

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

POVEZOVANJE BANK IN ZAVAROVALNIC V SLOVENIJI

Ljubljana, maj 2005

MAJA MOHORIČ

IZJAVA

Študentka MAJA MOHORIČ izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. SILVE DEŽELAN in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. OPREDELITEV BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	3
1.1. Vidik banke	4
1.2. Vidik komitenta banke	4
1.3. Vidik regulatorjev	4
2. RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA V EVROPI	5
2.1. Razlogi za razvoj bančnega zavarovalništva v Evropi.....	6
2.2. Bančno zavarovalništvo v izbranih evropskih državah.....	8
2.2.1. Bančno zavarovalništvo v Franciji.....	8
2.2.1.1. Življenjsko zavarovanje	8
2.2.1.2. Splošno zavarovanje	9
2.2.2. Bančno zavarovalništvo v Veliki Britaniji.....	10
2.2.3. Bančno zavarovalništvo v Nemčiji	11
2.2.4. Bančno zavarovalništvo v Španiji.....	12
3. OBLIKE SODELOVANJA IN POVEZAV MED BANKAMI IN ZAVAROVALNICAMI	13
3.1. Pogodbeno sodelovanje.....	13
3.2. Kapitalske povezave med bankami in zavarovalnicami	14
3.3. Ustanovitev banke s strani zavarovalnice in obratno.....	15
3.4. Ustanovitev skupne zavarovalnice.....	16
4. PROIZVODI BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	17
4.1. Razvoj skupnih proizvodov bank in zavarovalnic	17
4.2. Finančni in odplačilni proizvodi	18
4.2.1. Kreditno zavarovanje	18
4.2.2. Zavarovanje limita	19
4.2.3. Kapitalska odplačila.....	19
4.3. Depozitni proizvodi.....	19
4.4. Enostavni standardizirani proizvodi v paketu in drugi proizvodi	20
5. PRAVNI OKVIRI BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	21
5.1. Zakonodaja s področja bančnega zavarovalništva	21
5.1.1. Države EU.....	21
5.1.2. Slovenija	22
5.2. Nadzor finančnih institucij.....	23
5.2.1. Evropska unija in svet.....	23
5.2.2. Slovenija	24
6. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO V SLOVENIJI	27
6.1. Zavarovalnice	28
6.2. Banke	30
6.3. Proces povezovanja bank in zavarovalnic v Sloveniji	32
6.3.1. Nova Ljubljanska banka d.d.....	32
6.3.2. SKB banka	34
6.3.3. Druge povezave.....	34
6.4. Zavarovalni proizvodi povezanih institucij.....	35
SKLEP	37
LITERATURA	38
VIRI	39

UVOD

Ob vprašanju strategije slovenskega gospodarskega razvoja in zlasti v luči zakona o spodbujanju neposrednih tujih investicij, se večkrat pojavljajo vprašanja o tem kakšno prestrukturiranje je potrebno v finančnem sistemu, da bi ta pričel služiti ciljem pospešenega gospodarskega razvoja.

Za razvite evropske in svetovne trge je značilno oblikovanje finančnih konglomeratov, t.j. kapitalsko povezanih skupin, ki obvladujejo vse finančne storitve s področja bančništva, zavarovalništva in storitve povezane z vrednostnimi papirji. Temelj vizije na slovenskem finančnem trgu je ustvariti močne 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 finančnih akterjev na slovenski trg se domači finančni subjekti pripravljajo na konkurenčne pogoje popolne liberalizacije v EU. Združevanje slovenskih finančnih institucij se je razmahnilo šele v zadnjih letih. Proces združevanj so potekali relativno počasi, vendar pa so v zadnjem letu opazne velike spremembe na tem področju. Tako so banke začele poleg bančnih ponujati tudi zavarovalne storitve. Vstopanje bank v zavarovalniške aktivnosti, še posebej na področju življenjskih zavarovanj, imenujemo "bancassurance" oziroma bančno zavarovalništvo.

Banke imajo že tradicionalno monopol nad preskrbo s plačilnimi sredstvi, medtem ko so zavarovalnice uveljavljale monopol nad produkti, katerih narava je povezana s slučajnostjo oziroma naključjem: ob pojavu le-teh nastanejo nepredvidljivi izdatki. Razlika med bankami in zavarovalnicami je tudi v njihovi usmeritvi: slednje delujejo na področju tveganja in upravljanja z njim, medtem ko je trgovanje z denarjem le njihova stranska funkcija, ki izhaja iz narave njihove glavne naloge. Za razliko od bank, kjer je njihova glavna funkcija upravljanje z denarjem. Ta razlika je še posebej očitna pri kreditnem zavarovanju: kredite podeljujejo banke in zahtevajo od kreditorejmalcev da so kreditno sposobni, medtem ko zavarovalnice zavarujejo oziroma nosijo tveganje neizpolnitve obveznosti, ki izhajajo iz le tega (Genetay, Molyneux. 1998, str. 5).

Prva podobnost bank in zavarovalnic je, da se ukvarjata s finančnimi storitvami. Glavna dejavnost bank so plačilni promet, promet kapitala ter kreditni posli, medtem ko so glavni predmet dejavnosti zavarovalnic riziki (Hartman, 1994, str. 118). Obe vrsti dejavnosti, tako bančništvo kot zavarovalništvo operirata z rezervacijami, ki bankam zagotavljajo finančno varnost, zavarovalnicam pa nudijo zaščito pred škodnimi dogodki. Tako na primer nenadni dvig večje vsote denarja s strani komitentov še ne ogrozi likvidnosti banke. Banka daje komitentu garancijo na vložena sredstva in ga s tem ščiti pred nenadnimi spremembami obrestne mere. Seveda mora komitent za zagotovljeno finančno varnost plačati ustrezno premijo, ki odseva stroške storitev in pomeni razliko med obrestno mero na depozite ter obrestno mero na posojila, ki jih dobi od banke. Tudi zavarovalnice pri svojem delovanju upoštevajo zakonitosti o upravljanju s finančnimi naložbami. To se kaže predvsem pri investicijah, s katerimi se

pokrivajo tehnične rezervacije. Omenjena funkcija zavarovalnic se zelo približa bančništvu, še posebno na področju življenskega zavarovanja. Obe poslujeta z veliko množico strank in upoštevata zakon o velikih številih in ekonomijah obsega ter imata strokovna znanja o vodenju in upravljanju s portfeljem. Tako banka kot zavarovalnica upravljata z velikim kapitalom, za obe je značilno, da sta pod državnim nadzorom. Likvidnost in razpršenost tveganja uresničujeta zavarovalnica skozi funkcijo pozavarovanja, banka pa skozi funkcijo refinanciranja. Mnogokrat sta obe dejavnosti povezani z istim nakupom. Lahko rečemo, da sta v relaciji komplementarnosti, kot na primer pri hipoteki, katera zahteva zavarovanje kredita in zavarovanje lastnine. Bančno zavarovalništvo je torej nastalo kot nek naravni blagovni trg, preko katerega obe dejavnosti tržita svoje produkte (Genetay, Molyneux, 1998, str. 6, 7).

V diplomskem delu je predstavljen tudi vidik ponudnikov bančnih storitev, ki zaradi vedno večje konkurence iščejo vedno nove storitve in nove poti do svojih strank. Na drugi strani pa je vidik potreb potrošnikov, ki nosijo zaradi sprememb na področju pokojninskega sistema vedno večjo odgovornost in si morajo sami načrtovati dodaten dohodek za čas upokojitve.

Diplomsko delo je razdeljeno na šest poglavji. V prvem poglavju sta predstavljena glavna akterja na finančnem trgu, banke in zavarovalnice ter njune razlike in podobnosti. Nadalje je opredeljena definaicija bančnega zavarovalništva.

V drugem poglavju so opisani razlogi za razvoj bančnega zavarovalništva v Evropi in potek tega razvoja v posameznih izbranih državah.

V tretjem poglavju so opisane možne oblike sodelovanja bank in zavarovalnic, in sicer od lastniških povezav do najrazličnejših medsebojnih dogovorov o distribuciji skupnih proizvodov.

Četrto poglavje opisuje skupne proizvode bank in zavarovalnic, ki se najpogosteje uporabljajo tako v svetu kot pri nas.

V petem delu je govora o pravni ureditvi povezovanja banki in zavarovalnic v Sloveniji in o načinu nadzora povezanih institucij pri nas in v Evropi.

V zadnjem, šestem, poglavju je predstavljen slovenski finančni trg, znotraj njega pa stanje na bančnem in zavarovalniškem trgu. Opisani so procesi povezovanja slovenskih bank z zavarovalnicami in njihovi novo nastali proizvodi.

1. OPREDELITEV BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA

Bančno zavarovalništvo (ang. Bancassurance) je združitev bančnih in zavarovalniških storitev, kjer se za komitente pripravlja celovite finančne storitve, pri čemer gre predvsem za poseg bank na zavarovalniški trg. Odkar je bančno zavarovalništvo postalo interesno področje delovanja, se je pojavilo mnogo avtorjev, ki vsak po svoje definirajo ta pojem.

Bančno zavarovalništvo se nanaša na vstopanje bank v zavarovalniški sektor in s tem povezano ponudbo zavarovalnih storitev svojim strankam (Hoschka, 1994, str. 8). Bančno zavarovalništvo je oblika postopka, ki ga večinoma začene banke, katerih cilj je povezava bančnih in zavarovalnih dejavnosti znotraj ene družbe in ponudba storitev strankam. Ta definicija poudarja povezavo dveh dejavnosti v eno samo namesto osredotočanja le na distribucijski vidik bančnega zavarovalništva.

Swiss Re je razširila definicijo bančnega zavarovalništva, in sicer je bančno zavarovalništvo opredelila kot strategijo, ki so jo sprejele banke in zavarovalnice, ki nameravajo sodelovati in se bolj ali manj med seboj povezati na trgu finančnih storitev (Swiss Re, 1993, str.14). V praksi pojem bančno zavarovalništvo opisuje novo strateško orientacijo finančnih organizacij na področju poslovanja s fizičnimi osebami. Bančni in zavarovalniški sektor razumeta bančno zavarovalništvo najprej kot povezovanje različnih finančnih storitev in nato kot distribucijo teh produktov (Dimovski, Volarič, 2000a, str. 17).

Bančno zavarovalništvo kot oblika kapitalskega in poslovnega povezovanja bank in zavarovalnic je primerna rešitev predvsem za življenjsko zavarovanje. Banke prispevajo zavarovalnicam znanje pri upravljanju s premoženjem: bolje poznajo trge doma in v tujini ter posledično zagotove bolj učinkovito investiranje sredstev. Zavarovalnice jih pri tem dodatno zavarujejo za tveganja, pri čemer pa ne sme priti do subvencioniranja izgub v eni vrsti poslov z dobički v drugi vrsti. Križno subvencioniranje ohranja »izgubaške enote«, ki so zato po izkušnjah v tujini hitro cilj prevzemov specialistov za navedena področja.

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

Koncept »Allfinanz oziroma Mehrfinanz« se je razvil v Nemčiji in predstavlja reševanje finančnih problemov posamezne stranke na individualen in celovit način. Gre za širši koncept kot v primeru bančnega zavarovalništva, zato ga moramo uporabljati samo za bančne in zavarovalniške storitve. Razlogi za nastanek »allfinanz« koncepta so zelo podobni razlogom za »bancassurance«: ponuditi širši obseg finančnih storitev, okrepiti razmerje s stranko, doseči čim

bolj učinkovito uporabo distribucijskih kanalov, razširiti področje svojega delovanja in povečati število strank, zagotoviti boljšo kakovost svojih produktov in z vsem naštetim povečati profitabilnost institucije oziroma poslovne skupine. »Allfinanz« koncept je pogosto povezan z globalizacijo poslovanja (Bešter, Kobal, 1998, str. 95).

1.1. Vidik banke

Opredelitev bank se razlikuje glede na kriterij, po katerem jih definiramo (finančni, pravni kriterij). Ribnikar (1996, str. 44) banke opredeli kot denarne finančne posrednike, ki posredujejo med ekonomskimi celicami s finančnimi presežki in finančnimi primanjkljaji ter s tem sodelujejo v procesu multiplikacije denarja. Ta opredelitev pa še zdaleč ni vse, kar je značilno za današnje banke. Prav bančno zavarovalništvo je tisto kar doprinese banki k razširitvi njene ponudbe in s tem k povečanju obsega poslovanja. Tako velike spremembe pa so možne le ob reorganizaciji poslovanja, na tem mestu se banke največkrat odločijo za kapitalske povezave, ki jim na najlažji možen način zagotavljajo poslovanje, ki ga zahteva bančno zavarovalništvo.

Banka ima v svoji osnovi dobre možnosti za trženje storitev bančnega zavarovalništva, saj njena obstoječa baza strank hkrati predstavlja tudi bazo strank, ki potrebujejo zavarovalniške storitve. Tako banča mreža služi tudi za trženje bančno zavarovalniških produktov. Z vidika banke se sama razširitev na zavarovalniške posle zdi nujna, saj z dokaj majhnim vložkom lahko bistveno povečajo obseg svojega poslovanja (Kramar, 2004, str. 5).

1.2. Vidik komitenta banke

Z vidika stranke pomeni razširitev bančne ponudbe z zavarovalniškimi storitvami olajšanje poslovanja, saj stranka na enem mestu dobi vse potrebne informacije za svoje finančne odločitve. Klasične bančne storitve se tako dopolnjujejo z novimi zavarovalniškimi storitvami, ki pa z vidika stranke niso nove storitve, le o njenih lastnostih si lahko pridobijo informacije pri drugi finančni instituciji, kar za stranko pomeni prihranek časa. Da pa banka lahko posreduje informacije tudi iz novih področij, ki jih je vključila v svoje poslovanje, je potrebno da pri stranki vzbudi zaupanje, le-to pa si je banka ustvarjala dolgo vrsto let tako z ustrezno institucijo nadzora nad njenim poslovanjem kot s korektnim odnosom komitent-banka (Kramar, 2004, str. 6).

1.3. Vidik regulatorjev

Z vidika države je povezovanje bank in zavarovalnic ter s tem nastanek bančnega zavarovalništva proces, ki bo uravnotežil konkurenčnost na domačih finančnih trgih. S tem se

bodo razvila podjetja oziroma finančne institucije, ki bodo sposobne nastopati na tujih trgih in ki bodo imela dobro razvit človeški in finančni potencial (Mramor, 2004, str. 5).

Z vstopom v Evropsko unijo je postalo še pomembnejše oblikovanje finančnih skupin, ki naj bi povezovalе banke, zavarovalnice in tudi druge finančne inštitucije. Zaradi zagotavljanja učinkovitega in usklajenega nadzora med nadzornimi inštitucijami se na podlagi Direktive 2002/87/ES o dopolnilnem nadzoru kreditnih inštitucij, zavarovalnic in investicijskih družb v finančnem konglomeratu, v Sloveniji pripravlja Zakon o finančnih konglomeratih (Banka Slovenije, 2004, str. 80).

2. RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA V EVROPI

Čeprav se je akademsko preučevanje bančnega zavarovalništva začelo šele pred nekaj leti, pa so v Evropi že v 19. stoletju obstajale družbe, ki so ponujale tako bančne kot zavarovalniške storitve. Razvoj evropskega bančnega zavarovalništva se je začel v Franciji in Španiji. Za bolj nazoren prikaz razvoja povezav med bankami in zavarovalnicami lahko slednjega razdelimo na tri obdobja, ki so zaznamovala ta finančni sektor, in sicer gre za obdobje pred letom 1980, obdobje med letoma 1980 in 1990 in za obdobje po letu 1990 (Genetay, Molyneux, 1998, str. 11).

Za prvo obdobje je bilo značilno, da so banke svojo ponudbo razširile z zavarovalnimi garancijami, ki pa niso bile povezane z zavarovanjem. Računi, ki so jih banke odpirale med letoma 1960 in 1970 so bili povezani z garancijami, saj so v primeru smrti imetnika računa prav garancije jamčile za izplačilo sredstev. V tem obdobju se je pojavilo tudi kreditno zavarovanje, ki je bilo povezano s potrošniškimi krediti in posojili, vendar ga države, v katerih so se uveljavile take storitve niso pripisovale bančnemu zavarovalništvu.

V obdobju med letoma 1980 in 1990 se je prvič pojavil pojem bančnega zavarovalništva. Banke so svoje dosedanje produkte razširile z novimi finančnimi produkti, ki so v finančnem sektorju zmanjšali razliko med bankami in zavarovalnicami. Pojavljali so se na primer varčevalni produkti, povezani z življenjskim zavarovanjem, ki so imeli prednost pred navadnimi varčevalnimi produkti zaradi davčnih ugodnosti.

V zadnjem obdobju, po letu 1990, so banke svojo ponudbo razširile še z življenjskimi in splošnimi zavarovalnimi produkti. To obdobje je bilo odločilno za obstoj in nadaljnji razvoj bančnega zavarovalništva. Banke so začele razvijati in prodajati nove produkte, ki so se bistveno razlikovali od obstoječih. Tako so se na trgu pojavile zavarovalne police z varčevalno komponento, čista življenjska zavarovanja in vse življenjsko zavarovanje, ki so se bistveno razlikovala od obstoječih. Kmalu zatem pa so se med bančne produkte pričeli uvrščati tudi neživljenjska zavarovanja. Tako so leta 1995 bančne zavarovalnice že bile tržni vodje na področju življenjskih in pokojninskih zavarovanj. Razlog za to ni bila samo bolj razvejana mreža

prodajnih poti in obširna baza podatkov o strankah, pač pa tudi velika prepoznavnost blagovnih znamk, usmerjenost k zadovoljevanju strankinih potreb po finančnih proizvodih in učinkovit informacijski sistem. Dodatni razlog za uspešnost bančnih zavarovalnic je bilo opaziti v davčnih olajšavah, ki so jih bili deležni mešani bančno zavarovalni proizvodi (Genetay, Molyneux, 1998, str. 11).

2.1. Razlogi za razvoj bančnega zavarovalništva v Evropi

K razvoju bančnega zavarovalništva v Evropi je najbolj pripomogla liberalizacija predpisov s področja bank in zavarovalnic. Dosedanje strogo ločevanje bank in zavarovalnic je zamenjala aktualna regulativa, ki ti dve finančni instituciji vse bolj povezuje.

Poleg deregulacije pa je na strukturo evropskih bank in zavarovalnic vplival in bo tudi v prihodnosti, enotni trg. Tako se bo na enotnem evropskem trgu trlo vse več konkurentov, tujih in domačih, ki bodo želeli izkoristiti prednost prostega trga. Koristi pa ne bodo imele le banke in zavarovalnice, ki bodo lažje vstopale na nove trge, pač pa tudi potrošniki, ki bodo imeli na izbiro širši obseg proizvodov po nižjih oziroma konkurenčnejših cenah (Drury, 2001, str. 2).

Poleg pravnih razlogov, ki so sekundarni razlog za razvoj bančnega zavarovalništva, pa so tu še primarni dejavniki, ki so bili povod za to da so finančne ustanove prepoznale potrebo in razširile ponudbo svojih proizvodov. Glavni primarni dejavniki so tako demografske spremembe, ki imajo za posledico spremenjene potrebe po finančnih proizvodih, spremembe varčevalnih navad ljudi zaradi spremenjenih ekonomskih razmer, ter naraščajoča zavest potrošnikov, ki sili banke, da ponujajo vse boljše in vse bolj konkurenčne proizvode (Genetay, Molyneux, 1998, str. 14-19).

Najopaznejši trend, ki se pojavlja v zadnjih letih v zahodnih gospodarstvih je prav gotovo upadanje rojstev in podaljševanje povprečne življenjske dobe, kar je privedlo do znatnega staranje prebivalstva. Kot posledica tega je za današnje delovno aktivno prebivalstvo značilno, da vzdržuje čedalje večje število upokojencev. Raziskave opravljene na to temo kažejo, da je delež prebivalstva starejših od 65 let, leta 1950 znašal v Evropi 8,7 %, leta 1985 je znašala 12,4%, do leta 2025 pa napovedujejo porast deleža na 18,4 % (Štiblar, 2004, str. 30).

Vse večje breme, ki ga tako morajo nositi nacionalne pokojninske sheme držav, je sprožilo potrebo po novih zavarovalnih proizvodih. Pokojninski sistem se tako spreminja, nastale so osebne pokojninske sheme. Za oživitev investicij v osebne pokojnine so vlade uvedle različne stimulatívne ukrepe. Poleg osebnih pokojninskih shem pa so demografske spremembe povzročile tudi porast življenjskih zavarovanj. Razlog za ta porast so bile povečana življenjska doba žensk, ter dejstvo, da ženske v povprečju živijo dlje kot moški, če k temu dodamo še dejstvo, da večino prihodkov k gospodinjstvu prispevajo moški, je zaradi potrebe po finančni varnosti v gospodinjstvu potrebno življenjsko zavarovanje (Genetay, Molyneux, 1998, str. 15).

Kar se tiče življenjskega standarda, so se v zadnjih letih spremenile tudi varčevalne navade potrošnikov. In sicer narašča povpraševanje po dolgoročnih, visoko donosnih finančnih prihrankih, kar pa v zadnjih letih zagotovo niso bile bančne vloge. Zato so se v zadnjem obdobju potrošniki vse bolj posluževali dolgoročnih finančnih proizvodov to so bili predvsem zavarovalniški proizvodi, pri katerih je naložbeno tveganje prevzel zavarovanec.

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

Razloge za razvoj bančnega zavarovalništva pa lahko iščemo tudi v ekonomskih dejavnikih. Zaradi upočasnjene rasti populacije in zmanjšanja varčevanja, sta se obe vrsti institucij, tako banke kot zavarovalnice, soočili z novi skupnim problemom, to je z opuščanjem finančnega posredništva. Ta trend je bil značilen za obe vrsti institucij, saj se je veliko število podjetij z namenom zadovoljevanja svojih finančnih potreb obrnilo direktno na odprti trg, velike industrijske skupine pa so ustanovljale svoje lastne »skupinske« banke in t. i. »ujete« zavarovalnice.

Naslednja dejavnika, ki imata pozitiven učinek na povezovanje bank in zavarovalnic sta internacionalizacija in globalizacija finančnih trgov. Internacionalizacija pomeni, da se inovacije v obliki kombiniranih produktov širijo preko mej domačega trga. Ta proces pa spodbuja proces globalizacije ter s tem brisanje meja dosedanjih trgov. Poslovanje tako postaja vse bolj globalno ponudba proizvodov pa vse bolj obsežna. Za poslovanje na takih trgih pa so najbolj primerne velike institucije, ki nastanejo s povezovanjem bank in zavarovalnic (Hartman, 1994, str. 122).

Velik vpliv na finančne trge pa je imel in ga še ima tehnološki napredek. Razvoj informacijske tehnologije in telekomunikacij je spremenil odnos med bankami in zavarovalnicami. Nove tehnologije so omogočile, da se je produktivnost dela močno povečala, stroški poslovanja so se znižali, kar je privedlo do večje učinkovitosti v finančnih institucijah. Po drugi strani pa se je pokazal presežek delavcev, saj so računalniki in razni avtomati nadomestili človeško delo. Ta presežek delavcev so finančne institucije preusmerile na področje razvoja novih produktov (Bešter, Kopal, 1998, str. 97).

Zaradi vseh omenjenih dejavnikov se je bančno zavarovalništvo v Evropi močno razširilo, najbolj razvit trg imajo sredozemske države. Tako npr. na Portugalskem v Franciji in Španiji kar 40 % življenjskih in pokojninskih zavarovanj sklenejo bančne zavarovalnice. Neživljenjska zavarovanja (premoženjska) pa še vedno v največji meri prodajajo zavarovalnice. »Bancassurance« je torej bolj uspešna pri življenjskem zavarovanju in v državah, kjer ni tradicije obstoja zavarovalnih agentov – fizičnih oseb. Na nemško govorečem območju in v Sloveniji pa so mreže zavarovalniških agentov zelo razširjene (Štiblar, 2003, str. 8).

2.2. Bančno zavarovalništvo v izbranih evropskih državah

V Evropi se je bančno zavarovalništvo najprej začelo razvijati v Franciji in Španiji, za razvite finančne trge s tega področja pa štejemo še Veliko Britanijo in Nemčijo. V nadaljevanju, bom tako predstavila proces razvoja posameznih proizvodov v omenjenih državah.

2.2.1. Bančno zavarovalništvo v Franciji

Francosko bančno zavarovalništvo je eno najbolj razvitih v svetu, kar je posledica davčnih olajšav za varčevalne proizvode. Tržni delež bank na trgu življenjskega zavarovanja se skokovito povečuje od leta 1980, zato so v zadnjih nekaj letih francoske banke začele z agresivnim vstopom na trg. Mnoge francoske banke, ki so se lotile bančnega zavarovalništva, so postale model za tuje banke, vendar je zaradi posebnosti bančnega zavarovalništva na francoskem trgu posnemanje zelo težko. Tu mislimo predvsem na velike davčne olajšave za varčevalne proizvode (Genetay, Molyneux, 1998, str. 71).

2.2.1.1 .Življenjsko zavarovanje

Večina bank v Franciji je ustanovila svojo življenjsko zavarovalnico, nekateri imajo sklenjene sporazume, pogodbe o skupnih prodajnih poteh ali pa imajo različne kapitalske povezave z življenjskimi zavarovalnicami. Začetki bančnega zavarovalništva segajo nazaj v 19. stoletje in sicer se je na podeželskem področju Francije razvilo kooperativno gibanje za kmete Credit Mutuel, ki je kmalu vstopilo tudi v zavarovalniški sektor in se je razvilo v ACM (Assurances du Credit Mutuel). Strategija, ki jo je imela ACM se je hitro širila tudi na ostala področja Francije (Genetay, Molyneux, 1998, str. 72-73).

Banka Compagnie Bancaire je imela bolj vizionarski pristop, ko je ustanovila zavarovalnico Cardif leta 1973, saj je hotela maksimirati komercialne potenciale njenih številnih specializiranih poslovalnic in se osredotočiti na integrirane možnosti prodaje zavarovalnih storitev. Življenjska zavarovalnica Cardif je kmalu postala ena najbolj inovativnih življenjskih zavarovalnic v Franciji. Leta 1976 je razvila sistem distribucije preko pošte, v letu 1980 pa je na trg vpeljala novo storitev, pokojninske pakete za podjetja.

Začetek 80-ih sta zaznamovala vstop velikih bank na trg bančnega zavarovalništva in jasnejša strategija prodaje zavarovalnih produktov skozi bančno mrežo. Banka BNP (Banque National de Paris) je leta 1980 ustanovila zavarovalnico Natio Vie. Ta banka je s pomočjo zavarovalniških specialistov izobraževala zaposlene v bančnih poslovalnicah pri prodaji življenjskih zavarovanj. Natio Vie je po skromnem začetku v 90-ih postala izredno uspešna.

Najbolj uspešna francoska bančna zavarovalnica, Predica, je bila ustanovljena leta 1986, ustanovila jo je največja francoska banka Credit Agricole. Banka je imela široko razvejano mrežo podružnic po vsej državi, le-to je izkoristila v svoj prid in v štirih letih poslovanja zrasla v drugo največjo življenjsko zavarovalnico v Franciji. Predica in druge zavarovalnice v lasti bank so se specializirale v prodajo t. i. »bonus de capitalisation«, dolgoročne pogodbe, večinoma v obliki posamičnih zavarovalnih polic, ki so bolj podobne varčevalnim produktom kot pa policam življenjskega zavarovanja. Gre za združitev davčno ugodnega depozitnega računa z elementi življenjskega zavarovanja. Davčne ugodnosti so naredile pogodbe še bolj privlačne za stranke, enostavnost teh pogodb pa ni zahtevala velikega izobraževanja za bančne uslužbence (Skipper, 2002, str. 25-26). Poleg tega je imela strategija davčno ugodnih pogodb podporo tudi s strani države, ki je imela pomemben delež v francoskih bankah in zavarovalnicah¹.

Značilno za francoski bančno zavarovalni sektor na področju življenjskih zavarovanj je, da je bankam v relativno kratkem času uspelo doseči precejšnji tržni delež. Razlog zato je bilo doseganje nizkih stroškov in provizij v primerjavi s konkurenco, ki pa jo je v zavarovalniškem sektorju primanjkovalo. Poleg bančnega zavarovalništva je za Francijo značilno tudi zavarovalno bančništvo, ki ga poznamo pod pojmom »assurbanque« in pomeni vključevanje zavarovalnic v bančne aktivnosti.

2.2.1.2. Splošno zavarovanje

Prva francoska banka, ki je uvedla tudi splošna zavarovanja, je bila Credit Mutuel, in sicer je leta 1971 z ustanovitvijo zavarovalnice ACM postala edina bančna zavarovalnica, ki je bila sposobna uspešno tržiti splošna zavarovanja. Ključ za uspeh na tem področju so bili nizki stroški, saj je znašalo razmerje med stroški in provizijami na bruto premije 18,9%, pri drugih konkurentih pa 30% (Genetay, Molyneux, 1998, str. 78-79).

Poskus vstopa banke BNP na področje splošnih zavarovanj je vzbudil precej zanimanja, glavna razloga za to pa sta bila vpletenost vodilne zavarovalnice na francoskem trgu, UAP in ene največjih komercialnih bank. Obe finančni instituciji sta bili v državni lasti in leta 1989 je med njima prišlo do kapitalske zamenjave, kar je vzpodbudilo njuno nadaljnje povezovanje. Za BNP

¹ Glavni Predicin produkt, Predicis, ki je v letu 1988 prispeval kar 80 % in v letu 1989 60 % vsega prometa, je bila posamična šestletna zavarovalna pogodba, ki ni prinašala kapitalskega dobička na koncu obdobja, ampak je postala varčevalna pogodba (Genetay, Molyneux, 1998, str. 72 - 73).

so bile prednosti sporazuma očitne: pridobila je osebje UAP, ki je bilo na področju splošnih zavarovanj strokovno usposobljeno, prodajo produktov so organizirali preko svojih 2000 bančnih poslovalnic. BNP in UAP sta ustanovili posredniško hišo Natio Assurance, ki je tržila produkte UAP. Leta 1992 je tako 1300 bančnih poslovalnic prodalo 45.000 zavarovalnih polic, od tega 58% stanovanjskega zavarovanja, 37% avtomobilskega ter 5% zdravstvenega zavarovanja (Genetay, Molyneux, 1998, str. 78-79).

Poleg omenjenih bank se je s splošnimi zavarovanji ukvarjala tudi banka Credit Agricole, ki je z ustanovitvijo neživljenjske zavarovalnice Pacifica leta 1991, v prvem letu svojega poslovanja prodala 35.000 zavarovalnih polic (Genetay, Molyneux, 1998, str. 78-79).

2.2.2. Bančno zavarovalništvo v Veliki Britaniji

Za finančne trge Velike Britanije je že od nekdaj značilna visoka razvitost, razloge za finančne inovacije pa gre iskati v zelo liberalnem ekonomskem in političnem okolju. Razvoj bančnega zavarovalništva se je tako v Veliki Britaniji začel že v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja, ko so finančne institucije, ki niso bile zavarovalnice, prodajale zavarovalne produkte, predvsem življenjska zavarovanja. Leta 1986 je prišlo do spremembe zakonodaje na področju finančnih storitev, kar je okrepilo pogajalsko moč stanovanjskih hipotekarnih družb napram komercialnim bankam, saj so lahko prodajale vse vrste zavarovanj. Večina bank se je odločila za ustanovitev lastne zavarovalnice, zavarovalnic, ki so prevzele iniciativo pri povezovanju obeh sektorjev, pa je bilo zelo malo.

Med začetnike na področju bančnega zavarovalništva sodita TSB (Trustee Savings Bank), ki je leta 1967 ustanovila zavarovalniško podružnico in Barclays Bank, ki je prav tako ustanovila življenjsko zavarovalniško podružnico leta 1969. Poleg teh dveh začetnic pa med najpomembnejše in najbolj poznane banke v Veliki Britaniji sodita še National Westminster in Midland. Za te finančne skupine je značilno, da preko svojih podružnic ponujajo storitve investicijskega bančništva, vse pa ponujajo tudi zavarovalniške storitve. Najpogosteje s strategijami »de novo« ali s skupnimi vlaganji. Za skupna vlaganja so se banke odločale predvsem zaradi potrebe po zagotovitvi ustreznih zavarovalniških strokovnih znanj, čeprav se je kasneje delež nekaterih bank v sorazmernem lastništvu pri dejavnosti skupnih vlaganj povečal. Zadnje čase je na trgu prisotnih tudi nekaj prevzemov, ki pa niso pripeljali do popolne integracije bančnih in zavarovalniških aktivnosti (Skipper, 2002, str. 33).

Tabela 1: Povezovanje bank in zavarovalnic v Veliki Britaniji od leta 1968 do danes

BANKA	ZAVAROVALNICA	VRSTA POVEZAVE
TSB Bank	TSB Life	Ustanovitev zavarovalnice
Barclays Bank	Barclays Life	Ustanovitev zavarovalnice
TSB Bank	Target	Pripojitev zavarovalnice
Lloyda Bank	Abbey Life	Prevzem
Britannia	FS Assurance	Prevzem
Abbey National	Scottish Mutual	Prevzem
Halifax	Halifax Life	Prevzem
Leeds	Leeds Life	prevzem

Vir: Genetay, Molyneux, 1998, str. 67.

Danes je gotovo med najuspešnejšimi in dobičkonosnimi bančnimi skupinami Lloyds TSB, ki je nastala leta 1995, z združitvijo Lloyds Bank in Trustee Savings Bank (TSB). S tem prevzemom Lloyds TSB predstavlja 9% delež na trgu življenjskih in pokojninskih zavarovanj, kar jo uvršča na drugo mesto za Prudential, ki zavzema 11 odstotni delež (Skipper, 2002, str. 33).

2.2.3. Bančno zavarovalništvo v Nemčiji

Koncept bančnega zavarovalništva sega v začetek 20. stoletja, ko so nemške zadružne banke (Raiffeisen und Volkensbanks) ustanovile življenjsko zavarovalnico R&V Lebensversicherung kateri so zagotavljale okoli 80% novega prometa. Novi zavarovalnici je v letu 1991 uspelo osvojiti 2,9% delež na trgu življenjskih zavarovanj (Skipper, 2002, str. 89).

Deutsche Bank je bila prva nemška banka, ki je ustanovila pomembnejšo življenjsko zavarovalnico DB Leben leta 1989. Pred samo ustanovitvijo je šlo 4000 člansko osebje skozi intenzivno izobraževanje, s čimer je pokazalo svoje ambicije in pripravljenost vstopiti na trg zavarovalniških storitev. DB Leben je bila leta 1992 uvrščena med 15 najuspešnejših zavarovalnic. Leta 1993 je Deutsche Bank kupila 65% delež zavarovalnice Deutsche Herold in nanjo prenesla vse zavarovalniške posle (Skipper, 2002, str. 89).

Spomladi leta 2001 je največja evropska zavarovalnica, »Allfinanz«, kupila tretjo največjo nemško banko, Dresdner Bank. S tem nakupom je Allianz ustvarila 109,6 milijard EUR vredno finančno družbo, ki je združila bančništvo in zavarovalništvo in tako postala četrta največja finančna ustanova na svetu. Zaradi pokojninskih reform v Nemčiji in drugih evropskih državah, ki spodbujajo zasebno starostno varčevanje, želijo velike finančne ustanove vse storitve ponujati pod eno streho, s čimer bi si odtrgale večji del dobička. Allianz namerava razširiti distribucijsko mrežo Dresdner banke s 1400 podružnicami in si pridobiti dostop do 6,5 milijonov pravnih in fizičnih oseb banke (Drury, 2001, str. 134).

Bančno zavarovalništvo v Nemčiji ne predstavlja pomembnejše strategije razvoja za tamkajšne banke, čeprav so se prve povezave pojavile že dolgo nazaj, pa je delež sklenjenih življenjskih zavarovanj v bančnih poslovalnicah leta 1992 znašal le 8%. Trg bančnega zavarovalništva ni dosegel takšne stopnje integracije kot v drugih evropskih državah. Večina bank ima sklenjene le marketinške sporazume in v najboljšem primeru lahko tudi kapitalske povezave. Glavne razloge za počasno povezovanje finančnih ustanov je iskati v konzervativni naravi nemškega zavarovalniškega trga in močni regulaciji le-tega (Genetay, Molyneux, 1998, str. 80-82).

Nemški bančno zavarovalniški trg sodi med manj razvite evropske trge in je osredotočen bolj na distribucijo ter medsebojno sodelovanje med bankami in zavarovalnicami. Najpogostejša strategija povezav, ki se je banke in zavarovalnice poslužujejo je distribucija zavarovalnih proizvodov preko bančne mreže, sodelujejo pa tudi z medsebojnimi vlaganji in z dogovori o distribuciji (Genetay, Molyneux, 1998, str. 80-82).

2.2.4. Bančno zavarovalništvo v Španiji

Razvoj bančnega zavarovalništva v Španiji se bistveno razlikuje od drugih evropskih držav. Razlog za tako razlikovanje je v tem, da imajo banke v Španiji že dolgo v lasti del celotnega zavarovalništva in preko svojih distribucijskih mrež prodajajo zavarovalne proizvode. Zakonodaja v Španiji bankam dovoljuje prodajati le storitve investicijskega in komercialnega bančništva, medtem ko zavarovalniške storitve lahko prodajajo le preko hčerinskih zavarovalnih podjetij, ki so kapitalsko popolnoma ločena od bank. Eden od razlogov za hitro rast bančnega zavarovalništva v Španiji je bančno lastništvo nad zavarovalnicami. Poleg tega gre razloge za hitro rast iskati tudi v nizki stopnji razvitosti finančnih trgov, v deregulaciji in liberalizaciji procesov ter članstvu Španije v EU (Skipper, 2002, str. 31).

Sredi osemdesetih let prejšnjega stoletja so se na španskem zavarovalniškem trgu pojavile posamične zavarovalne police, ki so bile oproščene davka na kapitalski dobiček (angl. withholding tax) in so imele strukturo prinosniških instrumentov (angl. bearer instruments). Povzročile so hitro rast trga življenjskih in pokojninskih zavarovanj.

Značilno za španski finančni trg je bilo tudi, da so hranilnice ustanovljale svoja hčerinska zavarovalniška podjetja. Leta 1988 je tako največja španska hranilnica La Caixa ustanovila zavarovalniško podjetje Vida Caixa, ki je ponujala svoje police preko podružnic banke La Caixa in dveh omrežnih zastopstev. Novo nastalo združenje je doseglo hitro rast in je v začetku devetdesetih zasedalo četrto mesto po obsegu dohodka od premij. Hitra rast omenjenega združenja je privabila tudi investitorje iz tujine, tako je leta 1992 nizozemska finančna skupina Fortis Group z La Caixo ustanovila holdinško družbo CALIFOR (Genetay, Molyneux, 1998, str. 89).

Leta 1989 je v Španiji prišlo do prvega prevzema banke s strani zavarovalnice, in sicer je največja španska zavarovalnica prevzela Inverbank, kasneje pa je ustanovila svojo banko t.i. banko Mapfre, ki je poleg bančnih opravljala tudi posle factoringa in leasinga. (Skipper, 2002, str. 91). Kljub velikim spremembam, ki so se dogajale na španskem bančno zavarovalniškem trgu, pa le-ta še vedno ni bil tako razvit, kot primerljivi trgi v drugim državah EU. Tako je v devetdesetih letih sledil prihod tujih podjetij, kot so Met Life, Generali, Allianz, in Winterthur, ki so vsaj delno zapolnili nenasičen trg. Nenazadnje lahko v nekaj zadnjih letih tudi o Španskem bančno zavarovalnem trgu govorimo kot o konkurenčnem trgu na katerem se vsak dan bojujejo nova tuja podjetja (Genetay, Molyneux, 1998, str. 92).

Čeprav raste bančni sektor v Evropski uniji hitreje od rasti bruto domačega proizvoda, so se velike evropske banke že v preteklosti zavedale omejenih možnosti razvoja. Usihajoči dobički so bankirje silili, da so se vedno bolj ozirali na druga področja finančnih storitev, med katerimi je bilo najbolj vabljivo prav zavarovalništvo (Bešter, 1998, str. 93-107).

3. OBLIKE SODELOVANJA IN POVEZAV MED BANKAMI IN ZAVAROVALNICAMI

Hkrati z razvojem bančnega zavarovalništva so se razvijali tudi načini povezav, ki so jih med seboj izvajale banke in zavarovalnice. Najbolj pogoste pojavne oblike sodelovanja so tako: pogodbeno sodelovanje, kapitalske povezave med bankami in zavarovalnicami, ustanovitev zavarovalnice s strani banke, ustanovitev banke s strani zavarovalnice, ustanovitev skupne zavarovalnice. Podrobneje jih bom predstavila v nadaljevanju tega poglavja.

3.1. Pogodbeno sodelovanje

V obdobju, ko so se bančno zavarovalne storitve šele uveljavljale, je bilo med banko in zavarovalnico najbolj pogosto pogodbeno sodelovanje. Obstoječe finančne ustanove so navezale prve stike preko pisem o nameri, v katerih sta sodelujoči stranki zarisali smernice nadaljnega razvoja. Kot prvi korak je možen dogovor o medsebojnem poslovnem sodelovanju, ki poleg določbe splošnega značaja vsebuje tudi določbo s katero se podpisnici dogovora zavezujeta, da bosta v določenem roku sklenili pogodbo o sodelovanju. Tudi ta dogovor podobno kot pismo o nameri opredeljuje prihodnjo skupno poslovanje obeh podjetij, in sicer opredeli nove skupne proizvode, tržni delež, kvaliteto poslovanja, konkurenčnost itd.

Pogodba med banko in zavarovalnico je lahko urejena na tri načine (SwissRe, 1993, str. 35):

- i) **plačilo zavarovalnice za uporabo bančnih baz podatkov o strankah:** ta vrsta pogodb je značilna za majhne banke in zavarovalnice. Za banke predstavlja nevarnost, da bodo podatki, ki so si jih pridobili in za katere jamčijo, da so tajni uporabljeni za druge namene, kar pri strankah lahko povzroči nezaupanje in tako izgubo strank (SwissRe, 1993, str. 35).
- ii) **splošno zastopstvo:** banka tak sporazum sklene z več zavarovalnicami. Tako pridobi široko ponudbo zavarovalniških storitev, ki jo potem prilagaja potrebam posamezne stranke. Ta način banki prinese kar nekaj prednosti saj lahko banka sama določa zavarovalnici svoje pogoje glede višine zavarovalnih premij, prav tako banka ni izpostavljena zavarovalniškemu tveganju, kar ji omogoča da ne pogloblja strokovnih zavarovalniških znanj, pač pa le prodaja zavarovalniške storitve.

Splošno zastopstvo pa banki prinaša tudi kar nekaj problemov, in sicer banka ne pridobi nobenih dobičkov iz naslova zavarovalnega kritja. Prav tako sodelovanje z velikim številom zavarovalnic zahteva poznavanje veliko različnih vrst proizvodov, za kar je potrebno stalno izobraževanje. Banka v primerjavi z zavarovalnico prav tako nima dobrih pogajalskih možnosti, saj je veliko število zavarovalnic koristno le za stranke, ki imajo večjo izbiro, število pogodb, ki jih sklene banka, pa se razdeli na množico zavarovalnic, kar banko postavlja v slabši položaj (SwissRe, 1993, str. 35).

- iii) **ekskluzivno zastopstvo:** pri tej vrsti sodelovanja ima banka sklenjeno pogodbo le z eno zavarovalnico, zato lahko ponuja storitve le ene zavarovalnice. Banka pri tem ne prevzema nobenih zavarovalniških tveganj, zato tudi ni udeležena pri zavarovalniških dobičkih. Banke imajo pogajalsko moč, da lahko zaračunajo visoke provizije, še posebej, če imajo zelo veliko bazo podatkov o strankah. Največja slabost za banko je če je prepoznavnost zavarovalnice slaba oziroma celo negativna, slabo ime se tako lahko prenese tudi na banko in posledično stranke prenehajo poslovati s tako finančno ustanovo (SwissRe, 1993, str. 35).

3.2. Kapitalske povezave med bankami in zavarovalnicami

O kapitalskih povezavah govorimo vsakokrat, ko ena od zavarovalnic ali bank vloži svoj del kapitala (nakup vrednostnih papirjev) v drugo banko ali zavarovalnico. Posledica teh povezav je, da se več finančnih družb poveže v skupino. Takšne vrste kapitalskih povezav niso časovno omejene in lahko trajajo daljši ali krajši čas. Kapitalske povezave nastajajo na različne načine:

- **holdinške družbe:** gre za medsebojno udeležbo dveh ali več finančnih ustanov, pri tem imajo banke in zavarovalnice različne možnosti od posrednega nakupa zavarovalnice s strani banke do neposrednega nakupa kapitala vseh možnih oblik in finančnih dogovorov družb v okviru holdinga. Ta strategija je največkrat uporabljena v primerih, ko predpisi bank prepovedujejo

nakup zavarovalnice in je ena izmed najbolj zapletenih oblik kapitalskih povezav med bankami in zavarovalnicami (Skipper, 2002, str. 74).

- **popolna združitev ali pripojitev:** gre za prenos premoženja ene družbe v zameno za delnice druge družbe. Večinoma gre za pripojitev manjše družbe k večji, pri čemer večja družba ohrani svoj status, manjša pa preneha obstajati. Na področju bank in zavarovalnic to v večini primerov pomeni, da zavarovalnica postane oddelek v banki, vse finančne aktivnosti se tako odvijajo znotraj ene kapitalske družbe (Skipper, 2002, str. 73).
- **prevzem večinskega deleža:** gre za pridobitev vrednostnih papirjev enega izdajatelja, ki zagotavlja odločilni delež glasovalnih pravic. S pridobitvijo večinskega deleža vrednostnih papirjev si prevzemnik zagotovi kontrolo nad upravljanjem in s tem nad poslovanjem družbe².

V primeru bank in zavarovalnic prinaša prevzem zavarovalnice prednosti banki, saj si le-ta na hitro pridobi nova strokovna znanja, stranke, prodajne mreže, kapital. Prav tako pa ji povzroči težave saj je zaradi podvajanja določenih funkcij potrebna reorganizacija (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 64).

- **Vključitev banke ali zavarovalnice v finančni koncern:** od popolne združitve se razlikuje po tem, da po vključitvi finančna ustanova ne preneha obstajati. Najbolj znan primer vključitve izhaja iz Nizozemske, ko se je leta 1990 zavarovalnica Interpolis vključila v nizozemski bančni koncern Rabobank (Genetay, Molyneux, 1998, str. 86).

3.3. Ustanovitev banke s strani zavarovalnice in obratno

Predpogoj, ki ga mora zavarovalnica izpolnjevati, če želi ustanoviti banko, je finančna stabilnost in širok spekter odjemalcev. Zato se za tovrstno ustanovitev odločajo le uspešne zavarovalnice, z že razvejano prodajo mrežo. Kljub izpolnjenim predpogojem pa zahteva ustanovitev banke velike stroške in zahtevna pogajanja, zato se večina zavarovalnic raje kot za ustanavljanje odloči za kapitalske povezave (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 63).

Ena izmed preprostejših in tudi najpogostejših oblik povezav med bankami in zavarovalnicami je ustanovitev lastne zavarovalnice s strani banke. Razlogi za ustanovitev zavarovalnice s strani banke niso le praktične narave, pač pa v zgodovini ni bilo zakonsko dovoljeno, da so se banke združevale z zavarovalnicami, dovoljeno pa jim je bilo ustanoviti zavarovalnico.

² Prevzem je lahko pijateljski ali sovražni. O prijateljskem prevzemu govorimo, ko prevzemnik izroči ponudbo upravi ciljne družbe in ne kupuje oziroma na kakšen drug način kopiči delnic ciljne družbe. Za sovražni prevzem pa gre, ko prevzemnik brez opoztorila upravi odkupuje njene delnice.

Ponavadi se za tovrstno strategijo odločijo močne banke, ki imajo razvejano mrežo poslovalnic, ustrezno podprt informacijski sistem in dobre tržne strategije, s tem pa dosežejo učinkovito kontrolo nad distribucijo ali sploh produkcijo storitev. Tovrstno ustanavljanje povzroči banki visoke vstopne, naložbene in tudi operativne stroške, saj je potrebno temeljito raziskati trg in postaviti ustrezen model (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 63).

V primerjavi z združitvami in vključitvami banka pri ustanovitvi zavarovalnice s strani banke povsem svobodno odloča, katere zavarovalniške proizvode bo vključila v svojo ponudbo in se ji tako ni potrebno prilagajati novi organizacijski kulturi. Poleg že omenjenih prednosti pa so tu še druge ugodnosti, ki jih prinaša ustanovljena lastna zavarovalnica s strani banke (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 63):

- bančne delavce je lažje motivirati za prodajo lastnih storitev oziroma proizvodov kot pa za prodajo tujih,
- banka sama oblikuje proizvode, ki so najbolj blizu zahtevam potrošnikov,
- banka sama upravlja s podatkovno bazo o strankah,
- lažji je nadzor stroškov,
- dobiček ostaja znotraj banke.

3.4. Ustanovitev skupne zavarovalnice

Skupna vlaganja so v tujini najpogostejša oblika sodelovanja bank in zavarovalnic. Možno je tudi, da zavarovalnico ustanovita dve ali več bank ali pa več zavarovalnic, najpogosteje pa sodelujejo banke in zavarovalnice. Običajno prihaja do tovrstnih povezav zaradi skupne strateške odločitve o združitvi znanja, izkušenj in tehnologije obeh sektorjev. Glavni razlogi za skupna vlaganja so nižje potrebe po kapitalu, hitra in učinkovita pridobitev potrebnega znanja in pa možnost združitve distribucijskih mrež, kar pripelje do večje prodaje proizvodov.

Na dolgi rok bo sodelovanje med banko in zavarovalnico uspešno le, če bosta obe organizaciji imeli skladne strategije. Zaradi drugačne narave poslovanja in drugih ciljev, tako zavarovalnice lahko več pridobijo če izkoriščajo bančno prodajno mrežo, v obratni smeri pa za banko to ne pomeni najbolj uspešne prodajne poti. Zato se v praksi banke kmalu potem, ko pridobijo potrebna zavarovalniška strokovna znanja, želijo osvoboditi in samostojno voditi zavarovalniško dejavnost, za kar pa je potrebno zavarovalnico ali kupiti ali pa jo pripojiti. Glavna prednost skupnih vlaganj so nizki stroški, ki so zahtevani v začetni fazi procesa. Zato se v primeru, da obe strani spoznata, da se njuni strategiji razlikujeta hitro in brez resnih posledic lahko podata vsaka novi kapitalski povezavi nasproti (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 64).

4. PROIZVODI BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA

Z združitvijo prej ločenih dejavnosti finančnih institucij se pojavijo tudi možnosti ponudbe kombinacije storitev in proizvodov zavarovalnic in bank. Banke se odločajo za trženje tistih zavarovalnih proizvodov, ki so najbolj prilagojeni distribucijski poti, ki jih uporabljajo banke za trženje svojih proizvodov (Bancassurance in Practice, 2001, str. 9).

4.1. Razvoj skupnih proizvodov bank in zavarovalnic

Evropske bančne zavarovalnice so se že tradicionalno osredotočile ne preproste produkta, ki jih tako bančni uslužbenci kot stranke lahko razumejo. Glavna strategija, ki so jo pri tem upoštevali je bila, da proizvod daje neko jasno sporočilo. Bančne zavarovalnice so začele razvijati tudi proizvode namenjene srednjemu sloju prebivalstva. Zato so usmerjale tehnologijo k razvoju privlačnih proizvodov z nizko ceno, da bi se približali potrebam potrošnikov v tem tržnem segmentu (Drury, 2001, str. 9).

Glede na zahtevnost posameznega zavarovalnega proizvoda, ki je v povezavi z bančnim, je možno simulirati hitrost razvoja zavarovanj za trženje preko novih tržnih poti. Pri tem je potrebno upoštevati obe udeleženci, banko, ki želi imeti čim višjo dobičkonosnost in čim bolj zadovoljne stranke, in zavarovalnico, ki razvija zavarovalni produkt. Poglejmo nabor zavarovalnih proizvodov, ki bi jih bilo smotno razvijati v posamezni stopnji vpeljave zavarovalništva v banke (Šker, 2003, str. 92).

Na prvi stopnji banka vključi v sklop svojih proizvodov le standardizirane masovne proizvode, ki ne zahtevajo visoke strokovnosti prodajnega osebja. To so: dosmrtno življenjsko zavarovanje, mešano življenjsko zavarovanje, življenjsko zavarovanje za primer smrti s padajočo zavarovalno vsoto vezano na kredit, nezgodno zavarovanje za primer smrti in invalidnost ter življenjsko zavarovanje za primer smrti.

Druga stopnja v razvoju zahteva prilagoditev zavarovalniških proizvodov višjim zahtevam potrošnikov. Tako banke začnejo tržiti zavarovalne proizvode, ki od njih zahtevajo večjo strokovnost in posledično zato prinašajo večji dobiček. Značilni proizvodi na tej stopnji razvoja so: unit-linked proizvod, kjer je enota tržnega sklada vezana na rast sklada samega, indeks-linked proizvod, kjer je enota tržnega sklada vezana na rast izbranega borznega indeksa, pokojninska zavarovanja, druga življenjska zavarovanja vezana na bančne produkte (Bancassurance in Practice, 2000, str. 9).

Na tretji stopnji razvoja banke začnejo tržiti tudi premoženjska zavarovanja. Za premoženjska zavarovanja je značilno, da je tako trženje kot upravljanje mnogo težje kot pri osebnih zavarovanjih. Največjo težavo predstavlja ogled rizika pred sklenitvijo zavarovanja in način

likvidacije škode. Te vrste proizvodi so samo posredno vezani na bančne proizvode; v prvi vrsti so namenjeni fizičnim osebam, ki jim tako zagotavljajo popolno zavarovalno storitev. Ne glede na tradicionalne zavarovalniške in bančne produkte, razvija bančno zavarovalništvo posebne kombinirane produkte, ki naj bi zadovoljile želje strank in ki so za njih tudi bolj zanimive. Te proizvode lahko razdelimo v tri skupine, in sicer (Bancassurance in Practice, 2000, str. 9):

- i) finančne in odplačilne proizvode,
- ii) depozitne proizvode,
- iii) standardizirane skupinske proizvode.

4.2. Finančni in odplačilni proizvodi

V nadaljevanju je predstavljen koncept, ki je namenjen tako zaščiti zavarovanca, kot zaščiti finančne ustanove. Ob smrti ali trajni nezmožnosti posojilojemalca, finančna ustanova dobi povrnjeno posojilo, umrli zavarovanec pa svojih obveznosti ne prenese na svojce, ki morda teh obveznosti ne bi mogli poplačati. To se lahko zgodi tudi v primeru, ko finančna institucija ne more prodati stvari, ki jih je pridobila od posojilojemalca ali če s prodanimi stvarmi ne more v celoti poplačati zneska posojila (Bancassurance in Practice, 2000, str. 10).

4.2.1. Kreditno zavarovanje

Banke kreditno zavarovanje ponudijo v primeru, ko stranka pridobi kredit. To za banko pomeni dodatno varnost, saj v primeru smrti posojilojemalca pred poplačilom kredita tako dobi sredstva iz sklenjenega zavarovanja. Sklenjena polica življenjskega zavarovanja ima zavarovalno vsoto, ki je enaka celotnemu znesku posojila. Zavarovalna vsota se nato z odplačevanjem posojila enakomerno zmanjšuje, tako da je v primeru predčasne smrti posojilojemalca neodplačan del kredita enak zavarovalni vsoti sklenjenega življenjskega zavarovanja. Če je amortizacijski načrt odplačila kredita že vnaprej določen, potem se lahko določi tudi zavarovalna premija. V nasprotnem primeru pa se premija obračunava posebej ob vsakem koriščenju odobrenega kredita.

Kreditno zavarovanje pa ni obvezno in ni povezano z odobritvijo kredita, ampak o tem odloča banka po svoji presoji. Kadar je sklenitev zavarovanja obvezna, to odseva dejstvo, da ne obstaja selekcija posojilojemalcev zaradi njihovega zdravstvenega stanja. Zavarovalnica v tem primeru izračuna premijo na podlagi neke splošne sheme, kar ne zahteva visokih stroškov, zato je tudi premija posledično nižja. V primeru, da zavarovanje ni obvezno, zavarovalnica individualno presoja in vrednoti posameznika kar povzroči višje stroške in tako višje premije.

Premije, ki jih izračuna zavarovalnica, lahko plačuje posameznik sam ali pa jih plačuje banka. Če jih plačuje banka, so le-te vidne v višjih obrestnih merah pri kreditu. Tovrstna kreditna

zavarovanja so primerna za hipotekarna in potrošniška posojila, prav tako pa so uporabljena pri posojilih za podjetja.

4.2.2. Zavarovanje limita

Banke svojim strankam nudijo tudi možnost koriščenja limita, ki nima predpisanega roka vračila. Limit lahko pridobi vsaka stranka, ki na ta račun prejema redne mesečne dohodke - plačo, in sicer v dvo oziroma tri kratniku plače. V primeru smrti komitenta, ki ima na računu negativno stanje, so za poplačilo le tega odgovorni svojci oziroma dediči. Tudi za ta primer sta tako banka kot stranka dobili skupno rešitev, in sicer je možno prekoračitev na računu zavarovati na dva načina:

1. Zavarovan je le znesek, ki je enak trenutni višini limita, temu je prilagojena tudi mesečna premija. V primeru smrti komitenta tako neporavnan znesek banki vrne zavarovalnica.
2. Zavarovan je znesek, ki ga banka komitentu odobri kot najvišji možni znesek do katerega stranka lahko koristi limit. V primeru smrti komitenta zavarovalnica poplača negativno stanje na računu, če se to razlikuje od najvišje možne prekoračitve, razliko prejmejo svojci pokojnega.

Tudi v tem primeru obstajata dve možnost plačila premije, le-to lahko plačuje banka in jo tako prišteva k svoji večji ponudbi ali pa jo plača zavarovanec sam. Ta premija ni fiksna saj se vsako leto prilagodi glede na starost zavarovanca.

4.2.3. Kapitalska odplačila

Gre za posebno obliko odplačevanja posojila preko zavarovalne police. Stranka namreč banki plačuje samo stroške obresti, hkrati pa sklene življenjsko zavarovanje, katerega zavarovalna vsota in zavarovalna doba sta enaki višini in obdobju trajanja kredita. Premija je izbrana tako, da bo ob zapadlosti te police možno pokriti celoten znesek kredita.

Takšni proizvodi so še posebej zanimivi v državah, kjer produkti življenjskega zavarovanja uživajo ugodne davčne olajšave in tam kjer so obrestne mere, ki jih banke zaračunavajo na posojila, ki so odplačana življenjskim zavarovanjem nižje kakor obrestne mere običajnih posojil. V tem primeru je zavarovalna premija višja, kot pri kreditnem zavarovanju ali zavarovanju limita, saj finančna institucija poleg tveganja smrtnosti nosi še višje naložbeno tveganje.

4.3. Depozitni proizvodi

Pri tovrstnih proizvodih gre za zavarovanje komitenta, ki ima pri banki odprte določene varčevalne račune. Najbolj pogosti obliki, ki se pojavljata v tem primeru sta:

- **Zavarovanje varčevalnega cilja:** zavarovalna polica se ponuja za posebne vrste depozitnih računov, na katere stranka polaga svoja sredstva. Gre za nekakšno obročno, namensko varčevanje, s pomočjo katerega stranka privarčuje vnaprej določen znesek denarja. V primeru smrti varčevalca, se med samim procesom varčevanja njegovim dedičem izplača znesek, ki pomeni razliko med ciljnim zneskom in dejanskim stanjem denarja na računu. Ta razlika se izplača tudi v primeru trajne plačilne nesposobnosti, vendar v tem primeru varčevalcu samemu.
- **Zavarovanje varčevalcev:** prednost te vrste produktov je, da je posameznik zavarovan za izplačilo depozita. Banka s tem zavarovanjem razširja svojo ponudbo storitev in tako privablja stranke, da bi pri njej odprle varčevalne račune. Takšna vrsta zavarovanja se lahko ponudi za vse varčevalne račune, na katerih je minimalni znesek sredstev. V tem primeru je najbolj običajen proizvod nezgodno zavarovanje za primer smrti, pri katerem se premija vsako leto spreminja. V primeru smrti varčevalca dobi upravičenec izplačan večkratnik zneska, ki ga je imel varčevalec na računu. Pri tem so seveda postavljene določene omejitve glede starosti varčevalcev in maksimalnega možnega izplačila sredstev.

4.4. Enostavni standardizirani proizvodi v paketu in drugi proizvodi

Proizvodi v paketu imajo enake značilnosti, kot posamezni proizvodi. Razlikujejo se le po tem, da je zavarovanje sklenjeno na skupinski zavarovalni polici zaradi česar je zavarovalna premija za posameznega zavarovanca nižja. Ti proizvodi so enostavni, tako jih lahko prodajajo bančni uslužbenci kar preko okenca.

Poleg zgoraj omenjenih produktov gre razvoj bančno zavarovalniških produktov še naprej, kar za stranke pomeni lažjo izbiro zavarovanja za primer, ki ga potrebujejo. Bančno zavarovalniški produkti so tako še:

- življenjsko zavarovanje za vse življenje,
- mešano življenjsko zavarovanje,
- rentno zavarovanje otrok,
- zavarovanje nezmožnosti plačila premije zaradi nesposobnosti za delo,
- zavarovanje trajne nesposobnosti za delo,
- nezgodno in zdravstveno zavarovanje,
- zavarovanje plačil bolnišničnih dni,
- pokojninska zavarovanja.

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

5. PRAVNI OKVIRI BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA

Medtem ko poteka v svetu liberalizacija v menjavi blaga že vse povojno obdobje, je odnos do liberalizacije finančnih storitev povsem drugačen. Države so skušale ohraniti določeno stopnjo samostojnosti na področju vodenja makroekonomske politike, rezultat tega pa so številne omejitve na področju finančnih storitev.

5.1. Zakonodaja s področja bančnega zavarovalništva

Ko se je v osemdesetih letih prejšnjega stoletja začelo povezovanje finančnih ustanov, so se hkrati pojavila tudi vprašanja glede tveganj, ki se pojavijo pri poslovanju finančnih konglomeratov. Glavna vprašanja so se nanašala na področje konkurence v panogi, na zaščito strank, tveganje dvojnega štetja, tveganje negativnih medsebojnih vplivov ter nadzor nad poslovanjem.

5.1.1. Države EU

Zakonodaja v državah Evropske unije strogo ločuje bančni, zavarovalniški in naložbeni sektor, kamor štejemo trg vrednostnih papirjev. Prizadevanja, ki so zajeta v Smernicah Evropske unije gredo v smeri ustvarjanja enotnega trga finančnih storitev, kjer bodo finančne ustanove v državah članicah Evropske unije potrebovali t. i. »single passport«, tako da bodo z enim dovoljenjem opravljale svojo dejavnost kjer koli v državah članicah Evropske unije (Genetay, Molyneux, 1998, str.180). Vendar nobena od smernic neposredno ne ureja področja bančno zavarovalniških konglomeratov. Še najbližja je smernica o konsolidiranem nadzoru, ki zahteva od kreditnih ustanov, da izkazujejo konsolidirane finančne izkaze, če imajo v drugi kreditni ustanovi več kot 20-odstotni lastniški delež. Enako velja tudi za finančne holdinge. Pri holdingih, kjer je matična družba z mešano dejavnostjo (tj. ukvarja se s finančno in nefinančno dejavnostjo), ki ima v lasti kreditno ustanovo, imajo nadzorni organi pravico zahtevati vse vrste informacij o matični družbi, da bi zaščitili kreditne ustanove.

Prvi poskus ureditve področja finančnih konglomeratov je bila t. i. BCCI smernica Evropske unije leta 1996, ki se je posvetila štirim glavnim področjem: preglednosti oziroma organiziranosti finančnih konglomeratov, nadzoru uprave finančnega konglomerata v državi, kjer je registrirana, povečanju pretoka informacij med nadzornimi organi in povečanju obveznosti nadzornih organov pri sporočanju nepravilnosti. Pri zakonodajni ureditvi finančnih konglomeratov tako pridemo do različnih metod prikazovanja finančnih izkazov. Zavarovalnice tako uporabljajo metodo dedukcije, kjer se naložbe v druge finančne družbe v skupini odštejejo od kapitala zavarovalnice. Za razliko od zavarovalnic morajo banke izdelati konsolidirane finančne izkaze (Štiblar, 2003, str. 3).

Ureditev delovanja finančnih konglomeratov v Evropi še nima povsem enotnih meril, predvsem na področju zavarovalništva, kjer so zavarovalnice nadzorovane posamično in ne kot del finančnega konglomerata. Smernica o zavarovalniških skupinah (22/2/95) je dala usmeritve o načinu urejanja zavarovalniških skupin, in sicer naj bi bil nadzor sestavljen iz samostojnega nadzora zavarovalnice glede kapitalske ustreznosti in iz kvalitativne ocene zavarovalniške skupine ter kapitalske ustreznosti celotne skupine. Ta način nadzora se nekoliko razlikuje od konsolidiranega nadzora bank, kjer je nadzor osredotočen na matično družbo holdinške organizacije.

Na splošno lahko rečemo, da je v državah, kjer je ponudba finančnih proizvodov urejena zelo strogo, zakonodaja s področja prodaje zavarovalniških proizvodov liberalnejša. Na področju lastništva imajo banke nekoliko manj omejitev pri ustanavljanju zavarovalniških podružnic kot na primer pri zavarovalnicah. Enako je tudi pri pridobivanju lastniških deležev, kjer imajo banke nekoliko manj omejitev.

5.1.2. Slovenija

Banke v Sloveniji lahko po Zakonu o bančništvu (Uradni list RS 7/99) poleg bančnih storitev opravljajo tudi druge finančne storitve, med katere spadata tudi posredništvo pri prodaji zavarovalnih polic, ki jih predvideva Zakon o zavarovalništvu, ter upravljanje pokojninskih oziroma investicijskih skladov po zakonih, ki urejajo pokojninske oziroma investicijske sklade.

Banka lahko opravlja bančne in druge finančne storitve, za katere je pridobila dovoljenje Banke Slovenije, na območju države članice Evropske unije prek podružnice ali neposredno, če izpolnjuje pogoje, določene s predpisi te države članice. Poslovanje podružnice banke v državi članice Evropske unije nadzoruje Banka Slovenije, lahko pa zaprosi nadzorni organ v državi, kjer je podružnica, da zaradi učinkovitosti, enostavnosti in hitrosti oziroma manjših stroškov nadzor opravi v njenem imenu.

Slovenska zavarovalnica lahko opravlja zavarovalne posle, za katere je pridobila dovoljenje Agencije za zavarovalni nadzor, na območju države članice Evropske unije ali prek podružnice ali neposredno, če izpolnjuje pogoje, določene s predpisi države članice Evropske unije.

Tuja zavarovalnica lahko v Sloveniji opravlja zavarovalne posle samo preko podružnice, za ustanovitev katere pa je potrebno dovoljenje Agencije za zavarovalni nadzor. Za podružnico se pri nadzoru poslovanja smiselno uporablja enaka zakonodaja kakor za slovenske zavarovalnice.

Banke lahko sodelujejo pri zavarovalnem zastopanju oziroma posredovanju, pri čemer morajo za opravljanje teh storitev pridobiti dovoljenje Banke Slovenije, ki izda dovoljenje na podlagi predhodnega mnenja Agencije za zavarovalni nadzor. V banki pa lahko opravljajo posle zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja samo zaposleni, ki pridobijo dovoljenje

Agencije za zavarovalni nadzor. Pridobijo pa ga, če imajo opravljen strokovni izpit in izpolnjujejo druge pogoje iz 230. člena Zakona o zavarovalništvu.

5.2. Nadzor finančnih institucij

Zaradi povezovanja finančnih trgov delujejo posamezni finančni konglomerati znotraj in izven posameznih držav. To je prisililo k povezovanju in medsebojnem sodelovanju tudi nadzorna telesa znotraj posameznih držav in tudi med državami.

Rešitve po državah se razlikujejo, opazna pa je težnja po združitvi nadzornikov. Nekatere države so to že izvedle, druge imajo združen nadzor na dveh področjih (zavarovalnice in trg vrednostnih papirjev, banke in trg vrednostnih papirjev).

5.2.1. Evropska unija in svet

Osnova razvoju finančnih storitev v EU je Financial Services Action Plan (FSAP), ki vsebuje 42 ukrepov in mora biti implementiran do konca 2005. Za zavarovalništvo so posebej pomembne direktive o investicijskih storitvah in potrošniškem kreditu, ker se zavarovalni produkti najbolj navezujeje na potrošniške kredite in naložbena življenjska zavarovanja.

Posebna tema razprav v EU je razvoj sistema nadzora evropskega finančnega sistema. Dilema je naslednja ali imeti eno nadzorno avtoriteto integriranega nadzora za vse sektorje finančnega sistema skupaj ali posebno telo za vsakega (banke, zavarovalnice, investicijska borzna podjetja), vprašanje pa je tudi sodelovanje med njimi. Ta dilema se pojavlja tako na ravni posamezne države kot na ravni EU. Pri kapitalskih naložbah v tujo državo pa obstaja še vprašanje koordinacije nadzornih avtoritet domače države gostujočega in države gostitelja, torej gre v resnici za razdelitev kompetenc in suverenosti v trikotnik nadzornikov (EU, domača država, gostujoča država). Nadzorniki potrebujejo organizacijsko konsolidacijo in zakonodajno harmonizacijo.

Izzivi ustrezne regulacije in nadzora v EU zadevajo bolj striktno uveljavljanje pravil, potrebo po odpiranju potrošniških finančnih trgov, sistemsko tveganje in upravljanje v krizi, aplikacijo baselskih pravil, ustrezno regulacijo in monitoring trga vrednostnih papirjev. Obstoječa struktura nadzora v EU je kompletirana, vendar je kompleksna in zahteva medsebojno sodelovanje. Za finančno stabilnost bi bila ustrežnejša bolj centralizirana, redefinirana struktura, ki je ne more uveljavljati le ECB sama, ker odgovarja le za banke in le za EMU. Ob poenoteni uveljavitvi načela kontrole domače države je glavno vprašanje standardiziranje nadzorne prakse v EU. Če ni harmonizacije, bodo članice EU ščitile nacionalne trge s posebnimi pravili (Štiblar, 2003, str. 2).

Prednosti enotnega nadzora finančnih institucij so naslednje (Štiblar, 2003, str. 2):

- združitev znanja in večja ekonomičnost z nižjimi stroški nadzora,
- združene pomožne dejavnosti, ki so potrebne za učinkovito delovanje nadzora (tako administrativne kot tudi za razvoj dejavnosti),
- upoštevajo se vsi vidiki, ki vplivajo na varnost in solventnost celotne institucije,
- odpadejo številni nadzorniki, ki si lahko medsebojno nasprotujejo,
- omogoča tesnejše sodelovanje med nadzorniki, ki nadzirajo različne finančne storitve,
- omogoča boljšo izrabo obstoječih kadrov.

Med prednostmi ločenega nadzora finančnih institucij velja poudariti predvsem naslednje (Štiblar, 2003, str. 2):

- lažje obvladovanje specifičnih tveganj po posameznih finančnih storitvah, še posebej razlikovanje med tveganji, ki so jim izpostavljene banka in zavarovalnice,
- boljše poznavanje poslovanja in problemov posameznih področij,
- lažje vodenje in zato večja učinkovitost,
- večja specializacija pri opravljanju nadzora,
- večja medsebojna konkurenčnost med nadzorniki,
- eno nadzorno telo je lahko skupek različnih oddelkov, ki prav tako ne sodelujejo med seboj.

5.2.2. Slovenija

Nastanku finančnih konglomeratov tako v svetu kot pri nas morajo slediti tudi spremembe v nadzoru nad njimi. Cilj sprememb je oblikovati enotno nadzorno telo nad finančnimi konglomerati, ki bo strokovno in organizacijsko obvladovalo izzive, ki jih povezovanja in novi produkti prinašajo s seboj. Nadzor bančnega poslovanja pri Banki Slovenije je v prvih letih uspešno sledil dogajanjem na bančnem sektorju. Če bi se v razvojni fazi trga vrednostnih papirjev nadzor nad tem trgom vzporedno razvijal pri isti instituciji kot bančni nadzor (pri tem bi morala biti ta funkcija manj vpeta v Banka Slovenije), bi imeli verjetno manjše probleme pri medsebojnem sodelovanju vsaj omenjenih dveh nadzornikov. Medsebojno skupno delo bi omogočalo hitrejši metodološki razvoj nadzora in boljše poznavanje medsebojnih povezav med bankami in organizacijami s področja trga vrednostnih papirjev. Nadzorniki bi bili v tem primeru vnaprej pripravljeni na nastale spremembe na finančnem področju in na ta način bi bili tudi stroški nadzora verjetno nižji. Še najbolj je zaostajala ureditev in praksa zavarovalnega nadzora, organiziranega v Uradu za zavarovalni nadzor pri Ministrstvu za finance.

Tabela 2: Nadzorniki nad bankami, zavarovalnicami in trgom vrednostnih papirjev v Evropi, na Japonskem in ZDA.

Država	Banke	Trg vred. papirjev	Zavarovalnice
Belgija	BS	BS	I
Danska	M	M	M
Nemčija	B	S	I
Grčija	CB	S	I
Španija	CB	S	I
Francija	B/CB	S	I
Italija	CB	S	I
Irska	CB	CB	G
Luksemburg	BS	BS	I
Nizozemska	CB	S	I
Avstrija	G	G	G
Portugalska	CB	S	I
Finska	BS	BS	G
Švedska	M	M	M
Velika Britanija	M	M	M
Švica	BS	BS	I
Češka	CB	SI	SI
Madžarska	B	S	I
Norveška	M	M	M
Poljska	CB	S	I
Slovenija	CB	S	G
ZDA	CB	S	I
Japonska	M	M	M

Opomba: CB = centralna banka, BS = skupni nadzornik bank in trga vrednostnih papirjev, M = skupni nadzornik vseh treh področij, B = nadzornik bank, S = nadzornik trga vrednostnih papirjev, I = nadzornik zavarovalnic, SI = nadzornik zavarovalnic in trga vrednostnih papirjev, G = vladni oddelek

Vir: Goodhart et al., 1997, str. 7.

Povezovanje bančnih, zavarovalniških in organizacij s področja vrednostnih papirjev je tudi v Sloveniji na ravni, ki zahteva medsebojno sodelovanje nadzornih organov, če hočejo nadzorovati in spremljati tveganja, ki se pri poslovanju finančnih organizacij pojavljajo. Druga generacija zakonodaje, ki ureja finančno področje, sprejeta v letih 1999 - 2000, prinaša trdnejše temelje za medsebojno sodelovanje med nadzornimi telesi. Zaenkrat v Sloveniji nadzor na finančnimi posredniki vršijo naslednja nadzorna telesa:

- Banka Slovenije nad bankami

- Agencija za trg vrednostnih papirjev nad organizacijami s področja trga vrednostnih papirjev in
- Agencija za zavarovalni nadzor nad zavarovalnicami.

V letih 1999 in 2000 je narejen na zakonodajnem področju odločilen korak s sprejetjem Zakona o bančništvu (Uradni list RS, št. 7/99), Zakona o trgu vrednostnih papirjev (Uradni list RS, št. 56/99) in Zakona o zavarovalništvu (Uradni list RS, št. 13/2000). V Zakonu o bančništvu so dane možnosti sodelovanja med nadzornimi organi v poglavju IV. (Sodelovanje z nadzornimi organi in organi evropskih skupnosti), ki opredeljuje sodelovanje med nadzornimi organi znotraj države in na mednarodni ravni. Tudi del, ki govori o konsolidiranem nadzoru in opredeljuje bančno skupino kot finančni konglomerat, omogoča nadzor Banke Slovenije nad pravnimi osebami, povezanimi z banko, če je to potrebno zaradi nadzora nad poslovanjem banke. V Zakonu o trgu vrednostnih papirjev opredeljujeta medsebojno sodelovanje 8. poglavje in delno 11. poglavje, Zakona o zavarovalništvu pa to obravnava v 4. poglavju. Na podlagi prvih dveh zakonov je bil sprejet Pravilnik o medsebojnem sodelovanju nadzornih organov (Uradni list RS, št. 55/99), ki določa vsebino in način medsebojnega sodelovanja Banke Slovenije, Ministrstva za finance in Agencije za trg vrednostnih papirjev. Medsebojno sodelovanje obsega sodelovanje na področjih, ki so po vsebini skupna nadzornim organom, in sicer (Borak, 2000, str. 4):

- pri strateških vprašanjih razvoja, letnem načrtovanju usmeritev medsebojnega sodelovanja, ki jih sprejema koordinacija in pri spremljanju izvajanja sporazumov,
- pri izmenjavi podatkov, potrebnih v postopku opravljanja nadzora nad finančnimi organizacijami,
- pri izmenjavi podatkov, potrebnih v postopku v zvezi z izdajo dovoljenj,
- pri izmenjavi podatkov o dejstvih in dogodkih, ki se nanašajo na povezane osebe in ki lahko vplivajo na stanje ali poslovanje osebe, ki je subjekt nadzora drugega nadzornega organa,
- pri posredovanju podatkov, potrebnih za odločanje o drugih posamičnih zadevah,
- pri organizaciji skupnih pregledov,
- pri obveščanju o nepravilnostih, ki jih nadzorni organ ugotovi pri opravljanju nadzora, če so te ugotovitve pomembne tudi za delo drugih nadzornih organov in
- pri drugih skupnih aktivnostih, ki prispevajo k usklajenemu izvajanju nadzora, povečanju učinkovitosti delovanja nadzornih organov in k povečanju učinkovitosti delovanja finančnega trga.

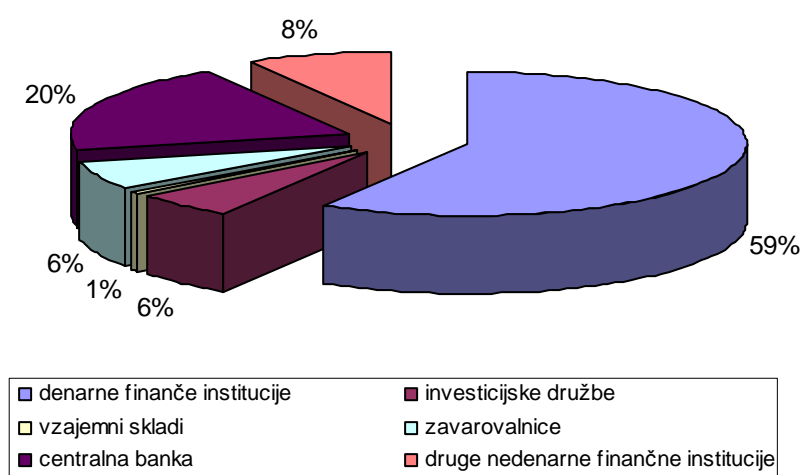
Pravilnik predvideva ustanovitev posebnega koordinacijskega telesa, ki ga sestavljajo minister za finance, guverner Banke Slovenije in predsednik Sveta Agencije za trg vrednostnih papirjev in prvenstveno sprejema strateške usmeritve razvoja nadzora finančnega sistema. Za uresničitev navedenih usmeritev je odgovorna komisija za medsebojno sodelovanje, ki jo sestavljajo namestnik guvernerja Banke Slovenije oz. direktor oddelka za bančni nadzor Banke Slovenije, direktor Agencije za trg vrednostnih papirjev in direktor Urada za zavarovalni nadzor. Pravilnik daje splošne okvire za medsebojno sodelovanje.

Sedanja ureditev v Sloveniji predvideva nadzor s sodelovanjem različnih nadzornih teles. Prihodnost nadzora po vstopu v EU vidim v izločitvi nadzora nad bankami iz Banke Slovenije v neodvisno telo in v združitvi vseh nadzornih teles v eno neodvisno telo, ki bo združevalo nadzor nad bankami, zavarovalnicami in udeleženci na trgu vrednostnih papirjev. Opustiti bo treba tudi prakso t. i. strokovnih svetov, kot organov upravljanja, ki vsebujejo tudi zunanje strokovnjake (Agencija za trg vrednostnih papirjev, Agencija za zavarovalni nadzor) in vpeljati popolno profesionalizacijo nadzora.

6. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO V SLOVENIJI

Na slovenskem finančnem trgu prevladujejo denarne finančne institucije. Delež nedenarnih finančnih institucij dosega 21,3 % bilančne vsote slovenskega finančnega sistema. Konec leta 2003 je bilo med denarnimi finančnimi institucijami 20 bank, od tega štiri hčerinske banke tujih bank in ena podružnica tuje banke. Med denarnimi finančnimi institucijami sta bili še 2 hranilnici in 27 hranilno kreditnih družb. Med nedenarnimi finančnimi institucijami pa je bilo konec leta 2003 26 investicijskih družb (od tega 18 pooblaščenih investicijskih družb), 20 vzajemnih skladov in 14 zavarovalnih družb (od tega 12 zavarovalnic in 2 pozavarovalnici). Konec leta 2003 je bilo med izvajalci pokojninskih načrtov 5 vzajemnih pokojninskih skladov, 4 pokojninske družbe in 3 zavarovalnice. Med pooblaščenimi udeleženci trga vrednostnih papirjev je bilo 17 borzno-posredniških družb in 10 bank.

Slika 1: Finančni posredniki v Sloveniji po bilančni vsoti konec leta 2003



Vir: Bilten banke Slovenije, 2003.

Število posameznih finančnih institucij se na slovenskem finančnem trgu od leta 1997 zmanjšuje. Poleg tega pa je za slovenski finančni trg po vstopu Slovenije v EU značilno še kar nekaj

specifičnih procesov. Slovenski finančni trg sicer ni konkurenčen »starim« članicam EU, vendar je hkrati vprašljivo, katere in kakšne storitve našim izdajateljem in investitorjem lahko morebitni tuji konkurenti ponudijo, saj gre pri Sloveniji za manjši evropski finančni trg. Slovenski konkretni kvantitativni kazalci so preprosto premalo zanimivi za največje in celo za manjše evropske udeležence.

Z vstopom Slovenije v EU postaja vse pomembnejše tudi oblikovanje finančnih stebrov, ki naj bi povezali banke, zavarovalnice, pokojninske in investicijske sklade ter skrbniške banke (upravljanje premoženja) z borznimi posredniki. Vendar zanje ne bo dovolj posla doma, da bi dosegli za konkurenčnost potreben kritičen minimalni obseg poslovanja. Zato je potreben nastop v tujini in neto neposredno investiranje kapitala Slovenije v tujini tudi na finančnem področju (Štiblar, 2004, str. 4).

V tem poglavju bo predstavljeno stanje na slovenskem bančnem in zavarovalniškem trgu, in sicer kakšne vrste povezav so značilne za slovenske finančne ustanove in kateri produkti povezanih institucij se pojavljajo pri nas.

6.1. Zavarovalnice

Slovensko inkorporirano zavarovalništvo se je (podobno kot bančništvo) začelo leta 1900 z ustanovitvijo Vzajemne, ki se ji je leta 1922 pridružila Slavija. Prvi razvojni skok slovenskega gospodarstva v začetku 20-tih let dvajsetega stoletja je bil financiran v veliki meri s pomočjo finančne akumulacije domačih zavarovalnic. Ob sedanji ponovni uvedbi polnega tržnega gospodarstva velja spomniti na to pozitivno zgodovinsko izkušnjo s slovenskimi zavarovalnicami in jo upoštevati v procesu privatizacije zavarovalnic (Štiblar, 2004, str. 23).

Za današnji slovenski zavarovalniški trg je značilna visoka koncentracija, čeprav se tržni delež največje zavarovalnice Triglav, postopno zmanjšuje. Razlog za to je vstop novih predvsem tujih zavarovalnic. Število zavarovalnic se je povečalo od sedem v letu 1991 na štirinajst v letu 2002, ob njih pa sta še dve pozavarovalnici Sava in Triglav-Re. Dvanajst zavarovalnic je organiziranih kot delniške družbe in ena sama kot vzajemna zavarovalnica. Med delniškimi družbami je devet zavarovalnic s prevladujočim domačim in tri z večinskim tujim kapitalom, to so zavarovalnice Generali, Grawe in Merkur. Delež tujega kapitala v slovenskih zavarovalnicah je konec leta 2003 znašal 20,9% in v pozavarovalnicah 0,001% (Banka Slovenije, 2004, str. 4).

Tabela 3: Tržni deleži zavarovalnic in drugih članic Slovenskega zavarovalniškega združenja glede na zbrane premije leta 2002 (v %)

Zavarovalnica	Vrsta zavarovanja		
	Življenjska	Neživljenjska	Vsa
Triglav	42,90	40,31	40,90
Vzajemna	-	26,13	20,20
Maribor	16,64	11,49	12,66
Adriatic	3,01	11,51	9,58
Slovenica	3,11	4,89	4,48
Kapitalska družba	13,71	-	3,11
Tilia	1,02	2,93	2,49
Merkur	8,41	0,46	2,69
Grawe	5,30	0,59	1,66
Generali	2,89	1,06	1,48
Sklad obrtnikov in podjetnikov	2,88	-	0,65
Slovenska izvozna družba	-	0,49	0,38
Krekova	0,12	0,15	0,14
Triglav, zdravstvena	0,01	-	0,00
SKUPAJ	100,00	100,00	100,00

Vir: Slovensko zavarovalno združenje, 2003.

Največji tržni delež na slovenskem zavarovalniškem trgu ima zavarovalnica Triglav (40,9%), sledi ji Vzajemna zdravstvena zavarovalnica z 20,2% tržnim deležem, tretja pa je zavarovalnica Maribor z 12,7% tržnim deležem (Banka Slovenije, 2004, str. 4).

Slovenske zavarovalnice so v primerjavi z vsemi v tranzicijskih državah najbolj razvite. Poleg tega je za slovenske zavarovalnice značilno, da v lastninskem preoblikovanju sledijo našim bankam, le da z nekaj letno časovno zakasnitvijo. V primerjavi z drugimi tranzicijskimi državami je tako Slovenija edina država, ki še lahko odloča o lastništvu zavarovalnic, druge so le-te že prodale tujcem. Zaenkrat pa kazalci v slovenskem zavarovalniškem sektorju kažejo, da so zavarovalnice v domači lasti uspešnejše od tistih v tuji, kar nakazuje na to, da bo večina zavarovalnic še naprej ostala v domačem lastništvu (Štiblar, 2004, str. 25).

Razvojne možnosti slovenskega zavarovalništva so velike glede na razvoj gospodarstva in trgovine v svetu, v EU ter glede na absorpcijsko moč trga doma in tudi v tujini, kamor se bodo tudi morale usmeriti domače zavarovalnice, če želimo imeti več kot dva zavarovalniška stebra. Štiblar (2004) pravi, da bo rast zavarovalniških premij doma dosegla 1,5 milijard EUR do sredine leta 2005 oziroma do 4 milijarde EUR do 2013, ocenjeni minimalni konkurenčni obseg za globalno (srednjeevropsko) zavarovalnico pa je 500 milijonov EUR premij na leto. Torej si v okviru Slovenije na domačem trgu lahko privoščimo le minimalno dva stebra (še to s preveliko monopolizacijo domačega trga po evropskih standardih), za več pa moramo iskati dodatne posle v tujini.

Sedanja stopnja gospodarske razvitosti Slovenije obeta finančno poglobljanje, pri čemer bo večji bančni sektor nominalno letno rasel za približno 4 odstotne točke, manjše zavarovalništvo pa 8 odstotnih točk hitreje, kot bo rasel nominalni BDP, za katerega je napovedana okoli 8% letna rast.

Nekateri planirani cilji v svetovnem merilu nadpovprečno hitrega razvoja slovenskega zavarovalništva so dosegljivi, drugi po nekaterih determinantah niso. Vendar skoraj za vsak planirani cilj zavarovalništva Slovenije za leto 2005 (50 oziroma 66 odstotkov večinsko domača last vodilnih zavarovalnic, porast slovenskega deleža bruto premij v svetu iz 0,04% v letu 2000 na 0,05% v letu 2005, dvig premij na prebivalca v Sloveniji s 477 USD na 700 USD in dvig bruto premij v BDP s 4,77% na 6%) obstajajo ukrepi ekonomske politike, ki bi ga pomagali uresničiti. Pri tem so najpomembnejši ukrepi hitrejša gospodarska rast od predvidene, in s tem tudi višji BDP na prebivalca od predvidenega, ohranitev visokega deleža FDI v obeh smereh v BDP iz leta 2002, nadaljnje povečevanje odprtosti gospodarstva (delež izvoza in uvoza v BDP naj bi porasel na 135%), ohranitev ugodne zunanje devizne likvidnosti ter odprava slabosti Slovenije kot tranzicijske države. Demografskih determinant razvoja zavarovalništva do leta 2005, ki zahtevajo znatno povečanje prebivalstva Slovenije, ni mogoče doseči, zato ostaja izpolnitev navedenih ekonomskih determinant toliko bolj pomembna³.

6.2. Banke

Po slovenski osamosvojitvi leta 1991 je pri nas delovalo 26 poslovnih bank. V letih, ki so sledila, se je število bank še povečevalo, vse do leta 1994, ko je bila doseženo največje število bank, in sicer 33 delujočih bank. Glavna vzroka za takšno gibanje števila bank sta bila: majhno število velikih bank, ki so obvladovale več kot polovico trga in so dosegale zelo visoke obrestne marže, to je povzročilo, da je na trg prišlo veliko novih bank, ki so želele izkoristiti ugodne pogoje; kot drugi razlog pa lahko navedemo, da je bilo povečanje števila bank uporabljeno kot možen način za izboljšanje konkurenčnosti v bančnem sektorju, ki pa se ni izkazalo za učinkovito. Peščica velikih bank s prevladujočim tržnim deležem je namreč še nadalje obvladovala razmere na trgu (Majcen, 2002, str.5).

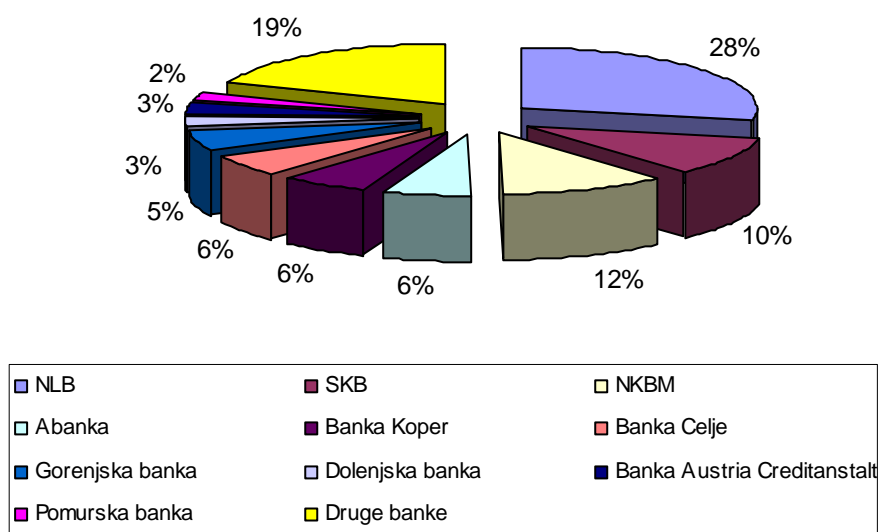
Leta 1997 so bile ustanovljene štiri bančne skupine, in sicer skupina Nove Ljubljanske banke, Banke Celje, SKB banke in Banke Koper, kar je predstavljalo pomembnejši premik pri konsolidaciji bančnega sistema. Število bank se je v tem letu zmanjšalo za eno zaradi pripojitve Banke Noricum d.d. Ljubljana k Banki Celje d.d., tako je delovalo 29 poslovnih bank. V letu 1998 je prišlo med bankami do treh pripojitev in ene likvidacije manjše banke. Pri dveh od treh pripojitev sta bili banki iz bančnih skupin pripojeni k obvladujočim bankam, tako da se je skupno število bank zmanjšalo na najmanjše število delujočih bank v devetdesetih letih, to je na 24 (Majcen, 2002, str.5).

³ Napovedi so povzete po Štiblar (2004).

V letu 2002 je delovalo 21 bank, vendar pa je na zadnji dan leta 2002 prišlo do pripojitve Banke Vipa d.d. Nova Gorica, k Abanki d.d. Ljubljana, in tako do zmanjšanja števila bank na 20, od tega pet hčerinskih bank tujih bank in ena podružnica tuje banke.

Merjeno s tržnimi deleži v bilančni vsoti, je trg v Sloveniji razdeljen med majhno število bank. Deset največjih bank ima 81% tržni delež, samo pet največjih pa 62% tržni delež. Slovenski bančni trg v veliki meri obvladujejo tri banke: NLB, NKBM in SKB. Njihov delež v bilančni vsoti slovenskega bančnega sistema je bil v letu 2000 50%. Manjši je bil njihov delež v kapitalu, in sicer 44,9%, kar odraža prekapitaliziranost manjših in srednje velikih bank. Iz analize števila bank in koncentracije je razvidno, da je v Sloveniji še vedno preveč bank in da konsolidacija bančnega sistema še traja. Velike banke svoj položaj na trgu še krepijo, manjše regionalne banke pa se bodo morale povezati z večjimi v bančne skupine ali pa kot primerjalno prednost izkoristiti boljše poznavanje okolja, v katerem poslujejo (Košak, 2001, str. 30).

Slika 2: Prispevek desetih največjih bank v Sloveniji k celotni bilančni vsoti konec leta 2000 (v %)



Vir: Bilten banke Slovenije, 2000, str. 47.

Število hranilnic se je v obdobju po letu 1992 vztrajno zmanjševalo. Njihov tržni delež je konec leta 2002 znašal 0,3%, hranilno-kreditne službe pa so imele 1,1% tržni delež. Zaradi usklajevanja poslovanja hranilno-kreditnih služb z zakonom o bančništvu iz leta 2000, se je število hranilno-kreditnih služb precej znižalo. V tem času je prišlo do številnih pripojitev hranilno-kreditnih

služb k Zvezi hranilno-kreditnih služb, v manjšem obsegu do prevzemov hranilno-kreditnih služb s strani bank, ter prostovoljnih likvidacij in treh stečajev.

Poleg konsolidacije bančnega sektorja so se pri bankah v letu 2002 zgodile tudi spremembe v lastniški strukturi. Za lastniško strukturo bank v Sloveniji je značilno, da so banke pretežno v zasebni lasti, hranilnice pa v popolni zasebni lasti. Delež tujega kapitala v lastniškem kapitalu se je v obdobju od leta 1996 do leta 2000 gibal med 11% in 12%. V letu 2002 je prišlo do zvišanja deleža v lasti tujcev na 32,5%. Takšno zvišanje je bilo predvsem posledica povečanja tujega kapitala v Banki Koper d.d., nakupa Krekove banke, d.d., ki jo je kupila avstrijska banka ter nakupa 39% deleža NLB s strani belgijske banke in Evropske banke za obnovo in razvoj (EBRD). Tako je bilo na zadnji dan leta 2002 od 20 delujočih bank v večinski tuji lasti šest bank (vključno s podružnico tuje banke), v popolni domači lasti prav tako šest bank, medtem ko je bilo preostalih osem bank v večinski domači lasti.

6.3. Proces povezovanja bank in zavarovalnic v Sloveniji

Postopnost kot temelj slovenske tranzicijske strategije, ki se je z rezultati izkazala kot prava pot, se je uveljavlja tudi v konsolidaciji finančnega sektorja. Zato se finančne institucije v državni lasti ne privatizirajo, preden se ne ustvarijo pogoji tudi za ustrezne domače 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. 4).

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, ki veljajo v EU.

6.3.1 Nova Ljubljanska banka d.d.

Nova Ljubljanska banka je vstop v zavarovalništvo načrtovala že od leta 1990. V začetku se je želela povezati z zavarovalnico Generali, vendar predvsem zaradi sanacije Nove Ljubljanske banke do te povezave ni prišlo. Kasneje je banka navezala stike tudi z drugimi slovenskimi zavarovalnicami, a so ugotovili, da se zaenkrat ni smotrno povezovati (Novković, 1998, str. 8).

Naslednji korak je bil storjen 24. aprila 1997, ko sta naši največji finančni instituciji, Nova Ljubljanska banka in Zavarovalnica Triglav, podpisali dogovor o dolgoročnem medsebojnem poslovnem sodelovanju. Razlogi za sklenitev takšnega dogovora so bili strateški. Tako banka kot zavarovalnica sta bili zainteresirani, da s poglobljenim sodelovanjem na različnih področjih

dosegata čim več pozitivnih sinergičnih učinkov, saj gre za dve veliki finančni instituciji z dopolnjujočimi se storitvami. Na osnovi bogatega znanja in izkušenj ponujata moderne bančno zavarovalne storitve in inovativnejše kombinacije le-teh. Sodelovanje na posameznih področjih se razvija postopno, vendar načrtovano in dinamično. Na ta način bosta lahko držali korak s prihajajočo tujo konkurenco. Dogovor o poslovnem sodelovanju med Novo Ljubljansko banko in Zavarovalnico Triglav poleg sodelovanja pri ponujanju zavarovalnih in bančnih storitev, povečanju njihove kakovosti in raznovrstnosti, predvideva tudi usklajeno nastopanje na kapitalskih trgih, sodelovanje na depozitnem področju in pri drugih projektih ter dejavnostih, ki zahtevajo kombinacijo zavarovalniških bančnih storitev. Hkrati ta dogovor omogoča tudi sodelovanja na področju kapitalskih povezav (NLB in Zavarovalnica Triglav: Strateško sodelovanje, 1997).

Leta 1998 sta Nova Ljubljanska banka in Zavarovalnica Triglav podpisali pogodbo o dolgoročnem poslovnem sodelovanju, ki je pomenila konkretizacijo konec lanskega leta aprila podpisanega dogovora. Pogodba opredeljuje poslovno sodelovanje obeh institucij na področju ustanavljanja, financiranja in upravljanja družb, trženja določenih zavarovalniških produktov prek bančne mreže NLB in določenih bančnih produktov prek zavarovalniške mreže ter mreže agentov Zavarovalnica Triglav, posega pa tudi na področje skupnih bančno zavarovalniških produktov, finančnega poslovanja in upravljanja s premoženjem. Hkrati s to pogodbo pa sta bili podpisani še dve pogodbi, ki določata povsem konkretne oblike tega sodelovanja. Prva je pogodba o ustanovitvi bančno zavarovalniške družbe, ki bo v skupni lasti NLB in Zavarovalnice Triglav in v kateri bo imela vsaka od ustanoviteljic polovični kapitalski delež. Ta družba poleg svetovanja na bančno zavarovalniškem področju opravlja še druge posle bančno zavarovalniške narave, ki so v interesu podpisnic sporazuma, s čimer se dosegajo še večji sinergijski učinki sodelovanja med obema sistemoma.

Druga konkretizacija podpisane pogodbe o dolgoročnem sodelovanju je bila pogodba o kapitalskem povezovanju NLB in bank, članic njene skupine, ter Zavarovalnice Triglav in njenih hčerinskih družb v zavarovalnici Concordia (Concordia je že leta 1994 poskusila z bančnim zavarovalništvom, a se je izkazalo, da je bila veliko prezgodnja. Že takrat si je zamislila dodatno pokojninsko zavarovanje, a ga je v veliki meri zatrla neprimerna davčna ureditev (Petavs, 2000, str. 29). S podpisom pogodbe o dolgoročnem poslovnem sodelovanju med NLB in Zavarovalnico Triglav se je začelo obdobje intenzivnega sodelovanja med obema institucijama v pričakovanju pozitivnih učinkov tako za banko kot za zavarovalnico, pa tudi za širši slovenski finančno gospodarski prostor. Nenazadnje sta se banka in zavarovalnica s tem korakom skupaj pripravili na prihod tujih finančnih institucij (NLB in Zavarovalnica Triglav: Strateško sodelovanje, 1997).

Konec junija leta 2000 sta NLB in Zavarovalnica Triglav ustanovili skupno pokojninsko družbo, ki ponuja storitve dodatnega pokojninskega zavarovanja posameznikom in gospodarskim družbam. V njej s kapitalskim vložkom poleg obeh družb (vsaka po 39,10 %) sodeluje še vrsta uglednih slovenskih podjetij, kot sta Banka Celje ter Gorenjska banka.

Avgusta 2002 je svet Banke Slovenije izdal belgijski bančni in zavarovalniški skupini KBC dovoljenje za posredno in neposredno pridobitev 34 odstotkov lastniških in upravljalških pravic v Novi Ljubljanski banki (NLB). S prodajo Belgijcem je NLB izgubila zavarovalniškega partnerja, kajti tudi KBC trži zavarovalništvo. Prav tako je decembra 2002 Zavarovalnica Triglav izgubila poslovnega partnerja, zato je bilo treba poiskati novega.

V letu 2003 je banka razširila svojo paleto storitev z ustanovitvijo bančno-zavarovalne družbe NLB Vita, kot joint venture s KBC. S tem si je Skupina NLB zagotovila vpetost v sodobne trende pri razvoju storitev, ki niso klasično bančni. Uspešen začetek trženja storitev potrjuje 4-odstotni tržni delež na področju življenjskega zavarovanja dosežen v prvih šestih mesecih poslovanja.

6.3.2. SKB banka

Z bančnim zavarovalništvom se že nekaj čas ukvarja tudi SKB banka, ki se je pri tem povezala z zavarovalnico Generali d.d. tako je nastala Generali SKB, katere namen je v bančno mrežo pripeljati zavarovalniške proizvode. Gre za združevanje in povezovanje dveh sektorjev s ciljem povečevanja produktivnosti bančne mreže in ponujanja široke palete finančnih proizvodov strankam preko bančnih okenc (Toplak, 1997, str.46).

Spomladi leta 1998 je v Zavarovalnici Generali prišlo do dokapitalizacije, v kateri ni sodelovala SKB banka. Njen delež se je tako z začetnih 50 odstotkov zmanjšal na 25 odstotkov, in sicer na račun tujih investitorjev. V banki so potrdili, da se kljub zmanjšanju njenega deleža v Generaliju, pravice banke pri upravljanju zavarovalnice ne bodo zmanjšale (Toplak, 1998, str. 2). V začetku januarja lanskega leta je SKB banka družbeniku Generali Holding z Dunaja prodala svoj 25 odstotni manjšinski kapitalski delež v družbi Generali SKB, ki se je nato preimenovala v Generali d.d.. Banka ostaja poslovni partner omenjene zavarovalnice in bo tudi v prihodnje delovala na področju posredovanja zavarovalnih storitev (Gerovac, Toplak, 2001, str. 1). V letu 2003 so vzpostavili še intenzivnejše sodelovanje z zavarovalnico Generali d.d., Ljubljana in s tem obogatili bančno ponudbo SKB banke še z novimi zavarovalnimi produkti.

6.3.3. Druge povezave

Abanka si prizadeva ostati slovenska banka, zato je dolgoročno strategijo usmerila v povezovanje z Zavarovalnico Triglav in drugimi domačimi bankami. Zavarovalnica Triglav je trenutno 32,47% lastnica Abanke. Z vstopom v lastništvo Abanke sta banka in zavarovalnica ustanovili sklad prostovoljnega pokojninskega zavarovanja. V okviru povezovanja z Zavarovalnico Triglav ima Abanka v svoji ponudbi že kar nekaj skupnih produktov. Z omenjeno povezavo naj bi banka povečala svoje stroške in integrirala bančno zavarovalne storitve.

Na slovenskem finančnem trgu je, kar se tiče kapitalskih povezav med bankami in zavarovalnicami, dogajanje precej pestro. Med vlagatelji v zavarovalniški sektor je tudi Banka Koper, d.d., ki je leta 2001 prešla v večinsko last italijanske banke Sao Paolo INI in sicer imajo dobrih 17% v zavarovalnici Adriatic, d.d. Slednja je v večinski lasti konkurenčne zavarovalnice Slovenica, d.d., ki pa zaradi neuspelega povezovanja obeh zavarovalnic, svoj delež v Adriaticu prodaja. Adriatic, ki je poleg Vzajemne in Zavarovalnice Triglav trenutno edini ponudnik zdravstvenih zavarovanj v Sloveniji, je tako zanimiv partner za zavarovalnice in banke. V Zavarovalnici Maribor d.d., imajo bančne ustanove večinski delež in sicer ima Nova KBM, d.d. okoli 45% in Probanka, d.d. okoli 9%.

6.4. Zavarovalni proizvodi povezanih institucij

Slovenski finančni trg počasi dobiva produkte in podobo, ki jo imajo tovrstni razviti trgi na zahodu. Banke bodo počasi postale največje ponudnice zavarovanj in vzajemnih skladov in se ne bodo oklepale le svojih tradicionalnih produktov.

V nadaljevanju bo predstavljena primerjava življenjskih zavarovanj, vezanih na enote investicijskih skladov med slovenskimi bankami in zavarovalnicami.

Še pred nekaj leti so bile na slovenskem finančnem trgu med ponudniki zavarovanj le zavarovalnice, danes pa so se jim pridružile vse večje slovenske banke, saj se zavedajo pomembnosti vključevanja v tovrstne posle. V NLB d.d. je osrednji produkt NLB Naložba Vita plus, to je življenjsko zavarovanje vezano na enote investicijskega sklada. Osnovnemu zavarovanju je možno priključiti tudi dodatno nezgodno zavarovanje, ki krije nevarnosti smrti zaradi nezgode in popolne trajne invalidnosti zaradi nezgode (Kramar, 2004, str. 5).

Tudi v SKB banki so v povezavi z zavarovalnico Generali strankam ponudili naložbeno življenjsko zavarovanje, Skladba 1. Produkt je alternativa klasičnim oblikam varčevanja. Tovrstno življenjsko zavarovanje je hkrati naložba in zavarovanje za primer smrti. Stranka - zavarovalec vplača naložbeno premijo zavarovalnici Generali d.d. Ljubljana, zavarovalnica pa njegovo premoženje vloži v mednarodni investicijski sklad Agileo P2. Hkrati je zavarovanec (ki je lahko ista ali različna oseba kot zavarovalec) zavarovan za primer smrti z zajamčeno zavarovalno vsoto. S plačilom naložbene premije zavarovalnici si tako zagotovite življenjsko zavarovanje za primer smrti in naložbo v investicijski sklad (V SKB banko tudi po zavarovanje, 2005).

V Abanki Vipi so v sodelovanju z Zavarovalnico Triglav in Abančno DZU ustvarili produkte naložbenega življenjskega zavarovanja kateremu je možno priključiti tudi nezgodno zavarovanje. Prednost produkta pred drugimi slovenskimi je, da je lahko vaezan na različne investicijske sklade, da si lahko predčasno pred potekom varčevanja oz.zavarovanja izplačate del

sredstev in da se lahko odločite za mirovanje plačevanja premij (Abanka in Zavarovalnica Triglav vstopila na trg ponudnikov bančno zavarovalnih storitev, 2004).

Tabela 4: Stanje na trgu naložbenih življenjskih zavarovanj na dan 31.10.2004

Naložbena polica	Začetek trženja	Število sklenjenih polic	Skupna vplačana premija od ustanovitve (v 000 SIT)
Fondpolica (Slovenica)	1.11.2001	14.181	3.046.651
Vitafond (Adriatic)	1.4.2003	3.372	271.533
Naložbeno življ. zavarovanje zavarovalnice Triglav	1.9.2002	55.268	6.040.000
VIP (Tilia)	1.4.2003	3.528	572.562
Eurofond (Generali)	1.6.2002	1.459	238.473

Vir: zavarujte.si, 2005.

Zbrana premija življenjskega zavarovanja se je v Sloveniji v zadnjih štirih letih v povprečju povečevala za 18% na leto in je leta 2003 presegla 20% celotne zbrane premije. To je še vedno precej manj od deleža zbrane premije življenjskega zavarovanja zavarovalnic Evropske unije, ki dosegajo okoli 60% v celotni premiji (Bilten Banke Slovenije, 2004, str. 81).

V Sloveniji je bilo leta 2004 skupno sklenjenih 42.000 naložbenih življenjskih zavarovanj. Od tega so jih največ sklenili pri Zavarovalnici Triglav, po številu sklenjenih polic sledi Slovenica, za njo pa je zavarovalnica Generali v povezavi z SKB banko. Tudi z vidika skupne zbrane premije je vrstni red enak.

Življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem, vezano na enoto vzajemnih skladov (angl. unit linked products), se je v Sloveniji prvič pojavilo leta 2001. V letu 2004 je zbrana premija te življenjske zavarovalne podvrste že dosegla 4,8 mrd SIT, kar predstavlja 8% zbrane premije življenjskega zavarovanja. Produkt tega zavarovanja z naložbenim tveganjem je pospešil povezovanje med zavarovalnicami in bankami, med drugim tudi zaradi bolj razvejane prodajne mreže bank, ter povezovanje med zavarovalnicami in družbami za upravljanje, ki vzajemne sklade upravljajo. Zaradi nastanka t. i. finančnih konglomeratov pa obstaja nevarnost, da bi se zameglila jamstva in bi se zmanjševala kontrolna moč nadzornih organov, ker bi se razmejila nadzorna pristojnost in odgovornost med posameznimi finančnimi produkti (Bilten Banke Slovenije, 2004, str. 81).

SKLEP

Dejavnost finančnih storitev doživlja v zadnjih letih velike spremembe. Za to področje je značila deregulacija, profesionalizacija, konsolidacija trga, globalizacija in konkurenčni pritiski. V svetu in Evropi so se oblikovali novi finančni centri, ki vključujejo banke, zavarovalnice, vzajemne in pokojninske sklade. Povezovanje bank in zavarovalnic je vodilo do razvoja nove panoge, in sicer bančnega zavarovalništva. Glavni razlogi za uveljavitev te povezave so bili odliv prihrankov bank v zavarovalnice, racionalizacija stroškov, nova ponudba zavarovalnih proizvodov, ki so tesni substituti tradicionalnim bančnim produktom, visoka stopnja rasti prodaje življenjskih zavarovanj, trend staranja prebivalstva, krhkost javnih pokojninskih sistemov in spremembe na zakonodajnem področju.

Začetki bančnega zavarovalništva segajo v Francijo, Veliko Britanijo in Španijo. Danes pa ima večina velikih evropskih bank v svoji ponudbi že več kot 60% proizvodov, ki izhajajo iz nebančnega sektorja.

Na področju povezav med finančnimi institucijami so najbolj dejavne banke in zavarovalnice. Možnost izkoristka potencialnih sinergij in uveljavitev konkurenčnega položaja na trgu sta glavna dejavnika. Poznamo različne strategije za povezovanje, od lastniških povezav do sklenjenih dogovorov o distribuciji. Izbira ustrezne oblike je pogojena z vrsto pozitivnih in tudi negativnih stvari, ki se pojavljajo pri medsebojnem povezovanju. Bančne mreže so tako primernejše za trženje enostavnih standardiziranih proizvodov, zavarovalnice pa se specializirajo za prodajo zahtevnejših. Tako so se banke v največji meri odločile da v svojo ponudbo vključijo življenjska zavarovanja, saj imajo višje stopnje rasti in dobičkonosnosti kot splošna zavarovanja, manj pa so posegale na trg splošnih zavarovanj zaradi bojazni, da bi v primeru za stranke neugodnih razpletov škodnih primerov stranke odvrnile tudi od bančnih storitev.

Združevanje slovenskih finančnih ustanov se je razmahnilo šele v zadnjih letih. Procesu so v začetku zaradi omejevalne zakonodaje potekali zelo počasi, vendar so v zadnjem času opazne velike spremembe na tem področju. Ne glede na različne sistemske omejitve je to področje v Sloveniji relativno dobro razvito. Vendar pa je za nadaljnji razvoj tega področja potrebno zagotavljati transparentnost poslovanja vseh institucij obeh sektorjev, dober nadzor povezanih družb, vse ostalo pa postopno liberalizirati in prepustiti podjetniški iniciativi.

Naložbena življenjska zavarovanja si v Sloveniji počasi utirajo pot med zavarovance, v tujini pa so take oblike zavarovanj že dolga stalnica in pomembna veja življenjskih zavarovanj, zato so napovedi za še večji razvoj teh zavarovanj v Sloveniji obetavne.

LITERATURA

1. Bešter Helena, Kobal Ivan: Bancassurance-izziv prihajajočega stoletja. Zbornik 5. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož : 1998, str. 93 - 107.
2. Bradeško Jože: Slovenski finančni trg. Ljubljana: Banka Slovenije, 2005. 7 str.
3. Borak Neven: Finančna regulacija po vstopu Slovenije v EU, Ljubljana, Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2000. 9 str.
4. Dimovski Vlado, Gregorič Aleksandra: Temelji bančništva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 181 str.
5. Dimovski Vlado, Volarič Jasmina: Trg zavarovanj v Sloveniji (2). Bančni vestnik, Ljubljana, 2000a, 9, str. 14-19.
6. Drury Susan: Bancassurance in Europe: Consolidation and competition. London : Lafferty Publications, 2001. 164 str.
7. Genetay Nadege, Molyneux Philip: Bancassurance. London : Macmillan Press Ltd., 1998. 280 str.
8. Gerovec Ksenija, Toplak Simona: SKB banka prodaja Neradove zlate rezerve. Finance, Ljubljana, 12.1.2001, str. 1.
9. Goodhart Charles et al.: Financial regulation: Why, how and where now?, Bank of England, 1997. 167 str.
10. Hartman Rasto: Dinamični učinki integracije in drugih sprememb v okolju na zavarovalstvo evropske skupnosti. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 228 str.
11. Hoschka C. Tobias: Bancassurance in Europe. London : Macmillan Press Ltd., 1994. 174 str.
12. Košak Marko: Učinek discipliniranja. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 22.10.2001, str. 30.
13. Majcen Igor: Finančni posredniki v Sloveniji. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 48 str.
14. Novković Goran: Sinergija ob poroki manjša stroške. Manager, Ljubljana, 25.10.1998, str. 7-12.
15. Petavs Stane: Banke in zavarovalnice: Banke niso kos zavarovalnim agentom. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 02.11.2000, str. 27-29.
16. Ribnikar Ivan: Finančne institucije. Bančni vestnik. Ljubljana, 9(1996), str. 43-46.
17. Šker Tristan: Nove tržne poti v EU in vplivi na slovensko zavarovalno tržišče. Zbornik 10 dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož, 2003, str. 81-94.
18. Štiblar Franjo: Zavarovalništvo Slovenije na poti v Evropsko unijo, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje, 2004, 8 str.
19. Štiblar Franjo: Strategija slovenskega zavarovalništva, osnutek tez, Ljubljana, Slovensko zavarovalno združenje, 2003, 30 str.
20. Toplak Simona: Široko odprta vrata Generali-SKB. Finance, Ljubljana, 1.10.1997, str. 74.
21. Toplak Simona: Manjši delež SKB v Generaliju-SKB. Finance, Ljubljana, 25.9.1998, str. 2.

VIRI

1. Abanka in Zavarovalnica Triglav vstopila na trg ponudnikov bančno zavarovalnih storitev. [URL: <http://www.abanka.si/obvestila.asp?MapaId=228&VsebinaId=1627>], 17.11.2004.
2. Bančno zavarovalništvo. [URL:<http://www.zav-zdruzenje.si/docs/prezentacije/KRAMAR-NLB-zavarovalnistvo-3-6-2004.ppt>], 15.01.2005.
3. Bancassurance in practice. Munich Re Group, 2001, 40 str. [URL:<http://www.marclife.com/research/pdf/banc.pdf>], 20.11.2004
4. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana : Banka Slovenije (2004), 109 str.
5. Bilten Banke Slovenije. Ljubljana : Banka Slovenije (2000), 103 str.
6. Enkratno naložbeno zavarovanje. [<http://www2.zav-triglav.si/>], 17.01.2005.
7. Finančni trgi. Banka Slovenije, 28 str. [URL:http://www.bsi.si/html/publikacije/financni_trgi/ft_2004_03.pdf], 15.03.2005.
8. Implementing an Effective Bancassurance Strategy - Tehnical Memorandum. Zurich: Swiss Re, 1993. 69 str.
9. Insurance and other Financial services. Paris : OECD, 1992. 156 str.
10. Mramor Dušan: Vključevanje slovenskega zavarovalniškega sektorja v EU. [URL:<http://www.zav-zdruzenje.si/docs/prezentacije/Mramor1.ppt>], 30.11.2004.
11. NLB in Zavarovalnica Triglav: Strateško sodelovanje [URL:<http://www.nlb.si/slo/sporocila97.html48>], 24.4.1997.
12. SKB banka, V SKB banko tudi po zavarovanje [URL:<http://www.skb.si/preb/preb-zav.html>], 15.01.2005
13. Skiperr Harold: Financial Services Integration Worldwide: Promisis and Pitfalls. [URL:<http://worldbank.org/wbi/banking/insurance/contractual/pdf/skipper.pdf>], 28.01.2005.], 17.12.2004.
14. Slovenski zavarovalniški bilten. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje, 2003. 64 str. [URL:http://www.zav.-zdruzenje.si/statistika_detail2htm], 29.01.2005.
15. Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 7/99).
16. Zakon o zavarovalništvu (Uradni list RS, št. 13/2000).
17. Zavarujte.si [URL:<http://www.zavarujte.si>], 20.01.2005.