

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**PRODAJA ENKRATNEGA NALOŽBENEGA ZAVAROVANJA ZAVAROVALNICE
TRIGLAV**

Ljubljana, avgust 2008

ŽAN SKOK

IZJAVA

Študent Žan Skok izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Rasta Hartmana, in dovolim objavo tega diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____ Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE	2
1.1 OPREDELITEV ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA	2
1.2 OBLIKE ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA.....	3
1.2.2 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE ZA PRIMER SMRTI.....	3
1.2.2.1 VSEŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE ZA PRIMER SMRTI.....	4
1.2.2.2 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE S ČASOVNO DOGOVORJENIM ROKOM IZPLAČILA	4
1.2.3 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE Z NALOŽBENIM TVEGANJEM	4
1.3 OSNOVNE LASTNOSTI ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA IN	5
1.3.1 VARNOST	6
1.3.2 DONOSNOST.....	10
1.3.3 LIKVIDNOST.....	11
1.3.4 FLEKSIBILNOST	11
2 SKLENITEV ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA	12
2.1 RAZLOGI ZA SKLENITEV ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA	12
2.2 DAVKI PRI ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJIH.....	13
2.2.1 DAVEK ZA POSAMIČNE FIZIČNE OSEBE	14
3 ENKRATNO NALOŽBENO ZAVAROVANJE ZAVAROVALNICE TRIGLAV	15
3.1 OPREDELITEV IN VRSTE ENKRATNEGA NALOŽBENEGA.....	15
3.2 LASTNOSTI VZAJEMNIH SKLADOV	17
3.2.1 TRIGLAV DZU	18
3.2.2 ABANČNA DZU	21
3.2.3 PROABANKA DZU	24
3.2.4 SKLAD TRIGLAV SVET G80	26
3.3 SPLOŠNI POGOJI OB SKLENITVI ENKRATNEGA	27
4 KOMUNIKACIJSKE POTI IN NOTRANJE IZOBRAŽEVANJE ZA	30
4.1 OSNOVNI PRISTOPI K STRANKAM	30
4.2 PROCES NOTRANJEGA IZOBRAŽEVANJA PRI UVAJANJU.....	32
4.3 MOTIVACIJA REFERENTOV NA TERENU	34
4.4 DOGOVARJANJE TERMINOV ZA OBISK POTENCIALNIH.....	35
4.5 MOŽNI INOVATIVNI PRISTOPI ZA DVIG PRODUKTIVNOSTI	37
5 ANALIZA PONUDNIKOV TER PROMET.....	39
5.1 PONUDNIKI ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ V SLOVENIJI TER	39
5.2 REALIZACIJA PRODAJE ENKRATNEGA NALOŽBENEGA.....	40
SKLEP.....	43
LITERATURA IN VIRI	44

KAZALO TABEL

TABELA 1: PRIMERJAVA SKLADOV TRIGLAV DZU	20
TABELA 2: : PRIMERJAVA SKLADOV ABANČNE DZU	22
TABELA 3: PRIMERJAVA SKLADOV PROBANKE DZU	24
TABELA 4: BRUTO OBRAČUNANE ZAVAROVALNE PREMIJE V LETU 2006 TER ODSTOTNI DELEŽI ŽIVLJENJSKIH V SKLOPU VSEH ZAVAROVANJ ZA KOMPOZITNE ZAVAROVALNICE.....	39
TABELA 5:BRUTO OBRAČUNANE ZAVAROVALNE PREMIJE V LETU 2006 TER ODSTOTNI DELEŽI ŽIVLJENJSKIH V SKLOPU VSEH ZAVAROVANJ ZA SPECIALIZIRANE ZAVAROVALNICE	39
TABELA 6: OBRAČUNANE KOSMATE ZAVAROVALNE PREMIJE ENKRATNIH NALOŽBENIH ŽIVLJENJSKIH IN VSEH ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ.....	42

KAZALO SLIK

SLIKA 1: PRIKAZ KOMUNIKACIJSKIH KANALOV V SMERI KLICNI CENTER - REFERENTI	36
--	----

KAZALO PRILOG

TABELA 1: PRIMERJAVA SKLADOV ABANČNE DZU, PROBANKE DZU TER TRIGLAV DZU	1
TABELA 2: TRŽNI DELEŽI ZAVAROVALNIC IN DRUGIH ČLANIC SZZ 2006.....	7
SLIKA 1: PRIMERJAVA SKLADOV ABANČNE DZU, PROBANKE DZU TER TRIGLAV DZU	3
SLIKA 2:PRIMERJAVA DONOSNOSTI SKLADOV PROBANKE DZU	4
SLIKA 3: PRIMERJAVA DONOSNOSTI SKLADOV TRIGLAV DZU	5
SLIKA 4: TRŽNI DELEŽ ZAVAROVALNIC.....	6

UVOD

OPREDELITEV PODROČJA IN OPIS PROBLEMA

V diplomskem delu želim predstaviti enkratna naložbena zavarovanja pri Zavarovalnici Triglav.

V prvem sklopu diplomske naloge namenim nekaj besed predstavitvi in lastnostim življenjskega zavarovanja, v nadaljevanju pa opišem nekatere oblike življenjskih zavarovanj. V drugem sklopu pojasnim smotrnost in razloge za sklenitev življenjskega zavarovanja, hkrati pa kot dodaten motiv za sklenitev tega zavarovanja opišem še vlogo in posedice davkov ob sklenitvi življenjskega zavarovanja.

V tretjem sklopu se osredotočim na enkratno naložbeno zavarovanje Zavarovalnice Triglav. Preko analize stroškov, donosnosti in politike vlaganja poskušam najbolje predstaviti družbe za upravljanje, katerih sklade Zavarovalnica Triglav ponuja kot možnost izbire upravljalca potencialnim kupcem oblik enkratnega naložbenega zavarovanja kot tudi drugih oblik zavarovanja.

V četrtem sklopu opredelim osnovne pristope k strankam, proces izobraževanja zaposlenih, komunikacijske poti med zaposlenimi ter možne inovativne pristope z namenom izboljšanja poslovnih rezultatov Zavarovalnice Triglav ter produktivnosti zaposlenih.

V zadnjem sklopu želim s pomočjo analize slovenskega zavarovalniškega trga podati sliko ponudbe slovenskih zavarovalnic. V drugem delu petega sklopa pa naredim analizo prodaje oblik enkratnih naložbenih zavarovanj Zavarovalnice Triglav za obdobje od leta 2004 do leta 2006.

NAMEN IN CILJ

Osnovni namen diplomskega dela je predstavitev nekaterih oblik življenjskih zavarovanj s poudarkom na enkratnem naložbenem zavarovanju Zavarovalnice Triglav.

Zaradi velike konkurence, ki vlada v storitvenem sektorju, je potrebno čedalje več pozornosti posvečati človeškemu faktorju oziroma zaposlenim, učinkovitemu tržnemu komuniciranju, na podlagi katerega je moč uresničiti zastavljene cilje, ki so močno odvisni od višine sredstev, ki jih podjetje določi v ta namen. Poleg denarnih, želim opozoriti tudi na nedenarne motivacijske faktorje, ki lahko pripomorejo k višanju produktivnosti zaposlenih. Z opravljenimi analizami bom predstavil nove predloge in vpliv le-teh na izboljšanje rezultatov Zavarovalnice Triglav.

PREDPOSTAVKE IN OMEJITVE

Moje predpostavke so vezane na uspešnost in produktivnost poslovanja zavarovalnic. Menim, da je, poleg dobrega produkta in blagovne znamke, ključnega pomena vlaganje v ljudi oziroma dajanje večjega poudarka na človeški faktor, ki je glavni motor produktivnosti in daje dobre poslovne rezultate. Poleg tega predvidevam, da je na slovenskem trgu zavarovalništva prišel čas, ko so se večje zavarovalnice pričele oddaljevati od manjših tako z vidika večanja tržnega deleža, dobičkov kot tudi vlaganj v razvoj. Moja domneva je, da je Zavarovalnica Triglav, kljub pritiskom na trgu ter močni konkurenci, uspela ohraniti prednost pred ostalimi zavarovalnicami zaradi prepoznavnosti blagovne znamke ter zadostnega vlaganja v razvoj usposobljenosti zaposlenih.

METODE RAZISKOVANJA

V diplomskem delu bom uporabil poslovno raziskavo, saj bom analiziral stanje na slovenskem trgu zavarovalništva. Pri zbiranju podatkov bom uporabljal domačo kot tudi tujo strokovno literaturo, ključnega pomena pa bodo interni viri podjetja. Diplomaska naloga bo temeljila tako na statičnem kot tudi deskriptivnem pristopu. Statičen pristop bo temeljil na trenutnem stanju na slovenskem trgu, kjer bom na podlagi te analize podal domneve o prihodnjem razvoju zavarovalništva v Sloveniji. V okviru deskriptivnega pristopa bom uporabljal metodo deskripcije (opazovanje dejstev, procesov, stališč, sklepov in rezultatov drugih avtorjev), komparativno metodo (primerjava izsledkov teoretičnih raziskav s podatki in informacijami iz prakse), zgodovinsko metodo (različni dokumenti, dokazna gradiva in spoznanja iz preteklosti) in metodo kompilacije (povezovanje spoznanj, opazovanj, stališč, rezultatov in sklepov).

1 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

1.1 OPREDELITEV ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA

Življenjsko zavarovanje spada v sklop prostovoljnih osebnih zavarovanj. Potrebno je poudariti, da je življenjsko zavarovanje osnovano na negotovosti trajanja človeškega življenja.

Prvotna funkcija življenjskega zavarovanja je zavarovanje človekovega življenja za primer dogodka in za čas trajanja zavarovanja. Kot dogodek se smatra smrt zavarovanca, doživetje oziroma iztek obdobja (Interno gradivo Zavarovalnice Triglav d.d.).

Pod drugo funkcijo bi omenil varčevanje, ki omogoča prebivalstvu v daljšem obdobju dosledno zbirati sredstva preko plačil premij življenjskega zavarovanja.

Življenjsko zavarovanje je v 21.stoletju izredno pomembno, saj pod okriljem III. stebra skrbi v okviru socialne, politične in gospodarske funkcije za socialno varnost prebivalstva ter hkrati prispeva k finančni stabilnosti starejše populacije.

Socialni vidik življenjskega zavarovanja se kaže predvsem na zavarovalnem delu, saj je zavarovalna vsota za primer smrti namenjena izravnavi finančnih posledic prezgodnje smrti zavarovanca. Zavarovalna vsota pa je lahko veliko večja kot so bile vplačane premije.

1.2 OBLIKE ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA

1.2.1 MEŠANO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

Mešano življenjsko zavarovanje je zavarovanje in hkrati varčevanje. S sklenitvijo te oblike življenjskega zavarovanja se zavarovanec obveže, da bo določeno časovno obdobje v rednih obrokih plačeval zavarovalno premijo ali jo vplačal v enkratnem znesku. V času plačevanja premije bo zavarovana oseba življenjsko zavarovana.

Ob koncu zavarovalne dobe se upravičencu izplača dogovorjena zavarovalna vsota s pripisanimi dobički. Izplača se lahko v enkratnem znesku ali se izplačuje v obliki mesečne rente.

Del premije je namenjen pokrivanju rizika za primer smrti, del premije pa se varčuje skladno s predpisano naložbeno politiko zavarovalnice. V primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja se upravičencu izplača zavarovalna vsota za primer smrti skupaj z do tedaj pripisanimi dobički.

Ob sklenitvi zavarovanja se zavarovanec odloči za višino zavarovalne vsote ter za način plačevanja premije. Odloči se lahko za mesečno, četrletno, polletno ali letno plačevanje premije ali za vplačilo premije v enkratnem znesku. Ob koncu zavarovalne dobe (doživetju) vam zavarovalnica izplača pogodbeno zavarovalno vsoto in dobiček, ustvarjen z upravljanjem sredstev življenjskih zavarovanj, torej s pripisanimi obrestmi (Interno gradivo zavarovalnice Triglav d.d.).

1.2.2 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE ZA PRIMER SMRTI

Zavarovanec je zavarovan samo za primer smrti, torej le za določeno časovno obdobje. Če med zavarovalnim obdobjem zavarovanec umre, upravičenec prejme celotno izplačilo, napisano na zavarovalni polici. Če zavarovalno dobo doživi, pa upravičenec zavarovanca ne

dobi izplačanega nobenega denarja. Ta oblika je sicer cenejša, vendar ne vključuje varčevalne komponente.

1.2.2.1 VSEŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE ZA PRIMER SMRTI

Posebnost te vrste zavarovanj je, da zavarovalna doba ni določena, temveč je zavarovanec zavarovan do konca življenja. Zavarovanec plačuje premijo do konca življenja. Ob smrti dobi upravičenec, ki je zavarovanec oziroma upravičenec, izplačano dogovorjeno zavarovalno vsoto in zavarovanje se konča (Čarobna moč življenjskega zavarovanja, 2006).

1.2.2.2 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE S ČASOVNO DOGOVORJENIM ROKOM IZPLAČILA

Bistvo tega zavarovanja je, da zavarovalnica izplača dogovorjeno zavarovalno vsoto šele po poteku zavarovalne dobe ne glede na to, ali je med zavarovalno dobo zavarovanec umrl ali ne. To zavarovanje je zelo podobno klasičnemu življenjskemu zavarovanju z razliko, da zavarovalnica ob smrti zavarovanca zavarovalne vsote ne izplača takoj, ampak šele po poteku zavarovalne dobe. Ta vrsta zavarovanj je primerna, če bi si hoteli zagotoviti primerno kritje in kapital za točno določeno obdobje, npr. šolanje otrok ali pokojnine. V tem primeru ste zavarovani samo za primer smrti in še to za določeno časovno obdobje (Čarobna moč življenjskega zavarovanja, 2006).

1.2.3 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE Z NALOŽBENIM TVEGANJEM

Osnovno naložbeno zavarovanje ponuja možnost zavarovanja in varčevanja v vzajemnih skladih. Zavarovanec ga lahko sklene za obdobje deset do trideset ali celo štirideset let (Interno gradivo Zavarovalnice Maribor d.d.).

Sredstva so vložena v vzajemne sklade z namenom oplemenitenja le-teh ob višjih stopnjah donosa kot pri klasičnih oblikah zavarovanja, z zavarovanjem pa se poskrbi za socialno varnost tistih, ki so po najhujšem ostali brez zavarovančeve pomoči (Interno gradivo zavarovalnice Triglav d.d.).

Obstajajo pa tudi doživljenjska zavarovanja. Premijo lahko zavarovanec vplačuje v enkratnih zneskih, in sicer mesečno, četrletno, polletno ali letno. Pri tem so možna izredna dodatna vplačila v obliki enkratnega pologa ampak le pri določenih produktih. Omenjena oblika zavarovanja je primerna za zavarovanje primera smrti z relativno visoko zavarovalno vsoto oziroma z nižjo zavarovalno vsoto, ki jo je moč med zavarovanjem spreminjati. Ko se zavarovanec odloči za opcijo z nižjo zavarovalno vsoto ob isti velikosti premije, je večji poudarek na naložbi in manjši na skrbi za socialno varnost. V okviru življenjskih naložbenih zavarovanj je možno tudi enkratno vplačilo premije v minimalnem znesku 1.000 evrov, od katere se večina sredstev naloži v izbrane vzajemne sklade.

Del zavarovalne premije, ki je namenjena varčevanju, zavarovanec nameni naložbi v kapitalske trge, vendar hkrati prevzame del tveganja za naložbo nase. Izbor investicijskih skladov, v katere se bodo usmerjala privarčevana sredstva, so stvar odločitve zavarovanca, zato je dobro, da je le-ta seznanjen s tveganji, ki so povezana z njimi.

Ker zavarovalnica čiste premije, ki jih plačuje zavarovanec, vlaga v investicijske sklade, ki jih izbere zavarovanec, omogoča aktivnejši pristop k zavarovanju. Ko govorimo o življenjskem naložbenem zavarovanju, govorimo o naložbi za daljši rok. Če se zavarovanec odloči za nakup vrednosti enot premoženja delniških skladov, je potrebno tveganje razporediti na daljše časovno obdobje zaradi višjih odklonov, ki jih povzroča gibanje vrednosti zastopanih vrednostnih papirjev. V primeru naložbe v mešani sklad vrednostnih papirjev se stopnja tveganja zmanjša, vendar so tudi pričakovani donosi nižji. Zaradi manjših odklonov je v primeru mešanih in obvezniških skladov na krajši rok predvidljivost gibanja vrednosti enot premoženja večja (Interno gradivo KD ŽIVLJENJE za izobraževanja E8).

1.2.4 RENTNO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

Rentno zavarovanje lahko zavarovanec sklene za primer doživljenjske mesečne rente ali za primer rente z omejeno dobo izplačevanja. V primeru sklenitve doživljenjske mesečne rente, se zavarovanec lahko odloči za doživljenjsko mesečno rento z zagotovljenim 10-letnim izplačevanjem, ali za doživljenjsko rento brez zagotovljenega 10-letnega izplačevanja. Pri prvi različici, se renta začne izplačevati z dnem, ki je naveden na polici, ter jo izplačuje do konca življenja upravičenca rente. V primeru, da je upravičenec rento prejemal manj kot deset let, je do nje, po njegovi smrti, do izteka desetletnega obdobja izplačevanja, upravičena oseba, ki je navedena na polici, oziroma se pravica deli po načelu dednega prava, kjer so upravičenci dediči (Interno gradivo zavarovalnice Triglav d.d., 2006).

Renta, ki se izplača na podlagi izteka življenjskega zavarovanja, po zakonu o dohodnini ni obdavčena, če pride do izplačila rente po desetih letih trajanja življenjskega zavarovanja (ter če sta sklenitelj in upravičenec ena in ista oseba).

1.3 OSNOVNE LASTNOSTI ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA IN NJEGOV POMEN

Pri razvrstitvi naložbenih načel postavljajo zavarovalnice na prvo mesto varnost, na drugo likvidnost ter na zadnje mesto donosnost. Varnost sredstev je za zavarovance izrednega pomena, saj so v večini primerov višine teh sredstev predmet eksistence posameznika v določenem življenjskem obdobju. Pojem likvidnosti je zelo blizu že omenjenemu pojmu varnosti, saj je varnost zavarovancev odvisna od likvidnosti naloženih sredstev zavarovalnice. Izpolnjevanje načela likvidnosti je, z drugimi besedami povedano, sposobnost izplačevanja odškodnin osebam, ki se nahajajo v določeni stiski. V zadnjem času pa se zaradi

čedalje večje konkurence na trgu naložbenih zavarovanj pojavlja težnja po čedalje boljših donosnostih vloženih sredstev.

1.3.1 VARNOST

Življenjsko zavarovanje lahko opravlja zgolj svojo osnovno funkcijo, torej socialno varnost bližnjih, lahko pa si z njim zagotovimo tudi finančno varnost za jesen življenja (Stritar, 2007).

Varnost lahko opredelimo kot stanje, v katerem je zagotovljen uravnotežen fizični, duhovni in duševni ter gmotni obstoj posameznika in družbene skupnosti v razmerju do drugih posameznikov, družbenih skupnosti in narave (Žnidarič, 2004, str. 2).

Zgodovinsko gledano je varnost temeljna vrednota medčloveških odnosov. Poznamo: pravno, potresno, bančno varnost itd. (Žnidarič, 2004, str. 2).

V Zavarovalnici Triglav je zagotovljena visoka stopnja varnosti vloženih sredstev, saj je večina teh naložena v obveznice in dolgoročne depozite, kar je za varnost dolgoročnih varčevalnih shem najpomembnejše.

Če govorimo o varnosti kot poslovni funkciji v zavarovanju, je na prvem mestu osnovna dejavnost zavarovalnice – prevzem rizikov, sklenitev zavarovanj in v primeru nastanka škodnih primerov izplačila poštene oziroma dogovorjene odškodnine (Žnidarič, 2004, str. 57).

Prav tako pa je z vidika poslovne funkcije zavarovalništva pomembna skupina aktivnosti, ki je povsem finančne narave. Gre za oblikovanje takšne kapitalske moči zavarovalnice, ki ji glede na obseg in vrste zavarovalnih poslov zagotavlja sposobnost, da v vsakem trenutku izpolni svoje zapadle obveznosti in da je trajno sposobna izpolniti vse svoje obveznosti. Zelo pomembna komponenta varnosti je tudi vrsta aktivnosti, postopkov in podatkov, ki v fazi do sprejema oziroma predstavitve bodočim kupcem zavarovalnih storitev, ostane poslovna skrivnost. Gre za ponudbo novih zavarovalnih produktov, komercialne in druge popuste, nove načine trženja ter morebitne druge ugodnosti (Žnidarič, 2004, str. 58).

Potrebno je definirati vrste tveganj, ki se pojavljajo pri naložbenih življenjskih zavarovanjih, in poti za njihovo zmanjšanje, da lahko opredelimo temelje za varno naložbo končnega kupca omenjenega produkta življenjskega zavarovanja.

Tveganja, ki jih srečujemo pri naložbenih življenjskih zavarovanjih, lahko razdelimo v štiri skupine: zavarovalno tveganje, finančno tveganje, operativno tveganje in regulatorno tveganje.

Ekonomске, zakonodajne in tržne spremembe zahtevajo nenehna prilagajanja novim razmeram. Zaradi prisotnosti čedalje večje koncentracije vseh vrst tveganj v zavarovalništvu se večje zavarovalnice v večji meri poslužujejo uporabi metod za obvladovanje tveganj, kar vodi do večjega nadzora družbe in boljše pripravljenosti na spremembe (Poslovno poročilo Zavarovalnice Triglav d.d., 2006).

Vse več zavarovalnic ima ERM (*exchange rate mechanism*) odbore, ki se ukvarjajo s tveganjem ob spreminjanju obrestne mere.

Zavarovalnice se poslužujejo usmeritev, ki jim omogočajo učinkovitejše obvladovanje tveganj (Dvoršak, 2006). Te usmeritve so:

- podjetniške ureditve (ZGD, ZZvar, ZFPPod),
- etični kodeksi,
- standardi obvladovanja tveganja (mednarodni),
- standardi notranjega revidiranja (mednarodni),
- računovodski standardi (mednarodni),
- preglednost poslovanja,
- kapitalske zahteve (projekt Solventost II, Basel II)

V Zavarovalnici Triglav so v letu 2006 razvili model Inteligentnega sistema upravljanja s tveganji, ki vključuje oblikovanje ustrezne organizacijske strukture, potrebne funkcije in ustrezno delitev odgovornosti s področja upravljanja tveganj, pa tudi izboljšan in sistematično zasnovan sistem notranjih kontrol (Poslovno poročilo Zavarovalnice Triglav d.d., 2006).

Sprotna analiza stanja je dober indikator poslovanja zavarovalnic. Tudi Zavarovalnica Triglav se poslužuje naslednjih sprotnih trimesečnih izračunov:

- višine kapitala in kapitalskih rezerv,
- kapitalske ustreznosti,
- višine zavarovalno – tehničnih rezervacij,
- višine kritnega premoženja kritnih skladov,
- vrst, razpršenosti, usklajenosti in lokalizacije naložb kritnega premoženja oziroma premoženja kritnih skladov.

Zavarovalnica Triglav ima tudi ustrezen program pozavarovanja v zavarovanje sprejetih rizikov hkrati pa gospodari z viri in naložbami tako, da je sposobna v vsakem trenutku izpolniti vse dospele obveznosti (Poslovno poročilo Zavarovalnice Triglav d.d., 2006).

Zavarovalno tveganje je tveganje zavarovalnice, ki se pojavlja v povezavi z zavarovalnimi riziki (riziko smrti). Tveganja, ki so povezana s takimi prevzetimi riziki, so posebnost zavarovalnice, saj se ob sklenitvi zavarovalne pogodbe med zavarovalnico in zavarovalcem

tveganje za nastanek vnaprej določenega dogodka prenese od zavarovalca na zavarovalnico (Medved, 2004, str. 74).

Ko govorimo o zavarovalnem tveganju, se osredotočamo predvsem na tveganje uporabe neustreznih parametrov v izračunu zavarovalne premije. Vzrok temu je lahko uporaba neustreznih mortalitetnih tabel pri obračunu riziko premije ali neustrezna stroškovna struktura premije (Booth, P.M. & Chadburn, R.G. & Cooper, D.R. & Haberman, S. & Steven, J.D.E., 1999, str. 224).

Naložbeno tveganje zavarovalnic se zaradi konkurence na trgu zavarovalniških produktov močno povečuje, saj želi vsaka zavarovalnica na trgu biti najbolj cenovno in stroškovno zanimiva za kupce (Benko, 2005).

V zavarovanju služi zjamčena minimalna zavarovalna vsota za primer smrti kot jamstvo zavarovalnice, da bo upravičenec v primeru smrti zavarovane osebe prejel najmanj znesek enak minimalni zavarovalni vsoti in je hkrati eno najbolj pogostih jamstev pri naložbenih življenjskih zavarovanjih (Benko, 2005a).

Pri naložbenem življenjskem zavarovanju zavarovalnice večino naložbenega tveganja prenesejo na zavarovalce preko nakupa enot. Vsekakor pa tudi zavarovalnica prevzame nekaj tveganja, če se obračunani stroški obračunavajo kot delež vrednosti investicijskega sklada.

Pod pojmom **finančno tveganje** razumemo likvidnostno tveganje, kreditno tveganje ter tržno finančno tveganje (Poslovno poročilo zavarovalnice Triglav d.d., 2003).

- Pred likvidnostnim tveganjem se omenjena zavarovalnica zavaruje s povečanjem deleža naložb v vrednostne papirje RS, predvsem z naložbami v zakladne menice pa si še izboljša likvidnostno strukturo in se tako izogne nevarnosti, da ne bi bila vsakem trenutku sposobna poravnati svojih obveznosti iz tekočih prilivov. Zavarovalnica Triglav, skladno s predpisi, izračunava likvidnostni količnik na tedenski ravni za vsak kritni sklad posebej. Likvidnostni količnik je bil v letu 2006 vedno nekajkrat višji od zakonsko predpisanega minimuma in se je gibal med 12 - kratno in 600 - kratno vrednostjo zakonsko predpisanega minimuma.
- Pri kreditnem tveganju se Zavarovalnica Triglav poslužuje primerne razpršenosti naložb po izdajateljih, sektorjih in geografskih področjih. Zaradi zakonskih omejitev pa predstavljajo naložbe v domače vrednostne papirje še vedno največji delež portfelja, vendar se zaradi razpršitve tveganj naložb v tuje vrednostne papirje delež zadnjih povečuje. Približno 41 odstotkov naložb predstavljajo državni dolžniški papirji, 26 odstotkov vrednostni papirji bank in drugih finančnih institucij, preostanek je porazdeljen med obveznice ostale industrijske panoge in naložbe, ki niso obvezniške narave. Na mednarodnih trgih zavarovalnica investira le v vrednostne

papirje investicijskega razreda, pri čemer se izogiba naložbam v vrednostne papirje z najnižjo dovoljeno bonitetno oceno BBB-/Baa3. Zavarovalnica ugotavlja skupno izpostavljenost do posameznega izdajatelja, kjer največji delež predstavljajo vrednostni papirji Republike Slovenije. Pri domačih izdajateljih zavarovalnica sama in s pomočjo zunanjih institucij analizira kreditno tveganje, pri čemer uporablja metode temeljne analize in metode analize s pomočjo primerjav (Poslovno poročilo Zavarovalnice Triglav d.d., 2003a). Kreditno tveganje pomeni tveganje finančne izgube, ki je posledica dolžnikove nezmožnosti, da zaradi kateregakoli razloga ne izpolni svoje finančne ali pogodbene obveznosti v celoti (Jazbec, 2006a).

- Tržno finančno tveganje Zavarovalnica Triglav uravnava preko strateške porazdelitve naložb med naložbe s fiksnim donosom (dolžniški instrument) in naložbe z variabilnim donosom (delnice in druge naložbe). Na kritnem skladu življenjskih zavarovanj je zavarovalnica povečala ročnost naložb, kar prispeva k boljši usklajenosti naložb z obveznostmi.

Tržnemu tveganju so izpostavljene vse finančne institucije, ki imajo sredstva naložena v obliki tržnih instrumentov, saj se v primeru padca njihove tržne cene zmanjša vrednost aktivne strani bilance. Tudi pred tem tveganjem se je mogoče zavarovati z uporabo terminskih instrumentov (Jazbec, 2006b).

V okviru tržnih tveganj Zavarovalnica Triglav obvladuje tveganje spremembe obrestnih mer, tveganje reinvestiranja ter valutno tveganje:

- Tveganje spremembe obrestnih mer upravlja zavarovalnica predvsem z usklajevanjem naložb z obveznostmi, kar pri idealni usklajenosti izniči vpliv sprememb obrestnih mer na poslovni rezultat življenjskih zavarovanj. S padanjem obrestnih mer pada tudi prodaja življenjskih zavarovanj, še posebej tistih z enkratnim vplačilom, ker postanejo privlačnejša klasična zavarovanja, kjer zavarovalnica jamči dokaj visoke obrestne mere na matematične rezervacije. Tveganje spremembe obrestne mere nastopi zaradi različne občutljivosti sredstev in obveznosti na spremembo obrestnih mer, kar je posledica neuskklajene ročnosti (Jazbec, 2006c).
- Tveganje reinvestiranja zavarovalnica znižuje z investiranjem v strukturirane produkte, kar zagotavlja višje donose ob hkratno razpršitvi tveganja. Tveganje reinvestiranja nastopi v primeru padajočih tržnih obrestnih mer. Finančne institucije se lahko zavarujejo z uporabo spremenljivih obrestnih mer, saj tako skrbijo za večjo usklajenost ročnosti sredstev in virov sredstev. Poleg omenjenega, se finančne institucije lahko poslužujejo tudi uporabe izvedenih finančnih instrumentov (Jazbec, 2006d).

- Uvedba evra je pozitivno vplivala na znižanje valutnega tveganja, kar omogoča zavarovalnici postopno zvišanje višine naložb v območja izven valute evro (Poslovno poročilo zavarovalnice Triglav d.d., 2006d).

Med **operativna tveganja** v zavarovalništvu štejemo predvsem tveganja v povezavi z napakami v delovanju poslovnih procesov, informacijske tehnologije, organizacije in podobno (Medved, 2004, str. 77).

V Zavarovalnici Triglav menijo, da sta temelja za učinkovito upravljanje z operativnimi tveganji jasno izdelan nadzorni mehanizem in prednostna obravnava teh tveganj. Zaradi pridobljenega standarda kakovosti ISO 9001, ki zajema vse poslovne procese v družbi povezane z razvojem in izvajanjem zavarovalne dejavnosti ter upravljanjem finančnih sredstev, smatram, da ima omenjena zavarovalnica dovolj dobre temelje za obvladovanje operativnega tveganja (Poslovno poročilo Zavarovalnice Triglav d.d., 2006).

1.3.2 DONOSNOST

Donosnost je prav tako kot varnost naložbe tesno povezana s tveganjem, ki izraža verjetnost, da bodo dejanski donosi ali donosnosti različni od pričakovanih. Donos je število denarnih enot nad vsoto dospele naložbe in je izražen v absolutinih zneskih, donosnost pa v relativnih zneskih.

Načelo donosnosti pravi, da morajo zavarovalnice poskrbeti, da je čisti donos od naložb kar največji. Tako morajo izbrati tisto vrsto naložb, ki je v danih razmerah po izčrpanju vseh drugih boljših možnosti najdonosnejša (Boncelj, 1983, str. 278-296).

Donosnost premoženja je odvisna od pričakovane donosnosti posamezne naložbe ter deleža, ki ga posamezna naložba zavzema v premoženju.

Tveganje premoženja pa je odvisno od:

- tveganosti posameznih naložb v premoženju,
- deležev posamezne naložbe v premoženju,
- povezanosti donosnosti posameznih naložb ali kovariance.

CAPM (Capital Asset Pricing Model) je enostaven linearni model za določanje zahtevane donosnosti posameznih naložb ter obenem služi v prid določanja cen dolgoročnih naložb. Model CAPM je lahko v določenih okoliščinah učinkovit instrument za ugotavljanje donosnosti (Mramor, 2005).

Zanimiv pa je BETA koeficient, ki meri velikost tveganja glede na povprečno naložbo na trgu ter je hkrati velik faktor končnega izida cene. Vendar je uporaba beta koeficienta stvar subjektivne, a strokovno utemeljene presoje.

1.3.3 LIKVIDNOST

Zavarovalnica mora v okviru obvladovanja tveganj zagotoviti, da vedno razpolaga z ustreznim kapitalom glede na obseg in vrste zavarovalnih poslov, ki jih opravlja, ter tveganjem, ki jim je izpostavljena pri opravljanju teh poslov (kapitalska ustreznost). Poslovati mora tako, da je v vsakem trenutku sposobna pravočasno izpolnjevati vse svoje obveznosti (načelo solventnosti) (Zakon o zavarovalništvu, 2002, čl. 104).

Načelo likvidnosti zahteva, da je, kljub vezavi denarja z naložbami, vedno na voljo toliko nevezanega denarja, da je mogoče plačilo dospelih obveznosti v celoti, takoj in tekoče izpolnjevati. To načelo mora zavarovalnica upoštevati tudi pri upravljanju naložbenih življenjskih zavarovanj.

Za zagotavljanje likvidnosti mora zavarovalnica zmanjšati svoj denarni tok. Denarni tok lahko zmanjša tako, da zmanjša njegov denarni del ali pa z zmanjšanjem dela rezervacij. Obstaja več različnih metod zmanjšanja denarnega toka, vendar vse niso primerne, saj visoka začetna premija otežuje konkurenčnost in prodajo njenih produktov. Največkrat se zavarovalnice poslužijo metode razporeditve stroškov čez celotno obdobje zavarovanja. Obstaja pa tudi opcija pozavarovanja, kjer pozavarovalnica posodi denar za kritje začetnih stroškov zavarovalnici v zameno za bodočo udeležbo pri donosih na zavarovalno – stroškovnem skladu. Ker naložbena oblika življenjskih zavarovanj omogoča likvidna sredstva zavarovancem že po pretečenih treh letih, je zavarovalnica dolžna preučiti obseg svojih bodočih denarnih tokov in zagotoviti zadostna likvidna sredstva takrat, ko jih bo potrebovala.

V panogi zavarovalništva je tako kot v vsaki drugi zelo pomembno zaupanje strank. Predmet zaupanja zavarovancev je v vsakem trenutku izplačana odškodnina zavarovalnice. Likvidnost sredstev zagotavlja zavarovalnica s svojo politiko naložb. Optimalna politika je tista, pri kateri so sredstva, naložena v taki obliki in toliko časa, da so zavarovalnice še vedno sposobne izpolnjevati zapadle obveznosti do svojih zavarovancev.

1.3.4 FLEKSIBILNOST

Prilagodljivost zavarovalne police potrebam je za kupce zavarovanj poleg varnosti, likvidnosti in donosnosti prav tako temeljnega pomena. Fleksibilnost je moč ocenjevati na večih ugodnostih in bonitetah, ki so jih deležni zavarovanci. Ena izmed teh je možnost brezplačnih sprememb oziroma menjav skladov enkrat letno, če stranka oceni, da je donosnost izbranega sklada prenizka. Zavarovanec si lahko prilagodi način plačevanja premij na letno, polletno, četrletno in mesečno plačevanje. Prav tako pa si lahko prilagodi način izplačevanja končne

vrednosti premoženja ob pretekli zavarovalni dobi glede na njegove potrebe. Zavarovanec si sam določa višino zavarovalne vsote, za katero je upravičenec izplačan v primeru smrti zavarovanca.

Najnovejši produkti ponujajo zavarovancu možnost izbire nižje zavarovalne vsote (tudi do 20 odstotkov celotne vplačane premije skozi celotno zavarovalno dobo), saj je čedalje večji odstotek strank, ki se odločajo za drugo ali celo tretjo polico naložbenega življenjskega zavarovanja in bi hkrati želele, da gre večji del premij v naložbeni del in manjši za potrebe socialne varnosti v obliki višje zavarovalne vsote.

Dodatno fleksibilnost polici pa zagotavlja brezplačno znižanje premije, v kolikor se stranka ni v začetku že odločila za plačevanje najnižje premije. Zavarovanec lahko tudi poveča svojo premijo, vendar se hkrati zaveže, da je povišano premijo sposoben plačevati vsaj leto dni oziroma v vnaprej določenem času.

2 SKLENITEV ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA

2.1 RAZLOGI ZA SKLENITEV ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA

Razlogi za sklenitev življenjskega zavarovanja so:

- Socialna varnost je skrb za varnost najbližjih in sebe. Ob smrti družinskega člana se posledično poveča verjetnost, da družina ostane nepreskrbljena. Zavarovanje predstavlja nadomestek izpada dohodka preko izplačila zavarovalnine. Iz tega razloga je priporočljivo, da se družina pred takšnimi tveganji zavaruje s sklenitvijo življenjskega zavarovanja.
- Finančna varnost: da ne bi družina utrpela finančnih posledic odplačevanja dolgov ob zavarovančevi smrti, je smiselno, da zavarovanec plačuje dovolj visoko premijo in si zagotovi zavarovalno vsoto, ki bi pokrila potencialno višino dolgov ter posledično družina ne bi bila prisiljena k prodaji premoženja za poplačilo dolgov.
- Lastna varnost: poleg odgovornosti do bližnjih je vredno izpostaviti tudi skrb za lastno varnost. V obdobju, ko smo nezmožni opravljati primarno dejavnost oziroma ko nismo delovno sposobni, nam polica življenjskega zavarovanja služi kot varovalka, saj z odkupom le-te pridobimo sredstva za poravnavo tekočih obveznosti kljub izpadu dohodka.
- Način varčevanja: starši za svoje otroke želijo varčevati že v obdobju po rojstvu iz večih razlogov. Varčevanje je lahko namenjeno za šolanje otroka, za avtomobil ali pa

za druge nepredvidene izdatke v času osamosvajanja otroka. Z rednim plačevanjem premij življenjskega zavarovanja je omogočeno dosledno varčevanje posameznika.

- Zavarovanje posojila: obstaja tudi možnost predložitve police finančni instituciji, ki na podlagi vrednosti police določi znesek posojila, ki pripade lastniku te police. Hkrati pa ta polica služi kot zavarovanje posojila in upniku zagotavlja, da bo v primeru neplačila ali zamude plačila dolžnika, njegova terjatev poplačana iz privarčevane vsote. Zavarovalnice lahko na osnovi življenjskega zavarovanja ponudijo boljše kreditne pogoje, pri čemer se zmanjša tveganje (Policy Issues in Insurance, str. 13, letnik 1996).
- Skrb za pokojnino: vsakršna odločitev o sklenitvi življenjskega zavarovanja mora biti podkrepljena z argumenti o smiselnosti odločitve. Varčevanje za pokojnino je smiselno šele v času, ko se pojavijo potrebe po njem in ko so na razpolago tudi sredstva za plačevanje premij, ki izvirajo iz prihodka zavarovanca, oziroma je priporočljivo, da so vplačane premije v večji meri zaslužene s strani zavarovanca, ker je tako omogočeno neposredno kritje plačevanja premij na dolgi rok.

Razlogi za sklenitev življenjskega zavarovanja se navezujejo na potrebe posameznikov oziroma njihovih najbližjih v različnih življenjskih obdobjih. Razlogi za sklenitev lahko izvirajo iz želje po finančni samostojnosti, dodatnem financiranju v določenem obdobju, investicijah in drugih naložbenih odločitvah. Za vzdrževanje željenega standarda v prihodnosti pokojnina morda ne bo več zadoščala. To pa lahko preprečimo tako, da se za varno starost zavarujemo s sklenitvijo pogodbe o življenjskem zavarovanju.

2.2 DAVKI PRI ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJIH

Pri življenjskem zavarovanju je potrebno upoštevati dvoje vrst obdavčitev, in sicer, indirektno in direktno obdavčitev. Prva je mišljena kot obdavčitev zavarovalne premije, direktna pa kot obdavčitev dohodka iz življenjskega zavarovanja. Indirektno obdavčitev pri nas uvaja Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov, katerega 3. člen določa, da se davek od zavarovalnih poslov plačuje od opravljenih zavarovalnih poslov. Z zavarovalnimi posli je mišljeno sklepanje in izvrševanje pogodb o življenjskem zavarovanju, kjer se plačuje davek po 6,5-odstotni stopnji od plačane zavarovalne premije.

Za življenjska zavarovanja se štejejo ne glede na to, ali se zavarovalna vsota izplača v enkratnem znesku ali v obliki rente. V 11. členu ZDPZP določa, da če se zavarovalna pogodba iz osebnega zavarovanja razdre pred potekom desetih let, mora davčni zavezanec obračunati in plačati davek od zavarovalnih poslov (Čoroli & Plantarič, 2006, str. 261).

Davčna osnova od dohodka iz življenjskega zavarovanja je razlika med prejetim izplačilom in vplačilom.

Po 82. členu Zakona o dohodnini (2006) se dohodnina ne plačuje od dohodka iz življenjskega zavarovanja:

- če nastane pravica zahtevati izplačilo zavarovalne vsote po preteku desetih let od dneva sklenitve pogodbe o življenjskem zavarovanju in
- če sta zavarovalec in upravičenec do zavarovalne vsote ena in ista oseba in ni podana zahteva za izplačilo odkupne vrednosti police življenjskega zavarovanja pred potekom desetih let od dneva sklenitve pogodbe o življenjskem zavarovanju.

Kot izrazito prednost naložbenih zavarovanj lahko izpostavimo menjavo izbranega vzajemnega sklada. Namreč, ko želite iz vzajemnega sklada preseliti sredstva v drug vzajemni sklad, boste ob takem prenosu plačali davek od dobička in vstopno/izstopno provizijo. Na naložbenem zavarovanju pa lahko selite sredstva med vsemi skladi na polici brez davčne obremenitve, saj zavarovanja ne prekinete.

Življenjska zavarovanja so likvidna do določenega odstotka vloženih sredstev. To pomeni, da je omogočeno običajno dvigniti med 60 in 80 odstotkov vloženih sredstev pred iztekom zavarovanja, pri tem pa zavarovanec ni obdavčen. Nekatera zavarovanja predvidevajo obvezno dobo varčevanja, kar pomeni, da na primer v prvih dveh letih zavarovalne dobe ne dopuščajo dviga sredstev, spet druga tega ne predvidevajo in dopuščajo dvig sredstev kadarkoli (Interno gradivo Zavarovalnice Triglav d.d., 2006).

2.2.1 DAVEK ZA POSAMIČNE FIZIČNE OSEBE

Fizične osebe, ki so imetniki investicijskih kuponov vzajemnega sklada, plačujejo davek v skladu z Zakonom o dohodnini. Pri posredovanju podatkov morajo fizične osebe upoštevati tudi Zakon o davčnem postopku.

Ker je praksa, da vzajemni skladi v Sloveniji celoten dobiček reinvestirajo, pomeni, da dobijo imetniki investicijskih kuponov izplačan sorazmerni delež dobička samo s prodajo ali drugo odsvojitvijo investicijskih kuponov. Ob odsvojitvi investicijskega kupona veljajo določila davčne zakonodaje, ki se nanašajo na dobiček iz kapitala.

Pri davku od dobička iz kapitala je potrebno najprej upoštevati naslednje:

- Neobdavčen je prenos investicijskih kuponov na drugo osebo v obliki dedovanja in uveljavljanja pravice iz zapuščanja v primeru smrti fizične osebe.

- Oproščene plačila davka so odsvojitve investicijskih kuponov po 20-ih letih imetništva in odsvojitve investicijskih kuponov, ki jih je imetnik pridobil z zamenjavo delnic pooblaščne investicijske družbe ali investicijske družbe, ki je nastala iz pooblaščne investicijske družbe v postopku njenega preoblikovanja v vzajemni sklad, pod pogojem, da so bile te delnice pridobljene v procesu lastninskega preoblikovanja podjetij.
- Ob podaritvi investicijskih kuponov zakoncu ali otroku se davek ne ugotavlja, čeprav je odsvojitve potrebno prijaviti.
- Imetniki investicijskih kuponov ob odsvojitvi investicijskih kuponov ne plačajo akontacije dohodnine. Prav tako se davčna osnova, ki se ugotovi pri odsvojitvi investicijskih kuponov, ne vključuje v letno davčno osnovo, od katere davčni organ odmeri dohodnino, ki jo mora plačati fizična oseba za posamezno leto na osnovi dohodkov, ki jih je prejela v tem letu. To so dohodki, ki so vključeni v letno napoved za odmero dohodnine, ki jo morajo fizične osebe posredovati v skladu z davčno zakonodajo do 30. aprila tekočega leta za preteklo leto.
- Vlagatelj lahko neizkoriščeni del izgube v letu, za katero se dohodnina odmerja, ki jo doseže pri odsvojitvi kapitala, prenaša v naslednja davčna leta in zmanjšuje pozitivno davčno osnovo za dobiček iz kapitala v naslednjih davčnih letih, vendar ne več, kot znaša pozitivna davčna osnova. Pri zmanjšanju davčne osnove na račun prenesenega, neizkoriščenega dela izgube, se pozitivna davčna osnova najprej zmanjša za neizkoriščeni del izgube starejšega datuma.

3 ENKRATNO NALOŽBENO ZAVAROVANJE ZAVAROVALNICE TRIGLAV

3.1 OPREDELITEV IN VRSTE ENKRATNEGA NALOŽBENEGA ZAVAROVANJA

Enkratno naložbeno zavarovanje je oblika naložbenega zavarovanja s plačilom premije v enkratnem znesku. Omenjena oblika, je nastala v sodelovanju Zavarovalnice Triglav in Abanke, pri kateri imajo zavarovanci možnost najema ugodnega kredita. Enkratno naložbeno zavarovanje združuje, z vplačilom premije, varčevanje z vezavo na enote investicijskih skladov ter življenjsko zavarovanje za primer smrti z zajamčeno zavarovalno vsoto. Zavarovalec v celoti prevzame naložbeno tveganje. To pomeni, da je vrednost zavarovanja odvisna od vrednosti enot premoženja (VEP) investicijskih skladov, na katere se vežejo sredstva. Ob sklenitvi zavarovanec pogodbe, določi razdelitev enkratne premije med izbrane investicijske sklade, na katere se veže VEP. Premoženje, ki je povezano z enkratnim naložbenim zavarovanjem, vodi zavarovalnica v skladu z zakonom o posebnem kritnem skladu. Zavarovalnica preračuna enkratno zavarovalno premijo, zmanjšano za vstopne stroške ter stroške upravljanja, v enote premoženja na naložbenem računu, ki ga vodi zavarovalnica za vsakega zavarovalca.

V primeru doživetja prejme upravičenec za doživetje zavarovalno vsoto, ki je enaka vrednosti privarčevanega premoženja v izbranih vzajemnih skladih. Zavarovalnica Triglav jamči, da bo v primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja upravičencu izplačala najmanj zajamčeno zavarovalno vsoto za primer smrti. V trenutku, ko premoženje preseže to vsoto, je v primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja izplačilo enako dejanski vrednosti sredstev na osebnem naložbenem računu. Če je vrednost premoženja višja od zajamčene zavarovalne vsote, se nevarnostna premija za primer smrti ne obračunava. Starost zavarovane osebe ob začetku zavarovanja je lahko od 14 do 65 let, ob izteku zavarovanja pa največ 75 let.

Zavarovanci lahko izbirajo zavarovalno dobo med desetim in petindvajsetim letom trajanja. Minimalna enkratna premija znaša 1.700 evrov, minimalna premija za en sklad pa 500 evrov. Zavarovanec v času trajanja zavarovanja ne more vplačati dodatne zavarovalne premije. Zajamčeno zavarovalno vsoto in enkratno premijo določita ponudnik in zavarovalnica po podatkih v ponudbi, glede na izbrani premijski cenik, starost zavarovane osebe, spol in zavarovalno dobo.

Zavarovanja z jamstvom glavnice so zasnovana tako, da investitorju omogočijo znatno udeležbo pri rasti delniških trgov, hkrati pa mu dovoljujejo miren spanec, saj mu zagotavljajo, da bo ob izteku naložbenega obdobja vloženi znesek dobil povrnjen ne glede na uspešnost naložbe.

Pri tej vrsti zavarovanj je potrebno vzeti v zakup dejstvo, da ne gre za direktno investicijo v delniške trge, pač pa za investicijo v produkte, ki hkrati z naložbo v delniške trge jamčijo izplačilo vplačane glavnice ob izteku naložbenega obdobja. Slednje je mogoče doseči z dinamičnim prestavljanjem sredstev med dvema naložbenima komponentama, potencialno donosno delniško komponento in varnejšo in posledično manj donosnejšo obvezniško komponento.

V času rasti delniških indeksov je večji del investiranih sredstev prestavljen v delniško komponento z namenom, da se rast trgov čim bolj izkoristi. Nasprotno se v času padanja vrednosti delniških trgov sredstva v delniški komponenti znižajo na račun obvezniške komponente, kar omili padec vrednosti naložbe (Koselj, 2007, str.2).

V začetku leta 2006 je Zavarovalnica Triglav izdala prvo enkratno naložbeno zavarovanje z jamstvom glavnice B.R.I.C.. Ponudbo je do avgusta 2007 zapolnila s še petimi podobnimi zavarovanji. Ta zavarovanja so akcijske narave in so v ponudbi le določen čas. Produktu, imenovanem B.R.I.C., je sledilo še nekaj produktov z navezavo trgov v razvoju: B.R.I.C. 2 KO.M.E.T (Koreja, Mehika, Vzhodna Evropa, Turčija), Triglav Alfa, B.I.K. (Balkan, Indija, Kitajska), Vzhod – Zahod (Balkan, Vzhodna Evropa, Zahodna Evropa), Probanka globalni garant ter Eko naložbe.

V primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja se izplača zajamčena zavarovalna vsota za primer smrti oziroma vrednost privarčevanega premoženja, če je le-ta višja. Zajamčena zavarovalna vsota za primer smrti znaša 110 % vplačane premije. Za izplačilo tega zneska jamči Zavarovalnica Triglav.

V primeru smrti zaradi nezgode izplača zavarovalnica dodatno zavarovalno vsoto, ki je enaka višini enkratne plačane premije, vendar ne več kot 25.000 evrov oziroma največ 50.000 evrov, če je zavarovana oseba zavarovana po več zavarovalnih policah naložbenega zavarovanja.

Ob koncu zavarovalne dobe se izplača zavarovalna vsota, ki je enaka vrednosti privarčevanega premoženja na naložbenem računu. Pri tem Deutsche Bank jamči, da izplačilo ob izteku zavarovanja ne bo nižje od izbrane višine jamstva, ki jo izbere zavarovalec ob sklenitvi zavarovanja.

Naložbeno zavarovanje z izbiro jamstva glavnice je prva oblika enkratnega naložbenega zavarovanja, kjer višino jamstva glavnice ob doživetju izbere zavarovalec sam. Zavarovanje združuje naložbo ter življenjsko zavarovanje z nezgodnim zavarovanjem za primer smrti zaradi nezgode. Naložba je vezana na gibanje vrednosti enot premoženja investicijskega sklada zasebnega kapitala.

Produkt enkratnega naložbenega zavarovanja z izbiro jamstva glavnice, imenovan Svetovne gazele, je prav tako zavarovanje akcijskega tipa, kar pomeni, da je sklenitev mogoča le do določenega roka (Interno gradivo Zavarovalnice Triglav d.d.).

3.2 LASTNOSTI VZAJEMNIH SKLADOV

Vzajemni sklad je investicijski sklad, ki je oblikovan kot ločeno premoženje, ki ga sestavljajo predvsem naložbe v prenosljive vrednostne papirje. Med lastniškimi vrednostnimi papirji so to delnice, med dolžniškimi vrednostnimi papirji pa obveznice. Premoženje je razdeljeno na enote. Družba za upravljanje oblikuje in upravlja vzajemni sklad izključno v korist lastnikov oziroma vlagateljev, za kar si zaračunava provizijo za upravljanje. Vlagatelji so fizične in pravne osebe, ki so v sklad vložile denarna sredstva. Fizična ali pravna oseba postane imetnik investicijskega kupona in s tem solastnik sorazmernega dela premoženja vzajemnega sklada z vplačilom ene ali več enot premoženja. Vlagatelji so torej lastniki sklada, vendar nimajo možnosti upravljanja s skladom oziroma s sredstvi sklada. Lahko pa kadarkoli iz sklada izstopijo tako, da zahtevajo izplačilo svojih enot premoženja po vrednosti enote premoženja na katerikoli delovni dan. Vzajemni sklad ni pravna oseba. Interes upravljavca in vlagateljev je povečanje vrednosti sredstev v upravljanju sklada.

Skladi se med seboj razlikujejo po donosnosti, varnosti, tveganju, strukturi naložb, politiki upravljanja, stroških, pretekli uspešnosti, velikosti sredstev v upravljanju, strokovnosti upravljavcev, ponujenih načinov varčevanja znotraj sklada, obveščanju in preglednosti za

vlagatelje. Poleg zgoraj omenjenih dejavnikov pa mora biti vlagatelj pred nakupom vrednosti enot premoženja sklada poučen tudi o terminih, ki zbirno opisujejo in pojasnjujejo potencialne stroške, ki doletijo vlagatelja in zmanjšujejo glavnico.

Ti termini so:

- Vstopni strošek je strošek, ki ga vlagatelju zaračuna družba za upravljanje ob vplačilu nakupne vrednosti enot premoženja vzajemnega sklada. Vstopni stroški morajo biti izraženi v odstotku od nakupne vrednosti enot premoženja vzajemnega sklada in določeni v pravilih upravljanja vzajemnega sklada.
- Nakupna vrednost premoženja je enaka vrednosti enote premoženja, povečani za vstopne stroške. Odkupna vrednost premoženja pa je enaka vrednosti enote premoženja, zmanjšani za morebitne izstopne stroške.
- Upravljalna provizija je strošek vzajemnega sklada, ki si ga obračunava družba za upravljanje, izražen v odstotkih od povprečne letne čiste vrednosti vzajemnega sklada.
- Ob prodaji investicijskih kuponov nekatere družbe za upravljanje zaračunavajo vlagateljem izstopne stroške. Izstopni stroški morajo biti izraženi v odstotku od vrednosti investicijskih kuponov vzajemnega sklada in določeni v pravilih upravljanja vzajemnega sklada.

3.2.1 TRIGLAV DZU

Triglav družba za upravljanje d.o.o., katere večinski lastnik je Zavarovalnica Triglav, d.d, je bila ustanovljena v letu 1994, in sicer z namenom sodelovati pri procesu razdelitvene privatizacije družbenega premoženja investicijskih družb, ki so se ukvarjale z zbiranjem lastninskih certifikatov od prebivalstva in z njihovo menjavo za delnice in deleže podjetij, ki so bila ponujena na dražbah Slovenske razvojne družbe. Od takrat pa do danes je večinski lastnik Triglava DZU Zavarovalnica Triglav. V času zbiranja certifikatov je družba ustanovila sedem pooblaščenih investicijskih družb, preko katerih je bilo vloženih 33 milijard certifikatskih sredstev 130.000 delničarjev (Poslovno poročilo Zavarovalnice Triglav d.d., 2006).

V letu 1998 se je z reorganizacijo združilo vseh sedem PID-ov v enega ter takojšnjo delitvijo na dve PID – Triglav Steber I in Triglav Steber II. V istem letu je še sledilo obdobje dokončne zamenjave lastninskih certifikatov za premoženje ter usklajevanje premoženja obeh PID-ov za potrebe preoblikovanja v skladu z določili novega Zakona o investicijskih družbah in družbah za upravljanje.

V letu 1999 se je ustanovi posebni vzajemni sklad Triglav Renta, ki je v letu 2004 še vedno ustvarjal nadpovprečne donose.

V letu 2002 je Triglav Steber I, kot velik delničar Leka, ob dobri prodaji te naložbe, zabeležil najvišjo rast vrednosti v svoji zgodovini.

Z dnem 27.10.2004 Triglav DZU ustanovi mešani vzajemni sklad Evropa in vzajemni sklad Triglav obvezniški. V istem letu je Triglav DZU pridobila tudi novo podobo, ki poudarja približevanje finančni skupini Triglav.

V mesecu maju leta 2006 Triglav DZU ustanovi tri nove delniške vzajemne sklade, in sicer: Triglav Top sektorji, Triglav Rastoči trgi ter Triglav svetovni.

V mesecu oktobru istega leta se paleta produktov še dodatno razširi z naslednjimi delniškimi vzajemnimi skladi: Triglav Azija, Triglav Balkan ter Triglav Hitro rastoča podjetja.

Osnovna dejavnost družbe pa se je do danes razširila tudi na upravljanje vzajemnih skladov tako doma kot tudi v tujini (Interno gradivo Zavarovalnice Triglav d.d).

V sklopu Triglav Družbe za upravljanje ima posameznik možnost izbire med naslednjimi skladi: delniški vzajemni sklad Triglav Svetovni, delniški vzajemni sklad Triglav Top sektorji, delniški vzajemni sklad Triglav Steber I, delniški vzajemni sklad Triglav Rastoči trgi, uravnoteženi vzajemni sklad Triglav Renta, mešani vzajemni sklad Triglav Evropa, obvezniški vzajemni sklad Triglav Obvezniški, delniški vzajemni sklad Triglav Azija, delniški vzajemni sklad Triglav Balkan ter Triglav Hitro Rastoča podjetja. Triglav družba za upravljanje upravlja z desetimi vzajemnimi skladi v Sloveniji. Prisotna je na področju Bosne, svojo dejavnost pa je v letošnjem letu razširila tudi v Srbijo. Svojim vlagateljem nudi široko paleto naložbenih možnosti z vzajemnimi skladi, ki investirajo globalno, regionalno in sektorsko.

V tabeli 1 (glej str. 22) prikazujem več kategorij, ki opredeljujejo sklad in njegovo politiko vlaganja sredstev. Stopnja tveganja, investicijska usmerjenost, naložbena politika ter odstotna zastopanost delnic v portfelju sklada se med seboj prepletajo.

Odstotek delnic, ki je vsebovan v portfelju sklada, diktira stopnjo tveganja, saj je pogojeno, da večja kot je zastopanost delnic večja je stopnja tveganja. Na stopnjo tveganja vpliva tudi investicijska usmerjenost, saj so investicije na trgih v razvoju bolj tvegane.

Tabela 1: Primerjava skladov Triglav DZU

IME SKLADA	STOPNJA TVEGANJA	NALOŽBENA POLITIKA	TIP SKLADA	% DELNIC	PORTFELJ SKLADA (odstotni delež prvih 5-ih sektorjev)	
DELNIŠKI V.S. TRIGLAV SVETOVNI	VIŠJA	RAZVITI TRGI SEVERNE AMERIKE, EVROPE, AZIJE IN PACIFIKA	GLOBALNI DELNIŠKI SKLAD	MIN 85%	FINANCE	10,6%
					ENERGETIKA	8,5%
					IT	8,0%
					POTR. DOBRINE	7,9%
					INDUSTRIJA	7,5%
DELNIŠKI V.S. TRIGLAV TOP SEKTORJI	VISOKA	INDUSTRIJSKI SEKTORJI V ZDA IN V EVROPI	GLOBALNI DELNIŠKI SKLAD	MIN 85%	FINANCE	23,1%
					IT	12,5%
					INDUSTRIJA	11,5%
					ZDRAVSTVO	11,5%
					POTR.DOBRINE	10,8%
DELNIŠKI V.S. TRIGLAV STEBER I	VISOKA	SREDNJE VELIKA EVROPSKA PODJETJA	REGIJSKI DELNIŠKI SKLAD	MIN 75%	FINANCE	17,2%
					POTR.DOBRINE	15,4%
					ZDRAVSTVO	14,8%
					SUROVINE	11,7%
					INDUSTRIJA	11,5%
DELNIŠKI V.S. TRIGLAV RASTOČI TRGI	VISOKA	HITRO RASTOČI TRGI LATINSKE AMERIKE, AFRIKE, AZIJE IN VZHODNE EVROPE	GLOBALNI DELNIŠKI SKLAD	MIN 85%	FINANCE	18,7%
					ENERGETIKA	17,1%
					IT	16,2%
					SUROVINE	15,6%
					TELEKOM.	12,8%
DELNIŠKI V.S. TRIGLAV AZIJA	VISOKA	MAJHNA, HITRO RASTOČA SVETOVNA PODJETJA	REGIJSKI DELNIŠKI SKLAD	MIN 80%	FINANCE	18,2%
					IT	18,2%
					POTR.DOBRINE	15,1%
					INDUSTRIJA	11,9%
					SUROVINE	7,3%
DELNIŠKI V.S. TRIGLAV BALKAN	VISOKA	RAZVIJAJOČI SE TRGI BALKANA	REGIJSKI DELNIŠKI SKLAD	MIN 75%	FINANCE	37,0%
					POTR.DOBRINE	25,2%
					INDUSTRIJA	8,4%
					ZDRAVSTVO	6,7%
					TELEKOM.	6,0%
DELNIŠKI V.S. TRIGLAV HITRO RASTOČA PODJETJA	VISOKA	KAPITALSKO MANJŠA PODJETJA V ZDA, NA JAPONSKEM TER EVROPI	GLOBALNI DELNIŠKI SKLAD	MIN 80%	POTR.DOBRINE	22,0%
					INDUSTRIJA	20,3%
					FINANCE	19,4%
					IT	12,4%
					SUROVINE	8,5%
URAVNOTEŽENI V.S. TRIGLAV RENTA	SREDNJA DO VIŠJA	USPEŠNA SLOVENSKA IN SVETOVNA PODJETJA TER DOLŽNIŠKI PAPIRJI	GLOBALNI URAVNOTEŽENI SKLAD	40% - 65%	ZDRAVSTVO	18,2%
					POTR.DOBRINE	13,2%
					ENERGETIKA	12,5%
					FINANCE	11,9%
					SUROVINE	11,2%
MEŠANI V.S. TRIGLAV EVROPA	SREDNJA DO VIŠJA	DELNICE IN OBVEZNICE EVROPSKIH PODJETIJ	GLOBALNI MEŠANI SKLAD	45%-75%	FINANCE	20,6%
					POTR.DOBRINE	6,5%
					ENERGETIKA	6,2%
					TELEKOM.	5,6%
					INDUSTRIJA	5,2%
OBVEZNIŠKI V.S. TRIGLAV OBVEZNIŠKI	NIZKA	OBVEZNICE TER INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA	GLOBALNI OBVEZNIŠKI SKLAD	MAX 25%	INDUSTRIJA	25,9%
					ZDRAVSTVO	23,1%
					POTR.DOBRINE	19,5%
					ENERGETIKA	16,6%
					TELEKOM.	14,9%

Vir: [Triglav skladi, 2008; prospekti vzajemnih skladov; lastni prikaz].

Iz podatkov v Tabeli 1 lahko sklepamo, da se zastopanost panog v portfelju posameznega sklada razlikuje. V skladu Triglav Balkan se panoga informacijske tehnologije ni uvrstila med

prvih pet sektorjev glede na odstotni delež zastopanosti, pa čeprav bi se njeno uvrstitev pričakovalo v portfelju delniškega sklada. Razlog se skriva v počasnejšem razvoju balkanskih trgov ter v težavah, povezanih s tranzicijo in privatizacijo državnih deležev v panogah industrije in telekomunikacijah. Prav tako panoge informacijske tehnologije ne zasledimo v manj tveганиh oblikah skladov, kot so mešani in obvezniški skladi Triglav DZU. Dejstvo je, da so bili najuspešnejši skladi tisti, katerih sredstva so bila usmerjena v hitro razvijajoče se regije. V letu 2007 je bila to nedvomno balkanska regija, vključno s Slovenijo, zato sta najuspešnejša sklada po absolutnem donosu Triglav Balkan in Triglav Steber I.

Iz Slike 3 (glej prilogo) je razvidno, da je v obdobju od 28.12.2008 do 16.6.2008, največji padec realiziral sklad Triglav Balkan, kar je posledica prevelikih in nerealnih donosov v letu 2007 ter politične krize na območju razvijajočih se trgov Balkana. Dodaten argument k padcu je seveda prevelika zastopanost delnic podjetij finančnega sektorja in premala zastopanost delnic podjetij, ki se ukvarjajo z informacijsko tehnologijo, saj slednja v času rasti surovin dosegajo zavirljive rezultate. Nasprotno pa se v času rasti cen surovin in vhodnih materialov proizvodna podjetja spopadajo z izgubami, ki očitno zmanjšujejo vrednosti delnic teh podjetij. Kljub visokim stopnjam gospodarske rasti držav Bližnjega vzhoda, pa se gospodarstvo spopada s čedalje višjo inflacijo in brezposelnostjo, slabše razmere na trgih pa posledično zmanjšujejo dobičkonosnost azijskih trgov. Visoko domače povpraševanje, živahna regionalna trgovina in nove investicije so ublažili vpliv rastočih cen nafte in upočasnitve gospodarske rasti v ZDA in na Kitajskem v letu 2006.

Strinjam se z izjavo prvega moža azijske razvojne banke Haruhiko Kurodo, ki je 8.2.2008 dejal, da Azija ni imuna na ohlajanje ameriškega gospodarstva kljub svoji prožnosti med pretresi na ameriškem trgu hipotekarnih kreditov. Dodal je, da bi globoko in dolgotrajno recesijo v ZDA, če bo do nje prišlo, lahko spremljala občutno počasnejša rast v Aziji.

3.2.2 ABANČNA DZU

Abančna družba za upravljanje (v nadaljevanju DZU) investicijskih skladov je pričela z delovanjem 27.10.1994 in že vrsto let upravlja z investicijskimi skladi. Naložbena politika vzajemnih skladov Abančne DZU je usmerjena v upravljanje naložb po načelih varnosti, likvidnosti in donosnosti, upoštevajoč zakonske omejitve. Od 19.2.1997 do 3.7.2007 je družba pridobivala dovoljenja za upravljanje vzajemnih skladov, ki jih še vedno upravlja (Zgodovina Abančne DZU, 2008).

Abančna DZU v okviru pridobljenega dovoljenja upravlja z naslednjimi vzajemnimi skladi: Abančna DZU delniški pasivni Baltinord, Abančna DZU delniški Aktivni, Abančna DZU delniški Azija, Abančna DZU delniški ZDA, delniški Evropa Vipa invest, delniški Svet, Abančna DZU mešani, Abančna DZU uravnoreženi, Abančna DZU obvezniški, Abančna DZU denarni Euro.

V tabeli 2 je kot prva kategorija prikazana stopnja tveganja. Pri Abančni družbi za upravljanje merijo tveganje s pomočjo 10-stopenjske razredne lestvice. Višji kot je razred višja je stopnja tveganja.

Za sklade, katerih stopnja tveganja se nahaja v 8. razredu (višje do visoko tveganje), je značilno, da je naložba bolj tvegana kot naložba v obvezniški sklad, uravnoteženi sklad, vezani depozit v prvovrstni banki in hkrati manj tvegana kot neposredna naložba v lastniški vrednostni papir.

Za sklad delniški Svet, ki se nahaja v 7. razredu, je značilno, da je naložba bolj tvegana kot vezani depozit v prvovrstni banki in tudi bolj tvegana kot naložba v denarni, uravnoteženi ali obvezniški sklad, vendar manj tvegana kot neposredna naložba v lastniški vrednostni papir.

Za mešani sklad, ki se nahaja v 6. razredu, je značilno, da je naložba bolj tvegana kot naložba v obvezniški sklad, uravnoteženi sklad, vezani depozit v prvovrstni banki in hkrati manj tvegana kot neposredna naložba v lastniški vrednostni papir.

Za uravnoteženi sklad, ki se nahajaja v 6. razredu, je značilno, da je naložba bolj tvegana kot vezani depozit v prvovrstni banki in tudi bolj tvegana kot naložba v denarni ali obvezniški sklad. Zaradi razpršitve naložb vzajemnega sklada uravnoteženi Polžek je naložba manj tvegana kot neposredna naložba v lastniški vrednostni papir.

Za denarni sklad, ki se nahaja v 2. razredu, je značilno, da je naložba v investicijski kupon vzajemnega sklada Abančna DZU denarni Euro zelo nizko tvegana v primerjavi z nekaterimi drugimi potencialnimi kratkoročnimi naložbami vlagatelja in hkrati velja za varnejšo naložbo od obvezniških, mešanih in delniških skladov.

Tabela 2: : Primerjava skladov Abančne DZU

IME SKLADA	STOPNJA TVEGANJA *	NALOŽBENA POLITIKA	TIP SKLADA	% DELNIC	PORTFELJ SKLADA (odstotni delež prvih 5-ih sektorjev; v primeru obvezniškega sklada prvih 5-ih obveznic po deležih)	
Abančna DZU DELNIŠKI PASIVNI BALVINORD	8.razred	TRGI BALTSKIH IN NORDIJSKIH DRŽAV, POLJSKE, RUSIJE IN UKRAJINE	DELNIŠKI SKLAD	91,9%	ENERGIJA SUROVINE IN MATERIALI FINANCE NECIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE KOMUNIKACIJE	23,86% 23,04% 17,33% 11,18% 9,74%
Abančna DZU DELNIŠKI AKTIVNI	8.razred	SLOVENSKE IN TUJE DELNICE, DENAR, DEPOZITI, INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA, OBVEZNICE	DELNIŠKI SKLAD	82,45%	NECIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE INDUSTRIJA CIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE SUROVINE IN MATERIALI FINANCE	23,51% 20,51% 16,36% 12,84% 8,34%
Abančna DZU	8.razred	AZIJSKE	DELNIŠKI SKLAD	83,89%	FINANCE	21,05%

DELNIŠKI AZIJA		DELNICE,			CIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE INDUSTRIJA JAVNA OSKRBA TEHNOLOGIJA	18,64% 16,79% 8,81% 8,46%
Abančna DZU DELNIŠKI ZDA	8.razred	AMERIŠKE DELNICE, DENAR, DEPOZITI, INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA	DELNIŠKI SKLAD	89,12%	NECIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE INDUSTRIJA TEHNOLOGIJA FINANCE ENERGIJA	25,92% 15,15% 11,45% 11,10% 10,40%
DELNIŠKI EVROPA VIPA INVEST	8.razred	SLOVENSKE IN TUJE DELNICE, DENAR, DEPOZITI, INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA, TERJATVE	DELNIŠKI SKLAD	90,08%	CIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE NECIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE INDUSTRIJA FINANCE SUROVINE IN MATERIALI	25,64% 21,06% 12,90% 10,44% 10,33%
DELNIŠKI SVET	7.razred	VEČINOMA TUJE DELNICE, SLOVENSKE DELNICE, DENAR, DEPOZITI, INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA	DELNIŠKI SKLAD	86,79%	NECIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE INDUSTRIJA FINANCE JAVNA OSKRBA ENERGIJA	21,35% 18,05% 16,63% 12,56% 7,81%
Abančna DZU MEŠANI	6.razred	SLOVENSKE IN TUJE DELNICE, DENAR, DEPOZITI, INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA, OBVEZNICE	MEŠANI SKLAD	64,83%	FINANCE NECIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE INDUSTRIJA SUROVINE IN MATERIALI CIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE	18,45% 17,02% 16,83% 12,15% 11,97%
Abančna DZU URAVNOTEŽENI	6.razred	DENARNA SREDSTVA, DEPOZITI, INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA, MANJŠI DELEŽ SLOVENSkih IN TUJIH DELNIC	MEŠANI SKLAD	43,42 %	NECIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE CIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE FINANCE SUROVINE IN MATERIALI ENERGIJA	25,93% 18,85% 17,77% 15,12% 7,68%
Abančna DZU OBVEZNIŠKI	4.razred	OBVEZNICE, INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA, TERJATVE, DEPOZITI	OBVEZNIŠKI SKLAD	45%-75%	OBVEZNICE SLOV. ODŠKODNINSKEGA SKLADA OBVEZNICE RS 23.IZDAJA OBVEZNICE BANKA CELJE BANKA CELJE OBVEZNICE RS 60.IZDAJA	8,39% 8,28% 5,62% 5,24% 4,99%
Abančna DZU DENARNI EURO	2.razred	OBVEZNICE ter INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA	GLOBALNI OBVEZNIŠKI SKLAD	MAX 25%	INDUSTRIJA ZDRAVSTVO POTR.DOBRINE ENERGETIKA TELEKOM.	25,9% 23,1% 19,5% 16,6% 14,9%

*razvrščanje skladov glede na tveganost naložbene politike znotraj upravljalčeve 10-stopenjske razredne lestvice; višji kot je razred višje je tveganje.

Vir: [Abančna DZU, 2008; prospekti vzajemnih skladov; lastni prikaz].

Iz tabele 2 (glej str. 25) je razvidno, da stopnja tveganja pada s padanjem zastopanosti odstotka delnic in s povečanjem odstotka obveznic, depozitov, denarja in instrumentov denarnega trga v portfelju sklada. Visok odstotek delnic je zajetih v delniških skladih Evropa Vipa Invest in Pasivnem Baltinord, najnižji odstotek delnic v sklopu delniških skladov pa vsebuje sklad delniški Aktivni, ki vlaga največ v slovenske delnice. Iz tega lahko sklepamo, da je politika vlaganja sklada prilagojena trenutnim tržnim razmeram. V času slabših rezultatov oziroma, ko se predvidevajo slabši rezultati, se v portfelju skladov poviša odstotek manj tveganih vrednostnih papirjev (obveznice, instrumenti denarnega trga, denar), zmanjša pa se zastopanost bolj tveganih vrednostnih papirjev (delnice).

Razvidno je, da v Abančni DZU velik del naložb v portfeljih skladov usmerjajo v delnice podjetij, ki proizvajajo neciklične potrošne dobrine, razmeroma malo pa v podjetja, ki se ukvarjajo s proizvodnjo in distribucijo energije. Izjema je le delniški sklad Baltinord, kjer je energija zastopana v višini 23,86 odstotka celotnega portfelja sklad. Razlaga za takšno odločitev se skriva v naložbeni politiki sklada, saj le-ta investira sredstva na trge baltskih in nordijskih držav ter Poljske, Ukrajine in Rusije. Ti trgi pa so zelo bogati z zemeljskim plinom in nafto.

Iz Grafa 1 (glej prilogo) je razvidno, da so najnižji donos od začetka leta pa do 16.6.2008 zabeležili delniški skladi, saj je bila v letu 2007 prisotna močna korekcija delniških trgov zaradi splošne nepremičninske krize v ZDA, ki se je v začetku leta 2008 odrazila tudi v Evropi. Sklad Abančna delniški Aktivni je v istem obdobju izgubil 15,35 odstotka vrednosti, medtem ko je ameriški indeks S&P500 v istem obdobju izgubil le 8,6 odstotka vrednosti, nemški indeks DAX pa 16,59 odstotka vrednosti. Ker pa ima omenjeni sklad v portfelju večjo zastopanost slovenskih in evropskih podjetij kot ameriških, lahko rečemo, da je bolj sledil evropskim indeksom, kar odseva tudi indeks DAX, ki poleg ostalih indikatorjev prikazuje splošno klimo trgov Evrope. Padec v višini 13,18 odstotka vrednosti je zabeležil tudi sklad Abančna delniški Evropa, vendar je bil, v primerjavi s padcem sklada Abančna delniški Aktivni, ta manjši, ker ima prvi večino sredstev v delnicah naloženih v evrski valuti, drugi pa tudi v ameriških dolarjih, ki so v istem obdobju izgubljali svojo vrednost v primerjavi z evrsko valuto. Opisano je primer nevarnosti valutnega tveganja.

3.2.3 PROABANKA DZU

Družba Probanka upravljanje je bila ustanovljena leta 1994. Upravlja z 240 milijoni evri, kar jo uvršča med največje družbe za upravljanje v Sloveniji. Je del finančne skupine Probanke, ki je hkrati tudi njena 100 % lastnica.

Tabela 3: Primerjava skladov Probanke DZU

IME SKLADA	STOPNJA TVEGANJA *	NALOŽBENA POLITIKA	TIP SKLADA	% DELNIC	PORTFELJ SKLADA (odstotni delež prvih 5-ih sektorjev; v primeru obvezniškega sklada prvih 5-ih obveznic po deležih ter v primeru indeksnega sklada prvih 5-ih delnic po deležih)
ALFA	6.razred	TRGI RAZVITIH	MEŠANI SKLAD	60%	PLEMENITE KOVINE
					8,41%

Tabela se nadaljuje...

URAVNOTEŽENI		DRŽAV; SLOVENIJA, KANADA, ZDA, KITAJSKA, AVSTRALIJA, SLOVENSKE IN TUJE OBVEZNICE, DENARNA SREDSTVA			HRANA, PIJAČA IN TOBAK OPREMA IN ZDRAVSTVO ENERGIJA FARMACIJA IN BIOTEHNOLOGIJA	6,85% 5,89% 5,79% 4,36%
BETA DELNIŠKI	8.razred	TRGI RAZVITIH DRŽAV; KANADA, ZDA, VB, KITAJSKA, SLOVENIJA, DENARNA SREDSTVA	DELNIŠKI SKLAD	80-90%	PLEMENITE KOVINE HRANA, PIJAČA IN TOBAK ENERGIJA STORITVE OPREMA IN ZDRAVSTVO	16,23% 13,54% 11,77% 9,38% 8,57%
GAMA OBVEZNIŠKI	3.razred	SLOVENSKE OBVEZNICE IN DEPOZITI	OBVEZNIŠKI SKLAD	60%	BANKA CELJE 8.IZDAJA REPUBLIKA SLOVENIJA 58.IZDAJA REPUBLIKA SLOVENIJA 21.IZDAJA BANKA DOMŽALE ABANKA VIPA, 13.IZDAJA	7,96% 6,34% 6,12% 6,00% 5,83%
NOVI TRGI	9.razred	TVEGANI SVETOVNI TRGI; KITAJSKA, KANDA, VB, BRAZILIJA, SLOVENIJA, DENAR	DELNIŠKI SKLAD	80 - 100 %	PLEMENITE KOVINE HRANA, PIJAČA IN TOBAK ENERGIJA KOVINE IN RUDARSTVO KOMERCIJALNE BANKE	19,81% 12,14% 8,35% 7,47% 4,90%
GLOBALNI NALOŽBENI SKLAD	7-8.razred	ORGANIZIRANI TRGI EU, SEVERNE AMERIKE, JAPONSKE IN AVSTRALIJE	NALOŽBENI SKLAD - aktivno upravljan	ODVISNO OD RAZMER NA TRGIH (lahko tudi do 100% izpostavljen na delnice ali pa ima sredstva samo v denarju in obveznicah)	HRANA, PIJAČA IN TOBAK PLEMENITE KOVINE STORITVE KOVINE IN RUDARSTVO ENERGIJA	22,09% 11,08% 5,50% 5,42% 5,39%
PB BIOTECH INDEX	9.razred	25 NAJVEČJIH SVETOVNIH PODJETIJ IZ BIOTEHNOLOŠKE PANOGE; ZDA, DANSKA, AVSTRALIJA, AVSTRILIJA	INDEKSNI SKLAD	100%	GENENTECH INC AMGEN INC GENZYME CORP CELGENE CORP CSL LIMITED	4,00% 4,00% 4,00% 4,00% 4,00%
PB URANIUM INDEX	9. razred	SLOVENSKE IN TUJE DELNICE, DENAR, DEPOZITI, INSTRUMENTI DENARNEGA TRGA, OBVEZNICE	INDEKSNI SKLAD	64,83%	FINANCE NECIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE INDUSTRIJA SUROVINE IN MATERIALI CIKLIČNE POTROŠNE DOBRINE	18,45% 17,02% 16,83% 12,15% 11,97%

*razvrščanje skladov glede na tveganost naložbene politike znotraj upravljalčeve 10-stopenjske razredne lestvice; višji kot je razred višje je tveganje.

Vir: [Probanka DZU, 2008; prospekti vzajemnih skladov; lastni prikaz].

Iz tabele 3 je razvidno, da so plemenite kovine v portfeljih delniških in mešanih skladih Probanke DZU močno zastopane. Plemenite kovine so v teh skladih zastopane ne glede na naložbeno politiko sklada oziroma dejstva, da sklad nalaga v razvite ali pa v še razvijajoče se trge. Tudi v sestavi portfeljev skladov Probanke DZU je moč opaziti, da so naložbe v energetiko zajete v omejenem obsegu, saj so te naložbe visoko tvegane glede na trenutne nestanovitne tržne razmere. Kot dokaz napisanemu, je dovolj zgovoren podatek, da višja kot je tveganost naložbene politike znotraj upravljalčeve 10-stopenjske lestvice višja je zastopanost panoge energetike v posameznem skladu.

Iz grafa 2 (glej prilogo) je razvidno, da je v obdobju od 28.12.2007 do 16.6.2008 sklad Probanka Gama obvezniški realiziral 1,85-odstotno povečanje vrednosti. Ostali delniški skladi Probanke DZU so v istem obdobju ustvarili izgubo. Globalni naložbeni sklad je v istem obdobju ustvaril 12,85-odstotni donos. Posebnost tega sklada je, da se upravljalet poleg odločanja za prodajo ali nakup posamezne delnice glede na svojo prognozo gibanja delniških trgov odloča tudi o deležu celotnih sredstev sklada, investiranega v delnice oz. obveznice. To pomeni, da upravljalet skozi čas prilagaja naložbe spremembam na trgih tako, da je močno izpostavljen do delnic (tudi stoodstotno), ko na borzi pričakuje rast, in da je v denarju ali obveznicah, ko pričakuje padanje delnic. Torej, vlagatelju ponuja najboljše iz obeh svetov, delniškega (rast) in obvezniškega (varnost). S tem vzajemni sklad v povprečju prevzema relativno manj tržnega tveganja kot delniški sklad.

3.2.4 SKLAD TRIGLAV SVET G80

Triglav Svet G80 (Zavarovalnica Triglav) je sklad z naložbami v delniške trge po vsem svetu. Združuje možnost doseganja potencialno nadpovprečnih donosov in garancijo, da bo vrednost enote premoženja (VEP) v vsakem trenutku znašala vsaj 80 odstotkov najvišje VEP preteklih dvanajstih mesecev. VEP investicijskega sklada Triglav Svet G80 predstavlja zunanjo referenčno vrednost, na katero se veže vrednost premoženja na naložbenem računu. Regionalno usmerjeni skladi pokrivajo razvite trge Evrope, Azije, Rusije, Afrike, Latinske Amerike ter Bližnjega Vzhoda. Skladi, ki so sektorsko usmerjeni, pa plasirajo sredstva v sektorje telekomunikacij, financ, industrije, visoke tehnologije, rudnih bogastev, energetike, okoljevarstva, cikličnih in necikličnih panog, javnih storitev in farmacije.

Vlagatelji, ki nalagajo sredstva preko Triglav Sveta G80, imajo le-ta plasirana enakomerno med štiri sklade, katere upravljalet, glede na pričakovano donosnost vseh skladov, izbira in menja vsakih šest mesecev. Nadomeščanje delniških skladov z obvezniškimi oziroma denarnim skladom se zgodi, ko upravljalet predvideva, da je taka izbira glede na pričakovanja in preteklo donosnost bolj smiselna. Aktivna politika varovanja vrednosti enote premoženja (VEP), ki jo izvaja Commerzbank omogoča, da se v primeru negativnih trendov delniških trgov del sredstev investicijskega sklada Triglav Svet G80, naloženih v izbrane štiri sklade, prenese v varnejše naložbe

3.3 SPLOŠNI POGOJI OB SKLENITVI ENKRATNEGA NALOŽBENEGA ZAVAROVANJA

1 SPLOŠNE DOLOČBE

- S pogodbo o enkratnem naložbenem zavarovanju se zavarovalec obvezuje, da bo zavarovalnici plačal zavarovalno premijo v enkratnem znesku, zavarovalnica pa se obvezuje, da bo ob nastopu zavarovalnega primera izpolnila z zavarovalno pogodbo predvidene obveznosti. Vsi dogovori veljajo samo, če so sklenjeni pisno.
- Pri enkratnem naložbenem zavarovanju se zavarovanje sklene najmanj za dobo desetih let, pri tem pa je lahko zavarovana le ena oseba. Osebe, ki niso dovolj zdrave ali osebe, ki so starejše od 65 let, je mogoče zavarovati le po dopolnilnih pogojih.
- Odnosi med zavarovalcem in zavarovalnico, kakor tudi vse njune pravice in dolžnosti, so določeni s pisno pogodbo. Sestavni deli pogodbe o enkratnem naložbenem zavarovanju so: ponudba z dopolnili in izjavami, zdravniško spričevalo, polica, t.i. splošni pogoji, morebitne posebne pisne izjave, druge priloge in dodatki k polici.
- Zavarovalnica lahko pri pogodbah, sklenjenih na daljavo, določi, da je zavarovanje sklenjeno s samim plačilom premije.

2 PONUDBA IN POLICA

- Ponudba za enkratno naložbeno zavarovanje se predloži v pisni obliki na obrazcu zavarovalnice. Ponudba vsebuje bistvene elemente pogodbe.
- Ponudba je sprejeta, če zavarovalnica v roku osmih dni oziroma tridesetih dni ob potrebnem zdravniškem pregledu ne odkloni le-te.
- Ponudbo morata podpisati obe stranki, v kolikor pa zavarovanec in zavarovalec nista ista oseba, pa je potreben tudi podpis zavarovane osebe.
- V kolikor se polica bistveno razlikuje od ponudbe in drugih pisnih izjav zavarovalca, lahko ta razlikam ugovarja v enem mesecu po prejemu police. V večini primerov se ugovor nanaša na znižano zavarovalno vsoto ali pa vnaprej znižano vrednost premoženja ob izplačilu zaradi povečanega tveganja smrtnega dogodka zaradi bolezni ali ukvarjanja z rizičnimi športi.

3 ZAVAROVALNO JAMSTVO

- Zavarovanje je lahko sklenjeno samo tako, da prične veljati prvi dan v mesecu ob 00.00 tistega dne, ki je v polici naveden kot začetek zavarovanja. Jamstvo zavarovalnice pa se prične takrat, ko ga zavarovalnica pisno prevzame ali potrdi s katerikoli drugim pravnim dejanjem, pri pogoju, da je do takrat plačana enkratna premija.
- Zavarovanje poteče ob 00.00 tistega dne, ki je na polici naveden kot potek zavarovanja ali ob smrti zavarovane osebe. Zavarovalnica pa namesto zajamčene zavarovalne

vsote izplača odkupno vrednost zavarovanja, če je zavarovana oseba v prvih dveh letih zavarovanja naredila samomor ali ga je poskusila napraviti, ne glede na to, kdaj je za posledicami umrla, ali če je zavarovanec umrl zaradi vojnih dogodkov ter če je smrt zavarovanca namerno povzročil upravičenec.

- Zavarovalec ima pravico, da v roku tridesetih dni od sklenitve zavarovanja odstopi od zavarovalne pogodbe.

4 OBVEZNOSTI ZAVAROVALNICE

- Če zavarovanec doživi dogovorjeno zavarovalno dobo, je zavarovalnica dolžna izplačati določenemu upravičencu zavarovalno vsoto za doživetje, ki je enaka vrednosti premoženja na naložbenem računu zavarovalca, kjer se vodijo podatki o plačani enkratni premiji, gibanju vrednosti enot premoženja ter skupni vrednosti premoženja, ki se na določen dan izračuna tako, da se število enot premoženja na naložbenem računu pomnoži z VEP posameznega investicijskega sklada, ki velja na ta dan. Zavarovalna vsota se lahko izplačuje tudi obročno kot mesečna renta.
- Zavarovalnica po zaključku obračunskega dne za tekoči mesec poročila zapadlo nevarnostno premijo za primer smrti le do datuma, ko je še vrednost premoženja na računu manjša od zavarovalne vsote.
- V primeru smrti zavarovane osebe v času trajanja zavarovanja se zavarovalnica obvezuje izplačati določenemu upravičencu zajamčeno zavarovalno vsoto oziroma vrednost premoženja na računu.

5 OBVEZNOSTI ZAVAROVALCA

- Zavarovalec je ob sklenitvi zavarovanja dolžan zavarovalnici prijaviti vse tiste pomembne okoliščine določene v ponudbi, ki so pomembne za ocenitev nevarnosti in so zavarovancu znane ali mu niso mogle ostati neznanne. V primeru namenske prijave netočnih podatkov ali zamolčanja pomembnih okoliščin lahko zavarovalnica v prvih treh letih trajanja zavarovanja v enem mesecu od dneva, ko je izvedela za netočnost, zahteva razveljavitev pogodbe ali odkloni izplačilo zajamčene zavarovalne vsote, če zavarovana oseba umre, preden je izvedela za takšno okoliščino. Pogodba v takem primeru preneha po štirinajstih dneh od dneva, ko je zavarovalnica sporočila, da razdira pogodbo. Zavarovalnica je v takem primeru dolžna izplačati odkupno vrednost zavarovanja.
- Če je zavarovalni primer nastal preden je bila ugotovljena netočnost ali nepopolnost prijave ali pozneje, vendar pod razvezo pogodbe oziroma pred dosego sporazuma o zvišanju premije, se zajamčena zavarovalna vsota zmanjša v sorazmerju med stopnjo plačane nevarnostne premije in stopnjo nevarnostne premije, ki bi morala biti plačana glede na resnično nevarnost.

6 OBRAČUNANI STROŠKI

- Zavarovalnica je upravičena do povračila vstopnih stroškov zavarovanja, izstopnih stroškov zavarovanja, stroškov upravljanja ter do vstopne ali morebitne izstopne provizije, ki jo zavarovalnici obračuna upravljalec sklada.
- Zavarovalnica od zavarovalne premije obračuna vstopne stroške ter stroške upravljanja, kateri se za prvih deset let trajanja zavarovanja obračunajo ob sklenitvi zavarovanja.
- Izstopni stroški se ob izplačilu zavarovalne vsote za doživetje ter ob izplačilu odkupne vrednosti zavarovanja obračunajo v višini 1 odstotka od izplačila, razen v primeru, ko upravičenec zahteva, da se zavarovalna vsota izplačuje obročno kot mesečna renta.
- Zavarovalnica je upravičena, da obračuna vse davčne obveznosti v skladu z vsakokratno veljavno zakonodajo.

7 SPREMEMBA INVESTICIJSKEGA SKLADA

- Zavarovalec lahko zahteva prenos sredstev iz naložbenega računa na drug investicijski sklad v okviru veljavne ponudbe. Za prenos sredstev se obračunajo stroški prenosa po ceniku, ki velja ob vsakokratni zahtevi za prenos. Zahteva za prenos mora biti vročena zavarovalnici vsaj 8 dni pred koncem meseca.

8 ODKUP ZAVAROVANJA

- Odkupna vrednost zavarovanja je enaka vrednosti premoženja na naložbenem računu zavarovalca, zmanjšani za obračunane stroške.
- Odkupna vrednost zavarovanja se izračuna na obračunski dan v mesecu po prejemu pisne zahteve, ki mora biti vročena zavarovalnici vsaj osem dni pred koncem meseca.
- Pravice ne morejo uveljaviti upniki zavarovalca in tudi ne zavarovalni upravičenec. Odkupno vrednost zavarovalnica izplača, če je določitev upravičenca nepreklicana.

9 PREDUJEM

- Če sta od začetka zavarovanja potekli vsaj dve leti ali so premije plačane najmanj za dve leti, lahko zavarovalnica zavarovalcu na njegovo zahtevo izplača del vrednosti premoženja na naložbenem računu zavarovalca do 80 odstotkov odkupne vrednosti police, ki ga zavarovalec kasneje lahko vrne. V primeru predujma se zjamčena zavarovalna vsota zniža za znesek izplačila. Izplačilo in vračilo predujma pa ne vplivata na obveznost plačevanja premije (Splošni pogoji za enkratno naložbeno zavarovanje Zavarovalnice Triglav d.d., 2006).

4 KOMUNIKACIJSKE POTI IN NOTRANJE IZOBRAŽEVANJE ZA PRODAJO

4.1 OSNOVNI PRISTOPI K STRANKAM

Sklepanje zavarovanj oziroma prodaja zavarovalnih storitev je stalno iskanje in uporaba najugodnejših tržnih poti in kanalov ob stalni skrbi za doseg čim boljših gospodarskih in drugih učinkov, tako za zavarovanca kot tudi za zavarovalnice.

Tržne poti morajo omogočati obstoječim in potencialnim zavarovancem enostavno in lahko dostopno ter kakovostno sklepanje, prijavo, cenitev in likvidacijo. Za to je potrebna skrbno razvita poslovna mreža. Hkrati pa mora biti uresničeno hitro izplačilo nadomestil ob primeru škodnega dogodka.

Prvotni pogoj uresničevanja cilja uspešne prodaje je temu primerno zastavljena politika zavarovalnice, ki s sredstvi, namenjenimi oblikovanju visoke dodane vrednosti človeškega kapitala, preko nenehnega izobraževanja ustvarja strokovno in kvalitetno združbo visoko usposobljenih in specializiranih ljudi, ki zadovoljujejo potrebe zavarovalnice na vseh področjih dela. S tem je omogočen trajnostni razvoj zavarovalništva in zavarovalnic, ki v prvi vrsti dodatno zagotavlja varnost zavarovancem kot tudi zaposlenim, ki delujejo znotraj zavarovalniškega sektorja.

Zavarovalniške prodajne poti – tržne kanale – razdelimo na tri glavne skupine (Bijelić, str. 303):

- **lastna prodajna mreža**; osebna prodaja, ki jo izvajajo delavci, zaposleni v zavarovalnici:
 - zavarovalni referenti kot tudi
 - lastni zavarovalni zastopniki;
- **zunanja prodajna mreža**; osebna prodaja, ki jo izvajajo:
 - pogodbeni zavarovalni zastopniki,
 - pogodbeni zavarovalni posredniki,
 - zavarovalne agencije,
 - banke in druge finančne organizacije prek brokerjev za prodajo življenjskih zavarovanj;
- **neosebno neposredno trženje** (direktni marketing).

V sklop neposredne prodaje lahko štejemo osebno in direkcijsko prodajo. Sem spada še prodaja po pošti (pisma, letaki, zloženke), kataloška prodaja, prodaja po telefonu, prodaja na avtomatih, trženje preko interaktivnih ekranov in prodaja s pomočjo spleta. Ciljni kupci v sklopu neposredne prodaje so informirani kupci, ki jim reklamni material in ostali mediji

neposredne prodaje (televizijsko in radijsko oglaševanje) kot sredstvo analize in primerjave pripomorejo k odločitvi.

Osebna prodaja, ki se izvaja prek lastne prodajne službe zavarovalnice, trži izključno v prid zavarovalnice. V okviru lastne prodajne službe so zaposleni zastopniki ter sodelavci, ki v podružnicah skrbijo za izobraževanje in organizacijo zastopnikov. Poleg omenjenih nalog pa se v podružnicah izvaja tudi regionalno načrtovanje in kontrola prodaje.

Manjše enote Zavarovalnice Triglav imajo prodajo organizirano tako, da le-to delijo na prodajo fizičnim osebam in manjšim pravnim osebam, za kar skrbi oddelek terenske mreže, ter prodajo večjim pravnim osebam.

V sklopu terenske mreže delujejo univerzalni in specialni zastopniki, katerim nudijo pomoč terenski inštruktorji. Univerzalni zastopniki sklepajo tako premoženjska kot osebna zavarovanja, specialni zastopniki pa le osebna. Osebna zavarovanja lahko sklepajo oboji ne glede na prostorsko omejenost dela.

Storitve se opravljajo na poslovnih mestih v 12 območnih enotah in 126 predstavništvih po vsej Sloveniji. Zavarovalnica Triglav ima 800 zavarovalnih zastopnikov in 90 zavarovalnih komercialistov, tako da lahko rečemo, da ima Zavarovalnica Triglav svojega predstavnika skoraj v vsakem slovenskem kraju.

Zavarovalnica Triglav sodeluje s številnimi podjetji in organizacijami. Lastno poslovno mrežo dopolnjuje z nekaterimi zavarovalnimi agencijami, sodeluje pa tudi z zavarovalnimi posredniki.

Osebna prodaja ima zelo veliko prednost pred ostalimi oblikami sredstev promocije, saj dovoljuje osebno in takojšnje prilagajanje vsakemu zavarovancu posebej, hkrati pa odpira velike možnosti za dejavnosti, ki so sestavni deli promocije:

- možnost popolne zadovoljitve zavarovančevih želja in potreb,
- pridobivanje novih potrošnikov zavarovalnih storitev,
- svetovanje in pomoč,
- vpliv na stranko za sklenitev še drugih zavarovanj,
- ustvarjanje dolgoročnih poslovnih odnosov,
- dejavnosti promocije in pospeševanju prodaje,
- ugotavljanje primernosti in ustreznosti posameznih zavarovanj in zavarovalnih oblik,
- ugotavljanje motivov zavarovancev njihovih želja in potreb, s tem pa možnost vplivanja na dopolnjevanje in spreminjanje in ugotavljanje novih zavarovalnih storitev.

Posrednike, ki spadajo v sklop **posredne prodaje**, pa glede na njihovo pravno navezanost, delimo na posrednike, ki so vezani na zavarovalnico, in tiste, ki na zavarovalnico niso vezani, in jih imenujemo neodvisni posredniki. Med neodvisne posrednike sodijo posredniki,

neeksluzivni zastopniki, posredniška podjetja ter podjetja, katerih primarna dejavnost ni zavarovalniška, vendar ponujajo tudi zavarovalniške storitve.

Agencijske pogodbe za sklepanje zavarovanj ima sklenjene s podjetji za izvajanje tehničnih pregledov motornih vozil, Zavarovalnica Triglav pa je s svojo ponudbo prisotna tudi na mejnih prehodih in turističnih agencijah.

Poslovanje Zavarovalnice Triglav je vpeto tudi v mednarodne okvire. S svojimi hčerinskimi družbami posluje na tržiščih Republike Češke, Hrvaške, Bosne in Hercegovine ter Črne gore. Sodeluje z vsemi najpomembnejšimi pozavarovalnicami na svetu, s strani najpomembnejših evropskih zavarovalnic pa je pooblaščen za likvidacijo tujih škod v Sloveniji.

Odnosi z javnostjo so pomemben člen pri zunanji podobi podjetja. Usmerjene aktivnosti Zavarovalnice Triglav preko oddelka za stike z javnostjo ohranjajo dobre odnose ter spremljajo razpoloženje in odziv javnosti do organizacije ter na podlagi dobljenih informacij ustrezno posredujejo in komunicirajo z okolico z namenom pustiti dober pečat v socialnem okolju in med ljudmi, ki hkrati predstavljajo potencialne stranke (Individualna in skupinska komunikacija, 1999).

4.2 PROCES NOTRANJEGA IZOBRAŽEVANJA PRI UVAJANJU NOVIH PRODUKTOV TER SPREMEMBAH OBSTOJEČIH

Delo in pristop zastopnikov pomeni Zavarovalnici Triglav poleg prodaje preko poslovalnic največji delež celotne prodaje, vendar zahteva veliko obremenitev, saj potrebujejo zastopniki veliko znanja in izkušenj ob tako široki paleti in vrstah zavarovanj. Težavnosti dela primerna so tudi izobraževanja, ki morajo potekati stalno in sistematično preko nenehnega učenja. Poleg organiziranih tečajev, seminarjev, osebnih motivacijskih razgovorov ter nenehnega mentorstva morajo bodoči uspešni zastopniki in posredniki usmerjati veliko lastne iniciative in energije v razumevanje znanj iz psihologije potrošnikov in prodaje. Kljub vsem obveznim in fakultativnim izobraževanjem pa je najboljša pot kontinuiran stik s strankam na terenu, ki daje neprecenljive izkušnje.

Kadrovska služba Zavarovalnice Triglav preko kompleksne ocenitve in selekcije kandidatov išče primerne kandidate na vseh področjih dela. V okviru prodajne funkcije išče kadre za delovna mesta vodij trženja in prodaje, terenskih inštruktorjev, vodij skupin za organizacijsko delo s prodajnimi mrežami, aktivistov v klicnih centrih ter prodajnih zastopnikov na terenu.

Po končani selekciji se izbrani kadri vključijo v modularni proces izobraževanja delovnemu mestu primerno. Sistem izobraževanja se neprestano nadgrajuje z novimi izobraževalnimi pripomočki, kot so gradiva v obliki priročnikov in scenarijev za osebno, telefonsko in pisno prodajno komunikacijo. Za potrebe operativnih tedenskih sestankov vodij z zastopniki in

komercialisti pa se oblikujejo prodajni pripomočki, kot so diagrami in statistike ter modeli vprašanj za ugotavljanje potreb strank.

Po uspešnem izboru primernih kadrov na področju svetovanja, kar opravi kadrovska služba, čaka bodoče zastopnike začetno enomesečno izobraževanje. Na teh izobraževanjih oseba pridobiva teoretična strokovna znanja o tipskih vrstah zavarovanj, znotraj katerih mora poznati pripadajoče pogoje, cenike, premijske sisteme in podobno. Skozi proces učenja mora dodatno osvojiti računalniška znanja in programe ter znanje metod prodajanja preko razumevanja različnih profilov strank. Z začetnim sklopom izobraževanj se le-ta za zastopnika ne končajo, temveč ga čaka delo na terenu pod budnim očesom mentorja ter obiskovanje nadaljevalnih seminarjev in izobraževanj, ki trajajo trikrat po en teden v Bohinju. Delo na seminarjih poteka preko simuliranih prodajnih aktivnosti v parih ali v večjih skupinah pred kamerami in pod nadzorom izvajancev, ki so v večini strokovnjaki posameznih področij.

V okviru izobraževanj Zavarovalnica Triglav izvaja program stimulacije prodaje ter programa Prodajno mentorstvo in Trening trenerjev. Uspešnost izvajanja omenjenih seminarjev se je že odrazilo v uspešni prodaji enkratnih naložbenih zavarovanj in ponovni rasti prodaje obročnih zavarovanj. Za vse vodje skupin zastopnikov enkrat letno izvedejo prodajno-motivacijski seminar.

Prodajni in trženjski oddelki Zavarovalnice Triglav se v okviru informiranja ciljnih skupin in pri sklepanju zavarovanj vedno več poslužujejo uporabe direktnega marketinga, s katerim svojim zavarovalcem omogočajo, da na enostaven način razširijo jamstvo obstoječega zavarovanja ali sklenejo novo. V letu 2006 so v podporo prodaji prvič vključili tudi marketing s pomočjo mobilnih tehnologij.

Na področju trženjskih informacij s pripravo vsakoletnih planskih obveznosti, Zavarovalnica Triglav v sodelovanju z ostalimi službami področja osebnih zavarovanj Zavarovalnica Triglav skrbno načrtuje prodajne in trženjske aktivnosti ter sodeluje pri pripravi izhodišč za poslovne odločitve.

Več pozornosti usmerjajo k razvoju in dopolnitvam podatkovnih baz strank za prihodnjo prodajo izbranim ciljnim skupinam. Trženjske informacije Zavarovalnica Triglav pridobiva s pripravo podrobne analize konkurenčnih zavarovalnih produktov ter preko zastopnikov na terenu. Pridobljene informacije služijo kot dopolnitev za pripravo in posodobitev obstoječih ter novonastalih zavarovalnih produktov. V Zavarovalnici Triglav razvijajo in dopolnjujejo podatkovne baze strank za prihodnje prodajne aktivnosti izbranim ciljnim skupinam. S pripravo podrobne analize konkurenčnih zavarovalnih produktov pridobivajo trženjske informacije, ki služijo kot dopolnitev pri pripravi ter posodobitvi obstoječih in novonastalih zavarovalnih produktov. Na področju trženja osebnih zavarovanj je Zavarovalnica Triglav

posebno pozorna na ohranjanje, povečevanje in nadaljevanje sistematičnega spremljanja zadovoljstva obstoječih in potencialnih strank.

Zavarovalni zastopniki so na tedenskih sestankih ažurno obveščeni o spremembah in novostih produktov ter o ostalih področjih dela. V sklopu motivacijskih pogovorov pa vodja oddelka oceni referentu na terenu dosežke in preteklo realizacijo ter mu hkrati nudi nasvete.

Kandidati za opravljanje dela v klicnem centru morajo opraviti seminar, kjer se na posnetkih učijo raznih scenarijev odziva v danih situacijah. Izvajalci jih preko treninga telemarketinga opozorjajo na največje napake. Poleg seminarja pa imajo vsi telefonisti tedenske sestanke, kjer se z vodji pogovorijo o doseženih planih, metodah dela in novostih. V klicnem centru Ljubljana sta zaposleni dve vodji, eden od njiju pa je vedno prisoten v telefonskem studiu, da odpira termine oziroma dodeljuje stike telefonistom ter hkrati nadzira delo. Kot inovativna, vendar za telefoniste stresna metoda učenja in hkratnega nadzora, pa je analiziranje preteklih pogovorov s potencialnimi strankami.

4.3 MOTIVACIJA REFERENTOV NA TERENU

V Zavarovalnici Triglav skrbijo za motivacijsko klimo v podjetju z ukrepi denarnih in nedenarnih vzpodbud.

V sklopu **denarnih vzpodbud** se način in višina plačila razlikuje po prodajnih funkcijah v podjetju. Ker je delo posrednika usmerjeno v veliki večini samo k sklepanju zavarovanj obrtnih in industrijskih podjetij, se bom v tej nalogi usmeril k delu zastopnikov in k njihovim nagrajevalnim shemam.

Ločimo samostojnega zavarovalnega zastopnika z redno zaposlitvijo in zavarovalnega zastopnika s honorarno zaposlitvijo. Funkcije zadnjega so nižje kot pri zastopniku z redno zaposlitvijo; ima tudi krajši delovni čas in nižjo provizijo. Univerzalni in specialni zavarovalni zastopniki so v Zavarovalnici Triglav plačani na provizijski način, se pravi, da so plačani od števila in vrednosti sklenjenih zavarovanj. Dodaten omejitveni dejavnik so kategorije, v katere so razvrščeni zastopniki. Napredovanje v boljše plačane razrede je možno, če v dobi enega leta zastopniki sklenejo dovolj veliko število zavarovanj in s tem posledično presežejo vnaprej določeno zbrano skupno maso zavarovalne vsote. Dodaten motiv za uspešno delo je tudi ta, da lahko zastopnik nazaduje po plačilni lestvici, če letna realizacija sklenjenih zavarovanj ne zadostuje pogojem. Potrebno je omeniti, da lahko že pridobljena stranka preneha plačevati in mora zastopnik to stranko nadomestiti z drugo, saj se mu v nasprotnem primeru zmanjša zbrana kumulativna zavarovalne vsote. Vodja skupine zastopnikov ima možnost internega nagrajevanja zastopnikov, s tem pa se dodatno poveča motiviranost ostalih sodelavcev.

S provizijami lahko zastopnik preseže svoje osnovno plačilo tudi za 35 odstotkov.

Zavarovalnica Triglav v sklopu internih tekmovanj objavlja in obdarja zastopnika meseca, vsake tri mesece pa podeljuje razne praktične nagrade najboljšim trem v tistem tromesečju. Na letni ravni zmagovalec prejme darilo višje vrednosti.

V sklop **nedenarnih vzpodbud** štejemo izobraževanja, priznanja, pohvale in povabila na skupna srečanja, kot so npr. zavarovalniške igre. Kot nedenarno vzpodbudo lahko štejemo tudi brezplačno športno vadbo med tednom, cenejše vstopnice in druge podobne bonitete. Z delegacijo odgovornosti pa odgovorni vodje zastopnikom lahko zaupajo pomoč pri tedenskih sestankih ter jim tako vlijejo občutek pomembnosti, ki vsekakor pozitivno vpliva nanje.

4.4 DOGOVARJANJE TERMINOV ZA OBISK POTENCIALNIH ZAVAROVANCEV

Delo zastopnika na terenu, razen tedenskih sestankov, ni vezano na delo v pisarni. Spisek strank, ki jih mora obiskati naslednji dan prejme svetovalec od zaposlenih v glavni bazi, ki mu v večernih urah pošljejo elektronsko pošto. Glavna baza prejme spisek celotnega števila terminov od vodje klicnega centra, te pa nato razporedijo referentom na terenu. Spisek zajema:

- ime in priimek stranke,
- naslov stranke,
- telefonsko številko stranke,
- opombe z informacijami: čas in kraj srečanja, opis stranke ter morebitnih že obstoječih produktov,
- dodatne informacije, ki referentu olajšajo srečanje.

Preko treh telefonskih studijev, ki so locirani v Ljubljani, Celju in Mariboru, telefonisti dnevno opravljajo klice tako fizičnih kot pravnih oseb, obstoječih in še neobstoječih. V telefonskem studiju v Ljubljani delo telemarketinga opravlja 20 ljudi, v Celju dnevno kliče 6 ljudi in v Mariboru 8 ljudi. Že obstoječe fizične stranke se kliče preko že shranjenih števil, nove fizične in tiste obstoječe, ki so zaradi kakršnihkoli razlogov spremenile kontaktno številko, pa preko imenika, katerega upravlja računalnik z naključno izbiro klica. Že obstoječe stranke se enkrat letno kliče z namenom informiranja o stanju obstoječe oblike zavarovanja ter trženja novih produktov.

Telefonisti v klicnem centru dnevno prejmejo bazo kontaktov pravnih oseb. Ta baza strank izvira iz poslovnega paketa I-BON. Če želijo slediti planu, mora vsak svetovalec dnevno nastaviti vsaj 5 terminov, skupno pa zagotoviti 300 terminov. Seveda niso vsi termini mišljeni za naslednji dan, ampak se porazdelijo skozi mesec dni, poleg tega pa je naročnik terminov tudi družba Tripo, ki mora za termin klicnemu centru odšteti 20 eur. Kljub visokim planom,

je telefonist deležen stimulacije, če mesečno nastavi več kot 110 terminov, ki niso lažni ali kako drugače neuresničeni zaradi odpovedi stranke.

S prvimi tremi črkami abecede interno označujejo stanje terminov, in sicer:

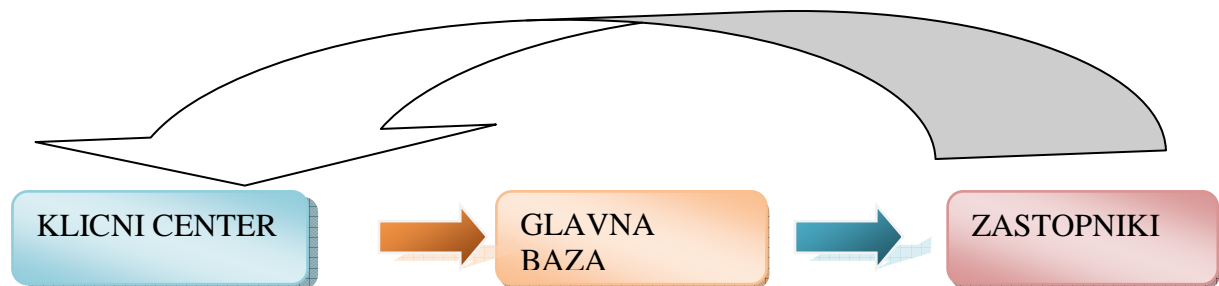
A – stranke, ki so bile ob dogovorjenem času na dogovorjeni lokaciji;

B – stranke, ki jih ni bilo ob dogovorjenem času na dogovorjeni lokaciji;

C – s strani klicnega centra je bil sporočen napačen naslov ali pa oseba na dani lokaciji ni bila prava.

Poleg stimulacije pa obstaja tudi denarna kazen, ki sledi, če se pripeti stanje termina C, in sicer v višini 10 evrov. S tem ukrepom dosegajo popolno predanost telefonskim razgovorom ter resnost in natančnost dogovorov s strankami. Vsak telefonist ima službeni mobilni telefon, preko katerega v primeru dezinformacije ali dodatne pomoči pomaga referentu na terenu. Klici pravnih oseb so izvršeni elektronsko, saj računalnik sam na zahtevo kliče stranko iz baze, ki jo dodeli vodja klicnega centra vsakemu telefonistu. Kontakti že obstoječih strank in novih strank so ločeno razdeljeni glede na izkušnost telefonista.

Slika 1: Prikaz komunikacijskih kanalov v smeri klicni center - referenti



LEGENDA:



KLICNI CENTER POSREDUJE GLAVNI BAZI OD 3 DO 4 TERMINE DNEVNO NA ENEGA ZASTOPNIKA, SKUPNO DO 300 TERMINOV



GLAVNA BAZA POSREDUJE TERMINE ZASTOPNIKOM NA TERENU PREKO ELEKTRONSKE POŠTE, NI DVOSMERNE KOMUNIKACIJE MED BAZO IN ZASTOPNIKI



ZASTOPNIKI UPORABLJAJO SLUŽBENI MOBITEL ZA KLIC V KLICNI CENTER V PRIMERU, DA SO BILI S KLICNEGA CENTRA POSREDOVANI NAPAČNI PODATKI OZIROMA, KO SE STRANKA NE JAVI IN JE ONEMOGOČENA REALIZACIJA TERMINA

Vir: Lastni prikaz.

4.5 MOŽNI INOVATIVNI PRISTOPI ZA DVIG PRODUKTIVNOSTI REFERENTOV

Na produktivnost referentov na terenu že v prvi vrsti vplivajo mentorji, ki uvajajo in izobražujejo svetovalce. Zelo pomembna je komunikacijska pot pripravnik svetovalca – mentor. Mentor je tisti, ki že od samega začetka izobražuje pripravnika svetovalca ter ga ozavešča o odgovornostih in pomembnostih poklica svetovalca. Zavedati se mora, da je vsaka stranka celota zase, in zato jo je potrebno temu primerno tudi informirati. V kolikor je svetovalca slabo izobražen, je tudi njegova produktivnost slabša.

Moj predlog k izboljšanju pogovornih tehnik svetovalcev je usmerjen na kadrovske oddeleke, kjer bi morali **pri preizkusih dialoga vključiti nepredvidene vložke**, kot je vključitev dodatnega sogovornika. Na podlagi odziva kandidata za delovno mesto svetovalca bi kadrovske oddeleke dobil dodaten selekcijski pogoj pri izbiri primernih kandidatov. S tem bi že, pred dejanskim opravljanjem dela novincev, poskrbeli za dober nabor sposobnih ljudi.

Javni nastopi marsikomu predstavljajo oviro in zmanjšujejo učinkovitost kljub visokemu nivoju znanj. Veliko svetovalcev ima sicer vse attribute dobrega prodajalca, vendar se v kritičnih situacijah (k stranki pristopi druga oseba in odvrne pozornost od predmeta pogovora) zmede in ne odreagira dovolj samozavestno in dovolj hitro. V kolikor bi vsi svetovalci imeli v module **izobraževanja vključene tehnike javnih nastopov**, bi bili v kritičnih momentih boljše pripravljene, ko bi pogovor izgubil rdečo nit.

Kot možen inovativen pristop k izobraževanju bi navedel **uvedbo dveh mentorjev**, ki bi se v času priprave novincev na delo na terenu izmenjevala ter tako prispevala znatno več izkušenj.

Ker pa se pristop ženskih svetovalk razlikuje od pristopa moških svetovalcev ravno v mehkih veščinah, kot je način govora (intenziteta, jakost, hitrost), je smiselno novincu pripisati mentorja **obeh spolov**, saj menim, da bi se njegova produktivnost povečala, ker bi tako moškim kot ženskam svetoval učinkovito in ne bi imel kakršnihkoli zadržkov.

Zaradi prevelikega poudarka verbalnim dogajanjem, pogosto preziramo tihi, a zgovorni svet neverbalnega sporazumevanja. Žal, se premalo zavedamo, da večina našega sporazumevanja poteka na nebesedni ravni. Ameriški antropolog dr. Ray Birdwhistel je skoval izraz »govorica telesa«. Velik del svojega življenja je posvetil preučevanju te teme. V neki raziskavi je preučil medsebojno delovanje med ljudmi v parih in v majhnih skupinah. Zanimalo ga je, kolikšen delež sporazumevanja je nebeseden. Ugotovil je, da besede predstavljajo le 7 odstotkov, medtem ko je nebesedni delež 93-odstotni (višina glasu 27 odstotkov, izraz na obrazu 35 odstotkov in kretnje 35 odstotkov). Ta podatek zgovorno kaže, da si več povemo z dejanji kot z besedami.

Referentom na terenu bi bilo to v veliko pomoč pri **izobraževanju neverbalnih tehnik** in na sploh poznavanja dejstev, ki jih morajo upoštevati pri tolmačenju neverbalne komunikacije.

Kot pomoč referentom na terenu bi dodal nekaj nasvetov pri upoštevanju neverbalne komunikacije:

- čustva se pri ljudeh enako izražajo, osnovni čustveni izrazi (nasmeh, razočaranje) so prirojeni, prav tako kimanje z glavo za pritrjevanje in zanikanje;
- dvig ramena je splošno uporabljena kretnja, ki izraža nerazumevanje;
- če želimo biti pošteni, obrnemo eno ali obe dlani navzgor proti sogovorniku;
- če se zlažemo, reagiramo enako, le starosti primerno različno (otrok si pokrije usta, mladenič se popraska okrog ust, odrasli se podrgne po nosu);
- znaki za dolgočasnost: glava podprta z roko, udarjanje s prsti po mizi, nihanje z ного (zadnja dva tudi znaka za nestrpnost);
- stisk roke veliko pove o sogovorniku:

močan stisk, roki sta vzporedno	enakopravnost
mlahav stisk	brezbarvnost
sogovornikova dlan obrnjena navzgor	naša prevlada, njegova podrejenost
sogovornikova dlan obrnjena navzdol	naša podrejenost, sogovornikova nadrejenost, pokroviteljstvo
- odprtega in sproščenega človeka prepoznamo po tem, da sproščeno sedi, rok in nog ne tišči skupaj, jih nima prekrižanih, gleda nam v oči;
- naklonjenost in nenaklonjenost si kažemo tudi s sedenjem pri pogovoru:
 - naklonjenost: sogovornik nas gleda v oči, sedi nam nasproti, njegovi gibi so usklajeni z našimi
 - nenaklonjenost: sogovornikove roke so prekrižane, z delom telesa se obrača stran, pomaknjen je nazaj, gleda nas malo postrani, odmika pogled;
- polaganje rok na ramo pomeni sporočilo močnega, samozavestnega človeka, ki nudi toplino in varnost;
- govorica telesa obsega kakih 700 000 »izrazov«, kar je vsaj 100-krat več, kot je obseg besednjaka, kakršnega zmore zelo izobražen človek.

Poznavanje neverbalnih tehnik je le dodatno znanje, ki pa brez osnov poznavanja zavarovalniških produktov in znanja o zavarovalništvu ne igra vloge.

Dodatno pomoč referentom na terenu lahko nudijo zaposleni v klicnem centru, saj lahko potencialno stranko že v telefonskem pogovoru vodijo skozi tip kratkih vprašanj, katerih odgovori so zastopnikom v veliko pomoč pri profiliranju stranke.

5 ANALIZA PONUDNIKOV TER PROMET

5.1 PONUDNIKI ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ V SLOVENIJI TER ANALIZA PRODAJE V OBDOBJU OD 2002 DO 2006

V Slovensko zavarovalno združenje je bilo leta 2006 včlanjenih 18 družb, od tega 14 zavarovalnic, dve pozavarovalnici in dve drugi družbi. Na spodnjem seznamu so objavljene dosežene bruto obračunane zavarovalne premije v letu 2006 ter odstotni deleži življenjskih v sklopu vseh zavarovanj za posamezno kompozitno in specializirano zavarovalnico, ki tržijo življenjska zavarovanja.

Tabela 4: Bruto obračunane zavarovalne premije v letu 2006 ter odstotni deleži življenjskih v sklopu vseh zavarovanj za kompozitne zavarovalnice

KOMPOZITNE ZAVAROVALNICE	PREMIJE (v mio EUR)	ODSTOTNI DELEŽ
Zavarovalnica Triglav, d.d.	660	30,9
Adriatic Slovenica, zavarovalna družba	233	7,1
Zavarovalnica Maribor, d.d.	210	26,8
Zavarovalnica Tilia, d.d.	52	15,3
Generali Zavarovalnica, d.d.	44	40,6
Merkur zavarovalnica, d.d.	38	83,9
GRAWE Zavarovalnica, d.d.	32	69,2
Victoria – Volksbanken, d.d.	5,7	87,6

Vir: [Slovensko zavarovalno združenje, 2008; lastni prikaz].

Tabela 5: Bruto obračunane zavarovalne premije v letu 2006 ter odstotni deleži življenjskih v sklopu vseh zavarovanj za specializirane zavarovalnice

SPECIALIZIRANE ZAVAROVALNICE	PREMIJE (v mio EUR)	ODSTOTNI DELEŽ
Slovenica Življenje, življenjska zavarovalnica, d.d.	39	100
NLB Vita, življenjska zavarovalnica, d.d.	31	95,6

Vir: [Slovensko zavarovalno združenje, 2008; lastni prikaz].

Leto 2006 sodi v niz uspešnih poslovnih let slovenskega zavarovalstva. Zavarovalnice in druge članice s sedežem v Sloveniji so leta 2006 zbrale za 1,725 milijarde evrov bruto obračunanih premij, kar je za 11,4 odstotka več kot leto prej. Rast zavarovalne dejavnosti je za več kot dvakrat prehitela gospodarsko rast, delež bruto obračunanih premij v BDP pa se je povečal na 5,8 odstotka. Rast kosmatih odškodnin z 8,4 odstotka in zneskom 949 milijonov evrov je bil počasnejši od rasti premij. Škodni rezultat je zato znašal 55 odstotkov, kar je

boljše kot leto prej. Najbolj, za 16,3 odstotka, se je povečala skupna vsota bruto obračunane premije življenjskih zavarovanj, ki je znašala 541 milijonov evrov. Delež življenjskih zavarovanj v BDP pa se je povečal na 1,8 odstotka.

Največ zavarovalnih premij je v letu 2007 zbrala Zavarovalnica Triglav. Z več kot 700 milijoni evrov jih je nekoliko manj kot Adriatic Slovenia, Zavarovalnica Maribor in Vzajemna skupaj. Tržni delež Zavarovalnice Triglav je več kot 37-odstoten, ob izločitvi Kada, pa bi bil celo 40-odstoten.

Zavarovalnica Triglav je v primerjavi z letom 2006, povečala dobiček z 21 milijonov na skoraj 43 milijonov evrov. Prav tako pa sta dobiček lani podvojili tudi Adriatic Slovenija ter Grawe, ki je v letu 2006 sklenila 921 tisoč evrov čistega dobička, lani pa se je ta povzpел na dva milijona evrov.

Pričakuje se, da bo vrednost zbranih premij še naprej rastla, še posebej od življenjskih zavarovanj. Zavarovalnice želijo vsaj ohraniti, če že ne povečati tržne deleže, rast pa naj bi zagotavljale tudi s širjenjem v tujino.

Slika 2 (glej prilogo) prikazuje, da je Zavarovalnica Triglav skupaj s Triglav zdravstveno zavarovalnico v obdobju od leta 2002 do leta 2006 ohranila tržni delež na 40 odstotkih. V Tabeli 2 (glej prilogo) je razvidno, da največji tržni delež prodaje življenjskih zavarovanj s 37,67-odstotnim deležem v letu 2006 še vedno ohranja Zavarovalnica Triglav. Zavarovalnica Maribor je v tem obdobju zmanjšala svoj tržni delež za malenkost, vendar ga je še vedno ohranila na 12 odstotkih iz leta 2002. Iz Tabele 2 (glej prilogo) je razvidno, da Zavarovalnica Maribor ohranja tržni delež prodaje življenjskih zavarovanj nad desetimi odstotki. V letu 2006 je realizirala 10,41-odstotni tržni delež prodaje življenjskih zavarovanj. Zavarovalnici Adriatic Slovenia in Slovenica Življenje sta v istem obdobju povišali svoj tržni delež za 1,66 odstotka na račun slabšega poslovanja Zavarovalnice Triglav (brez zdravstvene zavarovalnice) v letih 2005 in 2006. Po podatkih iz Tabele 2 (glej prilogo) sta omenjeni zavarovalnici v letu 2006 realizirali 10,2-odstotni tržni delež prodaje življenjskih zavarovanj. Zavarovalnica Vzajemna je od leta 2002 do leta 2006 izgubila slabih 8 odstotkov tržnega deleža. Razlog za omenjeni padec tržnega deleža je izostanek ponudbe življenjskih zavarovanj. Po podatkih iz Tabele 2 (glej prilogo) je možno ugotoviti, da drugi največji tržni delež prodaje življenjskih zavarovanj v Sloveniji v letu 2006 ohranja Kapitalska družba, in sicer 20,61 odstotka.

5.2 REALIZACIJA PRODAJE ENKRATNEGA NALOŽBENEGA ZAVAROVANJA ZAVAROVALNICE TRIGLAV V OBDOBJU OD 2004 DO 2006

V letu 2004 je Zavarovalnica Triglav pričela s prodajo naložbenih zavarovanj z enkratnim vplačilom zavarovalne premije ter obračunala 13,75 milijona evrov kosmate zavarovalne

premije. V istem letu so z naslova naložbenih življenjskih zavarovanj (življenjsko zavarovanje, vezano na enote investicijskih skladov) obračunali 32,92 milijona evrov premije in presegli načrt obračunane kosmate zavarovalne premije za 43 odstotkov. V skupni obračunani kosmati zavarovalni premiji Zavarovalnice Triglav v letu 2004 predstavljajo naložbena življenjska zavarovanja 5,7-odstotni delež, v skupini premije skupine življenjskih zavarovanj pa 20,7-odstotni delež.

V letu 2005 je Zavarovalnica Triglav v skupini življenjskih zavarovanj obračunala 177,1 milijona evrov zavarovalne premije. Skupna zavarovalna premija skupine življenjskih zavarovanj je, v primerjavi z letom prej, nominalno porasla za 12 odstotkov. Delež te skupine v skupni obračunani kosmati zavarovalni premiji Zavarovalnice Triglav znaša 28,8 odstotka, kar je, v primerjavi z lanskim letom, 1,1 odstotne točke več.

V letu 2005 je Zavarovalnica Triglav v skupini naložbenih življenjskih zavarovanj obračunala 51,7 milijona evrov kosmate zavarovalne premije. Obračunana premija teh zavarovanj se je v primerjavi z letom 2004, povečala z indeksom 157. V skupni obračunani kosmati zavarovalni premiji Zavarovalnice Triglav so naložbena življenjska zavarovanja predstavljajo 8,4-odstotni delež, v strukturi premije skupine življenjskih zavarovanj pa že skoraj tretjino (29,1-odstotni delež). V letu 2005 je Zavarovalnica Triglav uspešno tržila produkte enkratnih naložbenih zavarovanj in obračunala 14,2 milijona evrov kosmate zavarovalne premije. Delež enkratnih naložbenih zavarovanj v skupni obračunani kosmati zavarovalni premiji znaša 8 odstotkov, v obračunani premiji naložbenih zavarovanj pa 28 odstotkov.

V vseh ostalih zavarovalnih vrstah skupine življenjskih zavarovanj je rast zavarovalne premije nižja, kar je posledica povečanih prodajnih aktivnosti in usmeritve v prodajo naložbenih življenjskih zavarovanj.

V letu 2006 je v skupini življenjskih zavarovanj Zavarovalnica Triglav obračunala 20,3 milijona evrov kosmate zavarovalne premije. Načrt zavarovalne premije skupine življenjskih zavarovanj je Zavarovalnica Triglav presegla za 7 odstotkov. Zavarovalna premija skupine življenjskih zavarovanj je, v primerjavi z letom 2005, nominalno porasla za 15 odstotkov. Delež skupine življenjskih zavarovanj je v skupni obračunani kosmati zavarovalni premiji Zavarovalnice Triglav znašal 30,9 odstotka, kar je, v primerjavi z letom prej, za 2,1 odstotne točke več.

Iz naslova naložbenih življenjskih zavarovanj je Zavarovalnica Triglav obračunala 7,4 milijona evrov zavarovalne premije in presegla načrt za 14 odstotkov. Obračunana kosmata zavarovalna premija naložbenih življenjskih zavarovanj se je, v primerjavi z letom 2005, povečala z indeksom 144. V skupni obračunani kosmati zavarovalni premiji Zavarovalnice Triglav v letu 2006 predstavljajo naložbena življenjska zavarovanja 11,3-odstotni delež, v strukturi premije skupine življenjskih zavarovanj pa 36,6-odstotni delež. Razlog za visok porast zavarovalne premije naložbenih življenjskih zavarovanj je izjemno uspešna prodaja

enkratnih naložbenih življenjskih zavarovanj B.R.I.C., B.R.I.C. 2, K.O.M.E.T. in Triglav ALFA. Z naslova teh zavarovanj je bilo obračunano 3 milijone evrov zavarovalne premije.

Tabela 6: Obračunane kosmate zavarovalne premije enkratnih naložbenih življenjskih in vseh življenjskih zavarovanj

	LETO 2004	LETO 2005	LETO 2006
Obračunana kosmata zavarovalna premija življenjskih zavarovanj	158 ,3 mio eur	177,1 mio eur	203,3 mio eur
Obračunana kosmata zavarovalna premija enkratnih naložbenih življenjskih zavarovanj	13,8 mio eur	14,2 mio eur	30,4 mio eur

Vir: [Slovensko zavarovalno združenje, 2008; lastni prikaz].

SKLEP

Zavarovalništvo je posel, ki temelji na zaupanju, saj zavarovanci verjamejo, da jim bo zavarovalnica pomagala takrat, ko denar najbolj potrebujejo. Hitro izplačilo odškodnine je ključno za nadaljevanje poslovanja podjetij. Dobra zavarovalnica predstavlja velik pomen tudi pri uspešnosti celotnega nacionalnega gospodarstva.

V zavarovalništvu so za varnost zavarovalnic odgovorni zaposleni, ki ustvarjajo produkte zavarovanj, ki združujejo vse sestavine ter nudijo socialno varnost zavarovancem. Z napredkom zavarovalništva in krepitvijo konkurence pa so na voljo tudi novejši oblike zavarovanj, ki zavarovancem nudijo višjo donosnost vloženih sredstev. Vendar se s tem povečujejo tudi tveganja, ki pretijo zavarovalnicam in zavarovancem. Zavarovalnice neprestano izboljšujejo svojo politiko naložb, saj lahko le tako, ob lansiranju novih produktov, zavarovancem omogočajo izplačila, kadar jih le-ti želijo, ter se prilagajajo zahtevam po likvidnosti.

Čedalje večji odstotek prebivalstva se zaveda pomembnosti življenjskih zavarovanj, s tem pa posredno tudi načrtovanja svoje prihodnosti ter zagotavljanja eksistence svojih potomcev. Poleg omenjenega razloga za sklenitev življenjskega zavarovanja, pa je pomembno dejstvo, da je nalaganje in plemenitenje sredstev preko oblik naložbenih zavarovanj tudi davčno ugodno. Povečuje se odstotek tistih vlagateljev, ki kot alternativo neposredni naložbi v sklade izberejo eno izmed oblik enkratnega naložbenega življenjskega zavarovanja. Vlagatelji se zmedejo ob široki ponudbi izbire skladov družb za upravljanje v Sloveniji, zato zavarovalnice oblikujejo standardizirane produkte, ki olajšajo odločitev posameznika. V Zavarovalnici Triglav se zavedajo dejstva, da se svetovni gospodarski trendi spreminjajo hitro in je zato potrebno nenehno spremljanje, iskanje in lansiranje novih naložbenih možnosti v obliki zanimivih produktov. Za dobro obveščenost kupcev, za zadovoljstvo obstoječih ter za zadovoljstvo potencialnih vlagateljev in trajnostni razvoj družbe v Zavarovalnici Triglav skrbijo visoko usposobljeni in specializirani zaposleni. Kljub uspešnemu delovanju vseh poslovnih funkcij ni rezultatov, če ni uspešno organizirane prodaje. V tej diplomski nalogi sem, z opredelitvijo tržnih poti prodaje s procesom notranjega izobraževanja zaposlenih ter z opisom možnih inovativnih pristopov za dvig produktivnosti zastopnikov na terenu, prikazal vzroke uspešne prodaje. Velik del zaslug za uspešnost prodaje pa v Zavarovalnici Triglav nosijo prav zastopniki in zaposleni v klicnem centru, ki naučeno znanje s pridom uporabljajo v praksi. Posledica dobrega dela zaposlenih v Zavarovalnici Triglav se kaže v porastu prometa oziroma v obračunanih kosmatih zavarovalnih premij in v krepitvi mesta tržnega vodje v Sloveniji.

LITERATURA IN VIRI

1. *Abančna DZU [Internetna stran Abančna DZU]*. Najdeno 2.5.2008 na spletnem naslovu <http://www.abancna-dzu.si>.
2. Benko, M. (2005). *Naložbena življenjska zavarovanja*. [magistrsko delo]. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
3. Bertoncej Popit, V. (2008,19. maj). Do še hitrejše rasti zbranih premij in povečevanja tržnega deleža s širjenjem v tujino in povezovanjem z bankami. *Delo FT*. str.18 in 19.
4. Bijelić, M. (1998). *Zavarovanje in pozavarovanje*. Ljubljana: Art agencija.
5. Boncelj, J. (1983). *Zavarovalna ekonomika*. Maribor: Založba obzorja.
6. Booth, P.M. & Chadburn, R.G. & Cooper, D.R. & Haberman, S. & Steven, J.D.E. (1999) : *Modern actuarial theory and practice*. Boca Raton: Champman & Hall.
7. Čoroli T., & Plantarič, P. (2006). Vpliv davčne zakonodaje na konkurenčnost življenjskih zavarovanj. *13.dnevi slovenskega zavarovalništva*. Str.153.Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
8. Glavnik, M. & Zupan, M. (2007, 19. september). Življenjsko zavarovanje kot naložba. Najdeno 13.marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.medvesekpusnik.si/mp.asp?Path=326,333>.
9. Grizold, A. (1998). *Perspektive sodobne varnosti*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
10. Jazbec S. (2006). *Gradivo za vaje za mednarodne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. *Katere so različne vrste življenjskih zavarovanj? [Internetna stran Življenjska zavarovanja]*. Najdeno 13.februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.zivljenjskozavarovanje.com/index.php?page=content02>
12. Kristančič, A. & Ostrman, A. (1999). *Individualna in skupinska komunikacija*. Združenje svetovalnih delavcev Slovenije. Ljubljana: AA Inserco.
13. Koselj, A. (2007). Uspešnost dosedanjih enkratnih naložbenih življenjskih zavarovanj z jamstvom glavnice. *Naložbenik* (3).
14. Medved, D. (2004). *Analiza možnosti obvladovanja stroškov v zavarovalnicah – primer življenjske zavarovalnice*. [doktorska disertacija]. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Medved, D. (1998) Problematika stroškov pri življenjskih zavarovanjih. *Dnevi slovenskega zavarovalništva*. Zbornik referatov, str.45. Ljubljana: Slovensko zavarovalno združenje.
16. Mramor, D. (2006) *Tveganje in donosnost*. Prosojnice pri predmetu Poslovne finance. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
17. *Mešano življenjsko zavarovanje [spletna stran Zavarovalnica Triglav]*. Najdeno 27. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.triglav.si/stran.asp?id=374>.

18. *Naložbeno življenjsko zavarovanje: Stroškovno ugodno 2005 [Internetna stran revije Kapital]*. Najdeno 27. junija 2008 na spletnem naslovu <http://www.revijakapital.com/kapital/poslovnefinance.php?idclanka=5108&oznaci=do%BEivljenjska+zavarovanja>.
19. Obligacijski zakonik (2001). Uradni list RS. (Št. 83/2001, 2. maj 2007).
20. *Probanka DZU [Internetna stran Probanka DZU]*. Najdeno 5.5.2008 na spletnem naslovu <http://www.probanka-dzu.si>.
21. *Poslovno poročilo Zavarovalnice Triglav za leto 2004 [Internetna stran Zavarovalnice Triglav]*. Najdeno 29. junija 2008 na spletnem naslovu http://www2.zav-triglav.si/splosno/porocilo2004/sl/posl/9_2.asp.
22. *Poslovno poročilo Zavarovalnice Triglav za leto 2005 [Internetna stran Zavarovalnice Triglav]*. Najdeno 29. junija 2008 na spletnem naslovu <http://www.triglav.si/pokazi.asp?id=1111>.
23. *Poslovno poročilo Zavarovalnice Triglav za leto 2006 [Internetna stran Zavarovalnice Triglav]*. Najdeno 13. januarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.triglav.si/pokazi.asp?id=1410>.
24. *Splošni pogoji za Enkratno naložbeno zavarovanje Zavarovalnice Triglav d.d. (2006)*. Ljubljana: Zavarovalnica Triglav d.d.
25. *Vzajemni skladi Triglav DZU [Internetna stran Triglav skladi]*. Najdeno 10. Marca 2008 na spletnem naslovu <http://www.triglavskladi.si/?id=1,7>.
26. Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov. (2005). Uradni list RS. (št.96/2005, 2.maj.2007).
27. Zakon o dohodnini Zdoh-1. (2004). Uradni list RS. (Št.54/2004, 15.maj 2007).
28. *Zgodovina Abančne DZU [Internetna stran Abančna DZU]*. Najdeno 2.maja 2007 na spletnem naslovu <http://www.abancna-dzu.si/sys/cmsspage.aspx?MapaId=722>.
29. Žnidarič, B. (2004). *Zavarovalništvo in varnost. Zavarovalništvo kot mehanizem zagotavljanja varnosti posameznika v sodobni družbi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede. Slovensko zavarovalno združenje.
30. *Življenjsko zavarovanje za smrt kreditojemalca [Spletna stran KD Življenje]*. Najdeno 27. februarja 2008 na spletnem naslovu <http://www.kd-zivljenje.si/sl/insurance.cp2?cid=4167CAD5-A2A0-8EDC-40B5-65968F1E8ABD&linkid=insurance>.

PRILOGA

Tabela 1: Primerjava skladov Abančne DZU, Probanke DZU ter Triglav DZU

Sklad	Tip	prov. vstop	prov. izstop	prov. vstop + izstop	prov. prov. upr + skrb.	letni stroški	VEP na dan 16.junij 2008	velikost (v mio EUR)	Donos v letu 2008 do dne 16.6.08
Abančna DZU Pasivni Baltinord	delniški	1,50%	3,00%	4,50%	1,15%	NP	45,78	3,42	-4,80
Abančna DZU Delniški Azija	delniški	3,00%	3,00%	6,00%	2,35%	3,27% (31.12.07)	3,64	0,82	-10,86
Abančna DZU Delniški Evropa	delniški	3,00%	0,00%	3,00%	1,60%	1,58% (31.12.07)	15,76	51,54	-13,18
Abančna DZU Delniški Svet	delniški	3,00%	3,00%	6,00%	2,15%	2,96% (31.12.07)	0,37	0,67	-11,42
Abančna DZU Denarni Euro	denarni	0,00%	0,00%	0,00%	0,55%	0,80% (31.12.07)	42,15	1,57	1,58
Abančna DZU Uravnoveženi	mešani	3,00%	0,00%	3,00%	1,65%	1,69% (31.12.07)	4,76	13,67	-9,80
Abančna DZU Obvezniški	obvezniški	1,50%	0,00%	1,50%	1,10%	1,27% (31.12.07)	6,73	2,36	1,55
Abančna DZU Mešani	mešani	3,00%	0,00%	3,00%	1,90%	1,97% (31.12.07)	4,66	9,21	-11,16
Abančna DZU Delniški Aktivni	delniški	3,00%	0,00%	3,00%	1,95%	1,97% (31.12.07)	6,65	30,31	-15,35
Abančna DZU Delniški ZDA	delniški	3,00%	3,00%	6,00%	2,15%	4,68% (31.12.07)	3,27	2,99	-7,15
Probanka DZU Alfa - uravnoveženi	mešani	3,00%	0,00%	3,00%	2,00%	1,96% (31.12.07)	55,81	50,96	-7,91
Probanka DZU Beta - delniški	delniški	3,00%	3,00%	6,00%	2,05%	2,02% (31.12.07)	6,68	37,89	-13,55
PB Biotech Index	delniški	3,00%	1,50%	4,50%	0,80%	NP	0,99	0,743	NP
Probanka DZU Gama - obvezniški	obvezniški	1,50%	0,00%	1,50%	1,01%	1,39% (31.12.07)	4,26	1,31	1,85
Probanka globalni naložbeni sklad	mešani	5,00%	3,00%	8,00%	2,10%	2,09% (31.12.07)	0,83	89,73	12,85
Probanka Novi trgi	delniški	3,00%	3,00%	6,00%	2,15%	2,26% (31.12.07)	4,99	9,61	-12,45
PB Uranium Index	delniški	3,00%	1,50%	4,50%	0,80%	NP	0,98	0,87	NP
Triglav Azija	delniški	4,00%	0,00%	4,00%	2,55%	3,35% (31.12.07)	4,1	2,23	-21,92
Triglav Balkan	delniški	4,00%	0,00%	4,00%	2,55%	2,81% (31.12.07)	5,67	20,37	-24,40
Triglav Evropa	mešani	3,00%	0,00%	3,00%	2,55%	2,70% (31.12.07)	5,03	16,94	-10,53
Triglav Hitro rastoča podjetja	delniški	4,00%	0,00%	4,00%	2,55%	3,01% (31.12.07)	4,24	2,69	-16,02
Triglav Obvezniški	obvezniški	2,00%	0,00%	2,00%	1,30%	1,75% (31.12.07)	4,61	1,65	-3,97
Triglav Renta	mešani	3,00%	0,00%	3,00%	2,05%	2,22% (31.12.07)	12,43	26,11	-13,85
Triglav Rastoči trgi	delniški	3,00%	0,00%	3,00%	2,55%	3,05%	4,91	7,96	-16,39

Tabela se nadaljuje...

Tabela 1 : Primerjava skladov Abančne DZU, Probanke DZU ter Triglav DZU

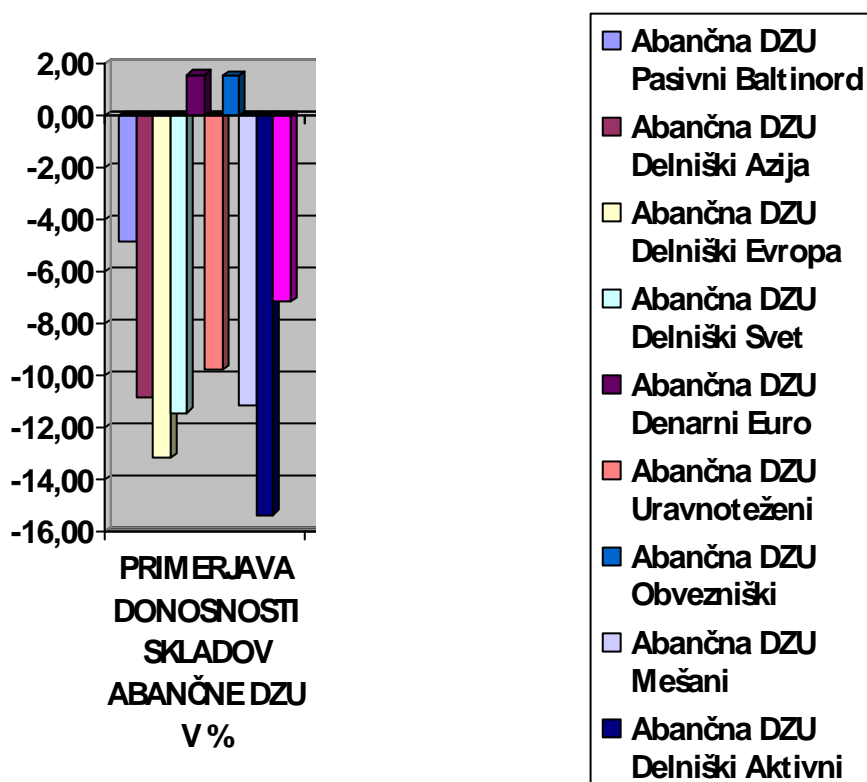
Nadaljevanje

						(31.12.07)			
Triglav Steber I	delniški	3,00%	0,00%	3,00%	2,05%	2,22% (31.12.07)	23,06	405,86	-16,90
Triglav Svetovni	delniški	3,00%	0,00%	3,00%	2,55%	3,05% (31.12.07)	3,9	1,55	-14,01
Triglav Top sektorji	delniški	3,00%	0,00%	3,00%	2,55%	2,96% (31.12.07)	3,68	1,32	-12,62

Vir: [Triglav DZU, Abančne DZU ter Probanke DZU, 2007; prospekti skladov; lastni prikaz].

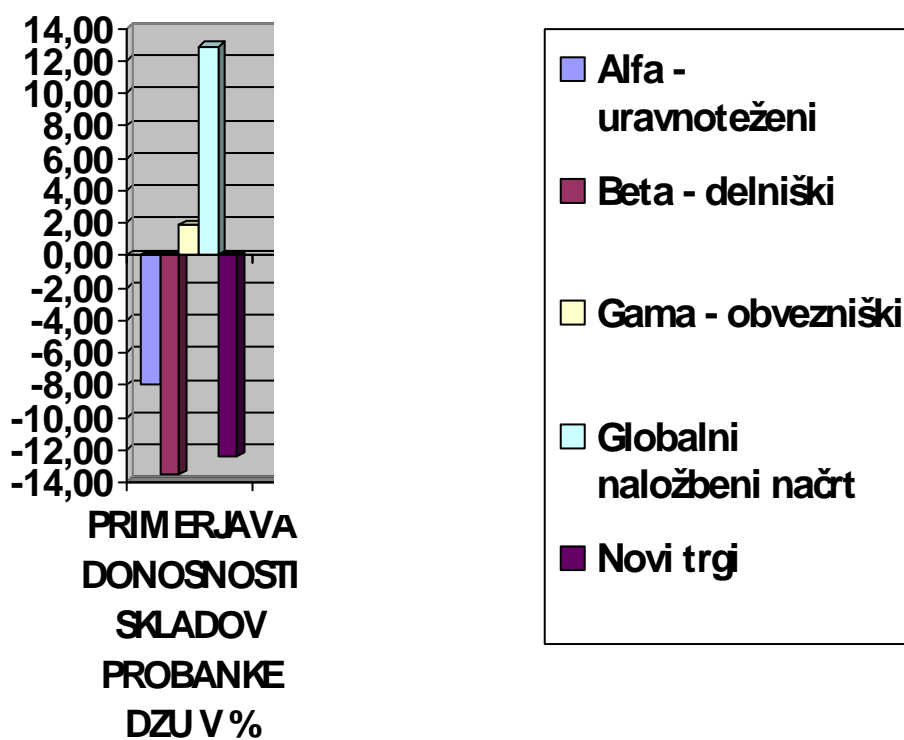
Iz Tabele 1 (glej prilogo) je razvidno, da so **vstopni stroški** delniških skladov najvišji in pri treh izmed skladov (Triglav Balkan, Triglav Azija, Triglav hitro rastoča podjetja) segajo tudi do 4 odstotkov vplačane vrednosti, pri Probanki Globalnem naložbenem skladu celo do 5 odstotkov vplačane vrednosti. Najnižji vstopni stroški so pri obvezniški obliki vzajemnih skladov, in sicer pri vzajemcu Denarni Euro, kjer ni vstopne provizije. **Izstopne provizije** niso prisotne pri nobeni izmed oblik enkratnega naložbenega zavarovanja pri Zavarovalnici Triglav, jih pa zaračunavajo Abančna DZU in Probanke DZU, in sicer do višine 3 odstotkov vrednosti investicijskih kuponov vzajemnega sklada. **Upravljalne in skrbniške provizije** skupaj se pri skladih omenjenih treh družb za upravljanje gibljejo od 0,8 odstotka do 2,55 odstotka prejete letne čiste premije. Letni stroški so najvišji pri Delniškem ZDA, ki je sklad Abančne DZU ter najmanjši pri sklad Abančna Denarni Euro.

Slika 1: Primerjava skladov Abančne DZU, Probanke DZU ter Triglav DZU



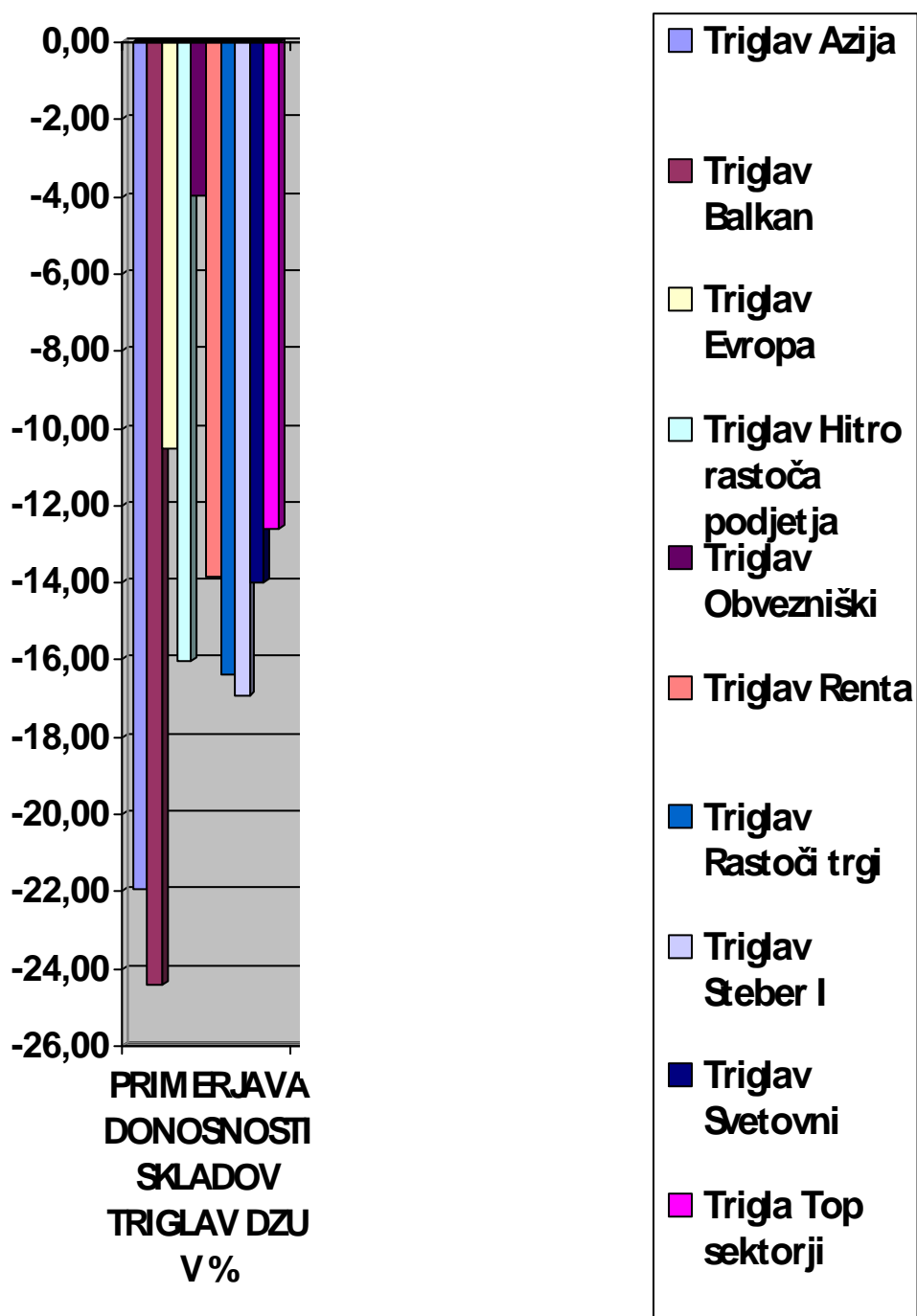
Vir: [Triglav DZU, 2007; prospekt skladov; lastni prikaz].

Slika 2: Primerjava donosnosti skladov Probanke DZU



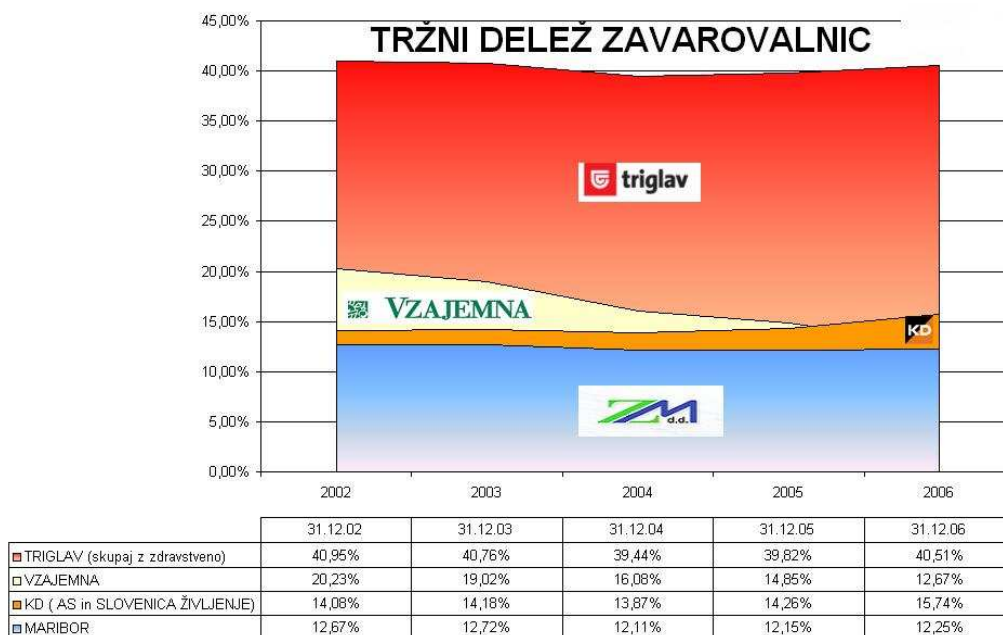
Vir: [PROBANKA DZU, 2007; prospekt skladov; lastni prikaz].

Slika 3: Primerjava donosnosti skladov Triglav DZU



Vir: [TRIGLAV DZU, 2007; prospekt skladov; lastni prikaz].

Slika 4: Tržni delež zavarovalnic



Vir: [Slovensko zavarovalno združenje, 2008; lastni prikaz].

Tabela 2: Tržni deleži zavarovalnic in drugih članic SZZ 2006

Tržni deleži zavarovalnic in drugih članic SZZ 2006

%

Zavarovalnica	Vrsta zavarovanj		
	vsa	življenjska	neživljenjska
SKUPAJ	100	100	100
Triglav	38,23	37,67	38,49
Adriatic Slovenica	13,51	3,06	18,28
Vzajemna	12,68	-	18,47
Maribor	12,19	10,41	13,00
Kapitalska Družba (KAD)	6,46	20,61	-
Tilia	2,99	1,45	3,68
Generali	2,57	3,33	2,22
TRIGLAV, Zdravstvena	2,31	-	3,36
Slovenica Življenje (zdaj KD Življenje)	2,24	7,14	-
Merkur	2,19	5,87	0,51
GRAWE	1,88	4,14	0,84
NLB Vita	1,77	5,41	0,11
SID - Prva kreditna zavarovalnica	0,65	-	0,95
Sklad obrtnikov in podjetnikov (SOP)	0,27	0,85	-
ARAG	0,05	-	0,08
Victoria-Volksbank	0,02	0,05	0,00

Tržni deleži pozavarovalnic 2006

%

Pozavarovalnica	Vrsta zavarovanj		
	vsa	življenjska	neživljenjska
SKUPAJ	100	100	100
Sava	57,53	74,20	57,47
Triglav RE	42,47	2580,00	42,53

Vir: Slovensko zavarovalno združenje, 2006.