

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

RAZVOJ BANČNO ZAVAROVALNIŠKIH STORITEV V SLOVENIJI

Ljubljana, november 2005

MIHA TROP

IZJAVA

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

V Ljubljani, dne 24.11.2005

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO	2
1.1. Opredelitev bančnega zavarovalništva.....	2
1.2. Zgodovinski razvoj bančnega zavarovalništva	5
1.3. Regulativa na področju bančnega zavarovalništva.....	7
1.3.1. Direktive Evropske Unije za področje bančništva in zavarovalništva	7
1.3.1.1. Bančne direktive.....	7
1.3.1.2. Zavarovalniške direktive	8
1.3.2. Pravni okvir v Sloveniji.....	10
2. ZNAČILNOSTI SODELOVANJA BANK IN ZAVAROVALNIC.....	11
2.1. Dejavniki, ki vplivajo na odločitev bank o vstopu na trg bančno zavarovalniških storitev	11
2.1.1. Demografski dejavniki	12
2.1.2. Makro-ekonomsko okolje	13
2.1.3. Trendi v vzorcih varčevanja gospodinjstev	14
2.1.4. Naraščajoča osveščenost potrošnikov	14
2.1.5. Davčno obravnavanje življenjskega zavarovanja	15
2.1.6. Rast trga življenjskih zavarovanj	15
2.2. Oblike sodelovanja med bankami in zavarovalnicami	16
2.2.1. Dogovori o distribuciji	16
2.2.2. Kapitalske povezave med bankami in zavarovalnicami.....	17
2.2.3. Ustanovitev skupne zavarovalnice	20
2.2.4. Ustanovitev lastne zavarovalnice s strani banke	20
2.2.5. Ustanovitev banke s strani zavarovalnice	21
2.3. Prednosti in slabosti povezovanja bank in zavarovalnic	22
2.3.1. Prednosti z vidika stranke	22
2.3.2. Prednosti z vidika finančne organizacije.....	22
2.3.3. Slabosti povezovanja bank in zavarovalnic.....	23
3. BANČNO ZAVAROVALNO POVEZOVANJE V IZBRANIH DRŽAVAH	
EVROPSKE UNIJE	24
3.1. Francija	24
3.2. Nemčija.....	25
3.3. Nizozemska.....	26
3.4. Italija.....	27
4. SODELOVANJE BANK IN ZAVAROVALNIC V SLOVENIJI	27
4.1. Kronološka predstavitev oblik sodelovanja med bankami in zavarovalnicami v Sloveniji.....	28
4.1.1. OBDOBJE DO LETA 1995	28
4.1.2. OBDOBJE 1995-2000.....	28
4.1.3. OBDOBJE PO LETU 2000.....	29
4.2. Predstavitev bančno zavarovalnih produktov slovenskih bank	31
4.2.1. Nova kreditna banka Maribor	32
4.2.2. SKB banka.....	33

4.2.3. Nova ljubljanska banka	34
4.2.4. Abanka Vipa.....	35
4.3. Ponudba zavarovalnih produktov glede na vrsto zavarovanja.....	36
4.3.1. Življenjsko zavarovanje	36
4.3.2. Naložbeno življenjsko zavarovanje.....	38
5. ANALIZA BANČNO ZAVAROVALNIŠKIH STORITEV V SLOVENIJI.....	39
5.1. Stanje na področju bančnega zavarovalništva v Sloveniji	39
5.2. Vzroki uspeha oz. neuspeha dosedanjih povezav v Sloveniji.....	40
5.3. Perspektiva bančno zavarovalniških storitev v Sloveniji	42
SKLEP.....	44
LITERATURA	46
VIRI.....	47
PRILOGA	

UVOD

Na trgu finančnih storitev v zadnjem času prihaja do drastičnih sprememb, ki so jim v veliki meri podvržene tudi banke. Spremembe so posledica globalizacije in zakonskih sprememb na tem področju. Zaradi tega, pa tudi visokih stroškov razširjenih mrež bančnih poslovalnic in usihajočih dobičkov so se bile banke prisiljene odzvati na te spremembe s ponudbo novih storitev, saj bodo le na ta način lahko še vedno poslovale pozitivno in v konkurenčnem okolju dosegale tudi dobiček ter povečale tržni delež.

Vidno poslabšanje konkurenčnega položaja bank, velike spremembe v demografskih in varčevalnih trendih, deregulacija in liberalizacija kapitalskih trgov, spremembe v vzorcih obnašanja prebivalstva, padanje dobičkonosnosti tradicionalnih bančnih storitev je banke spodbudilo k iskanju poti na nove trge in k ponudbi novih finančnih storitev za stranke. S tem si banke obetajo nove priložnosti za ponoven začetek in računajo na doseganje dobička ter hkrati vidijo priložnost za povečevanje tržnega deleža.

Na račun zasičenosti trga bančnih in finančnih storitev in zaradi tega velike konkurenčnosti med bankami v mnogih evropskih državah so se bile banke prisiljene začeti ozirati na druga področja finančnih storitev. Veliki finančni konglomerati zasledujejo predvsem dve temeljni strategiji. To sta diverzifikacija oziroma ponudba kompletnih finančnih storitev in globalna ekspanzija oziroma povezovanje in širitev preko državnih meja. Deregulacija zavarovalništva in bančništva v razvitih ekonomijah je zavarovalnicam in bankam omogočila ustanavljanje bank oziroma zavarovalnic in vzajemno distribucijo njihovih storitev. Predvsem to je bil tudi razlog, da so banke lahko pričele ponujati poleg bančnih tudi zavarovalne storitve (Bešter, Kobal, 1998, str. 93).

S prodajo zavarovalniških produktov postane draga mreža bančnih poslovalnic donosnejša. Razširjenost mreže bančnih poslovalnic pa omogoča tako zavarovalnicam (v primeru sodelovanja z banko) kot bankam dostop do velikega števila potencialnih strank ob nižjih stroških. Področje, kjer sodelujeta banka in zavarovalnica, imenujemo »bancassurance« ali slovensko bančno zavarovalništvo. Kot nam kažejo statistike zadnjih let pa je bančno zavarovalništvo dokaj uspešno v številnih državah, tako v Evropi kot drugod po svetu.

Za uspeh je nujno potrebno, da se ponudniki bančnega zavarovalništva zavedajo, da je ključ do uspeha predvsem ponuditi strankam neko dodano vrednost, zato se morajo osredotočiti in sprejeti odločitve, na katero tržno nišo se mislijo usmeriti in na kakšen način bodo ustvarili konkurenčno prednost pred ostalimi ponudniki. To dosežejo s tem, ko opredelijo, kdo so njihove potencialne stranke in kje ter na kakšen način lahko ponudijo več od konkurence (Drury, 2001, str. 2).

Pričujoče diplomsko delo obravnava temo bančnega zavarovalništva in je sestavljeno iz štirih poglavij.

V prvem poglavju bo prikazana osnovna opredelitev bančnega zavarovalništva, nadalje bo prikazan zgodovinski razvoj bančno zavarovalniških storitev, regulativa, ki ureja to področje na območju evropskih držav in tudi v Sloveniji. Sledi pregled dejavnikov, ki so in bodo tudi v prihodnje vplivali na razvoj teh storitev, pregled raznih oblik sodelovanja med bankami in zavarovalnicami, od pogodbenega sodelovanja pa do ustanovitve življenjske zavarovalnice. Na koncu prvega poglavja bodo predstavljene še glavne prednosti in slabosti do katerih lahko pride na podlagi sodelovanja med banko in zavarovalnico.

Drugo poglavje opisuje bančno zavarovalniške povezave v izbranih evropskih državah ter prikazuje dejavnike, ki pozitivno in negativno vplivajo na razvoj bančnega zavarovalništva.

Tretje poglavje je namenjeno razvoju in obstoječim razmeram bančno zavarovalniških storitev v Sloveniji. Predstavljene so banke, ki se pri nas ukvarjajo s to ponudbo storitev, hkrati pa je podan tudi pregled produktov, ki jih banke ponujajo na ozemlju Republike Slovenije in razlike ter podobnosti med temi produkti.

Namen četrtega, zadnjega poglavja diplomskega dela, je analizirati uspešnost bančnega zavarovalništva v Sloveniji in prikazati, kaj so bili vzroki za uspeh ali neuspeh raznih povezav ter za konec še podati ugotovitev, kakšno perspektivo ima bančno zavarovalništvo v Sloveniji. Diplomsko delo zaključujejo sklepne ugotovitve.

1. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO

Bančno zavarovalništvo je kompleksna dejavnost, ki jo razviti trgi kapitala že dobro poznajo. Osnovna definicija ali vsaj minimalen kriterij pri opredelitvi bančnega zavarovalništva je namreč trženje bančnih in zavarovalniških produktov ali njihovih kombinacij prek banke in njenih tržnih poti. Enotne definicije o bančnem zavarovalništvu ni mogoče podati, zato bomo v tem poglavju našli odgovore na vprašanje, kaj sploh je bančno zavarovalništvo, kako se je ta storitev razvijala skozi čas, velik poudarek pa je dan tudi regulativi, ki ureja področje bančnega zavarovalništva (pravni vidik, bančne in zavarovalniške direktive, ki urejajo to področje). Predstavljene so tudi dejavniki, zaradi katerih se banke odločijo za ponudbo zavarovalnih produktov, opisane so posamezne oblike sodelovanja med bankami in zavarovalnicami, poglavje pa se zaključi s prikazom prednosti in slabosti, ki jih lahko povzroči povezovanje med bankami in zavarovalnicami.

1.1. Opredelitev bančnega zavarovalništva

Pri razumevanju pojma bančno zavarovalništvo si lahko pomagamo tako, da bolje spoznamo razlike in podobnosti med pojmom bančništvo in zavarovalništvo, saj se je tudi bančno

zavarovalništvo razvilo iz prej omenjenih pojmov. Bančno zavarovalništvo lahko definiramo na različne načine, vse definicije pa so povezane z zgodovinskim razvojem le-tega.

Posege bank na zavarovalniški trg v poslovnem žargonu z angleškim izrazom imenujemo tudi »bancassurance«. Proces brisanja mej med posameznimi finančnimi storitvami, čemur smo priča v zadnjem času, nam je omogočil ponudbo različnih finančnih storitev oziroma produktov na enem mestu. Za banke in finančne institucije, ki ponujajo celovito ponudbo storitev na enem mestu, poznamo naziv finančna veleblagovnica. Istočasno se uveljavlja tudi nemški izraz »allfinanz«. Kadar pa igrajo zavarovalnice aktivno vlogo na trgu bančnih storitev, govorimo o t.i. »assurer-banks« ali tudi o t.i. »assurfinance«. Kljub vsak dan vse bolj pogosti uporabi navedenih izrazov, vlada v praksi precejšnja zmeda. Kaže, da je pospešeno sodelovanje med zavarovalnicami in bankami, ki se kaže na zelo različne načine, primer, ko je poslovna praksa prehitela teorijo. Globalizacija, internacionalizacija in vsak dan vse bolj ostra konkurenca očitno spodbujajo inovativne rešitve v poslovanju finančnih institucij, ki jim stroka le stežka sledi.

Definicijo tem, kaj je bančno zavarovalništvo, je toliko, kot avtorjev, ki obravnavajo to področje. Za ponazoritev pojmovne zmede, ki vlada na tem področju in za osnovno predstavo o tem, kaj je bančno zavarovalništvo, bom navedel tri definicije, ki jih pogosto najdemo v strokovni literaturi.

Prvič, bančno zavarovalništvo oz. »bancassurance« lahko opredelimo kot prodajo bančnih in zavarovalniških produktov oziroma storitev preko skupnih distribucijskih kanalov ali preko iste baze klientov. Obstaja pet različnih načinov, s katerimi banke in zavarovalnice izvajajo posle bančnega zavarovalništva (Bešter, Kopal, 1998, str. 94):

- Banka proda podatkovno bazo svojih strank zavarovalnici. Slednja uporabi kupljene podatke za prodajo zavarovalniških produktov bančnim strankam.
- Agencijska pogodba ali dogovor med banko in zavarovalnico o prodaji zavarovalniških produktov preko mreže bančnih poslovalnic; banka je v tem primeru neodvisni finančni svetovalec (Independent Financial Adviser – IFA) in ima take pogodbe sklenjene tudi z drugimi zavarovalnicami.
- Ekskluzivne pogodbe med banko in zavarovalnico, banka je v tem primeru t.i. »vezani ali pooblaščen agent« določene zavarovalnice in prodaja zavarovanja samo zanj.
- Lastništvo (prevzem) ene družbe nad drugo oziroma primeri, ko sta banka in zavarovalnica v (so)lasti iste družbe ali sodita obe v isto poslovno korporacijo oziroma poslovno skupino.
- Podjetje, ki je v skupni lasti banke in zavarovalnice (ang. joint-venture).

Drugič, bančno zavarovalništvo lahko definiramo tudi kot tisti delež zavarovanj, sklenjenih v družbah, ki so v večinski lasti bank (banke imajo kontrolni delež ali 50% in več) (Bešter, Kopal, 1998, str. 94). Po navedeni definiciji uporaba bančnih distribucijskih kanalov za

prodajo zavarovalniških produktov ne sodi v »bancassurance«, edini pomembni kriterij je lastniški delež.

Tretjič, bančno zavarovalništvo lahko opredelimo tudi kot vstop banke na trg zavarovalniških storitev (Hoschka, 1994, str. 1). Hoschka (1994, str. 1) ne loči med pojmom »bancassurance« in »allfinanz«, čeprav v nadaljevanju dosledno uporablja le prvega oziroma govori o vstopu banke v zavarovalništvo. Banka to lahko stori na štiri načine:

- **vstop *de novo***: banka ustanovi svojo podružnico – zavarovalnico in prične opravljati zavarovalniške posle tako rekoč »iz nič«. Edina prednost je že obstoječa baza bančnih strank, ki jim prvim ponudi svoje nove zavarovalniške produkte in mreža bančnih poslovalnic, ki služi kot distribucijski kanal tudi za zavarovanja.
- **distribucijska povezava med banko in zavarovalnico**: v bančnih poslovalnicah se prodajajo zavarovalniški produkti, preko mreže zavarovalniških agentov pa se izvaja tudi bančno poslovanje.
- **skupno vlaganje (ang. joint-venture)**: banka in zavarovalnica skupaj ustanovita samostojno družbo, ki prodaja zavarovanja tudi bančnim klientom.
- **združitve in pripojitve**: običajno banka kot močnejši partner prevzame zavarovalnico, oziroma pride do združitve banke in zavarovalnice v eno poslovno skupino.

Kljub zgoraj omenjenim in vsem preostalim definicijam bančnega zavarovalništva je dobro, če definiramo bančno zavarovalništvo kar najširše, tako da zajema vse načine vstopanja bank na zavarovalniški trg. Poleg bančnega zavarovalništva pa so v svetu finančnih storitev vse bolj pogosti primeri, ko želi zavarovalnica vskočiti na trg bančnih produktov. Uveljavila sta se izraza »assurer-banks« in »assurfinance« in jih v slovenščini lahko nadomestimo z izrazom bančno zavarovalništvo. Assurfinance pomeni vstop zavarovalnic na področje bančnega poslovanja s prebivalstvom (ang. retail banking) s ponudbo depozitov ter varčevalnih in investicijskih produktov. Izraz assurer-banks se je pojavil zvezi z nekaterimi angleškimi zavarovalnicami, ki so se pričele ukvarjati tudi z bančnimi posli.

Čeprav nekateri enačijo pojma »bancassurance« (bančno zavarovalništvo) in »Allfinanz oz. Mehrfinanz« (popolne finance), je pojem »Allfinanz« precej širši od pojma »bancassurance« in ga zato ne moremo uporabljati samo za bančne in zavarovalniške storitve (Bešter, Kobal, 1998, str. 95). »Allfinanz« je namreč sposobnost organizacije, da zadovolji vse finančne potrebe strank.

Razlogi za nastanek »Allfinanz« koncepta so zelo podobni razlogom za »bancassurance«: ponuditi širši obseg finančnih storitev, okrepiti razmerje s stranko, doseči čim bolj učinkovito uporabo distribucijskih kanalov, razširiti področje svojega delovanja in povečati število strank, zagotoviti boljšo kakovost svojih produktov in z vsem naštetim povečati profitabilnost institucije oziroma poslovne skupine. »Allfinanz« koncept je pogosto povezan z globalizacijo poslovanja. Po drugi strani »Allfinanz« predstavlja tudi zagotavljanje širokega obsega

finančnih storitev v okviru enega ponudnika. Avtor opozarja, da odločitev za »Allfinanz« koncept še ni porok za uspeh, čeprav organizacija s tem pridobi pomembno prednost pred konkurenco (Bešter, Kopal, 1998, str. 93-95).

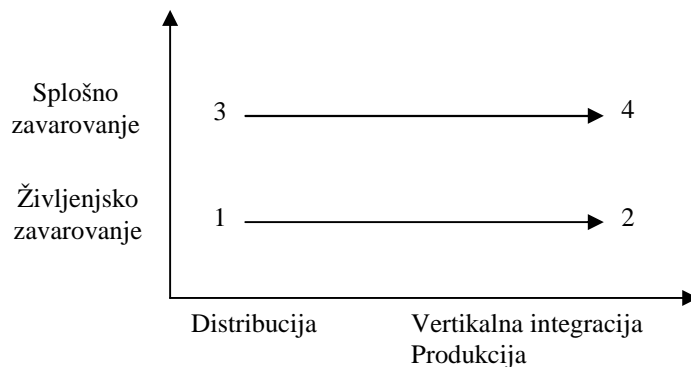
Pri bančnem zavarovalništvu gre skratka za obliko povezave med banko in zavarovalnico, ki ima osnovni namen, da (Šker, 2003, str. 85):

- poveča tržni delež zavarovalnice s pomočjo prodaje zavarovalnih pogodb preko bank,
- banki prinese dodatni prihodek iz naslova provizije zavarovalnice,
- ponudi dodatno storitev komitentu banke, kar pomeni, da komitent lahko vse finančne storitve opravlja na enem mestu t.j. v banki (ang. allfinance).

Bančno zavarovanje lahko štejemo za novo vrsto distribucijskega kanala za zavarovalne proizvode in so dodatni kanali trženja klasičnim oblikam (agenti, posredniki, lastni kader). Predstavlja novo generacijo tržnih kanalov, v katero lahko uvrščamo še internetno trženje in telefonske (klicne) centre (Šker, 2003, str. 85).

Na sliki 1 prikazujemo t.i. Vaquinovo matriko strateških možnosti bančnega zavarovalništva, s katero prikazuje razvoj bančnega zavarovalništva. Na abscisni osi je prikazana stopnja integracije, na ordinatni pa profil produktov (življenjsko ali splošno zavarovanje). Iz matrike izhaja, da bančna zavarovalnica v zadnji stopnji razvoja bančnega zavarovalništva kontrolira celoten proces distribucije in produkcije življenjskih in zavarovalnih produktov.

Slika 1: Prikaz različnih stopenj razvoja bančnega zavarovalništva



Vir: Genetay, Molyneux, 1998, str. 10.

1.2. Zgodovinski razvoj bančnega zavarovalništva

Čeprav je bančno zavarovalništvo predmet akademskega proučevanja šele zadnjih nekaj let, obstaja povezava med bančnimi in zavarovalniškimi posli že desetletja. Že v 19. stoletju so v Belgiji (CGER – Caisse Generale d'Epargne et de Retraite), Španiji (Caixa of Barcelona) in v Franciji (Caisse Nationale de Prevoyance) banke ponujale poleg bančnih tudi zavarovalne storitve. Toda kljub temu so se šele v zadnjem času začeli ponovno zavedati obstoja tega

koncepta in dejstva komplementarnosti teh dveh področij (Genetay, Molyneux, 1998, str. 10-11).

Kljub temu da razne povezave in oblike sodelovanja med bankami in zavarovalnicami obstajajo že od 15. stoletja, pa o bančnem zavarovalništvu kot takem ne more biti govora. Zato se bom osredotočil na pregled razvoja bančnega zavarovalništva, kot ga je opisal Daniel (1995)³, saj se zdi, da je to še najbolj reprezentativen prikaz bančnega zavarovalništva, ki ga poznamo danes. Daniel je naredil analizo razvoja produktov bančnega zavarovalništva. Namen te analize je prikazati, kako se je koncept bančnega zavarovalništva z leti razvijal. Analiza sicer temelji predvsem na izkušnjah s francoskega trga, kjer se je ta koncept začel uveljavljati, hkrati pa je tudi poudarek na ostalih trgih EU. Razvoj bančnega zavarovalništva je razdelil v tri obdobja: obdobje pred letom 1980, obdobje po letu 1980 in obdobje po letu 1990 (Genetay, Molyneux, 1998, str. 11).

Značilnost prvega obdobja je, da so bili produkti, ki so jih banke prodajale neposredna širitev bančnih aktivnosti in kot takšni ti produkti niso bili povezani z zavarovanjem. Npr. v Franciji je bilo zavarovanje kreditov neločljiv del potrošniških kreditov in drugih posojil. Zato tudi še ni bilo obravnavano kot bančno zavarovalništvo. Medtem ko je bila vzajemna prodaja kredita in zavarovanja relativno redek pojav v Španiji, so bile v Veliki Britaniji stanovanjske banke tradicionalni posredniki za stanovanjsko zavarovanje. Banke so ponujale tudi garancije, ki niso bile povezane z zavarovanjem. Te garancije lahko vidimo v kontekstu odpiranja računov v letih 1960 in 1970, kjer so bili novi računi povezani z garancijami, katerih namen je bil jamstvo za izplačilo sredstev v primeru smrti imetnika računa.

Daniel zagovarja tezo, da je bilo prvo obdobje pomembna učna izkušnja za banke in njihovo prodajno osebje, ne glede na dejstvo, da so bili zavarovalniški produkti zelo osnovni, saj kot sam pravi, so bili kljub temu dobrodošla izkušnja, ki je omogočala progresivno spoznavanje koncepta bančnega zavarovalništva.

Za pojav bančnega zavarovalništva v pravem pomenu besede velja drugo obdobje z začetkom v začetku 80-ih let, ko so banke začele razvijati zelo različne finančne produkte. Ponujale so varčevalne produkte, povezane z življenjskim zavarovanjem, ki so bili zelo vabljeni zaradi številnih davčnih ugodnosti.

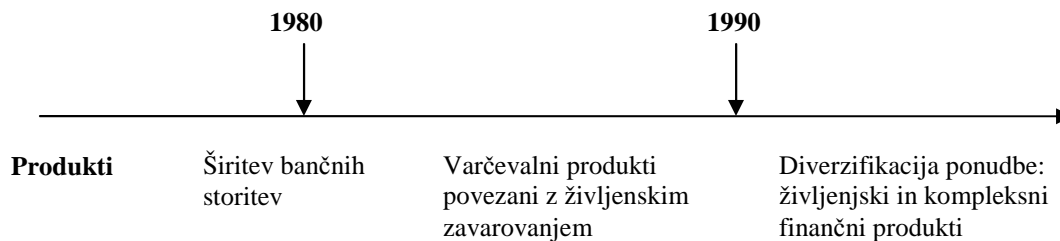
Tretje obdobje Daniel označi kot prelomno glede razvoja bančnega zavarovalništva, saj so se banke začele bolj močno zavedati sinergij, do katerih pride z združevanjem bančnih in zavarovalnih produktov in so jih zato hotele tudi čim bolj izkoristiti. Rezultat teh teženj so bile tudi inovacije bank na področju bančno zavarovalniških produktov, saj je bil narejen korak naprej od do tedaj zelo osnovnih produktov k novim produktom, pri katerih je bil dan večji pomen potrebam in željam kupcev (potrošnikov). Tako so nastali produkti kot so:

³ Povzeto po: Genetay, Molyneux (1998). Originalni avtor Daniel, J.P. : Les Enjeux de la Bancassurance. Second edition. Paris : Editions de Verneuil.

zavarovalne police z varčevalno komponento, čista življenjska zavarovanja, vseživljenjska zavarovanja, naložbena zavarovanja (Genetay, Molyneux, 1998, str. 11-13).

Razpršitev oz. razširitev bančno zavarovalniških storitev skozi čas prikazujemo v Sliki 2.

Slika 2: Evolucija bančnega zavarovalništva



Vir: Genetay, Molyneux, 1998, str. 11.

Zgoraj opisani zgodovinski pregled nastanka in razvoja bančnega zavarovalništva se v splošnem zdi primeren za večino evropskih finančnih trgov, seveda pa moramo upoštevati tudi razlike, ki so specifične za nekatere države (Genetay, Molyneux, 1998, str. 13).

1.3. Regulatorna na področju bančnega zavarovalništva

Področje finančnih storitev in s tem tudi bančnega zavarovalništva znotraj EU urejajo bančne in zavarovalniške direktive. Direktive so po svoji pravni naravi zavezujoče za vse države članice EU, vendar pa velja omeniti, da imajo nacionalni zakonodajalci pravico postaviti še višje standarde.

1.3.1. Direktive Evropske Unije za področje bančništva in zavarovalništva

1.3.1.1. Bančne direktive

- *Prva bančna direktiva (First Banking Co-ordination Directive 1977; 77/780/EC)* je na področju bančnih storitev dosegla tri pomembne cilje: odstranila je večino omejitev svobode ustanavljanja bank, postavila enotne standarde za odobritev dovoljenj poslovanja bank ter predstavila osnovno načelo sodelovanja nadzornih oblasti različnih držav članic.
- *Druga bančna direktiva (Second Banking Co-ordination Directive 1989; 89/646/EC)* je srce pravne ureditve na področju bank in drugih kreditnih organizacij v Evropski Uniji. Uveljavila je načelo enotne licence, načelo nadzora domače države, načelo vzajemnega priznavanja, definirala denarni zavod in njegove storitve ter harmonizirala nadzorne standarde (zahtevani najmanjši znesek kapitala, lastniška struktura denarnih

zavodov, omejitev naložb v nefinančne institucije). S tem je oblikovala model univerzalne banke.

- V *direktivi o lastnih sredstvih denarnih zavodov (Directive 89/299/EC)* so opredeljeni temeljni standardi za lastna sredstva denarnih zavodov in veljajo za vse zavode, ki imajo dovoljenje za poslovanje v EU.
- *Direktiva o stopnji solventnosti denarnih zavodov (Directive 89/647/EC)* sledi principu Baselskih standardov tako, da sprejema sistem tehtanja tvegane aktive. Stopnja solventnosti je definirana kot razmerje med kapitalom in celotno tehtano tvegano aktivo in znaša 8%.
- *Direktiva o veliki izpostavljenosti denarnih zavodov (Directive 92/121/EC)* ureja velike izpostavljenosti denarnih zavodov do ene stranke ali skupine povezanih strank.
- *Prva in druga direktiva o opravljanju nadzora na osnovi konsolidiranih računovodskih podatkov (83/350/EC in 92/30/EC)* se nanašata na denarne zavode, finančne holdinške družbe ter holdinške družbe z mešano dejavnostjo s sedežem v EU. Nadzoru je podvržen vsak denarni zavod, ki ima hčerinsko podjetje, ki je denarni zavod ali finančna ustanova, ali pa ima delež v takih ustanovah. To pomeni, da je vsaka kreditna institucija, ki ima neposredno ali posredno 20% kapitalski delež v drugi kreditni instituciji, nadzorovana na osnovi konsolidiranih podatkov.
- *Direktiva o kapitalski ustreznosti investicijskih podjetij in denarnih zavodov (93/6/EC)* določa temeljne standarde za lastna sredstva tako bančnih, kot nebančnih ustanov (Borak, 1996).

1.3.1.2. Zavarovalniške direktive

Tako kot na vseh ostalih področjih finančnih storitev je cilj zavarovalniških direktiv ustanovitev enotnega trga. S tem razlogom so bile sprejete številne direktive, ki urejajo ustanovitev enotnega trga (Greaves, 1993, str. 78). Med najpomembnejše zavarovalniške direktive za to področje uvrščamo:

- *Prva, druga, tretja direktiva o neživljenjskem zavarovanju (First 73/239/EC), Second 88/357/EC, Third 92/49/EC non-Life Directive);*
- *Prva, druga, tretja direktiva o življenjskem zavarovanju (First 79/267/EC), Second 90/619/EC, Third 92/96/EC Life Directive);*

Najpomembnejši medzavarovalniški direktivi sta verjetno direktivi o življenjskem in o neživljenjskem zavarovanju, ki prinašata nekaj pomembnih načel, ki jih poznamo iz že omenjenih bančnih direktiv, in sicer:

- (i.) načelo enotnega dovoljenja (na podlagi izdanega dovoljenja lahko zavarovalnica opravlja zavarovalniške storitve kjerkoli v EU brez nadaljnih dovoljenj ali avtorizacij);
- (ii.) načelo nadzora domače države (kontrolno opravlja država, v kateri je zavarovalnica registrirana);
- (iii.) načelo enotnih pravil (predvsem glede tehničnega nadzora).

Poleg zgoraj naštetih evropskih direktiv so pomembne tudi ostale, saj prinašajo pomembne dopolnitve na tem področju in postavljajo strožje zahteve na trgu zavarovalnih storitev. Med slednjimi velja izpostaviti naslednje:

- *Direktiva o dopolnilnem nadzoru nad zavarovalnicami v zavarovalniški skupini (98/78/EC)*. Direktiva ob sprejemu ZZavar leta 2000 še ni veljala. Temeljni cilj te direktive je, da stečajni postopek zavarovalnice, ki ima podružnice v več državah članicah, poteka le v državi, v kateri ima sedež, oziroma v državi, ki je zavarovalnici izdala dovoljenje.
- *Direktivi 2002/13/EC in 2002/83/EC* sta posledica prizadevanj za poostreno varstvo zavarovancev z zviševanjem zahtevane solventne meje oziroma zajamčenega kapitala za življenjske in neživljenjske zavarovalnice, kar pomeni, da v osnovi direktivi postavljata strožje kapitalske zahteve za zavarovalnice.
- *Direktiva o zavarovalnem posredovanju in zastopanju 2002/92/EC* celostno ureja zavarovalno zastopanje in posredovanje. Zahteva registracijo zastopnikov oziroma posrednikov v matični državi.

Direktive so zamenjale različne nacionalne sisteme, ki urejajo zavarovalništvo. Na osnovi direktiv lahko zavarovalnica ponuja svoje storitve kjerkoli v EU brez nepotrebnih dovoljenj in omejitev. Direktivi »tretje generacije« o življenjskem in neživljenjskem zavarovanju sta skupaj z direktivo o letnih in konsolidiranih obračunih dejansko ustanovili enotni trg zavarovalniških storitev.

Poleg omenjenih bančnih in zavarovalniških direktiv EU so za področje finančnih storitev pomembna pravila o konkurenci, ki veljajo tako za bančne kot zavarovalniške storitve. Regulirana pa so tudi področja, ki se nanašajo na pranje denarja, zaščito potrošnikov, bančno tajnost in investicijske storitve.

Banke skladno z Zakonom o bančništvu (ZBan) lahko izvajajo le posle zavarovalnega posredovanja pri prodaji zavarovalnih storitev in morajo za opravljanje te dejavnosti pridobiti posebno dovoljenje BS. Banka kot posrednica posreduje pri prodaji storitev ene ali večih zavarovalnic, pri čemer pa nosi odgovornost, da stranki svetuje tisto, ki je zanjo najustreznejša, ter tudi skrbi, da je temu tako ves čas trajanja pogodbe.

Prodajo zavarovalniških storitev lahko izvajajo le tiste osebe, ki razpolagajo s teoretičnimi znanji in izkušnjami in si na podlagi tega pridobijo dovoljenje AZN. Z vidika bank, ki že razpolagajo s široko mrežo in iščejo sinergične učinke z uvajanjem novih storitev, to pomeni, da je potrebno v razvoj bančnega zavarovalništva vložiti tudi veliko človeških virov.

Veljavna zakonodaja predpisuje specializacijo novoustanovljenih zavarovalnic, kar pomeni, da se lahko ukvarja bodisi s storitvami, ki spadajo v skupino življenjskih bodisi skupino premoženjskih zavarovanj (Simoniti, 2004, str. 168-169).

1.3.2. Pravni okvir v Sloveniji

Regulativo na področju bančnega zavarovalništva v Sloveniji urejata predvsem dva zakona, in sicer leta 2000 sprejeti Zakon o zavarovalništvu (ZZavar) in pa Zakon o bančništvu (ZBan). Za Zakon o zavarovalništvu lahko rečemo, da je prinesel v pravni red Republike Slovenije večino vsebine direktiv, ki urejajo zavarovalništvo. Ker pa je Slovenija v letu 2004 že postala članica EU, pa je bilo potrebno v ZZavar vnesti še nekaj sprememb, katerih namen je uskladitev s še ostalimi direktivami, ki niso bile zajete v prvotnem ZZavar. Zato so v Državnem zboru RS sprejeli Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o zavarovalništvu (Zzavar-B), s katerim so regulativo uskladili z EU.

Z Zakonom o zavarovalništvu (ZZavar) so opredeljeni pogoji, ki jih je potrebno izpolnjevati za opravljanje dejavnosti zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja. Po 227. členu (ZZavar, 2000) lahko storitve zavarovalnega posredovanja opravljajo banke, ki so za opravljanje teh storitev pridobile dovoljenje Banke Slovenije (BS). BS pa izda dovoljenje na podlagi predhodnega mnenja, ki ga poda Agencija za zavarovalni nadzor (v nadaljevanju AZN). Nadalje 230. člen tega zakona navaja, da lahko posle zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja pri zavarovalnici, zavarovalniški zastopniški družbi, zavarovalni posredniški družbi oziroma banki samostojno opravljajo samo fizične osebe, ki imajo dovoljenje AZN za opravljanje poslov zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja.

Zavarovanje odgovornosti ureja 237. člen po katerem mora zavarovalna posredniška družba zavarovati svojo odgovornost zavarovalcu za kršitev pogodbe o zavarovalnem posredovanju za zavarovalno vsoto, ki ne sme biti nižja od 60.000.000 SIT za posamezen zavarovalni primer oziroma od 120.000.000 SIT za vse zavarovalne primere v posameznem letu.

Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 7/99, v nadaljevanju ZBan) pa določa obseg in način pridobitve dovoljenja. Banke lahko po 8. alineji (Druge finančne storitve) 6. člena ZBan opravljajo posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic po zakonu, ki ureja zavarovalništvo.

36. člen ZBan (1999) določa, da v primeru, če banka poleg bančnih storitev želi opravljati druge finančne storitve, mora pred vpisom ustrezne dejavnosti v sodni register pridobiti dovoljenje BS.

Pogoji za pridobitev dovoljenja so opredeljeni v Sklepu o določitvi pogojev, ki jih mora izpolnjevati banka oziroma hranilnica za opravljanje bančnih oziroma drugih finančnih storitev ter določitvi dokumentacije, na podlagi katere je mogoče ugotoviti, ali bo družba sposobna opravljati dejavnosti na katere se nanaša zahteva za izdajo dovoljenja.

ZBan v 104. členu opredeljuje tudi dolžnost varovanja zaupnih podatkov. Delavci banke oziroma druge osebe, ki so jim v zvezi z njihovim delom v banki oziroma pri opravljanju storitev za banko na kakršen koli način dostopni zaupni podatki, podatkov ne smejo sporočiti tretjim osebam niti jih sami izkoriščati ali omogočiti, da bi jih izkoriščale tretje osebe. Banka torej ne sme neposredno prepustiti svoje baze strank zavarovalnici. Dolžnost varovanja zaupnih podatkov pa ne velja v primeru, če stranka izrecno pisno pristane, da se posredujejo posamezni zaupni podatki. Banka mora kot zaupne varovati vse podatke in dejstva, za katere je izvedela v zvezi z opravljanjem bančnih storitev. Podatkov o strankah ne more prepustiti zavarovalnici. To pa banke ne omejuje pri obveščanju strank o zavarovanjih in posredovanju pri sklepanju teh zavarovanj.

Po 232. členu ZBan nadzor nad bankami, ki so za opravljanje storitev zavarovalnega posredovanja pridobile dovoljenje BS, opravlja AZN v sodelovanju z BS (Nemec, Klemenčič, 2004, str. 302-303).

Poudarimo še davčno politiko, ki v Sloveniji različno ureja delovanje bank in zavarovalnic. Zaenkrat ne vzpodbuja dolgoročnega varčevanja v obliki dolgoročnih življenjskih zavarovanj, saj so življenjska zavarovanja do 10 let obdavčena. Ugodnosti pri obdavčitvi so nujne za uspeh bančnega zavarovalništva, spremembe pa lahko pričakujemo, ko bo davčna politika v Sloveniji primerljiva z EU. Omeniti je potrebno, da so bančne obresti v EU obdavčene, zato je varčevanje preko življenjskega zavarovanja bolj privlačno kot klasično varčevanje v banki (Nemec, Klemenčič, 2004, str. 302-303).

2. ZNAČILNOSTI SODELOVANJA BANK IN ZAVAROVALNIC

2.1. Dejavniki, ki vplivajo na odločitev bank o vstopu na trg bančno zavarovalniških storitev

Dejavniki, ki najbolj vplivajo na odločitev bank, da v svojo ponudbo finančnih storitev vključijo tudi zavarovalne produkte so sledeči: demografski, varčevalni trendi, deregulacija in liberalizacija kapitalskih trgov, spremembe v vzorcih obnašanja prebivalstva in ne nazadnje tudi davčna politika, ki jo določa država na tem področju.

Banke se vedno bolj zavedajo realnosti, v kateri dobički bank vse bolj usihajo, kljub temu, da bančni sektor v Evropski uniji raste hitreje od bruto domačega proizvoda in zaradi tega se vedno bolj usmerjajo na druga področja finančnih storitev, kjer slutijo večje dobičke. Ena izmed takšnih priložnosti je že nekaj let vsekakor področje zavarovalništva. Skratka, vse bolj gredo v smer, ki ima vse manj opraviti s klasičnimi bančnimi posli. Življenjsko zavarovalništvo se lahko pohvali z visokimi stopnjami rasti in še lepšimi obeti za prihodnost. Zaradi staranja evropskega prebivalstva, so iz dneva v dan vse bolj privlačne storitve zavarovanj z močno varčevalno komponento. Usihanje pravic iz socialnega zavarovanja povečuje povpraševanje po ustreznih nadomestnih produktih zavarovalnic. Potrebo po privatnih pokojninskih načrtih spodbuja tudi predčasno upokojevanje. Dejanska upokojitvena starost je v vseh državah Evropske unije nižja od zakonsko določene, kar spodbuja povpraševanje po dodatnem zavarovanju za tista leta, ko se bo posameznik že umaknil s trga delovne sile, ne bo pa še izpolnjeval pogojev za upokojitev (Bešter, Kobal, 1998, str. 93).

2.1.1. Demografski dejavniki

V zadnjih nekaj desetletjih so bile za gospodarsko razvite dežele značilne številne demografske spremembe. Stopnje rasti prebivalstva v razvitih državah so se močno upočasnile (države Evropske unije, ZDA, Japonska), če jih primerjamo s tistimi iz 50-ih in 60-ih let. Tudi v Sloveniji se kaže podobna slika, saj doživljamo podobne demografske spremembe kot razvite države, kar pomeni, da je v zadnjem desetletju moč zaslediti upad prebivalstva.

Starostna struktura prebivalstva se bo po ocenah demografskih analiz v prihodnje še spreminjala v takšni smeri, kot se že sedaj, kar pomeni, da se bodo stopnje rodnosti še nižale. Posledica tega je padanje deleža mladih v celotni populaciji, medtem ko se delež odraslih veča. To pa vpliva na slabšanje nadomestitvenega razmerja – razmerja med povprečno pokojnino in povprečno plačo. Le-to se slabša, ker je zaposlena populacija (aktivno prebivalstvo) prisiljena vzdrževati čedalje večje število upokojenih prebivalcev. Poleg demografskih sprememb so vzrok za slabšanje nadomestitvenega razmerja tudi spremembe na trgu delovne sile. Število zaposlenih se zaradi brezposelnosti ali umika aktivne populacije zmanjšuje, na drugi strani pa se zaradi predčasnega upokojevanja (primer Slovenije) število upokojenih povečuje (Stanovnik, 1998, str. 146).

Težava do katere pride z nižanjem nadomestitvenega razmerja je, da sredstva v pokojninski blagajni ne zadostujejo več za zagotavljanje zadostnih sredstev za izplačevanje pravic (pokojnin) brez dodatnih virov dohodka. Te vire dohodka pa lahko zagotovi zgolj država z višanjem davčne stopnje. Nekatere raziskave kažejo, da bi v primeru, če bi pokojninski sistem ostal enak kot je sedaj, v Nemčiji to pomenilo zvišanje splošne davčne stopnje iz sedajšnjih 18.5% na 42% v letu 2030, kar je politično nesprejemljivo. Rešitev, ki se na tem mestu ponuja, je najti partnerje v privatnem sektorju (Genetay, Molyneux, 1998, str. 15).

Rezultat teh sprememb se kaže v spreminjanju pokojninskih shem, saj so nastale tudi osebne pokojninske sheme. Da bi dosegli oživitev investicij v osebne pokojnine so bile vlade primorane uvesti različne stimulatívne ukrepe. V Veliki Britaniji na primer so bila leta 1988 uvedena nova pravila, ki so spodbudno delovala za tiste posameznike, ki so želeli izstopiti iz SERPS (State Earnings Related Pension Scheme) pokojninske sheme, ki je temeljila na državnih dohodkih ter jo nadomestili s poklicno shemo (angl. occupational scheme). Poleg te pomembne spremembe je bilo leta 1987 posameznikom dovoljeno, da so ustanovili sklad za samostojne dodatne prostovoljne prispevke (FSAVCs – freestanding additional voluntary contributions) izven pokojninskih shem svojih podjetij. Namen različnih državnih spodbud, ki so se pojavljale in se pojavljajo v mnogih državah, je razbremenitev že omenjenega pritiska, ki so ga povzročile demografske spremembe (Genetay, Molyneux, 1998, str. 14-15).

Zaradi trenda slabšanja nadomestitvenega razmerja v razvitih državah mora banka kot pomemben dejavnik velikosti trga življenjskih zavarovanj upoštevati tudi tip in zanesljivost javnega pokojninskega sistema v določeni državi. Povpraševanje po življenjskih zavarovanjih je odvisno od zaupanja, ki ga ima prebivalstvo v javni pokojninski sistem ter od specifičnih ureditev in regulativ posameznih držav. Večina držav EU ima določene javne pokojninske sheme, ki so središča sistemov socialne varnosti v teh državah, vendar se razlike med državami pojavljajo zaradi različnih regulativ.

Staranje prebivalstva pa je tudi močno marketinško orodje v rokah ponudnikov življenjskega zavarovanja ter tudi iz povečane življenjske dobe žensk izhaja potreba po finančni varnosti v gospodinjstvih, kjer večji del zaslužka domov prinese moški, strmo narašča. Omenjenega argumenta se ponudniki življenjskega zavarovanja pogosto poslužujejo v reklamne namene. Pri Swiss Re so analizirali finančno povpraševanje gospodinjstev v odvisnosti od življenjskega cikla. Iz analize razberemo, da se zavarovalniški prihranki v večjem delu smatrajo kot presrka za starost. Posledica tega pa je, da s staranjem prebivalstva narašča tudi ta vrsta varčevalnih produktov, pojavljajo se najrazličnejši proizvodi življenjskega zavarovanja, ki družinskim članom na starost zagotavljajo finančno varnost (Genetay, Molyneux, 1998, str. 15).

2.1.2 Makro-ekonomsko okolje

Pri proučevanju privlačnosti trga življenjskih zavarovanj mora banka analizirati številne ekonomske spremenljivke. Polica življenjskega zavarovanja je dolgoročna investicija, na katero ima močan vpliv ekonomsko okolje, v katerem se potrošniki in podjetja nahajajo. Na splošno je povpraševanje po življenjskih zavarovanjih odvisno od številnih ekonomskih spremenljivk, še posebej pa od bruto domačega proizvoda na prebivalca, inflacije, dolgoročne realne obrestne mere in stopenj varčevanj (Hoschka, 1994, str. 27).

Bruto domači proizvod na prebivalca prikazuje relativno ekonomsko sposobnost prebivalcev določene države. Do neke mere lahko postavimo tezo, da med ravnijo BDP in premijami

življenjskega zavarovanja obstaja določena stopnja korelacije (Slowly, 1996). Zato lahko trdimo, da povpraševanje po življenjskih zavarovanjih tendenčno narašča z relativno ekonomsko sposobnostjo prebivalstva. V 80-ih letih je med obema kategorijama obstajala visoka pozitivna linearna odvisnost, ki se jo da opisati v obliki linearne regresijske enačbe $y = a + \beta x$, kjer je y stopnja rasti premij življenjskih zavarovanj in x stopnja rasti BDP. Tako je znašal ugotovljeni koeficient β za vzorec 52-ih držav 1.35, kar potrjuje relevantnost izbrane funkcijske odvisnosti.

Kot sem omenil že zgoraj, je eden izmed dejavnikov, ki vplivajo na povpraševanje po življenjskih zavarovanjih, tudi stopnja inflacije. Nizke stopnje inflacije ter ugodna pričakovanja glede prihodnje inflacije so nujen pogoj za stabilno donosnost investicije, kakršna je življenjsko zavarovanje. Nasprotno pa se v razmerah visoke inflacije potrošniki ne odločajo za dolgoročne naložbe, ker se bojijo negativnih donosov takšne investicije.

2.1.3. Trendi v vzorcih varčevanja gospodinjstev

Že omenjene demografske spremembe, večja blaginja in še večja pričakovanja glede življenjskega standarda so v zadnjih letih povzročili tudi spremembo vzorcev varčevanja v večini zahodno evropskih držav. Kot posledica vseh teh dejavnikov je seveda narastlo povpraševanje po različnih finančnih produktih, kot npr. povpraševanje po visoko donosnih prihrankih, kamor bi lahko vlagali prihranke. Dandanes se daje vse večji poudarek trgom kapitalskih investicij, kar posledično privede do bolj razvitih instrumentov, ki so bolj privlačni od nizko donosnih bančnih depozitov. Istočasno so tudi nizke inflacijske stopnje naredile dolgoročne investicije bolj varne in so prispevale k dvigu dolgoročnejših pogodbenih prihrankov kot je zavarovalništvo, vse to pa na škodo kratkoročnih depozitov. To je razlog, da se prihranki selijo iz bančnih depozitov v produkte življenjskega zavarovanja (Genetay, Molyneux, 1998, str. 16-17).

2.1.4. Naraščajoča osveščenost potrošnikov

Vzporedno s spremembami v trendih potrošniških prihrankov postajajo tudi sami potrošniki vse aktivnejši, kar se tiče upravljanja z denarjem. Po raziskavah v Veliki Britaniji je bilo ugotovljeno, da finančna informiranost oz. izobraženost gospodinjstev stalno narašča, prav tako pa tudi delež finančno aktivnih gospodinjstev, medtem ko delež finančno pasivnih gospodinjstev pada. Middleton pripisuje vedenjske spremembe trem glavnim faktorjem (Genetay, Molyneux, 1998, str. 19):

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

Inflacijski pritiski so povzročili, da so se potrošniki vse bolj začeli zavedati alternativnih instrumentov za prihranke ter odkrili, da se v neinflacijskih obdobjih lahko usmerijo k dolgoročnim investicijam. Na nek način so visoki izdatki za oglaševanje nebančnih finančnih ponudnikov storitev, še posebno v 1980-ih, začeli prinašati idejo o tem, da bi lahko alternativni instrumenti bili tisti, kamor bi se vlagal denar privatnih gospodinjstev. In prav za srednji starostni razred v družbi (25 do 44 let) je najverjetneje takšno obnašanje, ki je usmerjeno v naraščajoče se povpraševanje po takšnih produktih. Dejansko tudi raziskave kažejo, da je ta starostni razred najbolj dojemljiv za investicijske možnosti. To je sloj populacije, ki si ustvarja družine in premoženje. Je najbolj izpostavljen tako v reklamnih kampanjah, kot tudi v vladnih spodbudah za povečanje dolgročnih prihrankov. Po naraščajočem deležu prihrankov gospodinjstev v začetku 70-ih, je v 80-ih ta delež strmo padel. To je nekatere države spodbudilo, da so uvedle nove ukrepe, vključno z davčnimi, katerih namen je bil ponovna oživitev varčevanja. To je še zaostriло konkurenco med bankami in zavarovalnicami.

2.1.5. Davčno obravnavanje življenjskega zavarovanja

Dejavnik, ki tudi močno vpliva na potrošnikovo izbiro med tradicionalnimi bančnimi varčevalnimi instrumenti in policami življenjskega zavarovanja, je tudi različno davčno obravnavanje omenjenih instrumentov oziroma različne davčne ugodnosti, ki so na razpolago pri teh produktih. Življenjsko zavarovanje je velikokrat stimulirano z ugodnimi davčnimi stopnjami in olajšavami. To izvira iz vladnih socialnih politik, s katerimi hočejo vlade istočasno vzpodbujati osebna zavarovanja ter načrtovanje dodatnega dohodka za čas upokojitve.

Eden izmed pomembnih dejavnikov, ki vplivajo na potrošnikovo odločitev o tem, ali se bo odločil za nakup polnega življenjskega zavarovanja ali pa sklenil polico življenjskega zavarovanja le za določeno obdobje in denar investiral drugam, npr. v investicijski sklad, je možnost odbitka premije življenjskega zavarovanja od dohodnine. Dolgoročno varčevanje v obliki življenjskih zavarovanj je z vidika različnih davčnih ugodnosti v Evropi še vedno bolj privlačno kot v obliki bančnih depozitov. Določena oblika davčne olajšave za premije življenjskega zavarovanja je na nek način prisotna v 15 prvotnih članicah EU, razen na Danskem, Finskem in Nizozemskem. To je zagotovo eden izmed najpomembnejših vzrokov za priljubljenost polnega življenjskega zavarovanja v EU (Freeborough, 1997).

2.1.6. Rast trga življenjskih zavarovanj

Pomemben dejavnik za banke, ki se odločajo za vstop na trg življenjskih zavarovanj, je rast in prihodnji razvoj tovrstnih storitev. Tradicionalno bančništvo kot dejavnost je v evropskem prostoru v delnem stagniranju, medtem ko je trg življenjskega zavarovanja vse prej kot v takšni situaciji.

Poznavalci panoge napovedujejo še nadaljnjo rast trga življenjskih zavarovanj glede na pričakovano rast povpraševanja po tej obliki dolgoročnih naložb. Vzroke za takšne napovedi je treba iskati v že prej omenjeni krizi javnih pokojninskih sistemov, povečevanju gospodarske moči, spremembah obnašanja potrošnikov, ugodnem davčnem obravnavanju življenjskih zavarovanj in demografskih spremembah.

2.2. Oblike sodelovanja med bankami in zavarovalnicami

Ne obstaja ena in edina prava pot vstopa v bančno zavarovalništvo, saj je tako kot v vseh poslovnih situacijah odvisno od večih dejavnikov, ki na to vplivajo. Zato morajo podjetja (banke in zavarovalnice) nujno pripraviti strateški načrt, ki temelji na preučitvi tako notranjih kot zunanjih dejavnikov okolja, hkrati pa je potrebno upoštevati tudi strateške cilje, ki jih ima organizacija in se na podlagi vsega tega odločiti za obliko vstopa na trg bančnega zavarovalništva.

Sodelovanje bank in zavarovalnic ima številne pojavne oblike, katere bi lahko v grobem razdelili na kapitalske povezave na eni strani in dogovore o distribuciji na drugi, ki se sklenejo med banko in zavarovalnico. Končni rezultat dosežen z vsemi oblikami povezovanja pa je distribucija zavarovalnih produktov. Ena od osnovnih razlik med različnimi oblikami sodelovanja je v stopnji nadzora, ki jo imajo banke nad produkcijo oziroma distribucijo te vrste produktov. Vprašanje kontrole je torej bistveno za strategijo, ki jo banke izberejo za vstop na trg zavarovalništva, kot svojo prioriteto razvojno pot.

2.2.1. Dogovori o distribuciji

Med bankami in zavarovalnicami obstaja širok spekter raznih dogovorov o distribuciji, ki jih lahko spremlja manjšinski delež ene institucije v drugi ali obratno in ki tako zavarovalnicam kot bankam ponujajo vrsto prednosti. Prednost, ki jo velja omeniti je, da se ostro loči funkcija upravljanja in funkcija trženja, saj to bankam omogoča, da se lahko osredotočijo le na distribucijo zavarovalnih produktov, brez kakršnihkoli finančnih obveznosti do zavarovalnice. To še zlasti velja za zavarovalnico, ki se ukvarja predvsem s prodajo splošnih zavarovanj. Naslednjo prednost najdemo tudi v dejstvu, da v kolikor se zavarovalni proizvodi prodajajo pod blagovno znamko zavarovalnice, banke kljub morebitnim težavam ohranijo svoje dobro ime.

Načeloma dogovori o distribuciji ne vsebujejo investicijskih stroškov pa tudi prekinitev takšnega dogovora ne povzroča večjih težav nobeni strani. Prekinitev dogovora postane aktualna v primeru, če so prihodnja pričakovanja o sklenjenih odločitvah dokaj negotova. Kooperativni dogovor ponuja veliko možnosti za preskušanje odzivov trga in strank. Poleg prednosti, ki jih prinaša strategija, pa najdemo tudi slabosti, kot npr., če se v banki zaupa prodajo neki tretji stranki, saj lahko le-to pripelje do zmanjševanja ugleda, ki ga ima v očeh strank določena storitev.

Seveda omenjena strategija ni zanimiva samo za banke, ampak tudi za zavarovalnice, saj zavarovalnicam omogoča, da s tem obdržijo svojo neodvisnost in imajo enostaven dostop do uspešnih mrež in njenih strank, pri vsem tem pa imajo nizke distribucijske stroške. Kljub temu da se dogovori v glavnem uporabljajo za distribucijo zavarovalnih proizvodov, je v zadnjem času opazen trend naraščajočega deleža sklepanja dogovorov o distribuciji finančnih produktov preko klasične zavarovalne mreže zavarovalnih zastopnikov.

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

- *dogovor o ekskluzivni distribuciji*: njegova prednost je v izboljšanju zveze med banko in zavarovalnico, ki se izogneta večkratnim kompleksnim pogajanjem. Manjši so tudi transakcijski stroški in stroški izobraževanja, ki bi bili višji, če bi se bančni uslužbenci morali učiti in spoznavati proizvode večih zavarovalnic.
- *dogovor o neekskluzivni prodajni distribuciji*: v tem primeru se zmanjša nevarnost prevelike odvisnosti banke od zavarovalnice in obratno. Banka lahko z neekskluzivnimi dogovori doseže konkurenco med zavarovalnicami, s tem pa nižje cene proizvodov, ki jih prodaja. Tudi potrošniki imajo več izbire, saj se odločajo med različnimi proizvodi zavarovalnic. Slabost takih dogovorov je v tem, da so povezave med bankami in zavarovalnicami manj trdne.
- *kombinacija ekskluzivnega in neekskluzivnega dogovora o distribuciji*: v takem primeru se ekskluzivni dogovor nanaša npr. le na določeno geografsko področje (doma ali v tujini), specifične proizvode (živiljenjsko in neživiljenjsko zavarovanje) ali pa kupce (fizične osebe in podjetja). V primeru ekskluzivnosti, ki se nanaša na enega ali več od zgoraj omenjenih kriterijev, se banka poveže z zavarovalnico področja, za katerega smatra, da najbolje ustreza tržni niši, ki ima za banko največji pomen.
- *strategija brokerstva ali neodvisnega posredovanja*: banka svojim strankam ponuja nasvete o zavarovalnih policah, ki so na trgu. Banka poleg distribucije zavarovalnih produktov dodaja torej še svetovalno funkcijo. V praksi se ta strategija redkeje uporablja.

2.2.2. Kapitalske povezave med bankami in zavarovalnicami

Tako kot pri dogovorih o distribuciji, kjer obstaja veliko različnih oblik, je tudi pri kapitalskih povezavah, saj imajo tudi številne pojavne oblike. Splošno je mogoče reči, da besedno zvezo kapitalske povezave razumemo kot kakršnokoli udeležbo bančnega kapitala v zavarovalnici ali obratno. Sem sodijo tako preproste oblike povezav, kot so naložbe bank in zavarovalnic (npr. depoziti in druge naložbe zavarovalnic v banke, nakup vrednostnih papirjev), kakor tudi bolj zapletene oblike, kot so finančni holdingi. Sodelovanja, ki izhajajo iz kapitalskih povezav, lahko trajajo daljši ali krajši čas, lahko pa se ta odnos tudi pretrga.

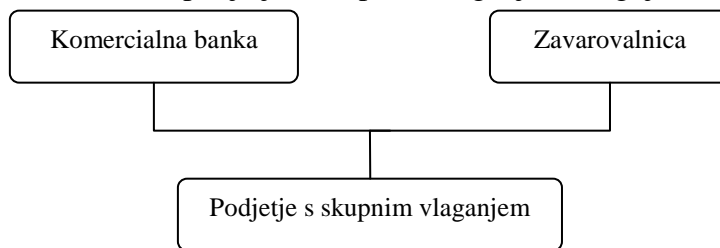
Načini nastajanja kapitalskih povezav so različni, najpogostejši pa so:

- *pripojitev*: je oblika prenosa premoženja ene družbe v zameno za delnice druge družbe. Najbolj pogost način je s posebnimi dogovori in pogodbami, ki natančno urejajo prenose premoženja ter pravice, izhajajoče iz lastništva delnic. Teoretiki ločujejo statutarno pripojitev in nakup premoženja (Kolb, Demong, 1998, str. 700). Statutarna pripojitev pomeni, da delničarji pripojene družbe zamenjajo svoje delnice za delnice pripojitvene družbe, medtem ko pri nakupu premoženja pripojitvena družba kupi sredstva (in s tem tudi obveznosti) pripojene družbe. Za razliko od spojitve ne nastane nova pojavna oblika, ampak po pripojitvi obstaja samo še pripojitvena družba (pripojena preneha obstajati). Večinoma gre za pripojitev manjše družbe k večji, pri čemer večja družba ohrani svoj status, manjša pa pravnoformalno preneha obstajati. Te oblike se zlasti poslužujejo velike banke in zavarovalnice ob širitvi svoje mreže in produktov.
- *spojitev, združitev*: gre za ustanovitev nove družbe s prenosom premoženja družb, ki se spajajo. Združita se družbi, ki sta približno enake velikosti, nastane nova družba, delničarji obeh bivših družb pa dobijo delnice novonastale družbe v dogovorjenem razmerju (Hanson, 1985, str. 608). Družbi se običajno združita po enakovrednih pogojih. Če se združita družbi, ki delujeta v enaki dejavnosti, govorimo o horizontalni ali stranski integraciji, če pa gre za navezo funkcijske in distribucijske verige od pridobivanja surovin do končnega porabnika, pa govorimo o vertikalni integraciji (združitve dveh družb, kjer obe nastopata v vlogi dobavitelja ali kupca) (Borak, 1996, str. 47). Obstaja pa tudi konglomeratna združitev, o kateri govorimo, kadar se povezujejo družbe z nesorodno dejavnostjo. Pri združitvi gre lahko za spojitve med različnimi zavarovalnicami, zavarovalnicami in hranilnicami, zavarovalnicami in bankami, itd.
- *prevzem*: gre za pridobitev vrednostnih papirjev enega izdajatelja (finančne ustanove), ki zagotavlja odločilni delež glasovalnih pravic. Z odločilnim deležem, kot že samo ime pove, pa dobi prevzemnik pomembno pravico, in sicer da lahko na skupščini delničarjev preglasuje ostale delničarje in s tem posledično pomembno vpliva na odločitve glede vodenja družbe. Odstotek posesti delnic in drugih vrednostnih papirjev pa je različen od države do države. S pridobitvijo določenega odstotka vrednostnih papirjev si prevzemnik zagotovi delno kontrolo nad upravljanjem in s tem nad poslovanjem družbe. Poznamo dve vrsti prevzema družbe, to je prijateljski in pa sovražni prevzem. Prijateljski prevzem pomeni, da prevzemnik da ponudbo upravi ciljne družbe in ne kupuje ali na kakšen drugačen način kopiči delnic ciljne družbe. V primeru sovražnega prevzema uprave ciljne družbe (to je družbe, ki bo prevzeta, če prevzem uspe) svojim delničarjem odsvetuje prodajo delnic. O sovražnem prevzemu govorimo tudi, ko prevzemnik brez opozorila upravi ciljne družbe, ki jo običajno tudi zamenja, odkupuje njene delnice (Borak, 1996, str. 47).
- *vključitev*: z drugo besedo jo imenujemo tudi integracija banke ali zavarovalnice v finančni koncern. Kot tipičen primer lahko damo vključitev nizozemske zavarovalnice Interpolis v nizozemski bančni koncern Rabobank leta 1990, ko je Rabobank povečal

svojo udeležbo v Interpolis iz 15% na 19% (Genetay, Molyneux, 1998, str. 86). Do tega je prišlo zaradi spremembe v nizozemski zakonodaji, ki je po letu 1990 dovoljevala nakup delnic med bankami in zavarovalnicami. Razlika od pripojitve je, da po vključitvi finančna ustanova ne preneha obstajati. Prav tako se je vključila zavarovalnica v finančni koncern, ko se je Internationale Nederlanden Groep vključila v NMB Postbank Group.

- *vzajemno povezovanje finančnih ustanov*: gre za medsebojno udeležbo dveh ali več finančnih ustanov. Možnih je več oblik povezav: med bankami in zavarovalnicami, med bankami, ki se ukvarjajo z bančnim zavarovalništvom ali pa med zavarovalnicami, ki se ukvarjajo z zavarovalnim bančništvom. Znane so tako povezave med ustanovami ene države kot tudi internacionalne povezave.

Slika 3: Ustanovitev podjetja s skupnim vlaganjem (ang. joint venture)



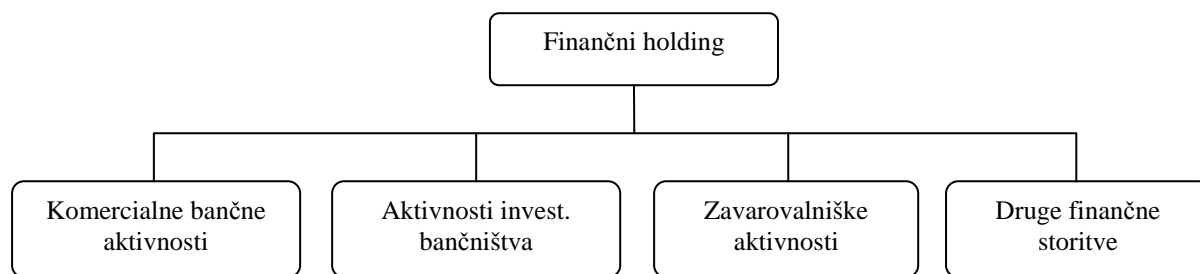
Vir: Skipper, 1998, str. 74.

Posledica omenjenih načinov povezav, ki potekajo med bankami in zavarovalnicami, je nastanek finančnih koncernov, finančnih holdingov ter finančnih konglomeratov, ki obvladujejo trge in ustvarjajo nove kombinirane produkte.

O finančnem holdingu govorimo, ko ima finančna ustanova (bodisi banka, bodisi zavarovalnica) v lasti večino deležev več samostojnih finančnih ustanov, opravlja pa predvsem dejavnost ustanavljanja, financiranja in upravljanja teh ustanov.

Ločimo čisto holdinško podjetje, katerega edina sredstva so delnice drugih družb, ter operativno holdinško podjetje, za katerega je značilno poslovanje z lastnih kapitalom (Kolb, Demong, 1988, str. 701).

Slika 4: Oblikovanje finančnega holdinga



Vir: Skipper, 1998, str. 74.

Finančni konglomerat je skupina različnih subjektov, ki pod enotnim vodstvom opravljajo zavarovalniške in bančne storitve ter storitve z vrednostnimi papirji (Stankovič, 1997, str. 7). Finančne konglomerate moramo razlikovati od bančnih skupin (v skupini so le banke) in od mešanih konglomeratov (prevladuje opravljanje nefinančnih dejavnosti, ponudba finančnih storitev pa je le stranskega pomena). Pravno organizacijska oblika finančnih konglomeratov je različna: možne so oblike holdinga, navzkrižne lastninske povezave ali pogodbeno sodelovanje. Mednarodni konglomerati imajo običajno zelo zapleteno strukturo, kjer se prepletajo statusna in upravljalna razmerja. Najpogosteje so finančni konglomerati sestavljeni iz velike univerzalne banke kot matere na čelu in njenih hčerinskih podjetij, ki opravljajo druge finančne storitve.

Finančni konglomerati opravljajo različne finančne dejavnosti, zato jih je zelo težko nadzirati. Ker nadzor po posameznih delih konglomerata ni zadovoljiv, je potreben tudi nadzor celote. Zato je Evropska komisija s posebno direktivo uvedla principe celovitega nadzora finančnih konglomeratov.

2.2.3. Ustanovitev skupne zavarovalnice

Strategija ustanovitve skupne zavarovalnice je v tujini najbolj pogosta oblika sodelovanja bank in zavarovalnic. Pri tej strategiji gre za združitev znanja, izkušenj in tehnologije obeh sektorjev. Kakšen bo delež banke in kakšen delež zavarovalnice pa je stvar dogovora med tema dvema subjektoma. Ni pa nujno, da gre pri tem za združitev ene banke in ene zavarovalnice. Možne so tudi kombinacije pri katerih sodeluje pri ustanovitvi zavarovalnice več bank ali več zavarovalnic, vendar najpogosteje sodelujejo banke in zavarovalnice. Skupne zavarovalnice odpirajo širok spekter trženja bančnega zavarovalništva, poleg tega je te vrste sodelovanje primerno za mednarodno povezovanje.

2.2.4. Ustanovitev lastne zavarovalnice s strani banke

Ena od najuspešnejših poti za doseg učinkovite kontrole nad distribucijo ali sploh produkcijo proizvodov je ustanovitev zavarovalnice kot sestrskega podjetja banke. To je strategija, ki jo

banke tudi največ uporabljajo, saj jim nudi kontrolo nad produkti, vendar pa hkrati ta strategija zahteva tudi visoke finančne investicije. Banke se pogosto odločijo za to strategijo zaradi naslednjih razlogov (Insurance and Other Financial Services, 1992, str. 63):

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

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

2.2.5. Ustanovitev banke s strani zavarovalnice

Do te oblike pride največkrat zaradi cilja razvoja in priprave produktov v sami družbi, prodaja produktov pa poteka preko bančne mreže. Največkrat je glavni cilj pri tej obliki povezovanja odpiranje poti zavarovalnici in produktom, ki jih le-ta ponuja do bančne mreže podružnic in do pomembnih podatkov o komitentih, ki jih imajo banke in s katerimi lahko zavarovalnica poseže na donosen trg pokojninskih zavarovanj (Bankassurance in Practice, 2001, str. 5).

Pri tej obliki povezovanja banke in zavarovalnice se lahko dokaj pogosto srečamo s težavami, ki izhajajo iz združevanja različnih poslovnih kultur. Naslednja ovira so problemi zaradi uskladitve različnih tržnih poti, tako z vidika nabora produktov, kot tudi provizij, ki jih posamezne tržne poti pričakujejo za svoje delo. Praviloma je prisotno tudi nezaupanje med dvema tako različnima družbama, kot sta banka in zavarovalnica (Mejač Krassnig, 2004).

Za ustanovitev lastne banke se odločajo le uspešne zavarovalnice z že razvejanjo mrežo poslovalnic. Predpogoj je finančna stabilnost in širok spekter odjemalcev. Zaradi velikih problemov pri ustanavljanju banke (od zapletenih postopkov ustanavljanja in velikih stroškov morebitnega neuspeha), se zavarovalnice raje odločajo za kapitalske povezave (močnejše za prevzeme, šibkejše za vključitve v že obstoječe finančne holdinge).

V Evropi je ta pojav redkejši, ena izmed pogumnejših zavarovalnic je francoska zavarovalnica GAN, ki je lastnica banke Union Europeene de CIC. Kot primer pa velja omeniti tudi prevzem Dresdner Bank s strani Allianz-a.

2.3. Prednosti in slabosti povezovanja bank in zavarovalnic

Ena izmed glavnih prednosti uvedbe prodaje zavarovalniških sotritev v bankah je potencial podvojitve prihodkov tistih bank, ki te nove produkte ponudijo svojim obstoječim strankam. Eden izmed uspešnih primerov izpeljave takšnega projekta izkoriščanja potenciala, ki ga nudi bančno zavarovalništvo, je primer Boston Consulting Group.

Prednosti, ki jih prinaša zgoraj omenjeni primer, je moč opazovati tako z vidika stranke kot z vidika finančne organizacije.

2.3.1. Prednosti z vidika stranke

Z vidika stranke so koristi jasne in jo bančno zavarovalniški pristop njene banke vsekakor zanima. Stranka pričakuje od svojega bankirja pristop, ki ji z dobrim nasvetom predstavi vse možnosti in produkte, ki se nanašajo na upravljanje s premoženjem (bančni krediti in depoziti, delniški produkti ter zavarovalniški produkti). Če bankirju uspe, omogoči svoji stranki, da kupi na enem mestu vse storitve, ki se nanašajo na ravnanje z njenimi finančnimi zadevami (t.i. »one-stop-shop«).

Zavarovanja osebnih nevarnosti (življenjsko zavarovanje za smrt, invalidnost ter kritične bolezni) morajo biti upoštevana kot dodana vrednost paleti finančnih produktov in aktivnostim, seveda vse v okviru pričakovanj in predstav stranke. Podobno velja tudi za kritja nevarnosti vezana na tradicionalne bančne produkte, kot je npr. zavarovanje za primer smrti pri najemu posojila.

Dejstvo je tudi, da premožnejše stranke postajajo vse bolj zahtevne in je tako finančna organizacija prisiljena nuditi široko paleto preprostih kot tudi zahtevnejših finančnih produktov, vključno z zavarovanjem.

2.3.2. Prednosti z vidika finančne organizacije

Bančno zavarovalništvo omogoča finančnim organizacijam, da ponudijo svojim strankam sodoben in širok nabor produktov, s katerim banka ali zavarovalnica lahko pokrije potrebe stranke v njenem celotnem življenjskem ciklu in tako nudi primerno storitev upravljanja s premoženjem. Posledično se lahko na ta način doseže tudi večja zvestoba in navezanost strank, kar je velik uspeh. Bančno zavarovalništvo omogoča pokritje večjega obsega potreb stranke in s tem omogoči stranki, da več svojih potreb zadovolji pri enem ponudniku, kar je pomembno ne zgolj zaradi ustvarjanja novih virov prihodkov, ampak tudi za zadrževanje

obstoječih. Ne nazadnje je cilj vsakega poslovnega subjekta pridobiti čim večji obseg poslovanja svojih strank, preden to stori konkurenca v enakem ali podobnem poslu.

Praviloma je največja prednost bank njihova baza strank, želja po navzkrižni prodaji ter učinkoviti in integrirani poslovni procesi. Združevanje in povezovanje bančnih in zavarovalniških storitev resnično ustvarjajo veliko priložnosti. Stranki, ki najema posojilo, banka lahko ponudi življenjsko zavarovanje in na ta način hkrati zaščiti njeno družino. Če pa stranka želi pri svojem zavarovanju še investirati na kapitalske trge, pa se ji ponudi zavarovanja vezana na enote skladov. Na ta način banka v povezavi z zavarovalniškim produktom izkoristi znanje upravljalca skladov.

Iz raziskave Swiss Re iz leta 2001 je na sliki v Prilogi 1 tudi razvidno, da je donos na kapital pri finančnih institucijah, ki ponujajo široko paleto finančnih storitev praviloma višji kot pri tistih, ki ponujajo zgolj bančne ali zgolj zavarovalniške storitve.

Prodaja bančnih in zavarovalniških storitev preko bančnih poslovalnic prinaša banki mnogo prednosti in ji je omogočena širitev palete storitev in s tem zajetje večjega števila tržnih segmentov. S tem si banka poveča kredibilnost, lažje tekmuje na trgu z ostalimi konkurenti, zmanjša stroške na enoto storitev in postane bolj učinkovita pri poslovanju (Končina, 1994, str. 46). Banke si s tem, ko skušajo prodajati produkte večjemu številu strank, pridobijo prednost ne le z vidika pokrivanja geografskega območja, ampak si s tem krepijo tudi svoj ugled, saj se navzven v javnosti predstavljajo kot močne, zaupanja vredne ter stabilne institucije (Dimovski, Volarič, 2000, str. 205-206).

2.3.3. Slabosti povezovanja bank in zavarovalnic

Začetek povezovanja bank in zavarovalnic običajno prinaša s seboj tudi slabosti. Z vidika bank je potrebno omeniti problem pomanjkanja zavarovalniškega znanja, problem identifikacije bančnega osebja z zavarovalnimi produkti in problem različnih stimulacijskih sistemov. Nevarnost za zavarovalnice predstavlja favoriziranje določenih zavarovanj s strani banke, da bi le-ta prenesla bančno tveganje na zavarovalnico. Taka zavarovanja bi lahko porušila kakovost zavarovalnega portfelja. Načelo donosnosti kot primarno načelo bank pri zavarovalnicah ni tako življenjsko pomembno. Banke namreč živijo od uspešnega uveljavljanja načela donosnosti, zavarovalnicam pa to načelo služi za doseganje dodatnih dobičkov in za premagovanje težav v kriznih časih (Kobal, 1996, str. 35). Banke, ki zaradi donosnosti preveč tvegano nalagajo sredstva zavarovalnice in poleg tega ne upoštevajo zadosti časovne dinamike pri izravnavi nevarnosti, ogrožajo najpomembnejše naložbeno načelo v zavarovalništvu, načelo varnosti.

3. BANČNO ZAVAROVALNO POVEZOVANJE V IZBRANIH DRŽAVAH EVROPSKE UNIJE

Bančno zavarovalništvo je v Zahodni Evropi kot oblika sodelovanja med bankami in zavarovalnicami že precej uveljavljena in razvita. V pričujočem poglavju je poudarek predvsem na uspešnih povezavah med bankami in zavarovalnicami, iz česar so razvidni posamezni pristopi po državah, ki so odvisni od specifičnih dejavnikov, kateri vplivajo na izbor modela povezave med banko in zavarovalnico, vplivajo pa seveda tudi na sam izbor produktov, ki jih potem banke ponujajo.

V tem poglavju je predstavljeno bančno zavarovalništvo v Franciji, Nemčiji, Nizozemski in Italiji, saj so to države, ki imajo to obliko sodelovanja med bankami in zavarovalnicami dobro razvito in imajo neko tradicijo na tem področju. V prilogah so predstavljeni tudi posamezni primeri povezav med bankami in zavarovalnicami za omenjene države.

3.1. Francija

Bančno zavarovalništvo ima v Franciji z vidika življenjskega zavarovanja najdaljšo tradicijo. Obstajajo različne kapitalske povezave finančnih institucij, katere nudijo mnoge produkte povezane z zavarovanjem. Francija slovi po tem, da se je proces povezovanja med bankami in zavarovalnicami odvijal zelo hitro in se tudi zelo dobro razvil. Deleži bank na trgu življenjskih zavarovanj so strmo naraščali vse od leta 1980, v zadnjem času pa je opazen tudi pohod bank na področje splošnega zavarovanja.

Francija je gledano z vidika vplačanih premij od življenjskega zavarovanja tretja država na svetu. Kot navaja Federation Francaise des Societes d'Assurance (FFSA) so se v prvi polovici leta 2000 vplačane premije povečale kar za 43% glede na prejšnje leto. Nekateri ponudniki bančnega zavarovanja, kot npr. podružnica Credit Lyonnais UAF in Societe Generale Sogecap, pa so zabelžili tudi več kot 80% porast. Razloge teh ogromnih porastov lahko razložimo kot posledico več dejavnikov. Leto 1998 je bilo za trg francoskega življenjskega zavarovanja izredno slabo, saj so bili sprejeti določeni davčni ukrepi, s katerimi je bančno zavarovalništvo postalo manj zanimivo, kar je vodilo k 15% padcu prodaje življenjskih zavarovanj. Kljub temu se je v letu 1999 situacija umirila in izboljšala, saj se je povečalo zaupanje strank v življenjsko zavarovanje zaradi negotovosti glede velikosti državnih pokojnin. Temu je sledil porast prodaje življenjskega zavarovanja ob sočasnem spodbujanju s strani bank, da naj stranke preidejo iz varčevanj na bolj donosna življenjska zavarovanja. Potrebno pa je tudi omeniti, da ni v nobeni drugi državi takšna koncentracija bank, ki si lastijo življenjsko zavarovalnico in bank, ki prodajajo police življenjskega zavarovanja.

V zadnjih nekaj letih je za francosko zavarovalništvo značilno, da deluje v okolju, ki je izrazito zaznamovano z močno konkurenco in spremembami na področju provizij,

distribucijskih kanalov, privatizacije ter združitve institucij. Ena izmed pomembnih značilnosti v Franciji je tudi uporaba različnih distribucijskih kanalov, ki so v uporabi pri trženju zavarovalniških storitev.

Močna konkurenca, ki je prisotna v Franciji, gre predvsem na račun večje prisotnosti bančnega zavarovalništva, posledično pa so se s tem pojavom zelo znižali stroški distribucije in operativni stroški, ki so izredno nizki. S to konkurenčno prednostjo, ki jo imajo ponudniki bančnega zavarovanja v Franciji, pa zanesljivo dosegajo stalno rast tržnih deležev na področju zavarovanj. Potrebno je poudariti, da ponudniki bančnega zavarovanja krepko vstopajo na trg, odkar so spoznali, da so življenjske zavarovalne police finančni produkti, ki se lahko na nek način primerjajo s tradicionalnimi varčvalnimi instrumenti, kot so depoziti.

Z večanjem tržnih deležev ponudnikov bančnega zavarovanja pa so tiste zavarovalnice, ki se niso odločile ponujati storitev bančnega zavarovalništva, izgubile velik odstotek tržnega deleža in hkrati ne dosegajo praktično nobene rasti, ampak stagnirajo. Kar 60% življenjskih zavarovanj v Franciji se proda preko bančnih kanalov, pa tudi večina velikih francoskih bank se je povezala z zavarovalnicami, npr. Banque Populaire z MAAF, Credit Lyonnais z Allianz in La Poste z AGF in CNP (Drury, 2001, str. 49-52).

V prilogi 2 prikazujemo konkreten primer zavarovalnice Predica, ki je bila ustanovljena s strani največje francoske banke Credit Agricole. Primer je zanimiv, saj finančni analitiki ocenjujejo model bančnega zavarovalništva Predice kot enega izmed najbolj uspešnih v Evropi (Drury, 2001, str. 53).

3.2. Nemčija

Nemško bančno zavarovalništvo je občutno manj razvito kot francosko. Ena izmed bolj opaznih razlik pri nemškem zavarovalništvu je to, da je osredotočeno predvsem na distribucijo ter kooperativno sodelovanje med bankami in zavarovalnicami. Torej se zavarovalni produkti distribuirajo predvsem preko bančne mreže, dogovorov o distribuciji, obstaja pa tudi nekaj medsebojnih vlaganj (Genetay, Molyneux, 1998, str. 80). V Tabeli 2 (Priloga 2) so prikazani primeri nemškega bančnega zavarovalništva.

Kljub zgoraj navedenim dejstvom se delež zavarovalnih produktov prodanih preko bank naglo povečuje. Ocenjuje se, da se najmanj 25% vseh novih življenjskih zavarovanj proda preko bančnih okenc (zavarovalni agenti prodajo približno 17% življenjskih zavarovanj). Na področju naložbenega življenjskega zavarovanja pa se nemški trg ponaša s kar 30% letno rastjo. Velik del te rasti gre pripisati temu, da ima npr. Allianz (in seveda tudi druge zavarovalnice) znaten delež v kar nekaj nemških bankah, s čimer doseže dobro distribucijo zavarovalniških produktov (Drury, 2001, str. 57).

Najpomembnejše nemške poslovne banke, katere imajo dokaj obsežne bančno zavarovalniške posle so Bayerische Vereinsbank, Commerzbank, Bankgesellschaft Berlin, Deutsche Bank, Dresdner Bank in Bayerische Hypovereinsbank. Vse našete banke imajo sklenjene povezave z velikimi nemškimi zavarovalnicami, kot je npr. Allianz. Zaradi dejstva, da ima Allianz v posesti precejšnje lastniške deleže v Dresdner Bank in pa Bayerische Hypovereinsbank, je zelo verjetno, da bo Allianz v prihodnost odigral še odločilno vlogo v prestrukturiranju finančnih institucij. V Nemčiji je samo nekaj bank ustanovilo sestrške zavarovalnice, večina distribuira zavarovalne police tistih zavarovalnic, s katerimi so povezane oz. imajo sklenjene dogovore, zavarovalnice pa v zameno tržijo bančne produkte (Drury, 2001, str. 57).

Primer nemške banke Commerzbank, ki se ukvarja z bančno zavarovalniškimi storitvami, je prikazan v Prilogi 2. Commerzbank velja za vodilno poslovno banko v Nemčiji.

3.3. Nizozemska

Nizozemski trg lahko označimo kot zelo konkurenčnega, zrelega in dereguliranega, ki pa se zaradi določenih dejavnikov še spreminja. Kot posledica teh dejavnikov pa na trgu prihaja do novih priložnosti za večanje rasti tržnega deleža. Vzrok temu so različni ukrepi, ki jih država misli sprejeti zaradi reform, s katerimi namerava podaljšati delovno dobo za upokojitev in pa uvesti višje cene zdravstvenega zavarovanja. Tudi demografski dejavniki vplivajo na večjo potencialno rast trga življenjskega zavarovanja, saj so v zadnjih letih kupci postali izrazito dovzetni za produkte bančnega zavarovalništva. Nizozemski ponudniki bančno zavarovalniških storitev imajo zaenkrat 13% delež trga življenjskega zavarovanja (Drury, 2001, str. 46).

Posebnost nizozemskega finančnega sektorja sta vsekakor njegova naravna koncentracija in močna navezanost na mednarodne trge, kar je razlog, da so tu doma mednarodno najbolj usmerjene in finančno najbolj integrirane finančne institucije na svetu. Dejstvo je, da je Nizozemska država, ki ima dokaj majhen domači trg, zaradi česar so se konglomerati kmalu začeli ozirati po tujih trgih, kjer bi z uspešnim poslovanjem lahko dosegali veliko večje dobičke, saj so zaradi majhnosti domačega trga njihovi dohodki omejeni.

Razlog za bistveno spremembo trenda bančnega zavarovalništva na Nizozemskem velja pripisati spremembi zakona leta 1989, s katerim so bile dovoljene kapitalske povezave med bankami in zavarovalnicami, zato se je področje navzkrižnih prodaj močno povečalo. Dejstvo pa je, da so tudi že pred samo deregulacijo banke v vlogi agentov svojim strankam ponujale zavarovalne police.

Glavna značilnost bančnega zavarovalništva Nizozemske je močna tržna koncentracija. Zaradi tega dejstva si velik del trga deli nekaj močnih igralcev oziroma gigantov, tako s področja zavarovalništva kot tudi bančništva, med katerimi potekajo tudi združitve. Te finančne ustanove ponujajo celotno paleto finančnih storitev. Največje finančne skupine na

Nizozemskem so: ABN-Amro, ING, Rabobank in Fortis (Priloga 2, Tabela 4). Vse, razen Rabobank, izvajajo večje bančne in zavarovalniške operacije tudi na mednarodnem trgu. Primera nizozemske Rabobank in ING Group opisujem podrobneje v Prilogi 2.

3.4. Italija

Za bančno zavarovalništvo v Italiji lahko rečemo, da je fenomen postal šele v zadnjih nekaj letih oziroma v zadnjem desetletju. Vzroke, zakaj se to ni zgodilo že prej, je potrebno iskati predvsem v zakonodajnih predpisih, ki si prepovedovali bankam imeti lastniške deleže v zavarovalnicah, s tem pa je bilo bančno zavarovalništvo omejeno na nekaj distribucijskih dogovorov. Situacija se je krepko spremenila po letu 1991, ko so se zgodile zakonodajne spremembe, s katerimi je bila velikim bankam dovoljena lastniška povezava z zavarovalnicami do višine 20% kapitala banke. Po teh spremembah se je trg bančnega zavarovalništva v Italiji začel naglo razvijati. Glavne bančno zavarovalniške povezave so prikazane v tabeli 6, priloga 2, tako kot tudi primera banke Monte dei Paschi in San Paolo.

Večja ovira na italijanskem trgu bančnega zavarovalništva je slaboten bančni sektor, ki je zelo razpršen in pod vladnim nadzorom. Navkljub leta 1989 sprejetem t.i. Amatovem zakonu, ki je bil sprejet z namenom odpraviti zgoraj navedene probleme razpršenosti in vladnega nadzora, so italijanske banke večinoma še vedno majhne in pod vladnim nadzorom.

Bančno zavarovalništvo v Italiji ima še vedno ogromen potencial in naj bi po pričakovanjih analitikov še doseglo vrhunec. Trend naj bi šel bolj v smer lastniških povezav med bankami in zavarovalnicami, kot pa dogovorov o sodelovanju.

4. SODELOVANJE BANK IN ZAVAROVALNIC V SLOVENIJI

Izrazitejši začetek bančnega zavarovalništva v Sloveniji sega v konec 90-ih let in sovpada s pričetkom intenzivnejšega interesa tujih bank za naš trg s ponudbo storitev, ki so bile v Evropi že razvite. V tem obdobju je bilo moč zaznati tudi prve interese tujih bank za kapitalna vlaganja v naš bančni sistem. Slovenske bančne in zavarovalniške institucije so se odzvale na te vplive iz Evrope z oblikovanjem tovrstnih storitev v Sloveniji v obliki tesnejšega poslovnega sodelovanja med zavarovalnicami in bankami.

V tem poglavju bomo predstavili banke, ki ponujajo bančno zavarovalne produkte ter kronološki pregled razvoja bančnega zavarovalništva pri nas. Podrobneje bomo predstavili konkretne produkte slovenskih bank, ki so nam kot porabnikom finančnih storitev trenutno dostopni.

4.1. Kronološka predstavitev oblik sodelovanja med bankami in zavarovalnicami v Sloveniji

V tej točki so predstavljene dosedanje povezave oz. sodelovanja med posameznimi bankami v Sloveniji in zavarovalnicami, ki so poskusile (ali pa so uvedle) bančno zavarovalniške produkte. Predstavljene so kronološko, tako da si sledijo od tistih bank, ki so se prve odločile za ponudbo zavarovalnih storitev pa do tistih bank, ki so na to področje vstopile šele pred kratkim.

4.1.1. OBDOBJE DO LETA 1995

Prvi so se odločili poskusiti na področju trženja zavarovalniških produktov preko bančne mreže Nove ljubljanske banke (NLB). Za ta, kot se je kasneje izkazalo, drzni poskus v slovenskem prostoru so se odločili že leta 1994. V Zavarovalnici Concordia sta bili kapitalsko udeleženi tako NLB kot tudi Zavarovalnica Triglav. Poskusili so s prodajo zavarovalnih produktov preko bančne mreže NLB, a se poskus z vidika trženja ni obnesel, ker slovenski prostor še ni bil pripravljen na takšne storitve, saj stranke niso pokazale dovolj zanimanja za te produkte (Interni vir NKBM).

4.1.2. OBDOBJE 1995-2000

Leta 1997 je NLB zopet poskusila z uvajanjem bančnega zavarovalništva, tokrat v sodelovanju z Zavarovalnico Triglav, s katero je NLB podpisala dogovor o dolgoročnem poslovnem sodelovanju, ki je zajemal:

- skupno ponudbo zavarovalniških, bančnih in zavarovalno-bančnih storitev,
- trženje zavarovalniških produktov preko mreže NLB in trženje bančnih produktov preko Zavarovalnice Triglav,
- povečanje kakovosti zavarovalniških in bančnih storitev,
- usklajeno nastopanje na kapitalskih trgih.

Kljub pričakovanju sinergičnih učinkov prodaja zavarovalniških produktov preko banke ni prinesla pričakovanih rezultatov. Razlog za neuspeh je vedenje partnerjev. Zavarovalnica Triglav je občutila »bancassurance« kot konkurenco, za NLB pa je pomenil grožnjo, da bi se s prodajo življenjskih zavarovanj na svojih okencih zmanjšale bančne vloge (Interni vir NKBM).

NLB je v letu 1998 kot prva poskušala preko strateškega poslovnega sodelovanja z Zavarovalnico Triglav preko bančnih okenc ponuditi strankam tudi zavarovalniške storitve. Tržile so se tri vrste življenjskih zavarovanj (mešano življenjsko, štipendijsko in pokojninsko zavarovanje), ki jih je razvila sama zavarovalnica. Prodaja je zaradi zakonskih omejitev potekala v samo devetih poslovalnicah, v katerih je bilo do konca leta 2000 prodanih 163

zavarovanj v višini 605 mio SIT. Rezultati poslovanja so bili pod pričakovanji obeh partnerjev, vendar pa je banka kljub vsemu pridobila pomembne izkušnje, ki jih je lahko uporabila pri naslednjem poskusu uvedbe bančnega zavarovalništva (Interni viri NLB).

Poleg NLB je leta 1997 zavarovalniške produkte začela ponujati tudi SKB banka, ki je skupaj z zavarovalnico Generali ustanovila Generali-SKB zavarovalnico. V tej zavarovalnici sta imeli ustanoviteljici enak lastniški delež in skupen management. Kljub temu da sta SKB banka in Generali sedaj povsem ločeni družbi, SKB banka svojim strankam še vedno prodaja življenjska in nezgodna zavarovanja Generalija. Za prodajo zavarovalniških produktov uporablja SKB banka direktno pošto in bančne enote. V letu 2000 so zaposleni na enotah SKB banke posredovali pri sklenitvi 700 življenjskih zavarovanj in 7.000 nezgodnih. Za uspešno posredovanje so bile posameznikom izplačane provizije, nagrajeni pa so bili tudi vsi zaposleni v petih najuspešnejših bančnih enotah (Interni viri NKBM).

4.1.3. OBDOBJE PO LETU 2000

V letu 2000 je Zavarovalnica Triglav poleg strateške povezave z NLB, sklenila, da se poveže tudi z Abanko. Namen Zavarovalnice Triglav je bil nakup 50% deleža Abanke, vendar je to namero preprečila Banka Slovenije, tako da ima Zavarovalnica Triglav trenutno v lasti okoli 20% delnic te banke.

Leta 2002 se je Abanka združila z Banko Vipa in od tega leta je tudi ime banke spremenjeno v Abanka Vipa. Abanka Vipa je leta 2002 sklenila pogodbo o posredovanju pri prodaji zavarovalniških storitev z Zavarovalnico Triglav. Rezultat tega je bilo tudi oblikovanje 12 bančno zavarovalniških produktov, ki naj bi bili primerni za naš trg (Interni viri NKBM).

Zaradi že prej omenjenih dveh neuspešnih poskusov preboja na trg bančnega zavarovalništva s strani NLB, so se tokrat odločili za drugačno obliko vstopa. Ker tudi poskusi drugih bank v Sloveniji niso bili uspešni, so ugotovili, da so vzroki za takšno stanje sledeči (Interni viri NKBM):

- zavarovalne storitve niso bile prilagojene prodaji prek bančne mreže;
- s strani zavarovalnice obstaja konflikt interesov zaradi kanibalizma lastne mreže;
- s strani banke obstaja konflikt interesov zaradi kanibalizma lastne ponudbe;
- pomanjkanje zaupanja med poslovnimi partnerji.

Zaradi takšnih izkušenj so se v NLB odločili, da je najboljša pot za ponovni vstop na trg bančnega zavarovalništva ustanovitev nove zavarovalnice skupaj z belgijskim partnerjem KBC Insurance, ki ima na tem področju bogate izkušnje. NLB Vita je bila tako ustanovljena 5.12.2002, ko so v NLB pridobili dovoljenje Banke Slovenije, v sodni register pa je bila nova življenjska zavarovalnica vpisana 4.6.2003. Tako so v NLB začeli ponudbo bančno zavarovalnih produktov tržiti že s 1.9.2003. Nova zavarovalnica je usmerjena izključno v osebna, t.j. življenjska in nezgodna zavarovanja. Skupini NLB in KBC sta v lastniški strukturi zavarovalnice NLB Vita udeleženi v razmerju 50/50.

Nadzorni svet nove zavarovalnice je imenovan v soglasju med NLB in KBC ter šteje pet članov. Nadzorni svet tudi imenuje upravo družbe, ki je sestavljena iz predsednika uprave (predstavnik NLB) in člana uprave (predstavnik KBC). Predsednik uprave je izbran na podlagi kombinacije zavarovalniških in bančnih znanj, posebej pa je pomembno, da pozna bančno poslovanje (Interni viri NLB).

Nova Kreditna banka Maribor d.d. (NKBM) kot 49,95% lastnik Zavarovalnice Maribor in Zavarovalnica Maribor sta 29.11.2002 sklenili Pogodbo o poslovnem sodelovanju pri projektu skupnega trženja zavarovalnih produktov. NKBM je druga največja banka v Sloveniji z 11% tržnim deležem konec leta 2004 (Poročilo o nadzoru bančnega poslovanja, 2005, str. 24) in z razvitimi vsemi funkcijami univerzalne banke in z močno finančno skupino, ki praktično v vseh segmentih finančnih trgov v Sloveniji pokriva med 10 in 15% tržnega deleža (Interni viri NKBM).

Tudi Zavarovalnica Maribor ima podobno pozicijo na zavarovalnem trgu, saj je druga največja univerzalna zavarovalna hiša na slovenskem trgu. Tržni delež Zavarovalnice Maribor je v letu 2003 znašal za zavarovanja, ki jih zavarovalnica dejansko trži, 13% (Spletna stran Slovenskega zavarovalnega združenja, 2005). Cilj sodelovanja med omenjenima družbama je posredovanje NKBM pri prodaji zavarovalnih polic Zavarovalnice Maribor v nekaterih večjih enotah na ravni ekspoziture. Uvajanje posredovanja pri prodaji zavarovalnih polic pa bo potekalo postopoma glede na potek usposabljanja kadrov. Posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic bodo opravljali zaposleni sodelavci, kateri bodo imeli opravljen preizkus strokovnih znanj (Interni vir NKBM).

Banka Koper je konec leta 2002 prejela dovoljenje Banke Slovenije za posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic.

Zahtevnost storitve posredovanja je za pridobitev dovoljenja terjala obsežna dokazila o kadrovskih, tehničnih in organizacijskih virih kot predpogoju za trženje zavarovalniških produktov. V Banki Koper pravijo, da so pripravljene za trženje zavarovalniških storitev slovenskih zavarovalnic. Odločili so se za sodelovanje z zavarovalnico Adriatic, v kateri ima Banka Koper 17,5-odstotni delež, hkrati pa dodajajo, da ne vidijo ovir za sodelovanje tudi z drugimi zavarovalnicami. Dovoljenje daje predvsem možnost za dopolnitev ponudbe, kader pa je tudi že primerno strokovno usposobljen.

Odločili so se, da bodo najprej začeli s trženjem enostavnejših zavarovalnih storitev in kasneje nadaljevali tudi z nekaterimi paketi oz. storitvami, ki bodo povezovali bančne in zavarovalniške (Spletna stran Banke Koper, 2005).

Med bankami, ki so pridobile dovoljenje za posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic, je tudi Bank Austria – Creditanstalt (BA-CA). BA-CA in Zavarovalnica Generali bosta razširili svoje prodajne aktivnosti in ponujali življenjska zavarovanja tudi po bančni prodajni poti. Banka bo v skladu s svojo strategijo, ki je usmerjena v obsežno svetovanje strankam ter

ponudbo vseh finančnih storitev na enem mestu, svojim komitentom ponujala tudi življenjska zavarovanja, ki bodo prilagojena individualnim potrebam (Spletna stran BA-CA, 2005). Tudi BA-CA namerava aktivneje vstopiti na trg bančno zavarovalnih produktov, sodelovati pa nameravajo z drugimi slovenskimi oz. evropskimi zavarovalnicami. Trenutno pa ne posredujejo pri prodaji nobenih zavarovalnih produktov (Finance, 12.5.2004).

4.2. Predstavitev bančno zavarovalnih produktov slovenskih bank

Tudi v Sloveniji se je počasi začelo razvijati bančno zavarovalništvo in kar nekaj povezav med bankami in zavarovalnicami že obstaja na tem področju. Poleg tega pa so še nekatere banke, ki sedaj niso prisotne v segmentu bančnega zavarovalništva, napovedale svojo udeležbo, saj imajo velik interes uveljaviti se v tem segmentu, ki v prihodnjih nekaj letih obeta visoko rast.

Na slovenskem zavarovalnem trgu analitiki napovedujejo velike spremembe, saj je pričakovana visoka rast trga v naslednjih letih. Sedanja povprečna stopnja rasti zavarovalnega trga je v tem obdobju 15%. Oceno rasti zavarovalnega trga podajam v grafu 1 v Prilogi 3. Predvsem naj bi bil velik potencial prav na področju življenjskega zavarovanja, saj Slovenija močno zaostaja na tem področju v primerjavi z nekaterimi ostalimi državami Evropske Unije. Iz tega lahko sklepamo, da imamo v Sloveniji še kar nekaj »rezerve« pri prodaji te vrste zavarovanj, saj naš trg še ni zasičen s to obliko zavarovanj, zato lahko ponudniki teh storitev pridobivajo oz. povečujejo tržni delež s pridobivanjem novih zavarovancev in ne le s prevzemanjem tržnih deležev drugih zavarovalnic.

Zakon o zavarovalništvu (ZZav) je zelo strog pri določanju vrste poslov, ki jih lahko opravljajo zavarovalnice. Tako zavarovalnice ne smejo opravljati bančnih poslov, po drugi strani pa ta isti zakon dovoljuje bankam, ki so pridobile dovoljenje Banke Slovenije, da opravljajo storitve zavarovalnega posredovanja.

V Sloveniji imamo tako 9 kompozitnih zavarovalnic ter 18 univerzalnih bank. V zadnjih letih se je oblikovalo kar nekaj povezav med njimi in sicer nekatere kapitalske in ostale, ki temeljijo na dogovorih o sodelovanju. Večinoma gre za mlajše povezave, saj so 4 banke (od 6-ih) pridobile dovoljenje Banke Slovenije v zadnjih 2-3 letih (Košiček, 2003, str. 7). V Tabeli 1 so prikazane banke, ki v Sloveniji ponujajo tudi zavarovalniške storitve.

Tabela 1: Banke, ki lahko posredujejo pri prodaji zavarovalnih polic

Banke, ki imajo dovoljenje BS za posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic po ZZav	Zavarovalnica, s katero banka sodeluje
Abanka Vipa	Zavarovalnica Triglav
Bank Austria Creditanstalt	/
Banka Koper	Adriatic
NKBM	Zavarovalnica Maribor
NLB	NLB Vita
SKB banka	Generali

Vir: Weiss, 2004.

V Sloveniji je danes kar nekaj bank pri katerih imajo stranke možnost izbire zavarovalnih produktov. Predvsem lahko izbiramo med različnimi oblikami življenjskega zavarovanja, manj pa so zaenkrat prisotne druge oblike zavarovanj, kot npr. premoženjska zavarovanja. Banke, ki so bolj dejavne na tem področju so: Nova ljubljanska banka, Nova kreditna banka Maribor, SKB banka, Abanka Vipa. Njihovo ponudbo podrobneje predstavljamo v nadaljevanju.

4.2.1. Nova kreditna banka Maribor

Pri NKBM najdemo v ponudbi dve vrsti življenjskega zavarovanja in turistično zavarovanje z asistenco v tujini. Poglavitna razlika med življenjskima zavarovanjema je v trajanju dobe za katero sklenemo zavarovanje. Zavarovanje Življenjski mir je življenjsko zavarovanje za vse življenje, zavarovanje Življenje plus pa se sklenuje za določen čas. V nadaljevanju je ponudba zavarovanj NKBM podrobneje predstavljena:

- **Življenjsko zavarovanje Življenjski mir:** življenjsko zavarovanje za vse življenje – Življenjski mir je dosmrtno zavarovanje za primer smrti, pri katerem dobi upravičenec zavarovalno vsoto v primeru smrti zavarovane osebe. Zavarovanec je zavarovan vse življenje, zavarovalna vsota se izplača ob smrti zavarovane osebe upravičencu v enkratnem znesku v tolarški protivrednosti po srednjem tečaju Banke Slovenije. Zavarovanje lahko sklenejo osebe od izpolnjenega 14. leta do izpolnjenega 75. leta starosti. Nično je zavarovanje v primeru smrti osebe, ki še ni stara 14. let in smrti osebe, kateri je bila popolnoma odvzeta poslovna sposobnost. Po eni polici življenjskega zavarovanja je lahko zavarovana le ena oseba. Zavarovanje poteče ob smrti zavarovanca (Spletna stran NKBM, 2005).
- **Življenjsko zavarovanje Življenje plus:** življenjsko zavarovanje za določen čas – Življenje plus je začasno zavarovanje za primer smrti z namenom, da se v primeru smrti zavarovane osebe med pogodbenim trajanjem zavarovanja upravičencu izplača zavarovalna vsota za primer smrti. V primeru, da zavarovana oseba doživi dogovorjeno zavarovalno dobo, je zavarovalnica prosta vseh obveznosti. To pomeni, da zavarovana oseba po poteku zavarovanja, v primeru, da preživi ne dobi izplačane zavarovalne vsote. S sklenitvijo zavarovanja Življenje plus je oseba zavarovana le

določen čas. Življenje plus je mogoče skleniti za obdobje od 1 do 25 let in po eni polici se lahko zavaruje le ena oseba (Spletna stran NKBM, 2005).

- **Turistično zavarovanje z asistenco v tujini:** je namenjeno vsem, ki potujejo v tujino. Na podlagi sklenjenega zavarovanja zagotavlja Zavarovalnica Maribor v sodelovanju z asistenčno hišo AXA ASSISTANCE takojšnjo zdravniško oskrbo, pravno pomoč, pomoč pri izgubi prtljage, potovanje z letalom itd. Zavarujejo se lahko vse zdrave osebe s stalnim prebivališčem v Republiki Sloveniji. Zavarovanje se lahko sklene za obdobje od treh dni do največ enega leta. Na voljo so tri storitve A, B in C, ki se razlikujejo po vrsti in obsegu storitev ter višini zavarovalnega kritja (Spletna stran NKBM, 2005).

4.2.2. SKB banka

SKB banka ima v svoji ponudbi zavarovanj večjo izbiro, saj lahko izbiramo med naložbenim življenjskim zavarovanjem, klasičnim življenjskim zavarovanjem in različnimi paketi nezgodnih zavarovanj, dodatno pa nam je na voljo še turistično zavarovanje in razne kombinacije pokojninskega, življenjskega in nezgodnega zavarovanja, ki jih vsebujejo paketi TRIS.

- **Naložbeno življenjsko zavarovanje SKLADBA 1:** tovrstno življenjsko zavarovanje je hkrati naložba in zavarovanje za primer smrti. Stranka - zavarovalec - vplača naložbeno premijo zavarovalnici Generali d.d. Ljubljana, zavarovalnica pa njegovo premoženje vloži v mednarodni investicijski sklad Agileo P2 (Permanent Protection). Hkrati je zavarovanec (ki je lahko ista ali različna oseba kot zavarovalec) zavarovan za primer smrti z zajamčeno zavarovalno vsoto. Pri tej vrsti zavarovanja imamo dve možnosti plačila, in sicer poleg enkratnega plačila naložbene premije (minimalno 750 EUR) tudi možnost plačevanja naložbene premije v mesečnih obrokih (minimalno 50 EUR) (Spletna stran SKB banke, 2005).
- **Življenjsko zavarovanje:** življenjsko zavarovanje lahko sklenejo vsi od 15. do 60. leta, tudi če niso komitenti SKB banke in nimajo odprtega osebnega računa pri SKB banki. Po izteku zavarovalne dobe (od 5 do 25 let) se izplača zavarovalno vsoto, povečano za pripisane dobičke - v enkratnem znesku ali v obliki rente ali štipendije (Spletna stran SKB banke, 2005).
- **Paketi nezgodnega zavarovanja A, B, C:** nudijo možnost izbire enega od ponujenih paketov nezgodnega zavarovanja za primer nezgode, invalidnosti ali smrti. Različni paketi omogočajo vsem (tudi nekomitentom SKB banke) starim od 14 do 65 let izbiro zavarovanja, ki najbolj ustreza njihovem načinu življenja in zmožnostim (Spletna stran SKB banke, 2005).
- **Paketi TRIS:** omogočajo tri različne kombinacije pokojninskega, življenjskega in nezgodnega zavarovanja, za eno mesečno premijo. Razdeljeni pa so glede na tri starostna obdobja, katerim ustrezajo tudi mesečne premije (Spletna stran SKB banke, 2005).

- **Paket turističnega in zdravstvenega zavarovanja:** ta vrsta zavarovanja je namenjena vsakomur, ki načrtuje krajše ali daljše potovanje v tujino in hoče zavarovati svoje zdravje in premoženje (Spletna stran SKB banke, 2005).

4.2.3. Nova ljubljanska banka

V NLB sta strankam na voljo dva sklopa zavarovalniških storitev: **Zavarovanja Vita** so zavarovanja, vključena v bančne storitve, **Varčevanja in naložbe Vita** pa predstavljajo različne oblike varčevanj s komponento življenjskega zavarovanja. Istočasno pa v NLB ponujajo tudi nezgodna zavarovanja za njihove komitente.

- **NLB Naložba Vita plus:** je naložbeno življenjsko zavarovanje z možnostjo postopnega varčevanja ali enkratne naložbe v investicijske sklade. Osnovnemu zavarovanju se lahko priključi dodatno nezgodno zavarovanje, ki krije nevarnost smrti zaradi nezgode in popolne trajne invalidnosti zaradi nezgode ter zavarovanje kritičnih bolezni.
- **NLB Varčevanje Vita plus:** je varčevanje z življenjskim zavarovanjem, ki nudi zajamčen donos na privarčevana sredstva v višini 3% letno in možnost udeležbe v letnem presežku ter takojšen dostop do privarčevanih sredstev. Osnovnemu zavarovanju je mogoče priključiti tudi dodatno nezgodno zavarovanje, ki krije nevarnost smrti zaradi nezgode in popolne trajne invalidnosti zaradi nezgode ter zavarovanje kritičnih bolezni.
- **NLB Naložba Vita 1,2,3,...:** je naložba v življenjsko zavarovanje, vezana na enote investicijskega sklada. Storitev nudi življenjsko zavarovanje za primer smrti in dodatno zavarovalno kritje za primer nezgodne smrti.
- **Osnovno življenjsko zavarovanje:** osnovno življenjsko zavarovanje omogoča izplačilo v primeru smrti zavarovanca, dodatno nezgodno zavarovanje pa nudi dodatno (višje) izplačilo, če je vzrok smrti nezgoda oz. če le-ta povzroči popolno trajno invalidnost. Zavarovanje kritičnih bolezni je dodatno zavarovanje, ki v primeru nastanka resne bolezni (rak, možganska kap, srčni infarkt, operacija srčnih arterij ali odpoved ledvic) nudi izplačilo dogovorjene zavarovalne vsote v enkratnem znesku, zavarovanje pa še naprej ostaja v veljavi.
- **Življenjsko zavarovanje posojiljemalcev:** posojiljemalec je zavarovan za primer smrti s padajočo zavarovalno vsoto, ki se izračunava letno v odvisnosti od preostanka neodplačanega posojila. Trajanje zavarovanja je vezano na dokončno odplačilo posojila.
- **Nezgodno zavarovanje imetnikov plačilnih kartic:** vsem imetnikom osebnih računov in plačilnih kartic NLB d.d. ponuja nezgodno zavarovanje. Imetniki plačilnih kartic NLB so iz tega naslova zavarovani za primer nezgode, ki bi se jim primerila, in sicer za primer nezgodne smrti ter za primer popolne trajne invalidnosti kot posledico nezgode.

Nezgodna zavarovanja krijejo nevarnost popolne trajne invalidnosti ali smrti in so za imetnike plačilnih kartic oz. imetnike osebnih računov vključena avtomatsko. Zavarovalna premija je vključena v članarini (pri karticah) oz. proviziji za vodenja računa (pri računih) in se zavarovancu ne zaračunava ločeno.

4.2.4. Abanka Vipa

Tudi ponudba Abanke ne odstopa bistveno od ponudb ostalih bank, saj ravno tako ponuja nezgodno zavarovanje, življenjsko zavarovanje in pa naložbeno življenjsko zavarovanje, kar je bolj pomembno tistim ljudem, ki želijo poleg zavarovanja še varčevati, varčevanje pa je v tem primeru vezano na gibanje vrednosti enote premoženja izbranih skladov.

- **Nezgodno zavarovanje:** prostovoljno nezgodno zavarovanje je dodatna storitev za imetnike navadnega osebnega računa ali osebnega računa Akeš. Abanka ponuja storitev v sodelovanju z Zavarovalnico Triglav. Imetniki navedenih osebnih računov Abanke, ki podpišejo pristopno izjavo nezgodnega zavarovanja Zavarovalnice Triglav, so nezgodno zavarovani za primer nezgode, ki bi se jim primerila kjerkoli, in sicer za primer nezgodne smrti, za primer trajne invalidnosti kot posledice nezgode ter v kombinaciji B in C tudi za primer začasne nesposobnosti za delo zaradi nezgode (dnevno nadomestilo). Izbira se lahko med različnimi kombinacijami nezgodnega zavarovanja, ki se med seboj razlikujejo po zavarovanih nevarnostih, višini jamstva in premije.
- **Življenjsko zavarovanje:** storitev življenjskega zavarovanja je lahko samo zavarovanje, lahko pa predstavlja tudi donosno kombinacijo zavarovanja in varčevanja. Oblike življenjskih zavarovanj Zavarovalnice Triglav, ki se lahko sklenejo tudi v poslovalnicah Abanke, ki so označene z znakom Zavarovalnice Triglav so mešano življenjsko zavarovanje, vseživljenjsko zavarovanje in rizično življenjsko zavarovanje. Poleg tega pri življenjskem zavarovanju obstajajo tudi možnosti dodatnega zavarovanja, in sicer zavarovanje kritičnih bolezni in nezgodno zavarovanje.
- **Naložbeno življenjsko zavarovanje** združuje življenjsko zavarovanje in varčevanje, vezano na gibanje vrednosti enot premoženja izbranih investicijskih skladov. V primeru doživetja prejme upravičenec za doživetje zavarovalno vsoto, ki je enaka vrednosti privarčevanega premoženja na naložbenem računu zavarovalca. Zavarovalnica tudi jamči, da bo v primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja upravičencu izplačala najmanj zajamčeno zavarovalno vsoto za primer smrti, njeno višino pa določita zavarovalec in zavarovalnica ob sklenitvi zavarovanja zlasti glede na zavarovalno dobo in dogovorjeno višino premije. Ko premoženje preseže to vsoto, je v primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja izplačilo enako dejanski vrednosti sredstev na osebnem naložbenem računu. Omeniti velja, da z naložbenim življenjskim zavarovanjem zavarovalec prevzame naložbeno tveganje, povezano s spremembo vrednosti premoženja izbranega investicijskega

sklada. Poleg tega je tudi pri tej vrsti zavarovanja možno priključiti tudi dodatno nezgodno zavarovanje, ki krije nevarnost nezgodne smrti ali trajne invalidnosti ter prehodne nesposobnosti za delo kot posledice nezgode.

- **Enkratno življenjsko zavarovanje:** gre za podoben produkt, kot je zgoraj omenjeno naložbeno življenjsko zavarovanje, vendar z dvema razlikama. Plačilo premije se opravi enkrat, in to ob sklenitvi zavarovanja, druga razlika pa je, da ni možnosti sklenitve dodatnega nezgodnega zavarovanja.

4.3. Ponudba zavarovalnih produktov glede na vrsto zavarovanja

V Tabeli 2 spodaj so prikazane banke, ki sodelujejo z različnimi zavarovalnicami, ali pa banke, ki so ustanovile svojo življenjsko zavarovalnico. Tabela je namenjena bolj pregledni primerjavi različnih zavarovalnih produktov, ki jih ponujajo banke pri nas.

Tabela 2: Ponudba zavarovanj pri bankah v Republiki Sloveniji leta 2005

Zavarovanje\Banke	NKBM	SKB banka	NLB	Abanka Vipa	BA-CA
Premoženjsko	×	×		×	×
Nezgodno	×	×	×	×	×
Življenjsko	×	×	×	×	×
Naložbeno življenjsko		×	×	×	

Vir: Spletna stran NKBM, 2005; Spletna stran SKB banke, 2005; Spletna stran NLB, 2005; Spletna stran ABanke, 2005; Spletna stran BA-CA, 2005; Weiss, 2004.

V primerjavi zavarovalnih produktov, ki jih lahko zasledimo v ponudbi slovenskih bank, se bom bolj osredotočil na življenjsko ter naložbeno življenjsko zavarovanje, saj sta to vrsti zavarovanj, ki v svetu večinoma predstavljata pomembnejši del zavarovanj sklenjenih v bankah, hkrati pa tudi v naših bankah dajejo večji poudarek tema vrstama zavarovanj, saj pričakujejo občuten porast te vrste zavarovanj.

4.3.1. Življenjsko zavarovanje

To vrsto zavarovanja ponujajo zaenkrat pri vseh bankah, ki imajo v svoji ponudbi tudi zavarovalne produkte, razen Banke Koper. Več podatkov o vrsti ponudbe vsake banke najdemo v Tabelah od 1 do 6 v Prilogi 4, kjer so jasno predstavljene možnosti, ki jih lahko posameznik izbere pri vrsti zavarovanja, ki ga sklene pri določeni banki. Glavne razlike lahko iščemo v starosti zavarovancev, višini premije, ki jo mora sklenitelj zavarovanja plačevati bodisi mesečno bodisi letno, dobi zavarovanja in dodatnih možnostih, ki so na voljo pri določenem zavarovanju.

Potencialni sklenitelji zavarovanja imajo različne prioritete v življenju in tako tudi pri izbiri zavarovanja. Posledično to pomeni, da ne moremo enostavno reči, katero zavarovanje od

možnih izbir je najboljše, saj ima vsako svoje prednosti in slabosti in ravno zato je na koncu sklenitelj zavarovanja tisti, ki na podlagi svojih prioritete izbere določeno zavarovanje.

Ker ponudba življenjskih zavarovanj bank temelji na različnih ciljnih skupinah potencialnih kupcev zavarovanj, je praktično nemogoče neposredno primerjati zavarovanja med seboj, saj ima vsaka banka pri zavarovanju določeno postavko, kjer pozitivno izstopa od ostalih, zato so stvari zelo kompleksne, ker zaradi različnih prioritete potencialnih kupcev zavarovanj ne moremo določiti absolutnega »zmagovalca«.

Pri starosti zavarovancev v tabelah v Prilogi 4 lahko vidimo, da ima najbolj ugodno ponudbo za zavarovance NKBM, saj ponujajo življenjska zavarovanja osebam v starosti od 14-75 let. Sledi ponudba SKB banke, kjer ta starostna doba znaša od 15-60 let, in nazadnje je ponudba NLB, kjer ponujajo svojo različico življenjskega zavarovanja - varčevanje Vita Plus. Dejstvo je, da pri ponudbi NLB ne gre za navadno različico življenjskega zavarovanja, zato nam tudi starostna omejitev ne prikaže realnega stanja, če je ne gledamo iz širše perspektive. Pri Varčevanju Vita Plus gre za varčevanje z vključeno komponento življenjskega zavarovanja, pri katerem ima zavarovanec sam možnost izbire deleža, ki ga bo namenil varčevanju in zavarovanju, in lahko ta delež poljubno določi v okviru določenih omejitev. S to vrsto ponudbe se je NLB dejansko usmerila v pravo bančno zavarovalništvo, ker ne ponuja samo navadnega zavarovanja kot ostale banke. Tudi zato je najnižja starost malo višja.

Pri možnostih vplačevanja premije med bankami praktično ni velikih razlik. Vse, z izjemo SKB banke, ponujajo pri življenjskih zavarovanjih tako možnost vplačevanja premij v obrokih ali pa v enkratnem znesku, ki se ga poravnava enkrat letno. Izjema je torej le SKB banka, kjer imamo možnost vplačevanja premij v mesečnih obrokih. Težko sicer rečemo, da je to slabost, vsekakor pa bi bilo boljše za potencialne kupce zavarovanja, če bi imeli razširjeno možnost izbire.

Nadalje lahko pogledamo, kako je pri bankah z izplačili ob koncu (izteku) zavarovalne dobe. Seveda dobimo izplačilo le v primeru, da ne gre za doživljenjsko vrsto zavarovanja, saj pri tej obliki izplačila ne more biti. Pri tistih, ki ponujajo zavarovanja za določeno dobo pa teoretično (ob upoštevanju določenih predpostavk) prednjači ponudba NLB, saj je višina izplačila določena kot zavarovalna vsota + garantirane 3% obresti (če imamo sklenjeno zavarovanje oz. varčevanje več kot 10 let) + obresti pri dobičku (v kolikor dobiček je). Abanka ponuja pri njihovem zavarovanju izplačilo v višini zavarovalne vsote s pripisanimi obrestmi v višini od 3-4%. Pri SKB banki pa se izplačajo komitentom poleg zavarovalne vsote tudi dobički, ki pa niso določeni v konkretni višini (Spletna stran Abanke, 2005; Spletna stran NLB, 2005; Spletna stran SKB banke, 2005).

Izplačilo v primeru smrti je načeloma najvišje v primeru SKB banke, kjer upravičenec do konca zavarovalne dobe prejema znesek v višini 10% zavarovalne vsote, kateri je ob izteku zavarovanja prišteta še zavarovalna vsota. Abanka ponuja znesek v višini zavarovalne vsote s

pripisanimi obresti do tega datuma. Pri NLB izplačajo v primeru smrti zavarovalno vsoto oz. vrednost police, v kolikor je vrednost police višja od zavarovalne vsote. NKBM pa izplača zavarovalno vsoto v enkratnem znesku.

Pri vseh zavarovanjih se plača 6,5% davek, če je zavarovanje sklenjeno za manj kot 10-letno obdobje, davka pa se ne plača v primeru sklenitve zavarovanja za več kot 10 let.

NLB in Abanka Vipa ponujata še nekatere dodatne možnosti pri njihovih produktih. Abanka Vipa ponuja možnost zavarovanja dveh oseb na eno pogodbo ter dodatno nezgodno zavarovanje in zavarovanje kritičnih bolezni. Pri NLB so se odločili ponuditi še več, saj imajo možnost zavarovanja za primer kritičnih bolezni, invalidnosti in nezgodne smrti. Poleg tega pa imajo na razpolago tudi možnost »dopusta« (krajše prekinitve plačevanja premij), odkupa zavarovanja s tem, da zavarovanje, ki ga sklenemo, začne veljati takoj naslednji delovni dan (pri ostalih večinoma prvi dan v mesecu).

4.3.2. Naložbeno življenjsko zavarovanje

To vrsto zavarovanja ponujajo v Sloveniji zaenkrat le tri banke, in sicer SKB banka, Abanka Vipa in NLB. V nadaljevanju bomo kratko opisali storitve bank in poudarili tiste lastnosti, po katerih storitev določene banke izstopa od ostalih.

Ponudbo naložbenega življenjskega zavarovanja SKB banke najdemo opisano v Tabeli 1 (Priloga 4), iz katere je razvidno, da pri SKB banki ponujajo sicer čisto korektno storitev glede na storitve ostalih dveh bank. Sredstva se naložijo v investicijski sklad Agiléo P2, ki je mednarodni uravnoteženi investicijski sklad z inovativnim načinom upravljanja naložb. Sklad Agiléo P2 se uvršča v novo generacijo investicijskih skladov, katerih osnovna lastnost je, da na daljše obdobje omogočajo višje donose. Agiléo P2 vlaga sredstva pretežno v enote premoženja oziroma delnice drugih mednarodnih investicijskih skladov. Cilj naložbene politike je razpršeno vlaganje v različne vrste naložb (delnice, obveznice, instrumenti denarnega trga) in različna geografska področja (Evropa, Združene države Amerike ter azijski trgi), da se doseže optimalno razmerje med donosom in tveganjem (Spletna stran SKB banke, 2005). Sklad Agiléo P2 je sicer dokaj nov, saj je bil ustanovljen na začetku februarja 2004, donosi do današnjega dne pa so približno 1,25% (Bloomberg, 2005).

Ponudba Abanke Vipa je predstavljena v tabeli 4 v Prilogi 4. Prednosti te ponudbe glede na ponudbo SKB banke so predvsem v nekaj dodatnih možnostih, kot npr. možnost sklenitve zavarovanja za 2 osebi na eno zavarovalno polico, možnost mirovanja (največ 1 leto in največ 2-krat v času zavarovanja) ter možnost zastave zavarovalne police za pridobitev kredita pod ugodnejšimi zavarovalnimi pogoji. Velika prednost naložbenega življenjskega zavarovanja Abanke Vipa pred ostalima dvema ponudnikoma pa je v (zaenkrat) visoki donosnosti skladov, v katere se vlagajo sredstva iz vplačanih premij. Donosnost skladov v letu 2004 je od 16,34% pa do 20,45%, če pa pogledamo triletno obdobje pa je ta vrednost še veliko višja, saj znašajo

donosi od 89,87% pa do 118,43%, brez upoštevanja obvezniškega sklada Sova (Spletna stran Vzajemci.com, 2005).

Ponudba NLB je dosti bolj kompleksna, saj imamo na razpolago dve vrsti naložbenega zavarovanja, in sicer NLB Naložba Vita in NLB Naložba Vita Plus. Pri NLB Naložbi Vita vplačamo določeno vrednost (minimalno v višini enote točke, ki se giblje okoli 1000 EUR), nato nadaljna vplačila niso možna, medtem ko pri NLB Naložbi Vita Plus lahko vplačujemo tudi po obrokih. Naslednja razlika je pri izplačilu v primeru smrti, kjer imamo pri NLB Naložbi Vita Plus več možnosti, odvisno ali vplačujemo v enkratnem znesku ali po obrokih, poleg tega pa je izplačilo odvisno tudi od dodatnih možnosti, ki jih izberemo pri Naložbi Vita Plus. To je tudi poglobljena lastnost, ki loči naložbeno zavarovanje NLB od produktov ostalih bank, saj so pri zavarovanju možne različne dodatne kombinacije zavarovanja, od nezgodne smrti, invalidnosti do zavarovanja kritičnih bolezni. Istočasno imamo tudi kar nekaj za zavarovance pozitivnih lastnosti, kot so možnost počitnic, izbira deleža namenjenega zavarovanju, možnost investiranja v enega ali več skladov, možnost prehoda med skladi, pridobitev kredita in še nekaj ostalih možnosti. Omeniti velja še možnost izstopa, saj lahko izstopimo kadarkoli (stroški znašajo 5% vrednosti premoženja), poleg tega pa je potrebno prišteti še 6,5% obdavčitev v primeru izstopa prej kot v 10 letih. Potencialni kupci produktov imajo možnost izbire med tremi skladi KBC, ki se razlikujejo predvsem po stopnji tveganja, in sicer KBC-Life Defensive, KBC-Life Neutral, KBC-Life Dynamic. Donosnosti KBC-jevih skladov so sicer precej nižje od skladov Abančne DZU, saj dosegajo donosnost med 5% in 9,5%.

5. ANALIZA BANČNO ZAVAROVALNIŠKIH STORITEV V SLOVENIJI

Prvim neuspešnim poskusom bančnega zavarovalništva na slovenskih tleh so botrovali različni vzroki, ki so bili ključni tudi za kasnejše, bolj uspešne primere bančnega zavarovalništva v Sloveniji. V tem poglavju bomo poskusili podati pregled stanja bančnega zavarovalništva v Sloveniji ter prikazati perspektivo teh vrst storitev v prihodnosti.

5.1. Stanje na področju bančnega zavarovalništva v Sloveniji

V zadnjih letih je za zavarovalništvo v Sloveniji značilna precejšnja rast, toda kljub temu Slovenija za razvitejšimi državami še precej zaostaja pri življenjskih zavarovanjih in tudi pri bančnem zavarovalništvu. Slovensko zavarovalništvo je po razvitosti nekje med nerazvitim vzhodom in razvitim zahodom Evrope.

Če si ogledamo aktualne podatke rezultate NLB Vita kot ene od pomembnejših institucij na slovenskem trgu za bančno zavarovalništvo, ugotavljamo, da je po kriteriju zbranih premij NLB Vita po 11 mesecih leta 2004 na petem mestu, ob polletju je bila na četrtem, v primerjavi z istim obdobjem lani pa je poskočila za dve mesti. NLB Vita trži predvsem enkratna naložbena zavarovanja, kjer se celotna premija pobere takoj, druge zavarovalnice pa premijo pobirajo več let. Leta 2004 so prehiteli Generali in Slovenico, velikih zavarovalnic pa glede na njihov tržni delež zaenkrat še ne ogrožajo.

Tržne deleže življenjskih zavarovanj zavarovalnic v Republiki Sloveniji imamo prikazane v Tabeli 3. Na prvih treh mestih so zavarovalnice z več kot 10% tržnim deležem, ali bolje rečeno, zavarovalnice na prvih treh mestih obvladujejo večinski del trga življenjskih zavarovanj, saj imajo v svojih rokah več kot 70% delež trga življenjskih zavarovanj, od tega ima samo Zavarovalnica Triglav več kot 40% tržni delež.

NLB Vita bi morda srednjeročno znala ogroziti tretje mesto na trgu življenjskih zavarovanj, saj je Vita dosegla po slabem letu delovanja že več kot 4% tržni delež, srednjeročno pa ima načrt obvladovati od 8-16% slovenskega trga življenjskih zavarovanj.

Tabela 3: Tržni deleži zavarovalnic in drugih članic Slovenskega zavarovalnega združenja glede na zbrane premije 2003

Zavarovalnica	Delež življenjskega zavarovanja (v %)
Triglav	42,12
Maribor	14,94
Kapitalska družba (KAD)	13,4
Merkur	7,79
Grawe	5,39
Slovenica	4,08
Generali	3,28
NLB VITA	3,2
Adriatic	2,66
Sklad obrtnikov in podjetnikov (SOP)	2,16
Tilia	0,95
Krekova	0,03

Vir: Spletna stran Slovenskega zavarovalnega združenja, 2005.

5.2. Vzroki uspeha oz. neuspeha dosedanjih povezav v Sloveniji

Dosedanje bančne povezave, do katerih je prišlo na slovenskih tleh, niso bile najbolj uspešne. Uspeh in neuspeh je odvisen od mnogih dejavnikov, kakor pa se je izkazalo do sedaj, preži na uspeh bančno zavarovalnih povezav kar nekaj dejavnikov, ki niso tako zanemarljivi, kot bi lahko sklepali na prvi pogled.

Z neuspešnim začetkom se je prva srečala NLB, ki je poskušala z zametki bančnega zavarovalništva v povezavi z Zavarovalnico Triglav že zelo zgodaj za slovenske razmere, kar je opisano v prejšnjih poglavjih. Določeni dejavniki so bili že vnaprej znani kot ovira na poti

k uspešnemu bančnemu zavarovalništvu. Eden izmed teh dejavnikov je bila tudi slovenska zakonodaja, saj ni bila (in še vedno ni) ravno naklonjena taki obliki povezav med bankami in zavarovalnicami in prodaji zavarovalnih produktov preko bank. Med drugim je morala NLB zaradi zakonodaje tudi omejiti prodajo teh produktov na samo 9 poslovalnic, kar je že hud udarec za uspeh projekta, če vemo, da ima NLB po Sloveniji preko 250 poslovalnic, prodajo pa je lahko vršila v samo 9 poslovalnicah, kar pomeni, da je lahko izkoristila samo 3,6% svoje poslovne mreže. Vemo pa tudi, da je ravno razširjena poslovna mreža določene banke pogoj za uspeh bančnega zavarovalništva.

Nadalje so vzroki za neuspeh NLB na področju bančno zavarovalnih storitev tudi v tem, da zavarovalni produkti oz. storitve niso bile dovolj prilagojene prodaji prek bančne mreže, saj so bili produkti praktično identični tistim, ki so jih ponujale zavarovalnice. Izkazalo se je, da so bili razlogi za neuspeh tudi naslednji: s strani zavarovalnice je obstajal konflikt interesov zaradi kanibalizma lastne mreže in seveda tudi obratno, kjer je s strani banke prihajalo do konflikta interesov zaradi kanibalizma lastne ponudbe. V banki so se bali, da bo zaradi tega prišlo tudi do zmanjšanja bančnih vlog. Ob vseh teh težavah pa je bilo prisotno tudi pomanjkanje zaupanja med poslovnimi partnerji (Interni viri NLB).

Razloge za neuspeh pa gotovo lahko delno pripišemo tudi varčevalnim navadam Slovencev, saj so le-ti nagnjeni k varnim naložbam in s tem nepripravljeni na prevzemanje tveganja, istočasno pa so tudi nezadostno seznanjeni z značilnostmi trga kapitala. Po podatkih Banke Slovenije (2001) se ocenjuje, da ima 95% prebivalcev svoje finančno premoženje naloženo v bančnih vlogah. Le 3% vsega finančnega premoženja je v bolj rizičnih naložbah trga kapitala, preostanek pa se nahaja v različnih zavarovanjih.

Na podlagi strokovne napovedi obsega preobrata v varčevalnih navadah v Sloveniji je bilo ugotovljeno, da naj bi do leta 2008 prišlo do prelivanja 5-10% premoženja iz bančnih vlog v druge finančne oblike, kot npr. naložbe v sklade oziroma življenjska zavarovanja (Interni viri NLB).

Aver in Pustatičnik (2004, str. 294) naštevata še nekaj dodatnih dejavnikov, ki lahko botrujejo neuspehu bančnega zavarovalništva, in sicer izpostavljata sledeče:

- nemotiviran srednji bančni menedžment in slabše izšolani uslužbenci za bančnimi okenci;
- relativno visoki stroški, ki jih imajo banke z uvajanjem bančnega zavarovanja (stroški pridobivanja dovoljenj in izobraževanja zaposlenih, prilagajanje informacijskega sistema);
- velika reorganizacijska prizadevanja, ki so mogoča le ob tesnejši kapitalski povezavi med banko in zavarovalnico.

5.3. Perspektiva bančno zavarovalniških storitev v Sloveniji

S približevanjem Slovenije Evropi in odpiranjem slovenskega gospodarstva se zavarovalništvu obetajo spremembe. Napovedi razvojnih možnosti zavarovalništva v Sloveniji kažejo, da lahko pričakujemo nadaljnjo rast zavarovalnih premij, razvoj novih oblik življenjskih zavarovanj in večanje njihovega deleža, povečevanje deleža zavarovalne dejavnosti v BDP in zavarovalne premije na prebivalca, spremembo strukture lastništva slovenskih zavarovalnic, povezovanje zavarovalnic z drugimi finančnimi institucijami ter razvoj distribucijskih mrež, kot so: e-zavarovalništvo, bančno zavarovalništvo (Aver, Pustatičnik, 2004, str. 295).

Na splošno velja in tudi vsakodnevna praksa potrjuje, da so možnosti za izkoriščanje sinergičnih učinkov na področju dolgoročnih življenjskih zavarovanj mnogo boljše kot pri splošnih zavarovanjih. Življenjska zavarovanja so veliko bolj privlačna za posle »bancassurance-a«, imajo višje stopnje rasti in dobičkonosnosti kot splošna zavarovanja in so tudi manj podvržena cikličnim gibanjem. Strokovnjaki napovedujejo, da bodo banke bolj aktivno posegle tudi na trg splošnih zavarovanj. Razlogov za to je več (Bešter, Kobal, 1998, str. 99):

- stranke vedno bolj pogosto pričakujejo od svoje banke kompletno finančno storitev;
- pričakovati je močne sinergične učinke med premoženjskim zavarovanjem in hipotekarnimi krediti;
- mreža bančnih poslovalnic lahko postane s širšo ponudbo zavarovanj še bolj učinkovita;
- direktni distribucijski kanali za finančne storitve odpirajo nove možnosti za vstop bank na trg splošnih zavarovanj;
- z nižjimi stroški bodo banke lahko znižale ceno (tako kot se je to že zgodilo pri življenjskih zavarovanjih) splošnih zavarovanj in postale bolj konkurenčne kot zavarovalnice.

Strokovnjaki napovedujejo poleg visokih rasti bančnega zavarovalništva na področju življenjskih zavarovanj tudi »odkritje« poslovnih priložnosti bank na trgu splošnih zavarovanj. Uporaba direktnega marketinga in telefonske prodaje povečuje možnosti za nadaljnjo rast na obeh področjih (Bešter, Kobal, 1998, str. 99).

Na podlagi razmer v evropski sosesčini in razvoja slovenskega zavarovalnega trga v zadnjih letih lahko sklepamo, da bodo naložbena življenjska zavarovanja zavzemala vse pomembnejši del trga življenjskih zavarovanj tudi pri nas (Musil, Vovk, 2003, str. 301).

Glavni kazalnik razvoja zavarovalništva je rast bruto in neto zavarovalnih premij. Za rast premij v svetu napoveduje pozavarovalnica SwissRe za nerazvite države realno dvakrat večjo rast od razvitih držav pri neživljenjskih in skoraj trikrat večjo pri življenjskih zavarovanjih.

Zanimiva so predvidevanja za Slovenijo, kjer zaradi zasičenosti neživljenjskih zavarovanj SwissRe pričakuje rast premij na ravni 4,7% (oziroma 4,0%), kar je blizu rasti BDP. Za premije življenjskih zavarovanj pa napovedujejo najprej hitro rast po stopnji 15% letno, zatem pa umirjanje na 10% letno. Povprečna stopnja rasti življenjskega zavarovanja je v obdobju od 1999 do 2002 močno presegala povprečno stopnjo rasti v zavarovalni panogi. Glede na usmeritve in mednarodne primerjave imajo življenjska zavarovanja pri nas še precej možnosti in v prihodnje se bo močno povečal njihov delež v portfelju slovenskih zavarovalnic. Koliko se bo povečal, je odvisno od kupne moči prebivalcev in davčne politike države (Aver, Pustatičnik, 2004, str. 285-286).

Tabela 4: Povprečne letne rasti zavarovalnih premij v obdobju 1990-2002 in njihove napovedi za Slovenijo in svet za obdobje od 2003-2013

Neživljenjsko zavarovanje	1990-2002	2003-2006	2007-2013
Razvite države	2,6%	3,2%	2,7%
Nerazvite države	6,4%	6,6%	6,8%
Skupaj svet	2,9%	3,6%	3,2%
Slovenija	4,7%	4,7%	4,0%
Življenjsko zavarovanje	1990-2002	2003-2006	2007-2013
Razvite države	3,9%	3,1%	3,5%
Nerazvite države	9,3%	9,3%	8,4%
Skupaj svet	4,5%	3,9%	4,2%
Slovenija	16,5%	15,0%	10,0%

Vir: Aver, Pustatičnik, 2004, str. 286.

Napovedi za rast premij v Sloveniji je izdelala tudi svetovalna hiša McKinsey, kar je prikazano v Tabeli 5.

Tabela 5: Predvidevana rast premij življenjskih zavarovanj v Sloveniji (v mrd EUR)

Leto	Napovedi premij skupaj – nominalno (v mrd. SIT)	
	Mc Kinsey	Štiblar
2005	1,743	1,739
2006	2,041	2,054
2007	2,215	2,424

Vir: Aver, Pustatičnik, 2004, str. 286.

Svetovalna hiša Mckinsey predvideva, da bo rast premij v Sloveniji v naslednjih petih letih nominalno 15% oziroma realno 7%. To bi pomenilo 8% inflacijo, kar pa je glede na makroekonomske napovedi UMAR zelo visok odstotek. Napovedi Štiblarja predvidevajo realno rast premij po stopnji 10%, kar pomeni v povprečju 14% nominalno rast v obdobju od leta 2003 do leta 2007, če bi bila inflacija 4%. Vsekakor pa bo slovensko zavarovalništvo v naslednjih letih povečalo svoj delež v bruto domačem proizvodu, ki se bo postopoma približeval povprečju EU (9%) (Aver, Pustatičnik, 2004, str. 285-286).

Na podlagi povprečnih letnih rasti in napovedi rasti zavarovalnih premij za prihodnja leta, ki so prikazane v Tabeli 4 in Tabeli 5, lahko razberemo, da za bančno zavarovalništvo v Sloveniji v prihodnjih letih vsekakor obstaja potencial za rast. Končni rezultat pa je seveda odvisen od samih bank oziroma od tega, kako uspešne bodo v trženju in prodaji zavarovanj preko bank in od konkurenčnosti njihovih ponudb.

SKLEP

Zavarovalnice dobivajo na trgu konkurenco, ki jo predstavljajo nove finančne družbe z raznovrstno ponudbo finančnih storitev. Procesi združevanja slovenskih finančnih družb so se razmahnili šele v zadnjih letih in so potekali relativno počasi, predvsem zaradi omejevalne zakonodaje. Šele v zadnjih dveh letih so opazne spremembe na tem področju. Predvsem pokojninska reforma je privedla banke in zavarovalnice do tega, da so združile svoje znanje in tudi težnje po nadaljnjem povezovanju. V skupni evropski finančni družbi se v glavnem ponujajo proizvodi in storitve s področja bančništva, zavarovalništva, pokojninskih zavarovanj in naložbene dejavnosti.

Bančno zavarovalništvo kot najvišja oblika sodelovanja bank in zavarovalnic v razvitem svetu si kot nova panoga počasi utira pot tudi v države, ki trkajo na vrata skupin razvitih. Ob hkratnem razvoju obeh sektorjev, kot sta bančništvo in zavarovalništvo, išče ta mešana panoga neko svojo, sicer od njiju neodvisno pot. Kakšna je njena dokončna oblika delovanja, je odvisno od okoliščin, v katerih nastaja.

Bančno zavarovalništvo se lahko pohvali z visokimi stopnjami rasti, ki se pričakujejo tudi v prihodnje. Sodelovanje med bankami in zavarovalnicami omogoča izkoristek sinergičnih učinkov, večjo konkurenčnost, višje dobičke in tudi bolj kakovostne storitve za stranke. Pričakovati je, da se bo bančno zavarovalništvo s področja življenjskih zavarovanj agresivno razširilo tudi na področje splošnih zavarovanj. Tisti, ki modernim trendom zavarovanja ne bodo sledili, bodo morali veliko pozornosti nameniti zniževanju stroškov, saj jim bo le-to omogočilo nadaljnji obstoj in ohranitev tržnih deležev.

Bančno zavarovalništvo postaja v zadnjih letih v Sloveniji pomembno interesno področje za razne finančne institucije, ki želijo povečati dobiček in tržni delež z uvedbo novih finančnih storitev. Področju življenjskih zavarovanj kot najpomembnejšemu produktu bančnega zavarovalništva se obeta na osnovi podatkov o napovedih rasti deleža premij iz življenjskih zavarovanj tudi v obdobju po prevzemu valute Evro soliden razvoj. Ta razvoj je seveda v rokah predvsem bančnih institucij in njihovih lastnikov (predvsem tujih), ki z izkušnjami iz tujine prinašajo na slovenski trg že uveljavljene produkte v Evropi in ustrezno znanje za to področje dejavnosti.

Tuje banke, ki so lastniki naših bank - s krepitvijo in podporo bankam – hčeram pri opravljanju poslovanja bančnega zavarovalništva odpirajo na eni strani sebi prostor za dodaten zaslužek oz. za nove trge, po drugi strani pa s tem slovenskim bankam omogočijo kvaliteten razvoj tovrstnih storitev na evropski ravni.

LITERATURA

1. Aver Boštjan, Pustatičnik Janez: Povezovanje zavarovalnic z bankami. Zbornik 11. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalno združenje, 2004, str. 279-298.
2. Bešter Helena, Kobal Ivan: Bancassurance – izziv prihajajočega stoletja. Zbornik V. dnevov slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 1998, str. 93-107.
3. Daniel J.P.: Les Enjeux de la Bancassurance. Second edition. Paris : Editions de Verneuil, 1995.
4. Borak Neven: Bančne direktive Evropske skupnosti. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 1996. 246 str.
5. Dimovski Vlado, Volarič Jasmina: Načini trženja zavarovalniških storitev. Zbornik VII. dnevov slovenskega zavarovalništva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2000, str. 201-216.
6. Drury Susan: Bancassurance in Europe: Consolidation and competition. London : Lafferty Publications Ltd., 2001. 164 str.
7. Genetay Nadegde, Molyneux Philip: Bancassurance. London : Macmillan Press Ltd., 1998. 270 str.
8. Greaves Rosa: EC Competition Law. Banking and Insurance Services. London : Chancery Law Publishing, 1993. 274 str.
9. Hanson G.D.: Dictionary of Banking and Finance. London : Pitman Publishing, 1985.
10. Hoschka C. Tobias: Cross-Border Entry in European Retail Financial Services. New York : St. Martin's Press, INC., 1994. 335 str.
11. Kolb A. Burton, Demong F. Richard: Principles Of Financial Management. Second edition. Texas : Business Publications, 1998. 855 str.
12. Končina Miro: Povezovanje bank in zavarovalnic – poslovne prednosti in dileme. Bančni vestnik, Ljubljana, 1994, 7/8, str. 43-47.
13. Košiček Aleš: Bančno zavarovalništvo: modna muha ali model prihodnosti?. Glasilo Obzornik, Ljubljana, 2003, 12, str. 5-8.
14. Mejač Krassnig Alenka: Bančno zavarovalništvo. Portorož : 2004. 11 str.
15. Musil Matjaž, Vovk Boštjan: Primerjava slovenskega trga življenjskih zavarovanj s tujimi trgi. Zbornik 10. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalno združenje, 2003, str. 295-303.

16. Posnjak Tamara: Elektronsko bančništvo: Napredek naših bank je kar hiter. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1999, 40, str. 41.
17. Simoniti Sergej: Slovenija in zavarovalno pravo EU. Zbornik 11. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalno združenje, 2004, str. 168-169.
18. Skipper Harold D., Jr.: International risk and insurance. Boston : McGraw – Hill Co, 1998. 756 str.
19. Stanovnik Tine: Javne finance. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1998. 196 str.
20. Stankovič Vesna: Nadzorni organi in finančne institucije. Bančni vestnik, Ljubljana, 1997, 9, str. 6-9.
21. Šker Tristan: Nove tržne poti v EU in vplivi na slovensko zavarovalno tržišče. Zbornik 10. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalno združenje, 2003, str. 81-94.
22. Štiblar Franjo: Zavarovalništvo v Sloveniji v okviru razvoja finančnega sektorja, napoved razvoja in vizija strategije. Zbornik 10. dnevov slovenskega zavarovalništva. Portorož : Slovensko zavarovalno združenje, 2003, str. 41-64.
23. Vidmar Nadja: BankAssurance – nova finančna storitev v domačem okolju. Bančni vestnik, Ljubljana, 2003, str. 42-45.
24. Weiss Monika: Naložbeno življenjsko zavarovanje. Finance, Ljubljana, 2004, 91, str. 21-23.

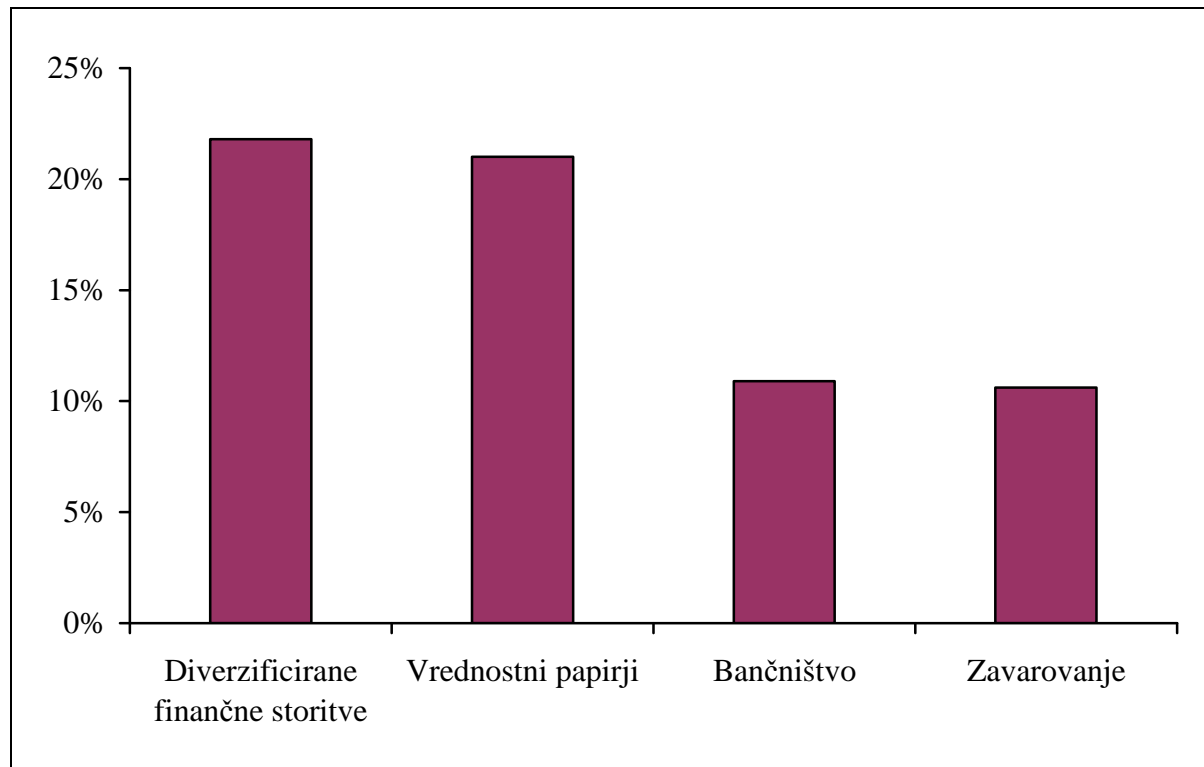
VIRI

1. Bankassurance In Practice. Munich Re Group, 2001. 38 str.
2. Bančno zavarovalniške storitve v NLB. Velenje : NLB, 2003. 33 str.
3. Glasilo Abanke Vipe d.d. Ljubljana, 2003.
4. EC Directives Change Euro Mkts., Slowly, National Underwriter, P&C, July 1, 1996
5. Freeborough Dick: Financial Services Makes Headway in Europe. Toronto : KPMG, 1997.
6. Informacijski sistem Bloomberg, 2005.
7. Interni viri NLB. Ljubljana, 2004.
8. Interni viri NKBM. Maribor, 2003.

9. Insurance and Other Financial Services – Structural Trends. Paris : OECD, 1992. 156 str.
10. KBC Life & Health Insurance in a bankinsurance environment. 2002.
11. Poročilo o nadzoru bančnega poslovanja v letu v letu 2004. Ljubljana : Banka Slovenije, 2005. 33 str.
12. Priročnik za obravnavo zahtev za opravljanje drugih finančnih storitev. Ljubljana : NLB, 2001. 7 str.
13. Spletna stran Abanke Vipava.
[URL: <http://www.abanka.si/>], 2005.
14. Spletna stran Bank Austria Creditanstalt.
[URL: http://www.ba-ca.si/pdf/press/10_1_2003_Generali_sodelovanje.pdf], 2005.
15. Spletna stran Banke Koper.
[URL: <http://www.banka-koper.si/press/novice/novica041202%5F1.htm>], 2005.
16. Spletna stran NKBM.
[URL: http://www.nkbm.si/html/poslovanje/zavarovanja/osebna_zavarovanja.html], 2005.
17. Spletna stran NLB.
[URL: <http://www.nlb.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=11208>], 2005.
18. Spletna stran SKB banke.
[URL: <http://www.skb.si/preb/preb-zav.html>], 2005.
19. Spletna stran Slovenskega zavarovalnega združenja.
[URL: http://www.zav-zdruzenje.si/statistika_detail2.htm], 2005.
20. Spletna stran Vzajemci.com.
[URL: <http://www.vzajemci.com>], 2005.
21. Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 7/99).
22. Zakon o zavarovalništvu (Uradni list RS, št. 13/2000).

PRILOGA

PRILOGA 1: Donosnost na kapital pri finančnih institucijah (delitev glede na prevladujočo vrsto ponudbe



Vir: Interni viri NLB, 2004.

PRILOGA 2: Primeri bančnega zavarovalništva v Evropi

Primer: Predica

Predica je ena izmed vodilnih francoskih zavarovalnic, ustanovljena s strani največje francoske banke Credit Agricole (podatke najdemo v Prilogi 2, Tabela 1) in je s strani strokovnjakov, ki se ukvarjajo z bančnim zavarovalništvom smatrana kot eden izmed najbolj uspešnih modelov bančnega zavarovalništva v Evropi.

Credit Agricole je ključen igralec na francoskem bančnem trgu in ima ogromno mrežo poslovalnic in decentralizirano strukturo. Svojim strankam ponuja širok spekter finančnih storitev in zavarovalnih produktov. Banka je leta 2000 objavila močno rast prihodkov, ki so se povečali glede na prejšnje leto za 16.4% na 2.762 milijonov EUR. Predica je bila ustanovljena leta 1986 in je do leta 2000 dosegla 10,9% tržni delež. Je pa tudi največja sestrška zavarovalnica in četrta največja življenjska zavarovalnica v Franciji. Večje so le še CNP, AXA in Natio-Vie/Cardif. Predica še vedno povečuje svoj tržni delež, predvsem na račun zanimanja prebivalstva za naložbena življenjska zavarovanja.

Banka Credit Agricole se je začela ukvarjati s prodajo zavarovalniških produktov že leta 1950, ko so podružnice začele s prodajo življenjskih zavarovanj. Pred ustanovitvijo Predice in Pacifice v 80-ih letih je Credit Agricole dolgo proučevala izkušnje ljudi z zavarovalnicami, pogodbami ter s podporo, ki so jim jo nudile zavarovalnice. Na podlagi informacij pridobljenih na ta način je banka zasnovala strukturo Predice in Pacifice ter izdelala produkte in podporo, katerih namen je bil preseči pričakovanja ljudi, obenem pa to doseči z nižjimi stroški kot konkurenca. Kar se tiče področja življenjskega zavarovanja pa so ugotovili, da večina strank izhaja iz srednjega sloja in da trenutno dostopni zavarovalni in varčevalni produkti ne zadovoljujejo njihovih potreb. Poleg tega so prišli tudi do zaključka, da veliko ljudi ni razumelo zavarovanj, ki so jih kupili, da produkti niso bili prilagojeni zahtevam strank ampak bolj zavarovalnicam ter da so bile zavarovalne police predrage. Predica se je odzvala na način, s katerim je uvedla produkte, ki so bili namenjeni srednjemu sloju in so bili razumno cenovno ovrednoteni, razumljivi in prilagojeni potrebam strank. Credit Agricole ima trenutno 15,5 milijona strank v več kot 8.000 poslovalnicah širom Francije, Predica pa ima 4,1 milijona sklenjenih zavarovalnih polic, kar pa namerava povečati s ponudbo individualiziranih produktov.

Kljub temu da Predica trenutno deluje le preko Credit Agricole, pa proučuje možnost širitve preko dogovorov z raznimi drugimi institucijami. Ena izmed možnosti je tudi Banque Sofinco. Načrtujejo tudi močno udeležbo pri pokojninskih skladih, za katere se predvideva, da bodo aktualni čez nekaj let, ko se bo prebivalstvo Francije še postaralo in bodo državne pokojnine postale nezadostne (Drury, 2001, str. 49-55).

Tabela 1: Finančni rezultati poslovanja Credit Agricole 1999-2000 (v mio EUR)

	2000	1999
Čisti obrestni prihodki in opravnine	15.686	14.055
Bruto prihodki iz poslovanja	5.615	5.064
Prihodki iz finančnega poslovanja	4.535	3.973
Čisti prihodki pred davki	5.010	4.757
Čisti prihodki pred dobičkom manjšinjskih lastnikov	2.800	2.463
Konsolidirani čisti prihodki	2.762	2.373

Vir: Drury, 2001, str. 54.

Primer: Commerzbank

Commerzbank je ena največjih nemških poslovnih bank in bank, ki se ukvarjajo z bančnim zavarovalništvom. Neto dobiček banke je po odbitku vseh davkov in ostalih stroškov znašal kar 1,34 milijarde EUR (Tabela 3). Pri prodaji zavarovanj in varčevalnih produktov banka sodeluje s partnerji, ki prodajajo produkte te banke. V Commerzbank želijo obdržati svojo mrežo poslovalnic, istočasno pa se trudijo promovirati prodajo svojih storitev tudi v tujini.

Veliko število povezav se je razvilo med velikimi institucijami, katere so iskale partnerje za dolgoročne povezave in načine, kako se uveljaviti in prodajati produkte, tako doma kot tudi v tujini. Predvsem je to prisotno pri bančno zavarovalniških poslih, kjer se to odvija preko partnerjev banke, ki prodajajo bančne produkte. Velika priložnost se je ponudila leta 1998, ko so začele vsa podjetja skupine Aachner und Münchener (AMB) prodajati produkte Commerzbank. Poleg tega se je uspešno začela tudi združitev z DVAG, največjim evropskim prodajalcem bančno zavarovalnih produktov. Prav tako je bilo leto 1999 zelo uspešno za prodajo življenjskih zavarovalnih produktov tudi zaradi napovedi vlade, da bo spremenila davčno politiko, ki bi vplivala na zavarovanja.

Leta 2000 je Commerzbank utrdila svojo povezavo z italijansko zavarovalnico Generali. S tem Generali načrtuje zavarovalne centre znotraj poslovalnic Commerzbank, s čimer bi dosegel prodajo celotne palete zavarovanj bančnim strankam v približno 650 od nekaj več kot 1000 poslovalnicah. Cilj te nemško-italijanske povezave je povečati letne prihodke od življenjskega zavarovanja v prihodnjih petih letih za približno 1,5 milijarde EUR. Zaradi negotove prihodnosti glede pokojnin v Nemčiji, pa Commerzbank v povezavi z Generali načrtuje občutno povečanje prihodkov tudi na tem področju (Drury, 2001, str. 63-64).

Tabela 2: Primeri bančnega zavarovalništva v Nemčiji

Banka	Zavarovalnica	Način združitve	Leto
R&V	R&V Lebensversicherung	Marketinški sporazum	1922
Citibank	KKB-Life	Ustanovitev zavarovalnice	1985
Berliner Bank	Gothaer Lebensversicherung	Marketinški sporazum	1986
BfG Bank	Aachner und Münchener	Prevzem s strani A&M	
Deutsche Bank	DB Leben	Ustanovitev zavarovalnice	1989
Dresdner Bank	Allianz	Marketinški sporazum	1989
Commerzbank	DBV Versicherung	25% prevzem	1990
Deutsche Bank	Deutsche Herold	Prevzem	1993

Vir: Genetay, Molyneux, 1998, str. 80.

Tabela 3: Ključni finančni podatki Commerzbank 1999-2000 (v mio EUR)

	2000	1999
Skupna bilančna vsota	459.662	372.040
Kapital	12.523	11.141
Čisti obrestni prihodki	3.516	3.207
Čisti obrestni prihodki po rezervacijah	2.831	2.518
Dobiček iz poslovanja	949.000	592.000
Stroški iz finančnega poslovanja	5.477	4.476
Dobiček pred davki	2.234	1.371
Dobiček po davkih	1.411	975.000
Čisti dobiček	1.342	911.000

Vir: Drury, 2001, str. 63.

Primer: Rabobank in ING

Rabobank je zadružna banka (angl. cooperative bank) in služi tudi kot centralna banka nizozemskim zadružnim bankam. Ponaša se z največjo mrežo poslovalnic na Nizozemskem, ki vsega skupaj šteje kar 800 bank članic. Njena hčerinska zavarovalnica, Interpolis (peta največja nizozemska zavarovalnica po zbranih premijah), s katero je imela Rabobank sklenjen distribucijski sporazum, ponuja svoje produkte življenjskega in neživljenjskega zavarovanja vsem bankam članicam. Rabobank je imela do leta 1989 v zavarovalnici do takrat po zakonu maksimalen 15% kapitalski delež, po sprostitvi zakonskih omejitev pa je ta delež strmo naraščal in je do leta 1990 narasel na kar 95%, danes pa dosega 100%. Rabobank je tudi strateško povezana z največjim neodvisnim evropskim upravljalcem vzajemnih skladov, Robeco. Vse tri velike in pomembne ustanove (Rabobank, Interpolis in Robeco) razvijajo skupne naložbe (ang. joint investment), zavarovalne ter varčevalne produkte. Povezava Rabobank-Interpolis predstavlja začetek obdobja konsolidacije v velikem obsegu na področju nizozemskih finančnih storitev.

Zagotovo omembe vreden primer v nizozemskem bančnem zavarovalništvu ostaja ING Group, ki je rezultat združitve leta 1991, in sicer med takrat največjo zavarovalnico Nationale-Nederlanden ter tretjo največjo banko NMB Postbank. Kljub visoki publiciteti, ki je

spremljala omenjeno združitev, sam proces ni potekal gladko. Pojavljali so se konflikti med nasprotujočimi si interesi, s katerimi se je soočila Nationale-Nederlanden, ko je objavila svojo namero o prodaji zavarovalniških produktov preko trga Postbank. Zaradi tega so se zavarovalni agenti, ki so zavarovalnici doslej priskrbeli kar 80% zavarovanj, odločili za bojkot. Po začetnih težavah je ING postal največji ponudnik finančnih storitev na Nizozemskem, katerega struktura je kazala na različnost distribucijskih kanalov (samostojno posredništvo, neposredno prodajno osebje, bančne poslovalnice ter direktni marketing), ki so ponujali tako bančne kot tudi zavarovalniške produkte (Tabela 5). Kot vse kaže, pa so te težave doprinesle k zmanjšanju možnosti za doseg sinergij, saj je ING še pet let po združitvi močno odvisna od neodvisnih posrednikov (agentov).

Eden od zelo pomembnih faktorjev v razvoju ING je njegova internacionalizacija, saj se kar 49% njegovih zavarovalniških ter 34% bančnih poslov izvaja v tujini, kar je tehten razlog za trditev, da je ING Group resnično mednarodni finančni konglomerat (Genetay, Molyneux, 1998, str. 87-88).

Tabela 4: Primeri bančnega zavarovalništva na Nizozemskem

Banka	Zavarovalnica	Način združitve	Leto
Rabobank	Interpolis	Prevzem	1990
VSB	AMEV	Združitev	1990
Postbank	Nationale-Nederlanden	Združitev (ING)	1991
ABN AMRO	ABN AMRO Lebensverzekering	Ustanovitev zavarovalnice	1993

Vir: Genetay, Molyneux, 1998, str. 86.

Tabela 5: Prodaja distribucijskih kanalov ING

Kanal	Število	% premij življ. zavarovanja	% premij neživlj. zavarovanja
Samostojni posredniki	10.000	82	82
Agenti	1.200	12	14
Bančne poslovalnice	400	2	2
Poštna poslovalnica/direktna prodaja	2.000	4	1

Vir: Genetay, Molyneux, 1998, str. 88

Primer: Monte dei Paschi in San Paolo

Leta 1989 je banka Monte dei Paschi di Siena kupila zavarovalnico Compagnia di Assicurazione Ticino, zavarovalnico, ki večino poslov opravi s splošnim in življenjskim zavarovanjem preko dveh hčerinskih podjetij - Montepaschi Vita SpA in Ticino Assicurazioni SpA. S pomočjo nasvetov iz Predice, zavarovalnice v lasti francoske banke Credit Agricole, je Montepaschi Vita SpA uspelo zbrati 200 milijard lir premij v prvem letu poslovanja. Montepaschi Vita beleži povprečno 43% letno rast premij med leti 1991 in 1994 (Genetay, Molyneux, 1998, str. 83).

Banka San Paolo je ustanovila zavarovalnico San Paolo Vita leta 1992. Glavna strategija zavarovalnice je bila prodaja zavarovalnih produktov preko bančne mreže banke San Paolo, poleg tega pa je imela zaposleno tudi mrežo agentov. San Paolo Vita beleži zelo impresivno rast med leti 1991 do 1994, rekord je bil kar 126% letna rast prodanih zavarovalnih produktov.

Tabela 6: Primeri bančnega zavarovalništva v Italiji

Banka	Zavarovalnica	Način združitve	Leto
Monte dei Paschi di Siena	Montepaschi Vita	Prevzem	1991
ICCRI	Eurovita Italcasse	Skupna vlaganja	1991
San Paolo	San Paolo Vita	Ustanovitev zavarovalnice	1992
Cariplo	Carivita	Skupna vlaganja s CNP in TSB	1992
Banca Nazionale del Lavarò	BNL Vita	Ustanovitev zavarovalnice	1992
Banca di Roma	INA	Sodelovanje	1992
Banca Commerciale Italiana	Assiba	Skupna vlaganja	1993

Vir: Genetay, Molyneux, 1998, str. 83.

PRILOGA 3: Primeri bančno zavarovalnih produktov v Sloveniji

Tabela 1: Bančno zavarovalni produkti SKB banke

SKB banka	Življenjsko zavarovanje	Naložbeno življenjsko zavarovanje Skladba 1
Starost zavarovancev	15-60 let	14-65 let
Vplačilo	mesečne premije	enkratni znesek / obroki
Izplačilo ob koncu zav. dobe	Zavarovalna vsota + dobički (enkratni znesek ali renta)	vrednost premoženja – izstopne točke in dajatve
Izplačilo v primeru smrti	upravičenec do konca zav. dobe prejema na vsakih 6 mesecev 10% zav vsote + izplačana zav. vsota po izteku zavarovanja	do 70. leta zavarovalna vsota, kasneje v višini odkupne vrednosti
Višina premije	/	minimalno 750 EUR ali 50 EUR v primeru mesečnega vplačevanja
Davek	6,5% oz. za 10+ let ni davka	/
Doba zavarovanja	5-25 let	5-20 let
Dodatne možnosti		/
Predčasni izstop		možen delni odkup sredstev do 80% vrednosti premoženja
Investicijski sklad		Agileo P2 (trenutna letna donosnost -cca. 1%)

Vir: Spletna stran SKB banke, 2005; Bloomberg, 2005.

Tabela 2: Bančno zavarovalni produkti NKBM

NKBM	Življenjsko zavarovanje – Življ. mir	Življenjsko zavarovanje – Življenje Plus
Starost zavarovancev	14-75 let	14-75 let
Vplačilo	letno / obroki	letno / obroki
Izplačilo ob koncu zav. dobe	/	/
Izplačilo v primeru smrti	zavarovalna vsota v enkratnem znesku	zavarovalna vsota v enkratnem znesku
Višina premije	/	/
Davek	NI za 10+ let	NI za 10+ let
Doba zavarovanja	vse življenje	1-25 let
Dodatne možnosti	/	/

Vir: Spletna stran NKBM, 2005.

Tabela 3: Bančno zavarovalni produkti Abanke Vipa

Abanka Vipa	Življ. zavarovanje – Mešano	Žilj. zav. – Vseživljenjsko	Življ. zav. – Rizično
Starost zavarovancev		30-35 let	
Vplačilo	letno / obroki	/	
Izplačilo ob koncu zav. dobe	/		/
Izplačilo v primeru smrti	zavarovalna vsota + obresti (3-4%)	X	X
Višina premije	zav. vsota + obresti pripisane do tega datuma	zavarovalna vsota	zavarovalna vsota
Davek	NI za 10+ let	NI za 10+ let	NI za 10+ let
Doba zavarovanja	/	vse življenje	/
Dodatne možnosti	1. 2 osebi na eno pogodbo 2. dodatno nezgodno zavarovanje + dodatno zavarovanje kritičnih bolezni	/	dodatno nezgodno zavarovanje

Vir: Spletna stran Abanke, 2005.

Tabela 4: Bančno zavarovalni produkti Abanke Vipa

Abanka Vipa	Naložbeno življenjsko zavarovanje
Starost zavarovancev	14-65 let
Vplačilo	/
Izplačilo ob koncu zav. dobe	Zavarovalna vsota, enaka vrednosti privarčevanega premoženja v izbranih IS
Izplačilo v primeru smrti	Zajamčena zavarovalna vsota za primer smrti oz. vrednost premoženja na osebnem naložbenem računu
Višina premije	/
Davek	NI za 10+ let
Doba zavarovanja	10-25 let
Dodatne možnosti	1. 2 osebi na 1 zavarovalno polico; 2. po 2 letih možno mirovanje -> največ 1 leto in največ 2-krat v času zavarovanja; 3. možnost zastave zavarovalne police za pridobitev kredita pod ugodnejšimi pogoji
Predčasni izstop	Možnost izstopa po 2 letih – do 80% odkupne vrednosti police
Investicijski sklad	1. Skladi Abančne DZU (delniški Zajček, mešani Vipek, uravnoreženi Polžek, obvezniški Sova); 2. Donosnost skladov: - 1 leto – Zajček 20,45%; Vipek 16,34%; Polžek 17,81%; Sova 6,60% - 3 leta – Zajček 118,43%; Vipek 93,05%; Polžek 89,87%; Sova 32,50%

Vir: Spletna stran Abanke, 2005; Spletna stran Vzajemci.com, 2005.

Tabela 5: Bančno zavarovalni produkti NLB

NLB	Varčevanje Vita Plus
Starost zavarovancev	20-65 let
Vplačilo	enkratno vplačilo / obroki
Izplačilo ob koncu zav. dobe	zavarovalna vsota + 3% obresti garantirano (10+ let) + obresti pri dobičku (vkolikor dobiček je)
Izplačilo v primeru smrti	zavarovalna vsota za smrt ali vrednost police, vkolikor je ta višja
Višina premije	50 EUR
Davek	NI za 10+ let
Doba zavarovanja	10+ let
Dodatne možnosti	1. možnost »dopusta« + odkup + zavarovanje velja takoj naslednji dan 2. kritične bolezni + invalidnost + nezgodna smrt

Vir: Spletna stran NLB, 2005.

Tabela 6: Bančno zavarovalni produkti NLB

NLB	NLB Naložba Vita 1,2,3,4,...	NLB Naložba Vita Plus
Starost zavarovancev	14 – 65 let	14 – 65 let in 364 dni
Vplačilo	enkratno	enkratno / obročno
Izplačilo ob koncu zav. dobe	<ul style="list-style-type: none"> povračilo neto vplačane premije ob koncu pogodbe 105% udeležba v donosu košarice delnic 30 skrbno izbranih mednarodno priznanih t.i.»blue chip« podjetij 	<p>ZAVAROVANJE JE DOŽIVLJENJSKO / NEOMEJENO</p> <p>Pri obročnem vplačevanju:</p> <ul style="list-style-type: none"> V primeru smrti: zavarovalna vsota ali vrednost police, katerakoli je pač višja V primeru kritične bolezni (izbirno): zavarovalna vsota za kritično bolezen V primeru nezgodne smrti / popolne trajne invalidnosti zaradi nezgode (izbirno): dvakratna osnovna zavarovalna vsota ali vrednost police, katerakoli je pač višja V primeru odkupa: vrednost police minus stroški odkupa (razen v prvih 30-ih dneh od podpisa ponudbe) minus davek PDPZ, če se odkup opravi v prvih desetih letih trajanja zavarovanja. <p>Enkratno vplačilo:</p> <ul style="list-style-type: none"> V primeru naravne smrti: vrednost police + zavarovalna vsota za smrt (osnovno zavarovanje) V primeru nezgodne smrti: vrednost police + zavarovalna vsota za smrt (osnovno zavarovanje) + zavarovalna vsota za dodatno nezgodno zavarovanje V primeru popolne trajne invalidnosti zaradi nezgode: vrednost police + zavarovalna vsota za dodatno nezgodno zavarovanje V primeru odkupa: vrednost police, zmanjšana za stroške odkupa in davek od prometa zavarovalnih poslov, če se odkup opravi v prvih desetih letih trajanja zavarovanja

Tabela 6: Bančno zavarovalni produkti NLB (nadaljevanje)

NLB	NLB Naložba Vita 1,2,3,4,...	NLB Naložba Vita Plus
Izplačilo v primeru smrti	1. naravna smrt = glavnica oz. vrednost premoženja, če je ta višja 2. nezgodna smrt = zavarovalna vsota v višini glavnice ali vrednost premoženja, če je ta višja, in dodatni znesek, ki je enak višini vplačane glavnice, vendar največ 5.000 EUR	Enkratno vplačilo: 1. smrt = vrednost police in zavarovalna vsota A; 2. nezgodna smrt in popolna trajna invalidnost zaradi nezgode = vrednost police in zav. vsota A+B; Obročna vplačila: 1. smrt = zavarovalna vsota A ali vrednost police; 2. nezgodna smrt in popolna trajna invalidnost zaradi nezgode (zav. vsota B ali vrednost police); 3. kritična bolezen (zav. vsota C)
Višina premije	min 1000 EUR	<ul style="list-style-type: none"> najnižja enkratna premija: 1.000 EUR obročna vplačila premije: 50 EUR (mesečno), 150 (četrtletje), 300 EUR (polletje), 600 EUR (leto) najnižja dodatna premija: 500 EUR
Davek	NI za 10+ let	NI za 10+ let
Doba zavarovanja	10 let+ pribl. 1 mesec	<ul style="list-style-type: none"> Življenjsko zavarovanje za primer smrti: Zavarovanje je doživljenjsko/neomejeno Kritične bolezni: do starosti 65 let in 364 dni Dodatno zavarovanje nezgodne smrti in popolne trajne invalidnosti: do starosti 75 let in 364 dni
Dodatne možnosti	dodatnih možnosti NI	<p>Obročno vplačilo: 1. smrt (zav. vsota A) + 2. nezgodna smrt in popolna trajna invalidnost zaradi nezgode (zav. vsota B) + 3. kritična bolezen (zav. vsota C)</p> <p>Enkratno vplačilo: 1. smrt (zav. vsota A) + nezgodna smrt (zav. vsota B) + popolna trajna invalidnost zaradi nezgode (zav. vsota C)</p> <ul style="list-style-type: none"> zavarovanje velja takoj naslednji dan po podpisu pogodbe in vplačilu premije možnost počitnic (3-krat po največ 6 mesecev) izbira deleža namenjenega zavarovanju možnost. investiranja v enega ali več skladov možnost prehoda med skladi dostop do sredstev možen v 24 mesecih od sklenitve pridobitev kredita na podlagi zavarovalne police
Predčasni izstop	Možen samo popolni odstop / kadarkoli (stroški 5% vrednosti premoženja + obdavčitev 6.5% v primeru izstopa pred 10 leti)	<ul style="list-style-type: none"> možen popolni ali delni odkup popolni odkup: vrednost police minus stroški odkupa (razen v prvih 30-ih dneh od podpisa ponudbe) minus davek PDPZ, če se odkup opravi v prvih desetih letih trajanja zavarovanja. delni odkup: najnižja odkupna vrednost je 1.000 EUR, najnižja preostala vrednost police 1.000 EUR
Investicijski sklad	Tuj zaprt investicijski sklad s široko geografsko in sektorsko razpršitvijo košarice delnic, od katere rasti je odvisna donosnost naložbe	<p>1. Skladi KBC (KBC-Life Defensive, KBC-Life Neutral, KBC-Life Dynamic)</p> <p>2. Donosnost skladov</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 leto – Defensive 5,37%; Neutral 7,33%; Dynamic 9,35% - 2 leti – Defensive 6,03%; Neutral 7,64%; Dynamic 8,58%

Vir: Spletna stran NLB in KBC, 2005.

SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV

Allfinanz	univezalne (popolne) finance
assurerbanks	zavarovalniške banke
assurfinance	zavarovalno bančništvo
bancassurance	bančno zavarovalništvo
joint venture	skupna vlaganja
one-stop shopping	prodaja produktov »od začetka do konca«
retail banking	poslovanje bank s prebivalstvom