

Univerza v Ljubljani
Pravna Fakulteta

Urška Gliha

UVELJAVITEV BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA

Diplomska naloga

Mentor: prof. dr. Franjo Štiblar

Grosuplje, 2004

ZAHVALA

Zahvaljujem se mentorju prof. Štiblarju za pomoč in vodenje pri pisanju diplomske naloge. Moji družini in mojim prijateljem sem hvaležna, da so mi stali ob strani v času študija, me vzpodbujali in da so vedno verjeli vame.

»Sreča je biti v prijetni družini prijateljev.«

Pam Brown

KAZALO

KAZALO	<i>i</i>
KAZALO TABEL	<i>iii</i>
KAZALO GRAFOV	<i>iii</i>
UVOD	<i>1</i>
I. TEORETIČNI DEL	<i>4</i>
I.1. OPREDELITEV POJMA BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	<i>4</i>
I.1.1. <i>Zgodovina</i>	<i>4</i>
I.1.2. <i>Definicija</i>	<i>5</i>
I.2. RAZLOGI ZA RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	<i>6</i>
I.2.1. <i>Sinergijske prednosti</i>	<i>8</i>
I.2.2. <i>Razlogi za vstop bank v bančno zavarovalništvo</i>	<i>9</i>
I.2.3. <i>Razlogi za vstop zavarovalnic v bančno zavarovalništvo</i>	<i>10</i>
I.3. POGOJI ZA RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	<i>10</i>
I.3.1. <i>Pravna ureditev</i>	<i>11</i>
I.3.2. <i>Institucije državnega nadzora ter državni sistemi socialnega skrbstva</i>	<i>12</i>
I.3.3. <i>Davčna politika</i>	<i>13</i>
I.3.4. <i>Struktura in situacija na finančnem trgu posamezne države</i>	<i>15</i>
I.4. INSTITUCIONALNI VIDIK BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	<i>15</i>
I.4.1. <i>Institucionalni vstop</i>	<i>16</i>
I.4.1.1. <i>Ustanovitev nove zavarovalnice</i>	<i>16</i>
I.4.2. <i>Institucionalno povezovanje</i>	<i>17</i>
I.4.2.1. <i>Udeležba</i>	<i>17</i>
I.4.2.2. <i>Povezane osebe</i>	<i>18</i>
I.4.2.3. <i>Prevzem – banka z večinskim deležem v zavarovalnici</i>	<i>18</i>
I.4.2.4. <i>Vzajemna kapitalska udeležba</i>	<i>19</i>
I.4.2.5. <i> Holding</i>	<i>19</i>
I.4.3. <i>Distribucijsko in preskrbovalno povezovanje</i>	<i>20</i>
I.4.3.1. <i>Distribucijski dogovor o prenosu baze podatkov</i>	<i>20</i>
I.4.3.2. <i>Distribucijski dogovor o zavarovalnem posredništvu</i>	<i>20</i>
I.4.4. <i>Storitveno povezovanje</i>	<i>20</i>
I.5. FUNKCIONALNI VIDIK BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	<i>22</i>
I.5.1. <i>Banke in zavarovalnice</i>	<i>23</i>
I.5.2. <i>Vrste produktov</i>	<i>24</i>
I.5.2.1. <i>Finančni in poplačilni produkti</i>	<i>24</i>
I.5.2.2. <i>Vlagateljski produkti</i>	<i>25</i>
I.5.2.3. <i>Preprosti standardizirani paketni produkti</i>	<i>26</i>
I.5.2.4. <i>Drugi produkti</i>	<i>26</i>
I.5.3. <i>Bančnozavarovalniški produkti v Sloveniji</i>	<i>27</i>
I.6. DISTRIBUCIJSKI KANALI	<i>27</i>
I.6.1. <i>Samostojni zavarovalni posredniki</i>	<i>29</i>
I.6.2. <i>Zavarovalni zastopnik</i>	<i>31</i>
I.6.3. <i>Razlikovanje med institutom zavarovalnega posrednika in zavarovalnega zastopnika</i>	<i>32</i>
I.6.4. <i>Posebni svetovalec</i>	<i>33</i>
I.6.5. <i>Bančni uslužbenci</i>	<i>33</i>
I.6.6. <i>Neposredni odgovor</i>	<i>34</i>
II. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO V SVETU	<i>35</i>
III. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO V EVROPI	<i>37</i>

III.7. EVROPSKA UNIJA	37
III.7.1. Akcijski načrt za področje finančnih storitev (“Financial Services Action Plan” – FSAP)	37
III.7.2. Direktive	38
III.7.2.1. 1. bančna in 2. bančna direktiva	38
III.7.2.2. Direktiva 2000/12/EC	39
III.7.2.3. Direktiva 2002/87/EC	39
III.7.2.4. Nova organizacijska struktura nadzornih organov	43
III.7.2.5. 2002/92/EC	44
III.7.3. Tveganja	45
III.8. FRANCIJA	47
III.8.1. Pravni okvir	47
III.8.1.1. Loi Bancaire (1984)	47
III.8.1.2. Code monétaire et financier	48
III.8.1.3. Code des assurances	49
III.8.1.4. Code de commerce	49
III.8.2. Nadzor	49
III.8.3. Primeri	50
III.8.3.1. Crédit Agricole, Pacifica in Predica	50
III.8.3.1.1. Crédit Agricole	50
III.8.3.1.2. Predica	52
III.8.3.1.3. Pacifica	53
III.8.3.2. BNP Paribas Assurances - Cardif, Natio Vie in Nation Assurance	54
III.9. BELGIJA	56
III.9.1. Pravni okvir	57
III.9.2. Nadzor	58
III.9.3. Zavarovalni ombudsman	58
III.9.4. Primeri	59
III.9.4.1. KBC Bank & Insurance Group	59
III.9.4.2. Fortis	61
III.10. NIZOZEMSKA	63
III.10.1. ING Group	63
III.11. NEMČIJA	64
III.11.1. Pravni okvir	65
III.11.2. Nadzor	66
III.11.3. Allianz Group in Dresdner Bank	67
III.12. ŠVICA	68
III.12.1. Credit Suisse in Winterthur	69
III.13. ZAKLJUČEK PREGLEDA PO DRŽAVAH	70
IV. OCENA UVELJAVITVE BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA NA SPLOŠNO IN V SLOVENIJI	72
IV.14. OCENA UVELJAVITVE BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA	72
IV.15. SLOVENIJA	76
IV.15.1. Pravni okvir	76
IV.15.1.1. Slovenski Zakon o zavarovalništvu in Zakon o bančništvu	76
IV.15.1.1.1. Dejavnosti zavarovalnic in bank	76
IV.15.1.1.2. Vstop v bančno zavarovalništvo	78
IV.15.1.1.3. Vrste produktov	79
IV.15.2. Nadzor in Agencija za zavarovalniški nadzor	81
IV.15.2.1. Nadzor po ZZavar	81
IV.15.2.2. Agencija za zavarovalni nadzor	81
IV.15.3. Primeri	82
IV.15.3.1. NLB in NLB Vita d.d.	82
IV.15.3.2. SKB banka in zavarovalnica Generali	85
IV.15.3.3. Abanka Vipa in Zavarovalnica Triglav	86

IV.15.4. Ocena uveljavitve bančnega zavarovalništva v Sloveniji.....	88
V. ZAKLJUČEK.....	93
VI. LITERATURA IN PRAVNI VIRI.....	97
VI.16. LITERATURA.....	97
VI.17. PRAVNI VIRI.....	102
VI.17.1. Pravni viri - EU.....	102
VI.17.2. Pravni Viri - Slovenija.....	104
VI.17.3. Pravni viri - Francija.....	104
VI.17.4. Pravni viri - Belgija.....	104
VI.17.5. Pravni viri - Nemčija.....	105

KAZALO TABEL

Tabela 1 Razlikovanje med institutom zavarovalnega zastopnika in zavarovalnega posrednika.....	33
Tabela 2: Bodoča organizacijska struktura nadzora nad finančnim sektorjem.....	44
Tabela 3: Lastništvo v Skupini Crédit Agricole v zvezi z bančnim zavarovalništvom.....	51
Tabela 4: Razvrstitev prvih 20 zavarovalnic: vse aktivnosti.....	56
Tabela 5 Število zavarovalnih polic prodanih preko bančnih okenc, delež bančnega zavarovalništva v prihodkih od premij na trgu življenskih in upokojitvenih zavarovanj, porast tega deleža.....	74
Tabela 6: Zavarovalne vrste, zavarovalne podskupine in zavarovalni skupini po ZZavar.....	79
Tabela 7: Produkti bančnega zavarovanja postopoma na naš trg.....	90
Tabela 8 Struktura zavarovalniškega trga v Sloveniji.....	91

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Multikanalska banka.....	22
Graf 2: Kompleksnost produktov, distribucijski kanali, usposabljanje in mejne vrednosti.....	29

UVOD

Pojem bančno zavarovalništvo povprečnemu slovenskemu potrošniku najverjetneje ne pove veliko. Če bi mu omenili, da je to tudi tisto kar Nova ljubljanska banka prodaja pod imenom NLB Naložba Vita bi mu bilo malce bolj jasno, še vedno pa praktično neznano.

Sama sem se z bančnim zavarovalništvom prvič srečala v Franciji, eni izmed zibelk tega modela, ko sem kot študent za izmenjavo Erasmus programa morala odpreti bančni račun v poslovalnici BNP Paribas. Hkrati, ko sem naročila odprtje bančnega računa, me je namreč bančna uslužbenka vprašala, če želim kupiti za svoje najeto stanovanje tudi obvezno zavarovanje. Poleg tega me je seznanila tudi z drugimi zavarovanji, kot so: zdravstveno zavarovanje in zavarovanje za študente. Verjetno se bo podobna situacija kmalu zgodila tudi slovenskim potrošnikom v eni izmed slovenskih bančnih poslovalnic.

Bančno zavarovalništvo in trend univerzalne banke pomenita za potrošnika praktičnost, saj lahko oseba na enem mestu pridobi vse potrebne strokovne informacije za odločitev o nakupu finančnih storitev, ki vključujejo tako bančne, zavarovalniške, investicijske produkte kot tudi produkte v zvezi z upravljanjem premoženja, ter obenem, po strokovnem svetovanju, zadovolji vse svoje finančne potrebe na istem mestu. Potrošnik s tem prihrani čas, denar in energijo, ker dobi celotno in celostno ponudbo na enem mestu.

Namen pričujoče diplomske naloge je oceniti uveljavitev bančnega zavarovalništva globalno in v Sloveniji na podlagi analize pravnih ureditev v posameznih državah in primerov finančnih skupin v Evropi in v Sloveniji ter napovedati prihodnost na tem področju.

Diplomska naloga je razdeljena na tri dele. **Teoretični del** (str. 4), ki sledi kazalom in uvodu, je **prvi del** in vsebuje opredelitev pojma bančnega zavarovalništva, razloge in pogoje za razvoj bančnega zavarovalništva, institucionalni in funkcionalni vidik bančnega zavarovalništva ter opredelitev distribucijskih kanalov. Cilj prvega dela je predstaviti bančno zavarovalništvo v smislu vseh faktorjev, ki vplivajo nanj, ter v smislu vseh treh glavnih vidikov bančnega zavarovalništva. Ti vidiki so institucionalni, funkcionalni vidik ter vidik distribucijskih kanalov. Vsi skupaj sestavljajo celoto pojma bančnega zavarovalništva.

Drugi del, naslovljen **Bančno zavarovalništvo v svetu** (str. 35) je uvod v primerjalni del. Osredotoča se predvsem na situacijo bančnega in zavarovalniškega trga v Združenih državah

Amerike in na Japonskem, za evropske države pa odkazuje na **tretji del. Bančno zavarovalništvo v Evropi** je naslov tretjega dela (str. 37) predstavlja ureditev Evropske unije v zvezi s finančnim sektorjem in bančnim zavarovalništvom na področju pravne ureditve, Akcijskega načrta za področje finančnih storitev (*»Financial Services Action Plan«*) ter tveganj, ki so razlog za kompleksno pravno urejanje tega finančnega področja. V nadaljevanju tega dela je podana podrobnejša predstavitev treh za bančnozavarovalniške aktivnosti najpomembnejših držav. To so Francija, Belgija, Nizozemska. Poleg teh pa sem izbrala še Švico, kjer so bili, čeprav neuspešni, začetki bančnega zavarovalništva v Evropi, in Nemčijo, kjer je opazna hitra rast v zadnjih letih na tem področju. Francijo in Belgijo sem podrobneje proučila tudi z vidika pravnih ureditev, saj gre za dva različna modela bančnega zavarovalništva. V Franciji so glavni distribucijski kanal za prodajo bančnozavarovalniških storitev in produktov bančna okenca, v Belgiji in v preostalih državah Beneluksa pa so to samostojni zavarovalniški posredniki.

V okviru Francije so predstavljeni pravni okviri, znotraj katerih delujejo francoske bančnozavarovalniške družbe, ureditev nadzora ter praktična primera dveh velikih bančnozavarovalniških skupin Crédit Agricole in BNP Paribas. Franciji sledi Belgija, ki je poleg Francije in Nizozemske zibelka bančnega zavarovalništva. Belgijsko bančno zavarovalništvo je predstavljeno s pomočjo pravnega okvirja belgijske zakonodaje, nadzora, primerov bančnozavarovalniških skupin KBC in Fortis. Pri Belgiji je predstavljen zanimiv institut zavarovalnega ombudsmana. V okviru Nizozemske je predstavljena bančno zavarovalniška skupina ING Group, ki je največja bančnozavarovalniška skupina na področju Beneluksa. Credit Suisse Group je skupaj s kupljeno zavarovalnico Winterthur prva bančnozavarovalniška skupina v Švici, kjer se je bančno zavarovalništvo v Evropi začelo najprej resneje razvijati, in sicer v začetku 20. stoletja, vendar pa je razvoj kmalu zamrl. Po tem vzponu in padcu se je ponoven vzpon zgodil šele v 70-ih letih prejšnjega stoletja v Franciji. V Nemčiji je najpomembnejši bančni zavarovalec Allianz Group, ki vključuje od leta 2001 Dresdner Bank, s katero oblikuje bančnozavarovalniške ter zavarovalniškobančne storitve in produkte.

Glavni del naloge je **četrti del – Ocena uveljavitve bančnega zavarovalništva na splošno in v Sloveniji** (str. 72). V delu (točka IV.14), ki na splošno ocenjuje uveljavitev bančnega zavarovalništva, so podana dejstva in razlogi v prid uveljavitvi bančnega zavarovalništva na splošno, podprti z nekaterimi statističnimi podatki. V delu, ki opredeljuje bančno

zavarovalništvo v Sloveniji (točka IV.15), so najprej podani in analizirani pravni ter nadzorni okviri za delovanje bančnega zavarovalništva na slovenskem finančnem trgu. Nadalje so opisani primeri treh slovenskih bančnozavarovalniških skupin, ki razvijajo bančno zavarovalniške produkte in storitve. To so NLB banka skupaj z zavarovalnico NLB Vita, SKB banka skupaj z Zavarovalnico Generali ter Abanka Vipa skupaj z Zavarovalnico Triglav. Na koncu tega poglavja pa je podana še ocena uveljavitve bančnega zavarovalništva v okviru Slovenije.

V **zaključku** (str. 93) je povzeta vsebina celotne diplomske naloge s poudarkom na napovedih za prihodnost in s predlogom ali uvesti model bančnega zavarovalništva tudi na slovenski finančni trg na podlagi napisanega in glede na specifično situacijo na slovenskem finančnem trgu.

Pri pisanju sem uporabljala vire, navedene v seznamu literature in pravnih virov (str. 97), napisano vsebino pa sem poskušala slikoviteje in razumljiveje prikazati z nekaterimi tabelami in grafi.

I. TEORETIČNI DEL

I.1. OPREDELITEV POJMA BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA

1.1.1. Zgodovina¹

Najzgodnejši opisi pojava segajo v 12. stoletje v čas Beneške Republike, ko so pomorski trgovci jemali posojila, ki so bila kombinacija finančnih in obrestnih poslov ter zavarovalniških in premijskih poslov. Znesek teh posojil so bile hkrati tudi zagotovljene zavarovalne vsote, saj so lahko z njimi, v primeru brodoloma ladij, kupili blago in ladje. Če so se ladje vrnile nepoškodovane, so trgovci upniku dolgovali celotno vsoto hkrati z obrestmi.

Kasneje, v 19. stoletju so se razvile prve oblike zasebnega bančnega zavarovalništva, in sicer že leta 1863, ko so tri švicarske družbe: Helvetia, švicarska Kreditanstalt in Basler Handelsbank, ustanovile Schweizer Rück. Švicarska banka Kreditanstalt je že leta 1857 razglasila, da bo jamčila s svojim premoženjem zavarovancem Rentenanstalt. Šele leta 1885 se je Rentenanstalt dovolj okrepila, da je lahko Kreditanstalt umaknila svoje jamstvo.

Razvoj bančnega zavarovalništva se je ustavil konec 19. stoletja, ko je bil zaradi varovanja vlagateljev pred previsokimi tveganji medsektorskega povezovanja uveden državni nadzor nad finančnimi sektorji. Delitev med bančnim in zavarovalniškim sektorjem je prišla do izraza še posebej v 20-ih in 30-ih letih prejšnjega stoletja – pred in v času velike depresije. V Združenih državah Amerike (“ZDA”) je prišlo do sekluzije celo znotraj bančnega sektorja (tako imenovan »*Trennbankensystem*«) med investicijskim in komercialnim bančništvom, kar vpliva na razvoj bančnega zavarovalništva v ZDA še danes. V 60-ih letih prejšnjega stoletja so v ZDA poskušali uveljaviti idejo tako imenovanega svetovanja po življenjskih fazah (“*Financial Services Model*”) ter tako izkoristiti iskanje strank in svetovalcev po možnostih za zadovoljitev potreb po nalaganju, financiranju in po zavarovanju v eni obliki. Nastajali so konglomerati kot so bili Sears, Citibank in American Express, ki so združevali banke, zavarovalnice, potovalne agencije in blagovnice. Izkazalo se je, da niso zmogli premostiti ovir, ki so jih predstavljala različna poslovna področja in njihove filozofije.

Leta 1965 je bila v Veliki Britaniji ustanovljena Barclays Life. V 80-ih letih prejšnjega stoletja se je začela medsektorska konkurenca med zavarovalnicami in bankami.

¹ *Ravara Cesare*: Allfinanz nicht neu, aber mit Zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999.

Zavarovalnice so namreč začele ponujati produkte podobne produktom bank. Taki produkti so bili na primer polica, glaseča se na tujo valuto, kombinacija življenjskega zavarovanja z investicijskimi skladi in hipotečni krediti. Zavarovalnice so imele določene prednosti pred bankami na davčnem področju, saj so države spodbujale samoiniciativno zavarovanje prebivalstva, obenem pa so izkoriščale demografski razvoj in rastoče potrebe po kombinaciji varstva pred tveganji in skrbstvene preventive.

V zadnjih letih se je ta meja med sektorjema, predvsem v Evropi, močno zabrisala. Deregulacija in liberalizacija sta poskrbeli za večji konkurenčni pritisk in na ponudbo usmerjeno strategijo znotraj industrije finančnih storitev. Cilj je postal izkoristiti sinergijo, ki je izhajala iz velikosti podjetja, enostavnejšega pristopa k strankam in večjega števila strank.

1.1.2. Definicija

Pojav bančnega zavarovalništva postaja del našega vsakdanjega življenja. Kljub temu pa bi težko enako trdili za sam pojem, katerega pomen je laični javnosti več ali manj neznanka. Bančno zavarovalništvo se prevaja kot »*bancassurance*« (angleško in francosko) in »*Allfinanz*« (nemško).

Pojem bančnega zavarovalništva ni mogoče jasno definirati z enim stavkom. Gre za model z dvema vidikoma, institucionalnim in funkcionalnim. Prvi, institucionalni vidik, vidi bančno zavarovalništvo v smislu organiziranosti sodelovanja med bankami in zavarovalnicami oziroma drugimi nebančnimi institucijami. Drugi, funkcionalni vidik, pa je osredotočen na finančne storitve, ki združujejo bančne in zavarovalniške produkte.² Gre za racionalnejšo uporabo lastnih sredstev, še posebej z vidika distribucije, administracije, nalaganja kapitala in produkcije storitev.

Tema dvema vidikoma bi lahko dodali še tretjega – vidik stranke. Bančno zavarovalništvo je usmerjeno k stranki in k njenim specifičnim potrebam. Ta model pomeni dostop do različnih finančnih produktov in storitev “na enem mestu in ob istem času”, širšo, inovativnejšo in prilagodljivejšo izbiro storitev različnih ponudnikov. Ponudniki bančnozavarovalniških storitev si prizadevajo oblikovati produkte po meri strank (“*tailor-made*”). S tem skladna je definicija bančnozavarovalniške storitve, kot jo podaja Nova ljubljanska banka naslednja: gre

² *Ravara Cesare*: Allfinanz nicht neu, aber mit Zukunft, Economic Briefings N° 12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999.

za "storitev, s katero banka ponuja svojim strankam celovit paket bančnih in zavarovalniških storitev "ob istem času" in "na istem kraju"³. Podobno opredeljujeta pomen bančnega zavarovalništva tudi SKB Banka in Generali, in sicer kot "prodajo bančnih in zavarovalniških storitev preko skupnih distribucijskih kanalov ali preko iste baze"⁴ - To pomeni, da so bančnozavarovalniške storitve strankam na voljo na enem mestu.

Pri tem pa je potrebno omeniti še dva pojma, ki se pojavljata s tem v zvezi. *Zavarovalniško bančništvo* (»Assurfinance«) je v primerjavi z bančnim zavarovalništvom mutatis mutandis strategija, pri kateri je zavarovalnica distribucijski kanal, preko katerega se ponujajo bančne storitve. Po nakupu Dresdner Bank leta 2001 se tako na primer nemška Allianz Group ukvarja z obema modeloma: z bančnim zavarovalništvom ("Bancassurance") in zavarovalniškim bančništvom ("Assurfinance").

Drugi, omembe vreden pojem je *model finančnih storitev* ("Financial Services Model"), ki je ameriška ideja svetovanja po življenjskih fazah. Finančne potrebe in prioritete posameznika se spreminjajo od varčevalnih prioritet do skrbstvenih preko celega njegovega življenja. Namen *modela finančnih storitev* je skozi čimbolj integrirano ponudbo optimalno učinkovito in uspešno zadovoljiti potrebe posameznika v določenem obdobju njegovega življenja.⁵

I.2. RAZLOGI ZA RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA

Banka in zavarovalnica, kot finančna posrednika⁶, pri preoblikovanju tveganj zasebnih strank, premožnejših strank ter velikih družb, zadovoljujeta osnovno človeško potrebo po varnosti.

Na bančni in zavarovalniški sektor vplivajo v zadnjem času spremembe institucionalne, ekonomske in demografske situacije. Deregulacija na področju medsektorskega sodelovanja na področju finančnih storitev v Evropski uniji, v njenih državah članicah, ter še dodatno na

³ Vičič, Miroslav: Odmev: Zavajajoče oglaševanje NLB in NLB Vita, Finance, 26.9.2003.

⁴ SKB banka: SKB banka in zavarovalnica Generali: podpis pogodbe o poslovnem sodelovanju, Sporočilo za javnost z dne 26.5.2003, www.skb.si.

⁵ SKB banka: SKB banka in zavarovalnica Generali: podpis pogodbe o poslovnem sodelovanju, Sporočilo za javnost z dne 26.5.2003, www.skb.si.

⁶ Slovar slovenskega knjižnega jezika definira pojem *družbe* kot podjetje z več solastniki ali delničarji, pojem *podjetje* pa kot samostojno gospodarsko enoto z določenimi nalogami na področju proizvodnje, trgovine oziroma storitev. Angleški Longmanov Dictionary of Contemporary English definira *company* kot »organization made up of people who work together for purposes of business or trade«. *Enterprise* je definirana kot »an organization, especially a business firm«. *institution* pa zgolj kot »an organization«. V pričujoči nalogi je uporabljen kot nadpomenka za banke in zavarovalnice izraz »finančni posrednik« oziroma izraz »ponudnik finančnih storitev«; v primeru, ko sta banka in zavarovalnica kapitalsko povezani, pa izraz »finančna skupina« oziroma »bančnozavarovalniška skupina«.

področju znotrajbančne sekluzije v Združenih državah Amerike (»ZDA«) in na Japonskem, omogoča bankam in zavarovalnicam, da se lotevajo medsektorskega povezovanja. Vse bolj se torej uveljavlja model univerzalnega bančništva.

Analiziranje strank, zadovoljevanje njihovih osnovnih finančnih potreb in vzburjanje občutka varnosti ne zadostujejo več. Razlogi za to so velika konkurenca, dvig življenjskega standarda in zahtevnejše stranke, ki želijo svoje finančne potrebe zadovoljiti celovito. Zaradi novih konkurentov, tujcev na istem trgu ali zaradi zasičenosti trga prihaja do intenzivnejše konkurence znotraj bančnega sektorja. To povečuje administrativne in marketinške stroške ter omejuje donosnost tradicionalnih bančnih produktov, kot so na primer tradicionalni depozitni računi. V primerjavi z zavarovalniškimi produkti oziroma produkti vzajemnih skladov je ta donosnost manjša. To stanje sili finančne posrednike v boljše izkoriščanje lastne velikosti in zmogljivosti ter v širitev na nove trge. Novi trgi omogočajo inovacije na področju produktov in storitev ter tehnološki napredek. Nove storitve in produkti vzpodbujajo donosnost in večajo produktivnost na novih trgih.

Razlogi za iskanje novih trgov so po eni strani Evropski enotni trg in socialna reforma, ki delujeta kot katalizatorja ter po drugi strani pritisk na cene storitev. Ta pritisk je posledica uvedbe eura in uporabe elektronskih distribucijskih kanalov, ki prav tako delujejo kot katalizatorji.

Sistemi zdravstvenega in pokojninskega zavarovanja in ostali socialni sistemi so se znašli v veliki krizi. Zaradi tega država z davčnimi ugodnostmi na področju predvsem življenjskega zavarovanja spodbuja vlagatelje k samoiniciativnosti pri preventivni skrbi za primer bolezni oziroma starosti. To pa je voda na zavarovalniški mlin.

Stranski učinek liberalizacije, deregulacije, socialne reforme in medsektorskega povezovanja znotraj finančnega sektorja pa je večja medsektorska konkurenca. Le-ta finančne institucije sili k bolj učinkoviti izrabi sredstev in s tem k večjemu obsegu poslov, k tako imenovani »*Economy of scope*«. Banke so prisiljene iskati nove trge in izkoriščati nove priložnosti, ki nastajajo zaradi višjega življenjskega standarda, na splošno gledano večje blaginje, inovacijskih priložnosti na področju storitev in produktov ter tehnološkega napredka. Banke vidijo eno izmed rešitev za te nove izzive tudi v medsektorskem povezovanju, predvsem povezovanju z zavarovalnicami.

1.2.1. Sinergijske prednosti

Sinergijskih prednosti povezovanja bank in zavarovalnic je več⁷:

- a. **Razvita poslovna mreža**, ki vključuje infrastrukturo in različne distribucijske kanale, med drugim tudi bančne in zavarovalniške poslovalnice, je veliko bolj izkoriščena. To pomeni, da so operativni stroški zmanjšani, poleg tega pa se razporedijo na več storitev in produktov.
- b. Tako banke kot zavarovalnice imajo pomembne **baze podatkov** svojih strank. Z analizo informacij o finančnem in socialnem položaju stranke lahko predvidijo potrebe stranke in s tem oblikujejo ter tržijo najprimernejše storitve in produkte, ki bodo zadovoljili specifične potrebe posamezne stranke.
- c. Banka in zavarovalnica s pomočjo bančnega zavarovalništva pridobita možnost oblikovati celostno ponudbo finančnih storitev. To je tržni vzorec univerzalnega finančnega posredništva, od katerega imajo koristi tako stranke kot omenjena finančna posrednika. Stranka dobi, v primerjavi s tradicionalnimi produkti, celotnejšo finančno storitev in celovitejšo rešitev za njene specifične potrebe. Nadalje je pomembno, da jo dobi na enem mestu preko neposrednega stika z bančnim uslužbencem - zavarovalniškim agentom, pri čemer je ta usposobljen za celovito finančno svetovanje. To je del ameriškega modela finančnih storitev ("*Financial Services Model*"). Oba finančna posrednika, zavarovalnice in banke, upata, da bosta privabili več strank s svojo raznovrstnejšo ponudbo.
- d. Bančno zavarovalništvo nadalje omogoča bankam in zavarovalnicam združitev njihovega znanja in povečanje njihovih zmožnosti.
- e. Nadalje, bančno zavarovalništvo nudi bankam in zavarovalnicam priložnost za učenje in izboljševanje operativnosti vsakega posebej. Imajo možnost spoznavati lahko različne pristope upravljanja, cilje, ukrepe in pritiske, ki jih občutijo. Dobrodejnost medsebojnega spoznavanja se pokaže takrat, ko na podlagi tega učnega procesa pride do izboljšav pri upravljanju tako banke kot tudi zavarovalnice.

⁷ *Končina Miroslav*: Zavarovalno bančništvo in možnost nastanka finančnih stebrov, Bančni vestnik, Letnik 52, št.3, Ljubljana marec 2003; *Bošnik Lucija*: Bankassurance v banke postopoma, Finance, Ljubljana 19.11.2002, *Münchener Rück, Munich Re Group*: Bancassurance in Practice, Münchener Rückerversicherungs-Gesellschaft, Central Divison: Corporate Communications, München 2001, *Ravara Cesare*: Allfinanz nicht neu, aber mit Zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999.

1.2.2. Razlogi za vstop bank v bančno zavarovalništvo⁸

Dobiček se povečuje s provizijami od prodanih zavarovalniških polic oziroma z dobičkom od poslovanja, z zmanjšanjem učinkov fiksnih stroškov bank, ter povečanjem produktivnosti zaposlenih. Z uvajanjem bančnozavarovalniškega modela bančni uslužbenec namreč prodaja več produktov in storitev na enkrat na enem mestu.

Zelo pomemben del stroškov bank so fiksni stroški prodajne mreže podružnic. Cilj bank je biti čim bližje svojim komitentom ob upoštevanju njihove mobilnosti. Zaradi tega zapiranje podružnic ni najoptimalnejša rešitev, čeprav je ta trend jasno viden v zadnjih letih v Evropi. Tak primer je KBC, ki je zmanjšal število bančnih poslovalnic iz 1490 na 800 v 3 letih (glej točko III.9.4.1). Banke se raje, kot da bi se odločile za zapiranje poslovalnic, osredotočajo na rešitve za učinkovitejše izkoriščanje infrastrukture. S tem bi banke visoke infrastrukturne stroške porazdelile na več storitev in produktov ter povečale učinkovitost bančnih uslužbencev v bančnih poslovalnicah. Obenem je pomembno, da banke izkoriščajo in spodbujajo zvestobo svojih strank. To jim lahko uspe tudi s povečano paleto ponudbe, ki vključuje tudi dodatne zavarovalne storitve. Po drugi strani pa banke s prihodki od provizij lahko krijejo stroške svojih obsežnih prodajnih mrež poslovalnic.

Zavarovalni zastopniki in zavarovalni svetovalci predstavljajo dejavno, tržno odzivno prodajno moč, ki je obenem tudi prodajni (distribucijski) kanal. Ta distribucijski kanal predstavlja, ob dodatnem izobraževanju, potencial za razvoj pristopa celovitega finančnega servisa.

Privlačnost uspešnih zavarovalnic je v veliki finančni moči, ki je izražena z njihovimi garancijskimi skladi. Pri tem je zelo pomembno dejstvo, da so zavarovalnice zelo izkušene na področju zavarovalniškega nalaganja vrednosti v naložbene portfelje. Zavarovalnice zato vzbujajo predstavo o varnosti in dolgoročnosti. To pa krepi celotno podobo bančnega zavarovalništva ter zaupanje strank.

Ključ za krepitev zaupanja in zvestobe strank bankam je v poudarjanju vzdrževanja pristnega in zaupnega odnosa med stranko in banko. Verjetnost, da bi v današnjem času velike

⁸ *Končina Miroslav*: Zavarovalno bančništvo in možnost nastanka finančnih stebrov, Bančni vestnik, Letnik 52, št.3, Ljubljana marec 2003; *Bošnik Lucija*: Bankassurance v banke postopoma, Finance, Ljubljana 19.11.2002, *Münchener Rück, Munich Re Group*: Bancassurance in Practice, Münchener Rückerversicherung-Gesellschaft, Central Divison: Corporate Communications, München 2001, *Ravara Cesare*: Allfinanz nicht neu, aber mit Zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999.

mobilitati banka oziroma zavarovalnica izgubili svojo stranko ob njeni preselitvi v drug kraj, se s tem občutno zmanjša.

Nadaljnja prednost in potencial banke se skriva v bančnih avtomatih in spletnih poslovalnicah. V primeru bančnega zavarovalništva ima stranka pregled tako nad svojim finančnim stanjem na depozitnih računih kot nad njenimi zavarovalniškimi policami.

1.2.3. Razlogi za vstop zavarovalnic v bančno zavarovalništvo⁹

Zavarovalnice z vstopom v bančno zavarovalništvo povečajo svojo bazo strank. S tem pridejo do prej nedostopnih strank in do novega vira poslovanja. Razlog za nedostopnost je lahko geografski. Zavarovalnica morda ni pokrivala določenega teritorija, je pa na njem intenzivno prisotna banka. Razlogi pa so lahko tudi demografski. Banka ima stranke različnih starostnih skupin, zavarovalnica pa se je morda osredotočala zgolj na posameznike z visokimi prihodki.

Zasičenost na trgu zavarovanj za primer nesreč in škodnih primerov sili tudi zavarovalnice k iskanju novih trgov. Vendar pa so posledica želje po globalnosti veliki skupni riziki, kar slabi kapitalsko moč zavarovalnic.

Velika prednost bančnega zavarovalništva za zavarovalnice je možnost prodajati storitve in produkte, ki jih sicer zaradi previsokih distribucijskih stroškov ne bi mogle, preko bančnozavarovalniških distribucijskih kanalov. S tem preko se jim obenem nižajo tudi stroški njihovih tradicionalnih produktov.

Nenazadnje je pomemben razlog za vključitev zavarovalnic v bančno zavarovalništvo tudi povečanje tržnega deleža. To je posledica običajno večjega ugleda bank in s tem večjega zaupanja strank.

I.3. POGOJI ZA RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA

Obsežnost in stopnja razvoja bančnega zavarovalništva sta odvisni od zakonodajnih omejitev, fiskalne politike, nadzornih institucij, državnega socialnega sistema ter od strukture posameznega finančnega trga¹⁰.

⁹ *Končina Miroslav*: Zavarovalno bančništvo in možnost nastanka finančnih stebrov, Bančni vestnik, Letnik 52, št.3, Ljubljana marec 2003; *Bošnik Lucija*: Bankassurance v banke postopoma, Finance, Ljubljana 19.11.2002, *Münchener Rück, Munich Re Group*: Bancassurance in Practice, Münchener Rückerversicherung-Gesellschaft, Central Division: Corporate Communications, München 2001, *Ravara Cesare*: Allfinanz nicht neu, aber mit Zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999.

1.3.1. Pravna ureditev

Skupna značilnost tako bančne kot zavarovalniške dejavnosti je preoblikovanje tveganj. Ravno zaradi tega in zaradi zagotavljanja stabilnosti finančnega trga, sta bila oba sektorja do začetka 80-ih let prejšnjega stoletja strogo ločena. Danes nacionalne zakonodaje dovoljujejo povezovanje in prepletanje med obema sektorjema tako s funkcionalnega kot tudi z institucionalnega vidika bančnega zavarovalništva. Obenem pa si prizadevajo oblikovati učinkovit nadzor nad prehajanjem iz enega sektorja v drugega.

Nacionalne zakonodaje in ureditev Evropske unije omogočajo zavarovalno posredništvo bankam. Francoski *Code monétaire et financier* (glej točko III.8.1.2)¹¹ določa aktivnosti, s katerimi se sme banka ukvarjati. Take aktivnosti so tudi tiste, ki niso bančne v svojem jedru, vendar se smatrajo kot dodatne storitve. Med njimi navaja *CMF* tudi opravljanje določenih zavarovalniških poslov. S tem je predvsem mišljeno opravljanje poslov zavarovalniškega posredovanja. Podobnosti obeh finančnih sektorjev, torej bančnega in zavarovalniškega, je priznala **Direktiva** Evropskega sveta **2000/12/EC** o ustanavljanju in opravljanju poslov kreditnih institucij¹². Le-ta je pod svoje okrilje združila obe bančni direktivi ter druge direktive s področja zavarovalništva in vrednostnih papirjev, ki so bile v zvezi z lastnim kapitalom, z nadzorom in solventnostjo. **Direktiva 2002/92/EC** z dne 9. decembra 2002 o zavarovalnem posredovanju¹³ določa v 3. točki 2. člena, da pomeni zavarovalno posredovanje dejavnosti:

1. v zvezi s predstavljanjem, ponujanjem in izvajanjem drugih pripravljalnih del z namenom sklenitve zavarovalne pogodbe, ali
2. sklepanje takih pogodb, ali
3. pomoč pri administraciji in izvajanju teh pogodb.

»Zavarovalni posredniki« so, po 9. točki preambule k omenjeni direktivi, zavarovalni zastopniki (»agent«), banke in zavarovalni posredniki (»broker«).

¹⁰ Ravara Cesare: Allfinanz nicht neu, aber mit zukunft, Economic Briefings N° 12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999.

¹¹ V oddelkih 1 do 3 člena L511.

¹² Official Journal (**OJ**) L 126, 26.5.2000.

¹³ OJ L 9, 15.1.2003.

V Sloveniji sta bila bančni in zavarovalniški sektor strogo ločena vse do leta 2000, ko je bil sprejet novi **Zakon o zavarovalništvu**¹⁴ (**ZZavar**). *Zzavar* dopušča možnost (5. odstavek 227. člena), da lahko storitve zavarovalnega posredništva opravljajo tudi banke, ki so za opravljanje teh storitev pridobile dovoljenje Banke Slovenije, ki ga je izdala na podlagi predhodnega mnenja Agencije za zavarovalni nadzor. **Zakon o bančništvu**¹⁵ (**ZBan**) pa v 6. členu določa druge finančne storitve, ki jih opravlja banka. Po 8. točki 1. odstavka omenjenega člena lahko banka opravlja tudi posredovanje pri prodaji zavarovalniških polic po **ZZavar**.

V zvezi z deregulacijo je z institucionalnega vidika bančnega zavarovalništva pomembno omogočanje kapitalskega povezovanja med bankami in zavarovalnicami, saj, z nekaterimi posebnostmi, zanje veljajo pravila, ki veljajo za gospodarske družbe na splošno. **ZZavar** v 10. členu ureja povezane osebe, v 18. členu pa dovoljenje za pridobitev kvalificiranega deleža. **ZBan** določa enako v 9., 10. in 11. členu udeležbo, kvalificiran delež, povezane osebe in posredno pridobitev.

Z deregulacijo bančnega in zavarovalniškega sektorja se je prižgala zelena luč za uveljavitev modela bančnega zavarovalništva tudi v Sloveniji, s čimer so dobile možnost zadovoljevati banke in zavarovalnice različne zgoraj navedene interese.

1.3.2. Institucije državnega nadzora ter državni sistemi socialnega skrbstva

V sedanjem času se, kar bo predstavljeno v III.7, predvsem v Evropski uniji, manj poudarja ločevanje obeh finančnih sektorjev, zato pa se veliko bolj poudarja pravno urejanje, organiziranje in izvajanje skupnega finančnega trga ter nadzor nad finančnimi sektorji. Finančni sektor vključuje kreditne ustanove, zavarovalnice in investicijske ustanove. Z namenom doseči enotni evropski finančni trg tudi z nadzornega vidika, je Komisija sprejela **Akcijski načrt za področje finančnih storitev** (*»Financial Services Action Plan - FSAP«*)¹⁶, ki je podrobneje obrazložen v točki III.7.1. Na podlagi **FSAP** je Komisija 5. novembra 2003 sprejela 4 odločitve.

¹⁴ Ur.l. RS, št. 13/00, 91/00, 21/02.

¹⁵ Ur.l. RS, št. 7/99, 59/01, 55/03, 42/04.

¹⁶ European Commission: Financial Services: Implementing the Framework for Financial Markets: Action Plan, COM (1999) 232, 11.5.1999.

Z njimi je Komisija ustanovila:

- Evropski bančni odbor (European Banking Committee - **EBC**)¹⁷, ki je svetovalna skupina za področje bančništva v Evropski skupnosti,
- Evropski odbor za zavarovalništvo in poklicne pokojnine (European Insurance and Occupation Pensions Committee - **EIOPC**)¹⁸, ki je svetovalna komisija za področje zavarovalništva,
- Odbor evropskih bančnih nadzornikov (Committee of European Banking Supervisors - **CEBS**)¹⁹, ki je neodvisna svetovalna skupina za bančni nadzor v Evropski uniji ter
- Odbor evropskih zavarovalniških in pokojninskih nadzornikov (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors - **CEIOPS**)²⁰.

Nadalje je Evropski svet sprejel direktivo **2002/87EC**²¹ z dne 16. decembra 2002 o dodatnem nadzoru kreditnih ustanov, zavarovalnic in investicijskih podjetij v finančnih konglomeratih.

Po prvi, »zakonodajni« fazi je naslednja faza ustvarjanja pogojev za uveljavitev bančnega zavarovalništva medsebojno sodelovanje nadzornih organov obeh finančnih sektorjev. Direktive in nacionalne zakonodaje predpisujejo sodelovanje nadzornih organov.

Sodelovanje bančnih in zavarovalniških nadzornih organov se v Sloveniji kaže v 5. točki 227. člena **ZZavar.** Le-ta določa, da banke pridobijo dovoljenje za opravljanje zavarovalnega posredovanja od Banke Slovenije, ki izda omenjeno dovoljenje na podlagi predhodnega mnenja Agencija za zavarovalni nadzor (**AZN**).

1.3.3. Davčna politika

Nenehno poglobljajoča se kriza državnih socialnih sistemov varstva sili državo kot institucijo v iskanje novih učinkovitih rešitev. Država si predvsem želi državljanov, ki bodo samoiniciativno skrbeli za svoje zdravje, za svojo pokojninsko preskrbljenost in ki se ne bodo zanašali na varstvo s strani države. Eden izmed načinov spodbujanja k samoiniciativnosti je davčna politika, ki nagrajuje skrb zase z nižjimi davčnimi stopnjami ali celo z davčnimi olajšavami za sklenitev določenih poslov.

¹⁷ 2004/10/EC, OJ L 3/36-37.

¹⁸ 2004/9/EC, OJ L 3/34-35.

¹⁹ 2004/5/EC, OJ L 3/28-29.

²⁰ 2004/6/EC, OJ L 3/30-31.

²¹ OJ L 35, 11.2.2003.

Tako velja v Sloveniji **Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov**²² (**ZDPZP**), ki v 7. členu določa davčno stopnjo 6,5%, s katero je obdavčena premija oziroma prispevek, ki se plačuje na podlagi sklenjene zavarovalne pogodbe (5. člen). Davka so po 8. členu tega zakona oproščeni zavarovalni posli obveznih pokojninskih in invalidskih zavarovanj, obveznih zdravstvenih zavarovanj ter osebnih (zdravstvenih, nezgodnih in življenjskih) zavarovanj, pri katerih zavarovalno razmerje ni krajše od 10 let. Zavezanci za plačilo davka so zavarovalnica in druge pravne osebe, ki opravljajo zavarovalne posle.

Zgoraj omenjena davčna olajšava in davčne oprostitve omogočajo zavarovalnicam, da ponujajo svoje storitve in produkte po nižjih premijah, s tem pa posredno nagrajujejo in spodbujajo zavarovalce k zavarovanju. Pri trženju in spodbujanju k nakupu storitev in produktov je to eden glavnih argumentov, ki ga uporabljajo zavarovalnice in banke.

Zakon o dohodnini²³ (**Zdoh**) v 31. členu določa, da se v davčno osnovo za plačilo davka od dohodka iz delovnega razmerja ne všttevajo premije za prostovoljno, dodatno pokojninsko in invalidsko zavarovanje, ki jih za račun delojemalca - zavarovanca plačuje delodajalec izvajalcu pokojninskega načrta s sedežem v Sloveniji ali v drugi državi članici Evropske unije, po pokojninskem načrtu, ki je odobren in vpisan v poseben register, vendar največ do zneska, ki je enak 24% obveznih prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje za delojemalca - zavarovanca in ne več kot 549.400 SIT letno.

Nadalje **Zdoh** v 71. členu določa oprostitve od plačila dohodnine. Dohodnine se ne plačuje od dohodka iz življenjskega zavarovanja, ob pogojih:

1. da pri omenjenem dohodku nastane pravica zahtevati izplačilo zavarovalne vsote po preteku desetih let od dneva sklenitve pogodbe o življenjskem zavarovanju,
2. da sta sklenitelj zavarovanja in upravičenec do zavarovalne vsote ena in ista oseba ter
3. da ni podana zahteva za izplačilo odkupne vrednosti police življenjskega zavarovanja pred potekom desetletnega roka.

Pogodbe življenjskega zavarovanja za najmanj deset let so oproščene davka tako ob sklepanju, ko bi bila zavezanec za plačilo zavarovalnica, kot tudi ob izplačilu, ko bi bil

²² Ur.l. RS, št. 57/99.

²³ Ur.l. RS, št. 54/04.

zavezanec za plačilo zavarovanec. Pri tem gre za neposredno favorizacijo in spodbudo zavarovancu, da sklene zavarovalne pogodbe za dobo najmanj deset let.

Tudi v drugih evropskih državah je bilo na začetku več davčnih ugodnosti v zvezi s sklepanjem različnih, predvsem življenjskih zavarovanj. Kasneje se je to število zmanjšalo, ker so države po eni strani nekatera zavarovanja predpisala kot obvezna z zakoni (obvezna osnovna življenjska zavarovanja, kasko zavarovanja), po drugi strani pa je želela država tudi prihodke, ki se jim je poprej z davčnimi ugodnostmi za sklenjena zavarovanja odpovedala.

1.3.4. Struktura in situacija na finančnem trgu posamezne države

Poleg pravne ureditve, nadzora nad finančnim trgom in davčne politike je ključnega pomena za uveljavitev modela bančnega zavarovalništva tudi dejansko stanje na finančnem trgu posamezne države. Prvi trije dejavniki – pravna ureditev, nadzor in davčna politika – so odgovor na strukturo in situacijo na finančnem trgu. Potrebe po regulativi se pokažejo šele, ko pride do odprtih vprašanj v zvezi z delovanjem, konkurenco in varovanjem potrošnikov na finančnem trgu. Za ta vprašanja je potrebno najti odgovore. Če se akterji na finančnem trgu določenih aktivnosti oziroma bančnega zavarovalništva sploh ne bi imeli interesa lotiti, ne bi bilo potrebno pravno urejanje s strani države. Za uspešno uveljavitev bančnega zavarovalništva sta potrebna razvit bančni in razvit zavarovalniški sektor. Banke in zavarovalnice morajo imeti pogum da se lotijo takega povezovanja. Poleg tega morajo imeti vizijo kaj želijo s takim povezovanjem doseči, strokovno znanje, s katerim bodo razvijale bančnozavarovalniške storitve in produkte, ter biti morajo inovativne pri oblikovanju novih hibridnih produktov, ki bodo po meri potrošnikov.

I.4. INSTITUCIONALNI VIDIK BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA²⁴

Cilj ponudnikov različnih finančnih storitev je izkoristiti sinergijo izkoriščanja skupnih distribucijskih kanalov, znanja, drugih virov in infrastrukture, ki jo dosežejo s sodelovanjem in ustvarjanjem kapitalskih in strateških povezav. Posledica te sinergije je optimizacija izkoriščenosti sredstev in distribucijskih kanalov, povečanje dobička, zmanjšanje stroške ter ustvarjanje konkurenčnosti. Gre za ekonomijo obsega (*»Economy of Scope«*).

²⁴ Münchner Rück, Munich Re Group: Bancassurance in Practice, Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, Central Division: Corporate Communications, München 2001, str. 4 – 9.

Banke in zavarovalnice poskušajo izbrati najoptimalnejše oblike medsebojnega povezovanja. To povezovanje je lahko institucionalno, proizvodno, distribucijsko ali storitveno. Z vidika potrošnika finančnih storitev sta najpomembnejša preskrbovalno povezovanje in povezovanje uporabnosti.

Optimalni način vstopa v bančno zavarovalništvo je odvisen od predpogojev. Ti predpogoji so raznolikost distribucijskih kanalov, položaj banke oziroma zavarovalnice na trgu, dostopnost primerne partnerja, organiziranost in usposobljenost managementa, ki sta potrebna za kvalitetno sodelovanje po vstopu v bančno zavarovalništvo.

1.4.1. Institucionalni vstop

Banke in zavarovalnice vstopajo v bančno zavarovalništvo z ustanovitvijo nove pravne osebe oziroma s kapitalnim povezovanjem. Pri tem gre za eno izmed temeljnih oblik bančnega zavarovalništva v Evropi - za klasični model bančno zavarovalniške sinergije, ki temelji na sodelovanju, združitvi oziroma ustanovitvi lastnega podjetja in je še posebej značilno za Francijo.

1.4.1.1. Ustanovitev nove zavarovalnice

V prvem primeru banka ustanovi lastno zavarovalnico. To sta bila primera francoske banke Crédit Agricole, ki je ustanovila življenjsko zavarovalnico Predica in premoženjsko zavarovalnico Pacifica, ter primer Nove ljubljanske banke, ki je ustanovila življenjsko zavarovalnico NLB Vita.

Tak vstop v bančno zavarovalništvo, ki pomeni tako institucionalno kot tudi proizvodno povezovanje, je za banko najbolj zahteven. Zahteva veliko znanja in sposobnosti pri prodaji bančnozavarovalniških storitev in produktov. Bančni uslužbenci jih pridobijo z nadaljnjim usposabljanjem. Sorazmerna z zahtevnostjo tega pristopa pa je tudi potencial za dobičkonosnost. Predpogoj je, da banka uživa veliko zaupanje svojih komitentov ter ima velik ugled, s katerim zmore prepričati svoje komitente v nakup storitev in produktov njene zavarovalnice. Nadalje mora imeti banka zelo dobro organizirane in dobro delujoče distribucijske kanale, katerih izkoriščenost še ni optimalna. V prvi vrsti je to razvejena mreža bančnih poslovalnic, na katero se najbolj naslanja distribucija zavarovalniških produktov. Zavarovalnih zastopnikov zavarovalnice, ki jih ustanovijo banke, običajno nimajo, ker jih nadomeščajo bančne poslovalnice. Cilj je ravno izkoristiti že obstoječe distribucijske kanale

(mrežo podružnic, spletno tehnologijo). Pri tem pa je nujno potrebno, da so stranke navajene obiskovati bančne poslovalnice. Če stranke niso tega navajene, je lahko to razlog za neuveljavitev bančnega zavarovalništva. Tak je primer Velike Britanije, kjer je mreža bančnih poslovalnic slabše razvita. Poleg tega stranke niso navajene pogosto obiskovati bančnih poslovalnic. Posledica tega je neuveljavitev modela bančnega zavarovalništva.

V drugem primeru banka in zavarovalnica skupaj ustanovita novo zavarovalnico ("joint venture"). Tako podjetje se običajno poslovno bolje odziva na potrebe potencialnih strank kot se banka oziroma zavarovalnica sicer vsaka zase. Tak primer je bil primer švicarske zavarovalnice WINCO, ki sta jo ustanovili banka Credit Suisse Holding in zavarovalnica Winterthur²⁵.

Ta institucionalni pristop je lažji od prejšnjega, saj imata običajno banka in zavarovalnica različne distribucijske kanale, ki jih z ustanovitvijo nove zavarovalnice s skupnim namenom bolje izkoriščata. Poleg tega zavarovalnica - družba mati nudi strokovno znanje ("know-how") glede zavarovalniških produktov in davčnih vprašanj, ki ga zato ni potrebno dodatno pridobivati, kot je to v primeru, ko banka ustanovi svojo zavarovalnico.

1.4.2. Institucionalno povezovanje

Po 460. členu slovenskega *Zakona o gospodarskih družbah*²⁶ (ZGD) so vrste povezanih družb pri nas naslednje:

1. družba z večinskim deležem,
2. ena družba v odvisnosti od druge,
3. koncernske družbe,
4. dve družbi, ki sta vzajemno kapitalsko udeleženi in
5. povezave s podjetniškimi pogodbami.

1.4.2.1. Udeležba

Banka je lahko, po 9. členu *ZZavar*, udeležena v drugi osebi, če je posredno ali neposredno imetnik poslovnega deleža, delnic oziroma drugih pravic, na podlagi katerih je udeležena pri

²⁵ *Ravara Cesare*: Allfinanz nicht neu, aber mit zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999, str. 10.

²⁶ Ur.l. RS, št. 30/93, 29/94, 82/94, 20/1998, 32/98, 37/98, 84/98, 6/99, 54/99, 36/00, 45/01, 59/01, 50/02, 93/02, 57/04.

upravljanju zavarovalnice oziroma v kapitalu zavarovalnice, z najmanj 20% deležem. Banka ima kvalificiran delež, če je na podlagi posrednega ali neposrednega imetništva poslovnega deleža, delnic oziroma drugih pravic, pridobila 10% delež glasovalnih pravic ali deleže v kapitalu zavarovalnice.

1.4.2.2. Povezane osebe

ZZavar v 10. členu definira povezane osebe kot pravno samostojne osebe, ki so med seboj bodisi upravljavsko, kapitalsko ali kako drugače povezane, tako da zaradi navedenih povezav:

- skupno oblikujejo poslovno politiko in delujejo usklajeno z namenom doseganja skupnih poslovnih ciljev oziroma
- tako, da ima ena oseba možnost usmerjati drugo ali bistveno vplivati nanjo pri odločanju o financiranju in poslovanju oziroma
- tako, da poslovanje ene osebe oziroma njeni rezultati poslovanja lahko pomembno vplivajo na poslovanje oziroma rezultate poslovanja druge osebe.

1.4.2.3. Prevzem – banka z večinskim deležem v zavarovalnici

V primeru prevzema oziroma nakupa, ko banka pridobi večino oziroma vse delnice zavarovalnice, gre za dejanski koncern, pri čemer pa ne gre zgolj za institucionalno povezovanje temveč tudi za proizvodno povezovanje. V tem primeru gre za obvladujočo družbo - banko, ki ima v večinski lasti odvisno družbo - zavarovalnico, pri čemer sta povezani z enotnim vodstvom banke. Organi vodenja zavarovalnice se praviloma ravnaajo po lastnih odločitvah in se v interesu banke podredijo njeni volji in vplivom le-te. Če zavarovalnica in banka podpišeta pogodbo o obvladovanju, se dejanski koncern spremeni v pogodbeni koncern, pri čemer se je zavarovalnica dolžna ravnati po navodilih banke kot obvladujoče družbe, samostojno pa presoja zakonitost navodil.

Prevzem oziroma nakup je velik projekt, ki zahteva veliko finančno zmogljivost banke. Od banke zahteva, da temeljito analizira zavarovalnico ter razišče in predvidi vse možne posledice prevzema. Nadalje mora temeljito preučiti ali se ji prevzem obrestuje. To zahteva visoko usposobljenost bančnih kadrov. Banka s prevzemom oziroma nakupom pridobi znanje in nove distribucijske kanale, v zameno pa nudi svoje distribucijske kanale.

1.4.2.4. Vzajemna kapitalska udeležba

Pri vzajemni kapitalski udeležbi gre za koncern z razmerjem enakopravnosti, kot ga določa 460. člen **ZGD**. V skladu s 464. členom **ZGD** morata banka in zavarovalnica imeti v lasti več kot 25% deležev v druga drugi. Pri tem je pomembno dejstvo, da gre za pravno samostojni družbi, torej banko in zavarovalnico, ki sta povezani z enotnim vodstvom ne da bi bili pri tem medsebojno odvisni. Ker ne obstaja skupno vodstvo sta vodenje in odločanje odvisna od medsebojnega dogovora.

Nevarnost pri tem je, da ta oblika ogrozi načelo dejanskega vplačila osnovnega kapitala, da ogrozi načelo ohranitve osnovnega kapitala ter da zamegli pravi izvor kapitala. Posledično se povečuje tako imenovano »tveganje okužbe« (glej točko III.7.3).

Če pride do medsebojne dokapitalizacije zaradi strateških poslovnih interesov, je posledica tega oblikovanje skupne poslovne strategije.

Tak primer je vzajemna kapitalska udeležba Credit Suisse Group in Swiss Re.²⁷

1.4.2.5. Holding

Holding je model vključitve oziroma združitve, pri katerem je skupina lastnik in izvajalec notranjega nadzora banke oziroma zavarovalnice.²⁸ Znotraj finančnega konglomerata se banka in zavarovalnica dogovorita o sodelovanju v bančno zavarovalniškem podjetju. Pri tem institucionalnem povezovanju je še posebej pomembna vloga vodstva skupine, ki naj bi, če želi doseči uspeh, izkazovala močno predanost doseganju koristi. To naj bi počela predvsem z dobro komunikacijo med banko, zavarovalnico in vodstvom skupine.

Primer takega holdinga so nemški Deutsche Bank in Versicherungsgruppe DB ter švicarski Credit Suisse Group in Winterthur-Versicherungen.²⁹

²⁷ Ravara Cesare: Allfinanz nicht neu, aber mit zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999, str. 10.

²⁸ European Central Bank: EU Banking Sector Stability, Frankfurt am Main november 2003, str. 35.

²⁹ Ravara Cesare: Allfinanz nicht neu, aber mit zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999, str. 10.

1.4.3. Distribucijsko in preskrbovalno povezovanje³⁰

Distribucijsko in preskrbovalno povezovanje sta dve različni plati iste zgodbe. Z vidika ponudnika finančnih storitev gre pri odločanju o distribucijskem povezovanju za to, da se banka in zavarovalnica ne povežeta kapitalsko, pač pa se dogovorita za medsebojno izkoriščanje distribucijskih kanalov ter različnih drugih virov. Z vidika potrošnika finančnih storitev je pomembno vprašanje, kje lahko dobi finančne storitve za zadovoljitev svojih potreb. Zato je distribucijsko povezovanje z vidika potrošnika preskrbovalno povezovanje.

Od institucionalnega povezovanja se distribucijsko povezovanje pomembno loči po tem, da sta banka in zavarovalnica pravno in gospodarsko popolnoma samostojna subjekta. To je partnerski model, pri katerem z medsebojnim sodelovanjem ter vstopom v strateške povezave dosežata sinergijo obojestranske uporabe distribucijskih kanalov oziroma pomembnih virov, kot sta znanje in infrastruktura.

1.4.3.1. Distribucijski dogovor o prenosu baze podatkov

Z distribucijskim dogovorom banka avtomatično prenese prijateljski zavarovalnici celotno bazo potencialnih skleniteljev zavarovalnih pogodb. Zavarovalnica tako svoje tradicionalne produkte prodaja bančnim komitentom. Ob pogoju dobrega sodelovanja lahko ta način povezovanja prinese zelo velik dobiček obema akterjema. Za banko je ta pristop stroškovno ugoden, saj so zanjo stroški zelo majhni.

1.4.3.2. Distribucijski dogovor o zavarovalnem posredništvu

S tem dogovorom banka postane zavarovalni posrednik za določeno zavarovalnico. Tudi ta način bančnega zavarovalništva je za banko potencialno zelo ugoden. Take dogovore so na primer sklenile francoski zavarovalnici Pacifica in Predica s svojo materjo Crédit Agricole ter švicarski Kantonalbanken s Providentia Versicherung.³¹

1.4.4. Storitveno povezovanje

Pri storitvenem povezovanju gre za najbolj celovito obliko bančnega zavarovalništva. Ponudniki storitev (v našem primeru banka in zavarovalnica), ki:

³⁰ Ravara Cesare: Allfinanz nicht neu, aber mit zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999, str. 10.

³¹ Op.c.

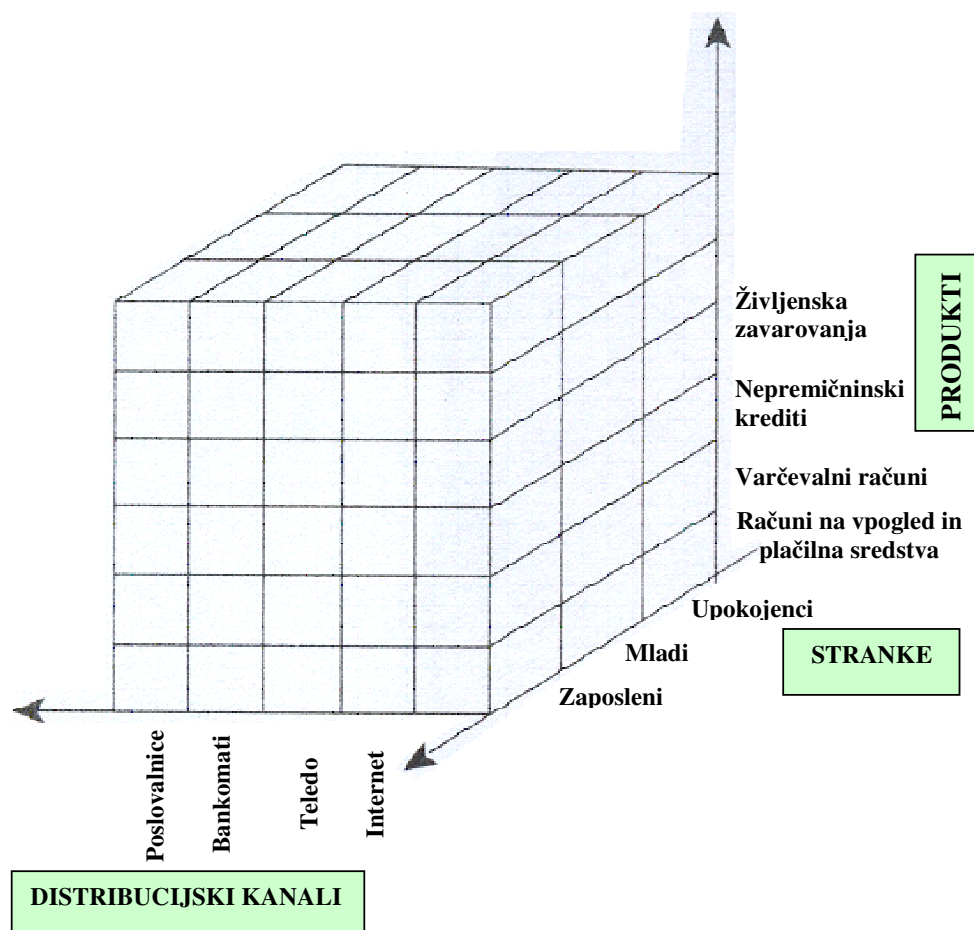
- (i) pripadajo istemu bančnozavarovalniškemu koncernu ali
- (ii) ki so pravno in gospodarsko odvisni drug od drugega, oblikujejo skupne storitve in produkte, ki kar najbolj zadovoljujejo potrebe strank. Te storitve in produkti so v obliki fleksibilnih pogodb, standardnih in posebnih rešitev.

Pri tem omenjeni, medsebojno povezani ponudniki storitev izkoriščajo različne preskrbovalne kanale (gre za tako imenovan "*multi-channel distribution*"). Na ta način banka in zavarovalnica izkoristita prednosti druga druge in se medsebojno dopolnjujeta. Storitveno povezovanje je pomembno z vidika potrošnikov finančnih storitev, saj je cilj oblikovati take finančne storitve, ki bi v celoti zadovoljile potrebe strank.

Tako povezovanje sta sklenili Nationale Nederlande in Postbank, ki sta tako ustvarili ING Group (glej točko III.10.1).

I.5. FUNKCIONALNI VIDIK BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA³²

S funkcionalnega vidika, z vidika distribucijskih kanalov (glej točko I.6) in z vidika strank, ki so jim bančnozavarovalniški storitve in produkti namenjeni, izhaja, da je v tem pogledu banka multikanalska. To je ponazorjeno z naslednjo tabelo.



Graf 1: Multikanalska banka, vir: *Coussergues S. de: Gestion de la banque – Du diagnostic à la stratégie*, str. 229

Tridimenzionalni graf ponazarja na eni osi distribucijske kanale, na drugi stranke in na tretji osi produkte. Multikanalska banka z različnimi distribucijskimi kanali obogati tradicionalno razmerje stranka – produkt in razvija bančne produkte, prilagojene razmerju stranka – produkt – distribucijski kanal.

³² Münchner Rück, Munich Re Group: Bancassurance in Practice, Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, Central Divison: Corporate Communications, München 2001, str. 9 – 15.

1.5.1. Banke in zavarovalnice

Poleg skupne dejavnosti spreminjanja tveganj, se pokrivajo tudi z vidika potrošnika določeni deli bančništva in zavarovalništva. Posamezniki in podjetja imajo finančne potrebe, ki jih želijo zadovoljiti s finančnimi storitvami in produkti. Zaslužen prihodek želijo oplemeniti, hkrati pa želijo varovati sebe ter materialno in nematerialno aktivo za primer neprijetnih življenjskih dogodkov. Banke jim ponujajo enostavnejše instrumente plačilnega prometa, naložb in tujega financiranja kot tudi posle z vrednostnimi papirji. Poleg tega podjetjem nudijo kompleksnejše storitve in finančno svetovanje, ki so potrebni zaradi obsežnejšega premoženja strank. Banke upravljajo premoženje in svetujejo svojim strankam kako najti optimalne rešitve za svoje finančne potrebe.

Podobno pa počnejo tudi zavarovalnice, ki prevzemajo tveganja oziroma pokrivajo nastale materialne oziroma nematerialne posledice, ob tem pa svojim strankam nudijo vse kompleksnejše storitve in produkte, ki vključujejo tudi varčevalne sheme. S tem se približujejo bančnim storitvam in produktom.

Tako banke kot zavarovalnice so finančni posredniki, Svojim strankam omogočajo uporabno porazdelitev denarja v danem trenutku, s tem ko preoblikujejo likvidnost, tveganje in informacije.³³ Poleg tega so bankam in zavarovalnicam skupne sestavljene potrebe strank, ponudba produktov, distribucijski kanali, informacijska tehnologija ter upravljanje in administracija. Poleg tega je podobno tudi delo posrednikov obeh storitvenih dejavnosti. Delo bančnih in zavarovalniških posrednikov namreč pokriva tako naložbe, financiranje, zavarovanje, posredovanje, kot tudi svetovanje ter upravljanje.³⁴

Bančno varčevanje in zavarovanja služijo pokrivanju prihodnjih izdatkov s to razliko, da privarčevana vsota najverjetneje ne bo zadostovala za pokritje izdatkov, zavarovalne vsote, po drugi strani, pa bodo. Razlika med obema finančnima posrednikoma je fleksibilnost, ki je večja pri bankah. Le-te lahko nemudoma prilagodijo svojo varčevalno dejavnost nastali situaciji. Medtem ko je pri tradicionalnih zavarovalniških policah zaradi zapadlosti police ob izteku zavarovalne pogodbe fleksibilnost manjša.

³³ *Ravara Cesare*: Allfinanz nicht neu, aber mit zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999, str. 12.

³⁴ *Op.c.*, str. 11.

1.5.2. Vrste produktov

Običajno se bančnozavarovalniške storitve in produkti³⁵ delijo na tri kategorije: na (1.) finančne in poplačilne produkte, (2.) depozitarne produkte ter (3.) preproste, standardizirane, paketne produkte.

1.5.2.1. Finančni in poplačilni produkti³⁶

Gre za primere, ko se želi kreditna ali posojilna finančna ustanova zavarovati za primer smrti ali nezmožnosti poplačila kredita posojilojemalca. Na ta način želi preprečiti nevračilo dolgovanega ali kreditiranega zneska.

- **Kreditno zavarovanje** v skladu z 14. točko 2. člena ***ZZavar*** je zavarovanje, ki krije:
 - i. nevarnost neplačila (oziroma zamude plačila) zaradi nesolventnosti ali drugih dogodkov (ravnanj ali dejstev),
 - ii. izvozne kredite in druge nevarnosti povezane z izvozom, trgovino in vlaganji na tujih in domačih trgih,
 - iii. kredite z obročnim odplačevanjem,
 - iv. hipotekarne in lombardne kredite,
 - v. kmetijske kredite in
 - vi. druge kredite in posojila.

To zavarovanje služi kot dodatno zavarovanje za banko in finančno varstvo za premoženje stranke za primer smrti pred poplačilom dolga. Bančni zavarovalci ponujajo pogodbe z letno premijo ali enkratno premijo, če je posojilni znesek določen vnaprej. Običajno gre za kratkoročna posojila, in sicer do 5 let.

³⁵ Včasih ni popolnoma jasna ločnica med produkti in storitvami. Velike finančne skupine definirajo svojo ponudbo kot ponudbo *produktov in storitev* (glej na primer točko III.9.4.2 in III.10.1). Po Poslovnem Angelško-Slovenskem slovarju je ***product*** definiran kot ***proizvod, produkt, service*** pa kot ***storitev, opravljanje storitev***. Po *Slovenskem slovarju knjižnega jezika* je ***produkt*** tisto kar nastane, rezultat, kar je narejeno, ***proizvodnja*** pa je načrtno, organizirano delanje, pridobivanje predmetov, stvari za zadovoljevanje določenih potreb. ***Storitev*** je, po SSKJ, naročeno delo, ki se opravi za koga navadno za plačilo. Iz tega izhaja, da je ***produkt***, stvar namenjena zadovoljevanju določenih potreb strank, narejen vnaprej in se ga šele nato ponudi stranki, da ga kupi; ***storitev***, po drugi strani, pa nastane na podlagi naročila stranke, da bank oziroma zavarovalnica zanjo nekaj naredi, za plačilo.

³⁶ *Münchener Rück, Munich Re Group: Bancassurance in Practice, Münchener Rückerversicherungsgesellschaft, Central Division: Corporate Communications, München 2001.*

- Pri **zavarovanju za prekoračene vsote** gre za avtomatični kredit do vnaprej dogovorjenega zneska. Za stranke z rednim prihodkom je ta znesek dvakrat do trikrat večji od njihove mesečne plače. V primeru, da je plača nakazana na banko in da kredit ostane vedno znotraj vnaprej dogovorjenega zneska, ni določen poplačilni rok. V primeru, da oseba, ki je uporabljala kredit umre, morajo ta znesek poplačati dediči. To običajno ustvarja probleme tako za dediče kot za banko, ki se ji s tem, ko terja denar od dedičev, slabša ugled. Ta kredit se ponuja na dva načina. V prvem primeru je zavarovanje enako uporabljenemu kreditu. Pri tem se plačuje mesečna premija glede na znesek. Zavarovalnica poplača dolg banki v primeru smrti. V drugem primeru je zavarovanje enako maksimalnemu vnaprej dogovorjenemu kreditu. Neodplačan del kredita odplača v primeru smrti kreditojemalca zavarovalnica. Če pride do ostanka, se ga plača dedičem. Zavarovanje za prekoračene vsote je namenjeno:

- i. prekoračenju bančne vloge,
 - ii. zneskom na kreditni kartici in
 - iii. nestrukturiranim dolgove.
- **Poplačilo glavnice za posojila**, ki so dana za hipoteko, izobraževanje, osebne ali poslovne razloge: možna je poplačilna shema na podlagi zavarovalne police. Stranka plačuje banki le obresti. Pri tem vzame tudi subvencijo, ki ima zavarovanje enako posojenemu znesku in s trajanjem, enakim poplačilnemu razdobju za posojilo. Pogoji za ta bančnozavarovalniški produkt so, da je vzpostavljena ugodna davčna politika za življenjska zavarovanja ter da so obrestne mere posojilodajalcev na posojila, ki jih zaračunajo in jih plača zavarovalna polica, nižja kot poplačilna posojila glavnice. Pri tem je potrebno dodati, da so premije temu primerno višje.

1.5.2.2. Vlagateljski produkti³⁷

- **Vlagateljsko zavarovanje**: Namen tega zavarovanja je privabiti javnost k vlaganjem denarja v dotično banko. Zavarovanje se lahko ponudi vsem depozitnim računom, vendar je običajno potreben minimalni polog. Stopnja zavarovanja je navadno določena s faktorji, kot so cena in zavarovanje. Možen produkt je zavarovanje s stopnjo premije, ki se spreminja letno. Druga možnost je, da se zavarovanje ponudi za primer nepričakovane smrti. Pri tem zavarovanju mora biti postavljena razumna meja v zvezi z maksimalno

³⁷ Op.c.

starostjo in maksimalnimi zneski, v okviru katerih se lahko kupi ta produkt. Premijo plačata ali banka ali depozitar, če banka h temu pristopi na tržno primeren način. Zavarovalna vsota je zmnožek gotovinskega salda. V primeru smrti depozitarja, se gotovinski saldo primerno poveča.

- **Zavarovanje objektivnega uspeha:** Pri tem gre za bančnovarčevalne načrte. Ta polica se lahko ponudi v posebnih depozitnih računih, kjer se zahtevajo sistematični depoziti za doseganje vnaprej določenega ciljnega zneska ob zapadlosti. V primeru, da depozitar umre ali utрпи popolno invalidnost, se razlika med njegovim ciljnim zahtevkom in gotovinskim saldonom plača depozitarju ali pripade njegovemu premoženju poleg gotovinskega salda. Ponudi se lahko padajoče časovno zavarovanje ali v kombinaciji z nadomestilom za trajno popolno invalidnost.
- **Čisti investicijski produkti:** Ti produkti nimajo zavarovalnih elementov in nobenega tveganja. Tradicionalno so bili v domeni bank, vendar v nekaterih državah uživajo ugodne davčne pogoje, če jih ponuja zavarovalnica.

1.5.2.3. Preprosti standardizirani paketni produkti³⁸

Ti produkti so navadno skupinske police, ki vključujejo več strank in zato stanejo stranko manj, kot če so kupljene posamezno. Te produkte prodajajo pogosto bančni uslužbenci preko bančnih okenc. Zaradi tega distribucijskega kanala morajo biti produkti enostavni in nekomplikirani. Tak primer je gospodinjstvo zavarovanje skupaj z odpovedjo premije za zavarovanje za primer smrti. V Sloveniji je tak paket TRIS paket, ki ga trži SKB banka skupaj z Zavarovalnico Generali (glej točko IV.15.3.2).

1.5.2.4. Drugi produkti³⁹

Z oblikovanjem široke palete produktov se banke prilagajajo različnim potrebam strank. Drugi bančnozavarovalniški produkti so lahko naslednji: zavarovanje celotnega življenja, življenjsko zavarovanje, produkti, vezani na enoto, zavarovalni produkti na rok, ugodnosti za družinski dohodek, odpoved premijskim koristim, renta v primeru trajne popolne invalidnosti, renta za nadomestilo prihodka, produkti za primer nesreče in bolezni, produkti za primer hospitalizacije in produkti za upokojitev. Obstaja tudi možnost neposrednega konvertiranja obresti ali dela obresti od hranilne vloge v premije za terminsko življenjsko ali katerokoli

³⁸ *Op.c.*

³⁹ *Op.c.*

drugo osebno zavarovanje⁴⁰ ter vgraditve življenjskega in nezgodnega zavarovanja v bančne storitve, kot so na primer kreditne kartice in osebni računi.⁴¹

1.5.3. Bančnozavarovalniški produkti v Sloveniji⁴²

Doslej so v Sloveniji razvite naslednje bančnozavarovalniške storitve in produkti:

- naložbeno življenjsko zavarovanje (tržijo ga NLB, SKB in Abanka Vipava),
- življenjsko zavarovanje (tržijo ga NLB in SKB),
- avtomobilska zavarovanja, in sicer paket obveznega avtomobilskega zavarovanja, polni kasko ter delni kasko (trži jih SKB),
- nezgodno zavarovanje (tržita ga SKB in Abanka Vipava),
- paketni produkti so TRIS paket SKB banke in Zavarovalnice Generali in vključuje življenjsko zavarovanje, nezgodno zavarovanje in pokojninski dodatek glede na tri različne starostne skupine, ter paket turističnega in zdravstvenega zavarovanja z asistenco v tujini (trži ga SKB),
- naložbena življenjska zavarovanja vezana na enote investicijskih skladov (trži ga NLB),
- mešano življenjsko zavarovanje, ki vključuje zavarovanje in varčevanje (trži ga Abanka Vipava),
- vzajemno mešano življenjsko zavarovanje (trži ga Abanka Vipava),
- vseživljenjsko zavarovanje (trži ga Abanka Vipava) ter rizično življenjsko zavarovanje (trži ga Abanka Vipava).

I.6. DISTRIBUCIJSKI KANALI⁴³

Distribucijski kanali so za uspešno uveljavitev bančnega zavarovalništva izrednega pomena. Ob vstopu na trg bančnozavarovalniških storitev in produktov pomenijo distribucijski kanali glavni adut bank oziroma zavarovalnic, ki ga lahko ponudijo svojemu strateškemu partnerju. Po vstopu na omenjeni trg so distribucijski kanali glavna pot do strank. Izbira pravega

⁴⁰ *Končina, Miroslav*: Zavarovalno bančništvo in možnost nastanka finančnih stebrov, Bančni vestnik, letnik 52, št. 3, Ljubljana marec 2003.

⁴¹ *Vidmar, Nadja*: Bankassurance – nova finančna storitev v domačem okolju, Bančni vestnik, letnik 52, št. 4, Ljubljana april 2003.

⁴² www.skb.si, www.nlb.si; www.zav-triglav.si.

⁴³ *Münchener Rück, Munich Re Group*: Bancassurance in Practice, Münchener Rückerversicherungs-Gesellschaft, Central Division: Corporate Communications, München 2001, str. 18

distribucijskega kanala za posamezen produkt je ključna za uspešnost trženja. To vpliva tako na obliko in na ceno produkta kot tudi na način trženja in uspešnost produkta pri strankah.

Bančnozavarovalniški ponudniki uporabljajo različne distribucijske kanale, kot so poklicni samostojni zavarovalni posredniki (točka I.6.1), posebni svetovalci (točka I.6.4), zavarovalni zastopniki zaposleni pri banki oziroma zavarovalnici (točka I.6.2), bančni uslužbenci, ki prodajajo "preko bančnih okenc" v okviru bančnih podružnic (točka I.6.5), in kanal neposrednih odgovorov (tako imenovano neposredno - direktno bančništvo oziroma zavarovalništvo točka I.6.6).

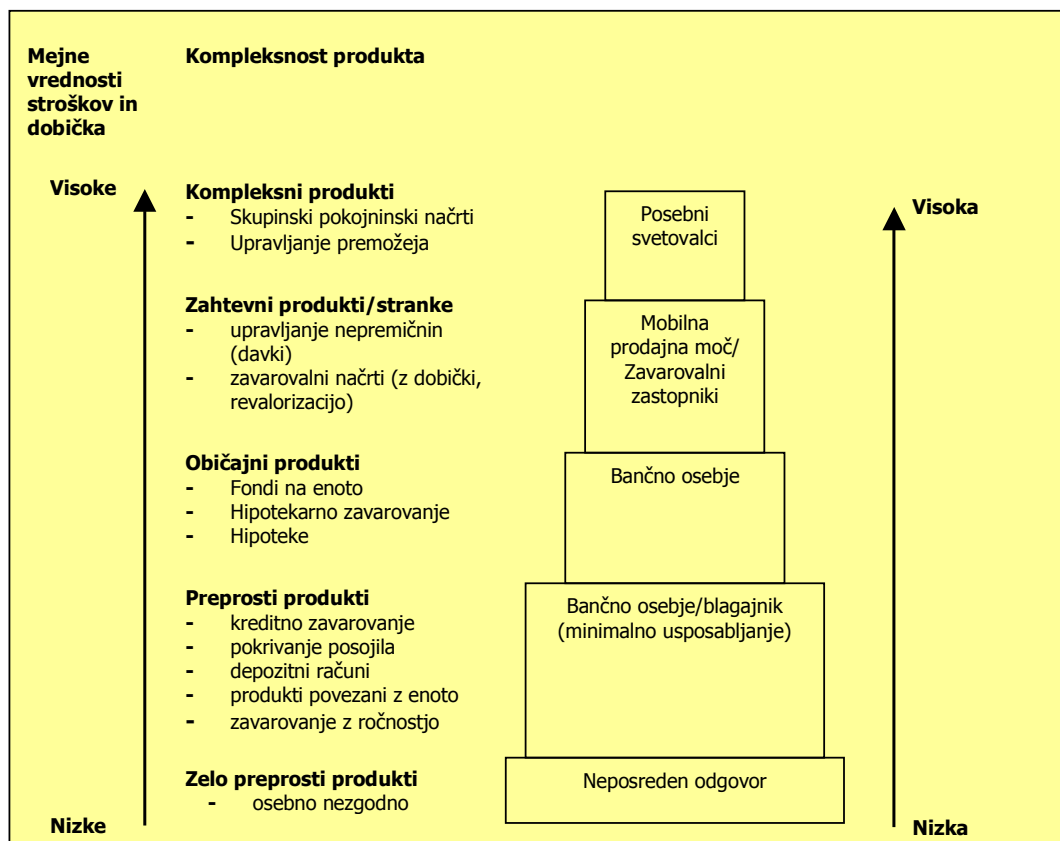
Uporabnost in razširjenost različnih distribucijskih kanalov je odvisna od značilnosti države, v kateri se bančnozavarovalniški produkti tržijo. Tako je na primer za Francijo značilna dobra razvejanost mrež bančnih poslovalnic in slaba razširjenost prodaje preko zavarovalnih zastopnikov. To je bankam zelo olajšalo vstop na trg posredovanja zavarovalnih produktov in zagotovilo velik uspeh bančnega zavarovalništva. V Beneluksu pa ima nasprotno prodaja zavarovalnih produktov preko samostojnih zavarovalnih posrednikov zelo dolgo in trdno tradicijo. Samostojni zavarovalni posredniki imajo svojo komparativno prednost v visoki stopnji strokovnosti na področju zavarovalništva in na področju davčnih vprašanj.

V izogib konfliktom med različnimi distribucijskimi kanali, je potrebno:

- (1.) jasno razmejiti kateri produkti se prodajajo preko katerega distribucijskega kanala,
- (2.) jasno določiti, razumeti in sprejeti specifične vloge in aktivnosti posameznih distribucijskih kanalov,
- (3.) sodelavce znotraj distribucijskega kanala motivirati za medsebojno sodelovanje,
- (4.) jasno sporočiti pomembnost komunikacije med distribucijskimi kanali,
- (5.) spoštovati kulturne razlike in se o njih pogovoriti,
- (6.) potrebno se je zavedati, da je v procesu možno doseči cilje distribucijskih partnerjev, ter
- (7.) močno vodstvo distribucijskega kanala, ki je predano uspehu.⁴⁴

Kompleksnost produktov z vidika stopnje usposobljenosti za prodajo in z vidika mejne vrednosti za stroške in dobiček prikazuje spodnja tabela.

⁴⁴ *Op.c.*, str. 18.



Graf 2: Kompleksnost produktov, distribucijski kanali, usposabljanje in mejne vrednosti. Prirejeno po tabeli Product complexity, distribution channels, training and margins, *Münchner Rück, Münchner Re Group: Bancassurance in Practice, Münchner Rückerversicherungs-Gesellschaft, Central Division: Corporate Communications, München 2001, str.17.*

1.6.1. Samostojni zavarovalni posredniki

»Zavarovalni posrednik« po slovenskem pravu (219. člen **ZZavar**) so zavarovalna posredniška družba, samostojni podjetnik, ki kot gospodarsko dejavnost opravlja storitve posredovanja pri sklepanju zavarovalnih pogodb, ali banka, ki je za opravljanje teh storitev pridobila dovoljenje Banke Slovenije, ki ga je izdala na podlagi predhodnega mnenja Agencije za zavarovalni nadzor (5. odstavek 227. člen **ZZavar**). Predmet posredovanja storitev je prizadevanje spraviti zavarovalca⁴⁵ v stik z zavarovalnico, da bi se z njo pogajal za sklenitev zavarovalne pogodbe. Zavarovalno posredništvo so tudi aktivnosti povezane s pripravo na sklenitev zavarovalne pogodbe ter pomoč pri izvrševanju pravic iz pogodbe, še posebej pri reševanju odškodninskih zahtevkov, naslovljenih na zavarovalnico.

Ena izmed najpomembnejših nalog zavarovalnega posrednika je ščititi interese zavarovalca

⁴⁵ »Zavarovalec« je oseba, ki sklene pogodbo o zavarovanju in plača premijo. »Zavarovanec« je oseba, katere premoženjski interes je zavarovan. *Slovensko zavarovalno združenje: Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in zavarovalnih posrednikov, učbenik za slušatelje, Ljubljana 2002, str. 1.10-7.*

(221. člen **ZZavar**). To pomeni, da daje pojasnila in svetuje zavarovalcu o vseh okoliščinah, ki bi lahko bile pomembne za odločitev zavarovalca za sklenitev zavarovalne pogodbe za določene vrste zavarovanja oziroma z določeno zavarovalnico (222. člen **ZZavar**). Pojasnila in nasvete daje v obliki izdelanih analiz nevarnosti in primernih načel kritja, na podlagi dostopnih mu strokovnih informacij izdelava oceno o kapitalski ustreznosti zavarovalnice, posreduje pri sklenitvi zavarovanja, ki glede na okoliščine primera zavarovalcu nudi največje varstvo, po obvestilu zavarovalnici zavarovalcu izroči zavarovalne pogoje in ga seznani s pravili za izračun premije, preveri vsebino zavarovalne police, nudi pomoč zavarovalcu v času trajanja zavarovalne pogodbe, skrbi, da zavarovalec opravi v določenih rokih pravna dejanja, ki so pomembna za ohranitev oziroma uresničitev pravic na podlagi zavarovalne pogodbe, ter stalno preverja zavarovalne pogodbe, ki jih je zavarovalec sklenil z njegovim posredovanjem in izdelava predloge za spremembe teh zavarovalnih pogodb z namenom doseči večje varstvo.

Nadalje je po 223. členu **ZZavar** zavarovalni posrednik dolžan zavarovalcu razkriti, da je zavezan posredovati izključno pri sklepanju zavarovanj z določeno zavarovalnico (ekskluzivnost), če je tako določeno, ter da je upravičen do provizije za uspeh oziroma do višje provizije za posredovanje pri določenih vrstah zavarovanj, če je tako določeno.

Interese zavarovalnice ščiti zavarovalni posrednik v tisti meri, v kakršni se pričakuje, da bo pred in po sklenitvi zavarovalne pogodbe pazil tudi zavarovalec, in sicer tako, da zavarovalnico obvesti o zavarovalčevi ponudbi za sklenitev zavarovalne pogodbe (221. člen **ZZavar**).

Zavarovalni posrednik pridobi pravico do provizije, ko prične veljati zavarovalna pogodba, pri sklenitvi katere je posredoval (224. člen **ZZavar**).

Visoka produktivnost zavarovalnih posrednikov je lahko dvorezen meč, saj je po eni strani lahko zelo visoka zaradi velike uslužnosti zavarovalnih posrednikov strankam, po drugi strani pa je upravičen strah, da bi se zavarovalni posredniki preveč osredotočili na kvantiteto namesto na kvaliteto. Kvaliteta v tem primeru pomeni prodajo tistega produkta stranki, ki ji najbolj zadovolji njene specifične finančne potrebe. Rešitev tega vprašanja pomenijo izobraženi, nadzorovani in motivirani zavarovalni posredniki. Ta distribucijski kanal je stroškovno zelo učinkovit.

Še večjo stroškovno učinkovitost za banke oziroma zavarovalnice predstavljajo zavarovalne posredniške družbe, ki so pravne osebe, ki kot gospodarsko dejavnost opravljajo storitve posredovanja pri sklepanju zavarovalnih pogodb in so urejene v 220. členu ZZavar.

1.6.2. Zavarovalni zastopnik

»Zavarovalni zastopnik« je v skladu z 215. členom ZZavar oseba, ki je, na podlagi zaposlitve oziroma drugega pravnega razmerja z zavarovalnico oziroma zavarovalno zastopniško družbo, pooblaščen za sklepanje zavarovalnih pogodb v imenu in za račun zavarovalnice. Poleg sklepanja pogodb se za zavarovalno zastopstvo štejejo tudi aktivnosti, ki so povezane s pripravo na sklenitev zavarovalne pogodbe ter pomoč pri izvrševanju pravic iz pogodbe, še posebej pri reševanju odškodninskih zahtevkov, naslovljenih na zavarovalnico. Z zavarovalnim zastopanjem se lahko ukvarjajo po slovenski zakonodaji zavarovalne zastopniške družbe ter druge osebe, ki sklepajo zavarovanja, ki so v neposredni zvezi z glavno storitvijo, ki jo opravljajo (na primer potovalne agencije, špediterji in osebe, ki opravljajo tehnične preglede vozil), ki posreduje pri sklepanju zavarovalnih pogodb za eno ali več zavarovalnic (4. odstavek 227. člen ZZavar).

Zavarovalni zastopniki so treh vrst, in sicer:

- i. zavarovalni zastopniki, ki so v delovnem razmerju pri zavarovalnici – delavci zavarovalnice,
- ii. zavarovalni zastopniki, ki opravljajo zastopniške posle poleg svojega osnovnega poklica, za postranski zaslužek – pogodbeni zastopniki ter
- iii. zavarovalni zastopniki, ki opravljajo zastopanje zavarovalnic kot gospodarsko dejavnost v statusni obliki podjetnika posameznika ali gospodarske družbe – zavarovalne zastopniške družbe, ki sklenejo z zavarovalnico agencijsko pogodbo.⁴⁶

Pravice zavarovalnega zastopnika so:

1. sklepati zavarovalne pogodbe v imenu in na račun zavarovalnice,
2. sklepati pogodbe o spremembah pogodb ali o podaljšanju njihove veljavnosti,
3. izdajati zavarovalne police in

⁴⁶ Slovensko zavarovalniško združenje: Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in zavarovalnih posrednikov, str. 1.4-1 - 1.4-6.

4. pobirati premije in sprejemati izjave, naslovljene na zavarovalnico.

V skladu s členom 217. v zvezi s členi od 84. do 86. **ZZavar** je zavarovalni zastopnik dolžan zavarovalca pisno seznaniti z vsemi identifikacijskimi podatki o zavarovalnici ter spremembami o sebi kot zavarovalnem zastopniku, o obveznostih, ki izhajajo iz zavarovalne pogodbe, o vsebini zavarovalne pogodbe, dajati nasvete za sklenitev pogodbe, o ekskluzivnosti njegovega zastopstva za eno zavarovalnico, in podobno.

1.6.3. Razlikovanje med institutom zavarovalnega posrednika in zavarovalnega zastopnika

Spodnja tabela prikazuje razlike med institutoma zavarovalnega posrednika in zavarovalnega zastopnika. Razlika med obema je največja na področju obveznosti ščititi interese zavarovalca. Obveznost zavarovalnega posrednika nasproti obveznosti zavarovalnega zastopnika je širša, saj je zavarovalni posrednik dolžan predlagati potencialnemu zavarovalcu najoptimalnejšo rešitev zanj glede na njegovo osebnost, njegovo situacijo in na njegove potrebe.

	Zavarovalni zastopniki	Zavarovalni posredniki
Dejavnost:	<ul style="list-style-type: none"> • Sklepanje zavarovalnih pogodb; 	<ul style="list-style-type: none"> • Posredovanje pri sklepanju zavarovalnih pogodb
Predmet storitve:	<ul style="list-style-type: none"> • Sklepanje zavarovalnih pogodb; • Sklepanje pogodb o spremembah zavarovalnih pogodb ali o njihovem podaljšanju; • Izdajanje zavarovalnih polic; • Pobiranje premij in sprejemanje izjav, naslovljenih na zavarovalnico; • Aktivnosti v zvezi s pripravo na sklenitev zavarovalne pogodbe; • Pomoč pri izvrševanju pravic iz pogodbe 	<ul style="list-style-type: none"> • Prizadevanje spraviti zavarovalca v stik z zavarovalnico, da bi se zavarovalec z zavarovalnico pogajal za sklenitev pogodbe; • Aktivnosti v zvezi s pripravo na sklenitev zavarovalne pogodbe • Pomoč zavarovalcu pri izvrševanju pravic iz pogodbe • Ščiti interese zavarovalca
Temelj:	Pooblastilo na podlagi zaposlitve oziroma drugega pravnega posla	Posredniška pogodba po obligacijskem pravu
Število zavarovalnic:	V imenu in na račun ene zavarovalnice	<ul style="list-style-type: none"> • Posreduje za več zavarovalnic; • Dolžnost razkriti zavezanost k ekskluzivnosti;
Obveznost ščititi interese:	<ul style="list-style-type: none"> • Skrbi za interese zavarovalnice in se pri vseh poslih, ki se jih loteva, ravna kot dober gospodarstvenik; • Mora upoštevati navodila zavarovalnice; 	<ul style="list-style-type: none"> • Skrbi za interese zavarovalca • Daje pojasnila; • Svetuje o vseh okoliščinah; • Oblikuje analize nevarnosti in primerna načela kritja;

		<ul style="list-style-type: none"> Izdela oceno ustreznosti zavarovalnice; Skrbi, da zavarovalec opravi pravna dejanja v določenih mu rokih; Preveri vsebino zavarovalne police; Izdela predloge z namenom doseči večje varstvo zavarovalca;
Osebe, ki se smejo ukvarjati	<ul style="list-style-type: none"> Zavarovalni zastopnik na podlagi zaposlitve; Zavarovalne zastopniške družbe; Druge osebe, ki sklepajo zavarovanja, ki so v neposredni zvezi z glavno storitvijo, ki jo opravljajo (turistične agencije, itd.); 	<ul style="list-style-type: none"> Zavarovalniški posrednik kot samostojni podjetnik; Banka; Zavarovalna posredniška družba;
Provizija	Na podlagi delovnega razmerja	Na podlagi začetka veljavnosti zavarovalne pogodbe, pri sklenitvi katere je sodeloval
Odgovornost za ravnanja	Za zastopnikova ravnanja odgovarja zastopana zavarovalnica	Za posrednikova ravnanja odgovarja zavarovalni posrednik zavarovalnicam in zavarovalcem sam.

Tabela 1 Razlikovanje med instituom zavarovalnega zastopnika in zavarovalnega posrednika, vir: 215. – 222. člen Zzavar, Slovensko zavarovalniško združenje: Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in zavarovalnih posrednikov, str. 1.4-1 - 1.4-6.

1.6.4. Posebni svetovalec

Posebni svetovalci so visoko usposobljeni uslužbenci, ki jih običajno zaposluje zavarovalnica in ki distribuirajo zavarovalniške produkte bančnim komitentom. Običajno so plačani na osnovi plače in prejemajo spodbudne dodatke, ki temeljijo na plači. V vsem ostalem, z izjemo usposabljanja, ki se osredotoča na skupinska zavarovanja in zavarovanja poslovne dejavnosti, so podobni zavarovalnim posrednikom.

1.6.5. Bančni uslužbenci

Bančni uslužbenci so načeloma usposobljeni za prodajo preprostejših produktov, saj je čas namenjen prodaji zavarovalnega produkta omejen z obratovalnim časom poslovalnice ter z opravljanjem drugih bančnih storitev. Število potencialnih kupcev bančnozavarovalniških storitev je omejeno zgolj na tiste stranke, ki obiščejo poslovalnico osebno.

Nadaljnja možnost delovanja bančnih uslužbencev je v finančnem svetovanju, po opravljenem usposabljanju, oziroma v večji aktivnosti. Ta aktivnost se izkazuje z napotitvijo strank k zavarovalnemu posredniku, zastopniku oziroma posebnemu svetovalcu. Na ta način

je lahko banka zelo uspešna pri posredovanju bančnozavarovalniških produktov preko mreže svojih poslovalnic.⁴⁷

1.6.6. Neposredni odgovor

Neposredni odgovor stranke je posledica faze prizadevanja, v kateri ne pride do osebnega stika med ponudnikom zavarovalnega produkta in potencialno stranko. Prizadevanje se izvaja preko reklamnih letakov, pošte, telefonske ali spletne ponudbe. Banka stranko s temi sredstvi uspešno prepriča za sklenitev zavarovalne pogodbe. Ta distribucijski kanal je uporaben za preproste paketne produkte, ki ne potrebujejo temeljitejšega pojasnjevanja.⁴⁸ Pri tem distribucijskem kanalu gre za »*neposredno bančništvo*«.

⁴⁷ *Münchener Rück, Munich Re Group: Bancassurance in Practice, Münchener Rückerversicherungs-Gesellschaft, Central Division: Corporate Communications, München 2001, str. 16.*

⁴⁸ *Op.c.*, str. 16-17.

II. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO V SVETU

Bančno zavarovalništvo je najbolj razvito v Evropi. Tudi drugod po svetu se bančno zavarovalništvo uveljavlja, vendar počasneje. V ZDA in na Japonskem je razlog za počasnejšo uveljavitev *model separacije* znotraj bančnega sistema, tako imenovan »*Trennbankensystem*«, ki je v ZDA konec 20-ih let prejšnjega stoletja in na Japonskem po drugi svetovni vojni, strogo ločil komercialno in investicijsko bančništvo. V začetku 80.-letih prejšnjega stoletja so se začele te meje zabrisovati, in sicer v ZDA manj in na Japonskem bolj uspešno, v ospredje pa je začel prihajati *model univerzalnega bančništva*.

V ZDA⁴⁹ je zlom borze leta 1929 povzročil sprejem »*Trust Companies Act*«, ki je dejansko ločil komercialno (»*Commercial Banking*«) in investicijsko (»*Investment Banking*«) bančništvo. Leta 1933 sprejeti bančni zakon (»*Glass-Steagall Act*«) je tudi zakonsko ločil obe področji bančništva. Še pred zlomom borze je bil leta 1927 sprejet »*McFadden Act*«, ki je postavil bankam regionalne omejitve. Komercialna banka tako ni mogla ustanavljati podružnice preko meje svoje lastne zvezne države. Institucije kapitalskega trga so si dolgo časa prizadevale izpodbiti tako ureditev. Zakonsko niso uspeli, so pa jim pomagale interpretacije nadzornih organov in odločitve sodišče, ki so ureditev izvotlile. Tudi finančno ministrstvo si je prizadevalo za zakonsko reformo. Končno jim je to delno uspelo leta 1994, ko so sprejeli »*Interstate Banking Efficiency Act*«. Le-ta omogoča komercialnim bankam, da ustanavljajo tako podružnice kot samostojne pravne osebe v drugih zveznih državah. Nadalje je leta 1996 »*Federal Reserve Bank*« omogočila komercialnim bankam, da pridobijo 25%, namesto prejšnjih 10%, dobička iz poslov z vrednostnimi papirji.

Japonski »*Trennbankensystem*«⁵⁰ je bil namreč umetno ustvarjen in ni bil v skladu z japonskim konceptom bančnega sektorja pred drugo svetovno vojno. Le-ta je bil model univerzalne banke, in sicer v okviru družinskih finančnih koncernov, tako imenovanih »*zaibatsu*«. Sekluzija pa je temeljila na prizadevanju ZDA, da po drugi svetovni vojni oslabi japonsko gospodarstvo. S tem namenom sta bila sprejeta Protimonopolni zakon (1947) in Borzni zakon (1948), katerega 65. člen je bil podlaga za japonski »*Trennbankensystem*«. Umetna sekluzija ni dolgo zdržala pritiskov ogromne potrebe japonskega gospodarstva po

⁴⁹ Schierenbeck H., Hölscher R.: Bankassurance, Die Institutionelle Grundlagen der Bank- und Versicherungsbetriebslehre, 4. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 1998, str. 293 - 303.

⁵⁰ Schierenbeck H., Hölscher R.: Bankassurance, Die Institutionelle Grundlagen der Bank- und Versicherungsbetriebslehre, 4. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 1998, str. 305 - 315.

kapitalu ter pritiskov tesno ohranjenih stikov velikih japonskih industrijskih podjetij. Stara struktura skupinskega povezovanja je ponovno prevladala, vendar ne več v obliki koncernske prepletenosti, pač pa v obliki povezanih skupin, tako imenovanih »kigyjo keiretsu«. Leta 1992 je bila sekluzija dokončno odpravljena z *Zakonom o reformiranju japonskega finančnega sistema*. Poleg že omenjenih »kigyjo keiretsu« skupin so zanimivost japonskega bančnega trga vrste bank. Le-te se delijo na komercialne banke, banke za dolgoročne kredite, fiduciarne banke, banke za mala in srednje velika podjetja, hiše z vrednostnimi papirji ter na odprte finančne institucije.

Do zelo velikih premikov pri približevanju bančniškega in zavarovalniškega sektorja je na Japonskem začelo prihajati v času tako imenovanih finančnih »Big Bang« reform sredi 90.-let prejšnjega stoletja. Takrat je bil japonski finančni sektor v eni svojih največjih kriz. Finančni »Big Bang« reformi je sledila nova, in sicer reforma z »*Financial System Reform Law*«⁵¹. To je bil paket sprememb bančnega zakona, zakona v zvezi z vrednostnimi papirji in najbolj pomembnega zavarovalniške zakona »*Insurance Business Law*«. Del časovnega načrta za reformo finančnega sistema⁵² (»*Schedule for Financial System Reform*«), ki poteka od leta 1996 je tudi cilj ponuditi bolj raznolike storitve (»*Provide a wider variety of services*«). Podcilj je v 8. točki OTC (»*Over-The-Counter*«) prodaja zavarovanj preko bank. Reforma je sestavljena iz več faz. Med drugim so začetne v zvezi z bančnim zavarovalništvom, saj je bilo v prvi fazi bankam omogočeno, da prodajajo vrednostne papirje, v naslednji fazi so zavarovalnice vstopile v bančno poslovanje, v tretji fazi pa banke v zavarovalniško poslovanje. Ta reforma se nadaljuje. Glavni japonski zavarovalniški nadzorni organ je »*Financial Service Agency*«.

⁵¹ <http://www.mof.go.jp/english/big-bang/ebb37.htm>.

⁵² <http://www.mof.go.jp/english/big-bang/ebb33.pdf>.

III. BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO V EVROPI

Bančno zavarovalništvo v Evropi nam je najbližje zato, ker razumemo glavne evropske jezike in ker nam je na voljo največ informacij preko literature in spletnih strani. Poleg tega se večina evropskih držav zgleduje po entiteti Evropski uniji, ne glede na to ali je ena izmed 25 držav Evropske unije ali pa si zato šele prizadeva postati. V nadaljevanju bo najprej obravnavana ureditev finančnega sektorja s poudarkom na bančništvu in zavarovalništvu Evropske unije, kasneje pa še vsaka zase ureditev posameznih držav kot so Francija, Belgija, Nizozemska, Nemčija in Švica.

III.7. EVROPSKA UNIJA

Evropska unija in njeni organi so se v začetku ukvarjali predvsem z ločevanjem bančnega, zavarovalniškega in investicijskega sektorja. V zadnjem času je prišlo do deregulacije na tem področju in do intenzivnejšega približevanja enotnemu evropskemu finančnemu trgu. Glavno področje regulacije tako ni več ločevanje pač pa vprašanje nadzora nad skupnim enotnim evropskim finančnim trgom, znotraj katerega delujejo tako bančni, zavarovalniški kot tudi investicijski sektorji.

III.7.1. Akcijski načrt za področje finančnih storitev (“Financial Services Action Plan” – FSAP)

Uvedba eura in novi izzivi za finančne nadzornike in pripravljalce zakonodajne ureditve zahtevajo izboljšanje enotnega evropskega finančnega trga. Nujno je zagotoviti polni izkoristek potenciala enotne valute in optimalno delujoč enotni finančni trg. S tem bo zagotovljena stabilnost in konkurenčnost evropskega finančnega trga. Evropski organi so prišli do zaključkov, da mora imeti Evropska unija zakonodajni aparat, ki se bo sposoben odzivati na nove izzive. Odpraviti je potrebno preostalo razdrobljenost kapitalskega trga, uporabniki in ponudniki finančnih storitev morajo imeti možnost svobodno izkoriščati tržne priložnosti, ki jih nudi enotni finančni trg, nadzorni organi morajo tesneje sodelovati in potrebno je razviti združeno EU infrastrukturo, ki bo podprla finančne transakcije na drobno in na debelo. *FSAP*⁵³ je akcijski načrt Komisije, ki določa korake, s katerimi bo enotni trg na

⁵³ *European Commission: Financial Services: Implementing the Framework for Financial Markets: Action Plan, COM (1999) 232, 11.5.1999.*

področju finančnih storitev hitreje dokončan (glej točko 0). Določa tri strateške in en splošen cilj:

1. enoten evropski trg finančnih storitev na debelo,
2. odprt in varen trg na drobno (“*Retail market*”),
3. ustrezna pravila nadzora in nadzor sam,
4. splošni cilj pa so širši pogoji za optimalni enotni finančni trg.

Omenjeni cilji naj bi bili doseženi z dopolnjevanjem obstoječe zakonodaje in prilagajanjem novih struktur, ki bi bile sposobne odgovarjati na nove izzive.

Maja 2004 je Komisija izdala Pregled⁵⁴ *FSAP*, publikacijo, v kateri je objavila poročila štirih neodvisnih strokovnih skupin za področja vrednostnih papirjev, bančništva, zavarovalništva in za področje upravljanja premoženja (“*asset management*”). Komisija v uvodu Pregleda ugotavlja, da izvajanje ciljev, določenih v *FSAP*, dobro napreduje, da je bilo doslej sprejetih in izvedenih 39 od 42 načrtovanih ukrepov ter da je *FSAP* sam po sebi velik uspeh. Enako, s pridržkom dodatnih predlogov, ugotavljajo tudi vse strokovne skupine, razen na področju čezmejnih aktivnosti (“*cross-border activities*”), kjer ugotavljajo, da je napredek opazen le na trgu na debelo. Enoten komercialni trg, to je trg na drobno (“*retail market*”), pa nasprotno, še vedno ne deluje dobro. Mnenje strokovnih skupin je dala Komisija v diskusijo, zbrane odgovore in komentarje pa bo uredila v dostopno obliko.

III.7.2. Direktive

III.7.2.1. 1. bančna in 2. bančna direktiva

Do leta 2000 sta bili najpomembnejši direktivi na področju bančništva 1. bančna direktiva (77/780/EEC⁵⁵), ki je sprožila proces harmonizacije zakonov o bančništvu v različnih državah članic, urejala izenačitev nekaterih standardov na ravni Evropske Skupnosti in sodelovanje nadzornih organov držav članic, ter 2. bančna direktiva (89/646/EEC)⁵⁶, ki je uvedla načelo enega bančnega dovoljenja (“*Single licence/passport*”) in načelo nadzora domicilne države (“*Home country control*”). Obe sta pomenili prizadevanje za doseg cilja enotnega evropskega trga.

⁵⁴ *European Commission: Review of Financial Services Action Plan: Publication of Reports of Four Independent Expert Groups for Comment, 7.5.2004.*

⁵⁵ OJ L 322, 17.12.1977.

⁵⁶ OJ L 386, 30.12.1989.

III.7.2.2. Direktiva 2000/12/EC⁵⁷

Leta 2000 je bila sprejeta direktiva **2000/12/EC** v zvezi z ustanavljanjem in opravljanjem poslov kreditnih ustanov, ki je združila vse dotedanje direktive v zvezi s poslovanjem kreditnih ustanov, vključno s 1. in 2. bančno direktivo, v enotno besedilo. Začela je veljati 15.6.2000, dopolnjena pa je bila z direktivo **2000/28/EC⁵⁸** in direktivo **2002/87/EC⁵⁹**. Ta direktiva ne vpliva na tekste prejšnjih direktiv in jih zgolj združuje v eno besedilo⁶⁰. Direktiva **2000/12/EC** pomeni bistven instrument za doseganje enotnega evropskega trga z vidika svobode ustanavljanja in svobode opravljanja storitev na področju kreditnih ustanov. S tem se želi doseči zadovoljiva harmonizacija, s katero bi zagotovili medsebojno priznavanje nadzornih organov, in sistem nadzora, kar bi omogočalo dodeljevanje ene same licence in izvajanje načela nadzora domicilne države.

Ta direktiva v Dodatku k direktivi ne določa medsebojnega priznavanja dovoljenj za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja, ki so podeljena bankam v državah članicah. Zato na področju opravljanja poslov zavarovalnega posredovanja preko bank ne velja načelo enotnega dovoljenja.

III.7.2.3. Direktiva 2002/87/EC⁶¹

Direktiva Evropskega parlamenta in sveta **2002/87/EC** o dodatnem nadzoru kreditnih ustanov, zavarovalnic in investicijskih podjetij v finančnih konglomeratih dopolnjuje direktive Evropskega sveta *73/329/EEC*, *79/267/EEC*, *92/49/EEC*, *92/96/EEC*, *93/6/EEC*, *93/22/EEC*, *98/78/EEC* in *2000/12/EC*. Namen direktive je uvesti specifično nadzorno zakonodajo, s katero se bo povečal čezsektorski nadzor nad kreditnimi ustanovami, zavarovalnicami in investicijskimi družbami, zagotoviti minimalno uskladitev nadzorne zakonodaje, ki ureja aktivnosti homogene finančne skupine na enotnem evropskem trgu v smislu finančnih konglomeratov, ter varovati potrošnike, komitente in investitorje, s čimer bi povečali dinamiko evropskega enotnega finančnega trga.

⁵⁷ OJ L 126, 26.5.2000.

⁵⁸ OJ L 275, 27.10.2000.

⁵⁹ OJ L 35, 11.2.2003.

⁶⁰ Direktive, ki so združene v direktivo 2000/12/EC: *73/183/EEC*, *77/780/EEC*, *89/299/ECC*, *89/646/EEC*, *89/647/EEC*, *92/30/EEC* in *92/121/EEC*.

⁶¹ OJ L 35, 11.2.2003.

Sprejetje te direktive je bil prednostni ukrep v sklopu *FSAP*. Dotlej namreč ni bilo enotne oblike nadzora nad finančnimi konglomerati. Iz doslej opravljenih analiz in posvetovanj komisije ter vseh zainteresiranih strank je jasno, da so obstajale resne razlike v dotedanjih nadzornih organih. Dotedanje direktive niso vključevale nekaterih vrst finančnih skupin, pomembna nadzorna vprašanja, ki so bila urejena v sektorskih direktivah, katerih cilj je bil nadzor bančnih skupin, skupin investicijskih družb in zavarovalniških skupin, niso bile urejena na ravni finančnih konglomeratov. Poleg tega je bil položaj istih finančnih skupin urejen z različnimi sektorskimi direktivami. Za pojavom čezsektorskih (“*cross-sector*”) skupin, ki vključujejo zavarovalnice, investicijske družbe in investicijska podjetja (tako imenovani “*finančni konglomerati*”⁶²) se skriva tržna situacija, ki sili h koncentracijam in h konsolidiranju evropske finančne industrije. Nekateri izmed teh finančnih konglomeratov so med največjimi finančnimi skupinami, ki so aktivne na finančnem trgu in ki oskrbujejo s storitvami na globalni ravni. V primeru, da bi se taki konglomerati, in še posebej kreditne ustanove, zavarovalnice ali investicijske družbe, ki so del teh konglomeratov, soočali s finančnimi težavami, bi lahko to resno oslabilo finančni sistem in bi lahko vplivalo na posamezne vlagatelje, zavarovance in investitorje. Nastanek finančnih konglomeratov namreč povečuje po eni strani *tveganje per se*, do katerega pride zaradi samega poslovanja vsake regulirane pravne osebe, ter po drugi strani do sistemskih tveganj finančnega trga, ki nastanejo zaradi medsektorskega povezovanja (*tveganje okužbe*). Direktiva zato predpisuje nadzor finančnih konglomeratov in spodbuja tesno sodelovanje med nadzornimi organi, pristojnimi za posamezni sektor in izmenjavo informacij med njimi.

Direktiva posega na štiri področja opisana v nadaljevanju

Direktiva določa nujnost (1.) **dodatnega nadzora** kreditnih ustanov, zavarovalnic in investicijskih družb v finančnih konglomeratih, ki bi pokrival vse aktivnosti, določene s sektorsko finančno zakonodajo in vse oblike, ki so primarno vključene v te aktivnosti. Nadzor je potrebno uvajati v vseh tistih finančnih konglomeratih, katerih čezsektorske aktivnosti so bistvene (“*significant*”). Bistvene pa so, ko dosežejo določen prag, ne glede na strukturo. Da

⁶² »*Finančni konglomerat*« po 14. točki 2. člena direktive 2002/87/EC pomeni skupino, ki izpolnjuje naslednje pogoje: 1.) regulirana pravna oseba je vodja skupine ali vsaj ene podružnice v skupini je regulirana pravna oseba, 2.) kjer obstaja regulirana pravna oseba na čelu skupine, je to ali družba mati pravne osebe v finančnem sektorju, pravna oseba, ki ima udeležbo v pravni osebi v finančnem sektorju ali pravna oseba povezana s pravno osebnostjo v finančnem sektorju, 3.) kjer ni regulirane pravne osebe na čelu skupine, aktivnosti skupine pa se v glavnem dogajajo v finančnem sektorju, 4.) vsaj ena pravna oseba v skupini je znotraj zavarovalnega sektorja in vsaj ena je znotraj bančnega ali investicijskega sektorja, 5.) konsolidirane ali nakopičene dejavnosti pravnih oseb v skupini znotraj zavarovalnega sektorja in konsolidirane ali nakopičene dejavnosti pravnih oseb znotraj bančnega ali investicijskega sektorja so oboje bistvene (»*significant*«).

se lahko določi, da se dejavnosti skupine pretežno opravljajo v finančnem sektorju, mora biti razmerje celotnega zneska bilance reguliranih in nereguliranih pravnih oseb v finančnem sektorju v skupini in celotnega zneska bilance skupine kot celote večje od 40% (1. odstavek 3. člena **2002/87/EC**). Da bi se določile dejavnosti v različnih finančnih sektorjih kot bistvene, mora biti za vsak finančni sektor povprečje razmerja zneska bilance finančnega sektorja proti znesku bilance finančnega sektorja pravne osebe v skupini in razmerje solventnostnih zahtev istega finančnega sektorja proti skupnim solventnostnim zahtevam pravne osebe finančnega sektorja v skupini večje od 10% (2. odstavek 3. člena **2002/87/EC**). Da bi se čezsektorske dejavnosti štete za bistvene, mora skupni znesek bilance najmanjšega finančnega sektorja v skupini presežati 6 milijard eurov (3. odstavek 3. člena **2002/87/EC**).

Regulirane pravne osebe, ki bodo dodatno nadzorovane na ravni finančnih konglomeratov, so

- (1.) vsaka regulirana pravna oseba, ki vodi finančni konglomerat,
- (2.) vsaka regulirana pravna oseba - družba mati, ki je lastnik mešanega finančnega holdinga, ki ima svoj glavni sedež v EU,
- (3.) vsaka regulirana pravna oseba, ki je povezana z drugo pravno osebo finančnega sektorja.

Vsaka regulirana pravna oseba, ki ni subjekt za dodaten nadzor po prejšnjih točkah, družba mati, ki je regulirana pravna oseba ali mešani finančni holding, ki ima glavni sedež izven EU, bo subjekt za dodaten nadzor na ravni finančnega konglomerata. Kjer imajo osebe udeležbene pravice ali kapitalske vezi v eni ali večih reguliranih pravnih osebah, ali izvajajo bistven vpliv nad takimi pravnimi osebami brez udeležbe ali kapitalskih povezav, ali v drugih primerih, bodo relevantni nadzorni organi, v soglasju in v skladu z nacionalnimi zakoni, določili ali in v kakšnem obsegu bo izvršen dodatni nadzor kot da bi sestavljali finančni konglomerat (5. člen **2002/87/EC**).

Predmet dodatnega nadzora so kapitalska ustreznost, koncentracija tveganj in znotrajskupinske transakcije. Na področju (2.) **solventnosti** direktiva zahteva, da imajo finančni konglomerati dovolj lastnega kapitala. Še posebej mora biti odpravljeno večkratno seganje v lastni kapital ene družbe v lastni kapital druge družbe finančnega konglomerata. Družba mati sedaj ne more več dajati posojil z namenom financiranja podružnice, ki jo nadzoruje (tako imenovano "prekomerno vplivanje" - "*excess leveraging*") (6. člen **2002/87/EC**). Na področju **znotrajskupinskih transakcij in koncentracije tveganj** predlaga

direktiva uvajanje kvantitativnih omejitev na ravni skupine ter zahteva od reguliranih pravnih oseb oziroma mešanih finančnih konglomeratov redno poročanje. Znotraj skupinske transakcije so v 18. točki 2. člena direktive **2002/87/EC** definirane kot vse transakcije, s katerimi so regulirane pravne osebe znotraj finančnega konglomerata odvisne neposredno ali posredno od drugih družb znotraj iste skupine ali od fizične oziroma pravne osebe, ki je povezana z družbo znotraj te skupine z "bližnjimi vezmi"⁶³ za izpolnitev obveznosti, ne glede na to ali je ta obveznost pogodbeno in ne glede na to ali je opravljena za plačilo. Koncentracije tveganj v 19. točki 2. člena direktive **2002/87/EC** pomenijo vso izpostavljenost z izgubo, ki jo potencialno nosijo pravne osebe znotraj finančnega konglomerata, ki je dovolj velika, da bi ogrožala solventnost ali finančni položaj na splošno reguliranih pravnih oseb v finančnem konglomeratu. Tako izpostavljenost lahko povzročijo nasprotna tveganja ali kreditna, investicijska, zavarovalniška, tržna ali druga tveganja oziroma kombinacija oziroma medsebojna povezanost teh tveganj (7. in 8. člen **2002/87/EC**).

Za namene učinkovitega dodatnega nadzora je direktiva ustanovila nadzorni organ, tako imenovanega "koordinatorja" ("*the single coordinator*", 10. člen **2002/87/EC**). Koordinator je odgovoren za koordinacijo in izvajanje dodatnega nadzora nad konglomeratom. Imenujejo ga pristojni organi zadevnih držav članic, vključno s tistimi državami članicami, kjer ima mešani finančni holding svoj glavni sedež. Koordinatorjeve naloge so:

- (1.) koordinacija zbiranja in pošiljanja relevantnih ali bistvenih informacij,
- (2.) nadzorni pregled in ocenjevanje finančne situacije v finančnem konglomeratu,
- (3.) ocenjevanje usklajenosti s pravili v zvezi s kapitalsko ustreznostjo, koncentracijo tveganj ter znotraj skupinskimi transakcijami,
- (4.) ocenjevanje strukture finančnega konglomerata, organizacije in notranjega nadzornega sistema,
- (5.) načrtovanje in koordinacija nadzornih dejavnosti, ter
- (6.) druge naloge.

⁶³ »*Bližnje vezi (close links)*« pomeni po 13. točki 2. člena direktive **2002/87/EC** situacijo, v kateri (1.) so ena ali več fizičnih ali pravnih oseb povezane z udeležbo, ki pomeni lastništvo, neposredno ali z nadzorom z 20% ali več glasovalnih pravic ali kapitala, (2.) nadzor, ki pomeni odnos med družbo matero in podružnico v vseh primerih naštetih v 1(1) in (2) členu direktive 83/349/EEC, ali podobni odnosi med katerokoli fizično ali pravno osebo ter družbo. Vsaka podružnica podružnice se bo štela za podružnico družbe matere, ki je načelu vseh družb.

Direktiva nadalje uvaja (3.) **zahteve glede vodstvenih delavcev**, ki dejansko upravljajo posle mešanih finančnih holdingov. Le-ti morajo biti dovolj dobrega slovesa in morajo imeti dovolj izkušenj pri izvajanju upravljaljskih nalog (13. člen *2002/87/EC*).

III.7.2.4. Nova organizacijska struktura nadzornih organov

Z namenom oblikovati novo organizacijsko strukturo odbora za finančne storitve je Komisija pripravila novo direktivo. Namen te direktive je oblikovati moderno, racionalno strukturo odbora na področju finančnih storitev, ki bo izboljšala regulatorno in nadzorno sodelovanje in s tem omogočila Evropski uniji, da bo bolj odzivna na razvoj, kot je bila doslej.

V "*Obrazložitvenem memorandumu*" ("*Explanatory Memorandum*")⁶⁴ Komisija ugotavlja, da so trgi še vedno segmentirani in da je potrebno za skupni evropski trg na področju finančnih storitev, ki je ključen za gospodarsko rast in za ustvarjanje delovnih mest in ki bo prispeval k večji konkurenčnosti in ekonomski ter socialni povezanosti, storiti več. Zaradi tega je Komisija pripravila predlog nove direktive. Predlog je bil 5.11.2003 poslan Evropskemu parlamentu (*EP*) v 1. branje ter v mnenje Evropski Centralni Banki (*ECB*) in Evropskemu ekonomskemu in socialnemu odboru (*EESC*).

Dosedanjo organizacijsko strukturo odborov za finančne storitve so sestavljali Banking Advisory Committee (*BAC*), Insurance Committee (*IC*) in UCITS Contact Committee (*UCC*). Če naj bi bili doseženi cilji, določeni s *FSAP*, do roka leta 2005, za dokončno oblikovanje enotnega evropskega trga finančnih storitev, je nujno potrebno sprejeti tudi omenjen predlog direktive, ki postavlja naslednjo organizacijsko strukturo nadzora nad finančnim sektorjem:

	Bančništvo	Zavarovanje in poklicne pokojnine	Vrednostni papirji (vključno z UCITS)
Svetovanje (1. stopnja) in Upravljaljski odbori (2. stopnja)	Evropski bančni odbor (<i>EBC</i>)	Evropski zavarovalniški in pokojninski odbor (<i>EIOPC</i>)	Evropski odbor za vrednostne papirje (<i>ESC</i>)
(3. stopnja)	Odbor Evropskih bančnih nadzornikov	Odbor Evropskih zavarovalniških in	Odbor Evropskih nadzornikov na

⁶⁴ Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Council Directives 73/239/EEC, 85/611/EEC, 91/675/EEC, 93/6/EEC and 94/19/EC and Directives 2000/12/EC, 2002/83/EC and 2002/87/EC of the European Parliament and of the Council, in order to establish a new financial services committee organisational structure, COM (2003) 659 final, 2003/0263 (COD), (*»Proposal«*), str. 2.

	(CEBS)	pokojninskih nadzornikov (CEIOPS)	področju vrednostnih papierjev (CESR)
--	-----------------	---	---

Tabela 2: Bodoča organizacijska struktura nadzora nad finančnim sektorjem

Vsi ti odbori so bili že ustanovljeni, kot že omenjeno v točki 0, z odločitvami Evropske komisije z dne 5.11.2003, ESC in CESR pa že leta 6.6.2001 z odločitvami Evropske komisije⁶⁵. Predlog direktive pa doslej še ni bil objavljen v Uradnem listu Evropske unije (*“Official Journal” – OJ*).

ECB v svojem mnenju⁶⁶ pozdravlja in v celoti podpira odločitev Komisije o apliciranju Lamfalussyevega postopka s področja vrednostnih papierjev na bančništvo, na zavarovalništvo, poklicne pokojnine in UCITS (na kolektivne naložbene podjeme) sektorje.

EP je v svojem poročilu⁶⁷ dodala amandmaje k predlogu, saj je postopek sprejemanja te direktive postopek soodločanja in ima **EP** zakonodajno pristojnost poleg Komisije.

Enako kot **ECB** pozdravljata predlog Komisije tudi Evropski svet⁶⁸ (**ES**) in **EESC**⁶⁹, ki pa poudarja, da je število nadzornih organov (4 novi) veliko in da lahko pomeni zmanjšanje transparentnosti in enostavnosti.

III.7.2.5. 2002/92/EC

Cilj direktive **2002/92/EC**⁷⁰ o zavarovalniškem posredovanju, ki je del doseganja 2. strateškega cilja **FSAP**, je izboljšati delovanje enotnega trga na področju zavarovalništva z zagotavljanjem dostopnega in varnega trga za potrošnike (*“Retail market”*). Direktiva želi olajšati zavarovalnim posrednikom izkoriščanje svobode ustanavljanja in opravljanja storitev, obenem pa želi strankam jamčiti visoko stopnjo varnosti. Dejstvo je, da so zavarovalni posredniki ključna vez pri prodaji zavarovalnih produktov v EU. Po drugi strani pa direktiva pripomore k povečanju dobave zavarovalnih produktov strankam, saj liberalizacija zavarovalniškega sektorja koristi trgu na debelo in je v škodo trgu na drobno.⁷¹ Direktiva, ki je edini zavezujoči tekst za to kategorijo poklica, uvaja stroge zahteve v zvezi s strokovnim

⁶⁵ Odločitev (Decision) 2001/527/EC in 2001/528/EC, 6.6.2001, OJ L 191 (13.7.2001).

⁶⁶ CON/2004/7, OJ C 58, (6.3.2004).

⁶⁷ A5-0162/2004 z dne 17.3.2004.

⁶⁸ *The Council of Europe: Presse* (136) 9063/04, 11.5.2004.

⁶⁹ OJ C 112, (30.4.2004).

⁷⁰ OJ L 9, 09.12.2002, nadomešča direktivo 77/92/EEC in Priporočilo 92/48/EEC.

⁷¹ Europa.eu.int/scadplus: Freedom to provide services, direktiva 2002/92/EC.

znanjem in usposobljenostjo. Zavarovalni posredniki morajo imeti potrebno splošno, trgovsko in poklicno znanje ter sposobnosti. Poleg tega pa morajo biti tudi dobrega slovesa. Direktiva nadalje določa informacije, ki jih mora zavarovalni posrednik priskrbeti strankam. Te informacije so tako osebni podatki zavarovalnega posrednika, kot tudi informacije poklicne narave (produkti, strokovni nasveti).

“Zavarovalno posredovanje” je v direktivi definirano kot aktivnost predstavljanja, predlaganja in izvajanja:

- (1.) pripravljalnega dela za sklenitev zavarovalne pogodbe ali
- (2.) za sklenitev takih pogodb ali
- (3.) za pomoč pri administraciji in izvajanju takih pogodb, še posebej v primeru tožb (3. točka 2. člena **2002/92/EC**).

“Zavarovalni posrednik” je v skladu z direktivo fizična ali pravna oseba, ki za plačilo podvzame ali opravlja zavarovalno posredovanje (5. točka 2. člena **2002/92/EC**). Kot vrste oseb, ki lahko tržijo zavarovalne storitve in produkte, direktiva že v preambuli določa bančnozavarovalniške ponudnike (“*bancassurance operators*”, 9. točka Preambule **2002/92/EC**). Direktiva uvaja tudi termin “vezanega zavarovalnega posrednika” (“*tied insurance intermediary*”) in ga določa kot vsako osebo, ki izvaja aktivnosti zavarovalnega posredovanja za in na račun ene ali več zavarovalnic v primeru zavarovalnih produktov, ki si ne konkurirajo. Pri tem pa ne sme zbirati premij ali zneskov, ki so namenjeni strankam. Vezani zavarovalni posrednik deluje s polno odgovornostjo za produkte tistih zavarovalnic, ki so v zvezi z njimi (7. točka 2. člena **2002/92/EC**). To pomeni, da predstavljajo storitve in produkte, zbirajo ponudbe in opravljajo pripravljala dela za sklenitev ali sklepanje zavarovalnih pogodb.⁷²

III.7.3. Tveganja

Kot že omenjeno v točki 0 sta predmet pravnega urejanja, organiziranja ter izvajanja *enotni evropski finančni trg*, ki vključuje sektor kreditnih ustanov, zavarovalnic in investicijskih družb, ter *nadzor* nad temi finančnimi sektorji zaradi akumulacije tveganj pri čezsektorskem poslovanju. Bančni nadzorni odbor (“*Banking Supervision Committee*”) Evropske centralne

⁷² Vidmar, Nadja: Bankassurance – nova finančna storitev v domačem okolju, Bančni vestnik, Letnik 52, št. 4, Ljubljana april 2003.

banke v svoji raziskavi "EU Banking Sector Stability"⁷³ opozarja, da je stabilnost bančnega sektorja čedalje širši evropski koncept in ni več zgolj nacionalni koncept. Banke se odločajo za uvajanje različnih ukrepov za razvoj z namenom izboljšati učinkovitost in ohranitev ali celo zvišanje solventnostne ravni, zniževati stroške in prodajati premoženje. Tveganja zavarovalniškega sektorja so v glavnem posredna. Čeprav do oktobra 2003 finančni pogoji zavarovalne industrije niso predstavljali nevarnosti za stabilnost evropskega bančnega trga na splošno, vendarle ostaja eno pomembno tveganje. To tveganje so solventnostni pritiski, ki niso bili oslabljeni in so lahko zelo relevantni za bančni sektor. Tveganje izhaja ali iz prodaje varstva za kreditna tveganja bankam, ki jim jih nudijo zavarovalnice, ali iz bančnozavarovalniških struktur. V primeru, da se zavarovalniški del skupine sooča s problemi zaradi poslabšane solventnosti, zmanjšane vrednosti investicijskega premoženja, odpisov ali učinkov ugleda oziroma slovesa to vpliva tudi na bančni del skupine.

Bančne in zavarovalniške ustanove so ugotovile, da je bančno zavarovalništvo zanimivo dobičkonosno dopolnilo njihovim obstoječim aktivnostim. Vezi pomenijo razpršitev dohodka, povečanje dobička zaradi ukvarjanja z dodatnimi dejavnostmi, če je prvotni trg preveč konkurenčen, večjo izkoriščenost distribucijskih kanalov ter boljše zadovoljevanje potreb strank. Predpogoja uspeha bančnega zavarovalništva sta bila deregulacija in finančna inovativnost. Slednja je pomembna za ustvarjanje »hibridnih« finančnih produktov, ki vsebujejo bančne in zavarovalniške značilnosti. Posledica tega je večja paleta produktov ter doseganje novih potencialnih strank.

Uspeh je vzbudil zanimanje tako sektorja finančnih storitev kot tudi nadzornikov. Posledica povezovanja bančnega in zavarovalniškega sektorja je večji prenos tveganj (tako imenovano "*tveganje okužbe*" oziroma "*cross infection*"). Nova tveganja, ki nastajajo, je potrebno upoštevati, saj imajo lahko močan potencialni vpliv na celotni finančni sistem. Tveganje okužbe nastane zaradi neposrednega posojanja med sektorjema in zaradi drugih znotrajsektorskih transakcij. To posojanje je sicer omejeno, vendarle pa pomeni razporeditev kreditnih tveganj na oba sektorja. Zaradi tega je pomembno, da se bančna stabilnost ocenjuje na podlagi akumuliranih podatkov stanja v obeh sektorjih.

⁷³ *European Central Bank: EU Banking Sector Stability, Frankfurt am Main november 2003.*

III.8. FRANCIJA

Deregulacija in uveljavitev modela univerzalnega bančništva, sprejeta z Bančnim zakonom leta 1984 (*Loi bancaire- LB*) sta na stežaj odprla vrata bančnemu zavarovalništvu v Franciji. Vendar pa so banke ustanovljale svoje zavarovalnice že v 70.-letih prejšnjega stoletja. Prva banka, ki je ustanovila svojo lastno zavarovalnico, je bila Crédit Mutuel. Leta 1970 je ustanovila zavarovalnico ACM Vie. Crédit Mutuel je še danes prvi bančni zavarovalec na področju zavarovanj za primer škode v Franciji. Sledile so ji Crédit Lyonnais s prevzemom Médicale de France leta 1971, Société Générale s prevzemom UMAC-a leta 1973, Compagnie bancaire z ustanovitvijo Cardiffa leta 1973 in BNP z ustanovitvijo zavarovalnice Nation Vie leta 1980.⁷⁴ Danes se preko francoskih bančnih okenc proda več kot 60%⁷⁵ vseh zavarovanj.

Razlogi za tak uspeh bančnega zavarovalništva v Franciji so predvsem ugodne okoliščine. V 70-ih in v začetku 80-ih let je vladala zelo privlačna *fiskalna politka*, katere ugodnosti se postopoma zmanjšujejo. Drugi razlog je bila zelo gosta *posejanost z bančnimi poslovalnicami*, saj je bila prodaja zavarovanj preko samostojnih zavarovalnih posrednikov v Franciji ni imela tradicije. Zelo pomembno dejstvo pri uvajanju bančnega zavarovalništva je bila *izkušnost bank* pri trženju denarnih skladov, pri čemer so banke sodelovale z enakimi strankami kot pri depozitih in pri skladih, povezanih z življenjskimi zavarovanji. Pomemben razlog pa je bila tudi *skeptičnost* Francozov glede državnega socialnega sistema. To jih je vodilo v samoiniciativnost v zvezi s socialnim varstvom.⁷⁶

III.8.1. Pravni okvir

Denarni in finančni zakonik (*Code monétaire et financier – CMF*) iz leta 2000 je združil že omenjeni *LB* in Finančni zakon iz leta 1996 (*Loi financière*).

III.8.1.1. Loi Bancaire (1984)⁷⁷

Skupaj z liberalizacijo ekonomskega in finančnega okolja je *LB* prispeval k večji enostavnosti, vsakdanjosti bančnih storitev in produktov. To je spodbujalo raznolikost

⁷⁴ Genetay, N., Molyneux, P.: Bancassurance, Macmillian Press Ltd., London, 1998, str. 73.

⁷⁵ Glej točko IV.14.

⁷⁶ Ravara Cesare: Allfinanz nicht neu, aber mit zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999, str. 6.

⁷⁷ Loi bancaire, 1984, www.legifrance.gouv.fr.

aktivnosti. Banke so začele ustanavljati svoje zavarovalnice, in sicer najprej življenjske zavarovalnice.

III.8.1.2. Code monétaire et financier

V 1. oddelku L311 člena so kot "bančne storitev" definirane storitve, ki obsegajo sprejemanje depozitov ter kreditne storitve, kot so dajanje kreditov in upravljanje plačilnih sredstev. V naslednjem L311-2 oddelku, so definirane "storitve, povezane z bančnimi storitvami". To so:

- (1.) menjalne storitve,
- (2.) storitve v zvezi z zlatom, žlahtnimi kovinami in delci,
- (3.) nalaganje, zbiranje, nakup, upravljanje, skrbništvo in nadzor ter prodaja vrednostnih papirjev in vseh finančnih produktov,
- (4.) svetovanje in pomoč pri upravljanju premoženja,
- (5.) svetovanje in pomoč v zvezi s finančnim upravljanjem, finančnim inženiringom in na splošno vse storitve namenjene ustanovitvi in razvoju podjetij, razen v primerih, določenih z zakonodajo v zvezi z izvajanjem nedovoljenih dejavnosti, ter
- (6.) preproste storitve v zvezi z najemom premičnin ali nepremičnin za ustanove usposobljene za izvajanje storitev v zvezi z najemi kreditov.

Produkti upravljanja premoženja so razdeljeni na 3 vrste: (1.) finančni produkti, ki vključujejo vrednostne papirje, investicijske sklade, "commercial papers", blagajniška nakazila in primerjalne tabele, (2.) dobičkonosni računi (kot so: računi vezani na finančni produkt ali povezani računi) ter (3.) zavarovalniški produkti.⁷⁸ Te dejavnosti smejo imeti zgolj omejeno pomembnost glede na vse ostale običajne aktivnosti, ki jih kreditna ustanova opravlja (3. oddelek L511 člena).

Kreditne ustanove so lahko udeležene v drugih obstoječih družbah oziroma smejo ustanoviti nove družbe le pod pogoji, ki jih določi minister, odgovoren za gospodarstvo (2. oddelek L511 člena).

Nadalje definira *CMF* "mešano skupino", ki predstavlja skupino, sestavljeno iz neposrednih ali posrednjih hčerinskih družb družbe matere, ki ni finančna družba, kreditna ustanova ali investicijska družba, izmed katerih je vsaj ena izmed podružnic kreditna ustanova ali investicijska družba (20. oddelek L511. člena).

⁷⁸ *Bonneau, Thierry*: Droit bancaire, Montchrestien, 4^e édition, 2001, str. 504-513.

III.8.1.3. Code des assurances⁷⁹

V členu L514 *Code des assurances* (Zavarovalniški zakonik - *CAss*) iz leta 1996 je določeno, da morajo vse družbe, ki opravljajo storitve trženja zavarovalniških produktov, prijaviti njihovo aktivnost in vrsto produktov, ki jih tržijo, nadzornemu organu, in sicer Commission de contrôle des assurances (*CCA*).

Z dekreti⁸⁰, ki so vključeni v člen R511-2 regulatornega dela *CAss*, so določene kot osebe, ki lahko opravljajo storitve zavarovalnega posredovanja tiste fizične osebe in delniške družbe, komanditne družbe ali družbe z omejeno odgovornostjo, ki imajo pridobljeno pooblastilo za zavarovalnega posrednika.

III.8.1.4. Code de commerce⁸¹

Code de commerce (Gospodarski zakonik – *CComm*) v svojih določbah o udeležbi v drugih družbah določa, da je “*podružnica*” družba, v kateri ima druga družba več kot polovica kapitala (L233-1). V primeru, da ima druga družba v svoji lasti med 10% in 50% kapitala v družbi, se to šteje za “*udeležbo*” (L233-2).

Če ima ena družba v drugi več kot 10% delnic v svoji lasti, ta druga družba ne sme imeti delnic prve družbe v svoji lasti. V primeru, da vseeno pride do tega, mora družba, ki ima v drugi manjši delež, ta delež odsvojiti. Če sta recipročni investiciji enako vredni, morata obe družbi zmanjšati deleža na 10% kapitala druga druge (L233-29).

III.8.2. *Nadzor*

Bančni zakon iz leta 1984 (*LB*) je podredil vse finančne institucije istim nadzornim in regulatornim avtoritetam. Teh je bilo do reforme z Zakonom o finančni varnosti⁸² iz leta 2003 13, po reformi pa jih je še 10. Cilj reforme, ki naj bi bila dokončana 1. januarja 2005, je bil, poleg zmanjšanja števila nadzornih in regulatornih organov, povečati preglednost in jasneje razmejiti pristojnosti, še posebej na področju investicijskih storitev, trgov in upravljanja aktive, ki jih v celoti, z izjemo odobritev, nadzoruje po reformi ustanovljena Autorité des marchés financiers (*AMF*).

⁷⁹ Code des assurances, www.legifrance.gouv.fr.

⁸⁰ Nr. 92-310, 96-754 in 96-901.

⁸¹ Code de commerce, www.legifrance.gouv.fr.

⁸² Loi nr. 2003-706 z dne 1. avgusta 2003 - Loi de sécurité financière.

Na področju nadzora in urejanja zavarovalništva in kreditnih ustanov so glavne avtoritete:

- Ministrstvo za finance, ki je regulatorni organ,
- po reformi ustanovljena Comité consultatif de la législation et de la réglementation financières (CCLRF) in Comité consultatif du secteur financier (CCSF) imata svetovalno vlogo,
- pravila dobrega obnašanja in preventivno kontrolo urejata in izvajata na področju zavarovalništva po reformi na novo oblikovana Commission de contrôle des assurances, des mutuelles et institutions de prévoyance (CCAMIP), na področju kreditnih ustanov pa Commission bancaire (CB).
- Podeljevanje dovoljenj je na področju zavarovalništva v pristojnosti z reformo ustanovljenega organa Comité des entreprises d'assurance (CEA), na področju kreditnih ustanov pa je ta pristojnost dodeljena Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement (CECEI).

III.8.3. Primeri

III.8.3.1. Crédit Agricole, Pacifica in Predica

III.8.3.1.1. Crédit Agricole

Crédit Agricole S.A. je največja francoska banka za zasebnike. Ima največ poslovalnic po celotnem področju Francije, namreč 45 Caisses regionales in 2.650 lokalnih podružnic ter 7232 dispozitur. Poleg tega ima okrog 16,1 milijonov strank. Leta 2001 je vstopila na borzo.

Gre za univerzalno banko, ki je na drugem mestu francoskega trga življenjskih zavarovanj in na prvem mestu bančnozavarovalniških ponudnikov na francoskem trgu. V letu 2002 je Crédit Agricole sklenila 3,2 milijona zavarovalnih pogodb za škodne primer in pridobila s trženjem življenjskih zavarovanj 83,4 milijarde eurov.⁸³

Z namenom povečati paleto ponujenih produktov ter izkoristiti pravno, ekonomsko in socialno deregulacijo v zgodnjih 80. letih prejšnjega stoletja, je Crédit Agricole leta 1986 ustanovila svojo lastno življenjsko zavarovalnico *Predica*. Leta 1990 je ustanovila še premoženjsko zavarovalnico *Pacific*a. Obe sta še vedno v 100% lasti Crédit Agricole. Leta 2002 so vse Caisses regionales, *Predica* in *Pacific*a ustanovile logistično podporno družbo

⁸³ *Predica*, Rapport annuel 2002, 30. april 2003, str. 6., www.credit-agricole.fr.

Attica (**A**ssurances **T**raitements **T**echniques et **I**nformatiques du **C**rédit **A**gricole), ki je specializirana ploščad za upravljanje zavarovalnih pogodb in izvajanje ostale podpore. Namen njene ustanovitve je bil racionalizirati upravljanje pogodb, torej organizacije in stroškov, za vseh 45 *Caisses regionales*. *Attica* prispeva k optimizaciji nenehnega razvoja in raziskovanja storitev, ki bi bile sposobne učinkovito zadovoljevati nove potrebe strank.

Poleg tega je *Crédit Agricole* ustanovila še *IFCAM* (**L'**Institut de **F**ormation du **C**rédit **A**gricole), ki je ustanova za notranje izobraževanje, specializirano za posamezna področja, *ASA* (**A**ssistance **S**ervice **A**ssurance) je bila ustanovljena leta 2000 in deluje na področjih kvalitetnega in učinkovitega odgovarjanja na vprašanja strank. *ASA* je namenjena odgovarjanju na poizvedbe znotraj sistema *Crédit Agricole* in deluje preko intraneta (notranjega omrežnega sistema *Crédit Agricole*). *Client Resource Management* na podlagi delovanja *ASA* ocenjuje in analizira kakovost odgovorov, še posebej pa reaktivnost pri odgovarjanju na vprašanja. *UGM* (**U**nités de **G**estion **M**édicales **R**égionales), ki ima dvojni namen – po eni strani večanje strokovnosti na področju boljšega obvladovanja tveganj, vezanih na skrbstvo in zavarovanje za primer invalidnosti, po drugi strani pa jamčevanje za zaupnost poslov. Gre za pilotni projekt *Attice* in *Predice*. Oblikovane so manjše strukture (enote – *unités*), ki so usposobljene dajati hitre odgovore *Caisses regionales*, ko te zaprosijo zanje, pri tem pa jamči za visoko stopnjo strokovnosti odgovorov, ki jih oblikujejo skupaj z medicinskimi strokovnjaki.

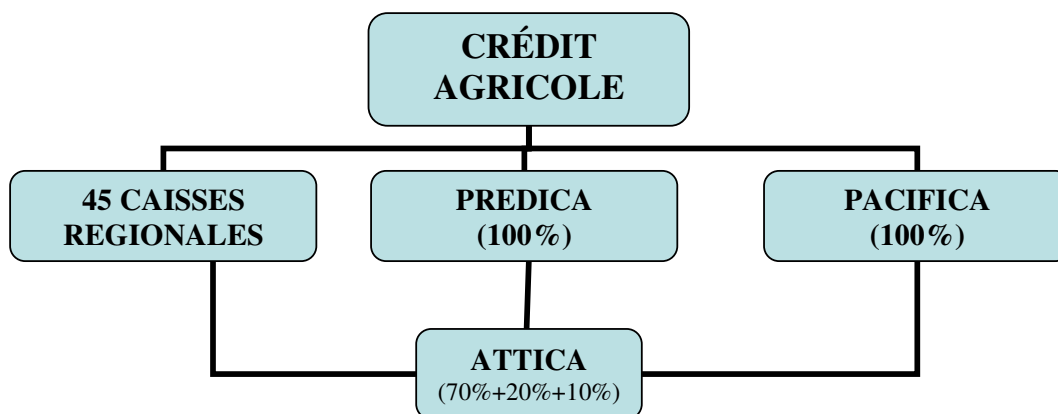


Tabela 3: Lastništvo v Skupini *Crédit Agricole* v zvezi z bančnim zavarovalništvom

III.8.3.1.2. Predica⁸⁴

Predica je s 11,3% deležem na prvem mestu francoskega trga življenjskih zavarovanj. Glavne naloge Predice so ustvarjati in izpopolnjevati že obstoječo ponudbo storitev in produktov, ki lahko uspešno in celovito zadovoljijo različne potrebe njenih strank (posameznikov, kmetovalcev, zaposlenih in podjetji). Potrebe le-teh se nenehno spreminjajo, hkrati pa postajajo bolj kompleksne. Nadaljnje naloge Predice so marketing in komunikacija s strankami, razvoj informacijskih sistemov, koordinacija upravljanja pogodb in tehničnih tveganj ter določanje politike financiranja, pri čemer sodeluje s Crédit Agricole Asset Managementom in UNIFICA-o. Distribucija Predicinih produktov je prepuščena Caisses regionales in IFCAM-u. Pri razvoju sodeluje na področju premoženjskega zavarovanja s Pacifico, na področju pogodb o pokrivanju dolgov z ADICAM-om ter na področju dolgoročnega odplačevanja dolgov z CAES-om (Crédit Agricole Epargne Longue des Salariés). Vsa omenjena podjetja so v lasti Crédit Agricole.

Predicini jasni, preprosti in konkurenčni produkti, ki sestavljajo njeno celotno ponudbo, so: varčevalna življenjska zavarovanja, pokojninska življenjska zavarovanja, zavarovanja za primer smrti, za primer brezposelnosti, za primer invalidnosti oziroma obnemoglosti (zanimivo je zavarovanje "Homme-cle", pri katerem je zavarovanec ključna oseba za določeno podjetje, katerega nezmožnost za delo bi prizadela celotno podjetje), zdravstveno zavarovanje skupaj s Pacifico, pokrivanje posojil v sodelovanju s CNP zavarovanji in ADICAM-om, z letom 2002 pa uspešno razvija tudi novo aktivnost upravljanja zapuščinskega zavarovanja.

Glede na Letno poročilo Predice 2002⁸⁵ so ključnega pomena za uspešno delovanje zavarovalnice na trgu:

1. hitro posredovanje,
2. izkoriščanje priložnosti, povezanih z ekonomskim, socialnim in zakonodajnim razvojem,
3. učinkovito spremljanje Skupine Crédit Agricole, še posebej reaktivnost, ter
4. sposobnost predvidevanja prihajajočih dogodkov in situacij.

⁸⁴ *Predica*, Rapport annuel 2002, 30. april 2003.

⁸⁵ *Predica*, Rapport annuel 2002, 30.4.2003.

K uspehu Predice je pripomogla notranja reorganizacija dela, pri kateri Predica delegira skupek zavarovalnih poslov 45 Caisses Regionales, le-te pa del poslov Attici, ki izvajajo tehnično podporo upravljanja pogodb ter bolje sledi strankam po prodaji zavarovalnega produkta. Rezultati so takojšnji, obenem pa se zmanjšajo zamude pri ustanavljanju in pošiljanju novih informativnih in pogodbenih dokumentov strankam.

V letu 2002 je Predica zaznala porast upravljaljskih poslov v višini 8%. To pripisujejo vse bolj raznolikim in velikim trgom, ki nudijo velik potencial za aktivnosti, ter močni tržni dinamiki. V prihodnjih letih se želijo osredotočiti na razvoj pokojninskih zavarovanj v okviru vladne reforme. Pri tem naj bi bila Predica sposobna sprejeti vodilno vlogo na področju produktov, prilagojenih specifičnim potrebam strank. Predica želi v še večji meri nadaljevati trženje ponudbe zavarovanj, povezanih s skrbstvom za primer smrti oziroma invalidnosti. Nadalje načrtujejo povečanja na področju premoženjskih zavarovanj, pri tem pa želijo nujno ohranjati tržno dinamiko in finančno rentabilnost ter povečati inovativnost in reaktivnost pri prilagojevanju ponudbe novo nastalim potrebam strank.

III.8.3.1.3. *Pacifica*⁸⁶

Glavna naloga premoženjske zavarovalnice Pacifice je razvijati produkte, ki dopolnjujejo že obstoječe bančne in finančne produkte. Zaradi vedno inovativne politike v garancijskih poslih, se je Pacifici uspelo v 10 letih prebiti med prvih deset zavarovalnic za zasebnike v Franciji. Ponujajo popolno paleto zavarovalnih produktov strankam Crédit Agricole, s čimer želi odgovarjati na potrebe "vsakega v vsakem trenutku življenja". Ponudba vključuje različne pakete avtomobilskega zavarovanja, zavarovanja stanovanja (na primer zavarovanje nujne nastanitve, takojšnjega predujma za nov najem stanovanja), dodatnega življenjskega zavarovanja, pravno varstvo, zavarovanje življenjskih nesreč (na primer medicinske nesreče, domača nesreča, napadi ali poskusi umora, naravne, tehnološke in prometne nesreče zavarovanca kot pešca), zavarovanje za motorje, zavarovanje mladih voznikov, prikolice, lov, počitnice, itd.

Cilji za prihodnost vključujejo povečanje števila prodanih avtomobilskih zavarovanj in zavarovanj za motorje na 2,5 milijona pogodb v portfelju, razvijati pakete zavarovanj za kmetovalce, nadaljevati z razvojem novih produktov, ki bodo vedno boljše odgovarjali na

⁸⁶ www.ca-pacifica.fr.

potrebe strank ter nuditi podporo Caisses regionales, ki ponujajo zavarovalne produkte Pacifice.

III.8.3.2. BNP Paribas Assurances - Cardif, Natio Vie in Natio Assurance

BNP Paribas Assurances⁸⁷ je holdinška družba v 100% lasti BNP Paribas banke, ki jo je leta 2003 ustanovila leta 2003. V njeni lasti so tri zavarovalnice, in sicer je 100% lastnica Natio Vie in Cardif SA, v Natio Assurance pa si deli lastništvo skupaj z AXA zavarovalnico.

BNP Paribas Assurance je eden največjih akterjev na svetovnem trgu osebnih zavarovanj. Za trženje in prodajo uporablja več distribucijskih kanalov, produktov in storitev na področju individualnega in kolektivnega varčevanja ter skrbstva. Glavna strategija družbe je multipartnerstvo, saj v vseh državah, kjer je prisotna, nastopa v partnerstvu z eno izmed domačih zavarovalnic. Na ta način strankam pristopa osebno. Pri tem namreč upošteva specifične značilnosti okolja, lokale potrebe in ovire. Prisotna je v 27 državah po svetu in na vseh petih kontinentih. Pri tem se distribucija njenih produktov zagotavlja preko posredniških dogovorov z bankami, ostalimi kreditnimi ustanovami in, v nekaterih evropskih državah, tudi z dogovori s samostojnimi finančnimi svetovalci. BNP Paribas Assurance je ena glavnih zavarovalnic posojil. Je na prvem mestu na nizozemskem trgu, v Italiji in Belgiji. Nadalje je prvi bančni zavarovalec na trgu zavarovanj posojil v Čilu in v Braziliji, drugem v Veliki Britaniji in tretjem v Nemčiji.⁸⁸

V francoskem merilu je zavarovalnica na četrtem mestu življenjskih zavarovanj ter je pomemben akter na področju škodnih zavarovanj preko svojega partnerja AXA.

V letu 2003 je bil eden najpomembnejših dosežkov BNP Paribas Assurance združitev informacijskih sistemov Natio Vie ter Cardif zavarovalnic. Ta projekt je bil zelo zahteven, tako z vidika količine pogodb, na katere je ta sprememba vplivala (preko 2 milijona pogodb), kot tudi z vidika njihove narave. Pomemben napredek je viden tudi na področju varčevanja v Italiji, in sicer v obliki »joint venturja« med Cardifom in hranilnico Caisse d'Epargne de Florence. Pri tem je v veliko pomoč znanje Cardifa s področja bančnega zavarovalništva v drugih različnih državah, ki ga želijo združiti s specifičnimi potrebami bančnih strank. Velik dosežek je bil začetek varčevalnih aktivnosti v Južni Koreji preko zavarovalnice SH&C,

⁸⁷ BNP Paribas Assurance: Cardif, Natio Vie, Natio Assurance, Rapport Annuel 2003, www.assurance.bnpparibas.com.

⁸⁸ www.assurance.bnpparibas.com/pages/monde/reperes_fr.html.

»*joint venturja*« med Cardifom in Shinhan Financial Group, isti dan, ko je stopil v veljavo južnokorejski zakon o liberalizaciji bančnega zavarovalništva. S Cardifovim nakupom zavarovalnice Famli (Financial American Life Insurance) in z »*joint venturjem*« Cardifa in delničarja Russian Standard Bank, zavarovalnico Russian Standard Insurance se je BNP Paribas Assurance pojavila na trgu posojil Združenih držav Amerike oziroma v Rusiji. Na obeh trgih se je pojavil z namenom razvijanja bančnega zavarovalništva. BNP Paribas Assurance sodeluje preko svojih družb in njihovih podružnic z velikimi svetovnimi družbami, kot je na primer General Motors, s katerim BNP Paribas Assurance sodeluje preko Cardifove ameriške podružnice Pinnacle, na področju zavarovanj avtomobilskih kreditov.

V zadnjem času se BNP Paribas Assurance osredotoča v veliki meri na razvoj produktov, ki dopolnjujejo različne državne sisteme. S tem v zvezi je pripravila produkte kot sta *Assurpep* (Plan d'Épargne Populaire - državni sistem varčevanja) in *Assurpel* (Plan d'Épargne Logement – državni stanovanjski sistem).

Natio Vie je življenjska zavarovalnica, ustanovljena 1980. Danes je 4. zavarovalnica na francoskem trgu. Njena dejavnost je razvijati in tržiti nove produkte na področju življenjskih zavarovanj, varčevanja, individualnega ter skupnega skrbstva. Svoje produkte trži v Franciji preko bančnih podružnic BNP Paribas in Banque Privée. V zadnjem času je bil še posebno uspešen produkt Volluto, ki je bil skupna ponudba Natio Vie in Palmarès. V letu 2003 je BNP Paribas Assurance s tem produktom zbrala 818 milijonov eurov. Gre za produkt za dva naložbena sklada "BNP Garantie VOLLUTO" za življenjska zavarovanja in "BNP Garantie VOLLUTO PEA" v smislu državnega sistema varčevanja v delnicah (tako imenovan PEA – Plan d'Épargne en Action) in za račune finančnih instrumentov (tako imenovan CIF – Comptes d'Instruments Financiers). Poleg tega je v letu 2003 Natio Vie povečala paleto produktov z novim paketom "BNP Protection", ki je namenjen zadovoljevanju specifičnih potreb v vsakem ključnem trenutku življenja. Ta paket vključuje štiri različne pogodbe, in sicer BNP Protection Accidents (zavarovanje za primer nesreče), BNP Protection Familiale (družinsko zavarovanje), BNP Protection Familiale (dodatno družinsko zavarovanje) in BNP Protection Professionnels (profesionalno zavarovanje).

Natio Assurance, ustanovljena 1992 kot podružnica v 50% lasti BNP Paribas in 50% lasti zavarovalnice AXA, je postala leta 1999 premoženjska zavarovalnica. Svojim strankam ponuja avtomobilsko, stanovanjsko, študijsko zavarovanje, zavarovanje za motor ter pravno varstvo. V svojem portfelju je imela leta 2002 352.052 pogodb.

Cardif je življenjska zavarovalnica. V začetku svojega delovanja je tržila produkte življenjskih zavarovanj v okviru Celetem, družbe specializirane za potrošniške kredite v okviru skupine Compagnie Bancaire, ki je bila leta 1973, ko je bila Cardif ustanovljena, eden od delničarjev ustanoviteljev. Kmalu je sklenila pogodbe o sodelovanju z drugimi družbami v okviru Compagnie Bancaire, med drugim tudi s Paribas in Crédit du Nord, kasneje, po pridružitvi bančnih partnerjev Compagnie Bancaire, pa tudi z bankami. Tako je Cardif preko BNP Paribas Assurance danes podružnica BNP Paribas.

III.9. BELGIJA

Belgijski trg bančnega zavarovalništva je eden najbolj razvitih, če ne celo najbolj razvit na svetu, vendar je tudi zelo razdrobljen. To je razvidno iz spodnje tabele, ki prikazuje prvih 20 zavarovalnic na področju zavarovalništva po njihovih vplačilih in njihovem tržnem deležu v Belgiji.

Razvrstitev prvih 20 zavarovalnic: vse aktivnosti

Rang	Poimenovanje	Vplačila		Tržni delež	
		2002	2003	2002	2003
1	AXA Belgium (ex AXA Royale Belge)	2.838.898.642	3.258.198.805	10,97%	10,95%
6	ETHIAS Vie	1.866.799.279	3.062.764.440	7,22%	10,29%
3	Fortis AG (ex AG1824)	2.398.134.152	2.728.838.283	9,27%	9,17%
2	KBC Assurances / CBC Assurances	2.475.177.615	2.622.862.008	9,57%	8,81%
5	Les Assurances de Fortis Banque	1.957.282.468	2.325.181.984	7,57%	7,81%
7	ACE Insurance	1.809.898.837	2.163.889.930	7,00%	7,27%
4	ING Insurance	2.037.450.834	2.089.744.420	7,88%	7,02%
9	DEXIA Assurances	853.399.566	1.497.985.879	3,30%	5,03%
8	Chubb Insurance Company of Europe	948.034.267	970.023.442	3,66%	3,26%
10	AGF Belgium Insurance	759.998.310	809.387.108	2,94%	2,72%
11	Winterthur-Europe Assurances	743.550.399	808.792.673	2,87%	2,72%
13	ETHIAS Droit commun	522.728.829	591.165.673	2,02%	1,99%
15	Generali Belgium	395.402.444	543.879.482	1,53%	1,83%
12	Les Assurances Populaires	599.248.255	478.877.690	2,32%	1,61%
14	Mercator Assurances	497.237.142	463.768.223	1,92%	1,56%
17	P&V Assurances	268.199.313	295.979.485	1,04%	0,99%
20	FIDEA	211.418.012	274.968.160	0,82%	0,92%
16	Soc. suisse d'ass. (Swiss Life Belgium)	293.945.742	263.079.351	1,14%	0,88%
18	Delta lloyd Life (ex Ohra Ass.)	239.698.103	227.519.992	0,93%	0,76%
19	Gerling Namur-Ass. /Atradius	227.099.253	207.191.956	0,88%	0,70%
Prvih 20 zavarovalnic		21.943.601.462	25.684.098.984	84,83%	86,29%
Celoten trg		25.867.260.732	29.765.309.559	100,00%	100,00%

Tabela 4: Razvrstitev prvih 20 zavarovalnic: vse aktivnosti, vir: www.cbfa.be: Etablissement d'assurances, Statistiques.

Zaradi majhnosti domačega trga so začeli belgijski bančni zavarovalci svoje znanje širiti najprej po Evropi, kasneje pa tudi v svet. Tako so danes Fortis, KBC in ostali belgijski velikani eni izmed najpomembnejših akterjev na svetovnem finančnem trgu.

III.9.1. Pravni okvir

Pojem in status zavarovalnih posrednikov urejata Zakon o zavarovalnih posrednikih in o distribuciji zavarovanj (*Loi du 25 mars 1995*)⁸⁹ ter odlok v zvezi s tem zakonom⁹⁰. Namen obeh je opredeliti pojem zavarovalnih posrednikov, zavarovati zavarovance, zavarovalce in tretje osebe, ki so v zvezi z izpolnjevanjem zavarovalne pogodbe, ter postaviti določene kvalitativne standarde zavarovalnih posrednikov. Zakon definira zavarovalnega posrednika (“*agent d’assurances*”) kot fizične ali pravne osebe, ki spravijo v kontakt potencialnega zavarovalca z zavarovalnico brez zavezanosti ponuditi zavarovanje določene zavarovalnice in ki pripravijo vse potrebno za sklenitev zavarovanja, hkrati pa lahko pomagajo pri upravljanju in izvajanju sklenjene pogodbe, še posebej v primeru tožbe (2. člen, §1, b odstavek in 5. člen *Loi du 25 mars 1995*). *Zavarovalni zastopnik* (“*courtier d’assurances*”) je definiran kot fizična ali pravna oseba, ki na podlagi pogodbe ali pooblastila predstavlja, predlaga in pripravi vse potrebno za sklenitev zavarovalne pogodbe v imenu in za račun zavarovalnice (2. člen, §1, a odstavek in 5. člen *Loi du 25 mars 1995*). Zakon uvaja pojem *zavarovalnega podzastopnika* (“*sous-agent d’assurances*”). S tem so mišljene fizične ali pravne osebe, ki delajo za račun zavarovalnega posrednika ali zavarovalnega zastopnika (2. člen, §1, c odstavek in 5. člen *Loi du 25 mars 1995*). Za pridobitev te licence niso potrebne praktične izkušnje. Poleg omenjenih treh zavarovalnih posrednikov v širšem pomenu zakon omenja še druge zavarovalne posrednike (“*autres intermédiaires d’assurances*”) (2. člen, §1, d odstavek in 5. člen *Loi du 25 mars 1995*).

Zakon določa v 9. členu katere zahteve morajo izpolnjevati osebe, da so lahko zavarovalni posredniki. Te zahteve se delijo na teoretično znanje, praktično znanje ter na zahteve v zvezi z osebnostjo zavarovalnega posrednika. Teoretično znanje vključuje strokovno znanje v zvezi z zavarovalnim pravom in upravljanjem podjetja. Oseba, ki želi pridobiti licenco zavarovalnega posrednika mora imeti dve leti praktičnih izkušenj oziroma eno leto, če ima oseba univerzitetno diplomu in dovolj ur predavanj v zvezi s tehničnim znanjem oziroma če ima

⁸⁹ Loi du 25 mars 1995 relative à l’intermédiation en assurances et à la distribution d’assurances, Moniteur belge (*M.B.*) 14.6.1995.

⁹⁰ Arrêté royal portant exécution des articles 9, 10, nr. 2, nr. 4 et nr. 6, et de l’article 11, §3 de la loi du 27 mars 1995 relative à l’intermédiation en assurances et à la distribution d’assurances, *M.B.* 3.4.1996.

diplomo višjega študija in dovolj ur predavanj v zvezi s tehničnim znanjem. V primeru zavarovalnega podzastopnika praktične izkušnje niso potrebne. Osebnost zavarovalnega posrednika zahteva, da je častivredna oseba s profesionalnim odnosom.

III.9.2. Nadzor

Posebnost belgijskega nadzornega organa, Commission bancaire, financière et des assurances (**CBFA**), je, da od leta 2003⁹¹ nadzoruje **CBFA** celotni finančni sektor. Pred reformo leta 2002 je področje bančništva in financ nadzorovala Commission bancaire et financière (**CBF**), zavarovalniško področje pa Office de Contrôle des Assurances (**OCA**). Po 45. členu *Zakona o nadzoru finančnega sektorja in finančnih storitev*⁹² nadzoruje **CBFA** kreditne ustanove, investicijske družbe, finančne svetovalce, menjalnice, organizacije za kolektivne naložbe ("Organismes de placement collectif"), zavarovalnice, ustanove, ki dajejo hipotekarne kredite ter vse ostale ustanove na finančnem trgu (tudi vse ustanove v zvezi z državnimi socialnimi sistemi). **CBFA** nadzoruje izvajanje in spoštovanje zakonov ter ostale ureditve. Obenem pa prispeva k spoštovanju zakonov, ki varujejo varčevalce in investitorje. **CBFA** vodi register vseh zavarovalnih posrednikov. Pri tem **CBFA** sodeluje z belgijsko centralno banko Banque National de Belgique (**BNB**).

Vsi udeleženci finančnega trga, nad katerimi **CBFA** izvaja nadzor, plačujejo po že omenjenem zakonu o zavarovalnih posrednikih (9. člen *Loi du 25 mars 1995*) nadzornemu organu letno pristojbino, ki jo ta določi glede na velikost nadzorovane osebe 31.12. vsako leto za prihodnje leto. Nadzorovane osebe pa morajo to pristojbino plačati do 30.6. naslednje leto.⁹³ Pristojbina pokriva delovanje **CBFA**.

III.9.3. Zavarovalni ombudsman

Institut »zavarovalnega ombudsmana« je oblikovan po načelih določenih v priporočilu EU 98/257/EC v zvezi z organi, odgovornimi za izvensodno reševanje tožb v zvezi z varstvom potrošnikov.

Zavarovalni ombudsman ("*Ombudsman des assurances*") je organ, katerega naloga je analizirati in predlagati rešitve na tožbe v zvezi z zavarovalnimi pogodbami med potrošniki,

⁹¹ Arrêté royal du 25 mars 2003, *M.B.* 31.3.2003.

⁹² Loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers, *M.B.* 4.9.2002.

⁹³ Arrêté royal relatif à la couverture des frais de fonctionnement de la CBFA, *M.B.* 21.2.2003.

na katere se zavarovalna pogodba glasi, in zavarovalnico, posrednikom ali Datassurom (to je ekonomsko interesno združenje, ki predvsem zbira in ureja banke podatkov). Ta organ je pristojen odgovarjati na vprašanja potrošnikov glede uporabe deontološkega kodeksa (kodeksa obnašanja zavarovalnic in njihovih posrednikov) in o vprašanjih v zvezi z zavarovalnimi posredniki. V okviru svojega dela je popolnoma neodvisen. Ima dolžnost varovanja tajnosti. Postopki pred ombudsmanom, ki so brezplačni, se rešujejo hitro, vendar najkasneje v šestih mesecih.

III.9.4. Primeri

III.9.4.1. KBC Bank & Insurance Group

KBC Bank & Insurance Group je bila ustanovljena leta 1998 po združitvi treh belgijskih finančnih ustanov. KBC si je določil za svoje poslanstvo »biti samostojen, srednje velik, multi-kanalski bančni zavarovalec za zasebnike in srednje velika podjetja v izbranih evropskih državah, s strokovnim znanjem na področju upravljanja premoženja in finančnih trgov«⁹⁴. Veliko profitnost želi doseči z učinkovitostjo, usmerjenostjo na stranke, kadrovsko politiko, ki bo bolj naklonjena zaposlenim in zdravim upravljanjem tveganj.

KBC je tretji največji bančni zavarovalec na belgijskem trgu. V zadnjih letih je ustvaril svoj drugi dom na področju (vzhodno) centralne Evrope, kjer vidi veliko priložnosti za uspeh. Tam te trge ocenjuje za premalo razvite na področju posojil in zavarovalništva. KBC je doslej aktiven na Poljskem, Češkem, Slovaškem, Madžarskem in tudi v Sloveniji, kjer je 34% lastnik Nove ljubljanske banke (**NLB**). V vsaki od teh držav ima interes biti dejaven tako na področju bančništva kot na področju zavarovalništva. S tem namenom je, razen v Sloveniji, kjer je skupaj z NLB ustanovil »joint venture« NLB Vita, življenjsko zavarovalnico, v omenjenih državah pridobil kapitalske deleže tako v bankah kot v zavarovalnicah, v slednjih večinoma skupaj z domačimi bankami. Področje centralne Evrope predstavlja 17,1%⁹⁵ celotne dejavnosti KBC.

KBC vključuje v področje zasebnega bančnega zavarovalništva in bančnega zavarovalništva na drobno aktivnosti bančnih poslovalnic, agentov in posrednikov ter aktivnosti, ki se izvajajo preko elektronskih kanalov, ki služijo zasebnikom, samozaposlenim in lokalnim podjetjem

⁹⁴ www.kbc.com: Mission.

⁹⁵ *KBC Group*: Interim results, 30.6.2004.

(bančno zavarovalništvo na drobno) ter premožnejše posameznike (zasebno bančno zavarovalništvo). Ta del dejavnosti predstavlja 26% celotne dejavnosti KBC.

KBC je želela racionalizirati delovanje svojega sistema. Združevala je svoje poslovalnice in tako zmanjšala število poslovalnic iz 1490 na okrog 800, obenem pa je povečala število zaposlenih na posamezno poslovalnico. Nadalje si KBC prizadeva povečati v celoti prijaznejšo naravnost strankam. Zato je zmanjšala število produktov in različic produktov, po drugi strani pa povečala prepoznavnost, transparentnost in jasnost preostalih produktov. Povečala je tudi čas, ki ga nameni stranki za svetovanje. Svoj uspeh bančnega zavarovalništva meri KBC z “*shared-customers*” – to so stranke, ki so kupile tako bančne kot tudi zavarovalniške produkte pri KBC⁹⁶, ter z zavarovalniškimi produkti, ki so prodani preko bančnih distribucijskih kanalov. Tako na primer je bilo to razmerje (tako imenovan “*cross-selling ratio*”) v Belgiji v prvi polovici 2004 40%. Nadalje, 88% življenjskih zavarovanj je bilo zbranih preko bančne distribucijske mreže. Ta odstotek je bil za nevezana (“*Branche 21*”) življenjska zavarovanja 82% in za na enote vezana življenjska zavarovanja 99% (tako imenovan “*Branche 23*”, vezano na investicijske sklade). Na področju premoženjskih zavarovanj je bilo zbranih 7% preko bančno distribucijske mreže, 71% preko agentov in 22% preko posrednikov.⁹⁷

KBC je zelo dejavna na področju elektronskega bančnega zavarovalništva (“*E-bancassurance*”). Število strank, ki uporabljajo KBC-Online, je zraslo za 10% v prvih šestih mesecih 2004. KBC namerava nadaljevati razvoj in razširjanje različnih aplikacij tudi v prihodnje. Doslej je bila KBC-jeva spletna stran že prenovljena, in sicer tako, da je sedaj bolj enostavna in prijazna uporabnikom («*user friendly*»). Spletno bančno zavarovalništvo KBC prilagaja tudi za uporabo podjetjem, in sicer s sistemi Isabel, ki je multi-bančna mreža za komunikacijo med bankami in podjetji, KBC-Online za podjetja, KBC Flexims, ki je namenjen belgijskim podjetjem, ki sodelujejo v mednarodni trgovini, WISE, ki je orodje preprosto za uporabo in omogoča srednje velikim podjetjem in velikim družbam izvajanje in sledenje njihovih plačil v zahodni in centralni Evropi, ter KBC Payment Button, ki omogoča podjetjem varno swift plačilo preko spleta.

Nadaljnjo tržno nišo in potencial za uspeh vidi KBC v starejših strankah, ki jih želi usposobiti za uporabo KBC-Online in drugih sodobnih tehnologij. S tem namenom je organizirala

⁹⁶ KBC Group: Interim results, 30 June 2004.

⁹⁷ KBC Group: Interim results, 30 June 2004.

specifične PC, spletne tečaje ter predavanja, s katerimi ozavešča starejše stranke o možnostih, ki jih nudi spletno bančno zavarovalništvo.

Prvih šest mesecev 2004 je bilo za KBC zelo uspešnih. Neto rezultat skupine je bil 869 milijonov eurov, s čimer se je dobiček v primerjavi s prvo polovico leta 2003 povečal za 44%, ROE pa se je povečal za 18,5%, s čimer je bil presežen notranji cilj 16%. Na področju zavarovalništva so je prihodek iz premij povečal za 20%, kar je v veliki meri posledica polne konsolidacije poljske zavarovalnice Warta. Na področju bančništva je povečanje 71%. Temu so botrovale večje obrestne mere, večji prihodek iz poslovanja in provizij, stroški, ki so bili nadzorovani in zmerne provizije posojilnih izgub. Rezultati belgijskih KBC-jevih bančno zavarovalniških dejavnosti so dobri. To je posledica izboljšanja dobičkonosnost bančnozavarovalniških aktivnosti na drobno in zaključitev združevanja poslovalnic.

V prihodnje se želi KBC, da bi povečala dobičkonosnost in vrednost kapitala:

- (1.) osredotočiti na nadaljnji razvoj zavarovalniškega poslovanja v Belgiji s prodajo zavarovalniških produktov preko bančnih zavarovalnic,
- (2.) v največji možni meri izkoristiti potencial za rast na trgih centralne Evrope in
- (3.) zmanjšati stroške, še posebej v bančnem delu (tako v Belgiji kot v centralni Evropi) z zmanjševanjem zaposlenih, zmanjševanjem stroškov povezanih s tehnologijo in nadaljnjo optimizacijo bančnih poslovalnic⁹⁸ ter tako izpolnjevati svoje poslanstvo (glej zgoraj).

III.9.4.2. Fortis⁹⁹

Fortis je nastal leta 1990 z združitvijo najprej dveh nizozemskih družb, in sicer N. V. AMEV zavarovalnice ter VSB banke, kasneje istega leta pa se jima je pridružila še AG Group, največja belgijska zavarovalnica. To je bila prva evropska čezmejna združitev v finančnem sektorju. Fortis ima sedež tako v Belgiji kot tudi na Nizozemskem. Domači trg so trgi držav Beneluksa, v zadnji letih pa je Fortis čedalje bolj prisoten tudi na trgih ostalih Evropskih držav in celo na trgih srednje in južne Amerike (Mehika, Brazilija), Afrike (Burundi, Kongo, Gana, Slonokoščena obala, Mavretanija, itd.) in Azije (Kitajska, Tajski, Malezija, Indonezija,

⁹⁸ www.kbc.com: Strategy focus.

⁹⁹ *Fortis Communications*: Fortis is banking and insurance, June 2004, www.fortis.com.

Hong Kong, Japonska, Vietnam). Ta širitev navzven je v skladu s Fortisovim poslanstvom in njegovo strategijo¹⁰⁰.

Poslanstvo Fortisa je biti vodilni, učinkovit, k strankam usmerjen ponudnik finančnih storitev. Fortisova strategija je okrepiti svoj položaj vodilnega ponudnika finančnih storitev z evropskimi ambicijami. V okviru omenjene strategije si je postavil naslednje prioritete: ponujati odlične storitve, izboljšati učinkovitost, doseči ekonomijo obsega, polno optimizirati portfelj aktivnosti ter okrepiti sisteme dejavnosti ter sisteme upravljanja s tveganji.¹⁰¹ Širiti se želi predvsem na področjih bančnega zavarovalništva, komercialnega bančništva, leasinga in factoringa, zasebnega bančništva, skrbništva ter upravljanja premoženja.

Fortis združuje bančništvo in zavarovalništvo, ker verjame, da je potrebno osebne in poslovne finance upravljati celovito. S tem namenom ponuja bančnozavarovalniške pakete, ki zadovoljijo zelo različne finančne potrebe strank. Ti paketi združujejo investiranje, varčevalne sheme, posojila, pokojnine in zavarovanje. Pomemben del delovanja je naravnost k strankam in prilagoditev ponudbe njihovim potrebam. Zaradi tega Fortis pri svojem trženju namenja veliko časa stranki in njenemu svetovanju. To je, po mnenju Fortisa, ključ do njihovega uspeha.

Podlaga za uspeh je široko bančnozavarovalniško znanje, ki ga imajo Fortisovi svetovalci. To izjemno strokovno znanje ("know-how"), leta izkušenj, utrjena multikanalska distribucija in popolna predanost ciljem so odprli vrata Fortisu tudi na Kitajskem, kjer so zaenkrat prisotni na trgu življenjskih zavarovanj v sodelovanju z China Insurance International Holdings preko skupnega »*joint venturja*« Taiping Life.

V Beneluksu uporablja Fortis tako imenovan integriran pristop, ki pomeni tesno sodelovanje s samostojnimi zavarovalnimi posredniki. Le-ti pristopajo k strankam s specifičnim ciljno naravnanim svetovanjem, pri čemer lahko strankam ponudijo uravnotežene rešitve hkrati pa s stranko ustvarijo osebni stik.

Na nizozemskem trgu je Fortis druga zavarovalnica, v Evropi pa med prvimi dvajsetimi finančnimi institucijami. Celotna skupina ima 53.000 zaposlenih in tržno kapitalizacijo z dne 30.6.2004 23,6 milijonov eurov. V letu 2004 je Fortis skupaj z Banco Commercial Português, ki je bila največji portugalski bančni zavarovalec, vodilna zasebna banka in v kateri je poprej

¹⁰⁰ www.fortis.com/clientcorner/en/companyoverview_en.asp.

¹⁰¹ www.fortis.com/General/en/strategy.htm.

kupil 50% delež z vsemi upravljavskimi pravicami, ustanovil "joint venture" Milleniumbcp Fortis Insurance Group za 500 milijonov eurov. Milleniumbcp Fortis sestavlja tako življenjsko kot premoženjsko bančnozavarovalniško poslovanje. Fortisov tržni delež je s tem nakupom na portugalskem trgu življenjskih zavarovanj 21%, pri čemer je bančno zavarovalništvo dominanten kanal za njihovo distribucijo, na trgu premoženjskih zavarovanj 4%; na trgu zdravstvenih zavarovanj pa ima dominanten položaj (40% tržni delež).

III.10. NIZOZEMSKA

Bančno zavarovalništvo je na Nizozemskem zelo razvito. Zanj je značilna tesna povezanost s samostojnimi zavarovalnimi posredniki, preko katerih se sklene večina zavarovalnih pogodb. Odločilen dogodek za razvoj in razširitev bančnega zavarovalništva na Nizozemskem je bila deregulacija z zakonom iz leta 1990, ki je omogočila združevanje bančnih in zavarovalniških ustanov. Eden najpomembnejših akterjev, poleg že omenjenega Fortisa, na nizozemskem trgu je ING Group.

III.10.1. ING Group¹⁰²

ING Group je največja bančnozavarovalniška skupina na tem področju in v Evropi¹⁰³ glede na tržno kapitalizacijo, ki je bila junija 2003 27,3 milijonov eurov. Sestavljajo jo ING Group N.V., ING Verzekeringen N.V. in ING Bank N.V. skupaj s svojimi podružnicami. Nastala je leta 1991, po odpravi pravnih omejitev leta 1990 s prvo večjo združitvijo v Evropi, in sicer zavarovalnice Nationale-Nederlanden in banke NMB Postbank Groep. Prva se je od svoje ustanovitve leta 1963 pa do združitve razvila v največjo zavarovalnico na Nizozemskem. V največji meri je uporabljala kot distribucijski kanal samostojne zavarovalne posrednike.

Od leta 1991 se ING razvija v multinacionalko z nizozemskimi koreninami. Rast dosega z mešano organsko rastjo, to je ustanavljanjem novih podjetji, in z velikimi združitvami. Tako je leta 1995 pridobila Barings Banko, s čimer je bila postavljena na svetovni zemljevid finančnih ustanov. Z nakupom ReliaStar in Aetna Financial Services leta 2000 je postal ING prvi mednarodni zavarovalec v latinski Ameriki.

¹⁰² ING Group: A Difference in Financial Services, www.ing.com.

¹⁰³ Comité Européen des Assurances: European Prudential Regulation and Supervisory Structure, CEA Policy Report, 2004. Vir podatkov JP Morgan, European Equity Research.

Poslanstvo ING je biti vodilni, globalni, h strankam usmerjeni, ustvarjalen, stroškovno učinkovit ponudnik finančnih storitev glede na potrebe in želje strank.¹⁰⁴ Poslanstvo si prizadeva doseči s petimi strateškimi cilji, in sicer želi okrepiti kapitalsko bazo za solidne finančne temelje, optimizirati obstoječi portfelj, ustvariti vrednost za stranke z multiproduktnim in multikanalskim pristopom, razviti posebne sposobnosti ter še naprej zmanjševati stroške. ING želi svojo znamko uveljaviti tako, da bo močna in dobro prepoznavna. Nudi veliko različnih produktov, ki vključujejo veliko paleto produktov življenjskih zavarovanj, upokojitvenih shem, investicijskih produktov, svetovanje vladam ter produkte, ki varujejo okoljevarstvena tveganja. Osredotočajo se na čim večjo prilagoditev danemu trgu, njegovim oviram, tradicijam in navadam prebivalcev in ne želijo ničesar vsiljevati. Zato se produkti in način delovanja od države do države, od dela do dela sveta tudi razlikujejo.

Ta velika finančna skupina zaposluje 115.000 ljudi po celem svetu. Ponuja bančne, zavarovalniške storitve ter storitve upravljanja premoženja. Ima več kot 60 milijonov strank v več kot 50 državah. Stranke so zasebniki, družine, manjša podjetja, velike korporacije, institucije in vlade.

Zanimiva je distribucijska filozofija ING “**click-call-face**”, ki predstavlja fleksibilno mešanico spleta, klicnih centrov, posrednikov in poslovalnic. “Click-call-face” omogoča, da lahko ING nudi to, kar stranke danes pričakujejo: neomejen pristop, maksimalno priročnost, takojšnjo in točno izvedbo, osebne nasvete, rešitve prilagojene strankam (“*tailor-made*”) in konkurenčne provizije.

Poleg tega je ING še vedno zelo aktivna na področju pridobivanja deležev drugih finančnih ustanov po svetu in prodajanja deležev že pridobljenih. Tako je na primer leta 2003 pridobila 100% delež v drugi največji nemški direktni banki Entrium, prodala 99% delež v Fatumu, zavarovalnici na Nizozemskih Antilih, pridobila dodaten 30% delež v DiBa, nemški direktni banki, prodala 49% delež v Seguros Bital ter ING Sviluppo in njeno italijansko podružnico.

III.11. NEMČIJA

Na nemškem finančnem trgu je bančno zavarovalništvo v velikem vzponu. Po podatkih Evropskega odbora za zavarovalništvo (*CEA*, glej tudi točko IV.14) je bil tržni porast

¹⁰⁴ *ING Group: Mission, www.ing.com.*

bančnega zavarovalništva na nemškem trgu v sedmih letih (1992 do 1999) 17%¹⁰⁵, ta odstotek pa je še veliko višji odkar je zavarovalnica Allianz leta 2001 kupila Dresdner Bank. V letu 1999/2000 so bile banke z 9% četrti najpomembnejši zavarovalniški distribucijski kanal, takoj za zavarovalnimi zastopniki, zaposlenim zunanjim osebjem in samostojnimi nepoklicnimi zavarovalnimi posredniki. Leta 1999 je bil ta delež na področju življenjskih zavarovanj 19%, takoj za zavarovalnimi zastopniki in za samostojnimi zavarovalnimi posredniki. Četudi so banke zaenkrat še manj pomemben zavarovalniški distribucijski kanal, se to z veliko hitrostjo spreminja.¹⁰⁶

III.11.1. Pravni okvir

Zavarovalno zastopništvo in zavarovalno posredništvo nista urejena v Zakonu o zavarovalni pogodbi (VVG), pač pa ga urejajo določbe Zakona o trgovini (Handelsgesetzbuch - *HGB*¹⁰⁷). Položaj zavarovalnega zastopnika je urejen v §84 in §92 *HGB*. Zavarovalni zastopnik je v pogodbi z zavarovalnico. Ta pogodba mu nalaga posredovati pri sklepanju in sklepati zavarovalne pogodbe zavarovalnice, s katero ima sklenjeno pogodbo. Zavarovalni posrednik ("Versicherungsmakler") je po 7 točki 2 odstavka § 7 *HGB* prodajalec, zaradi tega se nanj aplicirajo splošne določbe trgovinskega prava ter posebno zasebno pravo za prodajalce. To pa ima zanj enake posledice kot jih ima za prodajalca. Pri zavarovalnem posredniku gre za trgovskega posrednika v smislu §93 *HGB*, ki posreduje pri zavarovalnih pogodbah brez pogodbenega razmerja z zavarovalnico. Zavarovalnica nanj prenese pooblastilo, ki izrecno določa ali sme sklepati, odpovedovati zavarovalne pogodbe, voditi pogajanja z zavarovancem v škodnem primeru oziroma ali sme prevzemati izjave in razlage s strani zavarovanca, ki jih potem prenese zavarovalnici. Nadalje zavarovalni posrednik upravlja in spremlja obstoječe zavarovalne pogodbe.

Za kapitalsko povezovanje med bankami in zavarovalnicami oziroma za nakup deležev v eni s strani druge ne veljajo posebna pravila, temveč je to področje urejeno v *HGB*, v bančnem oziroma zavarovalniškem zakonu ter zakonu o prevzemih. Pri dokončanju kapitalskega povezovanja oziroma nakupa deleža je za dokončno odobritev povezovanja potrebna odobritev Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht («*BiFi*»), nemškega finančnega nadzornega organa.

¹⁰⁵ *Comité Européen des Assurances: European Prudential Regulation and Supervisory Structure*, 2004, str. 11.

¹⁰⁶ *Wolgast, Michael, Dr.: The Economic Virtues of Bancassurance: Fact or Fiction*, 4th Meeting of Amsterdam Circle of Chief Economists, Amsterdam, 15.2.2002.

¹⁰⁷ *Handelsgesetzbuch (HGB)*, [www. Handelsgesetzbuch.de](http://www.Handelsgesetzbuch.de)

III.11.2. Nadzor

Nemški nadzorni organ za celoten finančni sektor je Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (**BiFi**), ki je bil ustanovljen 5. maja 2002. Takrat je zakon¹⁰⁸ združil tri nadzorne organe pod eno streho, in sicer Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen, Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen in Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel. **BiFi** je prevzel naloge prejšnjih treh nadzornih organov. Tako je bil v Nemčiji prvič uveden sistem enotnega in celovitega nadzora nad celotnim finančnim sektorjem. Pred Nemčijo so ga uvedle že države kot so Norveška leta 1986, Danska 1988, Švedska 1991, Finska 1993, Velika Britanija (Federal Supervisory Authority - FSA) 1997, hkrati z Nemčijo tudi Avstrija (Finanzmarktaufsicht) in Italija, leta 2003 pa tudi Belgija.

Razlogi za integrirano nadzor finančnega trga so bili nastajajoči finančni konglomerati, zaradi katerih je začelo prihajati do večjih medsektorskih tveganj, tveganj okužbe na podlagi medsebojnih kapitalskih udeležb, znotrajkupinskih transakcij ter drugih oblik medsebojnih prepletenosti. Poleg že omenjenega pa je bil razlog tudi konkurenčnost med seboj podobnih si produktov različnih finančnih sektorjev (bančnih, zavarovalniških, investicijskih produktov, ki so si podobni oziroma nosijo podobne attribute). Zaradi tega je bila potrebna dodatno varovanje potrošnikov. Trije ločeni nadzorni organi niso bili več v koraku s časom. Namreč zgolj s celovitim nadzorom celotnega finančnega trga se lahko zagotavlja potrebno stabilnost.

BiFi ima za cilj zagotavljati nadzor solventnosti. V tem v okviru želi razviti enaka pravila za enaka tveganja, ter varovati stranke in vlagatelje s pomočjo doseganja določenih standardov poslovanja.

BiFi je organiziran v tri organizacijske enote, in sicer enoto za bančni nadzor, za zavarovalniški nadzor ter za nadzor trga vrednostnih papirjev oziroma upravljanja premoženja. Poleg tega prevzemajo čezsektorske naloge trije tako imenovani "prečni" oddelki (»*Querschnittsabteilungen*«). To so oddelki, ki se osredotočajo na določena področja v okviru vseh treh področji nadzora (bančništva, zavarovalništva in vrednostnih papirjev). Q1 je zadolžen za finančni trg in mednarodno komponento, to je tudi za finančne konglomerate. Njegova naloga je spremljati in analizirati razvoj doma in v mednarodnih okvirih. Q2 je zadolžen za varovanje potrošnikov in vlagateljev, Q3 pa za integriranost finančnih sistemov.

¹⁰⁸ Gesetz über die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, 22.4.2002.

III.11.3. Allianz Group in Dresdner Bank¹⁰⁹

Spremembe na trgih finančnih storitev so spodbudile zavarovalnico Allianz, da je leta 2001 kupila Dresdner Bank. S tem je pridobila močan prodajni kapital na nemškem trgu. To je bila ena največjih finančnih operacij v Nemčiji do takrat. Povezava Allianz in Dresdner Bank je poslovni model, ki je edinstven na nemškem trgu.

Zavarovalnica Allianz je bila ustanovljena 1890 in je danes ena izmed vodilnih svetovnih finančnih družb. Allianz Group se ukvarja v prvi vrsti z zavarovalništvom, v zadnjem času pa intenzivneje tudi z bančništvom in upravljanjem premoženja ("*asset management*"). Prisotna je v več kot 70 državah po svetu, ima 60 milijonov strank in 182.000 zaposlenih. Allianz ima močno razvejano poslovno mrežo in ima 58.000 zavarovalnih posrednikov.

Družba si je postavila pet strateških ciljev:

- (1.) optimizirati želi ustvarjanje vrednosti s pomočjo kapitalizacije, s primernejšim upravljanjem tveganj in s trajno rastjo,
- (2.) izkoriščati priložnosti na trgih, kjer je rast močna in temelji na tradicionalno močnem upravljanju s tveganji ("*risk management*"),
- (3.) zgraditi vodilno mesto na področju življenjskih in zdravstvenih zavarovanj kot tudi na področju upravljanja premoženja s poudarkom na starostnem skrbstvu ("*Altersorge*"),
- (4.) okrepiti želi prodajno moč z razvijanjem multikanalskih poslovnih modelov usmerjenih k strankam ter
- (5.) nadaljevati in poglobiti investicijska strokovna znanja in strokovna znanja kapitalskega trga.

V okviru tega si je za leto 2003 zastavila 3+1 strateške cilje:

1. okrepiti želi kapitalsko bazo,
2. povečati operativno dobičkonosnost,
3. zmanjšati kompleksnost v smislu odprodaje in umika z nestrategičnih poslovnih področij in trgov, zmanjšati medsebojno udeležbo z drugimi družbami, graditi

¹⁰⁹ www.allianzgroup.com.

proces, ki bodo skupino približevali strankam preko oblik sodelovanja s strankami (“*customer management*”), ter graditi storitev pri roki (“*services at hand*”),

4. zadnji strateški cilj je trajno povečevati konkurenčnost in vrednost.

Stranke dandanes zahtevajo odlično svetovanje in raznolike produkte. Allianz in Dresdner Bank skupaj nudita preko vseh pomembnih distribucijskih kanalov celotno paleto zavarovalniških, bančnih produktov, produktov skrbstva in upravljanja premoženja. Bančne poslovalnice banke Dresdner Bank so, po združitvi leta 2001, pridobile več zavarovalniških kompetenc s tem, ko je bilo okrog 1000 zavarovalniških strokovnjakov nameščenih v poslovalnice Dresdner Bank. Po drugi strani pa se Allianz razvija tudi v smeri »zavarovalnega bančništva« (»*assurfinance*«, glej I.1.2), saj je bilo okrog 400 strokovnjakov za upravljanje premoženja in vrednostne papirje v tem času nameščenih v zavarovalniške poslovalnice, s čimer so le-te pridobile bančno znanje.

Že po enem letu so se pokazali dobri rezultati, saj se je prodajni plus povečal na področju premoženjskih zavarovanj v primerjavi z letom 2001 za 280%, na področju življenjskih zavarovanj pa za 44%¹¹⁰, v letu 2003 v primerjavi z 2002 pa v celoti še za 30%. V letu 2003 je Allianz Group v Nemčiji preko poslovalnic Dresdner Bank prodala 84.000 premoženjskih zavarovanj in 85.000 življenjskih zavarovanj¹¹¹.

III.12. ŠVICA

Švicarske banke in zavarovalnice so se začele v začetku 80. let preteklega stoletja medsebojno približevati. V začetku so si konkurirale z eliminacijo. Kasneje pa so se zavarovalnice, kot posledica zasičenosti na trgu zavarovanj za primer nesreče in premoženja, podale na nove trge. Novi trgi so se odpirali na področju življenjskih zavarovanj, ki so bila povezana z zaščito tveganj in upravljanjem kapitala. Tako so nastali, zdaj že dobro uveljavljeni, varčevalni načrti povezani s skladi. Temu razvoju je pripomoglo leta 1985 uvedeno obvezno poklicno skrbstvo in kasnejša davčna olajšava na vplačila priznanim institucijam skrbstva.

Zavarovalnice so bile v veliki prednosti pred bankami. Le-te so se odločile začeti razvijati produkte, ki bi bili blizu tistim na zavarovalniškem področju. Tako je Credit Suisse Holding ustanovil leta 1989 življenjsko zavarovalnico Credit Suisse Life, SBG pa leta 1993 življenjsko

¹¹⁰ Allianz Group: Allianz im Profil, Munich 2002, str. 14.

¹¹¹ Allianz Group: Das Modell des Integrierten Finanzdienstleisters, 13.8.2004, www.allianzgroup.com/azgrp/dp/cda/0,,477678-49,00.html.

zavarovalnico SBG Leben, s katero se je osredotočil predvsem na zavarovanja 2. stebra zdravstvenega zavarovanja, to je na kolektivna zavarovanja. Konec 90. let prejšnjega stoletja pa so se začele razvijati, kot že omenjeno, namesto strategij konkurence in izrivanja, strategije sodelovanja. Sodelovati so začele SBV in Zürich Versicherung, SBG in Rentenaustalt ter Credit Suisse Group in Winterthur. Zanimivost Švice je sodelovanje regijskih in kantonskih bank z različno intenzivnostjo z zavarovalnicami, v nekaterih primerih pa imajo celo lastne zavarovalnice. Nadalje je zanimivo tudi vstopanje pošte na področje finančnih storitev, med drugim prodaja tudi življenjsko zavarovanje zavarovalnice Winterthur. Pošta je z velikim številom poslovalnic in klientov, ki te poslovalnice redno in pogosto obiskujejo, zelo konkurenčna in ima velik potencial biti dober partner bank.

Rastoči trg v Švici je tudi bančnozavarovalniško svetovanje. S tem namenom se izboljšuje organiziranost oblikovanja in izobraženosti prodajnega osebja v bankah in zavarovalnicah, bančnozavarovalniških svetovalcev ter finančnih načrtovalcev.

III.12.1. Credit Suisse in Winterthur¹¹²

Credit Suisse Group je sestavljena iz Credit Suisse First Boston, Credit Suisse Asset Management in Credit Suisse Financial Services. Slednja je sestavljena od leta 2000 iz 5 podjetij: Winterthur Insurance, Winterthur Life and Pensions, Credit Suisse Banking, Credit Suisse Personal Finance in Credit Suisse E-Business; k tem pa je dodana še skupna IT enota ("Technology and Services Unit"), ki podpira delovanje omenjenih petih s tehničnega vidika.

Winterthur Life and Pensions ima 25% tržni delež na švicarskem trgu in je na prvem mestu švicarskega trga življenjskih zavarovanj. Poleg Švice je Winterthur Life and Pensions prisoten tudi na nemškem trgu in v manjši meri še na nizozemskem, britanskem, belgijskem in španskem trgu. Poleg tega je dejavna v centralni in vzhodni Evropi ter na izbranih azijskih trgih. Nudi produkte na treh področjih, in sicer na področju zavarovanj zaposlenih, življenjskih zavarovanj ter zasebnih upokojitvenih načrtov. Skupaj s Credit Suisse Group ponuja inovativne bančnozavarovalniške storitve in produkte. V letu 2003 je imela ta zavarovalnica 83 milijonov švicarskih frankov neto dobička, vendar pa za fiskalno leto 2003 ni izplačal dividend Credit Suisse Group. To povečanje dobička je posledica boljših investicijskih zaslužkov ter zmanjšanih administrativnih stroškov. Celoten dobiček so porabili za nadaljnje spodbujanje kapitalske baze. Svoje produkte in storitve tržijo preko lastnih

¹¹² www.credit-suisse.ch.

prodajnih kanalov, poslovalnic banke Credit Suisse Group in distribucijskih partnerjev tretjih oseb.

Winterthur Non-Life (premoženjska zavarovalnica) je vodilni na trgu premoženjskih zavarovanj. Ponuja produkte kot so: zavarovanje za motor, zavarovanje splošne odgovornost, zavarovanja za primer nesreče, avtomobilska zavarovanja, zdravstvena zavarovanja, zavarovanja za primer požara, zavarovanja za primer premoženjske škode in druga zavarovanja (pomorsko, kreditno, potovalno zavarovanje, zavarovanje prtljage, pravni stroški, itd.). Pri tem nudi zavarovalniške rešitve prilagojene strankam ("*tailor-made*") preko tradicionalnih in alternativnih distribucijskih kanalov. Novost je spletna stran zavarovalnice ("*Winterthur Webinsurance*"¹¹³), preko katere lahko prodaja zavarovalniške produkte po celi Evropi. Spletna poslovalnica nudi informacije o paketih, na njej lahko stranke sklepajo pogodbe, plačujejo premije s kreditno kartico, prijavljajo pritožb ter imajo z zavarovalnico 24h kontakt po elektronski pošti.

III.13. ZAKLJUČEK PREGLEDA PO DRŽAVAH

Dejstvo, da se je toliko bank razvilo v velike finančne skupine, ki vključujejo tako bančništvo, zavarovalništvo kot tudi investicijske posle, kaže da je bančno zavarovalništvo zelo zanimivo za institucije kapitalskega trga. Zibelke bančnega zavarovalništva so Francija in države Beneluksa. Vsaka s svojim modelom so uspeli najprej na domačih trgih, v času globalizacije od sredine 90. let naprej pa prodirajo tudi na ostale svetovne finančne trge. Pogoj za uspešen razvoj bančnega zavarovalništva v vseh obravnavanih državah je bila najprej deregulacija pravne ureditve, ki je večini primerov do začetka 90. let strogo ločevala bančni in zavarovalniški sektor, v ZDA in na Japonskem pa je prišlo celo do sekluzij znotraj bančnega sektorja.

Naslednja pomembna funkcija države, s katero le-ta vpliva na finančni sektor, poleg regulacijske funkcije, je nadzorna funkcija. V vseh obravnavanih državah imajo nadzorni organi nad finančnim sektorjem močan vpliv. Večina nadzornih organov imajo pristojnost podeljevanja licenc, izdajanja podzakonskih aktov, s katerimi regulirajo in nadzorujejo dogajanje na finančnem trgu in izvajanja ukrepov v primeru kršitev zakonov in podzakonskih aktov. Poleg tega je pomembna funkcija nadzornih organov sodelovanje v institucijah Evropske unije, kjer sodelujejo kot predstavniki držav članic za področje finančnega sektorja.

¹¹³ www.webinsurance.com.

Kot sodobni trend se kaže sistem enega nadzornega organa za celotni finančni sektor. To so primeri Belgije, Nizozemske in Nemčije. Francija navkljub reformi leta 2003 ohranja značaj birokratske države tudi na tem področju, saj ima kar šest različnih nadzornih organov za posamezne dele in za posamezne finančne ustanove na finančnem trgu. Posebnost belgijskih nadzornih organov je zavarovalniški ombudsman, ki ima predvsem vlogo varovanja potrošnikov.

Naslednji pomemben faktor za dobro uveljavitev bančnega zavarovalništva je na strani institucij kapitalskega trga. Oblikovanje in vzdrževanje razvejane in raznolike distribucijske mreže omogoča finančnim institucijam, da se približajo potrošnikom. Distribucijska mreža lahko pomeni veliko število bančnih poslovalnic, kot je primer v Franciji, v Nemčiji gre za distribucijsko mrežo bančnih in zavarovalniških poslovalnic, lahko pa gre za distribucijsko mrežo bančnih poslovnih partnerjev. V Švici so to pošte, v državah Beneluksa pa zavarovalni posredniki.

V zadnjem času se kaže trend poenotenja informacijsko-tehničnih (*IT*) služb v posameznih finančnih skupinah. Primeri takih IT plošč sta *Attica* v francoski Crédit Agricole in *Technology and Services Unit* v švicarski Credit Suisse Group.

IV. OCENA UVELJAVITVE BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA NA SPLOŠNO IN V SLOVENIJI

IV.14. OCENA UVELJAVITVE BANČNEGA ZAVAROVALNIŠTVA¹¹⁴

Model bančnega zavarovalništva se je, predvsem v Evropi, zelo dobro uveljavil. Njegov razvoj finančne integracije je prešel že vse stopnje:

- (1.) stopnja distribucijskih dogovorov,
- (2.) stopnja medsebojne udeležbe (“*cross-shareholding*”),
- (3.) stopnja razmerja družba mati – podružnica,
- (4.) stopnja holdinške oblike in zadnjo,
- (5.) stopnja finančnih konglomeratov (kar vključuje polno integracijo aktivnosti iz ozadja, tehnoloških (IT) sistemov in center korporacije)¹¹⁵.

Pomembno dejstvo za uveljavitev bančnega zavarovalništva je **pravna ureditev**. V začetku 80. let in kasneje v drugem valu v 90. letih je prišlo do liberalizacije in deregulacije tega pravnega področja z odpravljanjem pravnih ovir, ki so preprečevale prepletanje bančnega in zavarovalniškega sektorja. Takrat so banke, zavarovalnice in druge finančne ustanove dobile možnost kapitalskega in poslovnega povezovanja. Dejstvo, da se danes pravna ureditev v državah in v Evropski uniji ne ukvarja več z omejevanje in strogim ločevanje znotraj finančnega sektorja, pač pa le še z oblikovanjem kvalitetnega nadzornega sistema (točka III.7.2.4), ki bi bil sposoben preprečiti tveganja okužbe (točka III.7.3) teh finančnih konglomeratov, je eden izmed dokazov, ki govorijo v prid dobri uveljavitvi bančnega zavarovalništva. Še posebej je priznanje koristnosti bančnega zavarovalništva dejstvo, da oblikovalci pravne ureditve iščejo ravnotežje med samoregulacijo finančnih konglomeratov in pravno regulacijo.

¹¹⁴ *Wolgast, Michael, Dr.:* The Economic Virtues of Bancassurance: Fact or Fiction, 4th Meeting of Amsterdam Circle of Chief Economists, Amsterdam, 15.2.2002, *Comité Européen des Assurances:* European Prudential Regulation and Supervisory Structure, CEA Policy Report, 2004. Vir podatkov JP Morgan, European Equity Research, *Münchener Rück, Munich Re Group:* Bancassurance in Practice, Münchener Rückerversicherungs-Gesellschaft, Central Division: Corporate Communications, München 2001, *Ravara Cesare:* Allfinanz nicht neu, aber mit zukunft, Economic Briefings N°12, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999.

¹¹⁵ *Wolgast, Michael, Dr.:* The Economic Virtues of Bancassurance: Fact or Fiction, 4th Meeting of Amsterdam Circle of Chief Economists, Amsterdam, 15.2.2002.

Nadaljnje dejstvo, ki govori v prid dobri uveljavitvi bančnega zavarovalništva, je izkoriščanje tega modela s strani velikih **finančnih konglomeratov**. Finančne skupine kot so ING, KBC, BNP Paribas, Crédit Agricole, Fortis, AXA, Allianz, Skandia – skandinavski bančni zavarovalec in druge izpolnjujejo svoja poslanstva (“*mission*”) in dosegajo svoje strategije ter strateške cilje ravno z uporabo modela bančnega zavarovalništva. Prek le-tega povečujejo učinkovitost operativnih, marketinških in drugih *stroškov*, ki jih s tem porazdelijo na več družb znotraj skupine. Operativne stroške zmanjšujejo po eni strani z boljšo izkoriščenostjo bančnih poslovalnic, ki nudijo namesto zgolj bančnih produktov tudi zavarovalniške in bančnozavarovalniške (hibridne) produkte na enem mestu, ter po drugi strani z ustanavljanjem IT podjetij, ki nudijo logistično podporo ostalim hčerinskim družbam. Marketinški stroški se porazdelijo med različne produkte, ki jih ponuja družba v enem marketinškem projektu oziroma za trženje hibridnih produktov, nastalih v sodelovanju med banko in zavarovalnico. Nadalje finančni konglomerati preko bančnega zavarovalništva povečujejo *svojo konkurenčnost* in osvajajo *nove trge*. Povezovanje bank in zavarovalnic pa le-tem nudi dodatno *zaščito*, kajti, če je kakšno leto za eno od družb slabše, lahko druga, sicer v omejenem obsegu, nudi pomoč. Dejansko je ta zaščita drugi obraz **tveganja okužbe**, ki jo želijo preprečiti oblikovalci nadzornega sistema nad finančnimi konglomerati in povezanimi osebami.

Navkljub zgoraj napisanemu je posebnost svetovnega finančnega sektorja finančni trg Velike Britanije, kjer so vsi poskusi uveljavitve bančnega zavarovalništva propadli.¹¹⁶ Razlog za to so, po mnenju Evropskega odbora za zavarovalništvo (»*Comité Européen des Assurances*«), slabo razvejana mreža bančnih poslovalnic, razvoj telefonskega in spletnega bančništva, kar še dodatno zmanjšuje že tako nizko obiskanost bančnih poslovalnic. Vse to pa omejuje čezsektorske možnosti. Tržni delež britanskega bančnega zavarovalništva na področju prodaje življenjskih zavarovanj je v letih od 1992 do 1999 padel za 3%.¹¹⁷

Na dobro uveljavitev bančnega zavarovalništva v njegovih zibelkah (Francija, Beneluks) kažejo tudi **statistični podatki** (Tabela 5) prodanih zavarovanj preko “bančnih okenc”, torej preko bančnih poslovalnic (Francija) oziroma statistične številke tako imenovane “*shared customers*” (točka III.9.4.1). Po podatkih Evropskega odbora za zavarovalništvo¹¹⁸ se v Franciji in Italiji proda 44%, na Nizozemskem 15% in v Španiji 41% zavarovanj preko

¹¹⁶ *Comité Européen des Assurances*: European Prudential Regulation and Supervisory Structure, 2004, str. 12.

¹¹⁷ Op.c., str. 12.

¹¹⁸ Op.c., str. 11.

bančnih okenc. KBC v svojem vmesnem poročilu za prvo polovico leta 2004¹¹⁹ poroča o tem, da je "cross-selling ratio", to je število strank ("shared-customers"), ki so kupile tako bančne kot tudi zavarovalniške produkte pri KBC, v prvi polovici 2004 40%. Poleg tega je bilo 88% življenjskih zavarovanj zbranih preko bančne distribucijske mreže. Za "nevezana", to so zavarovanja, ki niso vezana na enote investicijskih skladov ali enote indeksov, življenjska zavarovanja je ta delež 82%, za vezana življenjska zavarovanja pa 99%. Na področju premoženjskih zavarovanj je bilo zbranih 7% zavarovanj preko bančne distribucijske mreže, 71% preko agentov in 22% preko posrednikov.

Nadaljnji podatki¹²⁰ Evropskega odbora za zavarovalništvo kažejo, da je bančno zavarovalništvo konec leta 2002 predstavljalo 61% prihodkov od premij na trgu življenjskih in upokojitvenih zavarovanj. Nasploh je večina večjih evropskih trgov zaznala v letih od 1992 do 1999 hiter porast tržnega deleža bančnega zavarovalništva na področju prodaje življenjskih zavarovanj in upokojitvenih produktov, razen v Franciji, kjer je bil ta delež že prej velik, in v Veliki Britaniji, kjer se ta delež manjša. Francija je tako v letih od 1992 do 1999 zaznala 6% porast tržnega deleža (od 54% na 60%), v Nemčiji se je tržni delež povečal iz 1% na 18%, v Italiji iz 8% na 50%, na Nizozemskem iz 9% na 29% in v Španiji iz 43% na 73% zaradi tujih bančnozavarovalniških družb, ki so prišle na španski trg po priključitvi Španije v EU.

	Število zavarovalnih polic prodanih preko bančnih okenc	Delež bančnega zavarovalništva v prihodkih od premij na trgu življenjskih in upokojitvenih zavarovanj	Porast deleža 1992 - 1999
Francija	44%	60% (1999)	+6%
Belgija	40% (zgolj KBC, 2004)	<i>Ni podatka</i>	<i>Ni podatka</i>
Nizozemska	15%	29% (1999)	+20%
Nemčija	<i>Ni podatka</i>	18% (1999)	+17%
Švica	<i>Ni podatka</i>	<i>Ni podatka</i>	<i>Ni podatka</i>
Avstrija	<i>Ni podatka</i>	<i>Ni podatka</i>	<i>Ni podatka</i>
Italija	44%	44% (1999)	+42%
Španija	41%	73% (1999)	+30%
Slovenija	<i>Ni podatka</i>	6,2% (NLB, SKB), ni podatkov za Abanko Vipo	<i>Ni podatka</i>
Velika Britanija	<i>Ni podatka</i>	9% (1999)↓	<i>Ni podatka</i>

Tabela 5 Število zavarovalnih polic prodanih preko bančnih okenc, delež bančnega zavarovalništva v prihodkih od premij na trgu življenjskih in upokojitvenih zavarovanj, porast tega deleža, vir: Comité Européen des Assurances: European Prudential Regulation and Supervisory Structure, 2004; KBC Group:

¹¹⁹ KBC: Interim report, 30.6.2004.

¹²⁰ Comité Européen des Assurances: European Prudential Regulation and Supervisory Structure, 2004, str. 12.

Interim Report, 30.6.2004, KBC: Interim report, 30.6.2004, NLB: Letno poročilo 2003, »Nova ponudba bančnozavarovalniških storitev«.

Model bančnega zavarovalništva se uveljavlja tudi v nekaterih tranzicijskih državah, kot so Poljska, Madžarska, Češka in Slovaška, in sicer preko vstopanja tujih bančnih zavarovalcev na te trge. Tak bančni zavarovalec je tudi KBC. KBC ima 90% delež v ČSOB, vodilni češki banki in četrti slovaški banki. Poleg tega ima KBC skupaj s češkim ČSOB v lasti ČSOB Pojišť'ovna zavarovalnico (75:25), ki si počasi a vztrajno jemlje večji tržni delež na češke zavarovalniškem trgu. Na Slovaškem ima KBC lastništvo v zavarovalnici ERGO Poist'ovna. Na Madžarskem ima KBC 59% delež v drugi največji madžarski banki - K&H banki, obenem pa v bančnozavarovalniškem smislu sodeluje preko K&H banke z K&H Life (življenjska zavarovalnica) in premoženjsko zavarovalnico Argosz. Na Poljskem je KBC udeležena s 85,5% deležem v Kredyt banki, z namenom bančnega zavarovalništva pa sodelujeta Kredyt Bank in WARTA, v kateri je KBC 75% lastnik.¹²¹

Poleg omenjenih je razlog za dobro uveljavitev bančnega zavarovalništva v Evropi in tudi globalno **celovitost** tega modela. Današnja ekonomska in socialna družba na človeka ne gleda več po plasteh, temveč gleda nanj kot na celovito osebnost, ki ima v vsakem življenjskem trenutku drugačne potrebe glede na svojo starost, družinsko situacijo, družbeni status in življenjsko okolje. Tudi zato je model univerzalnega bančništva potreben. Bančno zavarovalništvo se v tej točki delno pokrije z v začetku omenjenim (glej točko I.1.1) tako imenovanim Modelom finančnih storitev (*»Financial Services Model«*), ki so ga poskušali uveljaviti v ZDA v 60. letih prejšnjega stoletja. Takrat ideja ni bila dozorela, saj konglomerati kot so American Express, Sears in Citibank niso bili sposobni preseči ovir, ki so jih predstavljale različne filozofije drugačnih dejavnosti. Ideja finančnega svetovanje po življenjskih fazah, pri katerem stranka v enem "finančnem paketu" zadovolji svoje finančne, naložbene, zavarovalniške in varčevalne potrebe, se danes udejanja in bančno zavarovalništvo je en del tega paketa. Veliki finančni konglomerati, kot so na primer Fortis in ING, stremijo k združevanju ne le bančništva in zavarovalništva v bančno zavarovalništvo, ampak temu dodajajo še upravljanje premoženja (*»asset management«*) in druge finančne storitve. Ponudniki finančnih storitev želijo svoje finančne pakete oblikovati po meri vsake stranke tako, da se optimalno prilagodijo osebnosti in potrebam stranke v vseh pogledih. Že v osnovi so pripravljene glede na zunanje attribute stranke, kot so njena starost, družinska situacija, življenjsko okolje in družbeni status. Še večja odlika teh finančnih paketov pa je, da

¹²¹ KBC Group: Interim results, 30.6.2004.

nadgradijo in prilagodijo osnovo, temelječo na zunanji atributih, glede na specifične lastnosti vsakega posameznika. Da bi uspeli oblikovati tak finančni paket, se je potrebno stranki približati, jo dobro spoznati ter ji prisluhniti. S takim načinom dela se stranko ne pridobi zgolj za konkretno življenjsko obdobje, ampak za vsa naslednja.

Nadaljnja prednost za potrošnika in tudi znak za dobro uveljavitev bančnega zavarovalništva je **konkurenčnost**, ki jo vzpostavlja med finančnimi skupinami. Stopnja konkurence je visoka, kar je znak dobre uveljavitve modela. Vsaka finančna skupina si želi izboriti svoje mesto na trgu in prevladati nad ostalimi. To finančne skupine sili v večjo inovativnosti, večjo prilagodljivost, boljše produkte in storitve za stranke, hkrati pa v globalno širitev na nove trge, kjer bančno zavarovalništvo še ni uveljavljeno. Večina novih trgov se nahaja izven Evrope, nekaj pa jih je tudi še na stari celini. Med njimi so tudi Slovenija in vse ostale države vzhodne Evrope (glej zgoraj).

IV.15. SLOVENIJA

IV.15.1. Pravni okvir

IV.15.1.1. Slovenski Zakon o zavarovalništvu in Zakon o bančništvu

IV.15.1.1.1. Dejavnosti zavarovalnic in bank

Slovenski **ZZavar** dovoljuje zavarovalnicam v 5. odstavku¹²² 14. člena opravljanje poslov, ki so z zavarovalnimi posli v neposredni ali posredni zvezi. Za take se v 7. odstavku istega člena štejejo med drugim tudi posli posredovanja pri sklepanju bančnih storitev in drugih kreditnih poslov po **Zban** (tako imenovan "Assurfinanz"¹²³) kolikor gre za posredovanje za banko. Dovoljenje za opravljanje poslov izda Agencija za zavarovalni nadzor (**AZN**) na podlagi predhodnega mnenja Banke Slovenije.

ZZavar v 227. členu dovoljuje opravljanje storitev zavarovalnega posredovanja zgolj zavarovalnim posredniškimi družbam, ki so pridobile dovoljenje **AZN** za opravljanje dejavnosti zavarovalnega posredovanja (1. odstavek). To določbo **ZZavar** omili v 5. odstavku istega člena, ko določa, da lahko storitve zavarovalnega posredovanja opravljajo tudi banke,

¹²² V 7. odstavku 14. člena **ZZavar** napačno odkazuje na 4. odstavek 14. člena.

¹²³ **Zavarovalniško bančništvo** (*Assurfinance* oziroma *Assurfinanz*) je model obraten bančnemu zavarovalništvu, saj so v primeru zavarovalniškega bančništva zavarovalnice tiste, ki tržijo bančne storitve in produkte. Zavarovalniško bančništvo ni predmet te diplome.

ki so za opravljanje teh storitev pridobile dovoljenje Banke Slovenije. Banka Slovenije izda dovoljenje na podlagi predhodnega mnenja *AZN*, ki ga mora *AZN* podati v 45 dneh od dneva po prejemu zaprosila. V primeru, da tega ne stori, se šteje, da je mnenje podano oziroma sme Banka Slovenije izdati dovoljenje brez mnenja *AZN* (6. odstavek). Omenjeno dovoljenje so doslej prejele naslednje banke: Abanka Vipa d.d., Bank Austria Creditanstalt d.d., Banka Celje d.d., Banka Koper d.d., Nova kreditna banka Maribor d.d., Nova ljubljanska banka d.d., SKB banka d.d. in Volksbank – Ljudska banka d.d.¹²⁴

Zban določa v 2. členu, da je “banka” delniška družba s sedežem v Republiki Sloveniji, ki je pridobila dovoljenje Banke Slovenije za opravljanje bančnih storitev. Kot “bančne storitve” so definirane finančne storitve sprejemanja depozitov ter dajanja kreditov za svoj račun, storitve, za katere drug zakon določa, da jih smejo opravljati samo banke (1. odstavek 3. člena **Zban**) in druge finančne storitve, med drugim tudi posredovanje pri prodaji zavarovalnih polic po **ZZavar** (8.točka 1. odstavek 6. člena **Zban**), če za opravljanje teh storitev banka pridobi dovoljenje Banke Slovenije (2. odstavek 6. člena **Zban**) ter izpolnjuje pogoje, ki jih določa **ZZavar** (v zvezi s pridobitvijo dovoljenja za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanj).

Posle zavarovalnega posredovanja smejo pri banki opravljati zgolj fizične osebe, ki imajo dovoljenje *AZN* za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja (1. odstavek 230. člena **ZZavar**). Da fizična oseba pridobi omenjeno dovoljenje mora uspešno opraviti preizkus strokovnih znanj, ki so potrebna za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja, imeti mora najmanj enoletne izkušnje s področja opravljanja zavarovalnih poslov, ki jih je pridobila na podlagi zaposlitve oziroma drugega pravnega razmerja z zavarovalnico oziroma zavarovalno posredniško družbo, obvladati mora slovenski jezik in ne sme biti pravnomočno nepogojno obsojena za kaznivo dejanje zoper premoženje oziroma gospodarstvo na kazen zapora več kot 3 mesecev (4. odstavek 230. člena **ZZavar**).

ZZavar ne upošteva različnih nalog, ki jih vsebuje zavarovalno zastopanje oziroma posredovanje, saj so zahteve in pogoji za pridobitev dovoljenja za zavarovalno zastopanje in za zavarovalno posredovanje povsem enaki. Na to opozarja tudi Vidmarjeva¹²⁵, ki ocenjuje kot neprimerno, da morajo tudi fizične osebe, to je zaposleni v banki, pridobiti dovoljenje za

¹²⁴ *Banka Slovenije*: Abecedni seznam vseh bank v Sloveniji z dne 8.9.2004, www.bsi.si.

¹²⁵ *Vidmar Nadja*: Bankassurance – nova finančna storitev v domačem okolju, Bančni vestnik, Letnik 52, št. 4, Ljubljana april 2003.

posredovanje, če želi banka opravljati posle zavarovalnega posredovanja. **ZZavar** v 215. členu določa, da je »zavarovalni zastopnik« oseba, ki je na podlagi zaposlitve oziroma drugega pravnega razmerja z zavarovalnico oziroma zavarovalno zastopniško družbo pooblaščen za sklepanje zavarovalnih pogodb v imenu in za račun zavarovalnice. Potemtakem ni dovolj, da bi banka pridobila dovoljenje Banke Slovenije za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja, njeni zaposleni pa zgolj dovoljenje za opravljanje poslov zavarovalnega zastopstva. Pri tem se pojavlja vprašanje bega možganov (glej točko IV.15.4). Nadalje Vidmarjeva ocenjuje za bančno zavarovalništvo neprimeren tudi kriterij enoletnih izkušenj, ki je bil predvsem problematičen v začetku uveljavljanja bančnega zavarovalništva v Sloveniji, ko banke, še niso imele zaposlenih, ki bi že imeli dovoljenje za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja.

IV.15.1.1.2. Vstop v bančno zavarovalništvo

Udeležba in povezane osebe so urejene v 9. in 10. členu **ZZavar** ter v 9. in 10. členu **Zban**. Slovenska ureditev je bila predstavljena že zgoraj pod točkami I.4.2.1 in I.4.2.2. Vzajemna kapitalaska udeležba je urejena v členih 460. do 464. **ZGD** in je bila predstavljena zgoraj pod točko I.4.2.4.

Ustanovitev nove zavarovalnice je urejena v **ZZavar**. 1. člen tako določa, da je "zavarovalnica" pravna oseba s sedežem v Republiki Sloveniji, ki je pridobila dovoljenje **AZN** za opravljanje zavarovalnih poslov. Zavarovalnica je lahko organizirana zgolj kot delniška družba ali družba za vzajemno zavarovanje (13. člen **ZZavar**). Organi zavarovalne delniške družbe so nadzorni svet in uprava (15. in 22. člen **ZZavar**). Za zavarovalno delniško družbo se subsidiarno uporabljajo določbe **ZGD** (15. člen **ZZavar**). Glej tudi točko I.4.1.1.

V primeru združitve z drugo zavarovalnico oziroma drugo pravno osebo oziroma delitve zavarovalnice, mora prevzemna zavarovalnica oziroma zavarovalnica, ki se deli, pred vpisom združitve oziroma delitve v sodni register pridobiti dovoljenje **AZN**, tako imenovano dovoljenje za združitev oziroma delitev (2. odstavek 65. člena **ZZavar**). Glej tudi točko I.4.2.3.

V primeru prenosa izločenih poslov mora zavarovalnica pred sklenitvijo pogodbe, s katero prenese pomemben del poslovanja na drugo zavarovalnico oziroma drugo osebo, pridobiti dovoljenje za prenos izločenih poslov pri **AZN** (5. odstavek 65. člen **ZZavar**). Za pogodbo o

prenosu izločenih poslov se šteje tudi pogodba, s katero zavarovalnica za nedoločen čas oziroma za daljše časovno obdobje prenese opravljanje zastopanja pri sklepanju zavarovalnih poslov na drugo zavarovalnico ali drugo osebo (77. člen **ZZavar**).

IV.15.1.1.3. Vrste produktov

ZZavar določa naslednje zavarovalne vrste (2. odstavek 2. člena), zavarovalne podskupine (3. odstavek 2. člena) in zavarovalni skupini (4. odstavek 2. člena):

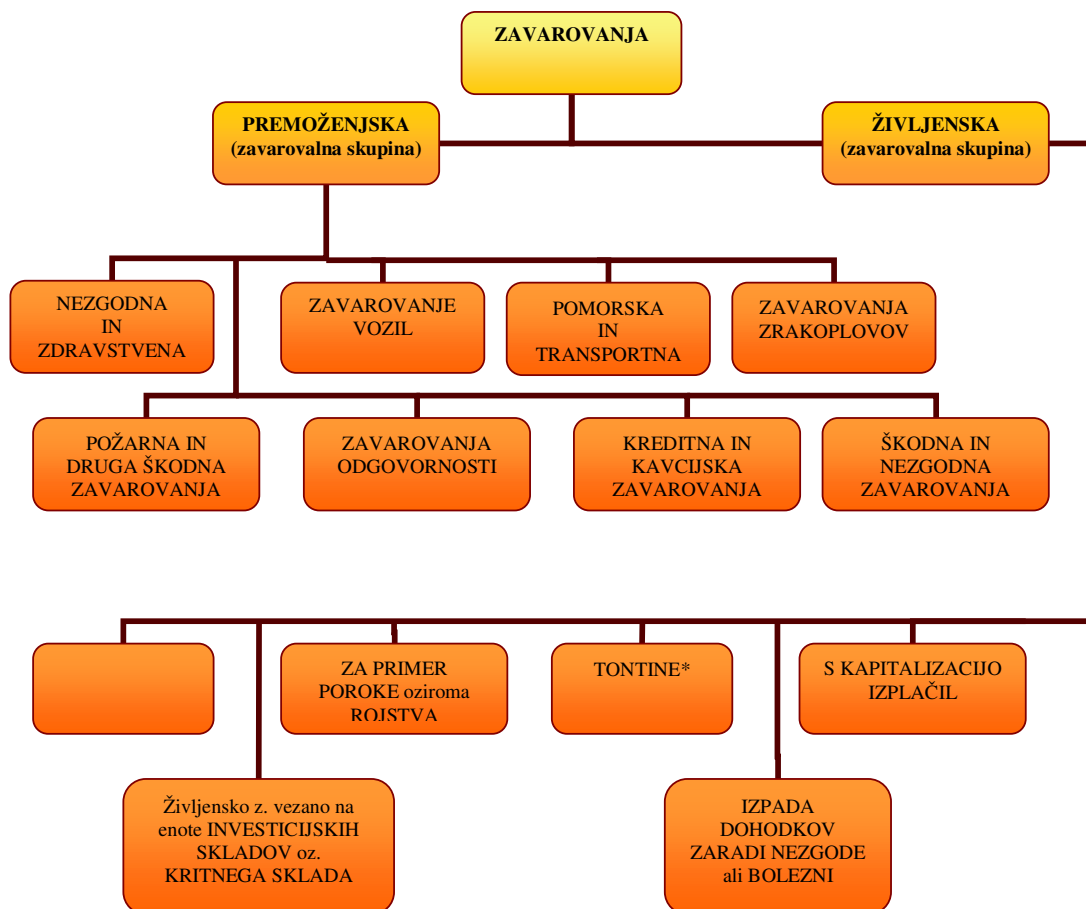


Tabela 6: Zavarovalne vrste, zavarovalne podskupine in zavarovalni skupini po ZZavar

*Tontine je zavarovanje, pri katerem se skupina zavarovancev dogovori, da bo skupno kapitalizirala svoje prispevke in razdelila tako kapitalizirano premoženje med tiste zavarovance, ki doživijo določeno starost oziroma med dediče umrlih zavarovancev (22. točka 2. odstavka 2. člena **ZZavar**).

Nevarnosti, ki jih posamezne zavarovalne vrste krijejo:

- a. **Kreditna zavarovanja** (14. točka 2.odstavek 2. člena *ZZavar*):
- (1.) nevarnost neplačila (oziroma zamude plačila) zaradi nesolventnosti ali drugih dogodkov (ravnanj ali dejstev),
 - (2.) izvozne kreditne in druge nevarnosti povezane z izvozom, trgovino in vlaganji na tujih in domačih trgih,
 - (3.) kredite z obročnim odplačevanjem,
 - (4.) hipotekarne in lombardne kredite,
 - (5.) kmetijske kredite, in
 - (6.) druge kredite in posojila.
- b. **Kavcijska zavarovanja** (15. točka 2.odstavek 2. člena *ZZavar*) so zavarovanja, ki krijejo in neposredno ali posredno jamčijo za izpolnitev obveznosti dolžnika.
- c. **Zavarovanje različnih finančnih izgub** (16. točka 2.odstavek 2. člena *ZZavar* – podskupina škodnih in nezgodnih zavarovanj):
- (1.) zaradi poklicne nevarnosti,
 - (2.) zaradi nezadostnih prihodkov (na splošno),
 - (3.) zaradi slabega vremena,
 - (4.) zaradi izgubljenega dobička,
 - (5.) zaradi nepredvidenih splošnih stroškov,
 - (6.) zaradi nepredvidenih poslovnih stroškov,
 - (7.) zaradi izgube tržne vrednosti,
 - (8.) zaradi izpada najemnine oziroma prihodka,
 - (9.) zaradi posrednih poslovnih izgub, razen izgub iz prejšnjih alinej,
 - (10.) zaradi drugih neposlovnih izgub, ali
 - (11.) zaradi drugih finančnih izgub.

V okviru teh zakonskih okvirjev ponudniki bančnozavarovalniških storitev oblikujejo v okviru lastnih sposobnosti in inovacij produkte, za katere menijo, da bodo zadovoljevali potrebe njihovih strank (glej točki I.5.2 in IV.15.3).

IV.15.2. Nadzor in Agencija za zavarovalniški nadzor

IV.15.2.1. Nadzor po ZZavar

ZZavar v 232. členu določa, da nadzor nad bankami, ki so za opravljanje storitev zavarovalnega posredovanja pridobile dovoljenje Banke Slovenije na podlagi predhodnega mnenja AZN, opravlja AZN v sodelovanju z Banko Slovenije.

AZN opravlja nadzor nad bankami z namenom preverjanja, ali banka spoštuje pravila o obvladovanju tveganj in druga pravila določena v **ZZavar** ter predpisi izdanimi na njegovi podlagi oziroma na podlagi drugih zakonov povezanih z banko. AZN opravlja nadzor tudi nad pravnimi osebami, povezanimi z zavarovalnico, če je to potrebno zaradi nadzora nad poslovanjem zavarovalnice. Pregled poslovanja banke v smislu nadzora nad njo opravi AZN v sodelovanju z Banko Slovenije (172. člen v zvezi z 232. členom **ZZavar**). AZN opravlja nadzor nad bankami s spremljanjem, zbiranjem in preverjanjem poročil in obvestil bank in drugih oseb, ki so po določbah **ZZavar** dolžne poročati AZN oziroma jo obveščati o posameznih dejstvih in okoliščinah, z opravljanjem pregledov poslovanja zavarovalnic in z izrekanjem ukrepov nadzora po **ZZavar** (173. člen v zvezi z 232. členom **ZZavar**).

Poleg posebnim določbam v **ZZavar** so banke podvržene vsem generalnim določbam, ki jih ureja **Zban**. Za Slovenijo pa veljajo tudi direktive omenjene v točki III.7.1.

IV.15.2.2. Agencija za zavarovalni nadzor

AZN izdaja podrobnejše predpise, na podlagi **ZZavar**, izdaja dovoljenja, sklepe, vodi register zavarovalnih zastopnikov in posrednikov, daje mnenja k izdaji dovoljenja Banke Slovenije bankam za opravljanje storitev zavarovalnega posredovanja, izvaja nadzor nad povezanimi osebami.

AZN tako izdaja naslednja dovoljenja:

- Dovoljenje za opravljanje zavarovalnih poslov,
- Dovoljenje za prenos izločenih poslov,
- Dovoljenje za združitev (z drugo zavarovalnico oziroma pravno osebo),
- Dovoljenje za delitev zavarovalnice,

- Dovoljenje za ustanovitev (zavarovalne) podružnice v tujini ali tuje podružnice v Sloveniji,
- Dovoljenje za prenos zavarovalnih pogodb.

V okviru sklepov je AZN tako na primer izdala Sklep o podrobnejših pogojih za pridobitev in preizkus strokovnih znanj, potrebnih za opravljanje poslov zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja¹²⁶ ter Sklep o registrih zavarovalnih zastopnikov in posrednikov ter zavarovalnih zastopniških in posredniških družb¹²⁷, ki v 5. točki 2. člena določa tudi vodenje registra zavarovalnih posrednikov banke.

IV.15.3. Primeri

IV.15.3.1. NLB in NLB Vita d.d.

Nova ljubljanska banka (**NLB**) in njen 34% lastnik, KBC, belgijska bančno-zavarovalna družba, ki je tretji največji ponudnik bančno zavarovalniških storitev v Belgiji¹²⁸ sta spomladi leta 2003 napovedala v prvi fazi začetek prodaje življenjskih in rentnih zavarovanj s strokovnim znanjem KBC-ja v vseh izpostavah NLB, v naslednji fazi začetek poslovanja vzajemnega sklada in začetek celostnega finančnega svetovanja premožnejšim komitentom banke oziroma zavarovancem nove življenjske zavarovalnice.¹²⁹

NLB Vita d.d. je življenjsko zavarovalnica, ki sta jo decembra 2002 skupaj ustanovila NLB in KBC, s samim poslovanjem pa je začela junija 2003, po pridobitvi dovoljenja za opravljanje zavarovalniških poslov s strani Agencije za zavarovalni nadzor maja 2003¹³⁰. Do konca leta je zavarovalnica dosegla, po ocenah Skupine NLB, 3,8 % tržni delež na področju življenjskih zavarovanj in je tako peta zavarovalnica za življenjska zavarovanja v Sloveniji.¹³¹ Že na začetku sta si NLB Vita in NLB želeli zagotoviti uspešnost poslovanja z namenjanjem pozornosti strokovni usposobljenosti bančnih delavcev v skoraj 80 poslovalnicah po Sloveniji.

¹²⁶ Ur.l. RS, št. 6/01.

¹²⁷ Ur.l. RS, št. 9/01.

¹²⁸ www.kbc.com/fs_index.asp, Company profile.

¹²⁹ Končina, Miroslav: Zavarovalno bančništvo in možnost nastanka finančnih stebrov, Bančni vestnik, Letnik 52, št.3, Ljubljana marec 2003.

¹³⁰ Nova ljubljanska banka: NLB Vita se pripravlja na prihod na trg, Sporočilo za javnost z dne 23.4.2003.

¹³¹ Nova ljubljanska banka: Letno poročilo 2003, »Nova ponudba bančnozavarovalniških storitev«, www.nlb.si.

V Strategiji Skupine NLB 2004-2006¹³² si Skupina postavlja za enega izmed ciljev nadaljevati razvoj novih storitev na slovenskem trgu. Z razvojem ponudbe, ki bo ustvarjala nove neobrestne prihodke, in z Nadaljnjo racionalizacijo stroškov poslovanja si želi Skupina zagotoviti dolgoročno stabilnost finančnega poslovanja. S tem namenom načrtuje NLB uvedbo vrste novih produktov za prebivalstvo in nadgradnjo že obstoječe ponudbe bančnozavarovalniških storitev in produktov. NLB se zaveda, da so zaposleni v Skupini ključni dejavnik, ki bo zagotovil doseganje strateških ciljev. Zaradi tega želi Skupina razvijati ključne skupine zaposlenih in povečati izkoristek vse kadrovske moči Skupine.

Glavni produkti NLB Vita d.d. so NLB Naložba Vita plus, NLB Varčevanje Vita plus, NLB Naložba Vita 1, NLB Naložba Vita 2, NLB Naložba Vita 3, NLB Naložba Vita 4, NLB Naložba Vita 5 in NLB Naložba Vita 6.

NLB Naložba Vita plus¹³³ je naložbeno življenjsko zavarovanje z možnostjo postopnega varčevanja ali enkratne naložbe v investicijske sklade. Na voljo je možnost priključitve dodatnega nezgodnega zavarovanja k osnovnemu zavarovanju. Dodatno zavarovanje krije nevarnosti smrti zaradi nezgode ali popolno trajno nezmožnost zaradi nezgode ter zavarovanje kritičnih bolezni. Investicijskih skladov, med katerimi lahko stranka izbira, je več (umirjen – KBC-Life Defensive, uravnotežen – KBC-Life Neutral in dinamičen – KBC-Life Dynamic) glede na potrebe in želje posamezne stranke. Ročnost tega zavarovanja je doživljenjska, odkup police pa je možen kadarkoli, vendar pa zaradi davčnih ugodnosti ni priporočljiv pred potekom 10 letih. Stranka ima opcijo enkratnega (1.000 eurov) vplačila oziroma postopnega (50 eurov) vplačila. Pri obročnem odplačevanju premij se lahko stranka odloči za mesečno (50 eurov), četrletno (najmanj 150 eurov), polletno (najmanj 300 eurov) ali letno (najmanj 600 eurov), pri tem pa je minimalna zavarovalna vsota za primer smrti 1.200 eurov.

NLB Varčevanje Vita plus je varčevanje z življenjskim zavarovanjem, ki nudi zajamčen donos na privarčevana sredstva in možnost udeležbe v letnem presežku. Tudi pri tem produktu je možno osnovnemu zavarovanju priključiti dodatno nezgodno zavarovanje, ki krije nevarnosti smrti zaradi nezgode ali popolne trajne invalidnosti zaradi nezgode ter zavarovanje

¹³² Nova ljubljanska banka: Letno poročilo 2003, »Strategija Skupine NLB 2004-2006«, www.nlb.si.

¹³³ www.nlb.si.

kritičnih boleznih. Zajamčen donos 3% se pripisuje dnevno, možen je še dodatni potencialni letni donos.¹³⁴

Oba bančnozavarovalniška produkta nudita možnost tako imenovanih "počitnic". Stranka se lahko odloči, da v določenem obdobju ne vplačuje premij, kljub temu pa je še vedno zavarovana. Opcija počitnic je na voljo 3x po največ 6 mesecev. Nadalje lahko pri obeh produktih stranka sama določi delež, ki ga bo namenila varčevanju, in delež, ki ga bo namenila zavarovanju.

NLB Naložba Vita 1, 2, 3, 4, 5 in 6, ki ga je NLB začel tržiti novembra 2004, so produkti, ki nudijo naložbe v življenjska zavarovanja, vezane na enote investicijskega sklada, z ročnostjo 10 let. Naložbena politika vsakega sklada je povrniti vlagateljem neto vplačano premijo kljub morebitnim negativnim gibanjem na trgu kapitala. Vsebujejo življenjsko zavarovanje za primer smrti in dodatno zavarovalno kritje za primer nezgodne smrti. Donos je v celoti odvisen od gibanja vrednosti enot investicijskega sklada. Izbira dodatnih zavarovanj pa ni možna.¹³⁵

Življenjska zavarovanja posojilojemalcev (glej tudi točko I.5.2.1) so namenjena tistim posojilojemalcem, ki želijo svoje bližnje zaščititi za primer smrti posojilojemalca, ko le-ta še ne bi povrnil celotnega posojila. Življenjsko zavarovanje se sklene za čas odplačevanja posojila, višina zavarovalne premije pa je odvisna od zneska posojila in časa odplačevanja letnega.¹³⁶

Poleg tega nudi NLB Vita še naslednje bančnozavarovalniške produkte: **Nezgodno zavarovanje imetnikov plačilnih kartic**, **Nezgodno zavarovanje imetnikov zlatih plačilnih kartic** in **Nezgodno zavarovanje imetnikov osebnih računov**. Ti produkti krijejo nevarnost popolne trajne invalidnosti ali smrti in ga imetniki plačilnih kartic oziroma imetnike osebnih računov pridobijo avtomatsko. Zavarovalna premija je vključena v članarino (pri karticah) oziroma proviziji za vodenje računa in se zavarovancu ne zaračunava ločeno.¹³⁷

¹³⁴ www.nlb.si.

¹³⁵ www.nlb.si, Bančno zavarovalništvo.

¹³⁶ *Nova ljubljanska banka: Življenjsko zavarovanje, vezano na donosnost investicijskega sklada*, Sporočilo za javnost z dne 5.9.2003.

¹³⁷ NLB Vita, življenjska zavarovalnica d.d., Ljubljana, www.nlb.si.

IV.15.3.2. SKB banka in zavarovalnica Generali

SKB banka (*SKB*) in zavarovalnica Generali sta podpisali 26. maja 2003 novo pogodbo o prihodnjem poslovnem sodelovanju, in sicer na področju osebnih zavarovanj. Skupaj želita oblikovati in razvijati pestro paleto sodobnih bančnozavarovalnih storitev in produktov po meri strank. Sprva sta SKB in Generali sodelovala na področju nezgodnih zavarovanj, ki sta jih nadgradila z življenjskim zavarovanjem, nekateri poskusi pa so bili izvedeni tudi na področju investicijskega zavarovanja.¹³⁸ Generali trži svoja zavarovanja zgolj preko podružnic SKB banke.

TRIS, prva paketna ponudba zavarovanj te vrste v Sloveniji, vključuje pokojninsko, življenjsko in nezgodno zavarovanje. Zavarovanci lahko izbirajo med tremi paketi s tremi zavarovalnimi možnostmi za eno mesečno premijo plačevanja. Mesečne premije plačevanja se razlikujejo glede na starost zavarovanca Le-ti so razdeljeni v tri starostne skupine, in sicer na zavarovance od 15. do 31. let, od 31. do 45. let ter na zavarovance starejše od 45. let. Paketi TRIS predstavljajo pokojninski dodatek, oblikovan iz življenjskega zavarovanja, življenjsko varčevanje, to je življenjsko zavarovanje z enkratnim neobdavčenim gotovinskim izplačilom, ter nezgodno zavarovanje za resne nezgode.¹³⁹

SKB banka trži tudi Generalijevo **življenjsko zavarovanje**. Le-to daje zavarovancu na izbiro obdobje, za katero sklepa zavarovanje, pri tem Generali jamči za izplačilo zavarovalne vsote, v primeru smrti zavarovanca za čas trajanja zavarovanja pa ni več potrebno plačevati premij, enako je v primeru popolne trajne invalidnosti. Pri izplačilu ima zavarovanec na voljo enkratno izplačilo zavarovalne vsote in možnost, da se glede na takratne potrebe sam odloči v koliko letih želi, da se mu izplača zavarovalna vsota.¹⁴⁰

SKB banka in Generali ponujata tri različne pakete **nezgodnih zavarovanj**, in sicer paket A, B in C, ki se razlikujejo glede na višino mesečne premije. To zavarovanje traja leto dni z možnostjo avtomatičnega podaljšanja.

Paket **stanovanjskih zavarovanj** obsega požarno zavarovanje, zavarovanje proti viharju, zavarovanje izliva vode, zavarovanje stekla, zavarovanje vlomne tatvine in ropa ter zavarovanje odgovornosti zasebnika. Zavarovalnica v primeru nastanka nevarnosti pokrije

¹³⁸ *SKB*: SKB banka in zavarovalnica Generali: Podpis pogodbe o poslovnem sodelovanju.

¹³⁹ *SKB banka*: Paketna ponudba osebnih zavarovanj: TRIS SKB banke, Sporočilo za javnost z dne 28.3.2003.

¹⁴⁰ *SKB banka*: V SKB banko tudi po zavarovanje, Bančnik, november 2003, str.11.

stroške odstranjevanja in čiščenja posledic požara, izliva vode in viharja do 8% zavarovalne vsote, stroške selitve in nadomestnega stanovanja do vrednosti 10% zavarovalne vsote oziroma maksimalno 5.000 eurov v največ 12 mesecih, stroške odpravljanja posledic vandalizma pri vlomni tatvini ali poskusu vlomne tatvine, vrednost izginulih osebnih predmetov pri vlamu v osebno ali kombinirano vozilo v vrednosti do 1% zavarovalne vsote za stanovanjsko zavarovanje in stroške zamenjave ključavnice v vrednosti do 150 eurov po vlomni tatvini ali ropu. Pri paketu ekskluzivnega kritja so sozavarovane vse pomožne stavbe, delne škode, ki so posledica izliva vode zaradi korozije, zavarovan je lom stekel kuhalnih površin in drugih ravnih steklenih površin ter odškodninska odgovornost pri lastništvu malih domačih živali.

Avtomobilska zavarovanja so oblikovana v dva paketa obveznega avtomobilskega zavarovanja, in sicer Polni ter Delni kasko. SKB trži tudi **paket turističnega in zdravstvenega zavarovanja z asistenco v tujini**.

Najnovejši produkt je **naložbeno življenjsko zavarovanje Skladba 1**, ki sta ga skupaj ustvarili SKB in Generali. Gre za življenjsko zavarovanje, vezano na enote investicijskega sklada Agileo 2, ki ga upravlja Societe General Asset Management, Pariz. Zavarovalec ima možnost, da ob koncu dobe vplačevanja premij lahko zahteva izplačilo enot premoženja, zadrži enote premoženja na osebni računu ali nadaljuje z izrednimi vplačili.¹⁴¹

IV.15.3.3. Abanka Vipava in Zavarovalnica Triglav

Zavarovalnica Triglav je z 21,8852 % največji delničar v Abanki Vipava. Sklenjeno imata pogodbo o poslovnem sodelovanju, skupaj pa nudita več bančnozavarovalniških produktov in storitev.

Naložbeno življenjsko zavarovanje z nalaganjem v posebne vzajemne sklade Abančne DZU združuje življenjsko zavarovanje in varčevanje v investicijskih skladih. To pomeni aktivnejši pristop k zavarovanju. Izplačilo je možno ob doživetju, in sicer je v tem primeru zavarovalna vsota enaka vrednosti privarčevanih sredstev na naložbenem računu zavarovalca, ter v primeru smrti zavarovane osebe, pri čemer se izplača zajamčena vsota oziroma dejanska vrednost sredstev na naložbenem računu, če je le-ta višja od zajamčene vsote. Zavarovalna doba je od 10 do 25 let, denar pa se investira v naslednje posebne investicijske sklade: Zajček

¹⁴¹ SKB banka: Skupni produkt SKB banke in Generali Zavarovalnice: Skladba 1 obogatila ponudbo naložbenih življenjskih zavarovanj, Sporočilo za javnost z dne 30.6.2004.

(delniški), Vipek (mešani), Polžek (uravnoteženi) oziroma Sova (obvezniški). To zavarovanje nudi tudi možnost dodatnega nezgodnega zavarovanja.

Mešano življenjsko zavarovanje je zavarovanje in hkrati varčevanje. Zavarovanec se s sklenitvijo te oblike življenjskega zavarovanja zaveže, da bo določeno časovno obdobje v rednih obrokih plačeval zavarovalno premijo ali jo bo vplačal v enkratnem znesku. V času plačevanja premije je zavarovanec življenjsko zavarovan. Ob koncu zavarovalne dobe se upravičencu izplača dogovorjena zavarovalna vsota s pripisanimi dobički. Izplača se v enkratnem znesku ali v obliki mesečne rente. V primeru smrti zavarovanca med trajanjem zavarovanja, se upravičencu izplača zavarovalna vsota za primer smrti z do tedaj pripisanimi dobički. Dodatna možnost je **vzajemno življenjsko zavarovanje**, pri katerem sta z isto zavarovalno pogodbo zavarovani dve osebi. V primeru smrti enega od zavarovancev zavarovalnica izplača drugemu upravičencu dogovorjeno zavarovalno vsoto. V tem primeru zavarovanje preneha veljati. Mešanemu življenjskemu zavarovanju se lahko priključi še **dodatno nezgodno zavarovanje in dodatno zavarovanje kritičnih bolezni**.

Vseživljenjsko zavarovanje je zavarovanje za primer smrti do konca življenja. Pri tem zavarovanju se premija plačuje do konca življenja zavarovanca. Ob njegovi smrti se upravičencu izplača zavarovalna vsota, ki je dogovorjena ob sklenitvi zavarovanja. S pogodbo vseživljenjskega zavarovanja je lahko zavarovana le ena oseba stara med 30 in 65 let. Gre za zavarovanje, ki želi zaščititi družinske člane in druge upravičence, saj ti po smrti zavarovanca od zavarovalnice prejmejo dogovorjeno zavarovalno vsoto.

Pri **rizičnem življenjskem zavarovanju** gre za zavarovanje, pri katerem je zavarovanec zavarovan za primer smrti za dogovorjeno dobo. Če zavarovanec pred iztekom zavarovalne dobe umre, zavarovalnica upravičencu izplača dogovorjeno zavarovalno vsoto. Medtem ko v primeru, ko zavarovanec dogovorjeno zavarovalno dobo preživi, zavarovalnica nima do njega nobene obveznosti. To zavarovanje ne vključuje varčevalne komponente. Zavarovana je lahko le ena oseba. Samo zavarovanje pa je namenjeno zaščititi družinskih članov ali drugih bližnjih, ki bi bili ob smrti zavarovanca v času trajanja zavarovanja obremenjeni s pokritjem nastalih obveznosti (omogoča lažje poplačilo kreditov ali nadomesti določen izpad dohodka). Rizičnemu življenjskemu zavarovanju je možno priključiti dodatno nezgodno zavarovanje.

Nezgodno zavarovanje imetnikov navadnih osebnih računov in računov Akeš pri Abanki je dodatna storitev, ki jo zavarovanec izbere prostovoljno. Zavarovanje se sklene za primer

nezgodne smrti in trajne invalidnosti kot posledice nezgode oziroma za primer nezgodne smrti, trajne invalidnosti kot posledice nezgode in dnevnega nadomestila za čas nesposobnosti opravljanja rednega dela. Zavarovalnina se izplača na osebni račun zavarovanca pri Abanki oziroma po dogovoru z zavarovalnico, če zavarovanec ni upravičenec.

IV.15.4. Ocena uveljavitve bančnega zavarovalništva v Sloveniji

Slovenija je na področju bančnega zavarovalništva še precej v povojih. Prave aktivnosti so se začele šele v zadnjih štirih letih. Pred tem je šlo za sodelovalna povezovanja med bankami in zavarovalnicami in še to strogo omejeno na že prej omenjeno pogodbo o sodelovanju med SKB banko in zavarovalnico Generali.

Razlogov za tako pozen začetek uveljavljanja bančnega zavarovalništva na slovenskem finančnem trgu je več. Zagotovo je eden izmed njih dejstvo, da je bila Slovenija, kot že mnogokrat omenjeno, tranzicijska država, ki je morala najprej urediti osnovne pogoje za delovanje države in finančnega trga v drugačnem družbenem sistemu. Banke in zavarovalnice zmorejo stroškovno prenesti le omejeno število strokovnih kadrov, ki pa so bili v prvih desetih letih samostojnosti Slovenije obremenjeni predvsem s tranzicijskimi problemi oblikovanja zdravega finančnega trga. Ker je slovenski finančni trg majhen, si je težko predstavljati, da bi imeli na voljo dovolj strokovnega kadra, ki bi imel potrebno specialistično znanje za uveljavljanje bančnega zavarovalništva, ki je bil do nedavnega popolna neznanka na slovenskem trgu. Četudi je neznanka sam model, pa zagotovo ni neznanka težnja bank in zavarovalnic po sodelovanju, ki je bila v preteklosti zelo omejena s pravno ureditvijo zaradi strahu pred prevelikimi medsektorskimi tveganji. Z odpiranjem države navzven je preko kapitalskih povezav prišlo na slovenski trg tudi strokovno znanje na področju bančnega zavarovalništva. Najprej z zavarovalnico Generali, potem s KBC-jem, belgijskim bančno zavarovalniškim gigantom, še posebej specializiranim za bančno zavarovalništvo, je prišlo v Slovenijo veliko znanja. To je dalo polet tudi slovenskemu bančnemu zavarovalništvu. Novi trg in njegovi potencial so zaenkrat še slabo izkoriščeni, vendar pa je prihodnost bančnega zavarovalništva v Sloveniji in na slovenskem finančnem trgu svetla.

Slovenija ni nobena izjema v valu reform državnih socialnih sistemov v različnih evropskih državah. Pokojninska in zdravstvena blagajna sta že dolgo v rdeči številkah, preobremenjeni s starajočim se prebivalstvom. Država bo še bolj kot je to določil Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju 1 (*ZPIZ-1*), spodbujala skrb vsakega posameznika zase ter bo

zahtevala od njega večjo odgovornost in samoiniciativnost pri zagotavljanju lastnih sredstev za čas po upokojitvi ter za primer zdravstvenih težav. Glavni razlogi za pokojninsko reformo so podaljševanje povprečne življenjske dobe, upadanje števila rojstev, povečevanje števila upokojencev oziroma zmanjševanje števila aktivnih zavarovancev ter naraščanje deleža odhodkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje v bruto družbenem prihodku.¹⁴² *ZPIZ-I* uvaja tristebni sistem, postopno povečuje upokojitvene starosti (ženske 61. let, moški 63. let), postopno zmanjšuje pokojninsko osnovno z današnjih 85% na 72,5%, uvaja izračun pokojninske osnove temelječ na povprečju plač zadnjih 18 let ter spreminja razmerje med najnižjo in najvišjo pokojnino (gre za omejevanje višine najvišjih pokojnin).

Situacija slovenskega socialnega sistema je torej podobna tistim v drugih evropskih državah. S tem ko bo država preko svoje regulatorne funkcije zahtevala od državljanov vse večjo samoiniciativnost pri skrbi zase, bo ustvarila določene potrebe pri državljanih. Tako bo nastal popolnoma nov trg, ki bo ponudnikom bančnozavarovalniških storitev nudil velik potencial za njihovo dejavnost. Bančni zavarovalci bodo sposobni s svojo raznoliko in situaciji prilagodljivo ponudbo inovativnih produktov optimalno in uspešno zadovoljiti potrebe strank po celoviti zadovoljitvi vseh finančnih potreb, predvsem pa tistih, ki jih bo od svojih državljanov zahtevala država.

PRODUKTI BANČNEGA ZAVAROVANJA POSTOPOMA NA NAŠ TRG

PRVA FAZA

1. Življenjsko zavarovanje za primer smrti s padajočo zavarovalno vsoto

Zavarovanje je ponavadi vezano na posojilo (tudi prekoračitev) na računu in plačilne ter kreditne kartice), začetna zavarovalna vsota je enaka višini odobrenega posojila in pada s padanjem terjatev banke do posojilojemalca. Ob smrti banka izplača zavarovalno vsoto, ki je enaka višini terjatev banke do posojilojemalca. Prednost tega zavarovanja so nizke zavarovalne premije. Zavarovanje je vinkulirano v korist banke, če se ta drži skupaj s posojilom.

2. Mešano življenjsko zavarovanje za primer smrti in doživetja

Polica tega zavarovanja je vinkulirana v korist banke, zavarovanec v primeru doživetja ne prejme zavarovalne vsote, ampak se ta izplača banki. Posojilojemalec namreč banki plačuje obresti, pri zavarovalnici pa sklene mešano življenjsko zavarovanje. Zavarovalna vsota je enaka višini odobrenega posojila, trajanje zavarovanja pa je enako trajanju odobrenega posojila. Zavarovanje je primerno tam, kjer je življenjsko zavarovanje dodatna davčna olajšava. Slabost tega zavarovanja so precej višje zavarovalne premije od zavarovanja za primer smrti. Tudi to zavarovanje je primerno za zavarovanje najetja posojila ali prekoračitve na računu.

3. Življenjsko zavarovanje za primer smrti z nespreminjajočo se premijo

Zavarovanje se sklene za letno dni in se nato podaljšuje. Zavarovalne vsote se običajno višajo z rastjo depozita. Zavarovanje je primerno za zaščito depozita na računu in je vinkulirano v korist banke.

4. Življenjsko zavarovanje za primer smrti s padajočo zavarovalno vsoto v kombinaciji z zavarovanjem trajne invalidnosti

Od prvega zavarovanja se razlikuje le po tem, da ob smrti ali trajni invalidnosti zavarovanca zavarovalnica izplača razliko med vplačanimi zneski in ciljnim zneskom varčevanja. Zavarovanje je primerno za namensko varčevanje. Zavarovanje je vinkulirano v korist banke.

¹⁴² *SKB banka*: TRIS: zapolnite svojo pokojninsko vrzel, Bančnik, junij 2003, str. 10.

DRUGA FAZA	
5. Življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem, vezano na enote investicijskih skladov	Varčevalni del tega zavarovanja se veže na enote investicijskih skladov. Glavna značilnost je, da tveganje za ta del prevzame zavarovanec.
6. Življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem, vezano na indekse	Varčevalni del tega zavarovanja se veže na indekse. Glavna značilnost je, da tveganje za ta del prevzame zavarovanec.
7. Dосmrtno življenjsko zavarovanje za primer smrti	Življenjsko zavarovanje, s katerim se upravičencu v zavarovalni polici v primeru svoje smrti zagotovi določeno denarno vsoto, ki je enaka zavarovalni vsoti.
8. Zavarovanje družinskega prihodka	Zavarovanje za zaščito družine oziroma družinskega proračuna.
9. Zavarovanje odrekanja premiji	Zavarovanje za začasno nezmožnost plačevanja premij življenjskega zavarovanja, denimo ob izgubi službe.
10. Zavarovanje trajne popolne invalidnosti	Zavarovanje, ki se ponavadi priključi življenjskemu zavarovanju za primer smrti.
11. Zavarovanje nadomestila dohodka	Zavarovanje, ki je podobno zavarovanju družinskega prihodka, poudarek pa je na smrti člana družine, ki sicer zagotavlja glavni vir prihodkov za družino.
12. Nezgodna in zdravstven zavarovanja	
13. Pokojninska zavarovanja	
TRETJA FAZA	
14. Premoženjska zavarovanja	

Tabela 7: Produkti bančnega zavarovanja postopoma na naš trg, vir: Finance 18.11.2002

Glede na zgornjo tabelo "Produkti bančnega zavarovanja postopoma na naš trg" kaže, da je slovensko bančno zavarovalništvo v začetku druge faze. Na trgu so namreč že zelo razširjena življenjska zavarovanja z naložbenim tveganjem, vezana na enote investicijskih skladov, ter omejeno razširjena dosmrtna življenjska zavarovanja za primer smrti. SKB skupaj z Generalijem nudi že stanovanjska premoženja v okviru premoženjskih zavarovanj iz tretje faze, vendar je to izjema. Slovenski trg bančnozavarovalniških produktov se razvija, vendar ima še veliko potenciala.

Glede na statistiko¹⁴³ AZN ni bila struktura zavarovalnega trga glede na deleže zavarovalnic v letu 2003 bistveno spremenjena glede na leto prej. Na področju življenjskih zavarovanj ima največji tržni delež Zavarovalnica Triglav, in sicer 50,2%, z 17,8% oziroma 9,3% tržni deležem ji sledita Zavarovalnica Maribor oziroma Merkur Zavarovalnica. Vsem trem se tržni delež postopoma znižuje v zadnjih nekaj letih. Zavarovalnica Generali, ki je bančno zavarovalna družba pa ima 3,3% tržni delež na področju življenjskih zavarovanj in je višji kot v preteklem letu. Na področju premoženjskih zavarovanj ima Zavarovalnica Triglav 58,6%,

¹⁴³ Agencija za zavarovalni nadzor: Letno poročilo 2003, www.a-zn.si, str. 3-10.

Zavarovalnica Maribor 17,5%. Zavarovalnica Generali pa ima 1,7% tržni delež. Tudi pri tej vrsti zavarovanj je zaslediti postopno zniževanje tržnega deleža Zavarovalnice Triglav in postopno zviševanje tržnih deležev ostalih zavarovalnic. Na področju zdravstvenih zavarovanj ima Vzajemna zdravstvena zavarovalnica 56,7% tržni delež, sledi ji Adriatic, zavarovalna družba z 12,3% tržnim deležem.

Zavarovalnica	Tržni delež življenjska zavarovanja	Tržni delež premoženjska zavarovanja
Zavarovalnica Triglav	50,2%	58,6%
Zavarovalnica Maribor	17,8%	17,5%
Merkur zavarovalnica	9,3%	
Zavarovalnica Generali	3,3%	1,7%
NLB Vita	3,8%	

Tabela 8 Struktura zavarovalniškega trga v Sloveniji, vir: AZN: Letno poročilo 2003.

Struktura slovenskega zavarovalnega trga glede na vrste in osnove oblike zavarovanja je naslednja: življenjska zavarovanja zavzemajo 21,0%, premoženjska zavarovanja 54,4% ter prostovoljna zdravstvena zavarovanja 24,3% tržnega deleža. Delež življenjskih zavarovanj v zadnjih letih raste in bo rasel še naprej. Poleg tega se povečuje vsako leto tudi število zbranih premij na področju premoženjskih zavarovanj, in sicer še posebej na področju zavarovanj odgovornosti lastnikov vozil, nezgodnih zavarovanj ter kasko zavarovanj cestnih vozil.

Iz navedenih podatkov izhaja, da število zbranih premij oziroma prodanih zavarovanj iz leta v leto narašča, kar nakazuje na velik potencial slovenskega zavarovalniškega trga tudi v prihodnje. To je posledica po eni strani spremenjenih državnih socialnih sistemov, ki potrošnike silijo v nakup zavarovanj oziroma varčevanje, ter po drugi strani večje ozaveščenosti ljudi o tem, kakšne možnosti jim nudijo ponudniki zavarovalniških in bančnih storitev.

Struktura slovenskega bančnega trga je sledeča: največji tržni delež je imela ob koncu leta 2003 Nova ljubljanska banka, in sicer 33,6%, sledila ji je Nova Kreditna banka Maribor z 10,8% tržni deležem, na tretjem mestu je bila Abanka Vipa z 8,6% deležem, sledile so ji SKB

Banka z 7,8%, Banka Koper z 6,4%, Banka Celje z 6,1% in Gorenjska banka z 4,9% tržnim deležem. Prvih sedem bank ima tržni delež v višini 78,2%.¹⁴⁴

¹⁴⁴ *Združenje bank Slovenije*: Letno poročilo 2003, <http://www.zbs-giz.si/slo/publicistika/zbs2003Slo.pdf>.

V. ZAKLJUČEK

Model bančnega zavarovalništva se je dobro uveljavil tako v Evropi kot izven nje, pravzaprav je uveljavitev še v vzponu. Nemogoče se mu je izogniti. Države ne morejo preprečiti to, kar trg potrebuje – združevanje in prepletanje vseh delov finančnega sektorja med seboj. Pri tem verjetno ni več dovolj omenjati zgolj združevanje institucij bančnega in zavarovalniškega sektorja, pač pa je potrebno dodati tudi združevanje in sodelovanje vseh finančnih institucij kapitalskega trga med seboj. Šele tako lahko finančne institucije ponudijo celovite rešitve za čedalje zahtevnejše stranke.

Izziv, pred katerega bančno zavarovalništvo postavlja Evropsko unijo in države, je kako zagotoviti varnost pred tveganji okužbe in kako vzpostaviti učinkovit nadzor, ki ne bo preveč utesnjeval in bo še vedno omogočal samoregulacijo, obenem pa bo učinkovito. Na ravni Evropske unije je bil omenjen *FSAP*, v okviru katerega se bo v bližnji prihodnosti oblikoval nov sistem nadzora, ki je deloma že implementiran. Mnogi odbori, nacionalni nadzorni organi ter tako evropska kot nacionalna gospodarska združenja na specifičnih področjih so že dali svoje mnenje k predlogu. Sedaj je naloga Evropske komisije, da oblikuje direktivo upoštevajoč te predloge in mnenja. Zagotovo pa s sprejemom direktive proces oblikovanja učinkovitega in fleksibilnega nadzora ne bo končan. Prava naloga se bo z implementacijo v prakso šele začela. Takrat bo pomembna hitra reakcija na nove, nepredvidene situacije, v katerih se bodo znašle finančne skupine oziroma trg finančnih storitev. Večkrat je bilo omenjeno v raznih poročilih, da je potrebna določena mera samoregulacije in da direktive v zvezi z nadzorom nad finančnim trgom ne smejo biti oblikovane preveč strogo, brez omogočanja določenega manevrskega prostora in določene stopnje samoregulacije. Finančnim skupinam je potrebno prepustiti, da oblikujejo lastno notranjo regulacijo, ki bo v skladu z njihovimi metodami dela, pri tem pa bo morala zadostiti tudi kriterijem pravne ureditve Evropske unije in nacionalnih zakonodaj, ki bodo finančni trg regulirale v manjšem obsegu.

Finančne skupine oziroma finančne družbe bodo morale poskrbeti za oblikovanje določenih standardov kakovosti ne zgolj z namenom pridobiti čim več strank in opraviti čim več poslov, pač pa z namenom zagotavljati večjo varnost pri samem delovanju. V Švici ima

samoregulacija bančnih skupin dolgoletno tradicijo¹⁴⁵. Združenje švicarskih banke («die Schweizer Banken») v sodelovanju z Eidgenössischen Bankenkommission (“*EBK*”) in z njeno odobritvijo postavljajo notranja pravila delovanja bank, ki so v skladu z zakoni in podzakonskimi akti. *EBK* nadzoruje spoštovanje bank glede na ta pravila in lahko v primeru kršitev uvede ukrepe zoper banke. Samoregulacija je smiselna tam, kjer zakonodajalec pušča svobodo oziroma kjer imajo banke interes postavljati lastna pravila svojega obnašanje in delovanja. V vsakem primeru pa morajo biti ta pravila v skladu z zakoni in podzakonskimi akti ter so lahko sprejeta samo z odobritvijo *EBK*.

Bančno zavarovalništvo v Sloveniji ima velik potencial za svoj razvoj. Kot trenutno kaže se bodo izoblikovale tri pomembnejše bančnozavarovalniške skupine, ki bodo prevladovali na finančnem trgu. To število po eni strani omogoča konkurenčnost, kar je dobro za potrošnike, po drugi strani pa še vedno ne pomeni preobremenitve na tem delu trga in še vedno prinaša dovolj koristi za ponudnike finančnih storitev. Glede na krizo državnih socialnih sistemov je na trgu bančnozavarovalniških produktov pričakovati porast, in sicer bodo najaktualnejši tisti, ki bodo te sisteme dopolnjevali, oziroma, ki bodo ponujali boljše rešitve za posameznika. Slovenski trg bančnozavarovalniških produktov je šele v začetku druge faze prodiranja bančno zavarovalniških produktov na slovenski trg (točka IV.15.4). To pomeni, da so doslej na slovenskem trgu že življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem, vezano na enote investicijskih skladov ter dosmrtno življenjsko zavarovanje za primer smrti. V bodoče bodo na slovenski trg najverjetneje prišli še produkti kot so življenjsko zavarovanje z naložbenim tveganjem, vezano na indekse, zavarovanje družinskega prihodka, trajne popolne invalidnosti, nadomestila dohodka in drugi. Zaradi tega se predvideva, da bo v prihodnje razvoj šel v smeri oblikovanja novih produktov. S tem v zvezi pa tudi njihovo trženja in trženja bančnega zavarovalništva na sploh.

Dokler bančnozavarovalniški produkti ne bodo popolnoma uveljavljeni in prepoznavni, je potrebno vzeti v zakup miselnost Slovencev. Le-ti so deloma še vedno pod vplivom prejšnjega družbenega sistema, v katerem je bilo še najbolje denar spremeniti v nemške marke, potem pa ga nekam skriti, država pa bo poskrbela za zdravje in starost. Za mlajše generacije in generacije prilagodljivejše na družbene spremembe, ki so dovolj radovedne in ki želijo poskrbeti za čim boljše izkoriščenost svojih dohodkov, se ni bati. Le-te bodo bančnozavarovalniške produkte hitro sprejele za del svojega vsakdana. Vseeno pa bo potrebna

¹⁴⁵ www.swissbanking.org.

visoka stopnja usposobljenosti bančnih in zavarovalniških kadrov za dobro svetovanje, ki bo zmožno upravičiti zaupanje potrošnikov. To zahteva večjo fleksibilnost in prilagodljivost bančnih uslužbencev, ki se bodo morali v te namene nadalje šolati. Še posebej pa bodo morali pridobivati znanja na področju dela s strankami.

Poseben problem bančnega zavarovalništva v Sloveniji se kaže pri zavarovalnem posredovanju bank. Le-te morajo, če želijo opravljati posle zavarovalnega posredovanja, svoje zaposlene izobraziti za zavarovalne posrednike, ker smejo le osebe z dovoljenjem za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja pri banki posredovati pri zavarovalnih poslih. Pri tem banke investirajo v izobraževanje posameznikov, ki z dovoljenjem za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja pridobijo nova znanja in novo moč na trgu delovne sile. Kar pomeni, da če teoretično odpovejo pogodbe o zaposlitvi vsi zaposleni, ki so pridobili dovoljenja za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja, banka dokler ne izobrazila ali pridobi novih oseb s tem dovoljenjem ne more opravljati poslov zavarovalnega posredovanja. Posredovanje pri zavarovalniških poslih je le en vidik bančnega zavarovalništva, a pomemben. Zaradi tega je potrebno biti pozoren na taka odprta vprašanja.

V Sloveniji so zavarovalni zastopniki zelo močen distribucijski kanal zavarovalnic. Le-te svoje zaposlene spodbujajo, da bi se osamosvojili in postali samostojni zavarovalni posredniki oziroma v obliki zavarovalno posredniških družb, kar omogoča tudi *Zzavar*. Zavarovalnice bi tako znižale stroške. S tem pa bi se približali belgijskemu in nizozemskemu modelu bančnega zavarovalništva. To je verjetno realna možnost v primeru povezave med Abanko in Zavarovalnico Triglav, ki ima zaposlenih veliko zavarovalnih zastopnikov. V primeru NLB banke in NLB Vita zavarovalnice so te možnosti praktično neobstoječe, saj želita NLB in KBC izkoristiti in povečati stroškovno učinkovitost predvsem obstoječih bančnih poslovalnic. Podoben pa je primer SKB banke in Zavarovalnice Generali, ki želita optimizirati izkoriščenost poslovalnic SKB.

Nadaljnje področje sprememb bo v bližnji prihodnosti v Sloveniji najverjetneje moralo biti tudi področje nadzornih organov. Finančni trg v Sloveniji nadzorujejo trije organi, in sicer bančni sektor Banka Slovenije, zavarovalniški sektor Agencija za zavarovalni nadzor in trg vrednostnih papirjev Agencija za trg vrednostnih papirjev. Tudi slovenski organi bodo morali razmišljati o združitvi v enoten nadzorni organ, ki bo sposoben celostno nadzorovati slovenski finančni trg, učinkovito zmanjševati tveganja in izboljševati delovanje celotnega finančnega trga, ki vključuje družbe, v katerih se različne finančni sektorji že prepletajo med seboj. To so

že storile Belgija, Avstrija, Nemčija, Norveška, Danska, Švedska, Finska, Velika Britanija in Italija, o tem pa razmišlja tudi že Švica (točka III.11.2).

V zaključku se poraja vprašanje ali naj se institucije slovenskega kapitalskega trga odločijo za začetek oziroma nadaljevanje uvajanja modela bančnega zavarovalništva. Pri odločanju je najpomembnejše, da akterji slovenskega finančnega trga ne bi dobesedno posnemali ali dobesedno prevzemali bančnozavarovalniškega modela posameznih držav. Situacije na finančnih trgih obravnavanih držav, kjer dosega bančno zavarovalništvo velik uspeh, so namreč rezultat prilagoditve modela bančnega zavarovalništva specifikam, mentaliteti ljudi in danim okoliščinam posameznega nacionalnega finančnega trga. Ravno to je tista pozitivna lastnost bančnega zavarovalništva – lahko se prilagodi vsakemu posameznemu finančnemu trgu. Za uspešno bančno zavarovalništvo ni potrebno prodajati vseh zavarovalniških produktov preko bančnih okenc, ni potrebno navajati ljudi na nekaj novega.

Za sprejetje odločitve v zvezi z zgornjim vprašanjem bi bilo potrebno opraviti analizo slovenskega finančnega trga – kakšna je mreža bančnih poslovalnic, koliko je zavarovalnih zastopnikov oziroma zavarovalnih posrednikov na trgu, slovenskega potrošnika, upoštevati pri tem socialne reforme, ki so v teku in ki se obetajo. Glede na trenutno vedenje o situaciji na slovenskem finančnem trgu bi bilo najverjetneje potrebno upoštevati navajenost potrošnikov na zavarovalne zastopnike in zavarovalne posrednike. Morda se ravno zato največ priložnosti za ponudnike bančnozavarovalniških storitev in produktov kaže na področju hibridnih produktov, torej takih, ki imajo hkrati lastnosti bančnega in zavarovalniškega produkta, ter na področju produktov, ki bodo zadovoljevali zahteve socialnih reform. Odločati se bo torej v vsakem primeru potrebno na podlagi specifik slovenskega finančnega trga, primeri iz tujine pa naj služijo za zgled.

Kot izhaja iz napisanega in iz aktivnega dogajanja na trgu, namreč ravno novembra 2004 je zavarovalnica NLB Vita lansirala nov produkt NLB Naložba Vita 6, bo bančno zavarovalništvo postalo del našega vsakdana. V kolikšni meri se bo to zgodilo je v prvi vrsti odvisno od ponudnikov bančnozavarovalniških storitev, v drugi vrsti pa od potrošnikov. Le-ti bodo v bančnozavarovalniških produktih prepoznavali sredstvo za enostavnejše in nezamudno zadovoljevanje vseh svojih finančnih potreb na enem mestu. Zadovoljni potrošnik pa je eden najpomembnejših ciljev vsakega ponudnika storitev.

VI. LITERATURA IN PRAVNI VIRI

VI.16. LITERATURA

1. *Agencija za zavarovalni nadzor*: Letno poročilo 2003, www.a-zn.si
2. *Allianz Group*: Allianz im Profil, Munich 2002.
3. *Allianz Group*: Das Modell des Integrierten Finanzdienstleisters, 13.8.2004, www.allianzgroup.com/azgrp/dp/cda/0,,477678-49,00.html.
4. *Allianz Group*: www.allianzgroup.de.
5. *Associaton Française des Banques*, www.afr.fr.
6. *Badoc M, Lavayssière B., Copin E.*: E.Marketing de la banque et de l'assurance, Innovations technologiques et mutations marketing, 2ème Editon, Éditions d'Organisation, Pariz 1998, 2000.
7. *Banka Celje*: Skupščina delničarjev Banke Celje d.d., Sporočilo za javnost, 20.5.2003, www.banka-celje.si/tiskovno.
8. *Banka Koper*: Novo ime na trgu zavarovalniških storitev, Sporočilo za javnost, 4.12.2002, www.banka-koper.si/press.
9. *Banka Slovenije*: Abecedni seznam vseh bank v Sloveniji z dne 8.9.2004, www.bsi.si.
10. *Banka Slovenije*: www.bsi.si.
11. *Banque de France*: FSR, Junij 2003, www.banque-france.fr.
12. *Banque de France*: Recueil des textes réglementaires, Relatif à l'exercice des activités bancaires et financiers 2003, Pariz 2003.
13. *Blas, Janja*: Pred čim zavarovati upravo?, *Gospodarski vestnik*, št. 5, 26.1.2004.
14. *BNP Paribas Assurance*: Cardif, Natio Vie, Natio Assurance, Rapport Annuel 2003, www.assurance.bnpparibas.com.
15. *BNP Paribas zavarovanja*: www.assurances.bnpparibas.com.
16. *BNP Paribas*: BNP Paribas Group First Half 2003 Report, Pariz 2003, www.bnpparibas.com.
17. *BNP Paribas*: The Bank For a Changing World - BNP Paribas Group Annual Report 2002, Pariz 2003, www.bnpparibas.com.
18. *Bonneau T.*: Droit bancaire, 4e édition, Montchrestien 2001.
19. *Borak Neven (urednik)*: Bančne direktive Evropske skupnosti, Zveza ekonomistov Slovenije, Ljubljana 1996.
20. *Borak Neven*: Western Rules for Eastern Banking, www.gov.si/umar/conference/97-99/pdf99/nb.pdf.

21. *Bošnik Lucija*: Bankassurance v banke postopoma, Finance, Ljubljana 19.11.2002.
22. *British Bankers' Association*: The Banking Code, marec 2003, www.bba.org.uk.
23. *British Bankers' Association*: The Business Banking Code, marec 2003, www.bba.org.uk.
24. *Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht* (Nemški organ za nadzor nad finančnimi storitvami): www.bafin.de.
25. *Cassou P.-H.*: La réglementation bancaire, Société Educative Financière (SÉFI) Inc., Boucherville, Quebec 1997.
26. *CECEI*: Rapport: Exercice 2002, 6.poglavje: Les principales caractéristiques du système bancaire et financier français, www.cecei.org.
27. *Collin, P. H., Ažman Bizoviča, M.*: Posloni slovar: angleško – slovenski, DZS, Ljubljana 2003.
28. *Comité de la réglementation bancaire et financiers (CRBF), Banque de France*: Rapport annuel 2001, Pariz 2002.
29. *Comité Européen des Assurances*: European Prudential Regulation and Supervisory Structure, CEA Policy Report, 2004. Vir podatkov JP Morgan, European Equity Research.
30. *Comité Européen des Assurances*: Lamfalussy procedure for insurance, EFC Report on financial regulation, supervision and stability, revised to reflect the discussion at the 8 October meeting of the Ecofin Council, CEA position, Pariz 18.11.2002, www.cea.assur.org.
31. *Comité européen des contrôleurs bancaires*: Première réunion du Comité européen des contrôleurs bancaires (CEBS), Press release, 5.11.2003, www.europa.eu.int.
32. *Comité européen des contrôleurs bancaires*: Seconde réunion du Comité européen des contrôleurs bancaires (CEBS), Press release, 5.4.2004, www.europa.eu.int.
33. *Commission bancaire, financière et des assurances* (Belgijski nadzorni organ): www.cbfa.be.
34. *Commission bancaire*: La rentabilité des grandes banques internationales en 2002 et au premier semestre 2003, Bulletin de la Commission bancaire N°29, Pariz november 2003.
35. *Commission bancaire*: Rapport Annuel 2002 de la Commission bancaire, L'Evolution du système bancaire français depuis la fin des années 1960, Bulletin de la Banque de France, Nr. 116, avgust 2003.
36. *Council of Europe*: Council agreement, Presse (136) 9063/04, 11.5.2004.

37. *Coussergues S. de*: Gestion de la banque – Du diagnostic à la stratégie, 2ème Edition, Dunod, Pariz 2002.
38. *Cranston Ross*: Principles of banking law, 2nd edition, Oxford University Press, Oxford 2002.
39. *Crédit Agricole*: www.credit-agricole.fr.
40. *Credit Suisse*: www.credit-suisse.ch.
41. *Časnik Finance*: www.finance-on.net.
42. *Deutsche bank*: www.deutsche-bank.de.
43. *Euronext/Banque de France*: Porteurs de valeurs mobilières 2003, Rapport public, oktober 2003, www.tns-sofres.com.
44. *Euronext/Banque de France*: Porteurs de valeurs mobilières en 2002, Rapport Final, september 2002, www.tns-sofres.com.
45. *Europa.eu.int/scadplus*: Freedom to provide services, direktiva 2002/92/EC.
46. *European Central Bank*: Developments in national supervisory structures, Frankfurt am Main junij 2003, www.ecb.int.
47. *European Central Bank*: EU banking sector stability, Frankfurt am Main november 2003, www.ecb.int.
48. *European Central Bank*: European Central Bank Opinion, CON/2004/7, OJ C 58, (6.3.2004).
49. *European Central Bank*: www.ecb.int.
50. *European Commission*: Financial Services: Implementing the Framework for Financial Markets: Action Plan, COM (1999) 232, 11.5.1999.
51. *European Commission*: Financial services Action Plan: Commission seeks views on new expert reports on state of financial integration, IP/04/600, Bruselj 6.5.2004, www.europa.eu.int.
52. *European Commission*: Financial services: Commission presents measures to improve regulation of banking, insurance and investment funds, IP/03/1507, Bruselj 6.11.2003, www.europa.eu.int.
53. *European Commission*: Financial services: Commission sets up specialist groups to take stock of Action Plan and look to the future, IP/03/1458, Bruselj 27.10.2003, www.europa.eu.int.
54. *European Commission*: Review of Financial Services Action Plan: Publication of Reports of Four Independent Expert Groups for Comment, 7.5.2004.
55. *European Economic and Social Council*: EESC Opinion, OJ C 112, 30.5.2004.

56. *European Parliament*: European Parliament Opinion, A5-0162/2004, 17.3.2004.
57. *Expert Group on Banking*: Financial Services Action Plan: Progress and Prospects, Final Report, maj 2004, www.europa.eu.int/comm/internal_market/insurance.
58. *Expert Group on Insurance and Pensions*: Financial Services Action Plan: Progress and Prospects, Final Report, maj 2004, www.europa.eu.int/comm/internal_market/insurance.
59. *Finanzmarktaufsicht* (Avstrijski finančni nadzorni organ): www.fma.co.at.
60. *Fortis Communications*: Fortis is banking and insurance, June 2004, www.fortis.com.
61. *Fortis Group*: www.fortis.com.
62. *Gavalda C.et Stoufflet J.*: Droit bancaire, institutions, comptes, opérations, services, 5em Editions, Éditions du Juris-Classeur, Pariz 2002.
63. *Genetay Nadege and Molyneux Philip*: Bancassurance, MacMillian Press L.t.d., London 1998.
64. *Grahek Andraž*: Finančni steber z Abanko Vipo prepričal Fitch, Finance, 27.10.2003.
65. *ING Group*: A Difference in Financial Services, www.ing.com.
66. *ING*: www.ing.com.
67. Japonsko Ministrstvo za finance: <http://www.mof.go.jp/>; <http://www.mof.go.jp/english/big-bang/ebb37.htm>, <http://www.mof.go.jp/english/big-bang/ebb33.pdf>.
68. *KBC*: Company profile, www.kbc.com/fs_index.asp.
69. *KBC*: Interim report, 30.6.2004.
70. *KBC*: Interim results, 30.6.2004.
71. *KBC*: Strategy focus, www.kbc.com.
72. *KBC*: www.kbc.be.
73. *Končina Miroslav*: Zavarovalno bančništvo in možnost nastanka finančnih stebrov, Bančni vestnik, Letnik 52, št.3, Ljubljana marec 2003.
74. *Kos Suzana*: SKB banka in Generali skupaj na bančno-zavarovalni trg, Finance, 27.5.2003.
75. *Kranjec Samo*: Abanka Vipa za zdaj le v svoji prodajni mreži, Finance, 2.6.2003.
76. *Longman*: Longman Dictionary of Contemporary English, New Edition, Longman 1992.
77. *Münchener Rück, Munich Re Group*: Bancassurance in Practice, Münchener Rückerversicherungs-Gesellschaft, Central Divison: Corporate Communications, München 2001, www.munichre.com.
78. *Münich American Reassurance Company*: www.marclife.com/research.
79. *Nationale Bank van België*: www.bnb.be.

80. *NLB Vita*, življenska zavarovalnica d.d., Ljubljana, www.nlb.si.
81. *Nova ljubljanska banka*: Letno poročilo 2003, »Nova ponudba bančnozavarovalniških storitev«, www.nlb.si.
82. *Nova ljubljanska banka*: Letno poročilo 2003, »Strategija Skupine NLB 2004-2006«, www.nlb.si.
83. *Nova ljubljanska banka*: NLB Vita se pripravlja na prihod na trg, Sporočilo za javnost z dne 23.4.2003.
84. *Nova ljubljanska banka*: www.nlb.si.
85. *Nova ljubljanska banka*: Življensko zavarovanje, vezano na donosnost investicijskega sklada, Sporočilo za javnost z dne 5.9.2003.
86. *Pacifica*: www.ca-pacifica.fr.
87. *Pavlin, Barbara*: Večja pozornost vsebini zavarovalnih pogodb, *Gospodarski vestnik*, št. 13, 22.3.2004.
88. *Plihon D.*: Les banques nouveaux enjeux, nouvelles stratégies, La Documentation française, Pariz 1998.
89. *Predica*, Rapport annuel 2002, 30. april 2003.
90. *Ravara Cesare*: Allfinanz – nicht neu, aber mit Zukunft, *Economic Briefings N°12*, Credit Suisse, Economic Research, Zürich oktober 1999.
91. *Review of Financial Services Action Plan*: Publication of Reports of Four Independent Expert Groups for Comment, Working document of DG Internal market services, 7.5.2004, www.europa.eu.int/comm/internal_market/insurance.
92. *Richard Dale*: International Banking Deregulation, The Great Banking Experiment, Blackwell Publishers, Oxford, Cambridge 1992.
93. *SAZU*: Slovar slovenskega knjižnega jezika, Državna založba Slovenije, Ljubljana 1991.
94. *Schierenbeck H., Hölscher R.*: Bankassurance, Die Institutionelle Grundlagen der Bank- und Versicherungsbetriebslehre, 4. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 1998.
95. *Schweizerische Bankenvereinigung*: www.swissbanking.org.
96. *SKB banka*: Paketna ponudba osebnih zavarovanj: TRIS SKB banke, Sporočilo za javnost z dne 28.3.2003.
97. *SKB banka*: SKB banka in zavarovalnica Generali: podpis pogodbe o poslovnem sodelovanju, Sporočilo za javnost z dne 26.5.2003, www.skb.si.
98. *SKB banka*: Skupni produkt SKB banke in Generali Zavarovalnice: Skladba 1 obogatila ponudbo naložbenih življenskih zavarovanj, Sporočilo za javnost z dne 30.6.2004.
99. *SKB banka*: TRIS: zapolnite svojo pokojninsko vrzel, *Bančnik*, junij 2003.

100. *SKB banka*: V SKB banko tudi po zavarovanje, Bančnik, november 2003.
101. *Slovensko zavarovalno združenje*: Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in zavarovalnih posrednikov, Učbenik za slušatelje, Ljubljana september 2002.
102. *Slovensko zavarovalno združenje*: Program usposabljanja za pridobitev in preizkus strokovnih znanj, potrebnih za opravljanje poslov zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja, www.zav-zdruzenje.si/, Ljubljana november 2001.
103. *Sušnik Saša*: Nadzor nad bančnimi in finančnimi skupinami, Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta, Ljubljana april 1996.
104. *Štiblar Franjo*: Bančništvo Slovenije v mednarodni primerjavi in napoved za 2005, Gospodarska gibanja, št. 344, 2002.
105. *Štiblar Franjo*: Zavarovalništvo v Sloveniji – stanje in razvoj, Gospodarska gibanja, št. 338, 2002.
106. *Trošt Irena*: Povezava bančnih in zavarovalnih storitev, Diplomsko delo, Ekonomska fakulteta, Ljubljana marec 2002.
107. *Vičič Miran*: Odmev: Zavajajoče oglaševanje NLB in NLB Vite, Finance, 26.9.2003.
108. *Vidmar Nadja*: Bankassurance – nova finančna storitev v domačem okolju, Bančni vestnik, Letnik 52, št. 4, Ljubljana april 2003.
109. *Winterthur, spletna zavarovalnica*: www.webinsurance.com.
110. *Winterthur*: www.winterthur.com.
111. *Wolgast, Michael, Dr.*: The Economic Virtues of Bancassurance: Fact or Fiction, 4th Meeting of Amsterdam Circle of Chief Economists, Amsterdam 15.2.2002.
112. *Zavarovalnica Triglav*: www.zav-triglav.si.
113. *Združenje bank Slovenije*: www.zbs-giz.slo.

VI.17. PRAVNI VIRI

VI.17.1. Pravni viri - EU

1. Commission decision of 5 November 2003 amending Decision 2001/527/EC establishing the Committee of European Securities Regulators, 2004/7/EC, OJ L 3/32.
2. Commission decision of 5 November 2003 amending Decision 2001/528/EC establishing the European Securities Committee, 2004/8/EC, OJ L 3/33.
3. Commission decision of 5 November 2003 establishing the Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors, 2004/6/EC, OJ L 3/30-31.

4. Commission decision of 5 November 2003 establishing the Committee of European Banking Supervisors, 2004/5/EC, OJ L 3/28-29.
5. Commission decision of 5 November 2003 establishing the European Banking Committee, 2004/10/EC, OJ L 3/36-37.
6. Commission decision of 5 November 2003 establishing the European Insurance and Occupational Pensions Committee, 2004/9/EC, OJ L 3/34-35.
7. Decision 2001/527/EC in 2001/528/EC, 6.6.2001, OJ L 191 (13.7.2001).
8. Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council of 20 March 2000 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions, OJ L 126/1-59.
9. Directive 2000/28/EC amending directive 2000/12/EC, OJ L 275, 27.10.2000.
10. Directive 2001/17/EC of the European Parliament and of the Council of 19 March 2001 on the reorganisation and winding-up of insurance undertakings, OJ L 110/28-39.
11. Directive 2002/87/EC of the European Parliament and of the Council of 16 December 2002 on the supplementary supervision of credit institutions, insurance undertakings and investment firms in a financial conglomerate and amending Council Directive 73/239/EEC, 79/267/EEC, 92/49/EEC, 92/96/EEC and 93/22/EEC, and Directive 98/78/EC and 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council, OJ L 35/1-27.
12. Directive 2002/92/EC of the European Parliament and of the Council of 9 December 2002 on insurance mediation, OJ 9/3-10, 9.12.2002.
13. Directive 98/78/EC of the European Parliament and of the Council of 27 October 1998 on the supplementary supervision of insurance undertakings in an insurance group, OJ L 330/1-12.
14. First Council Directive 77/780/EEC of 12 December 1977 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions, OJ L 322/30, 17.12.1977.
15. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Council Directives 73/239/EEC, 85/611/EEC, 91/675/EEC, 93/6/EEC and 94/19/EC and Directives 2000/12/EC, 2002/83/EC and 2002/87/EC of the European Parliament and of the Council, in order to establish a new financial services committee organisational structure, COM (2003) 659 final, 2003/0263 (COD).
16. Second Council Directive 89/646/EEC of 15 December 1989 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions, OJ L 386/1, 30.12.1989.

VI.17.2. Pravni Viri - Slovenija

17. Sklep o podrobnejših pogojih za pridobitev in preizkus strokovnih znanj, potrebnih za opravljanje poslov zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja, Ur.l. RS, št. 6/01.
18. Sklep o registrih zavarovalnih zastopnikov in posrednikov ter zavarovalnih zastopniških in posredniških družb, Ur.l. RS, št. 9/01.
19. Zakon o bančništvu (ZBan), Ur.l. RS, št. 7/99, 59/01, 55/03, 42/04.
20. Zakon o davku od prometa zavarovalnih poslov, Ur.l. RS, št. 57/99.
21. Zakon o dohodnini, Ur.l. RS, št. 54/04.
22. Zakon o gospodarskih družbah, Ur.l. RS, št. 30/93, 29/94, 82/94, 20/1998, 32/98, 37/98, 84/98, 6/99, 54/99, 36/00, 45/01, 59/01, 50/02, 93/02, 57/04.
23. Zakon o zavarovalništvu (ZZavar), Ur.l. RS, št. 13/00, 91/00, 21/02.

VI.17.3. Pravni viri - Francija

24. Code de commerce, www.legifrance.gouv.fr.
25. Code des assurances, www.legifrance.gouv.fr.
26. Code monetaire et financiere, www.legifrance.gouv.fr.
27. Dekreti št. 92-310, 96-754 in 96-901.
28. Loi bancaire, www.legifrance.gouv.fr.
29. Loi des assurances, www.legifrance.gouv.fr.
30. Loi nr. 2003-706 z dne 1. avgusta 2003 - Loi de sécurité financière.

VI.17.4. Pravni viri - Belgija

31. Arrêté royal du 25 mars 2003, Moniteur belge (*M.B.*) 31.3.2003.
32. Arrêté royal portant exécution de l'article 63, §§1er et 3, de la loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers, Moniteur belge (*M.B.*) 11.10.2004.
33. Arrêté royal portant exécution des articles 9, 10, nr. 2, nr. 4 et nr. 6, et de l'article 11, §3 de la loi du 27 mars 1995 relative à l'intermédiation en assurances et à la distribution d'assurances, Moniteur belge (*M.B.*) 3.4.1996.
34. Arrêté royal relatif à la couverture des frais de fonctionnement de la CBFA, Moniteur belge (*M.B.*) 21.2.2003.
35. Loi du 2 août 2002 relative à la surveillance du secteur financier et aux services financiers, Moniteur belge (*M.B.*) 4.9.2002.

36. Loi du 25 mars 1995 relative à l'intermédiation en assurances et à la distribution d'assurances, Moniteur belge (*M.B.*) 14.6.1995.

VI.17.5. Pravni viri - Nemčija

37. Gesetz über den Versicherungsvertrag, 30.5.1908 s spremembami.
38. Gesetz über die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, 22.4.2002.
39. Handelsgesetzbuch (HGB), [www. Handelsgesetzbuch.de](http://www.Handelsgesetzbuch.de)