnega izdelka je tista, ki vložke v poslovni proces pretvarja v merljive rezultate, ki imajo za posledico

dobičke iz poslovanja. Zato v naslednjem poglavju podrobneje opredeljujem produkte, ki so plod sodelovanja bank in zavarovalnic.

3 BANČNO ZAVAROVALNIŠKI PRODUKTI

3.1 Osnova za oblikovanje produktov

Nabor bančno zavarovalniških produktov, ki jih v sodelovanju ponudita banka in zavarovalnica, je odvisen od v partnerstvu opredeljene strategije. Preden dejansko razvijejo določen produkt ali pa izberejo tiste, ki jih bodo v nespremenjeni obliki ponudili v okviru koncepta bančnega zavarovalništva, je treba dobiti odgovore na določena vprašanja. Ta vprašanja so (Norman, 2007, str. 118):

- Kdo so ključni kupci teh storitev oziroma na kateri segment strank ciljajo?
- Katere potrebe strank želimo zadovoljiti?
- Ali bo prodajni model transakcijski ali svetovalni?
- Katere so značilnosti prodajnega osebja?
- Kateri so finančni cilji banke in zavarovalnice?

Hkrati je treba upoštevati osnovne značilnosti posameznega trga saj nakupne navade, motivacija potrošnikov in davčna ter druga zakonodaja na vseh trgih niso enake.

Ključne stranke so lahko pravne ali fizične osebe. V sklopu fizičnih oseb lahko stranke delimo še po starosti, spolu, naravi njihove poklicne dejavnosti in dohodkovnem razredu oz. po premožnosti. Naštete značilnosti strank v veliki meri vplivajo na njihove potrebe. Mlajše stranke imajo načeloma potrebo po nezgodnem zavarovanju, predvsem zavarovanju za primer invalidnosti. Trajna nezmožnost za delo pri ljudeh z nizko delovno dobo ima lahko resne finančne posledice. Ljudje v srednji starosti imajo različne vrste potreb. Najprej je to potreba po zagotavljanju socialne varnosti, svoje in od njih finančno odvisnih oseb. Nadalje obstaja potreba po zagotavljanju finančne varnosti na stara leta, kar pomeni, da je smiselna sklenitev ene od dolgoročnih oblik varčevanja v drugem ali tretjem pokojninskem stebru. Za ljudi v starejši dobi je pomembno zagotavljanje socialne varnosti partnerja v primeru smrti, pa tudi zavarovanje za primer invalidnosti, slednje predvsem zaradi pokrivanja stroškov nege in nakupa pripomočkov. Pri premožnejših strankah se pojavlja potreba po zavarovanju premoženja, pa tudi potreba po finančnem svetovanju v smislu izbire ustreznih naložbenih možnosti za ohranjanje ali plemenitenje presežnih finančnih sredstev. Tako širok nabor potreb je težko zadovoljiti z enotnim prodajnim modelom. Transakcijski je primeren za preprostejše produkte, ki ne zahtevajo poglobljene analize strankinega finančnega in socialnega statusa in se lahko sklenejo tudi preko spleta. Svetovalni model pa je primernejši, kadar sta potrebni celovitejša obravnava in analiza, recimo ko je potreb več in njihova zadovoljitev zahteva sklenitev kombinacije različnih

produktov. Poleg tega imajo na izbiro prodajnega modela velik vpliv tudi značilnosti prodajnega osebja, ki mu morajo biti produkti prilagojeni. Na koncu je vse skupaj povezano s finančnimi cilji banke in zavarovalnice v smislu doseganja želenih finančnih učinkov.

3.2 Vrste bančno zavarovalniških produktov

Bančno zavarovalniške produkte v osnovi delimo v 3 skupine (Munich Re., 2001, str. 9):

- finančni in odplačilni produkti,
- vlagateljski produkti,
- standardizirani produkti v paketu.

3.2.1 Finančni in odplačilni produkti

V tej skupini bančno zavarovalniških produktov se nahaja eden od najosnovnejših produktov. Gre za produkte, ki se neposredno povezujejo z različnimi oblikami posojil, ki jih banke dajejo svojim komitentom. Banke se želijo zavarovati za primer, če se posojila ne bi odplačevala zaradi smrti ali trajne nesposobnosti posojilojemalca. To se lahko zgodi v sledečih primerih (Munich Re., 2001, str. 10):

- finančno stanje ostalih družinskih članov je takšno, da ne omogoča poplačila dolga,
- prodaja zaseženega premoženja, kupljenega s posojilom, ni mogoča,
- prodaja zaseženega premoženja ne zadošča za poplačilo obveznosti iz naslova posojila.

Potreba po tej skupini zavarovanj obstaja tako na strani kreditojemalca kot na strani kreditodajalca. Kreditodajalec tvega izgubo posojenih finančnih sredstev in predvidenih plačanih obresti, z izterjavo pa nastanejo tudi določeni stroški. Kreditojemalec s takim zavarovanjem zaščiti svoje družinske člane, poskrbi pa tudi za lastno socialno varnost in zaščiti svoje premoženje.

Primeri takih produktov so kreditno zavarovanje, zavarovanje prekoračitev in zavarovanje s kapitalskim odplačilom.

3.2.1.1 Kreditno zavarovanje

Pri kreditnem zavarovanju gre za življenjsko zavarovanje kreditojemalca, z namenom zaščititi interese banke in premoženje kreditojemalca v primeru njegove smrti (Munich Re., 2001, str. 10). Gre za kapitalsko obliko življenjskega zavarovanja, katerega značilnost je, da zavaruje le nevarnost smrti. Premije pri takih zavarovanjih so običajno nizke glede na precej visoke zavarovalne vsote. Zelo so priljubljena zavarovanja za primer smrti s

padajočo zavarovalno vsoto, pri katerih so premije še nižje, saj zavarovalna vsota pada s preostankom kredita (Šenk, 2010, str. UZS-3.1-17). Gre za enega najbolj tipičnih bančno zavarovalniških produktov. Povpraševanje po kreditu je jasen prodajni signal, ki bi ga moral prepoznati vsak bančni uslužbenec. Poleg individualnih pa obstajajo tudi kolektivne police kreditorejmalcev. Kolektivna zavarovanja so oblikovana za posamezne skupine ljudi, v tem primeru za kreditorejmalce. Za razliko od individualnega zavarovanja je pri kolektivnem zavarovanju zavarovalec banka. V takem primeru se zavarovalna polica nahaja pri banki, komitentu pa se izroči potrdilo o sprejemu v zavarovanje (Munich Re., 2001, str. 11). Zavarovanje je primerno za sklepanje pri vseh vrstah kreditov.

3.2.1.2 Zavarovanje limita

Zavarovanje limita je še ena od preprostih oblik življenjskega zavarovanja, ki je prilagojena za posojilorejmalce bančne mreže. Gre za kapitalsko obliko zavarovanja za primer smrti (Šenk, 2010, str. UZS-3.1-17). Premija za zavarovanje se lahko plačuje mesečno ali letno, višina premije pa se obračunava enkrat letno, odvisno od starosti zavarovanca, ali pa je določena kot odstotek od odobrenega limita. Zavarovanje se lahko ponudi na dva načina (Munich Re., 2001, str. 11–12):

- zavarovalno kritje je v višini porabljenega limita, v primeru smrti pa zavarovalnica pokrije banki dejansko porabljen limit,
- zavarovalno kritje je v višini dogovorjene maksimalne prekoračitve, v primeru smrti pa zavarovalnica pokrije dejansko porabljen limit, morebitno razliko do dogovorjene maksimalne prekoračitve pa izplača dedičem.

Pojavlja se lahko kot individualna ali skupinska oblika zavarovanja. Zavarovanje je komplementarno bančnemu produktu rednega ali izrednega limita in pokriva nevarnost smrti imetnika osebnega računa ali kreditne kartice. Gre za hitro obliko kreditiranja, ki jo stranke uporabljajo, ko potrebujejo rešitev za svoje trenutne finančne težave. Višina odobrenega rednega ali izrednega limita je odvisna od poslovne politike vsake banke.

3.2.1.3 Zavarovanje kapitalskega odplačevanja

Kapitalsko odplačevanje v osnovni pomeni, da se lahko pri vsakem obroku kredita odplača del glavnice in del obresti. Pri tem je amortizacijski načrt oblikovan tako, da se celotna glavnica izplača do izteka kreditne pogodbe.

Gre za zavarovanje na točno določen rok (angl. *term fix*). Pri npr. hipotekarnem kreditu je mogoče odplačevanje preko zavarovalne police. Stranki se odobri kredit hkrati pa stranka sklene zavarovanje, ki ima zavarovalno vsoto v višini, ki omogoča, da se bo na dan dospetja kredita z zavarovalno vsoto lahko povrnil kredit v celoti. Zavarovalna polica je vedno zastavljena v korist banke in je sredstvo za poplačilo kredita ne glede na to, ali

stranka doživi zavarovalno dobo ali ne. Stranka banki za kredit plačuje zgolj obresti, glavnica pa se plačuje z zavarovalno vsoto. Pogoja za tako obliko odplačevanja kredita sta dovolj visoka donosnost varčevalne komponente zavarovanja in ugodna davčna obravnava. Premija pri taki obliki zavarovanja je zaradi močne naložbene komponente višja kot pri kreditnem zavarovanju in zavarovanju limita, čeprav je lahko strošek kredita za stranko precej podoben (Munich Re., 2001, str. 12).

3.2.2 Vlagateljski produkti

Naslednjo skupino zavarovanj predstavljajo zavarovanja, namenjena varčevalcem, ki v bankah že plemenitijo svoja sredstva v različnih varčevalnih produktih. Namen teh zavarovanj je ponuditi dodatne ugodnosti obstoječim strankam s ciljem povečanja njihove zvestobe. Banke tako poskušajo preprečiti prehod strank in odliv sredstev h konkurenci.

3.2.2.1 Zavarovanje varčevalcev

Banke zavarovanje ponujajo z namenom spodbujanja prebivalstva k nalaganju denarja pri njih. Premijo za zavarovanje navadno plačuje banka, lahko pa jo ob ustreznem pristopu prenese na komitenta. Zavarovalna vsota je običajno določena kot večkratnik vplačanih sredstev. Gre za zavarovanje, ki krije primer naravne ali nezgodne smrti. Ob nastanku zavarovalnega dogodka banka stanje na računih poveča za dogovorjeni večkratnik, vendar ne več od zgornje postavljene meje zavarovalnega kritja (Munich Re., 2001, str. 13).

3.2.2.2 Zavarovanje objektivnega uspeha

Gre za zavarovanje imetnikov bančnih varčevanj, pri katerih želijo varčevalci z rednimi plogi v določenem obdobju privarčevati točno določen znesek. V primeru naravne ali nezgodne smrti se izplača razlika med trenutnim stanjem na varčevalnem računu in določenim stanjem ob poteku varčevanja. Sklene se lahko časovno padajoče zavarovanje kot samostojen produkt ali pa v povezavi z zavarovanjem za primer popolne trajne invalidnosti (Munich Re., 2001, str. 13).

3.2.2.3 Čisti naložbeni produkti

Gre za produkte, ki so sicer čisti bančni produkti vendar so v nekaterih državah deležni ugodne davčne obravnave, ko se ponujajo kot produkti zavarovalnice. Pri takih produktih zavarovalna komponenta ne obstaja, zavarovalnica pa ne prevzema nikakršnega tveganja (Munich Re., 2001, str. 13).

3.2.3 Preprosti standardizirani produkti v paketu

Večinoma gre za skupinska zavarovanja, ki pokrivajo različna tveganja, stanejo pa manj, kot če bi se sklepala posebej. Zaradi preprostosti, ki se nanaša na fiksno določene kombinacije kritij, jih lahko označujemo kot preproste bančno zavarovalniške produkte, ki so primerni za prodajo na bančnih okencih (Munich Re., 2001, str. 13).

Bančno zavarovalniški produkti so se razvijali skupaj s konceptom bančnega zavarovalništva. Od države do države se razlikujejo glede na konkurenčno in kulturološko okolje. Banke so začele s ponudbo najbolj preprostih produktov, ki so jo skozi čas širile, dopolnjevale in spreminjale. Proces se nadaljuje tudi v današnjem času, saj je treba vedno iskati načine za doseganje konkurenčnih prednosti.

4 ZAKONSKI IN INSTITUCIONALNI OKVIR

4.1 Pravna ureditev

Področje delovanja bank in zavarovalnic v Sloveniji urejata Zakon o bančništvu (v nadaljevanju ZBan-2) in Zakon o zavarovalništvu (v nadaljevanju ZZavar-1). ZBan-2 v 4. členu (Uradni list RS št. 25/15) opredeljuje banke kot kreditne institucije s sedežem v Republiki Sloveniji, ki opravljajo bančne storitve na podlagi dovoljenja, pridobljenega po tem zakonu. ZZavar-1 (Uradni list RS št. 93/2015) v 8. členu opredeljuje zavarovalnice kot pravne osebe, ki opravljajo zavarovalne posle na podlagi dovoljenja nadzornega organa za opravljanje teh poslov.

Oba zakona se dotikata področja bančnega zavarovalništva s svojima uredbama, ki dovoljujeta tudi bankam opravljati posle zavarovalnega posredovanja. Tako ZBan-2 (Uradni list RS št. 25/15) v 6. členu določa, da lahko banke opravljajo tudi finančne storitve, kot so posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic po zakonu, ki ureja zavarovalništvo, in tudi opravljanje zavarovalnih in pozavarovalnih poslov po istem zakonu. ZZavar-1 (Uradni list RS št. 93/2015) pa v 558. členu določa, da lahko dejavnost zavarovalnega posredovanja opravljajo tudi banke, ki za opravljanje te dejavnosti pridobijo dovoljenje Banke Slovenije. Banka Slovenije izda dovoljenje na podlagi predhodnega mnenja Agencije za zavarovalni nadzor (v nadaljevanju AZN).

Za bančno zavarovalništvo oziroma za bančno zavarovalniške produkte so pomembne še zakonske odredbe, ki opredeljujejo obdavčitev zavarovanj. Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov (Uradni list RS št. 57/99, 72/05-ZDPZP-A, 96/05-UPB-1, 90/14-ZDPZP-B) v 7. členu določa, da se od davčne osnove obračuna davek v višini 8,5 %. V 8. členu pa isti zakon opredeljuje, da se med drugim davek ne plačuje od obveznih pokojninskih in invalidskih zavarovanj, obveznih zdravstvenih zavarovanj, premoženjskih

(nezgodnih in zdravstvenih) in življenjskih zavarovanj, pri katerih zavarovalno razmerje ni krajše od 10 let. Zakon o dohodnini (Uradni list RS št. 93/2015, v nadaljevanju Zdoh-2) v 82. členu določa, da se dohodnina ne odmeri, ko pravica do izplačila iz življenjskega zavarovanja nastopi 10 let ali kasneje od datuma sklenitve zavarovanja in je hkrati sklenitelj zavarovanja tudi upravičenec za izplačilo. Če omenjeno ne drži, se obračuna davek v višini 25 %, in sicer kot davek na obrestni prihodek.

4.2 Zavarovalni zastopniki in zavarovalni posredniki

Zavarovalni zastopnik je oseba, ki je na podlagi zaposlitve ali drugega pravnega razmerja z zavarovalnico oz. z zavarovalno zastopniško družbo pooblaščen za sklepanje zavarovalnih pogodb v imenu in za račun zavarovalnice. Zavarovalni zastopnik je podaljšana roka zavarovalnice, ki za njegove postopke in ravnanja odgovarja kot za svoja lastna ravnanja (Jakopanec Levart, 2010, str. UZS-1.4-1).

V bankah zavarovanja prodajajo zavarovalni posredniki. Zavarovalni posrednik je oseba, ki posreduje pri sklepanju zavarovalnih pogodb med zavarovalnico in zavarovalcem, in sicer lahko posreduje za eno ali več zavarovalnic (Jakopanec Levart, 2010, str. UZS-1.4-4). Za razliko od zavarovalnega zastopnika je njegova naloga ščititi predvsem interese zavarovalca, hkrati pa je odgovoren za storitev, ki mu jo nudi. Zavarovalcu naj bi bil na voljo ves čas trajanja police.

Pogoji za pridobitev dovoljenja za opravljanje poslov zavarovalnega zastopanja ali zavarovalnega posredovanja so (Jakopanec Levart, 2010, str. UZS-1.4-4):

- uspešno opravljen preizkus strokovnih znanj, potrebnih za opravljanje poslov zavarovalnega zastopanja ali posredovanja,
- 1 leto delovnih izkušenj s področja zavarovalnih poslov, pridobljenih na podlagi zaposlitve pri zavarovalnici ali zavarovalno zastopniški oziroma posredniški družbi,
- znanje slovenskega jezika,
- da oseba ni bila pravnomočno obsojena za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot 3 mesecev.

V praksi je pri delovanju obeh subjektov včasih težko potegniti ločnico. Oba sta v neki obliki pogodbenega sodelovanja z eno ali več zavarovalnicami, hkrati pa imata obveznosti do zavarovalcev, ki sta jih dolžna izpolnjevati. Oba pa pri njunem delovanju vodi profitni motiv.

Dejstvo, da posredujejo za več zavarovalnic, je lahko pomembna konkurenčna prednost zavarovalnih posrednikov. Posredovanje za več zavarovalnic pomeni širši nabor produktov, ki jih lahko ponudijo potencialnim zavarovalcem. S stališča spoštovanja

moralno-etičnega kodeksa pa je lahko to dvorezen meč. Tako lahko ponudba produktov več različnih zavarovalnic vodi v škodno ravnanje na račun strank. Zaradi profitnega motiva se lahko zavarovalcem predlaga prekinitve obstoječega zavarovanja na račun sklenitve novega. S prekinitvijo zavarovalne police, predvsem take, ki ima vgrajeno varčevalno komponento, nastanejo stroški, še posebej če se to zgodi v prvih treh letih trajanja zavarovanja. Milič (2012) navaja, da se največji del stroškov obračuna ravno v prvih treh letih, prav tako pa se provizije zastopnikom in posrednikom obračunajo v istem obdobju.

4.3 Klasifikacija zavarovanj

V Sloveniji se zavarovanja delijo na več različnih načinov, vendar za potrebe analize bančnega zavarovalništva zadošča, če omenimo delitev na osebna in premoženjska ter na obvezna in prostovoljna zavarovanja.

Premoženjska zavarovanja delimo na zavarovanje stanovanjskih objektov, zavarovanje stanovanjskih premičnin, zavarovanje splošne odgovornosti, avtomobilsko zavarovanje, zavarovanje pravne zaščite in zavarovanje asistencije (Fric, 2010, str. UZS-2.1-1). Osebna zavarovanja pa delimo na življenjska zavarovanja, pokojninska zavarovanja, nezgodna zavarovanja in zdravstvena zavarovanja (Končina, 2010, str. UZS-3.1-1).

S stališča prodajne priložnosti v bančnem zavarovalništvu je pomembna še delitev na obvezna in prostovoljna zavarovanja. Obvezna osebna zavarovanja so obvezno zdravstveno zavarovanje in obvezno pokojninsko zavarovanje na podlagi medgeneracijske solidarnosti. Obvezna premoženjska zavarovanja pa so zavarovanje avtomobilske odgovornosti, obvezno zavarovanje potnikov v potniškem prometu itd. Za prodajo preko mreže bančnih poslovalnic je pomembno predvsem zavarovanje avtomobilske odgovornosti, saj gre za obvezno zavarovanje, ki se obnavlja vsako leto in kot tako zahteva prisotnost komitenta v bančni poslovalnici vsaj enkrat na leto, kar ustvarja nove prodajne priložnosti.

5 BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO V SLOVENIJI

5.1 Začetki bančnega zavarovalništva v Sloveniji

Začetki bančnega zavarovalništva v Sloveniji segajo v 90. leta, ko sta se z idejo bančnega zavarovalništva začeli konkretno ukvarjati banki NLB in SKB banka d.d. NLB je poskušala v bančno zavarovalništvo vstopiti v sodelovanju z Zavarovalnico Triglav, SKB banka pa v sodelovanju z družbo EA Generali.

Leta 1998 NLB in Zavarovalnica Triglav d.d. podpišeta pogodbo o dolgoročnem poslovnem sodelovanju, in sicer sta sklenili dogovor na področju ustanavljanja, financiranja in upravljanja družb, trženja določenih zavarovalniških produktov preko bančne mreže NLB in določenih bančnih produktov preko zavarovalniške mreže Zavarovalnice Triglav ter mreže njenih agentov. Sodelovanje naj bi obsegalo tudi razvoj skupnih bančno zavarovalniških produktov in namero o ustanovitvi skupne bančno zavarovalniške družbe z deljenim lastništvom, ki naj bi se ukvarjala z bančno zavarovalniškimi posli (NLB, 1998).

Leta 1997 sta pogodbo o sodelovanju podpisali SKB banka in skupina EA Generali. Namena podpisa pogodbe sta bila prenova poslovanja SKB banke in njen vstop na zavarovalniški trg. Konkretno sodelovanje se je začelo leta 1997, ko sta na trgu ponudili najprej življenjsko, kasneje pa tudi druge oblike zavarovanj. EA Generali je s hčerinsko družbo Interunfall kupil 50 % delež v Ljubljanski zavarovalnici. Tako je bila leta 1997 v Ljubljani ustanovljena SKB Generali zavarovalnica. Leta 2000 je lastništvo nad zavarovalnico v celoti prevzel Generali Holding in od takrat v Sloveniji poznamo zavarovalnico pod imenom Generali zavarovalnica d.d. (Slovenska tiskovna agencija, 1996). Podjetji na slovenskem trgu ostajata partnerja na področju bančnega zavarovalništva preko distribucijskega dogovora in imata eno od celovitejših ponudb bančno zavarovalniških produktov.

Kasneje so se oblikovala mnoga zaveznitva predvsem zaradi iskanja načina bank in zavarovalnic po izboljšanju produktivnost, želje po večanju dobička in zaradi spremenjenih tržnih razmer v obeh panogah.

5.2 Bančništvo in zavarovalništvo v Sloveniji

Slovenija je srednje razvit zavarovalniški trg na katerem so zavarovalnice prisotne z vsemi vrstami zavarovanj. Konec leta 2014 je na slovenskem zavarovalniškem trgu poslovalo 14 zavarovalnic, 2 pozavarovalnici, 3 pokojninske družbe, 527 zastopniških družb, 1.481 zastopnikov – s.p., 93 posredniških družb in 10 posrednikov – s.p. (AZN, 2015, str. 11).

Tržni deleži na zavarovalniškem trgu se spreminjajo, vendar ostaja trg še naprej močno koncentriran. Štiri največje zavarovalnice, ki so Zavarovalnica Triglav d.d., Adriatic Slovenica d.d., Vzajemna zdravstvena zavarovalnica d.v.z. in Zavarovalnica Maribor d.d., so v letu 2014 obvladovale 73,9 % zavarovalnega trga. Tako na področju življenjskih kot na področju premoženjskih zavarovanj ima največji delež Zavarovalnica Triglav d.d., ki skupno obvladuje 31,3 % trga. Prevladujoč položaj Zavarovalnice Triglav d.d. lahko pripišemo široki paleti produktov, razvejani mreži zavarovalnih zastopništev in posredništev, ugledu, ki ga uživa med prebivalstvom, pa tudi močni prisotnosti na področju bančnega zavarovalništva, o čemer bomo govorili kasneje.

Tabela 1 kaže obračunane kosmate zavarovalne premije in tržne deleže izbranih zavarovalnic v letu 2014 v milijonih EUR in odstotkih.

Tabela 1: Obračunane kosmate zavarovalne premije in tržni deleži izbranih zavarovalnic v letu 2014 v milijonih EUR in odstotkih

Zavarovalnice	Premoženjska zavarovanja v milijonih EUR	Tržni delež v %	Življenjska zavarovanja v milijonih EUR	Tržni delež v %	Skupaj v milijonih EUR	Tržni delež v %
Zavarovalnica Triglav	418,8	45,8	173,8	34,4	592,6	31,3
Adriatic Slovenica	135,9	14,9	53,8	10,7	297,9	15,7
Zavarovalnica Maribor	175,9	19,2	74,4	14,7	250,7	13,3
Generali zavarovalnica	66,3	7,3	24,6	4,9	90,9	4,8
NLB Vita	1,6	0,2	53,6	10,6	55,2	2,9

Vir: AZN, Poročilo AZN za leto 2014, str. 26.

Značilnost zavarovalniške panoge je, da se splošno stanje gospodarstva nanjo prenaša z zamikom. Učinki gospodarskega okrevanja se zato v zavarovalništvu v letu 2014 še ne kažejo. Tako se je do konca leta 2014 vrednost zbrane zavarovalne premije zmanjšala za 40 milijonov evrov (v nadaljevanju EUR) ali za 2 %. Premija življenjskih zavarovanj se je zmanjšala za 3,2 % na 535,4 milijona EUR, premija premoženjskih zavarovanj (z vključenimi zdravstvenimi zavarovanji) pa za 1,6 % na 1.402,2 milijona EUR (Slovensko zavarovalno združenje, 2015, str. 49).

Slovenija kot tradicionalen trg in konservativna narava slovenskega potrošnika imata za posledico dejstvo, da zavarovalnice pretežni del zavarovalne premije zberejo predvsem preko lastne zastopniške mreže. Po podatkih Slovenskega zavarovalnega združenja (2015, str. 83) za leto 2014 je bilo preko zavarovalnih zastopnikov iztrženih dve tretjini celotne premije, prodaja na okencu se je zmanjšala, prodaja preko bančne in poštne mreže pa se je v letu 2014 rahlo povečala.

Premija zbrana preko bančne in poštne mreže stalno raste, vendar ostaja njen delež v skupni vsoti zbranih premij skromen. Predvsem to velja za premoženjska zavarovanja, kjer je bilo na ta način v letu 2014 zbranih le 0,68 % premij. Pri življenjskih zavarovanjih banke pričakovano beležijo boljši rezultat, tako da je v letu 2014 delež zbranih premij znašal 13,22 % in se je v primerjavi z letom 2012 povečal za 4,72 %.

Tabela 2 kaže vsoto zbranih premij preko bančne in poštne mreže in njen delež v skupni vsoti zbranih premij med leti 2012 in 2014.

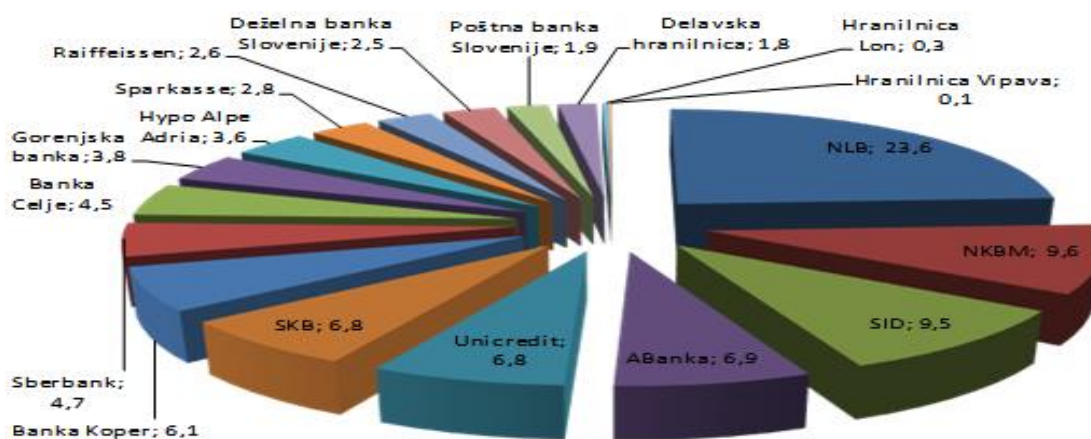
Tabela 2: Prodaja zavarovanj preko bančne in poštne mreže v EUR in delež v odstotkih v letih 2012–2014

Vrsta zavarovanja	2012		2013		2014	
	Premija v EUR	Delež v %	Premija v EUR	Delež v %	Premija v EUR	Delež v %
Premoženjska	7.982.770	0,5	8.341.618	0,59	9.466.016	0,68
Življenjska	50.558.681	8,5	60.014.158	10,85	70.778.989	13,22
Skupaj	58.541.451	2,9	68.355.776	3,46	80.245.005	4,14

Vir: Bruto obračunana premija glede na prodajne načine, 2012; Statistični zavarovalniški bilten, 2015, str. 84; Statistični zavarovalniški bilten, 2014, str. 83.

Slika 2 kaže tržne deleže bank v Sloveniji, merjeno po bilančni vsoti v letu 2014.

Slika 2: Tržni deleži bank v Sloveniji, merjeno po bilančni vsoti v letu 2014



Vir: Sovdat & Ugovšek, Kakšen bo slovenski bančni sistem 8 let po zlomu Lehmana, 2015.

Na slovenskem bančnem trgu smo bili v zadnjih letih priča zmanjševanju koncentracije, saj so se tržni deleži največjih bank stalno zniževali. Delež na trgu vodilne NLB se je med letoma 2008 in 2014 znižal s 30,5 % na 23,6 % (Sovdat & Ugovšek, 2015). Omenjeno je posledica omajanega zaupanja prebivalstva v bančni sistem med gospodarsko krizo. Na drugem mestu je Nova Kreditna banka Maribor d.d. sledijo pa ji Abanka, UniCredit Banka

Slovenija d.d. in SKB. Vmes se po tržnem deležu uvršča še SID banka, vendar ne gre za komercialno banko in kot taka ni relevantna v kontekstu komercialnega bančništva.

Konservativnost slovenskega bančnega in zavarovalniškega trga se kaže tudi v strukturi finančnega premoženja gospodinjstev. Za razliko od povprečja Evropske unije (v nadaljevanju EU) večji del premoženja predstavljajo vloge in gotovina, in sicer kar 53 %. Velika razlika v strukturi v primerjavi z EU je tudi v deležu življenjskih, pokojninskih in drugih zavarovanj. Za razliko od EU, kjer znaša ta delež 33 %, je delež v Sloveniji zgolj 15 % (Banka Slovenije, 2015, str. 7). V prihodnosti se pričakujejo spremembe na tem področju. Zaradi demografskih sprememb, predvsem staranja prebivalstva, prihoda mlajših generacij na trg dela in njihovega prehoda v zgodnja srednja leta ter zaradi sprememb na področju pokojninskih zavarovanj je pričakovati povečanje deleža premoženja v življenjskih zavarovanjih, vzajemnih skladih in pokojninskih zavarovanjih. Povečano zavedanje in ozaveščanje ljudi o spremembah na področju pokojninske zakonodaje bo spodbudilo ljudi v oblikovanje pokojninskih načrtov bodisi v drugem bodisi v tretjem pokojninskem stebru.

V prid spremembam v strukturi finančnega premoženja gospodinjstev gre tudi zmanjšanje pasivnih obrestnih mer. Tako so povprečne obrestne mere za depozite nad enim letom padle z 2,8 % v letu 2013 na 1,1 % v marcu 2015 in so primerljive s povprečjem EU. Po drugi strani so obrestne mere na vloge do enega leta nižje od povprečja EU in so v enakem obdobju padle z 1,5 % na 0,4 % (Banka Slovenije, 2015, str. 8).

Dinamika posojil se razlikuje glede na vrsto posojil. Tako obseg stanovanjskih posojil raste že od začetka kriznega obdobja. Po drugi strani se obseg potrošniških posojil še naprej znižuje, vendar so stopnje zniževanja v letu 2015 nižje kot pretekla leta. Banke pa so še vedno nenaklonjene tveganju in ohranjajo v kriznem obdobju vzpostavljene visoke kreditne standarde (Banka Slovenije, 2015, str. 37–38).

5.3 Povezovanje bank in zavarovalnic

Skoraj vse banke in zavarovalnice se povezujejo in sodelujejo na trgu. V vseh primerih gre za dogovore o distribuciji, kjer banke nastopajo kot posredniki pri prodaji zavarovanj izbranih zavarovalnic.

Značilnosti slovenskega finančnega trga sta regionalna usmerjenost in regionalno povezovanje finančnih institucij, ki je pomemben dejavnik tudi pri bančno zavarovalniškem povezovanju. Zavarovalnica Maribor d.d. in Nova Kreditna banka Maribor d.d. sodelujeta že vrsto let, prav tako tudi Adriatic Slovenica d.d. in Banka Koper d.d. Pričakovati bi bilo, da se bodo finančne institucije povezovale bolj strateško in tako

poskušale okrepiti svojo prisotnost v regijah, kjer so zastopane manj. Opazno je tudi sodelovanje med bankami in zavarovalnicami v tuji lasti.

Tabela 3 kaže matriko povezav bank in zavarovalnic v Sloveniji.

Tabela 3: Matrika povezav bank in zavarovalnic v Sloveniji

	NLB Vita	Triglav	ZM	Generali	Ergo	Tilia	Adriatic Slovenica	Grawe	Wienerstaedtische
NLB	X			X					
NKBM			X						
A Banka		X							
UniCredit				X	X				
SKB			X	X					
Sberbank					X				
Banka Koper				X			X		
Hypo-Alpe-Adria		X						X	
Deželna banka						X			
Gorenjska banka		X						X	
Sparkasse									X

Vir: Spletne strani izbranih bank, 2016.

V nadaljevanju se osredotočam na tri banke z najširšo ponudbo bančno zavarovalniških produktov. Te banke so NLB, katere glavni partner v konceptu je njena hišna zavarovalnica NLB Vita, Abanko, ki je bila do leta 2013 kapitalsko povezana z Zavarovalnico Triglav d.d. in ki je po prevzemu Banke Celje d.d. postala druga največja banka v Sloveniji, in SKB banka, eden od pionirjev bančnega zavarovalništva v Sloveniji, ki že vrsto let sodeluje z Zavarovalnico Generali d.d. in s katero trenutno sodeluje na podlagi dogovora o distribuciji.

5.3.1 NLB in NLB Vita

Po propadlem prvem poskusu vstopa v bančno zavarovalništvo v sodelovanju z Zavarovalnico Triglav d.d., sta leta 2003 NLB in KBC Insurance NV, Leuven, Belgija, ustanovila skupno življenjsko zavarovalnico NLB Vita, življenjska zavarovalnica d.d. Ljubljana, v kateri imata vsak 50 % delež (NLB Vita, 2015a, str. 13).

Pri izbiri poslovnega modela so se tako pri NLB odločili za ustanovitev nove zavarovalnice in se izognili pripojitvi ali prevzemu zavarovalnice. Razlogi za tako odločitev so v značilnostih trga zavarovanj v Sloveniji, kjer prevladujejo zastopniki in posredniki, v izogibanju poskusa združevanja dveh različnih kultur in težavah pri prodaji istih produktov po popolnoma različnih prodajnih poteh. Poleg tega je takrat veljalo prepričanje, da v javnosti banke uživajo večji ugled kot zavarovalnice (Kramar, 2004, str. 101).

Odločitev je bila vsekakor smiselna glede na takratni položaj in ugled NLB. Tako so namreč na trgu ponudili produkte, ki so imeli v svojem nazivu ime NLB in so se tudi prodajali kot produkti NLB. NLB Vita d.d. je za NLB postala pomemben vir prihodkov iz naslova provizij, hkrati pa je banka udeležena tudi pri delitvi dobička zavarovalnice. NLB Vita skrbi za marketing in administracijo zavarovalnih polic ter urejanje škodnih in drugih zahtevkov, NLB pa nastopa kot distribucijski kanal za prodajo njihovih zavarovanj.

NLB Vita d.d. je bila ustanovljena kot življenjska zavarovalnica z namenom, da na trgu prvo ponudijo produkte življenjskega zavarovanja, ki so najbolj podobni bančnim produktom. Tako je namreč prehod na popolnoma novo področje finančnih storitev lažji, saj so produkti preprosti in bančnim uslužbencem lažje razumljivi, hkrati pa so prilagojeni potrebam strank. Ponujajo se poleg ostalih bančnih produktov in ne terjajo poglobljene razlage in analize strankinih potreb. Skozi čas se je ponudba širila in se je poleg varčevalnih oblik zavarovanja razširila tudi na druge oblike.

Poskus se je izkazal za izjemno uspešnega, saj NLB Vita iz leta v leto krepi svoj položaj na trgu življenjskih zavarovanj. Tako je v letu 2014 rast zbrane premije znašala 25 %, kar je veliko bolje od povprečja zavarovalne panoge. Zaseda 5. mesto med klasičnimi življenjskimi zavarovalnicami, prav tako pa v sodelovanju z NLB zaseda vodilno mesto na področju bančnega zavarovalništva. V letu 2014 so povečali prodajo za 25 %, čisti dobiček pa je znašal 5,6 mio EUR (NLB Vita, 2015a, str. 17).

NLB je na področju premoženjskih zavarovanj začela sodelovati z Generali zavarovalnico d.d. in tako zaokrožila svojo ponudbo bančno zavarovalniških storitev. Sklenjen je bil dogovor o distribuciji, po katerem je Generali zavarovalnica d.d. ponudnica zavarovanja, NLB pa nastopa kot zavarovalni posrednik.

5.3.2 Abanka in Zavarovalnica Triglav

Sodelovanje Abanke in Zavarovalnice Triglav d.d. se je na področju bančnega zavarovalništva začelo leta 2003, s čimer sta banka in zavarovalnica okrepili partnerstvo in na trg poslali 3 nove produkte, in sicer nezgodno zavarovanje, življenjsko zavarovanje in naložbeno življenjsko zavarovanje (MMC RTV SLO, 2003). Gre za eno bolj transparentnih povezovanj na področju bančnega zavarovalništva. Do leta 2013 je bila

Zavarovalnica Triglav d.d. največji lastnik Abanke, nato pa je v okviru sanacijskih ukrepov Banke Slovenije lastništvo nad banko prešlo na državo Slovenijo. Sodelovanje obsega sodelovanje pri oblikovanju bančno zavarovalniških produktov in oblikovanju strategije nastopa na bančno zavarovalniškem trgu. Abanka v svojih izbranih poslovalnicah ponuja izključno produkte Zavarovalnice Triglav d.d. in je ena redkih s takim pristopom. Omenjeno je posledica preteklega kapitalskega povezovanja banke in zavarovalnice. Poleg ponudbe zavarovalniških storitev preko bančne mreže sta banka in zavarovalnica okrepili sodelovanje s ponudbo osnovnih bančnih produktov preko zastopniške mreže zavarovalnice. Zavarovalni zastopniki tako lahko pri svojem terenskem delu strankam ponudijo tudi preprostejše bančne storitve, kot je odpiranje osebnih računov. Tako sta vstopili tudi na področje zavarovalnega bančništva (Zavarovalnica Triglav, 2012).

Na trgu nastopata s široko paleto produktov, struktura prodanih zavarovanj v Abanki na dan 31.12.2013 pa je bila sledeča (Abanka, 2014, str. 52):

- življenjsko zavarovanje kreditojemalcev – 74,9 %,
- rizično življenjsko zavarovanje – 14,2 %,
- klasično življenjsko zavarovanje – 4 %,
- naložbeno življenjsko zavarovanje – 4 %,
- investicijsko zavarovanje Fleks – 2,9 %.

Pričakovano največji delež zasedajo življenjska zavarovanja, čeprav ima Abanka v svoji ponudbi tudi premoženjska zavarovanja Zavarovalnice Triglav d.d.

5.3.3 SKB in Generali

Strateško partnerstvo SKB banke in Generali zavarovalnice d.d., ki se je začelo leta 1997, je eno prvih na področju bančnega zavarovalništva v Sloveniji. Leta 2003 sta banka in zavarovalnica podpisali novo pogodbo o strateškem sodelovanju na področju osebnih zavarovanj, ki je imela namen oblikovati pestro ponudbo bančno zavarovalniških produktov, oblikovanih po meri strank. Na trgu sta tako ponudili paket TRIS, ki je obsegal življenjsko in nezgodno zavarovanje in je predstavljal prvo paketno ponudbo te vrste v Sloveniji. Podjetji sta najprej sodelovali na področju nezgodnih zavarovanj, sodelovanje pa se je izkazalo kot zelo uspešno (SKB, 2003).

Danes podjetji sodelujeta na podlagi distribucijskega dogovora, pri čemer Generali zavarovalnica d.d. nastopa kot ponudnik zavarovanj, SKB pa kot zavarovalni posrednik. Na trgu ponujata široko paleto bančno zavarovalniških produktov od življenjskih do premoženjskih zavarovanj. Sodelovanje obsega tudi skupne trženjske akcije s ciljem pospeševanja prodaje zavarovanj v SKB. Zavarovanje v bančnih poslovalnicah tržijo licencirani zavarovalni posredniki, ki so usmerjeni na pripravo celovite ponudbe za stranke.

5.4 Bančno zavarovalniški produkti v Sloveniji

V začetkih razvoja bančnega zavarovalništva v Sloveniji sta bila, poleg izbire modela in partnerja za izvajanje koncepta, ključna tudi oblikovanje bančno zavarovalniških produktov in njihova vpeljava na trg.

Ob vpeljavi bančnega zavarovalništva v slovenske banke je bilo s stališča bančno zavarovalniških produktov smiselno proces izpeljati v treh fazah. V prvi fazi bi banke ponudile standardizirane masovne proizvode, ki so kot taki prilagojeni ravni znanja bančnih uslužbencev. Taki produkti so dosmrtno življenjsko zavarovanje za primer smrti, mešano življenjsko zavarovanje oziroma zavarovanje za primer smrti in doživetja, življenjsko zavarovanje za primer smrti s padajočo zavarovalno vsoto, nezgodno zavarovanje in življenjsko zavarovanje za primer smrti. V drugi fazi bi banke začele ponujati zahtevnejše proizvode, ki bi sledili trendom na trgu, zadovoljevale vse večje potrebe strank in sledile spremembam v njihovih vzorcih varčevanja, njihova prodaja pa za banke pomeni višji dohodek na enoto. Taki produkti so naložbena življenjska zavarovanja, pokojninska zavarovanja in druga življenjska zavarovanja vezana na bančne produkte. V tretji fazi pa naj bi banke ponudile tudi premoženjska zavarovanja (Šker, 2003, str. 92–93).

Kot je razvidno iz Tabele 4, je s stališča ponudbe bančno zavarovalniških produktov bančno zavarovalništvo v Sloveniji dobro razvito, saj večina bank ponuja široko paleto produktov. Trend razvoja bančnega zavarovalništva gre v smeri vpeljevanja vedno večjega števila bančno zavarovalniških produktov v ponudbo bank, med drugim tudi premoženjskih zavarovanj. Mnenja sem, da je za banke smiselno, da ob kreditiranju prebivalstva le-tim lahko ponudijo komplementarne zavarovalniške produkte, kot so avtomobilsko zavarovanje, zavarovanje nepremičnin in zavarovanje premičnin. Še posebej to velja za zavarovanje avtomobilске odgovornosti, kot oblike premoženjskega zavarovanja, ki je obvezna. Podobno velja tudi za zavarovanje nepremičnin. Milič (2013) v svoji raziskavi ugotavlja, da je zavarovanje nepremičnin z vsaj osnovnimi kritji obvezno pri hipotekarnih kreditih.

Tabela 2 kaže, da banke pri trženju premoženjskih zavarovanj niso tako uspešne kot pri življenjskih zavarovanjih. Premoženjska zavarovanja so bila v ponudbo vključena precej kasneje in niso bila deležna tako pozitivnega odziva strank. Trženje premoženjskih zavarovanj je za banke težje iz več razlogov. Banke namreč niso edine institucije, ki izvajajo prodajo po sistemu »vse na enem mestu«. Avtomobilska zavarovanja npr. tržijo tudi zavarovalni posredniki in zastopniki, ki so zaposleni pri prodajalcih avtomobilov, pri čemer ponujajo popuste na obvezno in kasko zavarovanje tudi do 55 % (Avto.net, 2016). Banke morajo izkoristiti to, kar je njihova konkurenčna prednost. To sta odnos, ki ga imajo s strankami in ki so ga gradile več let, ter prisotnost stranke v poslovalnici ob najemu namenskega kredita, v tem primeru kredita za nakup avtomobila.

Razlog za slabšo prodajo premoženjskih zavarovanj v bankah so tudi vedenjske navade potrošnikov. Mnogi so namreč vezani na t.i. družinske agente, ki že vrsto let urejajo zadeve, povezane z zavarovanji, za celotne družine ali za celotna naselja. Verjetnost pridobitve takih strank je zelo majhna, saj ljudje težko spreminjajo svoje navade. Banke lahko take stranke poskušajo pridobiti s ponudbo boljših pogojev pri najemu posojil, kar v praksi tudi uporabljajo.

Obstajajo tudi določene tehnične težave pri prodaji premoženjskih zavarovanj preko bančne mreže. Pri zavarovanju nepremičnin se pojavlja problem z ogledom rizika pred sklenitvijo zavarovanja ter načinom likvidacije škode. Bančni uslužbenci namreč za te dejavnosti niso usposobljeni. Problem je rešljiv s pogodbenim sodelovanjem med banko in zavarovalnico, pri čemer banka nastopi kot posrednik, večino ostalega dela pa opravi zavarovalnica (Šker, 2003, str. 93).

5.5 Ponudba izbranih bank

Namen bančnega zavarovalništva je v bankah dopolniti ponudbo, s katero se strankam ponudi celovita rešitev za njihove finančne potrebe. Ponujanje vseh rešitev na enem mestu pomeni dodano vrednost za stranke, kar ima za posledico večjo zvestobo. Ta za banke pomeni zbiranje dodatnih obrestnih in neobrestnih prihodkov, ki jih omogoča dolgoročno sodelovanje s strankami. Najboljši način za doseganje dolgoročnega sodelovanja pa je ravno vezanje strank nase s sklepanjem dolgoročnih produktov. Razdrobljenost bančnega sektorja v Sloveniji pomeni, da se tržni deleži lahko povečajo skoraj izključno s prevzemom strank od konkurence. Stranke so vedno bolj obveščene o ponudbi banke in pri svojih odločitvah zbirajo ponudbe različnih bank, jih primerjajo in se odločajo za tiste, ki jim najbolj ustrezajo. Za banke sta zato ključnega pomena kakovostna ponudba in kakovostno svetovanje.

V primerjavi z začetki bančnega zavarovalništva je danes ponudba bank precej pestra. Vse tri izbrane banke imajo široko paleto bančno zavarovalniških produktov, ki jih bolj ali manj uspešno tržijo v svojih poslovalnicah. Ponudba obsega tako osnovna, v bančne produkte vgrajena zavarovanja, kot kompleksnejše produkte. Banke poskušajo na vsak način izkoristiti baze strank, ki so jim na voljo, in poleg svojih osnovnih storitev ponuditi strankam tudi dodatne, predvsem komplementarne produkte. Ponudba je v določeni meri odvisna od usposobljenosti prodajalcev, pa tudi od zavarovalniškega partnerja v povezavi. Očitno je, da so nekatera zavarovanja oblikovana skupaj, saj na brošurah za zavarovanje najdemo tako logotip banke kot zavarovalnice, po čemer se ta ponudba tudi razlikuje od ostale ponudbe na zavarovalniškem trgu. To povečuje zavest strank o pripadnosti svoji banki in kaže na dejstvo, da čeprav gre za zavarovanje, so to produkti, ki so jih sklenili pri svojih bančnikih. Ko pride do nastanka zavarovalnega dogodka ali ko želi stranka skleniti novo zavarovanje, je dovolj zgolj pogled na prodajno mapo in jasno je, komu bo namenjen

njihov prvi klic. Največ zavarovanj imata v ponudbi NLB in SKB banka, ki sta tudi pionirja na področju bančnega zavarovalništva.

Tabela 4 prikazuje ponudbo zavarovanj v NLB, Abanki in SKB.

Tabela 4: Ponudba zavarovanj v NLB, Abanki in SKB

NLB	ABANKA	SKB
<ul style="list-style-type: none"> • Zavarovanje imetnikov osebnih računov • Nezgodno zavarovanje imetnikov NLB plačilnih kartic • Zavarovanje za primer brezposelnosti • Zavarovanje zlorabe plačilnih kartic • Kolektivno zavarovanje limitojemalcev • Kolektivno zavarovanje kreditojemalcev • NLB Vita Tujina • NLB Vita Nezgodna • NLB Vita Senior • NLB Vita Varna • NLB Vita Odgovorna • NLB Vita Razigrana • NLB Vita Zanesljiva • NLB Vita Izbrana • NLB Vita Multi • Paket Dom • Zavarovanje Dom • Zavarovanje Avto 	<ul style="list-style-type: none"> • Nezgodno zavarovanje • Turistično zavarovanje • Življenjsko zavarovanje • Življenjsko zavarovanje za delovno nezmožnost • Naložbeno življenjsko zavarovanje Fleks • Enkratno naložbeno življenjsko zavarovanje • Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev • Dopolnilno zdravstveno zavarovanje • Dodatno zavarovanje kreditojemalca za brezposelnost • Zavarovanje zlorabe plačilnih kartic • Paketi zavarovanj za dom 	<ul style="list-style-type: none"> • Zavarovanje na osebnem računu • Zavarovanje Generali turist z asistenco v tujini • Paket turističnega in zdravstvenega zavarovanja z asistenco v tujini • Nezgodno zavarovanje • Premožbenjsko zavarovanje • Življenjsko zavarovanje • Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev potrošniških kreditov • Zavarovanje za primer brezposelnosti kreditojemalca • Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev stanovanjskih kreditov • Naložbeno življenjsko zavarovanje Generali Garant • Zavarovanje obveznosti v primeru smrti • Avtomobilsko zavarovanje • Zavarovanje Best Doctors

Vir: NLB d.d., Zavarovanja, 2016a; NLB Vita d.d., Zavarovanja, 2016a; Abanke d.d., Zavarovanja, 2016a; SKB d.d., Zavarovanje, 2016a.

Raznolikost ponudbe izhaja tudi iz partnerstva z izbranimi zavarovalnicama. Čeprav je Generali s svojo ponudbo prisoten v več bankah, med drugim tudi v NLB, lahko rečemo, da je SKB banka njihov glavni partner. Pri NLB in NLB Viti d.d. pa gre za edini primer, ko je banka v partnerstvu z zavarovalnico ustanovila svojo, hišno zavarovalnico.

Opazimo lahko, da za razliko od NLB in SKB Abanka presenetljivo ne ponuja avtomobilskega zavarovanja. Glede na to, da ima banka v ponudbi 2 različna kredita, ki sta lahko namenjena tudi za nakup avtomobila, bi bilo smiselno v ponudbo vključiti tudi

avtomobilsko zavarovanje. Razlog za tako odločitev bi lahko bila ocena zavarovalnice, da s ponudbo v banki ne bi mogla bistveno okrepiti svojega položaja, vpeljava produkta v banke pa bi povzročila več stroškov z usposabljanjem zaposlenih, kot bi bilo koristi iz prodaje zavarovanj. Po drugi strani je Abanka edina med trojico, ki ima v svoji ponudbi Dopolnilno zdravstveno zavarovanje, kar izhaja iz ponudbe Zavarovalnice Triglav d.d., ki je poleg Vzajemne zdravstvene zavarovalnice d.v.z. in Adriatic Slovenice d.d. edina ponudnica tovrstnega zavarovanja v Sloveniji.

Najpestrejša je ponudba na področju življenjskih zavarovanj. Vse banke ponujajo naložbena življenjska zavarovanja. Med njimi so taka s postopnim vplačevanjem premije in enkratna. Prav tako imajo vse banke v ponudbi klasična življenjska zavarovanja, zavarovanja kreditojemalcev, življenjska zavarovanja za primer smrti, nezgodna zavarovanja, zdravstvena zavarovanja z medicinsko asistenco v tujini in doživljenjska zavarovanja za upokojenje.

Banke imajo v svoji ponudbi tudi zavarovanja, ki so vgrajena v bančne produkte, kot sta zavarovanje imetnikov osebnih računov in zavarovanje imetnikov plačilnih kartic. Čeprav se taka zavarovanja lahko štejejo za dodano vrednost nekemu produktu, npr. osebnemu računu ali plačilni kartici, ne igrajo bistvene vloge pri strankini odločitvi, v kateri banki bo odprla osebni račun in ali se bo odločila za plačilno kartico. Mnenja sem, da je za stranke v tem primeru bistveno bolj pomembna funkcionalnost osnovnega bančnega produkta. V nadaljevanju obravnavam zavarovanja, ki se najpogosteje ponujajo poleg osnovnih bančnih produktov in za sklenitev katerih sta potrebna prodajni argument bančnega uslužbenca in nakupna odločitev kupca.

6 PRIMERJAVA PONUDBE BANČNO ZAVAROVALNIŠKIH PRODUKTOV

6.1 Zavarovanje limitojemalcev

Limit na osebnem računu je dovoljena in dogovorjena višina prekoračitve pozitivnega stanja na osebnem računu, ki je določena glede na sam tip računa in glede na višino in rednost prilivov na račun. Stranke ga uporabljajo predvsem, ko potrebujejo dodatna sredstva za premostitev trenutnih finančnih potreb. Banke so se lotile ponudbe zavarovanja limitojemalcev na različne načine.

Pri NLB ponujajo Kolektivno življenjsko zavarovanje limitojemalcev. Zavarovanje stane 0,5 % zneska odobrenega limita, če je izredni limit odobren za pol leta, in 0,9 % zneska odobrenega limita, če je izredni limit odobren za obdobje enega leta. Stranka ob sklenitvi zavarovanja podpiše izjavo o zdravstvenem stanju, ki mora biti brezhibno. V primeru naravne ali nezgodne smrti zavarovalnica NLB Vita izplača zavarovalno vsoto na račun

zavarovanca (NLB Vita, 2016b). S tem se pokrije negativno stanje na računu, morebitna razlika do višine odobrenega limita pa je predmet dedovanja.

V Abanki takega produkta ne ponujajo. Izredni limit se obravnava kot kratkoročni kredit in je tudi zavarovan. Zavaruje se s plačilom zavarovalne premije pri Zavarovalnici Triglav d.d. Stroške zavarovanja limita nosi limitojemalec (Abanka, 2016b). V primeru smrti zavarovalnica izplača dogovorjeno zavarovalno vsoto na račun limitojemalca in tako pokrije terjatev banke, nato pa dediče terja za znesek izplačila. Če bi dejansko želeli zaščititi svoje bližnje v primeru smrti, bi bilo treba poseči po kateri od oblik življenjskega zavarovanja, ki ni neposredno vezana na limit. Klasičnega zavarovanja limitojemalca, ki bi bilo oblikovano posebej za ta namen, v ponudbi ni.

Pri SKB banki prav tako ni klasičnega zavarovanja oblikovanega posebej za zavarovanje limitov. Prav tako za razliko od Abanke ni zahtevano plačilo zavarovalne premije pri zavarovalnici. Stranka lahko zaprosi za izredni limit, za katerega plača nadomestilo za odobritev. Za življenjsko zavarovanje lahko poskrbi s katero od drugih oblik zavarovanja za smrt, ki so v ponudbi banke. Najprimernejše je Zavarovanje za smrt, ki je oblika rizičnega življenjskega zavarovanja in krije primer naravne ali nezgodne smrti, sklene pa se lahko tudi za obdobje enega leta (SKB, 2016b).

6.2 Zavarovanje kreditojemalcev

Pri zavarovanju kreditojemalcev ponujajo banke največ možnosti. V osnovi gre za zavarovanja za primer smrti s padajočo zavarovalno vsoto. Osnovna značilnost teh zavarovanj je, da se zavarovalna vsota določi v višini neodplačanega zneska kredita in se skozi trajanje zavarovanja zmanjšuje skladno z zmanjševanjem obveznosti iz naslova kredita. Obdobje plačevanja je navadno krajše od zavarovalnega obdobja. Tako stranke po navadi zavarovanje plačujejo dve tretjini obdobja.

V NLB za tak namen v osnovi ponujajo 2 zavarovanji, in sicer Kolektivno življenjsko zavarovanje kreditojemalcev in produkt NLB Vita Odgovorna. Abanka ima v svoji ponudbi Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev, SKB pa Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev potrošniških kreditov in Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev stanovanjskih kreditov.

Kolektivno življenjsko zavarovanje kreditojemalcev je namenjeno tistim strankam, ki jemljejo kredit v višini do 21.000 EUR in z dobo odplačevanja do 5 let. Sklenejo ga lahko osebe, stare med 18 in 66 let, pri čemer ob poteku zavarovanja oseba ne sme biti starejša od 70 let. Gre za rizično življenjsko zavarovanje, torej za zavarovanje brez varčevalne komponente. To pomeni, da ni ne doživetja ne možnosti odkupa zavarovanja. Premija je enkratna in je odvisna od višine najetega kredita in od dobe odplačevanja. Zavarovalna vsota je v maksimalni višini 120 % neodplačanega dolga in padajoča. Upravičenec po

policij je banka, in sicer do višine neodplačanega dolga, morebitna razlika pa se izplača dedičem. Zavarovanje preneha s potekom zavarovalnega obdobja, z nastankom zavarovalnega primera ali z odplačilom dolga (NLB Vita, 2016c; SPL 09/15). Produkt je zelo preprost in je lahko vgrajen v sam kredit. Osnovni namen takega zavarovanja je zagotoviti socialno varnost svojcem, saj se v primeru smrti preostanek dolga poplača samodejno. Avtomatizem je pozitivna komponenta za obe strani, saj se tako izogneta nepotrebni birokraciji v postopku dedovanja. Kolektivnost zavarovanja pomeni, da je formalno banka zavarovalec, stranka pa dobi potrdilo o sprejemu v zavarovanje, ki je del kreditne pogodbe.

Priloga 1 kaže značilnosti ostalih zavarovanj kreditorejmalcev v treh bankah. Pri vseh treh gre za zavarovanje za smrt oziroma za rizično življenjsko zavarovanje, ki se mu lahko priključijo tudi dodatna zavarovanja. Med seboj se razlikujejo predvsem po možnostih priključitve dodatnih zavarovanj. Zavarovanje NLB Vita Odgovorna je najpreprostejši produkt od vseh naštetih in je oblikovan posebej za najemnike različnih vrst kreditov v NLB. Poudarek je na osnovnem kritju, torej na kritju smrti kreditorejmalca, možnosti priključitve dodatnih zavarovanj na isto zavarovalno polico pa ni. Kreditorejmalci lahko ob tem zavarovanju sklenejo tudi dodatna zavarovanja, ki pa niso vključena v ta produkt. Tako zavarovanje je NLB Vita Nezgoda, ki je klasično nezgodno zavarovanje, o čemer bom govoril kasneje.

Pri Abanki ponujajo Življenjsko zavarovanje kreditorejmalcev, ki je posebej oblikovan produkt za prodajo preko bančne mreže. Osnovnemu zavarovanju je mogoče priključiti dodatno zavarovanje za primer trajne nezgodne invalidnosti, dodatno zavarovanje za primer pojava ene od 13 kritičnih bolezni ali oboje. Za razliko od produktov v NLB in SKB je pri zavarovanju v Abanki mogoče na isti policij zavarovati dve osebi. Zavarovanje poteče z nastankom zavarovalnega primera, ki ga pokriva osnovno ali priključena kritja. V SKB so v sodelovanju z Generali zavarovalnico d.d. oblikovali dve različici zavarovanja kreditorejmalcev, od katerih je ena vezana na potrošniške, druga pa na stanovanjske kredite. Od ponudbe v NLB in Abanki se zavarovanja razlikujeta predvsem po dodatnih zavarovanjih, ki jih je mogoče priključiti. Razlikujeta se tudi po navzgor omejeni zavarovalni vsoti in po neodvisnosti premije od starosti zavarovanca. Prav tako je pri obeh različicah zavarovalna doba omejena z minimalnim in maksimalnim trajanjem zavarovanja. Dodatno priključena zavarovanja se za razliko od zavarovanja v Abanki nanašajo na konkretno posledico, ki je v tem primeru popolna ali trajna delovna nezmožnost. Po splošnih pogojih (PG-D-INV/08-10; SPŽZ-ERM-15) je izplačilo iz nezgodnega dela priključenega zavarovanja pri Abanki vezano na ugotovljen % invalidnosti, ki mora biti vsaj 50, popolna trajna nezmožnost pri zavarovanju SKB pa predvideva invalidnost 1. kategorije, ki jo ugotovi Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (v nadaljevanju ZPIZ).

S primerjavo osnovnih značilnosti zavarovanj in splošnih pogojev ni mogoče enoznačno določiti, katero je boljše ali slabše, saj je v tem kontekstu treba obravnavati posameznika, kot potencialnega zavarovanca, individualno. Zavarovanje z več možnostmi priključitev dodatnih kritij je lahko prednost, ker omogoča pokrivanje več različnih potreb na eni polici. Po drugi strani pa po nastanku enega zavarovalnega dogodka ostala kritja ugasnejo, čeprav potreba po njih še vedno obstaja. Če pride do 50 % trajne invalidnosti ali invalidnosti 1. kategorije po ZPIZ, se bo poplačal znesek preostalega dolga in osnovno kritje za primer smrti bo ugasnilo, vendar lahko posameznikova življenjska situacija še vedno nalaga potrebo po zavarovanju za primer smrti. Sklenitev takega zavarovanja pa je lahko predvsem za osebe, katerih zdravstveno stanje ni brezhibno, zelo drago ali pa nemogoče. Pri življenjskih zavarovanjih zavarovalnice zahtevajo izpolnitev zdravstvenega vprašalnika, izjavo o zdravstvenem stanju ali pa celo zdravniški pregled, če gre za večje zavarovalne vsote. Prav tako je pri določitvi premije za življenjsko zavarovanje pomembna starost zavarovanca, saj je zavarovanje za starejše osebe praviloma dražje. Postavlja se torej vprašanje, ali ni v primeru najema kredita bolj smiselna sklenitev rizičnega življenjskega zavarovanja z višjo zavarovalno vsoto v kombinaciji s klasičnim nezgodnim zavarovanjem.

6.3 Življenjska zavarovanja

Izbrane banke imajo v svoji ponudbi poleg že obravnavanih zavarovanj limitojemalcev in kreditojemalcev še zavarovanja za primer smrti ali rizična življenjska zavarovanja, mešana življenjska zavarovanja za smrt in doživetje ali klasična življenjska zavarovanja in posebno obliko mešanih življenjskih zavarovanj, ki so naložbena življenjska zavarovanja.

6.3.1 Rizična življenjska zavarovanja

Pri NLB imajo v svoji ponudbi zavarovanje NLB Vita Varna, Abanka ponuja Življenjsko zavarovanje za primer smrti Zavarovalnice Triglav d.d., SKB pa Življenjsko zavarovanje za primer smrti Generali zavarovalnice d.d.

Rizična življenjska zavarovanja spadajo med preprostejše bančno zavarovalniške produkte, katerih osnovni namen je zagotavljanje socialne varnosti od zavarovanca finančno odvisnih oseb. Ker zavarovanje nima varčevalne komponente, se je za relativno nizke premije mogoče zavarovati tudi za višje zavarovalne vsote. Zavarovanja so ena od možnosti tudi ob najemu kreditov. Medtem, ko je pri zavarovanju kreditojemalcev zavarovalna vsota določena z višino neodplačane obveznosti iz naslova kredita, je zavarovalna vsota pri teh vrstah zavarovanj lahko ob ustrezno višji premiji precej višja. Posameznik, ki najame 30.000 EUR kredita, se lahko zavaruje tudi za 60.000 EUR. Tako se v primeru smrti najprej poplača kredit do višine neodplačane obveznosti, razlika pa je lahko namenjena za šolanje otrok oz. kot njihova finančna podpora do osamosvojitve.

Priloga 2 kaže osnovne značilnosti rizičnih življenjskih zavarovanj. Zavarovanja se med seboj razlikujejo po možnosti priključitve dodatnih zavarovalnih kritij, frekvenci plačevanja, pristopni starosti, minimalni zavarovalni vsoti in dobi trajanja zavarovanja. Pri vseh treh zavarovanjih je premija odvisna od zavarovalne vsote, starosti, trajanja zavarovanja in zdravstvenega stanja.

Najkompletnejše zavarovanje od trojice primerjanih je Življenjsko zavarovanje za primer smrti Zavarovalnice Triglav d.d. Priloga 2 kaže, da za razliko od zavarovanja v NLB ponuja tudi možnost nižje zavarovalne vsote, in sicer že od 10.000 EUR. Prav tako omogoča priključitev različnih dodatnih zavarovanj, s katerimi se lahko pokrijejo vse potrebe iz naslova zavarovanj. V okviru priključenega zavarovanja za hujše bolezni je mogoče izbirati med dvema različnima paketoma, ki pokrivata od 4 v osnovnem do 23 hujših bolezenskih stanj v razširjenem paketu. Poleg tega je mogoče priključiti klasično nezgodno zavarovanje z dnevnimi odškodninami in bolnišničnimi dnevi, trajno invalidnostjo s progresivnim izplačilom in poleg nezgodne smrti tudi kritje za primer nezgodne smrti v prometni nesreči. Zavarovanje se od ostalih dveh razlikuje tudi v možnosti 50 % predčasnega izplačila zavarovalne vsote v primeru postavitve diagnoze neozdravljive bolezni (Zavarovalnica Triglav, 2015, str. 4–6).

Zavarovanji v NLB in SKB sta osnovnejši in kot taki bolj ustrezata značilnostim bančno zavarovalnega produkta. Ker imata v osnovi manj možnosti, sta lažji za razlago, in kot taki primernejši za prodajo preko bančne mreže. Obstaja namreč precej manjša verjetnost, da se bo bančni uslužbenec pri predstavitvi zavarovanja zapletel v preobširne razlage različnih možnosti in tako stranko samo zmedel. V taki situaciji se stranke po navadi izgovorijo, da potrebujejo dodaten premislek in do sklenitve posla ne pride. Kot čisti bančno zavarovalni produkt bi ocenil zgolj zavarovanje NLB Vita Varna, saj se edino od trojice trži izključno v banki. Omenjeno je posledica dejstva, da je NLB Vita hišna zavarovalnica NLB, medtem ko gre pri ostalih dveh povezavah za dogovor o distribuciji. Zavarovanji, ki sta v ponudbi v Abanki in SKB, je namreč mogoče skleniti tudi preko drugih distribucijskih kanalov zavarovalnic Triglav in Generali.

6.3.2 Klasična življenjska zavarovanja

Pri klasičnih življenjskih zavarovanjih gre za zavarovanje za smrt in doživetje. Doživetje pomeni, da ima zavarovanje tudi varčevalno komponento. V primeru klasičnih življenjskih zavarovanj gre za varčevanje z zajamčenim donosom. Poleg vnaprej določene stopnje donosa na vplačano premijo zavarovalnice pripišejo k zavarovalni vsoti tudi del dobička, ki ga ustvarijo na letni ravni.

Zavarovanje je primerno za osebe, ki želijo poleg zagotavljanja socialne varnosti v primeru smrti tudi varčevati, pri tem pa niso pripravljene prevzeti naložbenega tveganja. Zavarovalna vsota za doživetje je znana vnaprej, lahko pa se ob pripisih dobička tudi

poveča. Zavarujejo se lahko zdrave osebe, osebe pri katerih zdravstveno stanje ni brezhibno, pa lahko zavarovalnice sprejmejo v zavarovanje pod posebnimi pogoji.

Priloga 3 kaže značilnosti klasičnih življenjskih zavarovanj v izbranih bankah. Zavarovanja se med seboj razlikujejo po zavarovalni dobi, minimalni premiji, frekvenci plačevanja, dodatno priključenih kritjih, zavarovalni vsoti, pogojih za odkup in mirovanje ter po dodatnih možnostih. Pri vseh treh zavarovanjih je mogoče priključiti zavarovanje popolne trajne invalidnosti in nezgodne smrti, pri SKB pa še zavarovanje za primer nezgodne smrti v prometni nesreči in zavarovanje za določene operacije. Pri zavarovanju Abanke je mogoče priključiti še nezgodno zavarovanje otrok, zavarovanje drugega zdravniškega mnenja in dodatno zdravstveno zavarovanje na potovanjih v tujini. Največ možnosti v okviru zavarovanja tako ponovno ponujajo pri Abanki, medtem ko je pri možnostih predčasnega izplačila najbolj prilagodljiv NLB, saj je pri zavarovanju NLB Vita Zanesljiva odkup mogoč kadarkoli v obdobju trajanja zavarovanja in brez izpolnjevanja posebnih pogojev. Pri NLB omogočajo tudi vezavo zavarovanja na kredit. V takem primeru se zavarovalna vsota s trajanjem zavarovanja znižuje in na ta način krepi varčevalna komponenta, saj nižja zavarovalna vsota pomeni nižje stroške zavarovanja. Pri Abanki in SKB je mogoče v okviru dodatnih zavarovanj izbirati med različnimi paketi, vsa zavarovanja pa ponujajo možnost vzajemnega zavarovanja dveh oseb. Minimalna mesečna premija pri zavarovanjih v Abanki in SKB je 20 EUR, medtem ko znaša pri NLB 50 EUR. Enako kot pri rizičnem zavarovanju tudi tukaj velja, da je zavarovanje v NLB edino, ki se lahko sklene izključno v banki.

6.3.3 Naložbena življenjska zavarovanja

Naložbena življenjska zavarovanja so oblika zavarovanja za smrt in doživetje, kjer se čista premija, opredeljena kot vplačana premija, zmanjšana za vstopne stroške, vplačuje v vzajemne sklade. Vrednost same police in izplačilo ob doživetju sta odvisna od gibanja vrednosti enote premoženja izbranih vzajemnih skladov (v nadaljevanju VEP). Zavarovalec pri tej obliki zavarovanja prevzame naložbeno tveganje, kar pomeni, da vrednost police ob poteku zavarovanja ni znana vnaprej in je lahko višja, manjša ali enaka vsoti vplačanih premij. Za osnovno kritje se določi dogovorjena zavarovalna vsota, izplačilo v primeru nastanka zavarovalnega primera pa je enako tej dogovorjeni vrednosti ali vrednosti police, če je ta višja.

Ena glavnih prednosti naložbenih življenjskih zavarovanj je njihova prilagodljivost, saj je v obdobju trajanja zavarovanja mogoče spreminjati praktično vse njegove parametre, razen zavarovanca. Druga prednost naložbenih zavarovanja pa je možnost doseganja višjih donosov. Hkrati so zavarovanja prilagodljiva z izbiro skladov in naložbenih strategij. Strategija se lahko določi glede na starost zavarovanca, kjer se v različnih življenjskih obdobjih naložbene strategije spreminjajo od zmerno agresivnih, preko zmernih do konservativnih. Če si npr. predstavljamo mlajšo osebo, ki sklene naložbeno življenjsko

zavarovanje kot obliko varčevanja za pokojnino, je na začetku trajanja zavarovanja naložbena strategija usmerjena v doseganje višjih donosov, proti koncu trajanja zavarovanja pa v ohranjanje dosežene vrednosti. Hkrati se lahko posameznik odloča ali bo izbiro skladov in strategij oblikoval sam, ali pa se bo odločil za vnaprej pripravljene naložbene možnosti.

Priloga 4 kaže značilnosti naložbenih zavarovanj v izbranih bankah. Med seboj se razlikujejo po minimalni premiji, zavarovalni vsoti, priključenih zavarovanjih, izbiri skladov in možnostih za prekinitev zavarovanja in predčasna izplačila. Ponovno je odkup zavarovanja brez časovnih ali drugih omejitev mogoč zgolj pri zavarovanju v NLB. Glede odkupa zavarovanja so najmanj prilagodljivi pri Abanki, kjer je za odkup zavarovanja treba izpolnjevati določene pogoje. Po drugi strani ponujajo pri Abanki največ možnosti dodatnih zavarovanj, sledi jim NLB, najmanj možnih priključitev pa je pri zavarovanju v SKB. Pri zavarovanjih v NLB in Abanki so v okviru izbire naložbene strategije na voljo različni panožno in regijsko usmerjeni skladi.

Pri SKB ponujajo naložbeno zavarovanje zgolj v kombinaciji z varčevalnim računom ali vezanim depozitom. V okviru izbire skladov pa gre za sklade z zaščito dosežene donosnosti GaranT. Stranka lahko prehaja med petimi skladi skupine GaranT, ki so ustanovljeni z letnim zamikom in tako omogočajo prilagodljivost premoženja. V aktualni ponudbi je 5 skladov, ki na dan zapadlosti, to je na zadnji borzni dan septembra, zagotavljajo izplačilo enot premoženja po najvišje doseženi vrednosti VEP. Ob vplačilu prve mesečne premije vplača Generali zavarovalnica d.d. 40 EUR na naložbeni račun zavarovalca (SKB, str. 5–6). Zavarovanje je primerno za osebe, ki jim je varčevalni vidik police pomembnejši, hkrati pa po vlagateljskem profilu ne sodijo med tveganju naklonjene stranke. Pri drugih dveh bankah imajo za tak tip strank na izbiro sklade z nižjo stopnjo tveganja, ki so po svoji strukturi mešani ali obvezniški.

Banke naložbena življenjska zavarovanja ponujajo kot obliko varčevanja za pokojnino, saj so obrestne mere za klasična dolgoročna bančna varčevanja precej nizke. V prid taki obliki varčevanja za pokojnino je tudi davčna zakonodaja, saj zavarovanja, ki so sklenjena in trajajo 10 let ali več niso obdavčena po Zakonu o davku od prometa zavarovalnih poslov in po Zdoh-2. Tako na spletni strani NLB Vite (NLB Vita, 2016d) najdemo kalkulator za izračun, s katerim se lahko za posameznika izračuna potreben obseg varčevanja za ustrezen dodatek k pokojnini. Pri izračunu se upošteva starost zavarovanca in njegov neto mesečni dohodek. Naložbeno življenjsko zavarovanje je bančno zavarovalniški produkt, ki ga lahko banke ponudijo komitentom v okviru celovitega finančnega svetovanja in ni nujno vezan na katerega od osnovnih bančnih produktov. Lahko pa se ob najemu kredita zastavi v korist banke.

6.4 Nezgodna zavarovanja

Banke imajo v svoji ponudbi tudi nezgodna zavarovanja. Gre za preprostejši bančno zavarovalni produkt, saj ponudba obsega že vnaprej pripravljene kombinacije premij, zavarovalnih kritij in zavarovalnih vsot. Nezgodna zavarovanja niso odvisna od starosti in spola zavarovancev, saj imata na premijo vpliv zgolj poklicna dejavnost posameznika in njegova aktivnost. Pri tem ne upoštevamo nezgodnega zavarovanja otrok in nezgodnega zavarovanja starostnikov, za katere se lahko oblikuje njihovim potrebam prilagojeno zavarovanje. Njihov namen je zagotavljanje socialne varnosti zavarovanca in od njega finančno odvisnih oseb.

Obstajajo različni motivi za ponudbo nezgodnih zavarovanj s strani bank. Najprej gre za dodajanje dodane vrednosti osnovnim bančnim produktom, kot so osebni računi in plačilne kartice, predvsem za premium segment strank. Nadalje banke v primeru individualno sklenjenih nezgodnih zavarovanja zaslužijo provizijo pri posredovanju. Za kreditojemalce in banko so pomembna zaradi sposobnosti odplačevanja kreditov v primeru poškodb ali trajne invalidnosti. Dnevno nadomestilo kot eno od kritij pri nezgodnem zavarovanju je namreč nadomestilo za izpad dohodka med delovno nezmožnostjo zaradi nezgode in zmanjšuje verjetnost neodplačevanja ali zamude pri plačevanju dolga. Motiv strank za sklenitev takega zavarovanja pa je odvisen od že sklenjenih zavarovanj. Kot je bilo rečeno v prejšnjih poglavjih, so lahko nezgodna zavarovanja že priključena eni od oblik življenjskega zavarovanja.

Priloga 5 kaže ponudbo nezgodnih zavarovanj v treh izbranih bankah. Pri Abanki sta različici O1 in O2 namenjeni nezgodnemu zavarovanju otrok. Pri SKB ponujajo poleg osnovnega paketa, predstavljenega v Prilogi 5, tudi nezgodni zavarovanji za otroke do 15. leta starosti in mladostnike med 15. in 26. letom starosti (P-NEZ-12). Pri NLB dodatno ponujajo nezgodno zavarovanje za starejše od 65 let, ki je posebej prilagojeno njihovim potrebam (NLB Vita, 2016e).

6.5 Premožnjska zavarovanja

Ponudba premoženjskih zavarovanj je bila v banke vpeljana kot zadnja. V NLB in SKB imajo v ponudbi tako zavarovanji stanovanjskih nepremičnin in premičnin kot avtomobilsko zavarovanje. Abanka pa avtomobilskega zavarovanja ne ponuja. V tem poglavju se osredotočam na zavarovanje stanovanjskih nepremičnin.

Posebnost v ponudbi premoženjskih zavarovanj v bankah je Zavarovanje Dom Generali zavarovalnice d.d., ki se lahko sklene zgolj v poslovalnicah NLB in je bilo tudi posebej oblikovano za ta namen (NLB, 2016b). Zavarovanje vključuje zavarovanje stanovanjskih nepremičnin in premičnin. Stranka lahko izbira med osnovnim, standardnim in

nadstandardnim paketom. Standardni paket vsebuje kritja osnovne požarne nevarnosti, zavarovanje nevarnosti viharja in toče, možnost vključitve kritja za primer potresa do določenega limita, kritje stroškov ob zavarovalnem primeru in zavarovanje odgovornosti iz posesti zgradbe in zemljišča. Standardno in nadstandardno kritje pa poleg tega pokrivata še zavarovanje pred drugimi elementarnimi nevarnostmi, zavarovanje nevarnosti izliva vode, zavarovanje nevarnosti loma stekla, zavarovanje pomožnih zgradb, solarnih in čistilnih naprav, odgovornost iz naslova onesnaženja okolja in storitev domske asistence (Generali zavarovalnica d.d., 2016a).

Paket Dom Generali zavarovalnice d.d. je premoženjsko zavarovanje, ki je v ponudbi tako v NLB kot v SKB. Poleg paketov, ki jih ponuja Zavarovanje Dom, ponuja še ekskluzivno kritje in nezgodno zavarovanje članov gospodinjstva, ki bivajo v zavarovani nepremičnini. Paket Dom je bolj prilagodljivo zavarovanje, saj ga je za razliko od Zavarovanja Dom mogoče skleniti preko vseh prodajnih poti (Generali zavarovalnica d.d., 2013a). Zavarovanje Dom je s svojimi vnaprej pripravljenimi možnostmi je prilagojeno za prodajo preko bančne mreže in kot tako preprostejše. Banke pri odobravanju hipotekarnih kreditov zahtevajo zavarovanje nepremičnine z vsaj osnovnimi zavarovalnimi kritji, kot sta izliv vode in osnovna požarna nevarnost. Temu namenu zadostijo že osnovni paketi vseh zavarovanj. Za stranke, ki želijo celovitejšo ponudbo, so na voljo dodatne možnosti v drugih paketih. Prav tako je treba tako zavarovalno polico vinkulirati v korist banke.

Pri Abanki imajo v ponudbi 3 različne pakete iz premoženjskega zavarovanja Dom Zavarovalnice Triglav (Abanka, 2016c). Osnovni paket krije nevarnosti požara, strele, eksplozije, viharja, toče, udarca zavarovančevega vozila, padec letala in možnost zavarovanja nevarnosti potresa. Paketa 2 in 3, podobno kot pri zavarovanjih v drugih dveh bankah, ponujata razširjeno kritje v različnih odstotkih zavarovalne vsote, kot so kritje izliva vode, poplave, razbitja stekla itd. (Zavarovalnica Triglav & Abanka, 2012). Zavarovanja v vseh treh bankah omogočajo zavarovanje na novo vrednost.

7 PRIMERI IZVAJANJA BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA V PRAKSI

V nadaljevanju predstavljam nekaj primerov izvajanja bančnega zavarovalništva v praksi. V tem kontekstu me zanima, katere ugodnosti banke ponujajo ob sklenitvi zavarovanja, torej pri katerih osnovnih bančnih produktih ponujajo popuste in boljše pogoje, če se stranka odloči za sklenitev katerega od zavarovanj iz njihove ponudbe.

NLB Naložbeni par je produkt pri katerem je mogoče sredstva v določenem razmerju razdeliti na klasičen depozit in na eno od naložbenih oblik, pri čemer so v ponudbi naložbe v vzajemne sklade družbe NLB Skladi d.o.o. ali zavarovanja NLB Vite. Pri zavarovanjih NLB Vite je mogoče izbirati med NLB Vito Izbrano, NLB Vito Razigrano in NLB Vito

Zanesljivo. Vplačana sredstva se lahko delijo v dveh razmerjih, in sicer v razmerju 70:30, pri čemer večji del predstavlja klasični depozit, in v razmerju 50:50. Ugodnost, ki jo v takem primeru ponudi banka, je višja obrestna mera za depozit, kot če bi se stranka odločila samo za tako obliko naložbe (NLB, 2016c). Če vzamemo za primer posameznika, ki ima na razpolago 30.000 EUR sredstev, ki jih želi v banki vezati, mu lahko banka ponudi tudi kombinacijo v okviru naložbenega para. Tabela 6 kaže obrestne mere za depozit, če se posameznik odloči tako vezati vsa sredstva in če se odloči sredstva razdeliti v okviru enega od razmerij pri naložbenem paru.

Tabela 5: NLB naložbeni par v razmerju 70:30 in 50:50

	Obrestna mera pri ročnosti 13 – 24 mesecev	Obrestna mera pri ročnosti 25 – 36 mesecev
Klasična vezava	0,34 %	0,54 %
Vezava v okviru naložbenega para v razmerju 70:30	0,45 %	0,65 %
Vezava v okviru naložbenega para v razmerju 50:50	0,50 %	0,80%

Vir: NLB d.d., Obrestne mere in NLB Tarifa za prebivalstvo, 2016d, str.3.

Namen take ponudbe banke je posameznika z ugodnejšo ponudbo obrestne mere prepričati v razpršitev premoženja, pri čemer so osnovni argument nizke obrestne mere na vezane vloge. Ponudba je primerna za posameznike, ki so bolj konservativni in kot taki nenaklonjeni tveganju. Učinek, ki ga s tem doseže banka, je lahko dvojen. Najprej lahko posameznika, ki ob nizkih obrestnih merah ne vidi smisla v vezavi sredstev, prepriča, da sredstva sploh veže in tako prepreči odhod stranke h konkurenci, po drugi strani pa lahko s sklenitvijo življenjskega zavarovanja banka zasluži provizijo pri posredovanju. Prav tako banka ponudi višjo obrestno mero za vezavo v primeru, če ima stranka v različnih NLB varčevalnih produktih, NLB vzajemnih skladih ali v zavarovanjih NLB Vite skupaj zbranih že vsaj 10.000 EUR sredstev (NLB, 2016d, str. 1). Tako banka nagradi že obstoječe zavarovance.

Drugi način izvajanja bančnega zavarovalništva v NLB pa je pri odobravanju kreditov. Banka posamezniku, ki se ob najemu kredita življenjsko zavaruje, ponuja nižjo obrestno mero za kredit. Če vzamemo za primer posameznika, ki je star 30 let in ki najame 25.000 EUR stanovanjskega kredita, ki ga zavaruje s plačilom zavarovalne premije pri zavarovalnici, lahko na podlagi informativnega izračuna, ki je dostopen na spletni strani banke, ugotovimo, kolikšno znižanje obrestne mere banka že v osnovi ponuja.

Informativni izračuni, ki so dostopni na spletni strani, so zgolj informativne narave. Banka lahko ob obisku poslovalnice ali ob naročilu preko spletnega portala banke za vsakega

posameznika pripravi individualno ponudbo, ki bo odvisna od njegove kreditne sposobnosti in poslovnega odnosa, ki ga ima z banko. Za prikaz sem kot primer zavarovanja izbral zavarovanje NLB Vita Odgovorna.

Tabela 6 kaže informativni izračun za stanovanjski kredit v NLB s sklenjenim in brez sklenjenega življenjskega zavarovanja.

Tabela 6: Informativni izračun za stanovanjski kredit v NLB z in brez sklenjenega življenjskega zavarovanja

Značilnosti kredita	Brez sklenjenega življenjskega zavarovanja		S sklenjenim življenjskim zavarovanjem	
	Fiksna obrestna mera	Spremenljiva obrestna mera: 6-mesečni Euribor + pribitek	Fiksna obrestna mera	Spremenljiva obrestna mera: 6-mesečni Euribor + pribitek
EOM – efektivna obrestna mera	3,96 %	3,01 %	3,81 %	2,85 %
Obrestna mera	3,20 %	2,26 %	3,05 %	2,11 %
Začetni mesečni obrok	243,72 EUR	232,96 EUR	241,98 EUR	231,27 EUR
Skupni stroški kredita	5.082,75 EUR	3.810,64 EUR	4.869,75 EUR	3.603,16 EUR
Letna zavarovalna premija	/	/	369,82 EUR	369,82 EUR
Mesečna zavarovalna premija	/	/	6,45 EUR	6,45 EUR
Število let plačevanja	/	/	6	6

Vir: NLB d.d., Informativni izračunu za stanovanjski kredit, 2016e; NLB Vita d.d., Informativni izračunu za NLB Vita Odgovorna, 2016f.

Po pregledu spletne strani Abanke ugotavljam, da banka ugodnejše pogoje ponuja zgolj pri kreditih. Trenutno imajo v ponudbi posebne pogoje za najem stanovanjskih kreditov, zavarovanih s plačilom zavarovalne premije pri zavarovalnici ali z zastavo nepremičnine.

Pri tem posebna ponudba velja za kreditojemalce, komitente Abanke, ki poleg osebnega računa v Abanki pristopijo k najmanj dvema od naštetih produktov (Abanka, 2016d):

- uporaba obročne kartice Visa Electron,
- elektronsko bančništvo,
- mobilno bančništvo,
- rento varčevanje, namensko varčevanje ali depozit,
- življenjsko zavarovanje kreditojemalca.

Glede na navedene pogoje lahko stranka do ugodnejše ponudbe pride tudi brez sklenitve zavarovanja, vendar za prikaz ugodnosti predpostavimo, da ob najemu kredita sklene tudi Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev. Fiksna obrestna mera za stanovanjski kredit v višini 25.000 EUR in z dobo odplačila 10 let s plačilom zavarovalne premije pri zavarovalnici je v redni ponudbi 3,70 %, v posebni ponudbi pa 2,90 %. Spremenljiva obrestna mera za tak kredit, ki je sestavljena iz 6-mesečnega Euriborja in pribitka, je v redni ponudbi 2,80 %, v posebni ponudbi pa 1,99 % (Abanka, 2016d). Tako kot pri vseh banka tudi tukaj velja, da so pogoji za najem kredita odvisni od poslovnega odnosa med banko in komitentom in da pravo sliko lahko prikaže zgolj individualna ponudba.

Največ ugodnosti ob sklenitvi različnih zavarovanj ponujajo v SKB banki. Te ugodnosti pa so (SKB, 2016c; SKB, 2016d; SKB, 2016e):

- višja fiksna obrestna mera v višini 1,30 % pri Varčevalnem računu dvojni plus, ki se za obdobje 5 let sklene v kombinaciji z Naložbenim življenjskim zavarovanjem GaranT
- višja fiksna obrestna mera v višini 1,50 % pri Vezanem depozitu dvojni plus, ki se za obdobje 5 let sklene v kombinaciji z naložbenimi življenjskim zavarovanjem GaranT
- nižja obrestna mera za 0,10 % pri gotovinskem kreditu z dobo do 24 mesecev ob hkratni sklenitvi zavarovanja Generali Turist z asistenco v tujini
- nižja obrestna mera za 0,16 % pri Avto kreditu za stranke, ki so že ali pa bodo ob najemu kredita sklenile obvezno avtomobilsko zavarovanje ali zavarovanje avtomobilskega kaska v SKB.

Za prikaz delovanja bančnega zavarovalništva v praksi sem se odpravil v eno od poslovalnic SKB banke, kjer sem zaprosil za informativni izračun stanovanjskega kredita v višini 25.000 EUR, ki je zavarovan s plačilom zavarovalne premije pri zavarovalnici. Bančna uslužbenka mi pove, da je informativni izračun pripravljen v skladu s poslovno politiko banke, verjetno pa bi se razlikoval, če bi bil izdelan na podlagi dejanskega povpraševanja komitenta. Zavarovanje, ki je vključeno, je Življenjsko zavarovanje za primer smrti z dobo trajanja 10 let in zavarovalno vsoto v višini 25.000 EUR za primer naravne in nezgodne smrti s stalno zavarovalno vsoto skozi trajanje zavarovanja. Informativni izračun je bil pripravljen za moj primer, torej za primer zdrave osebe stare 34

let. V Tabeli 7 predstavljam pridobljeni informativni izračun za stanovanjski kredit v SKB z sklenjenim in brez sklenjenega življenjskega zavarovanja.

Tabela 7: Informativni izračun stanovanjskega kredita v SKB z in brez sklenjenega življenjskega zavarovanja

Izbira zavarovanja	Brez sklenjenega življenjskega zavarovanja	S sklenjenim življenjskim zavarovanjem
EOM – efektivna obrestna mera	2,90 %	2,58 %
Obrestna mera: 3-mesečni Euribor + pribitek	2,04 %	1,69 %
Začetni mesečni obrok	230,53 EUR	226,62 EUR
Skupni stroški kredita	3.630,97 EUR	3.210,55 EUR
Mesečna zavarovalna premija	/	11,34 EUR

Vir: SKB d.d., Informativni izračun za stanovanjski kredit, 2016f; SKB d.d., Informativni izračunu za Življenjsko zavarovanje za primer smrti, 2016g.

Če primerjamo podatka za kredit s spremenljivo obrestno mero iz Tabele 6 s tistim iz Tabele 7, ugotovimo, da je v NLB za stranko ob sklenitvi zavarovanja kredit cenejši za 207,48 EUR, v SKB pa za 420,42 EUR. Oboje velja ob predpostavki, da se v dobi odplačevanja EURIBOR ne spreminja. Za stranko je sklenitev zavarovanja smiselna predvsem zaradi zagotavljanja socialne varnosti svojcev, hkrati pa od banke dobi boljše pogoje kreditiranja. Za banko odločitev stranke za sklenitev zavarovanja pomeni ohranjanje dolgoročnega razmerja s stranko in posledično zbiranje dodatnih prihodkov iz naslova ostalih storitev, ki jih bo slednja koristila. Stranka bo verjetno banki plačevala nadomestilo za vodenje računa, nadomestila iz naslova storitev plačilnega prometa, članarine za plačilne kartice, mogoče pa je tudi, da se bo v prihodnosti odločila še za katero od zavarovanj, ki so v ponudbi banke.

8 OCENA RAZVITOSTI BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA IN POGLED ZA NAPREJ

Pri povezavah med bankami in zavarovalnicami v Sloveniji prevladujejo dogovori o distribuciji. Zavarovalniški produkti, ki jih ponujajo banke, so v večini primerov enaki

produktom, ki se prodajajo tudi preko ostalih distribucijskih kanalov. Izjema so zavarovanja kreditojemalcev in zavarovanja stanovanjskih nepremičnin in premičnin, kjer so zavarovalnice oblikovale posebno ponudbo za prodajo preko bančnih okenc. Iz značilnosti teh produktov izhaja, da so prilagojeni za prodajo preko bančne mreže, in sicer se povezujejo z ostalimi bančnimi produkti. Po pregledu ponudbe lahko rečemo, da je s stališča ponudbe zavarovanj za fizične osebe bančno zavarovalništvo dobro razvito. Ponudba je pestra in za komitente omogoča zadovoljevanje vseh potreb po zavarovanjih. V ponudbi bank najdemo tudi produkte, ki so oblikovani za različne starostne skupine komitentov, kot so upokojnenci, mladostniki in otroci. Prav tako je ponudba dobro umeščena v splošno ponudbo banke. Banke namreč precej transparentno ponujajo zavarovanja kot dodatek k osnovnim bančnim produktom in tako aktivno izvajajo prodajo po konceptu »vse na enem mestu« (angl. *one stop shop*). V svojo ponudbo so umestile tudi premoženjska zavarovanja, kjer nastopajo dokaj agresivno in poskušajo ljudi ozavestiti, da se taka oblika zavarovanja lahko sklene tudi v banki.

V prihodnosti lahko pričakujemo še agresivnejši nastop bank na zavarovalnem trgu. Poskušale bodo izkoristiti spreminjajoče se razmere na področju pokojninske problematike in s konceptom celovitega finančnega svetovanja ponuditi svoje bančno zavarovalne produkte kot obliko varčevanja za dodatek k pokojnini. Ena glavnih prednosti, ki jo imajo banke kot distribucijski kanal za prodajo zavarovanja, je pregled nad finančnim stanjem strank, kar bodo poskušale izkoristiti. Na področju osebnih zavarovanj bodo banke verjetno uvajale vedno več novih produktov, ki bodo oblikovani za posamezne segmente strank. V ponudbo bodo vključile tudi nove ali bolj razširjene oblike zdravstvenih zavarovanj, saj država breme zdravstvene oskrbe vedno bolj prelaga na državljanke.

Nadalje lahko pričakujemo, da se bo prodaja premoženjskih zavarovanj v bankah precej okrepila kot posledica dveh dejavnikov. Najprej bodo bančni uslužbenci pridobili večje izkušnje s prodajo te vrste zavarovanj, komitenti se bodo navadili, da se lahko taka oblika zavarovanja sklene tudi v banki, lahko pa tudi pričakujemo, da bodo banke poskušale prodajo povečati z uvedbo terenskih svetovanj oziroma mobilnih timov. Ti bodo lahko na samem kraju ocenili nepremičnino in se tako po naravi svojega dela približali predvsem zavarovalnim zastopnikom.

Banke in zavarovalnice bodo še naprej sodelovale predvsem na podlagi dogovora o distribuciji. Prav tako bodo zavarovalnice zaradi razdrobljenosti slovenskega bančnega trga še naprej uporabljale vse svoje distribucijske kanale. V primeru prevzemov bank s strani tujih korporacij pa lahko pričakujemo vstop novih ponudnikov zavarovanj na trg in oblikovanje novih partnerstev.

SKLEP

Bančno zavarovalništvo je koncept, ki ga v Sloveniji poznamo že od konca 90. let prejšnjega stoletja, ko sta se prvih poskusov povezovanja lotili NLB in Zavarovalnica Triglav d.d. Sodelovanji med SKB banko in Generali zavarovalnico d.d. ter med Zavarovalnico Triglav d.d. in Abanko trajata že več kot deset let. Pri NLB so se v sodelovanju z belgijskim partnerjem KBC odločili za ustanovitev lastne zavarovalnice. Tako je bila kot *joint venture* ustanovljena življenjska zavarovalnica NLB Vita. Gre za edini primer tovrstnega povezovanja med banko in zavarovalnico pri nas.

V Sloveniji v okviru bančnega zavarovalništva sodeluje večina bank in zavarovalnic, pri čemer nekatere zavarovalnice sodelujejo tudi z več bankami. Pri vseh povezavah z izjemo NLB in NLB Vite gre za najpreprostejšo obliko sodelovanja, ki je dogovor o distribuciji. Hipoteza o slabi razvitosti bančnega zavarovalništva s stališča samih povezav med bankami in zavarovalnicami tako drži. Razlog za taka povezovanja gre iskati v dejstvu, da je bančna panoga veliko bolj razdrobljena od zavarovalniške. Vsaka v svoji panogi prevladujeta NLB in Zavarovalnica Triglav, pri čemer ima slednja več kot 30 % tržni delež. Na slovenskem zavarovalnem trgu prevladujejo predvsem zavarovalni zastopniki, ki iztržijo najvišji delež premij. Delež bančnega zavarovalništva, kot distribucijskega kanala v zavarovalništvu pa se krepí počasi.

Banke so v začetnih fazah razvoja bančnega zavarovalništva ponujale predvsem preprosta življenjska zavarovanja z varčevalno komponento. Skozi čas so svojo ponudbo širile, tako da je danes ponudba bančno zavarovalniških produktov precej široka. V odvisnosti od oblike povezave in partnerskega odnosa znotraj iste banke na trgu ponujajo številne produkte, ki se med seboj razlikujejo po osnovnih parametrih zavarovanja, splošnih pogojih in možnostih priključitve dodatnih zavarovanj osnovnemu zavarovanju. Opazna je razlika med zavarovanji, ki jih ponujajo v NLB, od zavarovanj v ostalih bankah. Ta so preprostejša in bolj prilagojena prodaji preko bančnih okenc. Vsa zavarovanja NLB Vite so namreč oblikovana za prodajo preko bančne mreže, saj so NLB poslovalnice edini distribucijski kanal za prodajo teh zavarovanj. Poleg tega je NLB v partnerstvu z Generali zavarovalnico d.d. oblikovala zavarovanje stanovanjskih nepremičnin in premičnin, ki ga je mogoče skleniti izključno v NLB. Banke in zavarovalnice izvajajo predvsem način navzkrižne prodaje, kjer se ob sklenitvi enega produkta ponujajo ugodnosti pri drugem. Pri tem prednjači SKB, saj to oglašuje in ponuja najbolj transparentno. Glede na število in različnost ponudbe zavarovanj v bankah lahko potrdim hipotezo, da je s stališča ponudbe bančno zavarovalniških produktov bančno zavarovalništvo v Sloveniji dobro razvito.

V prihodnosti lahko pričakujemo povečano dejavnost bank na zavarovalniškem trgu, zaostrovanje konkurence, vpeljavo novih bančno zavarovalniških produktov v ponudbo bank in pojav novih partnerstev med bankami in zavarovalnicami, kar bo imelo za posledico krepitev položaja bančnega zavarovalništva kot distribucijskega kanala.

LITERATURA IN VIRI

1. Abanka d.d. (2014). *Letno poročilo 2013*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=426507>
2. Abanka d.d. (2016a). *Zavarovanja*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/zavarovanja/>
3. Abanka d.d. (2016b). *Izredni limit*. Najdeno 5. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/krediti/izredni-limit>
4. Abanka d.d. (2016c). *Paketi zavarovanj za dom*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/zavarovanja/za-dom>
5. Abanka d.d. (2016d). *Posebna ponudba stanovanjskih kreditov*. Najdeno 12. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/krediti/odlicna-ponudba-stanovanjskih-kreditov>
6. Abanka d.d. (2016e). *Nezgodno zavarovanje*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/zavarovanja/nezgodno-zavarovanje>
7. Abanka d.d. (2016f). *Življenjsko zavarovanje*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/zavarovanja/zivljenjsko-zavarovanje>
8. Abanka d.d. & Zavarovalnica Triglav d.d. (2012). *Paketi zavarovanj za dom Triglav*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=360207>
9. Agencija za zavarovalni nadzor (2015). *Poročilo Agencije za zavarovalni nadzor za leto 2014*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu https://www.a-zn.si/Documents/Porocila/letno_porocilo-2014.pdf
10. Arhar, F. (2003). Konsolidacija finančnega trga s poudarkom na zavarovalništvu *Zbornik 10. dnevov slovenskega zavarovalništva* (str. 27–39). Portorož: Slovensko zavarovalno združenje.
11. Aver, B. & Pustatičnik, J. (2004). Povezovanje zavarovalnic z bankami. *Zbornik 11. dnevov slovenskega zavarovalništva* (str. 279–298). Portorož: Slovensko zavarovalno združenje.
12. Avto.net (2016): *Oglas za prodajo avtomobila Audi A4*. Najdeno dne 24. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.avto.net/topavtomobili/ad.asp?id=10791944>
13. Banka Slovenije (2015). *Poročilo o finančni stabilnosti*. Najdeno 23. decembra 2015 na spletnem naslovu <https://www.bsi.si/library/includes/datoteka.asp?DatotekaId=6301>
14. Bergendahl, G. (1995). The profitability of bancassurance for European banks. *International Journal of Bank Marketing*, 13(1), 17–28 . Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://dx.doi.org/10.1108/02652329510075427>
15. Brost, H., Loechel, H. & Xiang Li, H. (bl). Benefits and Costs of Integrated Financial Services Providers (ifsp) – State – Of – the – Art – Research. *EU – China Working Papers* (006). Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.frankfurtschool.de/clicnetclm/fileDownload.do?goid=000000175783AB4>

16. Boot, A. W. & Marinč, M. (2008): *The Evolving Landscape of Banking*. Amsterdam: Center of Law & Economics. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1114744
17. Choudry, M. (2012). *The Principles of Banking*. Singapore: John Wiley & Sons Singapore Pte. Ltd.
18. Dimovski, V. & Gregorič, A (2000). *Temelji bančništva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. European Commission (2015). *The 2015 Ageing Report. Economic and Budgetary projections for the 28 EU Member States*. Najdeno dne 3. januarja 2016 na naslovu http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2015/pdf/ee3_en.pdf
20. Fric, L. et al. (2010). *Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in posrednikov*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
21. Generali zavarovalnica d.d. (2006). *Splošni pogoji za življenjsko zavarovanje vezano enote investicijskih skladov (SPFZ-06)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu https://www.skb.si/dms/www-skb-si/Zavarovanje/Splosni_pogoji_SPFZ-06.pdf
22. Generali zavarovalnica d.d. (2012). *Posebni pogoji za nezgodno zavarovanje oseb (P-NEZ-12)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/dms/www-skb-si/Zavarovanje/Splosni-osebni-in-dop-pogoji/Pos-pogoji-za-nezg-zavarovanje-oseb/P-NEZ-12.pdf>
23. Generali zavarovalnica d.d. (2013a). *Paket Dom*. Ljubljana: Generali zavarovalnica d.d.
24. Generali zavarovalnica d.d. (2013b). *Splošni pogoji za življenjsko zavarovanje kreditojemalcev potrošniških kreditov (SPŽŽ-ERC-10/1)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu https://www.skb.si/dms/www-skb-si/Zavarovanje/Splosni-osebni-in-dop-pogoji/Pogoji-ziv-zav-kreditojemalcev/Generali-Pogoji-SP%C5%BDZ-ERC_10_1.pdf
25. Generali zavarovalnica d.d. (2015a). *Posebni pogoji za življenjska zavarovanja (PPŽZ-15)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/dms/www-skb-si/Zavarovanje/Splosni-osebni-in-dop-pogoji/Pos-pogoji-za-ziv-zav/Posebni%20pogoji%20PPZZ-15.pdf>
26. Generali zavarovalnica d.d. (2015b). *Splošni pogoji za življenjsko zavarovanje kreditojemalcev stanovanjskih kreditov (SPŽŽ-ERM-15)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu https://www.skb.si/dms/www-skb-si/Zavarovanje/Splosni-osebni-in-dop-pogoji/Pogoji-SPZZ__ERM_15_08-06-2015/Splo%C5%A1ni-pogoji-za-%C5%BEivljenjsko-zavarovanje-kreditojemalcev-stanovanjskih-kreditov.pdf
27. Generali zavarovalnica d.d. (2015c): *Splošni pogoji za življenjsko zavarovanje (SPŽZ-15)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/dms/www-skb-si/Zavarovanje/Splosni-osebni-in-dop-pogoji/Spl-pogoji-za-ziv-zav/Splpog%20pog%20SPZZ-15.pdf>
28. Generali zavarovalnica d.d. (2016a). *Zavarovanje Dom*. Ljubljana: Generali zavarovalnica d.d.

29. Generali zavarovalnica d.d. (2016b). *Nezgodno zavarovanje*. Najdeno dne 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.generalisi.si/fizicne-osebe/osebna-zavarovanja/ponudba-nezgodnih-zavarovanj/nezgodno-zavarovanje.html>
30. Generali zavarovalnica d.d. (2016c). *Opis in stroški sklada Generali Garant*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.generalisi.si/fileadmin/user_upload/generalisi/Nalozbeno_zavarovanje/popravki_skladov_2016/GaranT_1.pdf
31. Generali zavarovalnica d.d. (2016d). *Zavarovanje za primer smrti*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.generalisi.si/fizicne-osebe/osebna-zavarovanja/zavarovanje-za-primer-smrti/natancneje-o-zavarovanju-za-primer-smrti.html>
32. Genetay, N. & Molyneux, P. (1998). *Bancassurance*. London. McMillan Press Ltd.
33. Gliha, U. (2005). Model bančnega zavarovalništva. *Bančni vestnik* (6), 7–11. Najdeno dne 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://odvetnica-gliha.si/wp-content/uploads/2015/09/Model-bancnega-zavarovalnist-va-Ban%C4%8Dni-vestnik-2005.pdf>
34. Greenbaum S. I., Thakor A. V. & Boot W. A. (2016): *Contemporary financial intermediation* (3rd ed.). London: Elsevier
35. Hoschka, Tobias C. (1993). *Cross-Border Entry in European Retail Financial Services*. New York: St. Martin's Press, INC.
36. Jakopanec Levart, R. et al. (2010). *Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in posrednikov*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
37. Kočović J., Rakonjac Antić T. & Šulejić P. (2010). *Osiguranje*. Treće izmenjeno i dopunjeno izdanje. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu
38. Končina, M. et al. (2010). *Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in posrednikov*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
39. Kramar, M. (2004). Bančno zavarovalništvo. *Zbornik 11. dnevvov slovenskega zavarovalništva* (str. 93–106). Portorož: Slovensko zavarovalno združenje.
40. Kumar, M. (2001, oktober). *Marketing & Distribution Channels in Bancassurance*. Najdeno 13. decembra 2015 na spletnem naslovu <http://www.einsuranceprofessional.com/artsing.html>
41. Milič, M. (2012, 10. januar). Zakaj ljudje bežijo iz življenjskih zavarovanj. *Moje finance*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/336283?cctest&>
42. Milič, M. (2013, 26. avgust). Kaj vse banke zahtevajo za 50 tisoč evrov posojila. *Moje finance*. Najdeno dne 3.1.2016 na naslovu <http://mojefinance.finance.si/8342541/Kaj-vse-banke-zahtevajo-za-50-tiso%C4%8D-evrov-posojila>
43. Munich Re Group (2001). *Bancassurance in practice*. Najdeno 13. decembra 2015 na spletnem naslovu <https://www.yumpu.com/en/document/view/8804681/bancassurance-in-practice-munich-american-reassurance-company>
44. Norman, L. (2007). Making bancassurance work: matching global power to local knowledge. *International Journal of Bank Marketing*, 25(2), 117-119. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.emeraldinsight.com.nukweb.nuk.uni-lj.si/doi/pdfplus/10.1108/02652320710728447>

45. Nova Ljubljanska banka d.d. (1998, 19. marec). *Podpisana pogodba med NLB in Zavarovalnico Triglav*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.nlb.si/podpisana-pogodba-med-nlb-in-zavarovalnico-trig>
46. Nova Ljubljanska banka d.d. (2016a). *Zavarovanja*. najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlb.si/zavarovanja>
47. Nova Ljubljanska banka d.d. (2016b). *Zavarovanje Dom*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlb.si/zavarovanje-dom>
48. Nova Ljubljanska banka d.d. (2016c). *NLB naložbeni par*. Najdeno 5. aprila 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlb.si/nalozbeni-par>
49. Nova Ljubljanska banka d.d. (2016d). *Obrestne mere in NLB Tarifa za prebivalstvo*. Najdeno 5. aprila 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlb.si/obrestne-mere-varcevanja-depoziti>
50. Nova Ljubljanska banka d.d. (2016e). *Informativni izračun kredita*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlb.si/izracunkrediti#par:namen=sh&znesek=25000&anuiteta=300&rocnost=120&tip=a&zav=z>
51. NLB Vita d.d. (2009). *Dodatni pogoji za zavarovanje kritičnih bolezni (DOD-15/9)*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu https://www.nlbvita.si/uploads/doc/vita_dodatek_kriticne_bolezni.pdf
52. NLB Vita d.d. (2014). *Splošni pogoji za življenjsko zavarovanje z zajamčenim donosom NLB Vita Zanesljiva (SPL-01/14)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/uploads/splosni-pogoji/spl-zanesljiva-08-09-2014.pdf>
53. NLB Vita d.d. (2015a). *Revidirano letno poročilo 2014*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/uploads/nasveti/revidirano-letno-porocilo-2014.pdf>
54. NLB Vita d.d. (2015a). *Splošni pogoji za kolektivno življenjsko zavarovanje kreditojemalcev (SPL-09/15)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu https://www.nlbvita.si/uploads/doc/kolektivno_kreditojemalci_splosni_pogoji.pdf
55. NLB Vita d.d. (2015b). *Splošni pogoji za rizično življenjsko zavarovanje NLB Vita Varna (SPL-29/15)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu https://www.nlbvita.si/uploads/doc/vita_varna_splosni_pogoji.pdf
56. NLB Vita d.d. (2015c). *Splošni pogoji za življenjsko zavarovanje kreditojemalcev NLB Vita Odgovorna (SPL-08/15)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu https://www.nlbvita.si/uploads/doc/vita_odgovorna_splosni_pogoji.pdf
57. NLB Vita d.d. (2016a). *Zavarovanja*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/zavarovanja>
58. NLB Vita d.d. (2016b). *Kolektivno življenjsko zavarovanje limitojemalcev*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/zivljenjsko-zavarovanje-limitojemalcev>
59. NLB Vita d.d. (2016c). *Kolektivno življenjsko zavarovanje kreditojemalcev*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/zivljenjsko-zavarovanje-kreditojemalcev>

60. NLB Vita d.d. (2016d). *Kalkulator za dodatek k pokojnini*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/informativni-izracuni/kalkulator-za-pokojnino?gclid=CID5s-LMgs0CFclsGwodNpsDeQ>
61. NLB Vita d.d. (2016e). *NLB Vita Nezgoda*. Ljubljana: NLB Vita d.d.
62. NLB Vita d.d. (2016f). *Informativni izračun – NLB Vita Odgovorna*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/informativni-izracun-odgovorna>
63. NLB Vita d.d. (2016g). *Dodatek k splošnim pogojem za življenjsko zavarovanje z naložbo v sklade NLB Vita Izbrana (dodatek k SPL-18/16)*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/uploads/splosni-pogoji/dodatek-spl-izbrana-25-03-2016.pdf>
64. NLB Vita d.d. (2016h). *NLB Vita Izbrana*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/izbrana>
65. NLB Vita d.d. (2016i). *NLB Vita Odgovorna*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/odgovorna>
66. NLB Vita d.d. (2016j). *Dodatek k splošnim pogojem za življenjsko zavarovanje z zajamčenim donosom NLB Vita Zanesljiva*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/uploads/splosni-pogoji/dodatek-spl-zanesljiva-01-04-2016.pdf>
67. NLB Vita d.d. (2016k). *NLB Vita Varna*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/varna>
68. NLB Vita d.d. (2016l). *NLB Vita Zanesljiva*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/zanesljiva>
69. NLB Vita d.d. (2016m). *Splošni pogoji za življenjsko zavarovanje z naložbo v sklade NLB Vita Izbrana (SPL-18/16)*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.nlbvita.si/uploads/splosni-pogoji/spl-izbrana-25-03-2016.pdf>
70. Radio Televizija Slovenija – MMC portal (2003,18. november). *Sodelovanje Abanke in Triglava*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.rtv slo.si/gospodarstvo/sodelovanje-abanke-in-triglava/12222>
71. Ribnikar I. (2006). *Monetarna Ekonomija I. (Denar, finančne institucije in denarna politika)*. Dopolnjena in popravljena izdaja, 3. natis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
72. Saunders, A. (2000). *Financial Institutions Management, A modern perspective* (3rd edition). Boston (Mass.).
73. SKB d.d. (2003, 26. maj). *SKB banka in Zavarovalnica Generali: podpis pogodbe o poslovnem sodelovanju*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu https://www.skb.si/dms/www-skb-si/Sporocila-zajavnost/2003/05262003_SPROCILO-ZA-JAVNOST/05262003_SPROCILO%20ZA%20JAVNOST.pdf
74. SKB d.d. (2016a). *Zavarovanje*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/osebne-finance/zavarovanje>
75. SKB d.d. (2016b): *Limit na osebnem računu*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/osebne-finance/kredit/limiti-na-osebne-racunu>
76. SKB d.d. (2016c): *Gotovinski kredit*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/osebne-finance/kredit/gotovinski-kredit>

77. SKB d.d. (2016d): *Varčevalni računi*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.skb.si/osebne-finance/obrestne-mere/varcevalni-racuni/varcevalni-racuni>
78. SKB d.d. (2016e): *Avtomobilski kredit*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.skb.si/osebne-finance/kredit/avtomobilski-kredit>
79. SKB d.d. (2016f, 10. maj). *Informativni izračun za stanovanjski kredit*
80. SKB d.d. (2016g, 10. maj). *Informativni izračun za življenjsko zavarovanje za primer smrti*.
81. SKB d.d. (2016h). *Nezgodno zavarovanje*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/osebne-finance/zavarovanje/nezgodno-zavarovanje>
82. SKB d.d. (2016i). *Naložbeno življenjsko zavarovanje Generali GaranT*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/osebne-finance/zavarovanje/nalozbeno-zivljenjsko-zavarovanje-general-garant>
83. SKB d.d. (2016j). *Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev potrošniških kreditov*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/osebne-finance/zavarovanje/zivljenjsko-zavarovanje-kreditojemalcev-potrosniskih-kreditov>
84. SKB d.d. (2016k). *Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev stanovanjskih kreditov*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/osebne-finance/zavarovanje/zivljenjsko-zavarovanje-kreditojemalca>
85. SKB d.d. (2016l). *Življenjsko zavarovanje*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.skb.si/osebne-finance/zavarovanje/zivljenjsko-zavarovanje>
86. SKB d.d. (b.l.). *Predstavitev skladov GaranT*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu https://www.skb.si/dms/www-skb-si/Zavarovanje/Predstavitev_skladov_GaranT/Predstavitev_skladov_GaranT_SGTFODOD0516.pdf
87. SKB d.d. (b.l.). *Varčevanjem z dvojnimi učinkom, zmagovalna kombinacija*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu https://www.skb.si/dms/www-skb-si/Varcevanje/Brosura-VR-dvojni-ucinek/Brosura-VR-dvojni-ucinek_VDPFOBRO0116.pdf
88. Skipper Jr., H. D. (b.l.). *Financial Services Integration Worldwide: Promises and Pitfalls*. Najdeno 22. decembra 2015 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/finance/insurance/1915462.pdf>
89. Slovenska tiskovna agencija (1996, 11. oktober). *Ljubljanska zavarovalnica SKB banke bo vstopila na zavarovalniški trg*. Najdeno 1. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://racunovodja.com/STA/Novica.aspx?id=19566>
90. Slovensko zavarovalno združenje (2012). *Bruto obračunana premija, glede na prodajne načine 2012*. Najdeno 2. januarja 2016 na spletnem naslovu http://www.zav-zdruzenje.si/wp-content/uploads/2013/10/PRODAJA-1_2012.xls
91. Slovensko zavarovalno združenje (2014). *Statistični zavarovalniški bilten 2014*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.zav-zdruzenje.si/wp-content/uploads/2014/07/Statisticni-zavarovalniski-bilten-2014.pdf>
92. Slovensko zavarovalno združenje (2015). *Statistični zavarovalniški bilten 2015*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.zav-zdruzenje.si/portfolio/statisticni-zavarovalniski-bilten-2015/>

93. Sovdat P. & Ugovšek J. (2015, 15. september). Kakšen bo slovenski bančni sistem osem let po zlomu Lehmana. *Finance*. Najdeno 8. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/8835790/Kak%C5%A1en-bo-slovenski-ban%C4%8Dni-sistem-osem-let-po-zlomu-Lehmana?metered=yes&sid=449465865>
94. Spletne strani bank (Banka Celje, NKBM, Sberbank, Banka Koper, Hypo-Alpe-Adria, DBS, Gorenjska banka, Sparkasse)
95. Staikouras, Sotiris K. (2006). Business Opportunities and Market Realities in Financial Conglomerates. *The Geneva Papers* (31), 124–128. The International Association for the Study of Insurance Economics. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu [https://www.genevaassociation.org/media/244094/ga2006_gp31\(1\)_staikouras.pdf](https://www.genevaassociation.org/media/244094/ga2006_gp31(1)_staikouras.pdf)
96. Starman et al. (2010): *Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in posrednikov*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
97. Swiss Reinsurance Company (2007). *Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges*. Najdeno 13. decembra 2015 na spletnem naslovu http://media.swissre.com/documents/sigma5_2007_en.pdf
98. Šenk, M. et al. (2010). *Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in zavarovalnih posrednikov*. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje
99. Šker, T. (2003). Nove tržne poti v EU in vpliv na slovensko zavarovalno tržišče. *Zbornik 10. dnevov slovenskega zavarovalništva* (str. 81–105). Portorož: Slovensko zavarovalno združenje.
100. Teunissen, M. (2008). Bancassurance: Tapping into the Banking Strength.. *The Geneva papers* (33), 408 – 417. The International Association for the Study of Insurance Economics. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu [https://www.genevaassociation.org/media/246969/ga2008_gp33\(3\)_teunissen.pdf](https://www.genevaassociation.org/media/246969/ga2008_gp33(3)_teunissen.pdf)
101. Triglav Skladi, družba za upravljanje d.o.o. (2013). *Prospekt krovnega sklada Triglav vzajemni skladi z vključenimi pravili upravljanja*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.triglavskladi.si/sites/www.triglavskladi.si/files/imce/PROSPEKT_KSTVS_februar_2016_0.pdf
102. Walter, I. (2009). Economic Drivers of Structural Change in the Global Financial Services Industry. *Long range planing* (42), 588-613. Elsevier. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu http://edit.sfi.ch/economic_drivers_final_lrp.pdf
103. Zakon o bančništvu (ZBan-2). *Uradni list RS št. 25/15*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.uradni-list.si/1/content?id=121336>
104. Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov (ZDPZP). *Uradni list RS št. 57/99, 72/05-ZDPZP-A, 96/05-UPB-1, 90/14-ZDPZP-B*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO1274>
105. Zakon o dohodnini (Zdoh-2). *Uradni list RS št. 117/2006*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=2006117&stevilka=5013>
106. Zakon o Zavarovalništvu (ZZavar-1). *Uradni list RS št. 93/2016*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <https://www.uradni-list.si/1/content?id=124197>

107. Zavarovalnica Triglav d.d. (2012, 11. junij). *Banka in zavarovalnica v Sloveniji prvič na enem mestu*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu http://www.triglav.eu/sl/medijsko_sredisce/objave/11-06-2012-banka_in_zavarovalnica_v_sloveniji_prvic_na_enem_mestu
108. Zavarovalnica Triglav d.d. (2008). *Dopolnilni pogoji za zavarovanje nezgodne invalidnosti (PG-D-INV/08-10)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.triglav.si/wps/wcm/connect/ae1eeacf-ae0e-424e-aa09-f655d9deb1b3/PB-Z-ZZK-15-6.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ae1eeacf-ae0e-424e-aa0f655d9deb1b3>
109. Zavarovalnica Triglav d.d. (2013). *Dopolnilni pogoji za dodatno zavarovanje kritičnih bolezni (PG-D-KBI/13-7)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.triglav.si/wps/wcm/connect/ae1eeacf-ae0e-424e-aa09-f655d9deb1b3/PB-Z-ZZK-15-6.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ae1eeacf-ae0e-424e-aa09-f655d9deb1b3>
110. Zavarovalnica Triglav d.d. (2015a). *Naložbeno življenjsko zavarovanje Fleks*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=444211>
111. Zavarovalnica Triglav d.d. (2015b). *Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=444317>
112. Zavarovalnica Triglav d.d. (2015c). *Življenjsko zavarovanje za primer smrti*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=449008>
113. Zavarovalnica Triglav d.d. (2015d). *Življenjsko zavarovanje z varčevanjem*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=444209>
114. Zavarovalnica Triglav d.d. (2015e). *Splošni pogoji za življenjsko zavarovanje kreditojemalcev (PGZ-Z-ZZK/15-6)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=379813>
115. Zavarovalnica Triglav d.d. (2015f). *Splošni pogoji za Življenjsko zavarovanje za primer smrti (PG-Z-ZZS/15-6)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=20012>
116. Zavarovalnica Triglav d.d. (2015g). *Splošni pogoji za Življenjsko zavarovanje z varčevanjem (PZ-Z-ZZV/15-6)*. Najdeno 3. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=448708>
117. Zavarovalnica Triglav d.d. (2016). *Splošni pogoji za naložbeno življenjsko zavarovanje Fleks (PG-U-FLE/15-6)*. Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.abanka.si/sys/cmsres.aspx?FileId=378209>

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Življenjska zavarovanja kreditojemalcev	1
Priloga 2: Rizična življenjska zavarovanja.....	3
Priloga 3: Klasična življenjska zavarovanja.....	5
Priloga 4: Naložbena življenjska zavarovanja.....	7
Priloga 5: Nezgodna zavarovanja.....	11

PRILOGA 1: Življenjska zavarovanja kreditojemalcev

Tabela 1: Primerjava značilnosti zavarovanj kreditojemalcev

	NLB Vita Odgovorna	Abanka Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev	SKB Življenjsko zavarovanje imetnikov potrošniških/ stanovanjskih kreditov
Kdo se lahko zavaruje	– osebe, stare od 18 do 66 let – ob poteku niso starejše od 75 let	– osebe, stare od 18 do 65 let – ob poteku zavarovanja niso starejše od 75 let – kritične bolezni: 18–55 let, ob poteku niso starejše od 65 let	osebe, stare od 15 do 60 let
Osnovno zavarovanje	Zavarovanje za primer smrti	Zavarovanje za primer smrti	Zavarovanje za primer smrti
Dodatna zavarovanja	Samo osnovno zavarovanje	– nezgodna invalidnost – zavarovanje kritičnih bolezni	– zavarovanje za primer popolne trajne delovne nezmožnosti zaradi bolezni ali nezgode – zavarovanje za primerčasne popolne delovne nezmožnosti zaradi bolezni ali nezgode
Zavarovalna vsota	– v višini odobrenega kredita ali nižja – padajoča s trajanjem zavarovanja	– v višini odobrenega kredita ali višja – padajoča s trajanjem zavarovanja	– višina neodplačnega dolga za osnovno zavarovanje (do 30.000 EUR pri potrošniških, do 250.000 EUR pri stanovanjskih) – popolna trajna delovna nezmožnost do 30.000 EUR – plačilo mesečnih anuitet do 500 EUR (potrošniški) in do 1.500 EUR (stanovanjski) na anuiteto in do 12 mesecev začasno popolno delovno nezmožnost
Zavarovalna doba	Do datuma odplačila dolga	– obročno plačevanje 5–30 let – pri enkratnem vplačilo 2–30 let	– od 3 do 96 mesecev za potrošniške kredite – od 3 do 300 mesecev za stanovanjske kredite

se nadaljuje

Tabela 1: Primerjava značilnosti zavarovanj kreditojemalcev (nad.)

	NLB Vita Odgovorna	Abanka Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev	SKB Življenjsko zavarovanje imetnikov potrošniških/ stanovanjskih kreditov
Vzajemno zavarovanje	Ne	Zavaruje se lahko ena ali dve osebi	Ne
Premija	– mesečna ali enkratna – odvisna od starosti, dobe in zdravstvenega stanja	– mesečna, četrletna, polletna, letna, enkratna – odvisna od starosti, dobe in zdravstvenega stanja	– mesečna, četrletna, polletna, letna – neodvisna od spola in starosti
Prenehanje	Ob nastanku zavarovalnega primera	Potek, vsaj 50 % trajna invalidnost, smrt, kritične bolezni	V primeru smrti in popolne trajne delovne nezmožnosti
Jamstvo	Že naslednji dan po sklenitvi zavarovanja	– prvega v mesecu za osnovno kritje in nezgodno invalidnost – 6 mesecev po tem za kritične bolezni	– prvega v mesecu za osnovno kritje in trajno delovno nezmožnost – 30 dni od začetka zavarovanja in 60 dni od nastanka zavarovalnega primera za začasno popolno delovno nezmožnost
Predčasno izplačilo	Ne	Ne	Ne
Odkup	Ne	Ne	Ne
Mirovanje	Ne	Ne	Ne

Vir: Zavarovalnica Triglav d.d., Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev, 2015b; PG-Z-ZZK/15-6; NLB Vita d.d., NLB Vita Odgovorna, 2016i; SPL 08/15; SKB d.d., Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev potrošniških kreditov, 2016j; SPŽZ-ERC-10/1; SKB d.d., Življenjsko zavarovanje kreditojemalcev stanovanjskih kreditov, 2016k; SPŽZ-ERM-15.

PRILOGA 2: Rizična življenjska zavarovanja

Tabela 2: Primerjava rizičnih življenjskih zavarovanj

	NLB Vita Varna	Abanka Življenjsko zavarovanje za primer smrti	SKB Življenjsko zavarovanje za primer smrti
Pristopna starost	14–66 let, ob poteku ni starejša od 75 let	18–65 let, ob poteku ni starejša od 75 let	15–60 let
Premija	Odvisen od starosti, zavarovalne vsote, trajanja zavarovanja in zdravstvenega stanja	Minimalna 5 EUR mesečno ali 500 EUR enkratno	Odvisna od starosti, zavarovalne vsote, trajanja zavarovanja in zdravstvenega stanja
Frekvenca plačevanja	Mesečna, letna ali enkrata	Mesečno, četrletno, polletno, letno ali enkratno	Mesečno, četrletno, polletno, letno ali enkratno
Vrsta osnovnega kritja	Smrt	Smrt	Smrt
Dodatna kritja	/	– nezgodno zavarovanje – zavarovanje hujših bolezni ali poškodb – zdravstveno zavarovanje na potovanjih v tujini – dodatno nezgodno zavarovanje otrok – dodatno zavarovanje drugega zdravniškega mnenja	– dodatno zavarovanje za primer nezgodne smrti – dodatno zavarovanje za primer nezgodne smrti v prometni nesreči
Zavarovalna vsota	Minimalna 50.000 EUR	Minimalna 10.000 EUR	Odvisna od premije, trajanja zavarovanja, starosti in zdravstvenega stanja zavarovanca
Upravičenci	Določi jih zavarovalec	Določi jih zavarovalec	Določi jih zavarovalec
Trajanje zavarovanja	1–30 let	1–25 let	1–25 let
Odkup	Ni odkupa	Ni odkupa	Ni odkupa
Prenehanje	Ob nastanku zavarovalnega primera ali ob odpovedi pogodbe	Ob nastanku zavarovalnega primera ali ob odpovedi pogodbe	Ob nastanku zavarovalnega primera ali ob odpovedi pogodbe
Varčevanje	Ne	Ne	Ne
Izplačila	Izplačilo zavarovalne vsote ob nastanku zavarovalnega primera	– izplačilo zavarovalne vsote v enkratnem znesku ali obročno – možnost predčasnega izplačila do 50 % zavarovalne vsote v primeru diagnoze neozdravljive bolezni	– izplačilo zavarovalne vsote za osnovno in priključena zavarovanja

se nadaljuje

Tabela 2: Primerjava rizičnih življenjskih zavarovanj (nad.)

	NLB Vita Varna	Abanka Življenjsko zavarovanje za primer smrti	SKB Življenjsko zavarovanje za primer smrti
Mirovanje	Ne	Ne	Ne
Dodatne možnosti	Brezplačen zdravniški pregled	Vzajemno zavarovanje – izbira med različnimi paketi pri dodatnih zavarovanjih	Ni podatka

Vir: NLB Vita d.d., NLB Vita Varna, 2016k; SPL-29/15; Zavarovalnica Triglav d.d., Življenjsko zavarovanje za primer smrti, 2015c; PG-Z-ZZS/15-6; Generali zavarovalnica d.d., Zavarovanje za primer smrti, 2016d; SPŽZ-15; PPŽZ-2015.

PRILOGA 3: Klasična življenjska zavarovanja

Tabela 3: Primerjava klasičnih življenjskih zavarovanj v NLB, Abanki in SKB

	NLB Vita Zanesljiva	ABANKA Življenjsko zavarovanje z varčevanjem	SKB Življenjsko zavarovanje
Pristopna starost	14–65 let, ob poteku ni starejša od 75 let	14–65 let, ob poteku ni starejša od 75 let	15–60 let
Premija	Minimalna mesečna 50 EUR, minimalna enkratna 1.000 EUR, minimalna letna 600 EUR, minimalna dodatna 500 EUR, lahko se spreminjajo frekvenca, dan plačila in višina premije	Minimalna mesečna 20 EUR, minimalna enkratna 1.700 EUR	Minimalna mesečna 20 EUR
Frekvenca plačevanja	Mesečno ali letno	Mesečno, četrtno, polletno, letno	Mesečno, četrtno, polletno, letno ali enkratno
Vrsta osnovnega kritja	Smrt in doživetje	Smrt in doživetje	Smrt in doživetje
Dodatna kritja	<ul style="list-style-type: none"> – dodatno zavarovanje za primer nezgodne smrti – zavarovanje za primer popolne trajne invalidnosti kot posledice nezgode – zavarovanje za primer kritičnih bolezni 	<ul style="list-style-type: none"> – dodatno nezgodno zavarovanje – dodatno zavarovanje hujših bolezni in poškodb – dodatno zdravstveno zavarovanje na potovanjih v tujini – dodatno nezgodno zavarovanje otrok – dodatno zavarovanje drugega zdravniškega mnenja 	<ul style="list-style-type: none"> – zavarovanje za primer nezgodne smrti – zavarovanje za primer nezgodne smrti v prometni nesreči – zavarovanje kritičnih bolezni – zavarovanje za določene operacije – zavarovanje bolnišničnega nadomestila – zavarovanje nezgodne invalidnosti – zavarovanje dnevnega nadomestila
Zavarovalna vsota	Najnižja znaša 8.000 EUR; pri vezavi na kredit je najnižja 110 % preostanka dolga, za nezgodno smrt minimalna 1.200 EUR, za invalidnost 100 % ZV za smrt, kritične bolezni min. 600 EUR (polovica ZV za smrt)	Odvisna od spola, starosti, višine in načina plačevanja premije, zavarovalne dobe	<ul style="list-style-type: none"> – odvisna od starosti, zavarovalne dobe, zdravstvenega stanja zavarovanca – minimalna zavarovalna vsota je 1.500 EUR – možnost povečanja zavarovalne vsote na 300 % osnovne

se nadaljuje

Tabela 3: Primerjava klasičnih življenjskih zavarovanj v NLB, Abanki in SKB (nad.)

	NLB Vita Zanesljiva	ABANKA Življenjsko zavarovanje z varčevanjem	SKB Življenjsko zavarovanje
Upravičenci	Določi zavarovalec	Določi zavarovalec	Določi zavarovalec
Trajanje zavarovanja	15 let	5–25 let	25 let
Stroški	Vstopni 5 %	Ni podatka	Ni podatka
Prekinitev	Z odkupom kadarkoli	Odkup je mogoč samo ob določenih pogojih in: – po 2 letih, če je doba do 12 let, – po 3 letih, če je doba daljša od 13 let	– po 2 letih, če je zavarovalna doba do 15 let – po 3 letih, če je zavarovalna doba daljša od 15 let
Prenehanje	Smrt, doživetje	Smrt, doživetje	Smrt, doživetje
Varčevanje	Zajamčen donos v višini 1,25 % + predvideni presežek, ki ni obvezen	Zajamčen donos + predviden presežek	Zajamčen donos + predviden presežek
Izplačila	V primeru vzajemnega zavarovanja 250 EUR za vsakega rojenega otroka, ob poteku zavarovanja zavarovalna vsota po vrednosti na ta dan	– ob poteku zavarovanja zavarovalna vsota ali štipendija – ob rojstvu otroka izplačilo predujma v višini 10 % predvidenega izplačila ob poteku	– ob poteku zavarovanja zavarovalna vsota – izplačilo je mogoče v obliki rente
Mirovanje	Da, največ 3-krat, najnižja vrednost pogodbe 1.000 EUR, najdaljša doba mirovanja je 6 mesecev	Da, največ 2-krat in lahko neprekinjeno traja največ 1 leto	Ni mogoče
Dodatne možnosti	Vezava na kredit, vzajemno zavarovanje	– vzajemno zavarovanje – možnost predujma do višine odkupne vrednosti ob izpolnjevanju pogojev za odkup – izbira različnih paketov pri vseh oblikah dodatnih zavarovalnih kritij	– vzajemno zavarovanje – možnost predujma do višine odkupne vrednosti – izbira med tremi različnimi paketi

Vir: NLB Vita d.d., NLB Vita zanesljiva, 2016l; SPL-01/14; Dodatek k SPL-01/1; Abanka d.d., Življenjsko zavarovanje, 2016f; Zavarovalnica Triglav d.d., Življenjsko zavarovanje z varčevanjem, 2015d; PG-Z-ZZV/15-6; SKB d.d., Življenjsko zavarovanje, 2016l; SPŽZ-15; PPŽZ-20.

PRILOGA 4: Naložbena življenjska zavarovanja

Tabela 4: Primerjava naložbenih življenjskih zavarovanj

	NLB Vita Izbrana	Abanka Naložbeno življenjsko zavarovanje Fleks	SKB Naložbeno življenjsko zavarovanje GaranT
Pristopna starost	– 14 do 66 let pri obročni premiji – 14 do 71 let pri enkratni premiji – pri dodatnem zavarovanju za kritične bolezni 18–55 let	14 do 65 let	/
Premija	– minimalna mesečna 50 EUR – minimalna dodatna premija 500 EUR	– minimalna mesečna 30 EUR – minimalno začetno ali dodatno vplačilo 50 EUR – minimalna premija na sklad 10 EUR	– minimalna mesečna 40 EUR – minimalna enkratna premija 1.500 EUR
Frekvenca plačevanja	Mesečno, četrletno, polletno, letno	Mesečno, četrletno, polletno, letno	Mesečno, četrletno, polletno, letno
Vrsta osnovnega kritja	Smrt in doživetje	Smrti in doživetje	Smrt in doživetje
Dodatna kritja	– dodatno zavarovanje za primer nezgodne smrti in nezgodne invalidnosti – dodatno zavarovanje kritičnih bolezni	– dodatno nezgodno zavarovanje – dodatno zavarovanje hujših bolezni in poškodb – dodatno zdravstveno zavarovanje na potovanjih v tujini – dodatno nezgodno zavarovanje otrok – dodatno zavarovanje drugega zdravniškega mnenja	– dodatno zavarovanje nezgodne smrti

se nadaljuje

Tabela 4: Primerjava naložbenih življenjskih zavarovanj (nad.)

	NLB Vita Izbrana	Abanka Naložbeno življenjsko zavarovanje Fleks	SKB Naložbeno življenjsko zavarovanje GaranT
Zavarovalna vsota	– minimalno 1.200 EUR za osnovno kritje – 200 % zavarovalne vsote osnovnega kritja za nezgodno smrt in nezgodno invalidnost	– minimalna zavarovalna vsota za osnovno kritje je 5.000 EUR – maksimalna zajamčena zavarovalna vsota za osnovno kritje je 50.000 EUR	– minimalno 2.500 EUR nad vrednostjo premoženja v izbranem skladu GaranT – maksimalna 200 % predvidene vsote vplačil premij – maksimalna 200 % enkratne premije – po 70. letu starosti se zniža na višino odkupne vrednosti
Upravičenci	Določi jih zavarovalec	Določi jih zavarovalec	Določi jih zavarovalec
Trajanje zavarovanja	Vseživljenjsko	Vseživljenjsko	Vseživljenjsko
Stroški	– 2,75 % pri obročni, enkratni ali dodatni premiji, nižji od 3.000 EUR letno – 1,50 % pri obročni premiji, višji od 3.000 EUR letno, in pri dodatni ali enkratni premiji od 3.000 EUR do 50.000 EUR – 1,25 % pri dodatni ali enkratni premiji med 50.000 in 100.000 EUR – 0,75 % pri dodatni ali enkratni premiji nad 100.000 EUR – mesečna upravljavska provizija 0,02 % od vrednosti premoženja v posameznem skladu	– vstopni stroški 1 % vplačane premije – izstopni stroški 1 %, razen v primeru rentnega izplačila, kjer se stroški ne obračunajo – upravljavska provizija 0,05 %	– vstopni stroški obračunani od vsakega zneska vplačila – upravljavski stroški se obračunajo mesečno od vrednosti premoženja – izstopni stroški 1 %
Prekinitev	Z odkupom kadarkoli v dobi trajanja zavarovanja	Z odkupom po dveh letih trajanja zavarovanja (ob izpolnitvi določenih pogojev)	– odpoved mogoča po enem letu – po dveh letih se izplača odkupna vrednost – pri enkratni premiji odpoved in odkup mogoča že v prvem letu

se nadaljuje

Tabela 4: Primerjava naložbenih življenjskih zavarovanj (nad.)

	NLB Vita Izbrana	Abanka Naložbeno življenjsko zavarovanje Fleks	SKB Naložbeno življenjsko zavarovanje GaranT
Prenehanje	<ul style="list-style-type: none"> – smrt – odkup zavarovanja 	<ul style="list-style-type: none"> – smrt – odkup zavarovanja 	<ul style="list-style-type: none"> – smrt – odkup zavarovanja
Varčevanje	<ul style="list-style-type: none"> – plemenitenje premoženja preko enot vzajemnih skladov – izbira med tremi možnostmi z različnimi naložbenimi strategijami – prost prestop med skladi, enkrat letno brezplačen 	<ul style="list-style-type: none"> – plemenitenje premoženja preko enot vzajemnih skladov – samostojna izbira skladov, samodejna prerazporeditev sredstev, finančni cilji 	<ul style="list-style-type: none"> – plemenitenje premoženja preko enot vzajemnih skladov – samostojna izbira skladov – prost prestop med skladi, enkrat letno brezplačen, vendar šele po treh letih – vrednost na naložbenem računu mora biti vsaj 400 EUR
Izplačila	<ul style="list-style-type: none"> – zjamčena zavarovalna vsota za osnovno kritje in pri dodatnem zavarovanju nezgodne smrti in popolne trajne invalidnosti ali vrednost premoženja, če je ta višja – dogovorjena zavarovalna vsota v primeru nastanka kritičnih bolezni 	<ul style="list-style-type: none"> – zjamčena zavarovalna vsota ali vrednost premoženja, če je ta višja za osnovno kritje, po 75. letu starosti vrednost premoženja na naložbenem računu – ob izstopu iz zavarovanja po 10 letih se izplača vrednost premoženja na naložbenem računu – v prvih 10 letih predujem do višine 90 % vrednosti rednih enot premoženja – po 10 letih 100 % vrednosti rednih enot premoženja – predujem na začetne enote (prvi 2 leti) se ne izplačuje 	<ul style="list-style-type: none"> – zjamčena zavarovalna vsota ali vrednost premoženja, če je ta višja za osnovno kritje – izplačilo enot premoženja po najvišji doseženi vrednosti VEP – ob poteku zavarovanja možnost izplačila odkupne vrednosti, možnost nadaljevanja vplačevanja v obliki izrednih vplačil – enote premoženja lahko ostanejo na naložbenem računu in se odkup zahteva kasneje – sredstva se lahko prenesejo v drug sklad

se nadaljuje

Tabela 4: Primerjava naložbenih življenjskih zavarovanj (nad.)

	NLB Vita Izbrana	Abanka Naložbeno življenjsko zavarovanje Fleks	SKB Naložbeno življenjsko zavarovanje GaranT
Mirovanje	<ul style="list-style-type: none"> – po 12 mesecih od začetka trajanja zavarovanja – minimalna vrednost zavarovalne pogodbe 1.000 EUR – najdaljše obdobje 6 mesecev – največ 3- krat v obdobju trajanja zavarovanja 	<ul style="list-style-type: none"> – po dveh letih trajanja zavarovanja – neprekinjeno traja največ eno leto – do ponovnega mirovanja morata preteči vsaj 2 leti – po 10 letih mirovanje mogoče vsako drugo leto 	Ni mogoče
Dodatne možnosti	Možnost spremembe zavarovalne vsote in premije	<ul style="list-style-type: none"> – možnost povečanja zavarovalne vsote, vendar največ na dvakratnik obstoječe – zavarovanje Fleks za otroke in zavarovanje Fleks za starejše 	<ul style="list-style-type: none"> – zavarovanje je mogoče skleniti le v kombinaciji z varčevalnim računom dvojni plus ali vezanim depozitom dvojni plus – ob vplačilu prve premije dodatno vplačilo 40 EUR Generali zavarovalnice – možnost spremembe zavarovalne vsote in premije

Vir: NLB Vita d.d., NLB Vita Izbrana, 2016h; SPL-18/16; Dodatek k SPL-18/16; DOD-15/9; Zavarovalnica Triglav d.d., Naložbeno življenjsko zavarovanje Fleks, 2015a; PG-U-FLE/ 15-6; SKB d.d., Naložbeno življenjsko zavarovanje Generali GaranT, 2016i; SKB d.d., Predstavitev skladov GaranT; Generali zavarovalnica d.d., Opis in stroški sklada, 2016c; SPFZ-06; Triglav skladi, družba za upravljanje, d.o.o., Prospekt krovnega sklada Triglav vzajemni skladi z vključenimi pravili upravljanja, 2013.

PRILOGA 5: Nezgodna zavarovanja

Tabela 5: Nezgodno zavarovanje v Abanki

Različica	Nezgodna smrt	Trajna invalidnost	100 % invalidnost	Dnevno nadomestilo	Bolnišnični dan	Mesečna premija
A	10.000 EUR	20.000 EUR	20.000 EUR	/	/	2,70 EUR
B	12.500 EUR	25.000 EUR	25.000 EUR	5 EUR	/	6,10 EUR
C	15.000 EUR	30.000 EUR	30.000 EUR	8 EUR	20 EUR	11,50 EUR
O1	/	15.000 EUR	30.000 EUR	2 EUR	10 EUR	1,60 EUR
O2	/	18.000 EUR	36.000 EUR	3 EUR	20 EUR	2,40 EUR

Vir: Abanka d.d., Nezgodno zavarovanje, 2016e.

Tabela 6: Nezgodno zavarovanje Klasik v SKB

Kritje	A	B	C
Nezgodna invalidnost, progresija 540 %	54.000 EUR	54.000 EUR	54.000 EUR
Osnova za izračun invalidnosti	10.000 EUR	10.000 EUR	10.000 EUR
Nezgodna smrt	10.000 EUR	10.000 EUR	10.000 EUR
Nadomestilo za bolečine	200 EUR	200 EUR	200 EUR
Nezgodna renta	600 EUR	600 EUR	1.000 EUR
Bolnišnični dan	10 EUR	10 EUR	20 EUR
Dnevno nadomestilo	/	5 EUR	8 EUR
Mesečna premija	12,04 EUR	17,73 EUR	25,46 EUR
Mesečna premija ob sklenitvi življenjskega zavarovanja	10,23 EUR	15,07 EUR	21,64 EUR

Vir: Generali zavarovalnica d.d., Nezgodno zavarovanje, 2016b.

Tabela 7: NLB Vita nezgoda

Kritje	Osnovni paket	Dvojni paket
Nezgodna smrt	20.000 EUR	40.000 EUR
Smrt v prometni nesreči	30.000 EUR	50.000 EUR
Trajna invalidnost	20.000 EUR	40.000 EUR
100 % trajna invalidnost	80.000 EUR	160.000 EUR
Nadomestilo za zlom kosti	5.000 EUR	5.000 EUR
Mesečna premija	9 EUR	15,07 EUR

Vir: NLB Vita d.d., NLB Vita Nezgoda, 2016e.

Tabela 8: NLB Vita nezgoda – dodatna kritja

Dodatna kritja	Mali paket	Srednji paket	Veliki paket
Nadomestilo za aktivno zdravljenje	10 EUR	15 EUR	25 EUR
Bolnišnični dan	20 EUR	30 EUR	50 EUR
Mesečna premija	3,25 EUR	4,88 EUR	8,12 EUR

Vir: NLB Vita d.d., NLB Vita Nezgoda, 2016e.