

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
SLOVENSKI FINANČNI STEBRI

Ljubljana, maj 2005

MATEJ MLINAR

IZJAVA

Študent Matej Mlinar izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc.dr. Silve Deželan in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 24.5.2005

Podpis: _____

Kazalo

Uvod.....	1
1 Poslovna združenja	2
1.1 Opredelitev združenj.....	2
1.2 Vrste poslovnih združenj	3
1.3 Poslovne skupine	4
1.4 Finančni keiretsu	5
2 Finančne institucije	7
2.1 Opredelitev finančnih institucij	7
2.2 Delitev finančni institucij.....	8
2.3 Univerzalne banke.....	9
2.3.1 Prednosti in slabosti univerzalizacije.....	11
2.3.2 Druge povezave bank in nebančnih institucij	13
2.4 Finančni konglomerati.....	14
2.4.1 Prednosti in slabosti finančnih konglomeratov	14
2.5 Trendi v razvoju finančnih storitev	17
3 Povezovanje zavarovalnic in bank: bančno zavarovalništvo	18
3.1 Opredelitev bančnega zavarovalništva.....	18
3.2 Zavarovalnice	20
3.3 Razlogi za povezovanje bank in zavarovalnic	21
3.4 Razvoj bančnega zavarovalništva.....	23
4 Povezovanje finančnih institucij v Sloveniji	26
4.1 Finančno posredništvo v Sloveniji	26
4.1.1 Bančni sistem v Sloveniji	28
4.1.2 Zavarovalniški sektor v Sloveniji	29
4.2 Bančno zavarovalništvo v Sloveniji	32
5 Razvoj finančnih stebrov v Sloveniji	35
5.1 Finančni konglomerati oziroma finančni stebri v Sloveniji	35
5.2 Možni finančni stebri	38
5.3 Finančni steber okrog NLB in KBC	40
5.4 Finančni steber okrog zavarovalnice Triglav in Abanke	41
5.5 Pozavarovalnica Sava in NKBM.....	42
Sklep	44
Literatura	46
Viri	48

SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV

Uvod

Trg finančnih storitev in sami finančni trgi doživljajo v zadnjih letih velike spremembe. Le-te so povezane predvsem z motivi po čim boljšem poslovanju oziroma povečevanju vrednosti finančnih institucij na eni strani in sprememb povpraševanja po finančnih storitvah, ki ga določajo demografski in varčevalni trendi, deregulacija in liberalizacija kapitalskih trgov na drugi strani. Da pa bi podjetja povečevala svojo vrednost, skušajo njihovi ravnatelji tudi s prevzemi in drugimi lastniškimi povezavami znotraj in zunaj nacionalnih meja povečati njihovo vrednost, racionalizirati poslovanje in prilagoditi proizvode in storitve zahtevam svojih komitentov.

Globalizacija in globoke spremembe v svetovnem gospodarstvu so vplivale tudi na razvoj bank in zavarovalnic. V Evropi in tudi drugod po svetu se oblikujejo finančni konglomerati, kateri obvladujejo celoto finančnih storitev na področju bančništva, zavarovalništva in storitev povezanih z vrednostnimi papirji. Ker so podjetja v teh skupinah med seboj povezana, se poraja vprašanje, kakšne so prednosti in slabosti take skupine v primerjavi s finančnimi podjetji, ki samostojno nastopajo na trgu.

V EU že dlje časa poznajo bančno zavarovalništvo ali »bancassurance«, ki v ožjem pomenu besede pomeni prodajo raznih zavarovalniških proizvodov prek bančne mreže (Hoschka, 1994, str. 1). Posledično je ta storitev prišla tudi v Slovenijo, kjer so banke in zavarovalnice začutile, da lahko s skupnim nastopom na trgu dosežejo določene koristi. Sodelovanje med banko in zavarovalnico je lahko samo pogodbeno, brez lastniške povezave med njima ali pa je v ozadju določena lastniška povezava. Tako naj bi se v Sloveniji oblikovali finančni konglomerati, ki jih bom v tem diplomskem delu tudi predstavil.

Diplomsko delo je razdeljeno na pet poglavij. V prvem poglavju je prikazana opredelitev poslovnih združenj in vrste poslovnih združenj ter dva primera povezav podjetij v svetu.

V drugem poglavju so predstavljene finančne institucije, njihova delitev po institucionalnem kriteriju, kjer so za namen diplomskega dela podrobneje predstavljene banke, finančni konglomerati in trendi v razvoju finančnih storitev.

Tretje poglavje opredeli bančno zavarovalništvo. Podane so prednosti in slabosti povezovanja in sodelovanja bank in zavarovalnic. Opisane so tudi možne oblike sodelovanja bank in zavarovalnic predvsem v obliki lastniških povezav.

Četrto poglavje vsebuje predstavitev slovenskega bančnega in zavarovalniškega sistema, finančno posredništvo in bančno zavarovalništvo v Sloveniji.

V zadnjem, petem poglavju bomo prikazali razvoj finančnih stebrov (konglomeratov) v Sloveniji. Prikazani bodo možni finančni stebri, njihova vsebina ter njihova velikost v Sloveniji kot posledica njihovega združevanja.

1 Poslovna združevanja

1.1 Opredelitev združevanj

O združitvi govorimo, ko iz dveh ali več podjetij nastane eno samo podjetje. Združitev se opravi na osnovi sklenitve pogodbe na podlagi vnaprejšnje odločitve skupščin družb, ki se združujejo. Združitev je lahko opravljena v obliki spojitve ali pripojitve.

O spojitvi govorimo, ko iz dveh ali več obstoječih podjetij nastane novo podjetje. Na novo podjetje, ki velja za prevzemno podjetje, so prenesena sredstva in obveznosti podjetij, ki s spojitvijo prenehajo obstajati. Podjetja, ki se spajajo, prenehajo obstajati kot pravne osebe, ne da bi se opravila likvidacija in razdelitev premoženja med delničarje, kar je izjema od siceršnjih posledic prenehanj podjetij kot pravnih oseb.

Pripojitev podjetij predstavlja združitev podjetij, kjer se premoženje enega ali več podjetij prenese na drugo podjetje v zamenjavo za zagotovitev delnic podjetja, kateremu se podjetja pripajajo. Podobno tudi Slovenski zakon o gospodarskih družbah v svojem 511. členu pripojitev definira kot prenos premoženja ene ali več družb (prevzeta družba) na drugo družbo (prevzemna družba) v zamenjavo za zagotovitev delnic prevzemne družbe (Zakon o gospodarskih družbah s komentarjem, 1993, str. 813).

Podjetja, ki se pripajajo (prevzeta podjetja), prenehajo obstajati kot pravne osebe in prevzemno podjetje prevzame pravno kontinuiteto premoženja prevzetih podjetij. Povečanje premoženja prevzemnega podjetja ima največkrat za posledico povečanje osnovnega kapitala podjetja, iz katerega se zagotavljajo delnice v zamenjavo za prevzeto premoženje. Posebnost pripojitve je, da je v pripojitev lahko hkrati vključeno več podjetij, ki se pripajajo. Kadar se v praksi združujeta različno veliki podjetji, je običajno, da se manjše podjetje pripoji k večjemu, medtem ko lahko pri podobno velikih podjetjih nastanejo težave. Nadzorni sveti teh podjetij lahko te težave rešijo tako, da se dogovorijo, da bo nastalo novo podjetje.

Raznolikost v uporabi izrazov poslovnih združevanj je predvsem posledica mešanja dveh kriterijev razločevanja, in sicer pravnega in ekonomskega. Pravniki praviloma govorijo o združitvah takrat, kadar iz dveh ali več podjetij (po kakršnem koli postopku – na začetku gre lahko celo za običajen prevzem z odkupom delnic ali premoženja) nastane eno samo podjetje. Ekonomisti pa izraz združitev uporabljajo pri prijaznih primerih prevzemov, medtem ko izraz prevzem uporabljajo za neprijazne prevzeme (Weston, 1990, str. 43). O prijaznih prevzemih govorimo takrat, ko ravnatelj ciljnega podjetja ne nasprotujejo prevzemnikovemu poskusu

prevzema, če pa se ravnatelj ciljnega podjetja odločijo za odpor in se tudi aktivno branijo pred prevzemnikom, govorimo o sovražnem poskusu prevzema podjetja.

Do prevzema lahko pride tudi z odkupom delnic. O prevzemih z odkupom delnic govorimo, kadar prevzemnik odkupi neposredno od delničarjev ciljnega podjetja zadostni delež (ki mu zagotavlja oziroma omogoča uresničevanje nadzorne funkcije v tem podjetju) ali celo vse delnice z glasovalno pravico. Podobno je mogoče pridobiti nadzor nad drugim podjetjem tudi z odkupom dela ali celote njegovega premoženja – prevzemi z odkupom premoženja. Ta oblika prevzema je s pravnega stališča najbolj zapletena, saj zahteva urejanje dokumentacije za prenos vsake posamezne postavke iz premoženja ciljnega podjetja. Njena prednost pa je v tem, da se prevzemnik s pravilno oblikovano pogodbo lahko razmeroma zanesljivo izogne odgovornosti za, v času prenosa premoženja, neznane obveznosti. Poleg tega ima ta oblika prevzema (odvisno od razlik v pravnih sistemih in njihovih davčnih zakonodajah) tudi precejšnje davčne prednosti (Mencin, 2002, str. 11).

1.2 Vrste poslovnih združevanj

Poslovna združevanja razdelimo v eno izmed naslednjih vrst, od katerih so v veliki meri odvisni učinki združevanj (Brigham, 1996, str. 829): vodoravne, navpične, koncentrične in konglomeratne združitve. Na splošno bi lahko dejali, da vodoravne združitve omogočajo doseganje ekonomij obsega, navpične stroškovno učinkovitost, konglomeratne pa omogočajo doseganje sinergijskih učinkov.

Vodoravna združitev pomeni združitev vsaj dveh podjetij iz iste panoge in na isti stopnji produkcijske verige. Podjetji si med seboj konkurirata v določenem tipu poslovne aktivnosti, do združitve pa največkrat pride zaradi izkoriščanja ekonomij obsega v proizvodnji in distribuciji. Cilj je predvsem zniževanje stroškov in povečanje konkurenčnih prednosti, poveča pa se tudi tržni delež združenega podjetja. Namesto da bi si podjetji konkurirali na trgu in zniževali cene svojih izdelkov oziroma proizvodov, združita svoje zmogljivosti in svoj nastop na trgu. Večina držav tak način združevanja regulira s protimonopolno in protitrustovsko zakonodajo, da ne pride do prevelike koncentracije in monopolizacije, s tem pa do izločitve konkurence.

Navpična združitev prikazuje proces v katerem se združita dve ali več podjetij v isti panogi ali v povezanih panogah na različnih stopnjah reprodukcijskega procesa. Podjetje se združi z dobaviteljem ali enim od svojih kupcev, pri čemer se del proizvodnje (ali celotna proizvodnja) prevzetega podjetja vključi v proizvodni proces prevzemnega podjetja. Do navpičnih združitve običajno prihaja v razmerah, ko trg ne deluje pravilno zaradi pomanjkanja virov, zaradi zahtevnosti proizvoda, zaradi nadzora nad proizvodnimi specifikacijami vmesnih produktov in podobno. Razlogi za navpične združitve so predvsem v zmanjšanju transakcijskih in transportnih stroškov, stroškov komuniciranja, boljšem načrtovanju proizvodnje, zaščiti kvalitete proizvodov ali storitev z nadzorom nad dobavitelji in

distributerji ter lažji dostop do polproizvodov. Podobno kot pri vodoravnih združitvah in pripojitvah se tudi tu zmanjšujejo proizvodni stroški.

Če je podjetju po združitvi uspelo monopolizirati vsaj eno fazo v proizvodnem procesu, pride do nastanka sinergij. S povezovanjem več zaporednih faz proizvodnje pa se povečuje prag za vstop v panogo, kar lahko pomeni nastanek monopolov, zato so tudi navpična povezovanja podvržena administrativnemu nadzoru.

O koncentričnih združitvah govorimo, ko pride do združitve dveh ali več podjetij znotraj iste dejavnosti, ki pa niso proizvajalci istih proizvodov (vodoravna združitve) niti niso povezani preko odnosa kupca in prodajalca (navpična združitve). Podjetji, ki se združujeta, sta delno povezani preko osnovne tehnologije, proizvodnih procesov ali trgov. Takšna združitve predstavlja premik navzven z osnovnega področja delovanja na sorodna področja. Ta povezanost omogoča izkoriščanje skupnih tehničnih, ekonomskih in tržnih potencialov (Tekavec, 2002, str. 85). Takšna povezava omogoča razširitev ponudbe izdelkov.

Konglomeratne združitve opredeljuje združitve dveh ali več podjetij iz nepovezanih panog, to je podjetij, ki med seboj nimajo nikakršnih proizvodnih povezav, niso povezana preko odnosa kupca in prodajalca in ne konkurirajo na istem ciljnim trgu. Glavni razlog združitve je izkoriščanje učinkov skupnega poslovanja. Posledica združitve sta diverzifikacija in nepovezani denarni tokovi, zaradi česar se poveča stabilnost donosov podjetja. Rock (1978, str. 6) loči tri vrste konglomeratnih združitve, pri katerem nastanejo naslednje vrste konglomeratov:

1. finančni konglomerati, kjer prevzemno podjetje pospešuje načrtovanje finančnih tokov in podjetniških strategij v prevzetem podjetju, v procese operativnega odločanja pa se ne vmešava,
2. poslovodni konglomerati, kjer vodstvo prevzemnega podjetja vpliva tudi na funkcije odločanja v prevzetem podjetju in
3. koncentrični konglomerati, kjer sta prevzemno in ciljno podjetje delno povezana z osnovno tehnologijo, proizvodnim procesom ali trgi. Prevzemno podjetje s svojimi kadri dopolnjuje poslovodstvo prevzetega podjetja, podjetji pa sta deloma povezani z osnovno dejavnostjo, proizvodnim procesom ali trgi.

1.3 Poslovne skupine

Raznovrstne poslovne skupine soustvarjajo, v nekaterih državah pa tudi narekujejo gospodarski razvoj. Definicija poslovne skupine naj bi bila enostavna, a temu ni tako. Khanna (1998, str. 3) pravi, da je poslovna skupina skupina podjetij, ki posluje na različnih trgih pod skupnim administrativnim in finančnim vodstvom. Ekonomisti, ki so proučevali poslovne skupine, poudarjajo, da so te poslovne družbe med seboj povezane preko lastniških deležev, ki so navzkrižno razpršeni, tako da ima skoraj vsako podjetje delež v drugem podjetju v

skupini. Wolfenzon (2003, str. 5) trdi, da poslovne skupine običajno tvorijo piramidno strukturo, ki pa je spet povezana s prepletenimi lastniškimi deleži, kot je to v navadi pri japonskih finančnih keiretsujih. Na drugi strani sociologi, zgodovinarji in drugi predpostavljajo, da so povezave med podjetji v skupini bolj neformalne kot formalne in da je organizacijska struktura bolj vodoravna.

Poslovne skupine na razvijajočih trgih¹ skoraj vedno dosegajo boljše poslovne rezultate, kot če bi podjetja poslovala vsako zase. Če povzamemo Khanna (2000, str. 752), ki je proučeval poslovne skupine v državah Azije, Latinske Amerike in Afrike, so pomembni štirje razlogi, zaradi katerih se podjetja združujejo v poslovne skupine, in sicer:

1. učinkovito stopnjevanje funkcij v podjetju, kar pomeni, da podjetje bolje izkoristi svoje notranje zmožnosti poslovanja in s tem seveda tudi izboljša družbeno blagostanje (ang. social welfare). To tudi pomeni, da podjetja pošiljajo svoje boljše kadre v manj razvita okolja, kjer ti potem lahko v teh podružnicah ali podjetjih izboljšajo poslovanje ter s tem izboljšujejo tudi rezultate skupine kot celote;
2. izkoriščanje manjšinskih delničarjev, ki se v razvijajočih državah in na njihovih trgih še posebej pojavlja pri piramidni organizacijski strukturi;
3. iskanje oziroma izkoriščanje ekonomskih rent, kar pomeni, da podjetja preprosto hočejo čim bolj izkoristiti svoj položaj na trgu preden vstopi konkurenca;
4. tržna moč.

Velike poslovne skupine imajo tako kot veliki finančni konglomerati tudi velik vpliv na politiko države oziroma politika ima vsaj posredno tudi velik vpliv na poslovanje skupine ali konglomerata. Tu se potem poraja vprašanje, ali morda te velike poslovne skupine pritiskajo na države, da jim te omogočajo boljše pogoje poslovanja napram konkurenci, oziroma da država uvede določene ukrepe, ki otežujejo prihod konkurence na trg.

1.4 Finančni keiretsu

Veliko podjetij na japonskem je povezanih oziroma priključenih v skupino, ki se imenuje finančni keiretsu. Najbolj pomembni lastnosti v tej povezavi sta notranja prodaja med podjetji in zapleten sistem navzkrižnega lastništva, ki glavni banki (ang. main bank) omogoča velik vpliv v skupini. Dejansko glavna banka, ki je ponavadi tudi edina banka v skupini, pomembno vpliva na poslovanje podjetij oziroma na njihove investicije. Finančni keiretsuji so se pred drugo svetovno vojno imenovali zaibatsuji in so bili v večinski lasti kakšne premožne družine (Berglöf, 1994, str. 263). Najstarejši zaibatsu se imenuje Sumimoto. Glavna banka ima lahko največ 5 odstotkov kapitala podjetja, ki je ne-finančno podjetje. Z glavno banko je mišljena banka, ki je v tej skupini primarna tako pri notranjem financiranju podjetij kot tudi glavni koordinator zunanjega financiranja.

¹ To so trgi Vzhodne Evrope in JV Evrope, trgi JV Azije in Latinske Amerike.

Poleg glavne banke so v finančnih keiretsujih tudi druge finančne institucije in te skupaj ponudijo (ustvarijo) kar 98 odstotkov vseh posojil, ki jih potrebujejo podjetja v tej skupini (Berglöff, Perotti, 1994, str. 260). Glavna banka ima običajno med 10 odstotkov in 39 odstotkov vseh posojil, druge t.i. skrbniške banke (ang. trust bank) okoli 50 odstotkov posojil, kar pa ostane, priskrbijo druge glavne banke iz drugih finančnih keiretsujev ter banke, ki so samostojne. Glavne banke imajo skoraj v vseh podjetjih člane v upravah in v nekaterih jih imajo celo več. Podjetja v keiretsujih močno uporabljajo tudi prodajo na kredit, t.i. medsebojno kreditiranje in si s tem pomagajo. Podjetja, ki tvorijo keiretsu so lahko iz iste panoge gospodarstva ali pa iz različnih panog. Zato prihaja tudi do tega, da podjetja kupijo izdelek od podjetja iz keiretsuja, čeprav bi ga lahko po podobni ceni kupilo od katerega drugega dobavitelja. To kaže na zelo veliko povezanost podjetij, ki so v keiretsujih in so značilnost japonskega gospodarstva. Podjetja si lahko med seboj prodajajo lastniške deleže po takšnih cenah, da na koncu vsi maksimizirajo vrednost premoženja in s tem dejansko onemogočijo nakup nekega deleža s strani podjetij, ki niso v keiretsuju (Berglöff, Perotti, 1994, str. 266). Tu se lahko pojavi problem neučinkovitega nadzora poslovanja podjetij, ker je lastništvo tako razpršeno in tako navzkrižno.

Šest današnjih največjih finančnih skupin sestavljajo: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Fuji, Dai-Ichi Kangyo in Sanwa ter predstavljajo kar 76 odstotkov podjetij, ki kotirajo na tokijski borzi. V letu 1989 je teh šest največjih skupin imelo v lasti 16 odstotkov celotne prodaje in 13 odstotkov vseh sredstev v japonski proizvodni dejavnosti (Berglöff, Perotti, 1994, str. 266). Potrebno pa je dodati še to, da japonska podjetja mnoge države v tranziciji in bivše socialistične države prikazujejo za zgled v svojih državah. Navzkrižno lastništvo dolga in lastništva med podjetji v skupini omogoča dolgoročno sodelovanje med njimi in seveda omogoča glavni banki, da je lahko tudi pasivni opazovalec dogajanja in ne vseskozi aktivni. Navzkrižno lastništvo med podjetji povzroči oziroma omogoči recipročne glasovalne pravice. To seveda pomeni, da lahko podjetja med seboj zelo uspešno poslujejo, ker so delni lastniki drug drugega in imajo tudi kontrolo nad managementom, ki ga lahko kaj hitro odpustijo, če le ta ne deluje dobro v korist podjetja in odločajo tudi o vseh pomembnih strateških odločitvah glede prihodnosti poslovanja. V tej skupini pa se lahko pojavi koalicija managerjev, ki drug drugemu krijejo hrbet in s tem ne delajo tako uspešno kot bi si lastniki to želeli (Berglöff, Perotti, 1994, str. 267). Rezultati takega poslovanja to ponavadi tudi pokažejo in takrat stopi v ospredje glavna banka in management tudi odpusti. Prav tako glavna banka določi oziroma postavi svoj management v tista podjetja, ki zaidejo v težave ali pa so na njihovem robu.

V finančnih keiretsujih je zanimivo tudi to, da kadar podjetje ne posluje tako uspešno, kot bi moralo, glavna banka in druga podjetja v skupini ponavadi zaposlijo dodatnega človeka v upravo tega podjetja, da bi le ta pomagal k boljšemu poslovanju. Če pa je podjetje že v finančnih težavah, takrat pa samo glavna banka nastavi svoje ljudi v upravo (Berglöff, Perotti, 1994, str. 267). Članstvo v finančnem keiretsuju je ponavadi določeno s članom v svetu predsednikov (jap. Shacho-kai), ki je sestavljen iz predsednikov uprav posameznih podjetij, ki pripadajo tem keiretsuju. Plače vodilnih managerjev podjetij, ki so v keiretsuju, so višje kot

plače v neodvisnih podjetjih, kar pomeni, da je na japonskem bolje biti zaposlen v keiretsuju kot pa v neodvisnem podjetju.

2 Finančne institucije

2.1 Opredelitev finančnih institucij

Finančne institucije so podjetja, ki se ukvarjajo s finančnimi posli v najširšem smislu. To pomeni, da proizvajajo in prodajajo najrazličnejše finančne proizvode in storitve. Od nefinančnih podjetij se razlikujejo po tem, da imajo v svoji aktivi predvsem finančno premoženje, na pasivi pa predvsem dolgove (Ribnikar, 1999, str. 192).

Prenos finančnih sredstev na trgu od končnih posojilodajalcev do končnih posojilojemalcev lahko poteka na tri različne načine in pri vsakem od njih imajo finančne institucije različne vloge (Brigham, 1989, str. 68):

1. Prvi način je direkten prenos finančnih sredstev, pri katerem imajo finančne institucije le manjšo vlogo. Nastopijo namreč le v trenutku, ko je treba med obema strankama vzpostaviti stik.
2. Drugi način prenosa finančnih sredstev je prenos preko agentskih finančnih institucij (investicijskih bank). V tem primeru investicijska banka od podjetja odkupi izdane vrednostne papirje in jih naprej proda investitorjem (končnim posojilojemalcem); takšno posredovanje finančne institucije se dolgoročno ne kaže v velikosti njene bilance, zato tega načina prenosa sredstev ne štejemo v kategorijo posredovanja v pravem pomenu besede.
3. Tretji način prenosa finančnih sredstev je prenos preko finančnih posrednikov. V tem primeru govorimo o finančnih posrednikih v pravem pomenu besede, saj le-ti od podjetja odkupijo izdajo vrednostnih papirjev, najprej pa investitorjem (končnim posojilodajalcem) prodajo vrednostne papirje, ki jih sami izdajo.

Finančne sisteme razvitih držav delimo v dve skupini: v tržno in bančno usmerjene finančne sisteme. Za tržno usmerjene sisteme je značilna visoka razvitost finančnih trgov, še posebej trgov za t.i. rizični kapital. V bančno usmerjenih pa ti trgi niso tako močno razviti, zaradi tega močno izstopajo banke kot osrednje finančne institucij. V prvo skupino lahko uvrstimo predvsem sistema Združenih držav Amerike in Velike Britanije, v drugo skupino pa predvsem sisteme držav kontinentalne Evrope in Japonske (Prohaska, 1999, str. 3). Tudi slovenski finančni sistem spada v drugo skupino.

2.2 Delitev finančni institucij

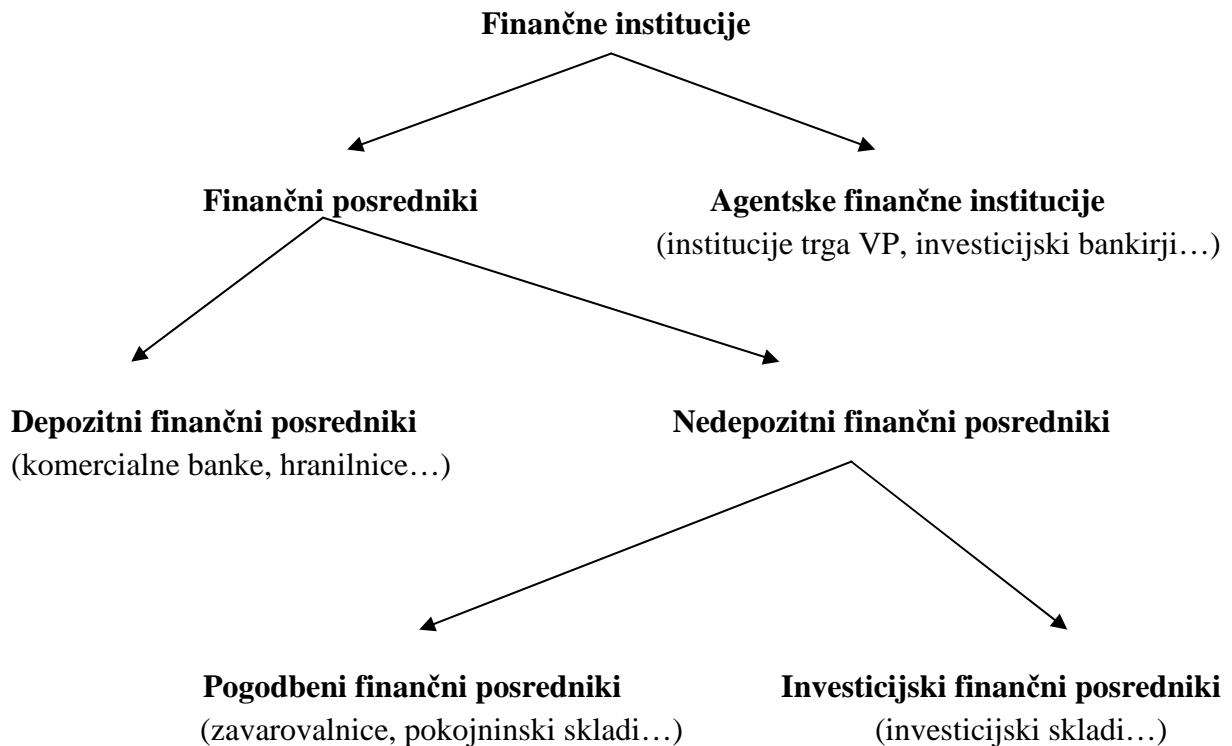
V razvitem tržnem gospodarstvu imajo ekonomski subjekti različne želje in potrebe glede finančnih oblik, ki se jim skušajo finančne institucije čim bolj prilagoditi. Zato obstajajo razne vrste finančnih institucij, ki jih delimo po različnih kriterijih.

Najbolj pogosto uporabljena je institucionalna delitev finančnih institucij (slika 1), ki deli finančne institucije po kriteriju načina prenosa finančnih sredstev od končnih varčevalcev do posojiljemalcev. Pri tem ločimo dva tipa finančnih institucij, in sicer finančne posrednike in agentske finančne institucije (Ribnikar, 1999, str. 192).

Finančni posredniki se vrivajo med končne posojiljemalce in posojilodajalce, kar se kaže v povečanju njihove premoženjske bilance. Tako po eni strani sprejemajo sredstva (na pasivi) in jih transformirajo v upnikom zelene oblike. Torej se pri njih preoblikuje aktiva (ang. qualitative asset transformation). Delimo jih na depozitne in nedepozitne finančne posrednike. Depozitni so tisti, ki od svojih komitentov prejemajo vloge v obliki depozitov. K tem spadajo komercialne banke, hranilnice ter hranilno-kreditne službe. Nedepozitni finančni posredniki pa ne sprejemajo vlog, ampak sredstva od svojih komitentov pridobivajo na drugačen način. Delimo jih na pogodbene finančne posrednike, med katere sodijo pokojninski skladi in zavarovalnice, ter na investicijske finančne posrednike. Slednji omogočajo posameznikom naložbe v tvegane vrednostne papirje, v katere posameznik sam ne bi vlagal. Med investicijske finančne posrednike sodijo odprti investicijski skladi (vzajemni skladi) in zaprti investicijski skladi (investicijske družbe) ter skladi instrumentov denarnega trga.

Agentske finančne institucije ali institucije trga vrednostnih papirjev pomagajo, da posojilodajalec in posojiljemalec najdeta stik, pri čemer ne poslujejo na svoj račun in se jim zato premoženjska bilanca ne spreminja. Prenos sredstev preko agentskih finančnih institucij sodi zato med neposredne finance. Poslujejo torej v tujem imenu in na tuj račun ter so prisotni na primarnem in sekundarnem trgu vrednostnih papirjev. Za svoje delo prejemajo določeno provizijo v višini deleža vrednosti sklenjenega posla. Med njih spadajo »brokerji« in »dealerji«, ki so specializirani za trgovanje z vrednostnimi papirji na primarnem in sekundarnem trgu ter investicijske banke, ki pomagajo podjetjem pri emisiji vrednostnih papirjev (primarni trg vrednostnih papirjev).

Slika 1: **Institucionalna delitev finančnih institucij**



Vir: Ribnikar, 1999, str. 195.

2.3 Univerzalne banke

Po tradicionalni opredelitvi so poslovne banke institucije, ki sprejemajo vloge na vpogled in odobravajo posojila. Banka je imela vlogo osrednje finančne institucije in je opravljala funkcije hranjenja prihrankov prebivalstva, opravljanja storitev plačilnega prometa, posredovanja pri prenosu sredstev od varčevalcev k investitorjem in sodelovanja v procesu emisije knjižnega denarja (Dimovski, Gregorič, 2000, str. 8).

Nadzor nad poslovnimi bankami loči banke od ostalih finančnih institucij. Prvo fazo nadzora predstavlja sam postopek podelitve licence, ki jo poslovni banki dodeli centralna banka na osnovi presoje njene kapitalske ustreznosti, strokovnosti bančnega managementa, bodočih možnosti zaslужka, potreb po novi banki na potencialnem področju njenega poslovanja ipd. Centralna banka neprestano izvaja nadzor nad bančnim poslovanjem poslovnih bank z namenom zagotoviti varnost poslovanja in likvidnost celotnega plačilnega sistema. Nadzor nad bankami naj bi zagotavljal tudi konkurenčnost in učinkovitost bančnega poslovanja, preprečeval težnje po monopoliziranju finančnih trgov in ščitil interese uporabnikov bančnih storitev (Dimovski, Gregorič, 2000, str. 15). V današnjem času se vloga poslovnih bank zmanjšuje, saj večino storitev, ki so prej pripadale izključno bankam, sedaj lahko opravljajo tudi vzajemni skladi, pokojninski skladi in druge nebančne institucije.

Banke so denarne institucije v kolikor del vlog, ki jih sprejemajo, štejemo k denarju. Kot institucije, ki izdajajo knjižni denar, skupaj s centralno banko tvorijo denarni sistem in so zaradi tega pod njenim nadzorom. Državno jamstvo za depozite v poslovnih bankah, nadzor centralne banke nad njihovim poslovanjem in funkcija poslovnih bank v opravljanju plačilnega prometa loči poslovne banke od ostalih finančnih posrednikov (Dimovski, Gregorič, 2000, str. 8). Poslovne banke so predvsem podjetja, ki ponujajo finančne storitve in tako zagotavljajo nemoten pretok sredstev v gospodarstvu. Poslovna banka mora v konkurenčnem boju z drugimi finančnimi institucijami težiti k doseganju čim višjega dobička in k zagotavljanju svojega dolgoročnega obstoja. Banka mora pri svojem poslovanju upoštevati tudi tri načela in sicer: načelo rentabilnosti (dobičkonosnosti), načelo likvidnosti in načelo varnosti (Dimovski, Gregorič, 2000, str. 9). Poslovne banke lahko razvrstimo po več kriterijih. Glede na njihovo funkcijo delimo banke na (Dimovski, Gregorič, 2000, str. 10) :

- **specializirane banke**, ki se ukvarjajo z eno vrsto poslov oziroma z več medsebojno povezanih bančnih poslov (depozitne banke, kreditne banke, hranilnice,...). Poleg specializacije glede na vrsto poslov je možna tudi specializacija glede na vrsto komitentov oziroma posamezne tržne niše, čeprav v praksi omenjene razmejitve niso vedno popolnoma jasne.
- **univerzalne banke**, ki ponujajo celovito paleto poslov. Univerzalna banka je po drugi bančni smernici EU (89/646/EEC) izbrana za prototip konkurenčne evropske banke, ki lahko opravlja 14 vrst storitev: sprejemanje vlog in vračljivih sredstev od javnosti, posojanje, finančni zakup, storitve nakazovanja denarja, izdajanje in upravljanje plačilnih sredstev, jamstva in obveznosti, trgovanje na svoj račun in za račun strank s/z instrumenti denarnega trga, tujimi valutami, finančnimi terminskimi pogodbami in opcijami, tečajnimi in obrestnimi instrumenti, prenosljivimi vrednostnimi papirji, svetovanje podjetjem glede kapitalske strukture, industrijske strategije in sorodnih vprašanj in nasveti in storitve v zvezi s spojitvami in nakupi podjetij, denarno posredništvo, vodenje portfeljev in svetovanje, varno hranjenje in upravljanje vrednostnih papirjev, storitve v zvezi s kreditnimi referencami, storitve varnega hranjenja.

Te našteje storitve univerzalnega bančništva se lahko opravljajo v več organizacijskih oblikah (Dimovski, Gregorič, 2000, str. 10):

- ena, popolnoma integrirana banka, ki ponuja celoten sklop storitev (univerzalna banka),
- finančni konglomerat (nemški bančni univerzalizem), ko banka mati opravlja bančne storitve, druge finančne storitve pa ponuja sama ali preko hčerinskih podjetij, ki lahko opravljajo tudi zavarovalniške posle,
- skupina bančnih podružnic (angleški finančni univerzalizem), ko banka mati sama opravlja bančne posle, njene hčere pa so pravno samostojne in ločeno od poslovne banke ponujajo bančne storitve, storitve investicijskega bančništva, zavarovalništva in druge storitve,

- bančni holding (ameriški univerzalizem); finančna institucija kot matična institucija ima v lasti oziroma kontrolira več finančnih institucij (bančnih in nebančnih), preko katerih lahko ponuja vse vrste finančnih storitev

Univerzalne banke imajo pravico do imetja lastniških deležev ne samo v finančnih institucijah ampak tudi v ne-finančnih institucijah. Univerzalno bančništvo je dovoljeno v celotni EU in tudi v Švici, medtem ko je v ZDA zaenkrat še prepovedano oziroma je še v povojih. Univerzalno bančništvo v Evropski uniji je bilo dovoljeno z drugo bančno direktivo (Second Banking Directive 1989), ki je bila potrjena s strani vseh držav članic. V tej direktivi je EU prevzela veliko definicij kreditnih institucij, ki se ujemajo z nemškim modelom univerzalnega bančništva. Posledica tega je, da so lahko banke, investicijske družbe in zavarovalnice neomejeno medsebojno lastniško povezane in tudi ne obstajajo meje formacij finančnih konglomeratov. Velikost deležev v nefinančnih institucijah pa je omejena. Pri industrijskih in trgovskih podjetjih ta delež ne sme preseči 15 odstotkov kapitala banke, medtem ko vsota teh deležev v vseh podjetjih ne sme preseči 60 odstotkov kapitala banke.

Nemške univerzalne banke delujejo v razmerah bančnega sistema, kar pomeni, da tu trg vrednostnih papirjev ni tako močno razvit, medtem ko se ameriške banke soočajo z močno konkurenčnim okoljem visoko razvitega trga vrednostnih papirjev v razmerah tržnega sistema. Za bančni sistem je značilno, da trg vrednostnih papirjev ni ali je relativno slabo razvit. To pomeni, da se realni sektor financira pretežno s posredovanjem bank, če pa je financiranje neposredno (trg vrednostnih papirjev) pa poteka v odvisnosti od bank. Tržni sistem, za katerega je značilen visoko razvit trg vrednostnih papirjev, postavlja banke v bistveno drugačno vlogo. Banke so eni izmed akterjev na tem trgu in so v nenehnem konkurenčnem boju s samim trgom in z drugimi finančnimi posredniki. Financiranje podjetij je predvsem neposredno (dezintermediacija), kar pa je še ostalo prostora za posredovanje, so ga močno zasedli nebančni finančni posredniki (reintermediacija). Primerjava med obema modeloma univerzalnih bank kaže, da se nemški tip univerzalne banke intenzivno povezuje z realnim sektorjem, kar pa se tiče finančnih aktivnosti pa popolnoma prevladujejo klasični bančni posli. Na drugi strani pa se ameriški tip univerzalne banke s podjetji ne povezuje, vendar pa ima močno razvite nebančne finančne aktivnosti.

2.3.1 Prednosti in slabosti univerzalizacije

Univerzalizacija je strateški odgovor bank na vdiranje drugih finančnih institucij na njihovo tradicionalno področje delovanja. S tem procesom naj bi banke dosegle trojno korist:

1. okrepile bi svojo ekonomsko moč,
2. možnosti za diverzifikacijo bi povečale stabilnost prihodkov in zmanjšale možnosti stečajev,
3. možnost za izkoriščanje sinergij (economies of scope)

Banke si največ obetajo od zadnjih dveh, toda le čas bo pokazal ali so ta pričakovanja upravičena. Glavni viri izkoriščanja sinergij so (Čokl, 2000, str. 32):

1. že vzpostavljene distribucijske mreže;
2. že vzpostavljeni kontakti s številnimi strankami ter relativno dobre informacije o njih; zaenkrat je to največja prednost bank pred njihovimi konkurenti;
3. ekonomije obsega v trženju.

Univerzalizacija bank bi prinesla koristi tudi potrošnikom, saj bi se zaradi diverzifikacije poslovanja bank povečala konkurenca tudi v drugih poslih, kar bi lahko povečalo kvaliteto in kvantiteto ter izbiro finančnih storitev, lahko pa bi se znižala tudi njihova cena. Pogoji za to, da se koristi univerzalizacije prenesejo tudi na potrošnike je dovolj konkurenčen trg, zato nekateri finančniki opozarjajo, da je univerzalno bančništvo smiselno uvajati samo v finančnih sistemih z razvitimi trgi vrednostnih papirjev in z dovolj razvitimi specializiranimi finančnimi institucijami (Rajan, 1996, str. 299). Pomembno pa je tudi to, da država oziroma njene vlade omogočijo tako regulativo in nadzor, da je možnost vstopa na trg čim večja in da se univerzalne banke preveč ne namnožijo na določenem trgu. Eliminacija konkurence bi namreč izničila splošne koristi, ki jih je pričakovati od univerzalizacije bank: večjo stabilnost sistema kot celote in izničenje ekonomskih rent, ki obstajajo v subsektorjih finančnega sistema, rezerviranih za specialistične institucije.

Potencialne negativne posledice univerzalizacije, ki se v literaturi najbolj pogosto poudarjajo so naslednje:

1. razteg varnostne mreže bančnega sistema (pri tem mislimo predvsem sredstev centralne banke z naslova posojil v skrajni sili) tudi na nebančne aktivnosti univerzalne banke. S tem je povezana problematika moralnega hazarda in konkurenčnih neenakosti;
2. konflikti interesov, ker univerzalna banka nastopa v več vlogah hkrati;
3. prevelika koncentracija v finančni industriji: to lahko izloči konkurenco ali pa je samo politično nezaželjena;
4. vezana prodaja: nevarnost, da pride do nezakonitega vezanja potrošnikov s strani posamezne univerzalne banke, ki nudi celoten spekter finančnih produktov in storitev;
5. potencial za širitev uporabe t.i. »too-big-to-fail« doktrine: možnost zlomov poslovanja bank je zaradi diverzifikacije manjša, če pa do njih v resnici pride, je njihova škoda lahko veliko večja.

Posamezne banke se v današnjem času srečujejo z dilemo ali ostati univerzalne banke in se povezati v finančne konglomerate ali pa se specializirati za točno določen segment bančnega trga. Razmere na trgu prikazujejo obe smeri, kjer je še posebej potrebno omeniti t.i. mega združitve (takšen je bil recimo primer združitve banke Credit Suisse in zavarovalnice Winterthur), ki prikazujejo trend nastanka bančnega zavarovalništva (ang. bancassurance). Že v 90. letih prejšnjega stoletja pa so si nekatere velike evropske banke pripojile borzno posredniške hiše in investicijske banke. Zagovorniki univerzalnega bančništva dokazujejo, da

univerzalno bančništvo zagotavlja večjo disciplino »corporate« managementa, pomaga pri restrukturiranju podjetij in korporacij bolje kot drugi managerji ali država, uveljavlja ekonomije obsega in sinergij v finančnih storitvah ter promovira finančno stabilnost in ekonomski razvoj.

2.3.2 Druge povezave bank in nebančnih institucij

V povezavi s širitvijo poslovanja bank je potrebno omeniti še dve kombinaciji povezav in sicer: komercialna-investicijska banka in banka-družba za upravljanje investicijskih skladov (DZU). Koncept komercialne in investicijske banke² je v temelju različen. Investicijska banka ni tržni posrednik ampak je t.i. tržni specialist, poleg tega pa ni depozitna finančna institucija, kot je to komercialna banka. Samo depozitne institucije naj bi bile deležne posebne obravnave v smislu zagotavljanja potrebne likvidnosti v primeru da zaidejo v težave (Hadjimichalakis, Hadjimichalakis, 1996, str. 34). Z združitvijo komercialne in investicijske banke se ustvarijo notranje napetosti, ki vodijo v razne konflikte. V praksi se to odraža predvsem v naslednjih negativnih pojavih:

- konflikt interesov med dajanjem kreditov in vpisovanjem delnic (banka izvede vpis novih vrednostnih papirjev, da bi rešila slabega dolžnika. V ozadju tega je problem asimetričnosti informacij med bankami in investitorji);
- shema zavarovanja depozitov (varnostna mreža nasploh) se implicitno raztegne na investicijske aktivnosti;
- lahko se zgodi, da banke zaradi velike koncentracije moči nad podjetji začnejo ovirati njihove vstopne na trg vrednostnih papirjev;
- zaradi povezovanja trgov kreditov in trgov javnih izdaj vrednostnih papirjev se dejanske diverzifikacije zmanjšajo. Zaradi tega se stabilnost bank lahko zmanjša.

Pri povezovanju med bankami in družbami za upravljanje (DZU) so na probleme prvi opozorili v Nemčiji (Baums, 1996, str. 127). Zaradi svojega ugleda in ekonomske moči so bile banke praktično edini lastniki pravno sicer samostojnih DZU. Vtis je, da so banke uporabljale DZU predvsem za podporo podjetjem – svojim kreditorejalcem, in to na škodo investitorjev.

Konflikt interesov se pojavi ob naslednjih dveh kombinacijah (Čokl, 2000, str. 35):

- banka, ki je lastnica DZU (banka-mati), je hkrati tudi depozitarna banka: možno je, da banka ne dela v korist investitorjev (naloga depozitarne banke je, da ščiti interese investitorjev zoper DZU), pač pa v povezavi z DZU;

² Investicijske banke svetujejo svojim klientom, kdaj in v kakšni vrednosti naj izdajo vrednostne papirje. Poleg svetovanja glede novih izdaj vrednostnih papirjev jih investicijske banke tudi vpisujejo (underwriting): z direktnim ali z garancijo njihove prodaje po dogovorjeni ceni. Vrednostne papirje tudi javno prodajajo (Hadjimichalakis, Hadjimichalakis, 1996, str. 34).

- banka-mati opravlja posle investicijskega bančništva: DZU uporabi za nakup primarne emisije vrednostnih papirjev podjetja, ki ne gredo drugače v promet; na tak način rešuje svojega klienta v težavah.

Banka-mati lahko preko DZU tudi poveča vpliv na realni sektor mimo omejitev, ki jih postavlja bančna zakonodaja. Recimo, če njen DZU kupi delnice podjetja, banki ni treba prilagajati kapitalske strukture. Obenem se banka na tak način lahko izogne obveznosti pridobitve dovoljenj za nakup kvalificiranih deležev. Možnosti za preprečitev zlorabe konfliktov interesov investorjev sta dve: ali strogo lastniško ločiti DZU in depozitarno banko ali pa ju obravnavati kot en subjekt. Slednja možnost je izvedljiva samo v konkurenčnih razmerah in ob pogoju, da se vrednost investicijskih kuponov določa na trgu, ne pa da jo izračunava banka.

2.4 Finančni konglomerati

Finančni konglomerat je skupina podjetij, ki so medsebojno kapitalsko povezana in obvladujejo celoto finančnih storitev, predvsem na področju bančništva, zavarovalništva ter trga vrednostnih papirjev. Finančni konglomerati so finančne institucije, ki ponujajo obsežen niz finančnih storitev. Poleg opravljanja tradicionalnih bančnih storitev lahko ponujajo ali prodajajo tudi zavarovalniške storitve, izdajajo vrednostne papirje ter trgujejo z vrednostnimi papirji za svoj račun ali za svoje stranke itd. Posamezna organizacija znotraj skupine je pravno samostojna. Obstaja še več definicij, iz vseh pa je mogoče razbrati naslednje tipične značilnosti finančnih konglomeratov (Čokl, 2000, str. 19):

- gre za skupino pravno samostojnih pravnih subjektov (entitet), ki so med seboj kapitalsko povezani;
- pretežna dejavnost konglomerata je finančna;
- združuje vsaj dva od treh tipov finančnih poslov (bančni posli, zavarovalniški posli, posli v zvezi z vrednostnimi papirji); v konglomerat so lahko vključene tudi nenadzorovane entitete - nefinančna podjetja.

Konglomerati so lahko pojavijo kot enotni ekonomski subjekti ali pa kot skupina neodvisnih pravnih oseb. Posledica tega je, da so lahko konglomerati bolj ali manj integrirani, kar je lahko popolnoma neodvisno od intenzitete kapitalskih povezav. Seveda pa ne nastanejo samo kot posledica kapitalskih povezav, ampak lahko nastanejo tudi preko naložbenih povezav ali preko menedžmenta in ključnih delničarjev.

2.4.1 Prednosti in slabosti finančnih konglomeratov

Finančni konglomerati so bolj prihodkovno učinkoviti kot njihova bolj specializirana konkurenca. Stopnja stroškovne učinkovitosti in donosnosti je višja v univerzalnih bankah kot

v specializiranih bankah, kot kažejo tudi rezultati raziskave, ki jo je opravil za območje EU opravil Vennet (1998, str. 8). Ti rezultati kažejo k večji despecializaciji in posledično k bolj učinkovitemu bančnemu sistemu.

Ustanovitev finančnih konglomeratov je smiselna samo takrat, ko obstajajo pozitivni ali stroškovni ali prihodkovni učinki, ki nastanejo s kombiniranjem različnih finančnih storitev. Konsolidirani prihodki bi morali biti večji, če bi institucije povezane v finančni konglomerat, povečale svoje prihodke zaradi specializacije in prodaje med skupino. Pomembna prednost za povezovanje ali ustanovitev finančnega konglomerata so tudi ekonomije obsega in seveda tudi manjši operativni stroški, ki pa so dejansko posledica ekonomije obsega. Še ena posledica ekonomij obsega je tudi rast teh finančnih konglomeratov v smislu rasti obsega prihodkov.

Tudi banke znotraj finančnih konglomeratov lahko svoje produkte prodajajo bolj učinkovito in s tem rastejo tako banke kot tudi finančni konglomerati. Skupna uporaba inputov, kot so delo, tehnologija in informacijska tehnologija, znotraj finančnih konglomeratov lahko močno zniža stroške, za kar se vsa podjetja po svetu močno trudijo. Raziskave nekaterih ekonomistov kažejo, da se lahko prihrani tudi 60 milijard ameriških dolarjev za 100 največjih ameriških bank zaradi ekonomij obsega (Vennet, 1998, str. 4), medtem ko prve analize na tem področju niso kazale tako velikih prihrankov (Vennet, 1998, str. 4). Potrebno pa je izboljšati tudi operativno oziroma X-učinkovitost³, ki je ena najpomembnejših konkurenčnih prednosti bank predvsem zaradi zelo razgibanega in spreminjajočega se okolja poslovanja.

Vprašanje, ki se pojavlja, je ali so finančni konglomerati bolj operativno učinkoviti od samostojne ne-univerzalne banke? Pri odgovoru se pojavita še dve oviri in sicer ali so banke, zavarovalnice itd. v določeni državi zaščitene pred prevzemi ali združitvami z zakoni, kar pomeni, da so managerji bank, četudi nesposobni, zaščiteni in so agentski stroški visoki. Če pa so prevzemi in združitve dovoljeni, so managerji finančnih institucij veliko bolj pod vplivom nadzora (ang. monitoring) podjetij, ki bi jih želeli prevzeti in posledično že zaradi tega delajo bolj učinkovito. Po mojem mnenju se bodo managerji trudili, da bodo banke poslovale čimbolj učinkovito in seveda čimbolj zviševale vrednost podjetja ali banke na trgu, če so izpostavljene oziroma če jih lahko prevzamejo finančni konglomerati. Zmanjšalo pa bi se tudi pretirano razmetavanje denarja s strani bank, ker bi ob primeru prevzema ta manager seveda izgubil delo.

Pri vzpostavitvi finančnega konglomerata pride tudi do racionalizacije poslovanja vseh vključenih družb, kar se praviloma pojavlja v EU predvsem pri prevzemih (Vennet, 1998, str. 6). Tu je potrebno omeniti še nekaj raziskovalcev, ki so proučevali X-učinkovitost pri bankah po svetu. Kot piše Vennet (1998, str. 7) sta Berger in Humphrey v raziskavi, kjer sta uporabila podatke iz 21 držav, ugotovila, da neučinkovitost v bankah prinese med 20-25 odstotkov

³ Khanna (1994, str. 40) X-učinkovitost enači s stroškovno učinkovitostjo.

skupnih stroškov. Prav tako sta še ugotovila, da so večje banke bolj stroškovno učinkovite kot pa manjše banke. Poudariti pa je treba tudi to, da banke, ki so približno enako velike, nimajo enake stroškovne učinkovitosti tudi zato, ker so drugače vodene oziroma imajo bolj sposobno upravo ali kar celotno osebje.

Pri finančnih konglomeratih imamo še eno potencialno prednost. Na enem mestu se strankam ponudi celoten obseg storitev, tako bančnih, zavarovalniških, borzno-posredniških ipd., kar jim seveda zmanjša tako transakcijske kot tudi informacijske stroške. Po pisanju Venneta (1998, str. 7) je Gallo et al. raziskoval razloge za naraščanje dobičkonosnosti bank. Zaradi kombinacije bančnih, zavarovalniških ter drugih storitev prihodki naraščajo in s tem v finančnih konglomeratih tudi dobiček posledično narašča in je tudi bolj predvidljiv. Pomembna prednost bank, ki se pridružijo ali ustanovijo finančni konglomerat, je tudi, da s tem zmanjšajo možnost nevarnosti poslovanja banke zaradi vključitev drugih dejavnosti in seveda tudi zaradi povečane kapitalске in tržne moči. Povezovanje bank in zavarovalnic poveča pregled nad strankami in oceno njihove bonitete, ter s tem pomaga poslovanju tako banke kot tudi zavarovalnice. Zmanjša pa se tudi strošek nadzora, kar je tudi zelo pomembno.

Pomembno vprašanje v zvezi s finančnimi konglomerati je tudi nadzor nad njimi. Evropska komisija je konec leta 2002 sprejela direktivo 2002/87/EC, s katero se uvaja (enoten) nadzor nad finančnimi konglomerati. To direktivo naj bi članice v nacionalno zakonodajo vnesle do avgusta 2004, vendar tega vse še niso storile (med slednjimi je tudi Slovenija). V članicah naj bi začela veljati z začetkom leta 2005.

Tabela 1: Povezovanje finančnih institucij v obdobju 1995 – 2000 v državah EU

Leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000 1.poll.
Spojitve med banko in zavarovalnico in prevzem zavarovalnice s strani banke	6	6	11	9	4	6
Kreditna institucija deluje tudi kot zavarovalnica	9	6	4	6	7	3
Zavarovalnica ustanovi banko	3	4	5	5	4	1
Spojitve med banko in drugimi finančnimi subjekti: prevzem slednjih s strani banke	19	17	24	19	32	32
Kreditna institucija ustanovi ruغو finančno institucijo	28	35	26	22	38	36
Druge finančne organizacije ustanovijo banko	0	2	3	5	9	2
Skupaj	65	70	73	66	94	70
Prevzemi in spojitve kot % vseh domačih konglomeratov	38	36	52	51	51	41

Vir: Arhar, 2003, str. 32

Domači⁴ konglomerati se povezujejo zaradi (Arhar, 2003, str. 32):

- ekonomije strukture tržnih produktov, ki se prodajajo navzkrižno;
- diverzifikacije tveganj in prihodkov od različnih produktov;
- optimalne uporabe poslovne mreže (vzdrževanje slednje je pomemben strošek);
- možne racionalizacije različnih administrativnih stroškov, ki jih daje ekonomija obsega.

⁴ Arhar (2003, str. 32) domače in tuje konglomerate opredeljuje glede na lastništvo teh konglomeratov.

Mednarodni konglomerati pa se povezujejo zaradi:

- ekonomije strukture – vsebine produktov pri navzkrižni prodaji;
- velikosti finančnega posrednika;
- diverzifikacije dohodka in rizika;
- kar pa zadeva racionalizacije mreže, slednja ni tako poudarjena, kajti gre za subjekte iz različnih držav, zato tovrstni ukrep nima posebnih rezultatov.

Skupni imenovalec domačih in mednarodnih konglomeratov ostaja želja po univerzalni prodaji produktov od »začetka do konca« (ang. one-stop-shopping from the cradle to grave). Banke zanima predvsem dolgoročno varčevanje, ki pridobiva na pomenu tudi zaradi najnovejših demografskih gibanj. Zmanjševanje obrestne marže v današnjem času pa od bank zahteva, da prodajajo tudi ostale različne produkte, s katerimi izboljšujejo rezultate v bilanci uspeha. Na drugi strani so zavarovalniške storitve v vzponu (ang. market in growth), zato so vse bolj zanimive tudi za banke. Banke tudi ugotavljajo, da so zavarovalni produkti naravna dopolnitev bančnih produktov, zato kombinacija prvih in drugih daje boljše rezultate pri razpršitvi tveganja in dohodka (Arhar, 2003, str. 35).

2.5 Trendi v razvoju finančnih storitev

Trenutne značilnosti svetovnega trga finančnih storitev, pomembne za slovenski trg, so razvoj informacijske tehnologije (IT) in tehnologije tržnih poti, nevarnost moralnega hazarda, profesionalizacija, harmonizacija in konsolidacija trga, globalizacija (ni več »domačih« trgov) in konkurenčni pritiski, pospešeni z zahtevami po transparentnosti trga, večji pomen delničarjev; redefinirana vrednostna veriga (od akta zavarovanja do nastanka škodnega dogodka in plačila zavarovalnine) in specializacija ponudbe vsakega člana v njej, »čezmejna« prodaja finančnih storitev med bankami in zavarovalnicami in kapitalskimi podjetji (Štiblar, 2003, str. 5).

Glavne spremembe, ki so potrebne v posameznih enotah finančnega sektorja v svetu v naslednjih letih, so (Štiblar, 2003, str. 6):

- *na področju potrošniškega (ang. retail) bančništva;*
 - sedanjost: prevladujejo lokalni akterji, ki črpajo dobičke z odpravo odvečnih kapacitet in srednje do dobrimi donosi,
 - prihodnost: optimizacija trga; nasprotje obsega proti osredotočenosti bo vodilo v multi-regionalne specialiste, lastnike lokalnih in multi-franšiz s sposobnostjo premagati druge;
- *na področju investicijskega (komercialnega) bančništva;*
 - sedanjost: hitro se deli na kapitalsko in intelektualno vodena sub-sektorja, pri čemer je prvi prevelik in drugi premajhen,

- prihodnost: naslanjanje na domačo prednost in poceni kapital bo atrofiralo in mnogi bodo odšli; uspeli bodo novi razvijalci franšize z inovativnimi poslovnimi modeli;
- *na področju premoženjskega in drugega zavarovanja:*
 - sedanjost: trpi zaradi neprestanega čez-sektorskega subvencioniranja, pomanjkanja discipline v naložbah kapitala v stabilne naložbe, slabih sklepanj zavarovalniških pogodb in neučinkovitega upravljanja z zahtevki,
 - prihodnost: tradicionalno multi-sektorsko zavarovanje se bo umaknilo sektorskim specialistom; vendar bodo tudi »paketne ponudbe« lahko pomagale doseči kompozitnim zavarovalnicam zadosten obseg poslovanja, le za vsako vrsto bo moral biti škodni rezultat pozitiven;
- *na področju življenjskega zavarovanja:*
 - sedanjost: bifurkirano med Evropo, kjer je kapitalski trg oslabil kapitalsko bazo, in ZDA, kjer so življenjske zavarovalnice izboljšale profitnost z izboljšanim upravljanjem s stroški, poslovnim fokusom in diverzifikacijo poslov;
 - prihodnost: nadaljnja rast brokerskih in bančnih kanalov (poti) s šibko kapitalsko osnovo bo koncentrirala vsak življenjski trg na malo število mnogo-produktnih goliatov. Specialisti za poti, segmente ali produkte bodo povečevali vpliv preko več trgov;
- *specializirane finančne institucije:*
 - sedanjost: uspevajo pod ravniyo zaznavanja tradicionalnih močnih zavarovanih institucij;
 - prihodnost: neregulirani finančni ponudniki bodo rasli in opogumili igralce v »nišah« za prevlado na delu vrednostne verige. Rating agencije bodo vztrajale na transparentnosti nebančnih oskrbnikov, ki bi bila podobna bančni transparentnosti.

3 Povezovanje zavarovalnic in bank: bančno zavarovalništvo

3.1 Opredelitev bančnega zavarovalništva

Definicij o tem, kaj je bančno zavarovalništvo oziroma »bancassurance«, je toliko, kot avtorjev, ki obravnavajo to področje. Posegi bank na zavarovalniški trg so v poslovnem žargonu dobili ime »bancassurance« ali po naše bančno zavarovalništvo (Bešter, Kobal, 1998, str. 94). Bancassurance je prodaja bančnih in zavarovalniških produktov oziroma storitev preko skupnih distribucijskih kanalov ali preko iste baze klientov (Papasavvas, Parmee, 1994, str. 3). Kljub tako različnim opredelitvam »bancassuranc« ali po naše bančnega zavarovalništva je prav, da se odločimo za definicijo, ki je najširša in vsebuje vse načine vstopanja bank na zavarovalniški trg. Poleg bančnega zavarovalništva pa so v svetu finančnih storitev vse bolj pogosti primeri, ko želi zavarovalnica vskočiti na trg bančnih produktov. Uveljavila sta se izraza »assurer-banks« in »assurfinance« in jih v slovenščini lahko nadomestimo z izrazom bančno zavarovalništvo. »Assurfinance« pomeni vstop zavarovalnic

na področje bančnega poslovanja s prebivalstvom (ang. retail banking) s ponudbo depozitov ter varčevalnih in investicijskih produktov. Izraz »assurer-banks« se je pojavil v zvezi z nekaterimi angleškimi zavarovalnicami, ki so se pričele ukvarjati tudi z bančnimi posli.

Čeprav nekateri enačijo pojem »bancassurance« in »allfinanz« (Hoscha, 1994, str. 1) je pojem »allfinanz« precej širši od pojma »bancassurance« in ga zato ne moremo uporabljati samo za bančne in zavarovalniške storitve.

1. »Allfinanz« je sposobnost organizacije, da zadovolji vse finančne potrebe strank (Medlock, 1998, str. 3). Razlogi za nastanek »allfinanz« koncepta so zelo podobni razlogom za »bancassurance«: ponuditi širši obseg finančnih storitev, okrepiti razmerje s stranko, doseči čim bolj učinkovito uporabo distribucijskih kanalov, razširiti področje svojega delovanja in povečati število strank, zagotoviti boljšo kakovost svojih produktov in z vsem naštetim povečati profitabilnost institucije oziroma poslovne skupine. »Allfinanz« koncept je pogosto povezan z globalizacijo poslovanja.
2. »Allfinanz« je zagotavljanje širokega obsega finančnih storitev v okviru enega ponudnika (Bignall, 1998, str. 2). Avtor opozarja, da odločitev za »allfinanz« koncept še ni porok za uspeh, čeprav organizacija s tem pridobi pomembno prednost pred konkurenco.

Prodajo zavarovalniških produktov prek bančne prodajne mreže v Evropi prvič zasledimo v Franciji leta 1970. V osemdesetih letih prejšnjega stoletja se je hitro širila po vsej Evropi. Vzrok za to so bili vse manjši dobički bank pri prodaji bančnih produktov zaradi vedno močnejše konkurence. Danes pa je trženje zavarovalniških produktov zanimivo zlasti zato, ker stranke v ponudbi bank pričakujejo široko paleto finančnih produktov.

Posamezne države različno urejajo sodelovanje bank in zavarovalnic na področju distribucije. Zakonodaja je v večini primerov bolj liberalna do bank, ki želijo prodajati zavarovalniške produkte, kot do zavarovalnic, ki hočejo poseči na bančni trg. Države, ki brez večjih omejitev dovoljujejo prodajo zavarovanj v bankah, so: Belgija, Danska, Francija, Nemčija, Irska, Italija, Nizozemska in Velika Britanija. V Franciji je to omogočil Banking Act leta 1984, vendar morajo biti bančni uslužbenci kvalificirani kot pooblaščen zavarovalni agenti. V državah, kot so Grčija, Luksemburg, Portugalska, Španija in ZDA, je dovoljeno prodajati zavarovanja preko bančnih okenc le ob določenih pogojih. Najbolj strogi so v tem pogledu so Japonci: trženje zavarovanj je dovoljeno le preko samostojnih bančnih podružnic (ang. subsidiaries), ki delujejo kot neodvisni posredniki (Bešter, Kobal, 1998, str. 96). Zavarovalnice imajo pri prodaji bančnih produktov preko svojih poslovnih enot bistveno slabše pogoje. V številnih državah razlagajo prvo direktivo EC za splošna in življenjska zavarovanja kot glavno prepoved za distribucijo bančnih produktov preko zavarovalnic. Zato je v večini držav dovoljeno le trženje tistih bančnih produktov, ki so direktno povezani z zavarovalniškim sektorjem: zavarovalne police, varčevalno ali naložbeno komponento in pokojninska zavarovanja. Dejansko ni razloga, zaradi katerega bi predpisi dovoljevali prodajo

zavarovalniških produktov v bankah in obenem prepovedovali prodajo bančnih produktov v zavarovalnicah. Vprašanje pa je ali je prodaja bančnih produktov lahko za zavarovalnice tako privlačen posel kot je prodaja zavarovanj za banke.

Poleg produkcije in distribucije so pri »bancassurancu« zelo pomembne tudi kapitalske povezave med bankami in zavarovalnicami. Pri tem gre lahko za pridobitev pomembnega lastniškega dela banke nad zavarovalnico ali za ustanovitev lastne podružnice-samostojne pravne osebe, ki se ukvarja z zavarovalništvom. V večini držav predpisi dovoljujejo ustanavljanje takih podružnic. Izjemi sta Belgija, kjer mora banka pridobiti posebno dovoljenje in Francija, kjer je število zavarovalniških podružnic v lasti banke omejeno. V Veliki Britaniji zavarovalniške podružnice v lasti bank ne smejo opravljati določenih vrst zavarovalnih poslov (npr. zavarovanje osebne odgovornosti). Na Japonskem banke ne smejo biti lastnice zavarovalniških podružnic, številne restrikcije pa omejujejo tudi banke v ZDA. Predpisi so spet bolj strogi do zavarovalnic, ki želijo ustanoviti bančno podružnico. Nekatere omejitve veljajo v Franciji in na Nizozemskem, v ZDA in na Japonskem pa je to povsem prepovedano. Opozoriti velja, da so poroke med bankami in zavarovalnicami ne le pod kontrolo nadzornih organov obeh vrst institucij pač pa tudi predmet obravnave protimonopolnih komisij.

Internacionalizacija in globalizacija finančnih trgov je povzročila, da so se finančne institucije združevale, kajti večje so imele prednost pri delovanju. Na podlagi povečane kapitalne intenzivnosti, rastoč konkurenčni boj za omejen lastni kapital in vse večja povezanost finančnih trgov, ki omogoča razpršitev tveganja, bosta oziroma sta že povzročila, da povezovanje bank in zavarovalnic ni več samo možnost, temveč strateška nujnost, ki se ji ne bo mogla izogniti nobena banka in zavarovalnica (Hartman, 1994, str. 122).

3.2 Zavarovalnice

Nebančni finančni posredniki v preteklosti na razvitih finančni trgih niso imeli pomembnejše vloge, v zadnjem času pa postajajo institucionalni investitorji⁵ vse pomembnejši, kar še posebej velja za zavarovalnice. Zavarovalnica je storitveno podjetje, ki s proizvodnjo in prodajo zavarovalnih storitev uresničuje svoj gospodarski in družbeni smoter tako, da s svojo dejavnostjo dosega ekonomsko uspešnost, ki se kaže v dobičku za lastnike zavarovalnice (Končina, 1994, str. 104). Zavarovalnica svojo temeljno nalogo uresničuje z združevanjem čim večjega števila nevarnostnih subjektov, da lahko s sorazmerno nizkimi prispevki zavarovalcev zbere zadostna sredstva za financiranje škode, ki bi posamezen subjekt močno ogrozile. Funkcija zavarovanja pomeni financiranje nadomeščanja škod ob uresničitvi zavarovanih gospodarskih nevarnosti.

⁵ Institucionalni investitor izhaja iz besede institucionalizem, ki je ekonomska in sociološka usmeritev, ki poudarja vpliv družbenih institucij (zasebna lastnina, tradicija itd.) na ekonomsko obnašanje ljudi; (Leksikon Cankarjeve Založbe, 1994, str. 400).

Zavarovalnica opravlja finančno poslovanje v skladu s finančnimi standardi in načeli, ki jih določi z zakonom pooblaščen organizacija in po določbah Zakona o zavarovalništvu (ZZavar). Za zavarovalno delniško družbo se uporabljajo določbe ZGD, če ni v ZZavar drugače določeno (ZZavar).

3.3 Razlogi za povezovanje bank in zavarovalnic

Zavarovalnice so za banke privlačne iz naslednjih razlogov (Končina, 2003, str. 8):

1. zavarovalnice imajo zavarovalne zastopnike, to je dejavno in tržno odzivno prodajno moč, ki bi lahko postali ob dodatnem izobraževanju premoženjski svetovalci in bi ponudili celotnemu finančnemu trgu celovit finančni servis
2. uspešne zavarovalnice imajo veliko finančno moč, izraženo v garancijskih skladih zavarovalnic
3. zavarovalnice imajo veliko izkušenj z zavarovalnim nalaganjem in s portfeljem naložb
4. zavarovalnice vzpodbujajo predstavo o varnosti in dolgoročnosti
5. banke bi skupaj z zavarovalnicami lahko oblikovale celotno ponudbo finančnih storitev-torej tržni vzorec univerzalnega finančnega posredništva
6. dodatna zavarovalna ponudba bi povečala zvestobo komitentov banki
7. banke bi s ponudbo dodatnih zavarovalniških storitev lahko krile stroške svojih obsežnih prodajnih mrež oziroma poslovalnic

Zavarovalnice pa občutijo privlačnost bank iz naslednjih razlogov (Končina, 2003, str. 8):

1. banke imajo pogosto široko mrežo svojih poslovalnic regionalno razpršeno
2. banke imajo veliko število strank, ki so zaradi pogostih stikov z bankami bolj povezane z bankami, kot pa zavarovanci z zavarovalnicami
3. za zavarovalnice velja takšno trženje, da zavarovalnica prek zastopnikov pride do zavarovancev, medtem ko je prevladujoče trženje pri bankah takšno, da komitenti pridejo do banke, kar pomeni, da so pri bankah stranke tiste, ki prihajajo v banko in ki skrbno pregledujejo sporočila bank, kar omogoča tudi bančno ponudbo zavarovalnih storitev, seveda bolj preprostih, na bančnih okencih
4. bančne baze podatkov o komitentih omogočajo oblikovanje ustreznih zavarovalnih ponudb glede na finančno sposobnost in tipologijo zavarovancev
5. mejni stroški distribucije zavarovanj prek banke so manjši, saj gre za enostavne zavarovalne storitve, ki so ponujene ne enak način in z enakimi orodji, kot jih sicer uporablja pri trženju banka
6. banke imajo dobro podobo pri svojih komitentih »pogosto boljše, kot jo imajo zavarovalnice pri zavarovancih«.

Zavarovalnice in banke skušajo s posli bančnega zavarovalništva izkoristiti sinergične učinke povezovanja in doseči višje dobičke. Banke posegajo na zavarovalniško področje predvsem zato, ker se srečujejo z veliki omejitvami v lastni panogi, v zavarovalništvu pa vidijo odlično

poslovno priložnost, s katero bodo ohranile ali izboljšale položaj na trgu, izrabile prednosti sproščene regulative, izkoristile ekonomijo obsega in povečale učinkovitost tehnoloških in človeških virov. Liberalizacija je povečala konkurenčni pritisk; tehnološki napredek na področju informatike je po eni strani povzročil zmanjšanje stroškov in večjo učinkovitost, na drugi strani pa presežke zaposlenih.

Motivi, ki so povzročili povezovanje med obema vrstama finančnih institucij so številni. Nekatere med njimi najdemo v okolju, druge v institucijah samih. Motivi povezav, ki jih ne najdemo v okolju, izhajajo iz podobnosti bank in zavarovalnic.

V bankah, prav tako kot v zavarovalnicah, velja zakon velikih števil. Imajo veliko število majhnih strank in majhno število velikih strank. Banke z manjšimi strankami se pozavarujejo oziroma sozavarujejo preko medbančnega trga, posojilnih sindikatov ali pa z nakupom opcij. Razvili so se tudi novi inštrumenti za obvladovanje rizikov kot so swapi, opcije, forwardi in futures pogodbe itd.

Proizvodi obeh institucij se v veliki meri dopolnjujejo ali so identični. Kot zavarovalnice tudi banke upravljajo z velikim kapitalom, pri zavarovalnicah gre pri življenjskem zavarovanju za velike vsote. Produkcija je tehnološko in logistično enako strukturirana. Prav tako so si podobne organizacijske, upravljalne in vodstvene funkcije. Največ vlagajo v nova znanja in tehnologijo. V očeh javnosti banke in zavarovalnice zbujejo zaupanje in zaradi varčevalne prvine tudi skrb za kasnejše obdobje.

Tveganje je nekaj samo po sebi umevnega za zavarovalnice (je razlog za sklepanje zavarovanj), medtem ko se banke zavarujejo pred njim (pomeni nekaj negativnega). Ravno dolgoročnost tveganj, ki je značilna za obveznost zavarovalnic iz življenjskega zavarovanja in se loči od kratkoročnih tveganj pri večini premoženjskih zavarovanj, predstavlja pogoje za idealno partnerstvo bankam, ki praviloma s kratkoročnimi viri financirajo dolgoročne naložbe.

Za zavarovalnico obstaja v primeru povezave z banko možnost, da bi banka dajala prednosti določenim zavarovanjem in tako uresničevala neke vrste samozavarovanje. Prav tako obstaja nevarnost, da v primeru prevlade banke, le-ta daje prednost doseganju dobička in ne izravnava nevarnosti, kajti cilji obeh finančnih posrednikov so različni in tako prihaja do konfliktov med interesi. V primeru skupne distribucije lahko banka prodaja zavarovanja po višji ceni z namenom pridobiti čim višje provizije.

Banke lahko zlorablajo svoje povezave z zavarovalnico in vsiljujejo potrošnikom tudi proizvode, ki jih pravzaprav sploh ne potrebujejo (npr. kot pogoj za odobritev kredita postavijo sklenjeno življenjsko zavarovanje).

Tabela 2: **Prednosti in slabosti povezovanja bank in zavarovalnic za uporabnike in njih same**

	PREDNOSTI	SLABOSTI
BANKE	-razvita mreža podružnic -velika finančna moč -veliko število strank -stranke obiskujejo banke -stalno obveščanje strank na podlagi zaupnih pisem in bančnih izpiskov, lahko se doda tudi ponudba zavarovalnih proizvodov -vodenje baze podatkov o strankah -visoka stopnja uporabe računalniške tehnologije -dober glas in podoba v javnosti -privlačnost življenjskih zavarovanj kot garancije za posojila	-tveganje pomeni zanje nekaj negativnega -visoki stroški delovne sile (zlasti dodatnega izobraževanja v primeru povezav) -zmanjšanje varnosti v primeru vsiljevanja bančne filozofije zavarovalnicam
ZAVAROVALNICE	-veliko število strank -sposobnost prepričevanja -velike izkušnje z upravljanjem naložb -tveganje je razlog za sklepanje zavarovanj -velika finančna moč -zaupanje javnosti -zavarovalni zastopniki obiskujejo stranke na domu -zavarovalni zastopniki imajo veliko sposobnost	-zavarovalni pogoji dostikrat sploh niso prebrani -uporaba računalniške tehnologije na nižji stopnji -v primeru prevlade bank cilj predstavlja doseganje dobička in ne izravnavanje nevarnosti -zavarovalnice lahko pomenijo za banke samozavarovanje -zmanjšanje varnosti v primeru vsiljevanja bančne filozofije zavarovalnicam
UPORABNIKI STORITEV	-»one-stop-shopping«, udobje -zmanjšanje stroškov poti, iskanja -uporaba izkušenj -poenostavljena izbira	-vsiljevanje proizvodov -izkoriščanje nevednosti -zloraba zaščite podatkov

Vir: Insurance and Other Financial Services, 1992; Sheele, 1994; Hartman, 1994.

V Evropi obstajajo najrazličnejši lastniki zavarovalnih delniških družb, poleg številnih vzajemnih zavarovalnic. Tako med lastniki zavarovalnih in pokojninskih družb najdemo (Gorišek, 2003, str. 23):

- državne, paradržavne in privatne (vzajemne) sklade
- različne vrste bank, še posebej investicijske,
- centralne banke,
- druge zavarovalnice in pozavarovalnice,
- različne gospodarske družbe,
- zavarovance, razne druge negospodarske sklade in ustanove.

3.4 Razvoj bančnega zavarovalništva

Obnašanje potrošnikov se je spremenilo. Potrošniki so postali bolj zahtevni in iščejo večjo kakovost finančnih storitev. Pojavila se je ideja po »finančnih supermarketih« in »nakupovanju z enim postankom« (ang. »one-stop-shopping«). Prednosti bančnega

zavarovalništva za potrošnika lahko označimo z angleškim izrazom »one-stop-shopping«. To pomeni, da lahko kupec dobi vse finančne storitve na enem mestu. Tako lahko obišče banko in zavarovalnico na enem mestu. Poleg zmanjšanja stroškov poti potrošnikov je potrebno omeniti tudi zmanjšanje stroškov iskanja, uporabe in izkušenj. Kupcu ni potrebno iskati za vsako storitev novega ponudnika. Zato se znižajo stroški napačne izbire ponudnika. Kupec namreč že lahko pozna banko in kvalitetne storitve banke nato prenese tudi na produkte zavarovalnice. Zmanjšajo se stroški učenja in potrebnih izkušenj. Lahko rečemo, da je ponudba za potrošnika poenostavljena in udobnejša. Ker se poslovanje z bankami in zavarovalnicami zelo pogosto označuje kot »nujno zlo«, je to velika prednost (Scheele, 1994, str. 101).

Banke so začele uvajati nove produkte, s katerimi naj bi zadovoljili visoka pričakovanja strank in hkrati dosegle višjo stopnjo dobička, kot jo prinašajo klasični bančni produkti. Zavarovanja, še zlasti življenjska, združujejo vse to: visok profiitni potencial z možnostjo oblikovanja produktov po meri strank ob hkrati nizki stopnji tveganja. Odločitev za zavarovanje kot novo obliko posla so spodbudile tudi spremenjene varčevalne navade. Nizke obrestne mere so preusmerile prihranke posameznikov iz kratkoročnih bančnih vlog v bolj donosne dolgoročne produkte. V Nemčiji so se depoziti na vpogled zmanjšali od 65 odstotkov vseh prihrankov gospodinjstev v letu 1960 na manj kot 40 odstotkov v letu 1990. V istem času je delež življenjskih zavarovanj v skupnih prihrankih gospodinjstev narasel za skoraj 40 odstotkov in presegel skupno 20 odstotkov (Hoschka, 1994, str. 30). Zaradi zmanjševanja deleža denarnih sredstev, ki so jih ljudje pripravljeni vlagati v banke, so bile le-te prisiljene vstopiti na področje zavarovanj, kamor se je začela seliti glavnina prihrankov. V nasprotnem primeru bi v boju z zavarovalnicami v skupnih prihrankih izgubljale vse večji tržni delež.

»Bancassurance« je sodobni poslovni križanec med banko in zavarovalnico. Na splošno velja in tudi vsakodnevna praksa v razvitih državah potrjuje, da so možnosti za izkoriščanje sinergičnih učinkov na področju dolgoročnih življenjskih zavarovanj mnogo boljše kot pri splošnih zavarovanjih. Življenjska zavarovanja so veliko bolj privlačna za posle »bancassuranc«, imajo višje stopnje rasti in dobičkonosnosti kot splošna zavarovanja in so tudi manj podvržena cikličnim gibanjem. Banke so doslej mnogo manj posegale na trg splošnih zavarovanj, tudi zaradi bojazni, da bi se v primerih za stranke neugodnih razpletov posameznih škodnih primerov stranke odvrnile tudi od bančnih storitev. Zato se lahko posamezne države pohvalijo z visokim deležem bančnega zavarovalništva pri življenjskih zavarovanjih (Francija preko 50 odstotkov, Španija preko 30 odstotkov, Belgija, Italija in Švedska preko 20 odstotkov) in z mnogo nižjimi deleži na področju splošnih zavarovanj. V večini držav je delež bančnega zavarovalništva pri splošnih zavarovanjih manj kot 5 odstotkov, le Nizozemska doseže več kot 15 odstotkov (Leach, 1996, str. 2).

Strokovnjaki napovedujejo, da bodo banke bolj aktivno posegle tudi na trg splošnih zavarovanj. Razlogov za to je več (Bešter, Kobal, 1998, str. 99):

- stranke vedno bolj pogosto pričakujejo od svoje banke kompletno finančno storitev;

- pričakovati je močne sinergične učinke med premoženjskim zavarovanjem in hipotekarnimi krediti;
- pričakovati je visoke stopnje rasti na področju zdravstvenega zavarovanja ter kreditnih in potovalnih (turističnih) zavarovanj;
- mreža bančnih poslovalnic lahko postane s širšo ponudbo zavarovanj še bolj učinkovita;
- direktni distribucijski kanali za finančne storitve odpirajo nove možnosti za vstop bank na trg splošnih zavarovanj; z nižjimi stroški bodo banke (tako se je to že zgodilo pri življenjskih zavarovanjih) lahko znižale ceno splošnih zavarovanj in postale bolj konkurenčne kot zavarovalnice.

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

V prvi fazi banka trži standardizirane masovne proizvode, ki ne zahtevajo visoke strokovnosti prodajnega kadra, tj. uslužbencev na bančnih okencih. To so (Šker, 2003, str. 92):

1. dosmrtno življenjsko zavarovanje za primer smrti (ang. whole life insurance),
2. mešano življenjsko zavarovanje oz. zavarovanje za primer smrti in doživetja (ang. endowment insurance),
3. življenjsko zavarovanje za primer smrti s padajočo zavarovalno vsoto vezano na kredit (ang. credit life),
4. nezgodno zavarovanje za primer smrti in invalidnosti (ang. death and permanent disability accident insurance),
5. življenjsko zavarovanje za primer smrti (ang. term insurance product).

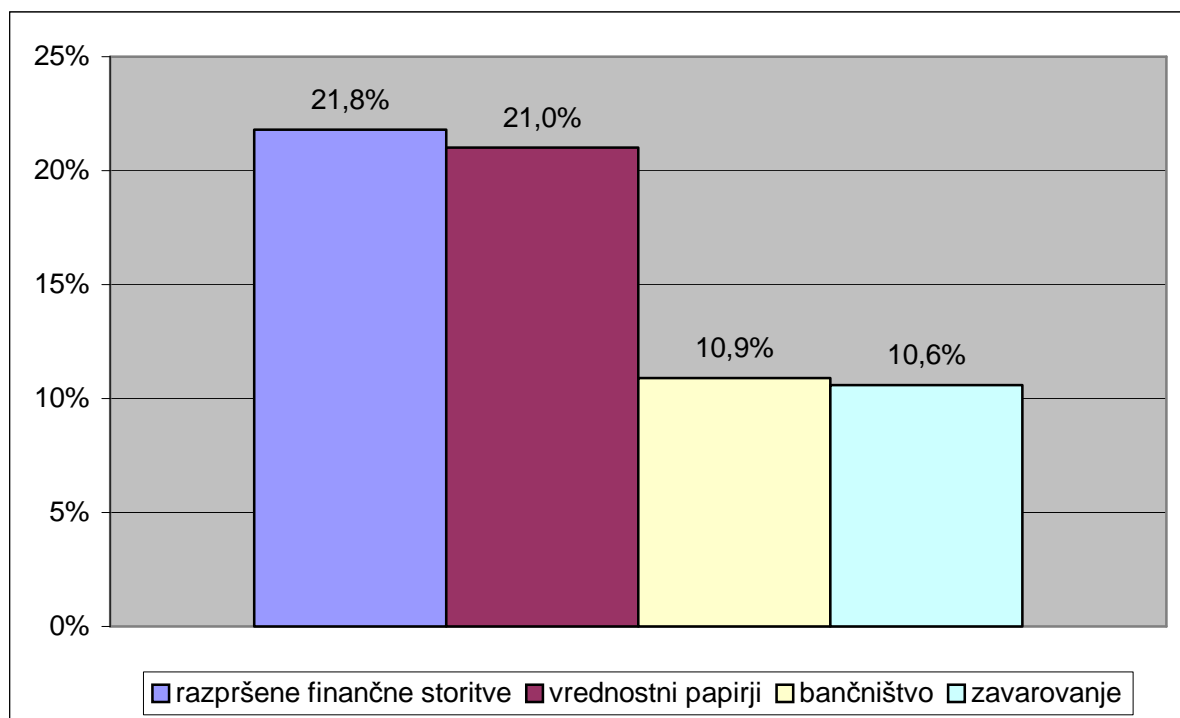
Druga faza razvoja zahteva prilagoditev zavarovalnih proizvodov vse višjim zahtevam tržišča. Posledica je trženje zavarovalnih proizvodov, ki sicer zahtevajo od bančnega uslužbenca večji napor, posledično pa prinašajo višji dohodek na enoto. Med zavarovanja druge faze sodijo (Šker, 2003, str. 93):

1. proizvodi, kjer je enota trženega sklada vezana na rast vrednosti samega sklada (ang. unit-linked product),
2. proizvodi, kjer je enota trženega sklada vezana na rast izbranega borznega indeksa (ang. index-linked product),
3. pokojninska zavarovanja,
4. druga življenjska zavarovanja vezana na bančne produkte.

Pozitivne izkušnje na področju življenjskih zavarovanj povečujejo interes bank za trženje dodatnih zavarovanj. Pričenja se tretja faza, t.j. obdobje trženja premoženjskih zavarovanj.

Model trženja in upravljanja premoženjskih zavarovanj je zahtevnejši od osebnih. Osnovna težava trženja premoženjskih zavarovanj je ogled rizika pred sklenitvijo zavarovanja ter način likvidacije škode. Možna rešitev za sklepanje premoženjskih zavarovanj je pogodbeno sodelovanje z zavarovalnico, pri čemer večino dela opravlja zavarovalnica. Drugi način je servisiranje stranke preko škodnega servisa. Glede na to, da bančni uslužbenci niso primerni za upravljanje škod, je potrebno poiskati model, ki bo to omogočal. To so lahko klicni centri, ki skrbijo za popravilo in likvidacijo škode. Podoben način dela imajo tudi asistenčne družbe, ki preko svojih storitev poskrbijo za odpravo, oceno in izplačilo škode. Bančno zavarovalni sistem jim te stroške naknadno povrne. Zavarovalni produkt ni neposredno vezan na bančnega, omogoča pa popolno zavarovalno storitev, predvsem za fizične osebe (Šker, 2003, str. 93).

Slika 2: Donosnost lastniškega kapitala finančnih institucij (delitev glede na prevladujočo vrsto ponudbe) v letu 2001 v EU



Vir: Interni viri NLB d.d.

4 Povezovanje finančnih institucij v Sloveniji

4.1 Finančno posredništvo v Sloveniji

Med institucijami na slovenskem finančnem trgu prevladujejo denarne finančne institucije (banke). Med nedenarnimi finančnimi institucijami so pa najmočnejše zavarovalnice, nato sledijo pidi in investicijske družbe. Število posameznih finančnih institucij se na slovenskem

finančnem trgu od leta 1997 zmanjšuje. V letu 2001 so začeli delovati vzajemni pokojninski skladi in pokojninske družbe. Za slovenski finančni trg je značilna visoka koncentracija. Delež bilančne vsote največje banke v bilančni vsoti vseh bank je 35 odstotkov, medtem ko pomeni delež zbrane premije največje zavarovalnice 43 odstotkov zbrane premije zavarovalnic.

Konec leta 2003 je na slovenskem finančnem trgu delovalo (Finančni trgi, 2004, str. 3):

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

Tabela 3: Število finančnih institucij v Sloveniji po letih

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Druge finančne institucije							
Poslovne banke	28	24	25	25	21	20	20
Hranilnice	6	6	6	3	3	2	2
Hranilno kreditne službe	70	70	68	64	45	27	11
Nedenarne finančne institucije							
Zavarovalnice	11	11	11	11	11	11	12
Pozavarovalnice	2	3	3	3	2	2	2
Pokojninske družbe	-	-	-	-	6	6	4
Vzajemni pokojninski skladi	-	-	-	-	7	6	6
Pooblaščene investicijske družbe	59	46	46	43	35	30	18
Investicijske družbe	-	-	-	-	-	4	8
Vzajemni skladi	15	15	17	19	18	18	20
Borzno posredniške družbe	31	28	25	23	20	17	17

Vir: Finančni trgi, 2004, str. 3.

Kot je razvidno iz Tabele 3 je število bank na slovenskem bančnem trgu od konca leta 2002 do konca leta 2003 ostalo nespremenjeno t.j. 20, njihova skupna bilančna vsota pa se je povečala nominalno za 10,5 odstotkov in konec leta 2003 dosegla 5.034 milijard SIT ali 89 odstotkov BDP. Največja banka NLB ima 33,6-odstotni delež, kar pomeni, da je koncentracija trga v bančnem sektorju manjša od koncentracije v zavarovalnem sektorju, kjer največja zavarovalnica nadzoruje 42% zavarovalnega trga. Delež kapitala neslovenskih delničarjev v slovenskih bankah se vztrajno povečuje. V večinski tuji lasti je šest bank, ki nadzorujejo skupaj 25 odstotkov bančnega trga, kar je za 10 odstotnih točk več kot leta 2001.

4.1.1 Bančni sistem v Sloveniji

V Sloveniji so banke prevladujoče finančne institucije, katerih bilančna vsota je konec leta 2003 predstavljala dobrih 89 odstotkov BDP (Simoneti, Jašovič, 2004, str. 89). Članstvo Slovenije v EU, vstop v ERM2 in kasnejši prevzem evra (predvidoma v letu 2007) kot plačilnega sredstva bodo zagotovo vplivali na bančni sektor, saj se bo naš finančni sistem, katerega del je tudi bančni, postopno integriral v evropskega.

Tabela 4: **Tržni deleži največje in največjih treh finančnih ustanov v posameznih skupinah finančnih ustanov v Sloveniji v obdobju med 1998 in 2003**

	Delež največje (v %)						Delež največjih treh (v %)					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Druge denarne finančne institucije												
Poslovne banke	28	28	29	35	35	34	52	51	50	56	55	53
Hranilnice	30	25	47	46	59	59	72	74	-	-	-	-
Hranilno kreditne družbe	21	21	23	35	60	78	32	31	33	45	71	91
Nedenarne finančne institucije												
Zavarovalnice	44	42	41	42	43	43	79	78	77	77	77	76
Pozavarovalnice	93	62	57	60	59	50	-	-	-	-	-	-
Pokojninske družbe	-	-	-	64	39	39	-	-	-	88	84	88
Vzajemni pokojninski skladi	-	-	-	97	85	75	-	-	-	99	98	96
Pooblašcene investicijske družbe	9	10	11	13	11	13	27	28	29	31	32	32
Investicijske družbe	-	-	-	-	35	26	-	-	-	-	85	63
Vzajemni skladi	45	56	47	46	44	38	62	72	68	70	72	65
Borzno posredniške družbe	12	14	18	20	15	16	32	35	36	39	39	43

Vir: Finančni trgi, 2004, str. 3.

Slovenske banke so pretežno v slovenski lasti, naj bo to država, njena sklada KAD in SOD ali privatna podjetja (finančna in nefinančna). Vendar v zadnjem času opazimo določene trende v lastništvu, ki so povezani predvsem z zniževanjem lastniškega deleža države ter povečevanjem lastniškega deleža tujcev v naših bankah. Slovenska vlada torej ostaja pred dilemo, ali prodati naše banke tujcem, kakor so to naredile skoraj vse druge tranzicijske države, ali pa podobno kot v razviti Evropi skušati obdržati banke v pretežno domači lasti.

Tabela 5: Tržni deleži slovenskih bank glede na bilačno vsoto konec leta 2003

	Tržni delež (v %)
Nova Ljubljanska banka (NLB)	33,6
Banka Domžale, skupina NLB	1,5
Koroška banka, skupina NLB	1,3
Banka Zasavje, skupina NLN	0,9
Skupina NLB	33,7
Banka Celje	6,4
Skupaj skupina NLB in Banka Celje	43,8
SKB-SG	7,8
Banka Koper-SPI	6,1
BA&CA	4,6
Krekova banka-RZB	2,5
Hypo Alpe-Adria	1,7
Volksbank-Ljudska banka	1,4
Kaertnter Sparkasse, podružnica v Slo	1,0
Skupaj tujci	25,0
Skupaj NLB+Banka Celje+tujci	68,9
NKBM	10,8
Abanka	8,6
Gorenjska banka	4,9
PBS	2,0
Probanka	2,0
SZKB	1,3
Factor banka	1,1
SIB	0,4
Skupaj ostale slovenske banke	31,1
Skupaj	100,0

Vir: Tomaž, Košak, 2004, str. 65.

V Sloveniji so banke najpomembnejši finančni posredniki, saj je bilančna vsota v BDP konec leta 2003 znašala 89 odstotkov, delež drugih finančnih posrednikov pa je znašal 27 odstotkov celotne finančne aktive ali 32 odstotkov BDP. Kljub relativno visokemu deležu posredništva prek bank pa lahko v prihodnje še vedno pričakujemo poglobljanje finančnega posredništva prek bank, saj znaša delež bilančne vsote bank v razvitih državah EU čez 250 odstotkov, kar je v primerjavi s Slovenijo približno za trikrat več.

4.1.2 Zavarovalniški sektor v Sloveniji

V Sloveniji imamo eno močno zavarovalnico in štiri srednje velike, preostale pa si delijo znatno manjši delež, lahko pa pričakujemo različne oblike združevanja zavarovalnic. Pomen zavarovanja, pa naj bo premoženja ali lastnega življenja, se tudi v Sloveniji povečuje. To pa ne pomeni zgolj pozitivnega vidika s strani zavarovalnic in posledično večanje finančnih sredstev narodnemu gospodarstvu, ampak gre tudi za večanje varnosti subjektov v smislu

obvladovanja tveganj in zavedanja pomena in kakovosti posameznikovega življenja, ki hkrati izboljšujejo tudi svoje varčevalne navade, ko gledamo podatke o življenjskih zavarovanjih. Obračunana kosmata premija zavarovalnic je v letu 2003 znašala 285 mrd SIT ali 5 odstotkov BDP, kar je precej manj kot v državah EU, kjer ta kazalec znaša 9,5 odstotka BDP. V svetovnem merilu zavzemajo življenjska zavarovanja tri petine zavarovalnega portfelja, v Sloveniji pa le manj kot petino. Njihova bilančna vsota pa zajema le stotinko odstotka domačega proizvoda – v svetovnem merilu pa v povprečju 4,57 odstotka.

Zavarovalnice so bile vzajemne institucije, ki jih je zakon iz leta 1990 spremenil v delniške družbe. Po Ribnikarjevem mnenju ta rešitev ni bila ustrezna, lastniki zavarovalnic bi morali postati zavarovanci, ki so imeli sklenjene zavarovalne police (ang. demutualisation). Lastninsko preoblikovanje teh družb pa tudi po več kot 10 letih ni končano. Država je v zavarovalnicah iskala družbeni kapital in leta 2002 sprejela tudi zakon, po katerem naj bi ta kapital določila in ga tudi olastnila (Grgič, 2002, str. 64).

Prejšnji zakon (pred tem sprejetim leta 2002) je bil nedvomno rezultat interesov zavarovalničarjev, ki so takrat želeli pridobiti čas zaradi šibkosti in nepripravljenosti zavarovalnic na mednarodni tržni izziv, zato je takratni zakon priprl vrata pred prehitrim vstopom tuje zavarovalne konkurence. Po novem zakonu pa odpira vrata za vstop tuje konkurence na slovensko zavarovalniško področje, ki ji je predvsem zanimivo pokojninsko zavarovanje. Na tem področju je namreč bela lista, ki ponuja tržno nišo za naše kot tudi za tuje zavarovalnice (Kunej, 2001, str. 41-42).

Slovenski zavarovalniški sektor se je začel v zadnjem obdobju širiti tudi v tujino, še posebej v države nekdanje Jugoslavije. Sicer pa je za slovensko zavarovalništvo na domačem trgu značilna visoka koncentracija, saj ima največja zavarovalnica – Zavarovalnica Triglav okoli 43 odstotni tržni delež. Delež tujega kapitala v slovenskih zavarovalnicah je konec leta 2003 znašal 20,9 odstotka in v pozavarovalnicah 0,001 odstotka (Finančni trgi, 2004, str. 4).

Tabela 6: Obračunane kosmate premije v mrd SIT in tržni deleži zavarovalnic pri posamezni vrsti zavarovanja v letu 2003

	Premoženjska zavarovanja (v mrd SIT)	Tržni delež v %	Zdravstveno zavarovanje (v mrd SIT)	Tržni delež v %	Življenjsko zavarovanje (v mrd SIT)	Tržni delež v %	SKUPAJ (v mrd SIT)	Tržni delež v %
Adriatic	14,1	9,0	12,3	17,7	1,9	3,2	28,3	9,9
Triglav, zdravstvena zavarovalnica	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Generali	2,7	1,7	0,0	0,0	2,0	3,3	4,7	1,6
Zavarovalnica Maribor	27,3	17,5	0,0	0,0	10,7	17,9	38,0	13,3
Krekova zavarovalnica	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Merkur zavarovalnica	1,0	0,6	0,0	0,0	5,6	9,3	6,6	2,3
Grawe	1,4	0,9	0,0	0,0	3,8	6,3	5,2	1,8
Slovenica	10,7	6,9	0,4	0,6	2,9	4,8	14,0	4,9
Zavarovalnica Tilia	7,2	4,6	0,0	0,0	0,7	1,2	7,9	2,8
Zavarovalnica Triglav	91,5	58,7	0,0	0,0	30,0	50,1	121,5	42,6
NLB Vita	0,1	0,1	0,0	0,0	2,3	3,8	2,4	0,8
Vzajemna	0,0	0,0	56,7	81,7	0,0	0,0	56,7	19,9
SKUPAJ	156,0	100,0	69,4	100,0	59,9	100,0	285,3	100,0

Vir: Letno poročilo Agencije za zavarovalni nadzor, 2004.

Iz Tabele 6 je razvidno, da je slovenski zavarovalniški trg močno koncentriran, saj predstavlja tržni delež treh največjih zavarovalnic 75,4 odstotkov. Zavarovalnica Triglav obvladuje 42,6 odstotni tržni delež, če ne upoštevamo zdravstvenega zavarovanja, pa kar 56,3 odstotnega. Zavarovalni trg tako obvladujejo tri skupine, koncentrirane okoli Zavarovalnice Triglav, druga skupina nastaja okoli Pozavarovalnice Sava in tretja na vrhu s KD Holdingom, ki sta mu podrejeni zavarovalnici Adriatic in Slovenica.

Nujna je utrditev slovenskega zavarovalništva, tako da se kapitalsko in strateško poslovno dolgoročno poveže. Kapitalsko in poslovno povezovanje srednjih in manjših zavarovalnic na slovenskem zavarovalnem trgu bi zagotovilo (Končina, 2004, str. 136):

1. rast poslovne učinkovitosti zavarovalnic;
2. možnosti za sprejemanje večjih poslovnih tveganj;
3. optimalno izkoriščanje prodajnih mrež;
4. širitev ponudbe finančnih storitev (zavarovalniških, bančnih in storitev finančnih skladov), na podlagi česar bi se lahko izkoristile dopolnjujoče prednosti različnih finančnih posrednikov, skupne poslovne sinergije in razvoj novih bančno zavarovalniških storitev, ki bodo odzivne na domačem in evropskem finančnem trgu;

5. konkurenčni razvoj storitev življenjskih zavarovanj in boljše nalaganje matematičnih rezervacij;
6. izkoriščanje potenciala pokojninskih družb in vzajemnih skladov, ki bi jih vključili v poslovne in naložbene povezave;
7. pridobivanje boljših (cenejših) pogojev na mednarodnem zavarovalnem trgu pri pozavarovanjih zaradi velikosti, ko bi se zavarovalnice povezale;
8. z vključeno pozavarovalnico bi se preprečil nepotreben odliv premij v tujino in dosegla najboljša izravnava rizika.

4.2 Bančno zavarovalništvo v Sloveniji

Bančno zavarovalništvo je v Sloveniji v začetnih fazah razvoja. Trenutno ima dovoljenje za prodajo zavarovalnic polic enajst bank, ostale banke pa nameravajo dovoljenje pridobiti v bližnji prihodnosti (Matejčič, 2005, str. 21).

Dve osnovni obliki bančnega zavarovalništva v Sloveniji sta (Aver, Pustatičnik, 2004, str. 291) :

1. varčevanje in naložbe z življenjskim zavarovanjem, ki jih sestavljajo različne storitve, odvisno od oblike upravljanja prihrankov glede na strankino pripravljenost za prevzem tveganja;
2. v bančne storitve (kot so posojila, kartice in osebni računi) vgrajena življenjska in nezgodna zavarovanja, ki pomenijo dodano vrednost bančnih storitev, s katero bi povečali zadovoljstvo in nagradili zvestobo najboljših strank banke.

Ob spremembi sistemske urejenosti mednarodnega zavarovalnega in finančnega trga, ko je prišlo do preseganja tradicionalne delitve finančnih storitev na zavarovalne in bančne, ter da se v svetu vse bolj odraža potreba po odzivni in povezani zavarovalni-bančni storitvi, se kaže povezovanje zavarovalnic z bankami kot poslovna možnost tudi na slovenskem trgu. Razlogi so predvsem v boljši izrabi bančnega poslovnega omrežja, informacijskih povezav podatkov o komitentih oziroma zavarovancih, v sinergiji obeh vrst poslovnih sistemov in v koncentraciji kapitala in znanja. S tem imajo večje možnosti doseganja poslovnega uspeha na konkurenčnem mednarodnem trgu. Za vzpostavitev bančnega zavarovalništva v Sloveniji morajo dozoreti razmere, ki so v razvitih ekonomijah nastajale skozi desetletje, obe stroki sta se razvijali-spreminjali in prilagajali znotraj svojih sektorjev. Med bankami in zavarovalnicami v Sloveniji razen nekaj izjem ni veliko močnih kapitalskih povezav. Tiste, ki so nastale v preteklih letih so bolj posledica naključnih priložnosti kot pa resnih strateških odločitev (Škodnik, 2004, str. 29).

Tabela 7: **Ključni podatki za zavarovalno dejavnost v Evropski uniji v letu 2001 in Sloveniji 2002 v letu**

Kazalci	EU	SLO	Delež SLO v EU (v%)
Število zavarovalnih družb	4693	14	0,30
Število zaposlenih v zavarovalnicah	875.666	5204	0,59
Povprečno število zaposlenih v zavarovalnici	187	372	199,21
Premije (v mio EUR)	798753	1159	0,15
Od tega iz življenjskih zavarovanj (v mio EUR)	521.455	263	0,05
Premije/prebivalca (EUR)	2104	581	27,61
Premije življenjskih zavarovanj/prebivalca (EUR)	1372	132	9,61
Premije neživljenjskih zavarovanj/prebivalca	733	449	61,27
Delež premij v BDP (%)	9,1	5,1	56,04

Vir: Končina, 2004, str. 139.

Na podlagi podrobnejšega pregleda statističnih podatkov in primerjav teh podatkov za posamezna obdobja razvoja slovenskega in evropskega zavarovalništva, je mogoče ob upoštevanju sicer vprašljive predvidljivosti gibanj na mednarodnem finančnem in zavarovalnem trgu za daljše obdobje z omejeno verjetnostjo, takole prognozirati razvoj slovenskega zavarovalništva do konca leta 2006 (Končina, 2003, str. 139):

- ob upoštevanju evropskega in celotnega mednarodnega zavarovalnega in finančnega okolja ter ugotovljene absorpcijske sposobnosti slovenskega zavarovalnega trga (še zlasti to velja za življenjska zavarovanja) lahko rast slovenskega zavarovalništva presega rast nacionalnega BDP do konca leta 2006 za približno 5 odstotkov, kar pomeni, da bo rast našega zavarovalništva odslej nekoliko zmernejša; pričakovati je približno 10 odstotno letno rast bruto premij;
- lastništvo večjih kompozitnih zavarovalnic v državah EU je približno enakovredno razdeljeno med domače in tuje lastnike, medtem ko so manjše specializirane zavarovalnice, predvsem tiste za življenjska zavarovanja, v pretežni lasti domačih lastnikov; pri nas so praktično vse zavarovalnice kompozitne, pri čemer bi dobili potencialni tuji strateški partnerji v svojo last večino slovenskega zavarovalništva ter s tem strateški nadzor nad njim že z nakupom večinskega deleža v Zavarovalnici Triglav ali pozavarovalnici Sava, ki ima absolutne in relativne večinske deleže v najpomembnejših srednje velikih slovenskih zavarovalnicah; zaradi navedenih ugotovitev ter zaradi določil Amsterdamske pogodbe, ki določa nediskriminacijsko vedenje na finančnem in kapitalskem trgu EU, razmerja med domačimi in tujimi lastniki slovenskih zavarovalnic do konca leta 2006 ni mogoče napovedovati;
- slovenske zavarovalnice se bodo poslovno in kapitalsko povezovale med seboj in z drugimi posredniki finančnih storitev, zlasti z bankami, in sicer v povezave, ki jih poznamo pod imenom »bankassurance«; poslovne in kapitalske povezave, ki so mogoče zaradi komplementarnosti in sinergije bančnega in zavarovalniškega sistema, so skupna tržna distribucija bank in zavarovalnic, medsebojna dokapitalizacija in skupna poslovna strategija bank in zavarovalnic, skupna podjetja, hčerinska podjetja, popolni nakupi in obvladovanje enega ali drugega sistema; evropska konkurenca bo prav te procese, ki so do zdaj zaradi notranjih interesov v slovenskih zavarovalnicah in bankah zastali, bistveno pospešila;

- do konca leta 2006 je mogoče napovedovati rast bruto premij za približno 10 odstotkov, pri čemer pa je pričakovana hitrejša rast življenjskih zavarovanj od drugih zavarovanj odvisna predvsem od rasti kupne moči večine prebivalstva ter davčnih olajšav, ki jih slovenska država za »klasično« ponudbo življenjskih zavarovanj zavarovalnic, v primerjavi z davčnimi olajšavami za dodatna prostovoljna pokojninska zavarovanja doslej ni uvedla;
- do leta 2006 se bosta povečala delež letne bruto premije na prebivalca ter delež bruto premije slovenske zavarovalnice v okviru nacionalnega BDP, vendar pa realno ni mogoče pričakovati, razen če bi prišlo do bistvenih pozitivnih premikov pri prodaji življenjskih zavarovanj, da bi slovensko zavarovalništvo po obeh kazalcih doseglo povprečje EU; že zdaj pa slovensko zavarovalništvo dosega razvojni položaj zavarovalništva v Grčiji in na Portugalskem.

Cilj močnega slovenskega finančnega sektorja je, da poskusimo v čim krajšem možnem času po vstopu v EU zgraditi nekatere samostojne zavarovalniške (ali finančne) stebre, konkurenčne na razvitem širšem EU in svetovnem finančnem trgu. Zato je potrebno (Štiblar, 2003, str. 2):

1. na makro ravni liberaliziranje finančnih tokov,
2. na mezzo ravni lastniška (institucionalna) konsolidacija zavarovalnic (in drugih finančnih akterjev),
3. na mikro ravni pa notranje saniranje (prestrukturiranje) po svetovnih kriterijih odličnosti.

Temelj vizije je ustvariti močne slovenske finančne centre (stebre) tako preko konsolidacije sektorja doma kot s pomočjo ekspanzije navzven, predvsem na trge Srednje, Južne in Vzhodne Evrope. S postopnim vključevanjem tujih zavarovalnic (finančnih akterjev) na slovenski trg se pripravlja domače zavarovalništvo na konkurenčne pogoje popolne liberalizacije trga.

Postopnost kot temelj slovenske tranzicijske strategije, ki se je z rezultati izkazala kot prava pot, se uveljavlja tudi v konsolidaciji finančnega sektorja. Zato se finančne institucije v državni lasti ne privatizirajo, preden se ne ustvarijo pogoji tudi za ustrezne lastnike zanje. Gre za lastninsko nominirane zavarovalnice, konsolidirane banke in preoblikovane investicijske sklade. Hitenje s privatizacijo bi pomenilo pretvorbo državnih zavarovalnic in bank v podružnice tujih finančnih institucij, kot je v vseh drugih tranzicijskih državah (Štiblar, 2003, str. 21).

Osnovne povezave bank in zavarovalnic v Sloveniji ob koncu 20. stoletja na informacijskem področju lahko opišemo kot izmenjavo podatkov za potrebe plačilnega prometa, izmenjavo podatkov za potrebe finančnih poslov in izmenjavo podatkov za potrebe javnih institucij. Zelo malo pa je bilo aktivnosti na izmenjavi podatkov bank in zavarovalnic s skupnimi poslovnimi partnerji in posameznimi komitenti in izmenjavi podatkov v tako imenovanih dinamičnih

omrežjih, ki temeljijo na konceptu virtualne organizacije podjetja, njegove meje pa ostajajo v finančnem okvirju (na primer oddajanje dela dejavnosti zunanjim partnerjem).

Slovenija uveljavlja model bančne ekonomije, podobno kontinentalnim članicam EU, v katerem ostaja dominantna vloga bank, močna vloga zavarovalnic in dopolnilna vloga institucij kapitalskega trga. Cilj naj bodo zato kapitalska povezovanja (finančni cross sharing) med slovenskimi finančnimi institucijami, ki se lahko (ne nujno) razvijejo v poslovno povezovanje.

Če želimo ohraniti večino največjih zavarovalnic v pretežno domači lasti, je zaradi stabilnosti ena od možnosti križno lastništvo z drugimi domačimi finančnimi institucijami. Izkušnje kažejo, da stabilne in stanovitne lastnike zavarovalnic (finančnih institucij) predstavljajo finančne institucije (Štiblar, 2003, str. 21). Povezava samih zavarovalnic je prvi korak, sledi lahko izmenjava delnic tudi z bankami in investicijskimi skladi, kar vodi v finančne konglomerate ali centre. S tem je rešen problem lastništva, a nastane problem večjega tveganja glede solidnosti poslovanja ter nadzora takšnih finančnih konglomeratov. V njihovem nastopanju v tujini pa nastaja problem celovitega znanja mednarodnih poslov in vprašanje glede vseh delov konglomeratov. Bančni del konglomerata bi moral imeti vsaj 10 milijard EUR bilančne vsote, zavarovalniški vsaj 500 milijonov EUR premij, skladna institucija pa vsaj 100 milijonov EUR zbranih sredstev. To imata danes le najmočnejša banka in zavarovalnica, zato bi bilo z vidika koncentracije znanja mednarodnih poslov ter ugleda v nastopanju v tujini njuno povezovanje najprimernejše.

Cilj povezovanja so močne bančne in zavarovalniške skupine, ob njih pa v nišah majhne banke in zavarovalnice, ki bodo znale s kakovostjo v specializacijah na posamezne storitve preseči problem ekonomije obsega. Povezovanje bo povečalo učinkovitost, omogočilo sprejemanje večjih tveganj, širilo ponudbo bančnih in zavarovalniških storitev, izboljšalo naložbene možnosti večjih zneskov, omogočilo izkoristiti potencialne vključujočih pokojninskih družb in vzajemnih skladov, pridobivanje boljših pogojev mednarodnega pozavarovanja.

5 Razvoj finančnih stebrov v Sloveniji

5.1 Finančni konglomerati oziroma finančni stebri v Sloveniji

Začetki bančništva in zavarovalništva na ozemlju Slovenije so bili sto let za prvimi zavarovalnicami v svetu, a to so bile enote v tuji lasti. Slovenski finančni sistem naj bi v prihodnje, tako kot sem že omenil, obvladovali trije finančni stebri, ki bodo konkurirali finančnim ustanovam iz razvitejših držav. Proces lastninjenja zavarovalnic se počasi bliža koncu. Tako je bilo konec leta 2002 s strani revizijske hiše ugotovljeno, da je v zavarovalnici Triglav 85 odstotkov družbenega kapitala in v Pozavarovalnici Sava 99 odstotkov družbenega

kapitala. Razlika je v tem, da je bilo v primeru Triglava ugotovljeno načelo vzajemnosti, kar pomeni, da bo treba najti upravičene lastnike teh 85 odstotkov delnic. Med tem bo skrbnik delnic Slovenska odškodninska družba (SOD), ki bo omogočil uresničitev osrednjega cilja Zakona o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic: zavarovalnicam naj se omogoči status lastninsko opredeljenega pravnega subjekta in zagotovi enakopravno sodelovanje nenominiranega kapitala pri odločanju o morebitnih statusnih spremembah (Končina, 2003, str. 24).

V slovenski javnosti so že dalj časa prisotna ugibanja o zvezah zavarovalnic, bank in pozavarovalnic, t.i. finančnih stebrih. Pomemben podatek pa je tudi ta, da trenutno država obvladuje celoten slovenski zavarovalni in pozavarovalni prostor. In tu se pojavlja problem, da ne bi finančni stebri nastali kot proizvod politike, ampak mora njihov razvoj oziroma nastanek temeljiti na njihovem smotrnem povezovanju in združevanju v nove finančne tržne spletke (na primer povezava med NLB in KBC). Resnična oziroma primarna osnova za oblikovanje strateških finančnih stebrov so lahko samo tržno zanimivi skupni izdelki bank, zavarovalnic in seveda drugih finančnih posrednikov ter njihova konkurenčna ponudba na domačem in evropskem trgu.

Ekspanzija bank in zavarovalnic preko slovenskih meja je potrebna, ker je slovenski bančni in zavarovalniški trg premajhen za finančne institucije, ki bi bile po ekonomiji obsega konkurenčne na evropskem (svetovnem) trgu. Če pogledamo naprimer optimalno velikost finančnih institucij, ki jo predlaga EU, potem v Sloveniji ne moremo zgraditi niti dveh finančnih stebrov, če bodo te institucije poslovale samo na slovenskem trgu.

Možno bi bilo morda oblikovati tri finančne stebre, ki vključujejo banke, zavarovalnice, pokojninske in investicijske sklade in skrbniške banke (upravljanje premoženja) z borzno posredniškimi hišami. Vendar zanje ne bo dovolj posla doma, da bi dosegli za konkurenčnost potreben minimalni obseg poslovanja. Zato je potreben nastop v tujini in neto neposredno investiranje kapitala Slovenije v tujino tudi na finančnem področju.

Pri »stebričenju« se je potrebno zavestno izogniti njegovim potencialnim negativnostim: strokovni izolaciji in zapiranju v lasten krog, pomanjkanju kontrole, majhnosti trga. Pri oblikovanju finančnih stebrov imamo sicer na voljo kar nekaj alternativ:

- banka kupi zavarovalnico, ki se je ukvarjala predvsem z življenjskimi zavarovanji in tako pridobi nove finančne storitve, sama pa ponudi svojo distribucijsko mrežo za prodajo zavarovanj;⁶
- zavarovalnica kupi banko zaradi njenega razvitega poslovnega sistema in ga izkoristi za prodajo zavarovanj;

⁶ Povezava banke in zavarovalnice ni vedno dobra odločitev. Najbolj odmeven primer takšne povezave je bil nakup Dresdner Bank zavarovalnice Allianz leta 2001 v Nemčiji. Banka naj bi zavarovalnici od samega začetka predstavljala samo breme, ker so zavarovalnice veliko manj prilagodljive pri prodaji bančnih produktov kot banke pri prodaji zavarovalniških storitev (The morning after, 2003, str. 72).

- banka in zavarovalnica ustanovita skupno storitveno podjetje...

Finančne institucije se združujejo predvsem zaradi ekonomij obsega, ekonomij povezanosti, sinergij poslovanja in finančnih sinergij, saj naj bi novo nastalo podjetje imelo večjo vrednost kot vsota vrednosti samostojnih podjetij. Drugi so še : ponujanje storitev velikim strankam, konkuriranje tujim oz. mednarodnim bankam, povečanje rasti banke z združitvijo in prevzemi, diverzifikacija poslovanja v zavarovalništvo in druge nebančne finančne storitve, razpršitev tveganja poslovanja z uvajanjem novih produktov in področij in optimiranje strukture kapitala. Velike banke praviloma dosegajo ugodnejše rezultate poslovanja glede na donosnost kapitala pred davki glede na doseženo produktivnost dela in glede na ekonomičnost poslovanja. Svetovni trend združitvev in prevzemov v bančnem in finančnem sektorju povečuje kapitalizacijo in fleksibilnost bank, zmanjšuje stroške njihovega poslovanja in povečuje profitabilnost. Slovenija je z vstopom v EU vstopila na enega najbolj konkurenčnih trgov na zemeljski obli, vendar še vedno nima oblikovane končne strategije o slovenskih finančnih stebrih. Menim, da je v Sloveniji dovolj strokovnjakov in volje, da se bo še pravi čas povezal kapital in znanje znotraj finančnih panog in med njimi. Idealni lastniki bank so z vidika državnih interesov po mnenju Ribnikarja (2002, str. 23) lahko le druge finančne ustanove. Samo zavarovalnice, pokojninski in vzajemni skladi, ki so v lastništvu spet drugih finančnih institucij, imajo ekonomski motiv ostati dolgoročni lastniki bank. Nasprotno se nefinančna podjetja srečujejo z velikimi oportunitetnimi stroški teh naložb in zato v njih iščejo predvsem kapitalske dobičke. Problem kot sem ga omenil že prej je v tem, da je država večinska lastnica zavarovalnic in pozavarovalnic in na koncu bo ona odločala do kakšnih povezav bo sploh prišlo. Lahko pa se zgodi tudi to, da bo država nekatere deleže prodala in tako sploh ne bo prišlo do finančnih stebrov ampak do polnjenja proračunske luknje. Lep zgled so države EU, kjer je večji del zavarovalnic v domači lasti.

Tabela 8: Tržni deleži zavarovalnic v pretežno domači lasti po zbrani kosmati premiji v letu 1999 (v %)

	Življenjske zavarovalnice	Premoženjske zavarovalnice
Avstrija	69,7	51,2
Danska	82,1	56,3
Nemčija	82,8	86,4
Nizozemska	67,9	64,2
Portugalska	88,0	73,3
Španija	84,2	84,8

Vir: Gorišek, 2003, str. 16.

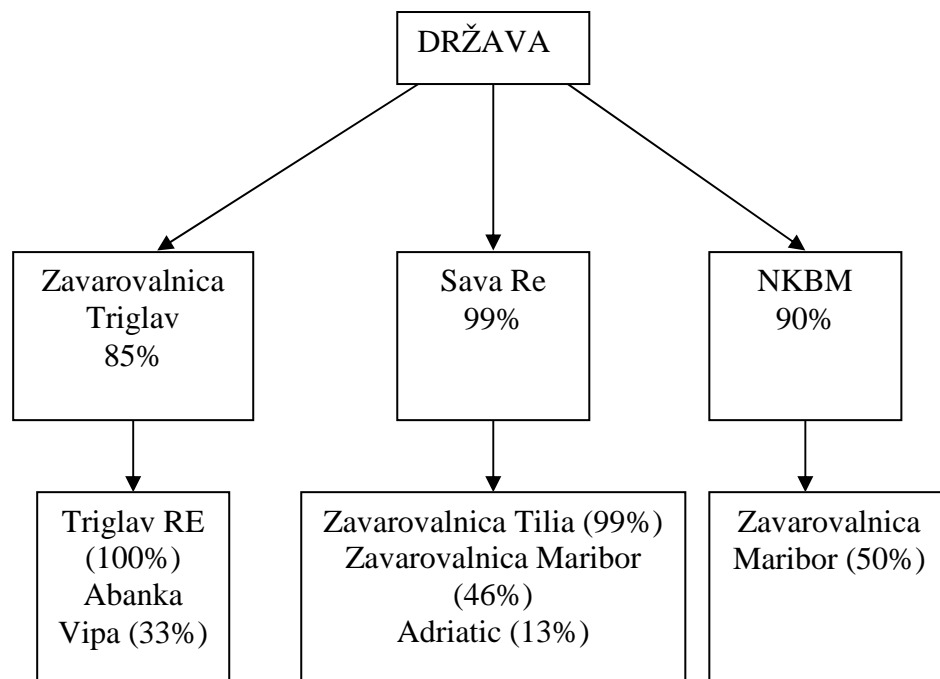
V lastninski konsolidaciji zavarovalniških stebrov bi bila zato optimalna ciljna struktura treh tretjinskih lastnikov: države (s SOD, KAD), tujcev in slovenskega privatnega, predvsem finančnega sektorja⁷. Tuji lastniki prinesejo denar državi ter know-how in mednarodne tržne povezave zavarovalnim institucijam. Večinsko pa ostane večina zavarovalniških (finančnih)

⁷ Gre za uveljavitev ideje o treh skupinah lastnikov z odločevalskimi deleži, ki sta jo prvič predstavila Štiblar in Voljč v osnutku strategije razvoja Ljubljanske banke že jeseni 1992.

nosilcev v Sloveniji v domačih rokah, kar prepreči odliv domače akumulacije v tujino in daje materialni temelj slovenske gospodarske in družbene strategije.

Javno definirani cilj vlade RS je oblikovati dva domača zavarovalniška stebra pod vodstvom Triglava in Save Re in seveda tudi finančna v povezavi z bankami. Zavarovalnice v tuji lasti naj bi bile tretji igralec na našem trgu. V našem finančnem sektorju skupina NLB tvori največji slovenski finančni steber (ki pa ni v celoti slovenski) in se nadalje že širi organsko in kapitalsko tudi na področje zavarovalništva.

Slika 3: Predvideni lastniški deleži države po končanem procesu lastninjenja zavarovalnic



Vir: Petrič, 2003, str. 20.

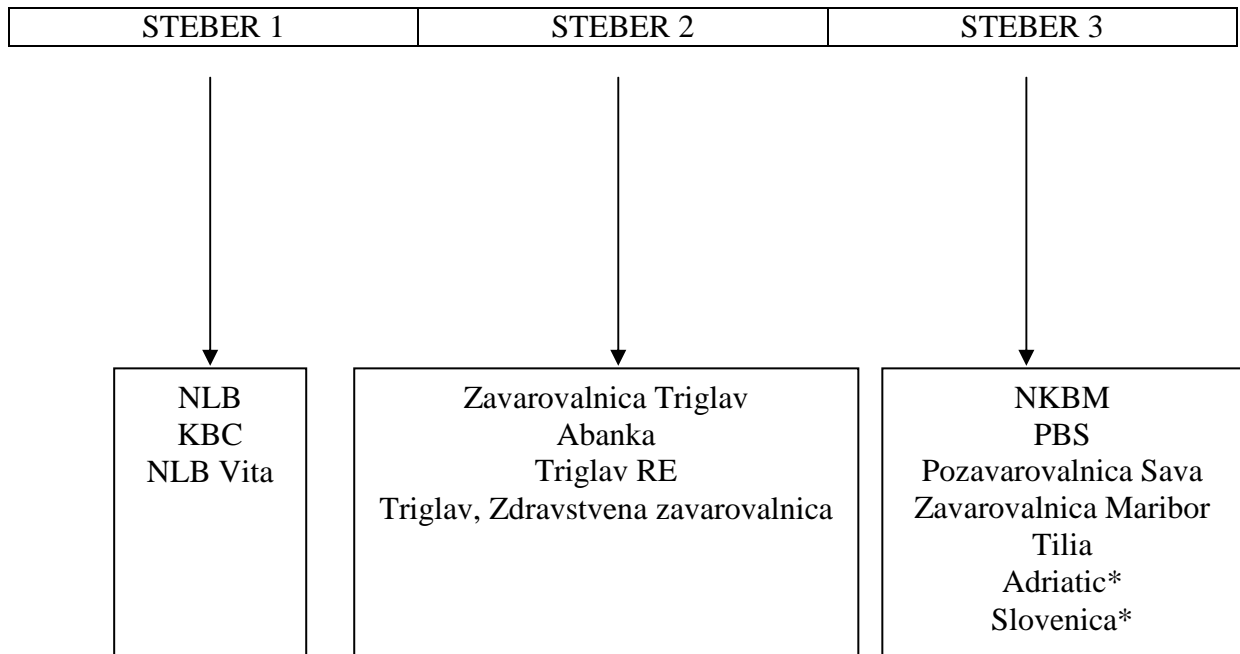
Iz Slike 3 je razvidno, da je država večinska lastnica našega finančnega sistema. Trenutno že nadzoruje celoten pozavarovalni trg, okoli 60 odstotkov zavarovalnega in skoraj 30 odstotkov bančnega trga. To potrjuje moje ugotovitve, da večjih združevanj brez priglasitve države ne bo. Najbrž bo ta na koncu v interesu države in ne v interesu finančnih institucij, ki jih združuje.

5.2 Možni finančni stebri

Pri oblikovanju finančnih stebov je potrebno združevati znanje, kapital, različne storitve bank, zavarovalnic in drugih finančnih posrednikov v odzivne tržne spletke, da bi se lahko naši finančni posredniki kolikor toliko konkurenčno pozicionirali na mednarodnih finančnih trgih. Nekdanji direktor Slovenske odškodninske družbe (SOD) Igor Kušar pravi, da nobenega stebra ni mogoče zgraditi samo iz političnih razlogov in da koncepti v praksi brez dobre poslovne logike ne bodo dolgo zdržali (Petrič, 2003, str. 18). Temelji za nastanek morajo biti

poslovni, vendar je logično, da ima tudi vlada svojo strategijo. Nekdanji finančni minister Mramor je konec julija 2003 predstavil svoje zamisli o nastanku dveh novih finančnih stebrov. Enega že sestavljata Zavarovalnica Triglav in Abanka, drugi pa naj bi nastal okoli NKBM in Pozavarovalnice Sava (Kos, 2003, str. 3).

Slika 4: Trije verjetni finančni stebri v Sloveniji v prihodnosti



Opomba: *v kolikor bi KD prodal svoj delež Savi RE.

Vir: Mirnik, 2004, str. 78.

Kapitalsko povezavo med NLB in KBC lahko zaradi njene kapitalske moči poimenujemo kar prvi finančni steber. NLB je naša največja banka, KBC pa je zelo močna bančno-zavarovalniška skupina v Srednji Evropi. Drugi steber se tvori okoli Zavarovalnice Triglav, ki je že močno povezana z Abanko, ima v lasti pozavarovalnico Triglav Re in je v letu 2003 ustanovila tudi svojo zdravstveno zavarovalnico. Uroš Slavinec, predsednik Heliosove uprave, meni, da ima steber, ki bi ga sestavljali Zavarovalnica Triglav in Abanka, pred drugima dvema tako "fantastično" prednost, da jima zlepa ne more kdo priti blizu. To dokazuje tudi McKinseyjeva študija, ki jo je imel priložnost videti. Če bo uprava Zavarovalnice Triglav z novim razvojnim skokom znala izkoristiti možnosti, ki jih ima skupaj z Abanko, je uspeh drugih povezav razmeroma nepomemben. To je največji slovenski finančni potencial, ki lahko v Sloveniji in pri prodoru na trge jugovzhodne Evrope naredi največ. Če upoštevamo še to, da je steber NLB-KBC šele v idejnih zasnovah, je jasno, da bi bilo Triglavu in Abanki zelo težko odvzeti njun tržni delež. Morda na dolgi rok, s kakovostnimi in poceni produkti (Bertoncelj, Praprotnik, Toplak, 2003, str. 3).

Povezava med NKBM in PBS ni sporna; tisto, kar ostaja, je zavarovalniški del združevanja, razprava o tem še ni končana. Vprašanje je, kako ob tem kombinirati Zavarovalnico Maribor, Pozavarovalnico Sava oziroma nekatere manjše zavarovalnice. Ta finančni holding bi imel sedež v Mariboru, po mojem mnenju bi lahko deloval razmeroma uspešno. V zavarovalniškem delu naj bi bila vodilna Pozavarovalnica Sava, na katero bi NKBM prenesla svoj delež zavarovalnice Maribor v zameno za 30-35 odstotni delež v Savi RE (STA, 24.9.2003). Takšna naveza bi bila sposobna resno konkurirati Triglavu, predvsem na trgu življenjskih zavarovanj. Poleg tega je tu potrebno še upoštevati možno povezavo s Slovenico in Adriaticom, ki sta v lasti KD. Najbolj verjetno bo v bližnji prihodnosti podana nova ponudba za prodajo obeh zavarovalnic. Seveda pa obstaja tudi možnost, da bi KD ostala v zavarovalništvu in se samo kapitalsko vključila v tretji steber.

5.3 Finančni steber okrog NLB in KBC

Za prvi finančni steber nekateri štejejo obstoječo poslovno in kapitalsko povezavo naše največje banke Nove Ljubljanske banke (NLB) in belgijske finančne skupine KBC. KBC Group je 13. avgusta 2002, po nakazilu 435 milijonov evrov kupnine, dobila od Banke Slovenije dovoljenje za pridobitev 34-odstotnega deleža NLB (Mirnik, 2004, str. 74). Leta 2003 pa je začela delovati nova zavarovalnica NLB Vita, ki sta jo s polovičnim vložkom skupaj ustanovili NLB in KBC. Njen nastanek naj bi spodbudilo dejstvo, da je na našem trgu še veliko neizkoriščenih možnosti, predvsem na področju življenjskih in osebnih zavarovanj, del ponudbe naj bi bile še različne oblike varčevanja z visoko donosnostjo in ne prevelikim tveganjem (Kranjec, 2003, str. 22). V njihovem načrtu naj bi bil še vzajemni sklad in celostno finančno svetovanje premožnejšim komitentom banke. Uporabljali bodo univerzalni finančni tržni pristop, ki predpostavlja komplementarne povezave različnih vrst finančnih storitev finančne skupine NLB, kot je na primer jamstvo za najetje kreditov na osnovi polic življenjskega zavarovanja za komitente banke (Končina, 2003, str. 15).

Glede na zastavljen cilj, t.j. v nekaj letih doseči takšen tržni delež, kot ga ima NLB v bančništvu, bi lahko postali pomemben konkurent na slovenskem zavarovalniškem trgu. Prvi bodo tudi preizkusili oziroma že preizkušajo pripravljenost Slovencev na sklepanje zavarovanj na bančnih okencih. Na področju upravljanja premoženja ima NLB v svoji lasti družbo za upravljanje, NLB Skladi, ki trenutno upravlja štiri vzajemne sklade, in družbo za upravljanje, Lb Maksimo, ki upravlja vzajemni sklad LBM Piramido. NLB Skladi so začeli tržiti svoje vzajemne sklade šele v letu 2004, vendar kljub temu pričakujemo, do bodo zaradi prodaje teh proizvodov prek mreže NLB dosegli pomembne tržne deleže.

Prvi finančni steber NLB-KBC je imel na slovenskem trgu v letu 2003 43,8 odstotni delež glede na bilančno vsoto bank ter 0,8 odstotni delež na slovenskem zavarovalnem trgu v letu 2003 (glej Tabelo 5 in 6 na str. 29 in 31). Delež, ki pa ga ima celotna skupina NLB (tako

bančni kot zavarovalniški del) na slovenskem finančnem trgu v letu 2003 pa znaša 2.208.987 mio SIT ali 25,43 odstotkov.

5.4 Finančni steber okrog zavarovalnice Triglav in Abanke

Zavarovalnica Triglav je eden izmed glavnih akterjev pri povezavah v finančne stebre. Strateško je že povezana z Abanko, kjer ima 33 odstotni delež in ga bo morda v prihodnosti z dovoljenjem Banke Slovenije tudi povečala. Zavarovalnica Triglav je prisotna že v kar nekaj državah V Evrope in nekdanje Jugoslavije.⁸

ABanka s tretjim največjim deležem glede na bilančno vsoto v Sloveniji v letu 2003 in naša največja zavarovalnica skupaj tvorita tudi zelo pomembnega igralca na našem finančnem trgu. Delež tega stebra na slovenskem finančnem trgu v letu 2003 je bil 685.691,6 mio SIT ali 7,9 odstotka. Pomemben podatek je tudi ta, da je imela pozavarovalnica Triglav Re v letu 2003 45,35 odstotni delež na trgu pozavarovanj.

Nekateri so napovedovali združitev oziroma prevzem NKBM s strani Zavarovalnice Triglav vendar ta možnost po mojem mnenju ni več realna niti uresničljiva. Povezovanje med NKBM in Zavarovalnico Triglav pa bi verjetno potekalo takole: prevzem NKBM s strani Zavarovalnice Triglav bi pomenil bolj trdno in trajnejšo navezo. Vodilno vlogo v tem stebru bi imela Zavarovalnica Triglav in ona bi vodila enotno poslovno politiko in imela v svojih rokah celoten nadzor. V tem primeru ne smemo pozabiti na konflikt interesov med Ljubljano in Mariborom. Štajerska prestolnica se že ves čas pritožuje, da se v Ljubljani centralizira kapital in finančna sredstva in zato seveda zahtevajo oblikovanje enega stebra v Mariboru. Kajti če do prevzema pride bodo Štajerci izgubili obstoječo lastno finančno skupino (NKBM-Zavarovalnica Maribor), kar pa lahko pogajanja ogrozi ali pa bi se vlekla v nedogled.

Pri tej združitvi bi v igro vstopil tudi Urad za varstvo konkurence, saj bi se tu pojavilo vprašanje monopola nad zavarovalnim trgom. Ker je NKBM skoraj 50 odstotna lastnica Zavarovalnice Maribor, bi potem skupni delež znašal več kot 50 odstotkov zavarovalnega trga, kar pa bi pomenilo prevladujoč položaj. Določba 10. člena Zakona o preprečevanju omejevanja konkurence (ZOPmK, 1999, str. 4) to prepoveduje.⁹

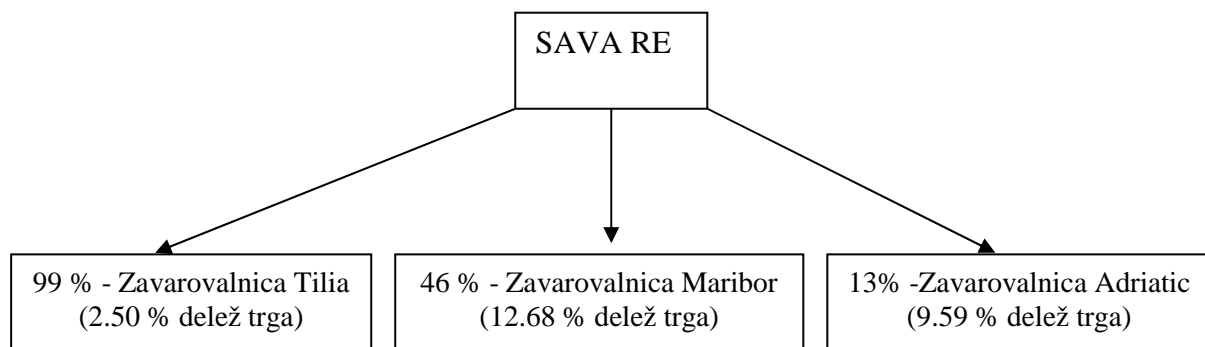
⁸ Triglav Osiguranje, d.d., Rijeka; Triglav BH Osiguranje, d.d., Sarajevo; Lovčen Osiguranje, a.d., Podgorica in Triglav Pojištvna, a.s., Brno ; vir:(www2.zav-triglav.si); Znano je tudi potegovanje za nakup največje hrvaške zavarovalnice Croatie, kjer je bila njihova ponudba najboljša, vendar zaradi takrat še nejasne lastniške strukture in verjetno tudi drugih nerešenih vprašanj med Slovenijo in Hrvaško ni bila sprejeta (STA, 7.11.2002).

⁹ Deseti člen ZPOMK prepoveduje zlorabo prevladujočega položaja na trgu. Tretji odstavek tega člena določa, da ima podjetje prevladujoč položaj na trgu, če je njihov delež prodaje ali nakupa blaga ali storitve v Republiki sloveniji večji od 40 odstotkov (ZPOMK, 1999, str. 4).

5.5 Pozavarovalnica Sava in NKBM

Pozavarovalnica Sava (Sava RE) je naša največja pozavarovalnica in je kapitalsko dovolj močna, da bi se lahko okoli nje zgradil močnejši bančno zavarovalniški steber. Zelo pomembno pa je tudi to, da je že dlje časa kapitalsko prisotna tudi na zavarovalnem trgu. Sodelovanje med zavarovalnico in pozavarovalnico je izrednega pomena, saj pozavarovalnica skrbi za čim boljše razpršitev rizikov, ki jih zavarovalnice sprejemajo v izravnavo. Prav tako lahko zaradi pozavarovanja zavarovalnice prevzemajo v izravnavo nevarnostne objekte z višjimi vrednostmi. Pogoje za prevzemanje takšnih rizikov postavlja pozavarovalnica, ki tudi skrbi, da ne prihaja do nepravilnosti pri ocenjevanju in izplačilu škod. Močnejša kot je povezava med zavarovalnico in pozavarovalnico, boljši je pretok informacij, kar pomeni boljše učinkovitost v smislu krajšega odzivnega časa, delitve znanja in izkušenj... (Mirnik, 2004, str. 76). V sliki 5 so predstavljeni deleži Save RE v treh srednje velikih slovenskih zavarovalnicah, ki skupaj predstavljajo približno četrtino slovenskega zavarovalnega trga.

Slika 5: Večji kapitalski deleži Pozavarovalnice Sava v drugih zavarovalnicah



Vir: Statistični zavarovalniški bilten 2003, str. 18, 30, 31.

Iz Slike 5 je razvidno, da Savi Re ne manjka veliko (4,01 odstotne točke), da bi imela večinski delež v Zavarovalnici Maribor. Poleg tega se tudi že nekaj časa potegujejo za nakup zavarovalne družbe Adriatic. Tega je Kmečka družba (KD) prodajala v paketu z zavarovalnico Slovenica, vendar prodaja ni uspela, saj so bili pri KD mnenja, da je bila ponudba za odkup prenizka (Roškar, 2003, str. 8)¹⁰. Pomembno je, da se Sava Re poveže tudi z banko, kajti samo zavarovalniški steber po mojem mnenju ne bo tako konkurenčen, kot bi bil z banko. V Sloveniji imata tako povezava NLB-KBC in Triglav-A banka v svoji skupini banko, ki naj bi najbolj pripomogla ravno pri razvoju življenjskih zavarovanj. Banka zavarovalnici ponudi svojo mrežo za prodajo zavarovalniških produktov, kar je pri policah življenjskega zavarovanja zelo pomembno. Če želi biti Sava Re enakovredna že obstoječima povezavama in če želi enakovredno ponujati življenjska zavarovanja se mora obvezno povezati s katero od bank. Drugi finančni steber naj bi se oblikoval na Štajerskem med Novo

¹⁰ Kot pravi Gantar (STA, 16.9.2003) s prodajo niso uspeli predvsem zaradi zdravstvene reforme, saj morebitni kupci niso mogli vedeti ali bo v Sloveniji še naprej obstajalo prostovoljno zdravstveno zavarovanje, pri katerem Adriatic ustvari pomemben delež prihodkov.

Kreditno banko Maribor (NKBM) in Zavarovalnico Maribor (ZM), kjer ima NKBM skoraj 50 odstotni delež. Najprej se je pojavljalo vprašanje, kako in ali sploh obe navezi (Pozavarovalnica Sava + NKBM-ZM) združiti (Petrič, 2003, str. 21). Oblikovali sta se dve različici:

1. nastanek holdinga
2. prevzem NKBM s strani Zavarovalnice Triglav

Holding nastane s pridobitvijo kontrolnih paketov delnic v enem ali več drugih podjetij. Ob ustanovitvi holdinga so prednosti v njegovi prilagodljivosti, saj bi vsaka poslovna oseba obdržala svojo identiteto in temeljne funkcije. S tem je lažje zagotovljen enakomeren razvoj vseh finančnih institucij, vendar pa je otežen nadzor nad poslovanjem posameznih družb. V primeru, da pa bi bila v prihodnosti potrebna razdružitev vseh povezanih oseb, bi pa bila veliko lažja zaradi že prej omenjenih ločenih identitet teh poslovnih oseb. Še ena pomanjkljivost pri ustanavljanju holdinga je dolgotrajen postopek ustanavljanja in oblikovanja ter zapletov, ki se lahko pojavijo v zvezi z razdeljevanjem pristojnosti znotraj podjetja in vodenjem.

Po mojem mnenju bi bila najboljša rešitev povezava z NKBM. Največ problemov in usklajevanj bo ravno okoli tretjega finančnega stebra, saj gre za povezovanje večjega števila pravnih oseb in odločitev, komu dati odločilno vlogo. Sestavljen naj bi bil iz bančnega in zavarovalniškega dela. Mariborski bančno-zavarovalniški steber bi po scenariju Ministrstva za finance nastal takole: v bančni del bosta združeni PBS in NKBM, ki bo nosilka tega dela, v zavarovalniški del pa bosta v okviru Save Re združeni Zavarovalnica Maribor in Tilia, ki jo Sava že obvladuje. Del, ki ga ima v Zavarovalnici Maribor NKBM, bo prenesen na Savo Re, banka pa bo v zameno v pozavarovalnici dobila delež, ki ga bodo določili na podlagi ocenitve. V bančnem delu gre za povezavo NKBM in Poštne banke Slovenije (PBS), s katero NKBM dobi najbolj razporejeno poslovno mrežo v Sloveniji. Poštna banka sama ni neka velika institucija, s pomočjo katere se da narediti drugi steber. Pomembna pa je kot distribucijski kanal z velikim številom okenc, za katera bi bilo smiselno, da ostanejo v lasti domačih finančnih posrednikov.

Velikost tega tretjega stebra lahko ocenimo samo hipotetično, za primer, ko bi sheme, ki sem jih narisal, tudi v resnice tako nastale. V bančnem delu ta steber predstavlja 12,8 odstotni delež glede na bilančno vsoto v Sloveniji v letu 2003 (644.327,1 mio SIT), v zavarovalniškem 30,9 odstotni delež v letu 2003 ter 55,65 odstotni delež pri pozavarovalnicah v letu 2003. Tretji slovenski finančni steber, če bi sploh nastal v taki obliki, bi na celotnem slovenskem finančnem trgu zasedal 9,7 odstotni delež, po podatkih iz leta 2003.

Zadnje čase pa se v slovenskih medijih glede teh stebrov pojavljajo ideje, ki naj bi jih nova oblast poskusila tudi uresničiti. Govori se o nastanku samo dveh stebrov, kjer naj bi prvi nastal okoli NLB in Zavarovalnice Triglav, drugi pa okoli NKBM in Save RE, kot sem že jaz

omenil. Toda samo čas bo pokazal, kaj bo s temi stebri v Sloveniji in ali bodo v resnici sploh nastali.

Sklep

Procesi liberalizacije, internacionalizacije, deregulacije, razvoja informacijske tehnologije in drugi so zbrisali meje med različnimi finančnimi storitvami, zato se trg le-teh nenehno spreminja, zmanjšujejo se dobički iz tradicionalnih poslov in potrošniki zahtevajo drugačne oblike finančnih storitev. Proces konsolidacije finančnega posredništva je privedel do nastanka velikih in kompleksnih skupin finančnih podjetij, ki jim pravimo finančni konglomerati. Gre za skupino lastniško povezanih finančnih podjetij, ki izkoriščajo določene konkurenčne prednosti pri skupnem nastopu na trgu.

Na področju povezav med finančnimi institucijami so najbolj dejavne banke in zavarovalnice. Največkrat si pod izrazom finančni konglomerat predstavljamo lastniško povezavo med banko in zavarovalnico. Lahko pa v taki skupini obstajajo tudi institucije trga vrednostnih papirjev in družbe za upravljanje kot tudi nelicencirana finančna podjetja, kot so lizing družbe. Možnost izkoristka potencialnih sinergij in uveljavitev konkurenčnega položaja na trgu sta ključna dejavnika. Poznamo različne strategije za povezovanje, od lastniških povezav do sklenjenih dogovorov o distribuciji.

Banke v zadnjih dvajsetih letih na razvitih trgih izgubljajo svoj položaj pri varčevalnih storitvah, saj so na trg stopila druga podjetja, tudi nefinančna. Da bi si nekako zagotovile obstoj, so se začele diverzificirati na druga področja finančnega posredništva, največkrat na investicijsko bančništvo in zavarovalništvo. Banke v kontinentalni Evropi lahko v okviru iste pravne osebe opravljajo tudi storitve investicijskega bančništva. Drugače je z zavarovalništvom, saj se bančne in zavarovalniške storitve ne smejo opravljati znotraj iste pravne osebe. Banka je lahko samo posrednik pri prodaji zavarovalniških storitev. Če se banka odloči za prodajo zavarovalniških proizvodov, torej bančno zavarovalništvo ali s tujko »bancassurance«, ima več možnosti. Lahko sklene samo pogodbo o sodelovanju z zavarovalnico (dogovor o distribuciji), kjer ni lastniške povezave med njima. Naslednje tri možnosti pa so povezane z lastniškimi povezavami. Prva je ustanovitev zavarovalnice s strani banke. Naslednja je prevzem zavarovalnice. Tretja pa je ustanovitev zavarovalnice, kjer je lastništvo porazdeljeno med banko in zavarovalnico. Vsaka od možnosti ima v primeru odločitve za prevzem ali skupni podvig svoje prednosti in slabosti, ki so povezane z razliko v kulturi zaposlenih v bankah in zavarovalnicah na eni strani in z znanjem o zavarovalništvu na drugi strani.

Združevanje slovenskih finančnih ustanov se je razmahnilo šele v zadnjih letih. Kapitalske povezave slovenskih finančnih institucij zavirajo predvsem pomanjkljiva zakonodaja, pomanjkanje kadrov in ustreznega znanja, politične omejitve ter visoki transakcijski stroški.

Slovenska podjetja, ki so pretežno usmerjena na domači trg, le s težavo dosegajo ekonomijo obsega. Visok relativni tržni delež na slovenskem trgu ne zagotavlja vedno zadostnega obsega prodaje, ki bi omogočal konkuriranje tujim konkurentom, večinoma nekajkrat večjim od slovenskih podjetij. Slovensko gospodarstvo je še vedno v procesu prestrukturiranja, ki se izvaja tudi skozi proces združitvev in prevzemov podjetij, z namenom povečevanja učinkovitosti poslovanja.

V Sloveniji je še mnogo rezerv pri razvoju bančnega zavarovalništva. Kot glavni razlog bi omenil pričakovano hitro zviševanje premij življenjskih zavarovanj, kjer si bodo svoj kos pogače lahko odrezale tudi banke. Enajst bank je že pridobilo dovoljenje za posredovanje zavarovalniških proizvodov; ostale pa to še nameravajo. Tudi vse zavarovalnice, torej tiste, ki še ne sodelujejo z bankami, bodo po pričakovanju v bližnji prihodnosti skušale doseči dogovor z bankami.

Tako tudi za slovenski finančni trg velja, da je konkurenca med ponudniki finančnih storitev vse večja, po vstopu v EU pa lahko na našem finančnem trgu pričakujemo še bolj okrepljeno konkurenco ponudnikov finančnih storitev iz tujine, kar seveda pomeni, da v takem položaju iščejo nove tržne možnosti.

Literatura

1. Arhar France: Konsolidacija finančnega trga s poudarkom na zavarovalništvu. Zbornik 10. dnevi slovenskega zavarovalništva. Portorož : SZZ, 2003, str. 27-39.
2. Aver Boštjan, Pustatičnik Janez: Povezovanje zavarovalnic z bankami. Zbornik 11. dnevi slovenskega zavarovalništva. Portorož : SZZ, 2004. str. 279-298.
3. Baums T.: Universal banks and investment companies in Germany. A. Saunders & I. Walter, urednika, Universal Banking: Financial System Design Reconsidered. USA : Irwin, Profesional Publishing, 1996. str. 124-161.
4. Bertonecelj Mateja, Tanja Praprotnik, Simona Toplak: Finančni stebri so potrebni. Finance, Ljubljana, 23.7.2003, str. 3.
5. Bešter Helena, Kobal Ivan: Bancassurance – Izziv prihajajočega stoletja. Zbornik 5. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož : SZZ, 1998. str. 93-107.
6. Brigham F. Eugene: Fundamentals of Financial Management. Chicago : The Dryden Press, 1989. 850 str.
7. Brigham, Eugene F., Gapenski C. Louis: Intermediate Financial Management. Orlando : The Dryden Press, 1996. 1018 str.
8. Čokl Vida: Integracija nadzora finančnega sistema. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 75 str.
9. Dimovski Vlado in Gregorič Aleksandra: Temelji bančništva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 181 str.
10. Gorišek Jurij: Smo v Sloveniji sposobni slediti vzoru držav EU glede strukture lastništva in nadzora našega zavarovalništva?. Zbornik 10. dnevi slovenskega zavarovalništva. Portorož : SZZ, 2003. str. 7-26.
11. Grgič Maja: Industrijska politika in finančni sistem. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 86 str.
12. Hadjimichalakis M. G., Hadjimichalakis K. G.: Contemporary money, banking, and financial markets. Seattle : Richard D. Irwin, Profesional publishing, 1995, str. 33-43.
13. Hartman Rasto: Dinamični učinki integracije in drugih sprememb v okolju na zavarovalstvo evropske skupnosti. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 228 str.
14. Hoscha C. Tobias: Bancassurance in Europe. London : The Macmillan Press, 1994. 174 str.
15. Končina Miroslav: Lastniška preobrazba zavarovalnic. Dnevnik, 2003a, 62, str. 24.

16. Končina Miroslav: Protekcijonizmu finančnega trga se meseci iztekajo. *Gospodarski vestnik*, 2003b, 2, str. 15.
17. Končina Miroslav: Razvoj in rast slovenskih zavarovalnic na evropskem zavarovalnem trgu. Zbornik 11. dnevi slovenskega zavarovalništva. Portorož : SZZ, 2004. str. 133-143.
18. Končina Miroslav: Trženje osebnih in premoženjskih zavarovanj na slovenskem zavarovalnem trgu. Doktorska disertacija. Ljubljana : Samozaložba, 1994. 311 str.
19. Končina Miroslav: Zavarovalno bančništvo in možnosti nastanka finančnih stebrov. *Bančni vestnik*, Ljubljana : 2003, 3, str. 7-10.
20. Kranjec Samo: Izziv NLB Vite bo trženje. *Finance*, 23.2.2003, str. 22.
21. Kos Suzana: Znana podoba mariborskega finančnega stebra. *Finance*, 10.9.2003, str. 3.
22. Kunej Samo: Razvojni vidiki institucij v Sloveniji. Diplomsko delo. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2001. 71 str.
23. Matejčič Katarina: Večina bank že ima dovoljenje BS. *Finance*, 7.4.2005, str. 21.
24. Mencin Mateja: Povezovanje podjetij s primerom združitve dveh podjetij iz pekarske dejavnosti. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 116 str.
25. Mirnik Aleš: Zavarovalna in pozavarovalna dejavnost v Sloveniji pred in po vstopu v Evropsko unijo. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 87 str.
26. Petrič Tine: Načrt za drugi steber. *Gospodarski vestnik*, 2003, 10, str. 20-23.
27. Petrič Tine: Politika ne more združiti zavarovalnic. *Gospodarski vestnik*, 21.7.2003a, 29, str. 18.
28. Prohaska Zdenko: Finančni trgi. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 205 str.
29. Rajan R.: The entry of commercial banks into the securities business. A selective survey of theories and evidence. A. Saunders & I. Walter, urednika, *Universal Banking: Financial System Design Reconsidered*. USA : Irwin, Profesional Publishing, 1996, str. 282-303.
30. Ribnikar Ivan: Monetarna ekonomija I. (denar, finančne institucije in denarna politika). Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 380 str.
31. Ribnikar Ivan: Ribnikar je napovedal. *Gospodarski vestnik*, 2002, 11, str. 23.
32. Rock Milton L.: *The Mergers and Acquisitions Handbook*. New York : Mc Graw-Hill, 1987. 518 str.
33. Roškar Simona: Več kot deset potencialnih partnerjev za nakup. *Večer*, 2003, 45, str. 8.

34. Scheele Martin: Zusammenschluß von Banken und Versicherungen. Analyse des Privatkundengeschäfts anhand industrieökonomischer Modelle. Wiesbaden : 1994. 270 str.
35. Simoneti Marko, Jašovič Božo: Institucionalni investitorji v Sloveniji ob priključitvi EU. Bančni vestnik, Ljubljana : 2004, 5, str. 89-99.
36. Šker Tristan: Nove tržne poti v EU in vplivi na slovensko zavarovalno tržišče. Zbornik 10. dnevi slovenskega zavarovalništva. Portorož : SZZ, 2003. str. 81-105.
37. Škodnik Brigita: Bančno – zavarovalniške integracije. Specialistično delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 74 str.
38. Štiblar Franjo: Zavarovalništvo Slovenije na poti v Evropsko unijo. Gospodarska gibanja, Ljubljana : 2003. št. 352, str. 25-53.
39. Tekavec Janez, Pučnik Janko: Prevzemi podjetij in varovanje konkurence. Učila international, Tržič : 2002, 211 str.
40. Tomaž Aljoša, Košak Marko: Konkurenčnost bančnega sektorja ob vključitvi v EU. Bančni vestnik, Ljubljana, 2004, 5, str. 61-69.
41. Weston Fred J., Kwang S. Chung, Susan E. Hoag: Mergers, Restructuring and Corporate Control. Prentice Hall : 1990. 762 str.

Viri

1. Berglöf Erik, Perotti Enrico: The governance structure of the Japanese financial keiretsu. Journal of Financial Economics, 1994, 36, str. 259-284.
2. Bignall Ken: Is Allfinanz Still the Best Formula for Success?. Zbornik 5.dnevo slovenskega zavarovalništva. Portorož : SZZ, 1998, str. 1-15.
3. Finančni trgi. Ljubljana : Banka Slovenije, 2004. 27 str.
4. Insurance and Other Financial Services. Paris : OECD, 1992. 156 str.
5. Interna gradiva NLB d.d.
6. Khanna Tarun: Business groups and social welfare in emerging markets: Existing evidence and unanswered questions. European Economic Review, 2000, 44, str. 748-761.
7. Khanna Tarun, Palepu Krishna: The future of business groups in emerging markets: Long run evidence from Chile. Working paper, 45 str.
[URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=143491], 1998.

8. Leach Alan: New Initiatives in European Bancassurance – Innovation and Diversification. London : Financial Times – Financial Publishing, 1996. str. 2-5.
9. Leksikon Cankarjeve založbe. Tretja izdaja. Ljubljana, Cankarjeva založba, 1994. 1216 str.
10. Letno poročilo agencije za zavarovalni nadzor. Ljubljana : Agencija za zavarovalni nadzor, 2003. 40 str.
11. Medlock Jeff: Cross – border Allfinanz, Cross – Border Opportunities. Zbornik 5.dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož : SZZ, 1998. str. 16-32.
12. Papasavvas Demos, Parmee David: Banks, Building Societies and Insurers: The Whole Greater Than the Parts?. London : The Institute of Actuaries, 1992, str. 2-5.
13. STA, 7.11.2002.
14. STA, 24.9.2003.
15. Statistični zavarovalniški bilten 2003. Slovensko zavarovalno združenje, Ljubljana : 2003. 64 str.
16. The morning after. The Economist, Zürich, 2003, 8.2., str. 72-73.
17. Vander Vennet Rudi: Cost and profit dynamics in financial conglomerates and universal banks in Europe. Working paper, 28 str.
[URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=160493], 1998.
18. Wolfenzon Daniel, Almeida Heitro: A theory of Family Business Groups and Pyramidal Ownership. Working paper, 32 str.
[URL: <http://papers.ssrn.com>], 2003.
19. Zakon o gospodarskih družbah s komentarjem. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1993. 986 str.
20. Zakon o preprečevanju omejevanja konkurence (Uradni list RS, št. 56/1999).
21. Zakon o zavarovalništvu (Uradni list RS, št. 13/2000).
22. Zavarovalnica Triglav
[URL: <http://www2.zav-triglav.si>], 10.5.2005.

SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV

allfinanz	<ul style="list-style-type: none">• univezalne finance
assurerbanks	<ul style="list-style-type: none">• zavarovalniške banke
assurfinance	<ul style="list-style-type: none">• zavarovalno bančništvo
bancassurance	<ul style="list-style-type: none">• bančno zavarovalništvo
credit life insurance	<ul style="list-style-type: none">• življenjsko zavarovanje za primer smrti s padajočo zavarovalno vsoto na kredit
customer relationship management (CRM)	<ul style="list-style-type: none">• aktivni servis za stranke
death and premanent disability accident insurance	<ul style="list-style-type: none">• nezgodno zavarovanje za primer smrti in invalidnosti
endowment insurance	<ul style="list-style-type: none">• mešano življenjsko zavarovanje za primer smrti in doživetja
index-lined product	<ul style="list-style-type: none">• produkt, kjer je enota trženega sklada vezana na rast izbranega indeksa
joint venture	<ul style="list-style-type: none">• skupna vlaganja
market in growth	<ul style="list-style-type: none">• rastoči trg
one-stop shopping from cradle to grave	<ul style="list-style-type: none">• prodaja produktov »od začetka do konca«
qualitative asset transformation	<ul style="list-style-type: none">• preoblikovanje aktive podjetij
retail banking	<ul style="list-style-type: none">• poslovanje s prebivalstvom
subsidiaries	<ul style="list-style-type: none">• podružnice
term insurance product	<ul style="list-style-type: none">• življenjsko zavarovanje za primer smrti
too big to fail	<ul style="list-style-type: none">• prevelik za padec oziroma zlom
unit linked product	<ul style="list-style-type: none">• življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem
whole-life insurance	<ul style="list-style-type: none">• življenjsko zavarovanje za vse življenje