

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA UPRAVO**

Diplomsko delo

**ANALIZA IN RAZVOJ
OSEBNIH ZAVAROVANJ
ZAVAROVALNICE TRIGLAV**

Jerneja Schweitzer

Ljubljana, september 2011

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA UPRAVO**

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA IN RAZVOJ
OSEBNIH ZAVAROVANJ
ZAVAROVALNICE TRIGLAV**

Kandidatka: Jerneja Schweitzer
Vpisna številka: 04035041
Študijski program: visokošolski študijski program Uprava prva stopnja
Mentor: doc. dr. Primož Pevcin

Ljubljana, september 2011

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Podpisana Jerneja Schweitzer, študentka prve stopnje visokošolskega študijskega programa Uprava, z vpisno številko 04035041, sem avtorica diplomskega dela z naslovom: Analiza in razvoj osebnih zavarovanj Zavarovalnice Triglav.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo delo izključno rezultat mojega lastnega raziskovalnega dela,
- sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oz. avtoric, ki jih uporabljam v predloženem delu, navedena oz. citirana v skladu s fakultetnimi navodili,
- sem poskrbela, da so vsa dela in mnenja drugih avtorjev oz. avtoric navedena v seznamu virov, ki je sestavni element predloženega dela in je zapisan v skladu s fakultetnimi navodili,
- sem pridobila vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti prenesena v predloženo delo in sem to tudi jasno zapisala v predloženem delu,
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del, bodisi v obliki citata bodisi v obliki skoraj dobeseznega parafraziranja bodisi v grafični obliki, s katerim so tuje misli oz. ideje predstavljene kot moje lastne – kaznivo po zakonu (Zakon o varstvu in sorodnih pravicah, Ur. list RS, št. 21/95), kršitev pa se sankcionira tudi z ukrepi po pravilih Univerze v Ljubljani in Fakultete za upravo,
- se zavedam posledic, ki jih dokazano plagiatorstvo lahko predstavlja za predloženo delo in za moj status na Fakulteti za upravo;
- je elektronska oblika identična s tiskano obliko diplomskega dela ter soglašam z objavo dela v zbirki »Dela FU«.

Diplomsko delo je lektorirala: Iva Potočnik

Ljubljana, september 2011

Podpis avtorice: _____

POVZETEK

V diplomskem delu predstavljam področje osebnih zavarovanj v Sloveniji. Osredotočila sem se na zavarovalne produkte Zavarovalnice Triglav. Prikazala sem razvoj naložbenih zavarovanj v Evropi in Sloveniji. Opisala sem največjo slovensko zavarovalnico, Zavarovalnico Triglav. Analizirala sem vse oblike osebnih zavarovanj ter bistvene značilnosti, ki jih mora kupec pri sklepanju zavarovanj poznati. Primerjala sem jih z ostalimi oblikami osebnih zavarovanj, ki jih ponujajo konkurenčne zavarovalnice na domačem zavarovalnem trgu. V primerjavi sem skušala ugotoviti bistvene razlike med zavarovalnicami Maribor, Generali in Wiener Städtische. Ker sem primerjala slovenski zavarovalni trg z evropskim, sem v primerjavi upoštevala tudi dve tuji zavarovalni hiši, švicarsko zavarovalnico Helvetio in avstrijsko Uniqo. Čeprav ne poslujeta na domačem trgu, je dobro poznati njihove zavarovalne produkte in jih primerjati z domačimi. Prikazane so tudi primerjave prodajnih poti, ki jih pri trženju zavarovanj upoštevajo zavarovalnice. Slovenski zavarovalni trg zaradi novih zavarovalnic na trgu raste, s tem pa tudi novi zavarovalni produkti in novi načini trženja, na katere vpliva sodobna tehnologija in drugačen način življenja. Primerjalne analize različnih zavarovalnic so pokazale, da so si produkti osebnih zavarovanj zelo podobni, nekaj novosti zasledimo pri tujih zavarovalnicah, a jim sledijo tudi naše zavarovalnice. V Sloveniji so uveljavljeni tradicionalni načini trženja zavarovanj, največ prek zavarovalnih posrednikov, v tujini pa strmo raste prodaja prek spleta in bančništva. Večja je tudi ozaveščenost zavarovancev v Evropi, saj je varčevanje z naložbami v vrednostne papirje pri njih že ustaljena praksa, pri nas pa bo treba še nekaj časa, da bodo ljudje spoznali, da bodo morali za svojo socialno varnost in pokojnino poskrbeti sami.

Ključne besede: zavarovalni trg, zavarovalni produkti, delniški skladi, investicijsko zavarovanje, naložbene strategije, privarčevana sredstva, zavarovalna doba, zavarovalno tveganje, tveganje, donosi.

SUMMARY

ANALYSES AND DEVELOPMENT OF PERSONAL INSURANCES OF TRIGLAV INSURANCE COMPANY

This thesis covers the sphere of personal insurances in Slovenia. It focuses on insurance products of Triglav insurance company. It shows development of investment insurances in Europe and furthermore, in Slovenia. It describes the biggest Slovene insurance company, Zavarovalnica Triglav. It analyses all kinds of personal insurances as well as crucial characteristics one should know when taking out an insurance policy. They were compared to other forms of personal insurances offered by other competitive insurance companies on domestic insurance market. By means of this comparison I tried to establish basic differences among Maribor, Generali and Wiener Städtische insurance companies. Since comparing Slovene insurance market to European, the comparison includes also two foreign insurance companies; Swiss Helvetia and Austrian Uniqa. Although these two are not dealing on our domestic market, it is good to know their insurance products and compare them to domestic. It also shows comparisons of distribution channels these insurances use when marketing their insurance products. Slovene insurance market is growing due to presence of new insurance companies and consequently new insurance products and fresh marketing strategies, which are influenced by modern technology and different way of living. Comparison analysis of various insurance companies showed that personal insurance products are quite similar, few innovations can be noticed with foreign insurance companies but these are already followed by domestic companies. Slovenian marketing strategy is mostly based on insurance agents while in Europe distribution and sales are based on online marketing and banking. Also in Europe awareness of policyholders is much stronger since saving by investments into securities is more or less a practice while in Slovenia more time will pass for people to realize that they themselves should take care for their social security and pension.

Key words: insurance market, insurance product, equity fund, investment insurance, investment strategy, saved funds, insurance period, insurance risk, return.

KAZALO

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA.....	ii
POVZETEK.....	iii
SUMMARY	iv
KAZALO	v
1 UVOD	1
2 POJEM IN POMEN ZAVAROVALNIŠTVA	3
2.1 Značilnosti zavarovalništva	3
2.2 Osnovne prvine.....	3
2.3 Nastanek in razvoj zavarovalništva v svetu.....	5
2.4 Pojem in definicija zavarovalnega trga.....	6
2.5 Vrste zavarovalnih produktov.....	6
2.6 Razvoj naložbenih življenjskih zavarovanj.....	7
2.7 Osnovne značilnosti življenjskih zavarovanj	8
2.8 Namen življenjskega zavarovanja	10
3 ZNAČILNOSTI SLOVENSKEGA IN EVROPSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA	11
3.1 Razvoj slovenskega zavarovalnega trga po osamosvojitvi.....	11
3.2 Slovensko zavarovalno združenje – SZZ.....	12
3.3 Slovenski in evropski zavarovalni trg	15
3.4 Primerjava slovenskega zavarovalnega trga z avstrijskim zavarovalnim trgom ..	18
4 PREDSTAVITEV ZAVAROVALNICE TRIGLAV	20
4.1 Zgodovinski razvoj.....	20
4.2 Organiziranost Zavarovalnice Triglav	20
4.3 Poslovanje Zavarovalnice Triglav	21
5 PREDSTAVITEV DRUGIH ZAVAROVALNIC	23
5.1 Zavarovalnica Maribor	23
5.2 Zavarovalnica Generali	23
5.3 Zavarovalnica Wiener Städtische	24
5.4 Zavarovalnica Uniqa.....	24
5.5 Zavarovalnica Helvetia.....	25
6 OPIS OSEBNIH ZAVAROVANJ ZAVAROVALNICE TRIGLAV.....	26
6.1 Življenjska zavarovanja.....	26
6.1.1 Mešano življenjsko zavarovanje	26
6.1.2 Naložbeno življenjsko zavarovanje	27
6.1.3 Enkratno naložbeno zavarovanje.....	29
6.1.4 Investicijsko zavarovanje Fleks	29
6.1.5 Investicijsko zavarovanje Fleks za mlade	30
6.1.6 Investicijsko zavarovanje Fleks za odrasle.....	31
6.1.7 Življenjsko zavarovanje ABC	32

6.1.8	Štipendijsko zavarovanje	32
6.1.9	Rizično zavarovanje	33
6.2	Ostala osebna zavarovanja.....	34
6.2.1	Pokojninska zavarovanja	34
6.2.2	Dopolnilno prostovoljno zdravstveno zavarovanje	35
6.2.3	Nezgodno zavarovanje oseb	35
7	PRIMERJAVA MED RAZLIČNIMI OBLIKAMI VARČEVANJ	37
8	PRODAJNE POTI.....	40
8.1	Trženje osebnih zavarovanj prek zavarovalnega zastopnika.....	40
8.2	Trženje osebnih zavarovanj prek spleta	41
8.3	Trženje osebnih zavarovanj prek telefona	42
8.4	Trženje osebnih zavarovanj prek bank.....	43
9	PRIMERJAVE ZAVAROVALNIH PRODUKTOV OSEBNIH ZAVAROVANJ	
	RAZLIČNIH ZAVAROVALNIC	44
9.1	Analiza osebnih zavarovanj zavarovalnice Maribor	44
9.2	Analiza osebnih zavarovanj zavarovalnice Generali	45
9.3	Analiza osebnih zavarovanj zavarovalnice Wiener Städtische	46
9.4	Analiza osebnih zavarovanj zavarovalnice Uniqa.....	46
9.5	Analiza osebnih zavarovanj zavarovalnice Helvetia.....	47
9.6	Podobnosti in razlike med ponudbo zavarovalnih produktov osebnih zavarovanj posameznih zavarovalnic	48
10	ZAKLJUČEK	51
	LITERATURA IN VIRI.....	53
	PRILOGE.....	58

KAZALO PONAZORITEV

KAZALO GRAFIKONOV

Grafikon 1: Tržni deleži življenjskih zavarovanj kompozitnih zavarovalnic SZZ 2009 v odstotkih	14
Grafikon 2: Bruto obračunane zavarovalne premije in odškodnine zavarovalnic v Sloveniji v letih od 1991 do 2007	16

KAZALO TABEL

Tabela 1: Tržni deleži kompozitnih zavarovalnic SZZ 2009 v odstotkih.....	14
Tabela 2: Bruto obračunane zavarovalne premije in odškodnine ter njihova rast vseh življenjskih zavarovanj, 2002–2009	15
Tabela 3: Obračunana kosmata zavarovalna premija Zavarovalnice Triglav v letih od 2003 do 2009 v evrih	22
Tabela 4: Primerjava med bančnim depozitom, življenjskim, naložbenim in rizičnim zavarovanjem ter individualnim vlaganjem v vrednostne papirje	38
Tabela 5: Ocena trženja zavarovanj preko zavarovalnih posrednikov.....	41
Tabela 6: Ocena trženja zavarovanj prek spleta.....	42
Tabela 7: Ocena trženja zavarovanj prek telefona.....	42
Tabela 8: Podobnosti in razlike med ponudbo zavarovalnih produktov osebnih zavarovanj posameznih zavarovalnic	49

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Vrste osebnih zavarovanj izbranih zavarovalnic.....	58
Priloga 2: Samodejna prerazporeditev sredstev	59
Priloga 3: Piramida potencialnega donosa in naložbenega tveganja	60
Priloga 4: Tabela petih naložbenih politik	61
Priloga 5: Prikaz mogočih kombinacij zavarovanj zavarovalnice Triglav.....	62

1 UVOD

Tema diplomskega dela me zanima predvsem zato, ker so osebna zavarovanja pomembna za vsakega človeka. Ljudje si želimo socialne varnosti. Dokler smo zdravi in delovno sposobni, skušamo poskrbeti za čase, ko bodo naši dohodki zmanjšani zaradi morebitne nezgode, bolezni, invalidnosti ali starosti. Vsi vemo, da je življenje neprecenljivo. Ravno zato ljudje že od nekdaj čutimo potrebo po varnosti. Vedno bolj se zavedamo, da moramo tudi za finančno varnost poskrbeti sami. Sebi in svojim najbližjim jo lahko zagotovimo z različnimi oblikami zavarovanj in varčevanj.

Temo za diplomsko nalogo sem izbrala tudi zato, ker sem se z zavarovanji srečala že med opravljanjem prakse na Zavarovalnici Triglav med študijem. V diplomski nalogi sem se opredelila na področje zavarovalništva, opisala razvoj osebnih zavarovanj v Sloveniji od leta 1991 dalje.

V Zavarovalnici Triglav in na zavarovalnem trgu v Sloveniji so se v zadnjih desetih letih zavarovalni produkti zelo spremenili. Nekateri se ukinjajo, predvsem na področju osebnih zavarovanj in varčevanj, kjer so se pojavile povsem nove oblike zavarovanj, kot so npr. vlaganja sredstev v investicijske sklade perspektivnih in uspešnih podjetij. Po vključitvi Slovenije v EU so na slovenskem zavarovalnem trgu nastale nove razmere za delovanje slovenskih in tujih zavarovalnic. Slovenske zavarovalnice se tako prvič po osamosvojitvi Slovenije pomembneje soočajo s tujo neposredno konkurenco in hkrati postajajo enake tujim zavarovalnicam. Značilnosti slovenskega zavarovalnega trga v letih od 1996 do 2006 so: povečevanje števila zavarovalnic, širjenje njihove ponudbe, povečevanje deleža premij življenjskih in naložbenih zavarovanj, stalna rast zavarovalnih premij in deleža v bruto domačem proizvodu ter postopno povezovanje zavarovalnic.

Namen mojega diplomskega dela je skozi obravnavano literaturo pridobiti znanje s področja osebnih zavarovanj. Glavna tema je analiza in spremembe osebnih zavarovanj v Sloveniji od osamosvojitve do danes in primerjava zavarovanj s tujim zavarovalnim trgom. Cilji diplomskega dela so:

- predstaviti področje zavarovalništva,
- prikazati ponudbo vse osebnih zavarovanj Zavarovalnice Triglav in jih primerjati z drugimi produkti, ki jih ponujajo konkurenčne zavarovalnice,
- analizirati razvoj in spremembe produktov,
- primerjati domači in tuji zavarovalni trg,
- analizirati prodajne poti,
- raziskati in ugotoviti prednosti in slabosti zavarovalnih produktov izbranih zavarovalnic.

Za primer sem izbrala največjo zavarovalnico v Sloveniji, Zavarovalnico Triglav. Njeno ponudbo osebnih zavarovanj sem primerjala z:

- Zavarovalnico Maribor,
- Zavarovalnico Generali, ki posluje na slovenskem trgu,
- Zavarovalnico Wiener Städtische, ki je tudi prisotna na domačem trgu,
- tujo zavarovalnico Uniqo, s sedežem v Avstriji,
- tujo zavarovalnico Helvetia, s sedežem v Švici in podružnico v Avstriji.

V nalogi sem izpostavila naslednje trditve, ki jih bom skušala dokazati:

- Zavarovalnica Triglav ima največjo izbiro osebnih zavarovanj,
- ponudba tujih zavarovalnic vsebuje več zavarovalnih kritij,
- domače in tuje zavarovalnice imajo različne načine trženja produktov,
- potrebe zavarovancev pri nas in v tujini so različne.

Pri pisanju diplomskega dela sem uporabljala različno domačo in tujo strokovno literaturo in druge pravne vire. K diplomski nalogi sem pristopila z zgodovinsko metodo (preučevanje podatkov v preteklosti) ter z deskriptivnim pristopom. Metode, ki sem jih uporabljala v okviru deskriptivnega pristopa, so:

- zgodovinska metoda (preučevanje podatkov v preteklosti),
- komparativna oziroma primerjalna metoda (primerjava podatkov iste vrste),
- metoda analize in sinteze (postopek raziskovanja in pojasnjevanja stvarnosti z razčlenjevanjem oziroma združevanjem miselnih stvaritev),
- metoda deskripcije (postopek opisovanja dejstev, procesov in pojavov) in
- metoda kompilacije (povzemanje opazovanj, spoznanj, stališč, sklepov in rezultatov drugih avtorjev).

Diplomska naloga je razdeljena na 12 poglavij. V uvodu sem pojasnila izhodišče, namen in cilje ter metode dela, ki sem jih uporabila v diplomski nalogi. V drugem poglavju sem predstavila pojem in pomen zavarovalništva. Tretje in četrto poglavje zajema vrste zavarovalnih produktov in značilnosti zavarovalnega trga. V petem in šestem poglavju sem predstavila Zavarovalnico Triglav in tuje zavarovalnice. V sedmem poglavju sem podrobno opisala osebna zavarovanja Zavarovalnice Triglav. Osmo poglavje vsebuje razlike med oblikami osebnih zavarovanj. V devetem poglavju sem analizirala osebna zavarovanja izbranih zavarovalnic v nalogi. Deseto poglavje zajema različne prodajne poti. Sledi zaključek diplomskega dela z ugotovitvami diplomske naloge. Zadnje, dvanajsto poglavje, pa obsega literaturo in vire.

2 POJEM IN POMEN ZAVAROVALNIŠTVA

2.1 ZNAČILNOSTI ZAVAROVALNIŠTVA

»Vse definicije o pojmu zavarovanje, zavarovalstvo ali zavarovalništvo pripeljejo do enake osnove; da je zavarovanje dejavnost zaščite gospodarstva pred določenimi nevarnostmi, ki ogrožajo premoženje in osebe« (Bijelić, 1998, str. 3).

»Naloga zavarovanja je, da številna tveganja, ki so jim zavarovanci izpostavljeni, prerazporedi na vse zavarovance in da zavarovancu (oškodovancu, upravičencu) izplača ustrezno nadomestilo za utrpelo škodo v skladu s sklenjeno zavarovalno pogodbo. Za posameznika nikoli ne moremo vedeti, ali bo in kdaj bo izpostavljen uresničitvi nekega škodnega dogodka, za veliko skupino posameznikov pa pojav določenih škodnih dogodkov lahko predvidimo z zelo veliko verjetnostjo. S sklenitvijo zavarovanja zavarovanec svoje spremenljive stroške pretvori v stalne stroške s plačilom zavarovalne premije, gospodarske posledice nastopa določenega škodnega dogodka pa prenese na zavarovatelja. Zavarovatelj nosi zavarovalno – tehnično tveganje, če premija, ki jo je prejel za prevzem tveganja (rizika), ne bo zadoščala za kritje škod, ki jih bo moral nadomestiti« (Bijelić, 1998, str. 3, 4).

Zavarovalnica je gospodarska institucija za ustvarjanje gospodarske varnosti z združevanjem različnih objektov zaradi izravnavanja nevarnosti. Temeljne naloge zavarovanja so: odstranjevanje motenj v ekonomskem delovanju gospodarskih celic, preventivna in represivna dejavnost, vlaganje v tehnične sklade (po dr. Boncelju v SZZ, 2009, str. 1-1-1).

2.2 OSNOVNE PRVINE

Skozi zgodovino zavarovalništva so se razvile gospodarske osnove, ki so nujno potrebne za izražanje funkcije nadomestila škode. Zavarovanje temelji na zakonu velikih števil, zakonitosti teorije verjetnosti in statistike. Za uresničevanje zaščite je potrebna skupnost uporabnikov ali lastnikov predmetov zavarovanj, ki lahko zaradi določenih nevarnosti utrpijo materialno ali nematerialno škodo. Kolikor večje je število zavarovancev, toliko večji sklad za pokritje škod je mogoče ustvariti z vplačili premij. Osnovne prvine, ki morajo biti določene pri vsakem zavarovanju, so:

- predmet (objekt) zavarovanja,
- tveganje (riziko), za katero je zavarovan,
- čas trajanja zavarovanja in
- oblika škodnega kritja (po Bijeliću, 1998, str. 5).

Predmet je posamično ali v skupini materialni predmet, človek, žival, rastlina ali kaj drugega, kar je moč poškodovati, uničiti, ukrasti in podobno. Predmeti zavarovanja so npr. gradbeni objekti, oprema, blago, denar, umetniški predmeti, motorna vozila, ladje, letala, kmetijske kulture, ljudje, živali (po Bijeliću, 1998, str. 5).

Tveganje v zavarovanju je možnost naključne uresničitve zavarovane nevarnosti na predmetu zavarovanja v nekem časovnem obdobju. Pomembno je čim natančneje določiti velikost tveganja oziroma ovrednotiti posledice vseh nevarnosti škodnega dogodka na predmetu zavarovanja. Velikost tveganja se kaže v višini premije. Zavarovalna tveganja skupaj imenujemo portfelj, ki ga merimo z vplačano premijo. Tveganja, ki lahko delujejo na predmete zavarovanja, in povzročijo poškodbo, uničenje, izginotje, nastanek materialnih obveznosti, izgubo dohodka itd., so: požar, eksplozija, udar strele, toča, poplava, strojelom, rop in vlom, nesreča, bolezen, smrt itd. Velikost tveganja je odvisna od naslednjih dejavnikov:

- vrste tveganja (požar, poplava, smrt),
- fizično – tehničnih značilnosti predmeta zavarovanja (lesena, opečna, betonska gradnja objekta),
- velikosti (vrednosti) predmeta zavarovanja in višine prevzetih obveznosti (kritja),
- trajanja zavarovanja,
- kraja, kjer se nahaja predmet zavarovanja (po Bijeliću, 1998, str. 6).

Zavarovalni dogodek je zavarovalni primer, ki je nastal zaradi tveganja, ki je po zavarovalni pogodbi pokrit in zaradi katerega je nastala škoda na zavarovanem predmetu. Za sklenitev zavarovanja proti določenemu riziku morajo biti v celoti in skupno izpolnjeni trije pogoji: dogodek (zavarovalni primer), ki je v prihodnosti negotov in neodvisen od zavarovančeve volje, tveganje, ki ga je mogoče ovrednotiti, in škoda, ki jo je mogoče oceniti (SZZ, 2009, str. 1-1-1).

Zavarovalna premija je znesek, ki je plačan za zaščito pred tveganji, ki ogrožajo zavarovanca. To je cena zavarovane nevarnosti oziroma rizika. Glavnina premije je namenjena za nadomestilo škode. To je tehnična premija. Plačajo jo vsi zavarovanci, škodo pa se izplača samo nekaterim med njimi, običajno sorazmerno majhnemu številu. Tako vsi zavarovanci sodelujejo v nadomestilu škode. Eno leto utrpijo škodo eni zavarovanci, drugo leto drugi, s svojo premijo pa jim pomagajo tisti, ki niso utrpeli škode in obratno. Torej gre za vzajemno pomoč v materialnem lajšanju škodnih posledic. Takšna skupina zavarovancev ne more izpolniti svoje naloge, če ni številna. Le pri velikem številu lahko zberemo dovolj velik sklad, to imenujemo tudi zakon velikih števil, ki upošteva tudi predvidene škode in statistične podatke. Preostanek premije je namenjen kritju stroškov za opravljanje zavarovalne dejavnosti. Poseben problem v zavarovalništvu je možnost nastanka večjega števila škod, kot smo pričakovali, ali posebno velikih katastrofalnih škod. Da bi zavarovalnice zagotovile kritje teh škod, v zavarovanju kombinirajo različne tehnike, med njimi pa imajo pomembno vlogo tudi izravnalne rezervacije, ki se zbirajo v letih, ko imajo pozitiven finančni rezultat (po Bijeliću, 1998, str. 6, 7, 10).

2.3 NASTANEK IN RAZVOJ ZAVAROVALNIŠTVA V SVETU

Začetki zavarovanj so se pojavili takrat, ko so ljudje spoznali, da škodnih dogodkov, ki so se jim pripetili, ne morejo preprečiti, lahko pa s skupnimi močmi odpravijo njihove posledice delovanja. Zato so se začeli združevati in s skupnimi močmi odpravljati nastalo škodo. Bistvo zavarovanja je zagotavljanje gospodarske ali socialne varnosti z nadomeščanjem nastale škode in odpravljanje posledic delovanja škodnih dogodkov. V finančnem smislu pomeni zavarovanje ustvarjanje gospodarske varnosti z delitvijo nevarnosti v tem smislu, da dobi vsak posameznik delež od skupne vplačane premije ob nastali škodi. Veliko je piscev in zgodovinarjev, ki so skozi zgodovino razvoja zavarovalništva različno razlagali pojem zavarovalstvo. Jaz sem povzela dva, ki sta na enostaven način opisala, kaj je zavarovanje (po Škufci, 2008, str. 17).

Ljudem ter tudi njihovemu premoženju so že od nekdaj grozile mnoge nevarnosti. Tako so že zgodaj spoznali, da se kot posamezniki ne morejo upreti uničujočemu delovanju naravnih sil ter tudi ne drugim nevarnostim, ki ogrožajo njihovo življenje in premoženje. To je privedlo do njihovega povezovanja z namenom, da bi s skupnimi močmi preprečili nastanek škode ali pa za odpravo posledic nastalih škod, ki so jih utrpeli posamezniki. Tako se je že zelo zgodaj pokazala potreba ljudi po gospodarski in socialni varnosti, ki pa so jo skozi obdobja zadovoljevali na način, ki so jim ga dopuščale takratne družbene in gnotne razmere (po Flis v: Škufca, 2008, str. 24).

Bistvo zavarovanja je v tem, da so si ljudje tveganje razdelili na več osebkov, ki so skupno nosili njegove posledice. Kmalu se je v tej množici osebkov v rizični skupnosti pojavil posrednik, ki je zbiral sredstva, potrebna za povrnitev škode kateremu koli izmed njih. Nastala je organizirana dejavnost zavarovalstvo in posrednik zavarovatelj. Zavarovalstvo se je izpopolnjevalo in spreminjalo, osnovni cilj pa je ostal nespremenjen. Dandanes je zavarovalstvo dejavnost, institucija, ki ima poleg gospodarskega, pravnega in tehničnega še splošen, družbeni pomen, ki je najpomembnejši. Že sama beseda »zavarovanje« pomeni univerzalen pojem za varnost, zaščito, jamstvo (po Bijeliću, 1998, str. 10).

Zavarovanje se je začelo pojavljati na območjih, kjer so ljudem pretile največje nevarnosti. Prvi zarodki zavarovanja naj bi se pojavili v obliki pomorskih posojil v sredozemskih pristaniščih (Genova, Benetke, Barcelona, Marseille), saj je bila tam razvita trgovska dejavnost. Obdržali naj bi se vse do poznega srednjega veka, iz teh pomorskih posojil pa naj bi se pojavile zavarovalne pogodbe (police). Pomorsko zavarovanje je romanskega izvora, saj so bile v Sredozemlju največje nevarnosti v pomorskem prometu. V severni Evropi in germanskem svetu pa so za ljudi predstavljali največjo nevarnost požari, saj so imeli povečini lesene hiše, zato je požarno zavarovanje germanskega izvora. Pred začetnimi oblikami požarnega zavarovanja je bil edini način za nadomestilo škode v primeru požara zbiranje sredstev med sovaščani (»prošnjaško pismo, Brandbrief«), kar se je dolgo ohranjalo tudi v naših krajih (po Škufci, 2008, str. 25, 26).

Začetki zavarovalstva v sodobnem pomenu segajo na začetek industrijske dobe, predvsem velja to za področje življenjskih zavarovanj. Glavni razlog za njihov poznejši razvoj je v pomanjkanju materialnih možnosti ljudi. Zаметki zavarovanj se seveda pojavijo že bolj zgodaj, vendar prilagojeni tedanji stopnji družbenega in materialnega razvoja. Temeljne prvine zavarovanj so nastajale, ko so ljudje skupaj (vzajemno) prevzemali nevarnosti, predvsem pa pri odpravi posledic škodnih dogodkov (po Škufci, 2008, str. 26).

V obdobju, ko se je v Sloveniji začelo pojavljati zavarovalstvo, je bilo le-to v sosednjih in drugih državah že razvito ter se je zavarovalno podjetništvo že začinjalo mednarodno organizacijsko povezovati. Razlog za poznejši začetek razvoja je bil morda v pomanjkanju potrebe slovenskega naroda po posebnih zavarovalnih ustanovah. Ta potreba pa se ni pojavila, ker so bili deležni organizirane samopomoči v verskih bratovščinah in stanovskih cehih, ki je deloma pokrivala najnujnejše potrebe, vsak pa je bil deležen tudi »sosedske« pomoči. Znana so tudi zgodovinska »pogorelska pisma«, ki so prebivalcem omogočala delno povrnitev škode v primeru požara (Martelanc v: Škufca, 2008, str. 27).

Razvoj zavarovalništva v slovenskih deželah je po podatkih sodeč zaostajal za razvojem v Angliji, Franciji in Nemčiji, kjer so bile razmere za razvoj boljše, pa tudi potreba po gospodarski varnosti je bila večja. Zato pa se lahko primerjamo s sosednjimi avstrijskimi deželami in srednjeevropskimi državami. Na razvoj so vplivali tudi drugi dejavniki, kot so številčnost, gospodarska moč in odvisnost od drugih, ker nismo imeli svoje države (po Škufci, 2008, str. 28).

2.4 POJEM IN DEFINICIJA ZAVAROVALNEGA TRGA

Najbolj osnovna opredelitev trga pravi, da je stičišče ponudbe in povpraševanja. Ker v zavarovalstvu ne prodajamo predmetov, temveč storitve, ni nujno, da se zavarovalnica kot ponudnik storitve in zavarovanec kot kupec fizično srečata na določenem mestu. Velik del zavarovalnih storitev se prodaja prek zastopnikov, agencij in posrednikov, ki posredujejo storitve potencialnim zavarovancem. Med subjekte zavarovalnega trga uvrščamo ponudnike in potrošnike zavarovalnih storitev. Vmesni člen med zavarovalnico kot ponudnikom in potrošnikom so zavarovalni zastopniki in posredniki. Sem uvrščamo tudi organe za zavarovalni nadzor, združenja zavarovalnic in združenja zavarovalnih zastopnikov in posrednikov. Zavarovalništvo je izjemno pomembna gospodarska panoga v vsakem razvitem gospodarstvu. Slovenija je srednje razvit zavarovalniški trg, ki ima razvito celotno ponudbo zavarovalnih storitev (SZZ, 2001, str. 38).

2.5 VRSTE ZAVAROVALNIH PRODUKTOV

Po tradicionalnem razumevanju so predmet zavarovanja stvari in osebe, zato se je na tej podlagi razvila delitev zavarovanja na premoženjsko in osebno zavarovanje, kar trži Zavarovalnica Triglav. Zavarovanja najpogosteje delimo po:

- načinu odločanja (obvezna in prostovoljna),
- po predmetu zavarovanja (zavarovanje premoženja, transportno in kreditno zavarovanje ter zavarovanje oseb),
- po panogah.

Po panogah delimo zavarovanja na:

- panoga premoženjskih zavarovanj (zavarovanje stvari in premoženjskih interesov),
- panoga zavarovanj motornih vozil (zavarovanja kaska in avtomobilske odgovornosti),
- panoga transportnih in kreditnih zavarovanj (kargo, kasko in kreditna zavarovanja),
- panoga osebnih zavarovanj (nezgodna in življenjska zavarovanja).

Med zavarovanja stvari spadajo nepremičnine (zgradbe, stroji, mostovi) in premičnine (oprema, zaloge). Med zavarovanja premoženjskih interesov spadajo zavarovanja, pri katerih je lahko zavarovanec oškodovan zaradi nastopa zavarovalnega primera (zavarovanja splošne, avtomobilske ali poklicne odgovornosti).

Slovenija je leta 2000 (Zakon o zavarovalništvu, UL RS, št. 13/2000) sprejela evropske standarde razvrščanja zavarovanj, ki delijo zavarovanja na skupine, podskupine in vrste. V skupino sodijo življenjska in premoženjska zavarovanja. Glede na glavne nevarnosti se zavarovanja delijo na zavarovalne vrste: nezgodna, zdravstvena, zavarovanja kopenskih motornih vozil, zavarovanja tirnih vozil, letalska zavarovanja, zavarovanja plovil, prevoza blaga, požara in elementarnih nesreč, druga škodna zavarovanja, zavarovanja odgovornosti pri uporabi motornih vozil, zrakoplovov in plovil, splošna zavarovanja odgovornosti, kreditna in kavcijska zavarovanja, zavarovanja različnih finančnih izgub in stroškov postopka, zavarovanja pomoči ter življenjska in investicijska zavarovanja (SZZ 2009, str. 1.1-6, 1.1-7).

2.6 RAZVOJ NALOŽBENIH ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

Naložbena življenjska zavarovanja na razvitejših svetovnih trgih že nekaj desetletij pomembno vplivajo na rast trga življenjskih zavarovanj. V državah, za katere je bil značilen razvit trg vrednostnih papirjev, se je že v zgodnjih šestdesetih letih prejšnjega stoletja pojavila potreba po alternativnih oblikah zavarovanja. Glavni cilj teh zavarovanj naj bi bila učinkovitejša udeležba pri vedno večjih donosih, ki jih je omogočal trg. Prvo naložbeno zavarovanje, ki je ponujalo kombinacijo nalaganja v investicijske sklade in življenjskega zavarovanja je ponudila zavarovalnica London & Manchester iz Velike Britanije leta 1957, in sicer odloženo rento. Pojavile so se še druge zavarovalnice, kot sta bili na primer Abbey Life in Hambro Life, ki sta delovali na področju vzajemnih skladov. Klasične zavarovalnice so se morale prilagoditi novim tržnim razmeram, vendar so se tega lotile postopoma, saj so dosegale zadovoljivo rast; pospešeno so začele ponujati naložbene produkte šele v devetdesetih letih (po Benkovi, 2005, str. 7).

V preteklih letih je v večini evropskih držav predstavljala največjo oviro hitrejšemu razvoju naložbenih zavarovanj predvsem lokalna zakonodaja. Spodbuda razvoju tovrstnih zavarovanj pa je bila naraščajoča rast cen delnic, zniževale so se obrestne mere, zaradi česar so se manjšali pripisi bonusov pri klasičnih življenjskih zavarovanjih, pospešeno se je razvijala informacijska tehnologija, ki je olajšala aktivno sodelovanje zavarovanj na tržnih gibanjih. Pravi razcvet pa so naložbena zavarovanja doživela po izdaji tretje zavarovalniške direktive Evropske unije leta 1997. V Belgiji, Franciji, Nemčiji so se na primer deleži naložbenih zavarovanj v celotni zavarovalni premiji s 5 do 10 odstotkov dvignili nad 30 do 40 odstotkov šele konec devetdesetih let prejšnjega stoletja. S tem so evropski zavarovalci pokazali željo po aktivnejšem sodelovanju pri upravljanju svojega premoženja ter so hoteli vplivati na donosnost svojih sredstev z izbiro različnih skladov (po Benkovi, 2005, str. 7, 8).

Naložbena zavarovanja so se na slovenskem zavarovalnem trgu prvič pojavila po spremembi pokojninske zakonodaje leta 1999. Takrat so zavarovalnice in pokojninske družbe začele prodajati prostovoljna dodatna pokojninska zavarovanja. Življenjska zavarovanja pa se pojavijo šele leta 2001, ko so zavarovalnice Slovenica, Generali in Triglav ponudile vsaka svojo kombinacijo življenjskega zavarovanja za primer smrti in varčevanja v investicijskih skladih. Zakonski okviri za možnost hitrejšega razvoja takih zavarovanj so bili postavljeni s sprejetjem Zakona o zavarovalništvu leta 2000, ki je uskladil slovensko zavarovalniško zakonodajo z evropsko; trg vrednostnih papirjev pa se je do leta 2002 že dovolj razvil. Varčevalci so po nasvetih bank svoje prihranke iz depozitov začeli prenašati v druge, donosnejše naložbe, zavarovalnice pa so se vedno bolj zavedale, da bodo po vstopu v Evropsko unijo brez sodobnih zavarovanj težko preživele (po Starmanu, 2009, str. 9).

2.7 OSNOVNE ZNAČILNOSTI ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ

»Življenjsko zavarovanje je osebno zavarovanje, ki se nanaša na zavarovanje za nevarnosti, ki pretijo človeku, njegovemu življenju in njegovi integriteti. Temelji na negotovosti trajanja človekovega življenja. Z njim zavarujemo človeško življenje za primer pogodbenega dogodka in za obdobje, za katero je zavarovanje sklenjeno. Ta dogodek je lahko smrt zavarovanca, doživetje določene starosti ali pa iztek določenega obdobja, v katerem lahko nastopi ena od omenjenih okoliščin. V primeru nastanka zavarovalnega primera v pogodbenem roku je zavarovalnica dolžna izplačati zavarovancu oziroma določenemu upravičencu zavarovalno vsoto« (Bijelić, 1998, str. 214).

Podlaga za sklenitev življenjskih zavarovanj so splošni zavarovalni pogoji, ki vsebujejo naslednje: uvodna določila, splošna določila, ponudbo, polico, začetek in trajanje zavarovanja, obveznosti zavarovalnice, izključitve in omejitve obveznosti zavarovalnice, zavarovančeve obveznosti, neresnično prijavo zavarovančeve starosti, dogovor o premiji in zavarovalni vsoti, plačilo premije, posledice neplačila premije, odkup zavarovanja, obnovitev zavarovanja, udeležbo zavarovanca pri dobičku zavarovalnice, razpolaganje z

zavarovalnimi policami, prijavo zavarovalnega primera, izplačilo zavarovalne vsote, zavarovalnega upravičenca, izstavitev dvojnika police in končna določila (po Budimirjevi, 2008, str. 25).

Zavarovanje lahko sklenejo osebe od dopolnjenega 14. leta starosti do dopolnjenega 60. leta na podlagi pisne ponudbe. Ali je pred sklenitvijo potreben zdravniški pregled ali ne, odloči zavarovalnica. Osebe, ki niso popolnoma zdrave ali so starejše od 65 let, se lahko zavarujejo pod posebnimi pogoji. Ponudba za življenjsko zavarovanje vsebuje vse bistvene sestavine zavarovalne pogodbe in se izpolni na vnaprej pripravljenem obrazcu zavarovalnice. Dokument o sklenjeni zavarovalni pogodbi se imenuje polica življenjskega zavarovanja in je izdana v enem izvodu, ki ga prejme zavarovalec. Življenjsko zavarovanje začne veljati ob 0.00 tistega dne, ki je na zavarovalni polici naveden kot začetek zavarovanja, če je bila do tega dne plačana prva premija. Praviloma je to prvi dan v mesecu. Zavarovanje preneha veljati ob 0.00 tistega dne, ki je na zavarovalni polici naveden kot prenehanje zavarovanja. Zavarovalnica se zavezuje, da bo upravičencu pri mešanem življenjskem zavarovanju izplačala zavarovalno vsoto za primer smrti takoj po zavarovančevi smrti, če zavarovanec umre v času trajanja zavarovanja oziroma zavarovalno vsoto za primer doživetja, če zavarovanec doživi dogovorjeno dobo. Pri sklenjenem naložbenem življenjskem zavarovanju pa izplača zavarovalno vsoto za primer smrti (oz. vrednost premoženja, če je ta višja od zavarovalne vsote), takoj po zavarovančevi smrti, če zavarovanec umre v času trajanja zavarovanja in vrednost premoženja ob izteku zavarovanja, če zavarovanec doživi dogovorjeno zavarovalno dobo. Zavarovalno vsoto in premijo določita zavarovalec in zavarovalnica sporazumno. Premija se plača v enkratnem znesku ali pa se plačuje obročno. Zavarovalec lahko zaprosi tudi za odkup zavarovanja ter za izplačilo predujma. Pri mešanem življenjskem zavarovanju morajo biti izpolnjeni naslednji pogoji za odkup zavarovanja:

- izselitev iz Republike Slovenije,
- smrt upravičenca ali ožjega družinskega člana,
- 100-odstotna invalidnost ali izguba poslovne sposobnosti,
- brezposelnost zavarovanca,
- razveza zakonske zveze pri vzajemnem zavarovanju zakoncev,
- v drugih primerih, ki jih določi zavarovalnica (po Budimirjevi, 2008, str. 26, 27).

Pri naložbenem življenjskem zavarovanju zavarovalnica izplača odkupno vrednost, če so do tedaj plačane premije za najmanj dve leti pri zavarovanju z zavarovalno dobo do vključno 14 let oz. za najmanj tri leta pri zavarovanju z zavarovalno dobo nad 14 let. Zavarovanec oziroma upravičenec pri življenjskem zavarovanju sta deležna tudi morebitnega dobička ob koncu poslovnega leta. Pripadajoči dobiček se pripíše zavarovalni vsoti in se izplača ob poteku zavarovanja. Zavarovalna vsota se izplača upravičencu; upravičenca se navede ob sklenitvi police življenjskega zavarovanja, lahko pa tudi kasneje, npr. z oporoko (po Budimirjevi, 2008, str. 27, 28).

2.8 NAMEN ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA

Za sklenitev življenjskega zavarovanja se največkrat odločimo zaradi želje, da si zagotovimo določeno finančno varnost. Ta želja se pojavi, ko si ustvarimo družino in je ta odvisna od naših dohodkov. S tem zagotovimo poplačilo dolgov v primeru smrti zavarovanca ali pa imamo privarčevanih nekaj sredstev v primeru zmanjšane delovne sposobnosti. Takšno zavarovanje nas prisili k varčevanju, saj moramo redno plačevati premije. V primeru dobičkonosnega poslovanja zavarovalnice pa smo upravičeni tudi do dela dobička, ki ga lahko zavarovalnica razdeli v obliki dividend ali povečanja izplačila ob upokojitvi oziroma ob doživetju. To obliko zavarovanja običajno uporabljamo:

- za zagotovitev dodatne pokojnine,
- kot poseben sklad za šolanje otrok,
- kot varnostni sklad za nepredvidene izdatke v prihodnosti – socialna varnost,
- kot zavarovanje obveznosti ob najetju hipotekarnih in drugih kreditov,
- kot davčno ugodnejše varčevanje (po Budimirjevi, 2008, str. 29, 30).

Pri izbiri oblike življenjskega zavarovanja je treba vedeti, za kaj zavarovanje potrebujemo oziroma kaj želimo doseči s sklenitvijo tega zavarovanja. Tako bomo v primeru najetja hipotekarnega posojila sklenili življenjsko zavarovanje, kjer bo minimalna zavarovalna vsota za primer smrti enaka vrednosti obveznosti iz posojilne pogodbe (po Budimirjevi, 2008, str. 29, 30).

3 ZNAČILNOSTI SLOVENSKEGA IN EVROPSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA

3.1 RAZVOJ SLOVENSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA PO OSAMOSVOJITVI

Po ustanovitvi zavarovalnih delniških družb so morale le-te za doseganje dobrih poslovnih rezultatov čim hitreje prilagoditi poslovanje novim razmeram na trgu. Zavarovalnice, ki so izhajale iz Zavarovalne skupnosti Triglav, so sprejele nove organizacijske akte, novo organizacijo dela in ustanovitev poslovnih enot po celotnem območju države. Ustanavljanje številnih poslovnih enot je zavarovalnicam povzročilo velike stroške, zato so za njihovo zmanjšanje začele s sklepanjem pogodb o prodaji zavarovanj z zavarovalnimi agencijami ter samostojnimi podjetniki. Največje tri zavarovalnice so bile: zavarovalnica Triglav, Maribor in Adriatic. Zaradi pomanjkljive zakonodaje in pomanjkanja izkušenj pri delu v konkurenčnih pogojih je prihajalo do nelojalne konkurence in prevzemanja kadrov. Zaradi več kot dvotretjinskega deleža Zavarovalnice Triglav so se druge zavarovalnice bolj ali manj prilagajale njeni premijski politiki (po Škufci, 2008, str. 281).

Po osamosvojitvi je bilo presenetljivo to, da so se tuje zavarovalnice (predvsem nemške in avstrijske) zanimale za vstop na slovenski zavarovalni trg. Razlog za to je bilo njihovo mnenje, da je slovenski trg še nerazvit in bi bilo mogoče po njihovi oceni hitro dobiti lastniški delež pri kakšni slovenski zavarovalnici. Zavarovalnica Triglav in Wiener Städtische sta pripravljali celo ustanovitev skupne družbe, vendar je kasneje Zavarovalnica Triglav svoje stališče spremenila. Takratni Urad za zavarovalni nadzor in Ministrstvo za finance nista bila naklonjena prihodu tujih zavarovalnic, zato se je zanimanje tujih zavarovalnic zaradi nešteti razlogov in majhnosti zmanjšalo (po Škufci, 2008, str. 283).

Leta 1994 je bil sprejet prvi slovenski Zakon o zavarovalnicah¹, s katerim so se uveljavili pogoji poslovanja zavarovalnic, ki veljajo tudi v Evropski uniji. Ta zakon je določal pogoje za ustanavljanje zavarovalnic, njihovo poslovanje, upravljanje, nadzor in prenehanje. Tega leta sta bila sprejeta tudi Zakon o obveznih zavarovanjih v prometu² ter Odredba o statističnih in drugih podatkih, ki jih mora zavarovalnica pošiljati Ministrstvu za finance RS.³ Uveden je bil tudi Urad za zavarovalni nadzor pri Ministrstvu za finance (po Škufci, 2008, str. 268).

¹ Uradni list RS, št. 64/94 in 35/95.

² Uradni list RS, št. 70/94.

³ Uradni list RS, št. 35/94.

Po dolgotrajnem pripravljanju in usklajevanju zakona o zavarovalništvu, ki bi uredil razmere na zavarovalnem trgu, je bil Zakon o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic⁴ sprejet šele leta 2002. Ta določa način določitve kapitala v zavarovalnici, prenos delnic in skrbnika ter način določitve upravičencev. Ta zakon velja za točno določene zavarovalnice, kot so: Zavarovalnica Triglav, Adriatic, Maribor, Tilia, Generali kot prevzemnica Ljubljanske zavarovalnice ter pozavarovalnica Sava (po Škufci, 2008, str. 277).

V devetdesetih letih se je sprejelo in uveljavilo še kar nekaj zakonov na področju kadrovske politike, konkurence, uveljavljanju zavarovalnic s tujim lastništvom in podobno. Pred vstopom Slovenije v Evropsko unijo je morala Slovenija izenačiti pogoje glede ustanavljanja zavarovalnic iz Evropske unije s pogoji za domače zavarovalnice. Potekala so številna prestrukturiranja zavarovalnic. Odpiranje slovenskega zavarovalnega trga z novim zakonom in vstopom v Evropsko unijo je pomenilo priložnost tudi za evropske zavarovalnice na slovenskem trgu, ki lahko zdaj neposredno posegajo na slovenski trg. To so ugotovile tudi domače zavarovalnice, ki so začele postopoma prilagajati svojo ponudbo ponudbi evropskih zavarovalnic (po Škufci, 2008, str. 284, 285).

3.2 SLOVENSKO ZAVAROVALNO ZDRUŽENJE – SZZ

Slovensko zavarovalno združenje⁵ je gospodarsko interesno združenje slovenskih zavarovalnic, ki je bilo ustanovljeno leta 1992. Glavne cilje in dejavnost združenja določa statut. Članice združenja lahko postanejo zavarovalnice, ki sklepajo pogodbeno zavarovanja in so registrirane v Republiki Sloveniji. Združenje ima naslednje dejavnosti:

- opravlja zavarovalni nadzor nad zavarovalnicami na trgu,
- zastopa interese članic ter opravlja naloge, ki jih določajo slovenski predpisi in mednarodni sporazumi,
- posameznikom in organizacijam, ki imajo vzpostavljene poslovne odnose s katero izmed članic, daje soglasja za opravljanje drugih zavarovalnih poslov,
- organizira izobraževanja za zavarovalne zastopnike in posrednike ter jim podeljuje potrdila (licence),
- rešuje določene odškodninske zahteve,
- zbira, obdeluje, objavlja ter posreduje statistične podatke o zavarovalni dejavnosti in njenem pomenu za slovensko gospodarstvo,
- občasno organizira izobraževalne seminarje za svoje članice ter
- opravlja druge naloge skupnega pomena.

Združenje ima posebni oddelek – Službo za osebna zavarovanja, ki spremlja stanje, problematiko ter zakonodajo s področja osebnih zavarovanj doma in v tujini, spremlja dejavnike na drugih trgih, ki vplivajo na zavarovalno vrsto in pripravlja strokovne podlage

⁴Zakon o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic, Uradni list RS, št. 24/2002.

⁵Zakona o zavarovalništvu Republike Slovenije, 246. in 265. člen.

za posamezne zavarovalne vrste. Službo vodi vodja Službe za osebna zavarovanja (SZZ 2011).

Po podatkih Slovenskega zavarovalnega združenja je na slovenskem zavarovalnem trgu leta 2009 imelo svoj sedež (družba ali podružnica) osemnajst zavarovalnic. Poznamo:

kompozitne zavarovalnice:

- Adriatic Slovenica, zavarovalna družba, d.d., Koper,
- Generali, Zavarovalnica, d.d., Ljubljana,
- Grawe, Zavarovalnica, d.d., Maribor,
- Merkur zavarovalnica, d.d., Ljubljana,
- Victorija – Volksbanken, d.d., podružnica, Maribor,
- Wiener Städtische zavarovalnica, d.d., podružnica, Ljubljana,
- Zavarovalnica Maribor, d.d., Maribor,
- Zavarovalnica Tilia, d.d., Novo mesto,
- Zavarovalnica Triglav, d.d., Ljubljana,
- Allianz Hungarija ZRT, podružnica, Ljubljana,
- Zürich Insurance Ireland Ltd. Global Corporate Ireland.

specializirane zavarovalnice:

- ARAG, zavarovanje pravne zaščite, d.d., Ljubljana,
- NLB Vita, Življenjska zavarovalnica, d.d., Ljubljana,
- Prva osebna zavarovalnica, d.d., Ljubljana,
- SID – Prva kreditna zavarovalnica, d.d., Ljubljana,
- KD Življenje, življenjska zavarovalnica, d.d., Ljubljana,
- TRIGLAV, Zdravstvena zavarovalnica, d.d., Koper,
- Vzajemna zdravstvena zavarovalnica, d.v.z., Ljubljana.

druge zavarovalne družbe:

- Kapitalska družba pokojninskega in invalidskega zavarovanja, d.d., Ljubljana,
- Sklad obrtnikov in podjetnikov, Ljubljana,
- Pozavarovalnica Sava, d.d., Ljubljana⁶,
- Pozavarovalnica Triglav RE, d.d., Ljubljana (SZZ 2011).

Značilnost naših zavarovalnic, v nasprotju z evropskimi je, da so večinoma kompozitne, to so zavarovalnice, ki lahko opravljajo premoženjska in življenjska zavarovanja. Druga značilnost je velika koncentracija ponudbe, saj so v ospredju le tri zavarovalnice s tržnimi deleži nad tridesetimi odstotki. Večina zavarovalnic je tudi delniških družb, tujega

⁶Pozavarovanje pomeni zavarovanje zavarovalnic. Zmanjša tveganje zavarovalnic v primeru izrednih škod, ki se prenesejo (delno) na pozavarovalnico.

lastniškega kapitala je malo. Pravila trga Evropske unije omogočajo tudi neposredno opravljanje zavarovalnih poslov v državah članicah, kjer posluje že kar nekaj slovenskih zavarovalnic. Zavarovalnica Triglav posluje tudi na trgih Balkana. To je lahko prednost in tudi slabost hkrati (po Škufci, 2008, str. 290, 291).

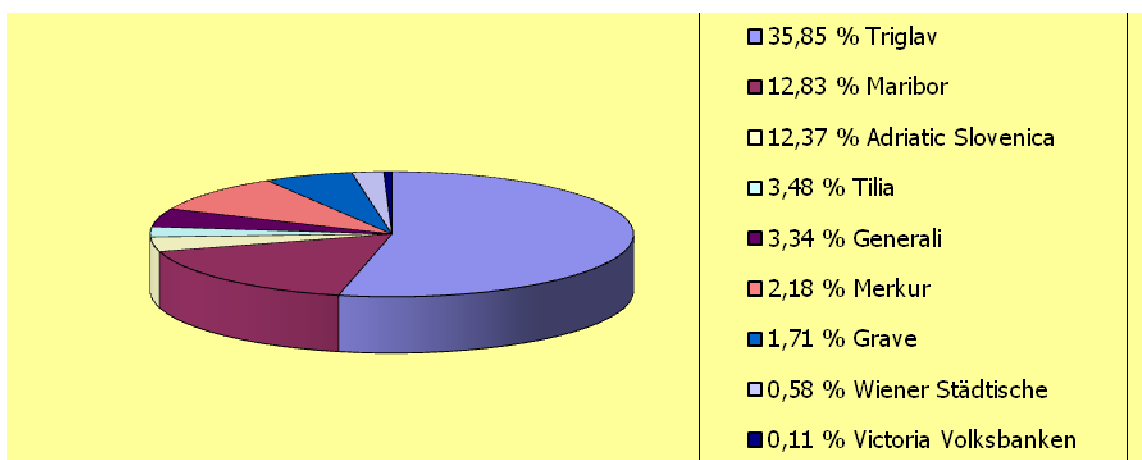
Tabela 1: Tržni deleži kompozitnih zavarovalnic SZZ 2009 v odstotkih

Zavarovalnica	Vsa zavarovanja	Življenjska	Neživljenjska
Triglav	35,85	33,60	36,83
Maribor	12,83	10,64	13,79
Adriatic Slovenica	12,37	2,35	17,04
Tilia	3,48	1,64	4,28
Generali	3,34	2,99	3,49
Merkur	2,18	6,12	0,46
Grawe	1,71	3,74	0,82
Wiener Städtische	0,58	1,34	0,25
Victoria Volksbanken	0,11	0,34	0,01
Skupaj	100	100	100

Vir: SZZ (2011).

Če primerjamo deleže življenjskih in neživljenjskih zavarovanj zavarovalnice Maribor in Adriatic Slovenice, ugotovimo, da ima slednja v skupnem deležu velik odstotek, 17,04 odstotke v neživljenjskih zavarovanjih, le 2,35 odstotkov pa obsegajo življenjska zavarovanja, medtem ko ima zavarovalnica Maribor bolj enakomerno razmerje med deležem življenjskih in neživljenjskih zavarovanj.

Grafikon 1: Tržni deleži življenjskih zavarovanj kompozitnih zavarovalnic SZZ 2009 v odstotkih



Vir: SZZ (2011).

Iz tabele in grafikona je razvidno, da si prva tri mesta delijo domače zavarovalnice. Zavarovalnica Triglav ima vodilni tržni delež, 35,85 odstotkov, Zavarovalnica Maribor in Adriatic Slovenica pa si z 12 odstotnim tržnim deležem skoraj delita drugo mesto.

Od domačih zavarovalnic sta na četrtem in petem mestu zavarovalnici Tilia in Merkur, ki imata okrog 3 odstotni tržni delež, ostale zavarovalnice, ki so tuje in poslujejo na slovenskem zavarovalnem trgu šele nekaj let, pa imajo sicer zanemarljiv tržni delež, vendar iz leta v leto raste. Če jih primerjamo z vodilno zavarovalnico, le-ta v zadnjih desetih letih izgublja tržni delež, ki je bil leta 2000 še okrog 55 odstotkov. Na ta rezultat je vplivala tudi združitev zavarovalnice Adriatic in Slovenice, ki sta skoraj že pred drugo najmočnejšo zavarovalnico, zavarovalnico Maribor, d.d.

Tabela 2: Bruto obračunane zavarovalne premije in odškodnine ter njihova rast vseh življenjskih zavarovanj, 2002–2009

Leto	Premije (1000 EUR)	Letna rast (v %)	Odškodnine (1000 EUR)	Letna rast (v %)
2002	267.436	23,2	90.485	42,3
2003	305.003	17,8	114.106	30,2
2004	429.013	43,8	186.907	67,5
2005	464.834	8,6	136.348	- 26,8
2006	540.655	16,3	149.088	9,3
2007	609.266	12,7	161.828	11,9
2008	642.653	5,5	177.589	9,7
2009	630.089	-2,0	188.496	6,1

Vir: SZZ (2011).

V obdobju od leta 2002 do 2008 je bruto obračunana zavarovalna premija življenjskih zavarovanj vseh zavarovalnic vsako leto naraščala, največja rast je bila leta 2004, in sicer kar za 43,8 odstotkov. V letu 2009 pa vsota bruto obračunane zavarovalne premije ni dosegla vsote leta 2008 in je bila za 2 odstotka nižja kot v letu 2008. Na ta rezultat je močno vplivala gospodarska kriza in posledično zmanjšana kupna moč prebivalstva, nezaposlenost, negativna stanja na borzah in napačno mišljenje obstoječih in potencialnih zavarovancev, ki so ob prvi finančni krizi začeli množično odkupovati in prekinjati zavarovanja, ter nenaklonjenostjo varčevanju in skrbi za socialno varnosti.

3.3 SLOVENSKI IN EVROPSKI ZAVAROVALNI TRG

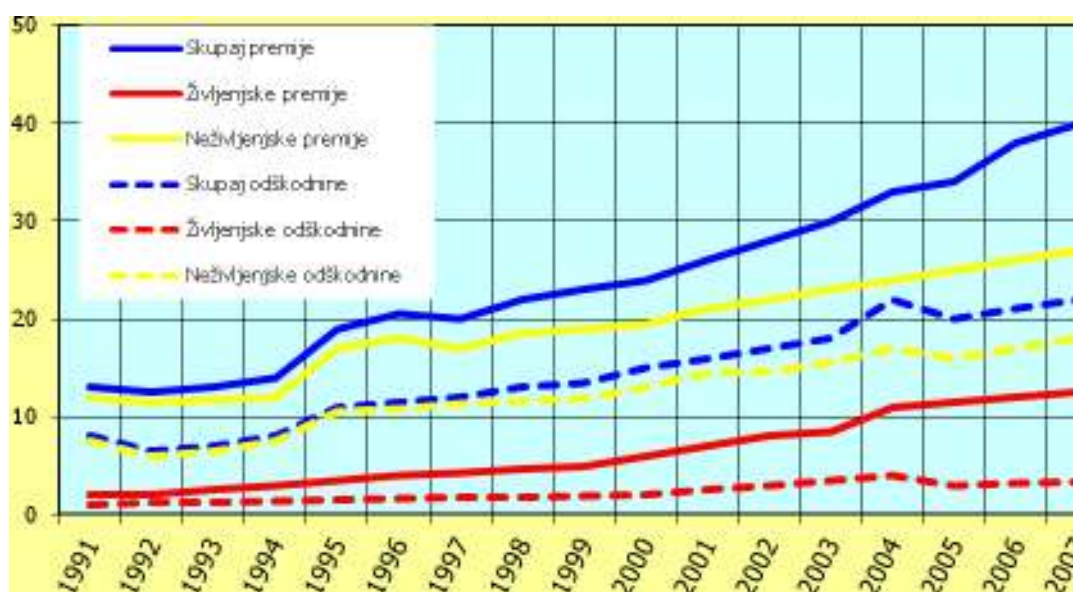
Zavarovalna premija je v Sloveniji naraščala od osamosvojitve dalje. Od leta 1991 do 2007 je bila povprečna rast letnih nominalnih zavarovalnih premij 25,9 odstotka, realna pa 7,9 odstotka. Visoka rast v celotnem obdobju je posledica visoke inflacije v prvih letih ter ustanavljanja in vključevanja novih družb v zavarovalno dejavnost. V začetku so nadpovprečno naraščale premije življenjskih zavarovanj, in sicer nominalno letno za 38,3

odstotka oziroma realno za 19,0 odstotka, premije drugih zavarovanj so naraščale povprečno nominalno za 23,0 odstotka oziroma realno za 5,8 odstotka. Zaradi višje rasti premij življenjskih zavarovanj se je izboljšalo razmerje med življenjskimi in neživljenjskimi zavarovanji (po Škufci, 2008, str. 293).

Naslednji grafikon prikazuje rast življenjskih in ostalih premoženjskih zavarovanj ter vseh izplačanih odškodnin od leta 1991 do 2007. Iz nje lahko razberemo, da so parametri vzajemno rasli, z nekaj odstopanji pri neživljenjskih zavarovanjih v letih od 1994 do 1997, ko je zavarovalna premija nekoliko poskočila zaradi ugodnih škodnih rezultatov in reorganizacij zavarovalnic. Premija življenjskih zavarovanj je konstantno rasla, v letih 2004 in 2005 je zaradi uvedbe novih naložbenih produktov v ponudbi zavarovalnic ter ugodnih borznih indeksov pospešeno zrasla. Življenjske odškodnine so se vzajemno s premijami tudi povečevale, kar je logično glede na več sklenjenih zavarovanj.

Grafikon 2: Bruto obračunane zavarovalne premije in odškodnine zavarovalnic v Sloveniji v letih od 1991 do 2007

Milijarde SIT



Leto

Vir: Škufca (2008, str. 294).

Če pogledamo slovenski zavarovalni trg, je le-ta še vedno manj razvit od zavarovalnih trgov starih članic Evropske unije, hkrati pa je razvitejši od trgov novih članic EU. Slovenski zavarovalni trg najbolj zaostaja na področju življenjskih zavarovanj, prav na tem področju pa ima številne možnosti za hiter razvoj. Po direktivi Solventnost II se bodo za zavarovalnice poenotili določeni zavarovalni standardi. Ta direktiva prinaša evropskemu zavarovalnemu trgu nove kapitalske zahteve, slovenskemu zavarovalnemu trgu pa intenzivnejšo konkurenco iz tujine, saj naj bi se delež tujih zavarovalnic na slovenskem trgu sčasoma povečal na tretjino. Vendar pa tudi slovenske zavarovalnice iščejo svoje

priložnosti na tujih trgih, in sicer na trgih držav nekdanje Jugoslavije, v manjši meri pa tudi na trgih držav članic EU. K uspešnemu prihodnjemu razvoju slovenskega zavarovalništva bi lahko prispevala tudi država, in sicer bi lahko z ustrezno davčno politiko spodbujala posameznika, da sam poskrbi za pokojninsko varnost, zdravstveno varnost, za zavarovanje pred naravnimi nesrečami ... Veliko vlogo pa imajo tudi organi in institucije, ki opredeljujejo pogoje delovanja na trgu. Delovati morajo neodvisno in skušati morajo ustvarjati konkurenčnejši trg, na katerem veljajo enaka pravila za vse. Kot glavni cilj, ki si ga prizadevajo doseči, pa mora biti zaščita interesov zavarovancev (po Jakliču, 2008, str. 3, 4).

Glede na naravo zavarovalniškega dela v EU ni nemogoče poslovati, a je zahtevno in povezano z veliko dela in finančnimi sredstvi. Slovenske zavarovalnice so začele širiti svojo dejavnost prek nacionalnih meja. Kot prvim ciljnim tržiščem so namenile pozornost predvsem državam nekdanje Jugoslavije. Poteza je logična predvsem z vidika povezanosti s to regijo, jezikovnimi podobnostmi, podobnim pravnim redom, dobičkonosnostjo tržišč itd. Tudi standardni pogoji zavarovanja na tržišču so si večinoma podobni. Dodati je treba še, da so ti trgi (izjema je hrvaški) še razmeroma nenasičeni in da je stopnja konkurence na nižji ravni. Po drugi strani pa se je treba zavedati, da tak prodor pomeni soočenje z zahtevnimi birokratskimi postopki, pozneje pa še z močno konkurenco zavarovalno razvitih tržišč. Poznati je treba celotno zakonodajo EU, začeni z ustanovno pogodbo, ki določa temeljne pravice in dolžnosti pri poslovanju na celotnem področju EU. Z zavarovalnega vidika se poznavanje zakonodaje EU nadaljuje z različnimi direktivami področja, sklene pa s poznavanjem zavarovalne zakonodaje posamezne države članice. Poslovanje slovenske zavarovalnice v drugi državi članici EU torej ni enostavno. Predvsem je izvajanje teh zavarovanj kompleksno, ko gre za področje poslovanja s fizičnimi osebami. Prav te namreč najbolj ščiti lokalna zakonodaja, ki postavlja še dodatne zahteve ob tistih, določenih v direktivah EU. Dodatno vse zaplete še kompleksna davčna zakonodaja, ki je v posameznih državah povsem različna (po Zavarovalniških horizontih, 2008, str. 29, 30).

Tudi v letu 2009 se je na slovenskem zavarovalnem trgu nadaljeval trend rasti. Sicer so zavarovalnice v primerjavi z letom 2008 zbrale le za 2,7 odstotka več bruto zavarovalne premije, na kar je občutno vplival padec splošne gospodarske rasti. Zavarovalnice so z življenjskimi zavarovanji v primerjavi z letom poprej zbrale za 2 odstotka manj premije, za 4,8 odstotka pa se je povečal obseg bruto zavarovalne premije pri premoženjskih zavarovanjih. Premija se je najbolj znižala pri zavarovanjih s kapitalizacijo izplačil (na 27,7 odstotka), razlog za to pa je množično prekinjanje zavarovanj s strani zavarovancev. Poslabšal se je tudi škodni rezultat življenjskih zavarovanj, in sicer na 29,9 odstotkov. Porast škod je bil malenkost manjši kot v letu 2008, vendar je bila rast izplačanih odškodnin še vedno večja od rasti premij. Pri življenjskih zavarovanjih je bilo izplačanih za dobrih 6 odstotkov več zavarovalnin, ker so se mnogi zavarovalci odločili za prekinitve zavarovanja. Zbrana bruto obračunana premija je dosegla vrednost 2,073 milijarde EUR oziroma 0,21 odstotka vse premije v EU (Statistični zavarovalniški bilten, 2010, str. 7, 45, 52).

Vplivi krize so se najbolj pokazali pri največjih zavarovalnicah in specializiranih življenjskih zavarovalnicah ter tudi pri tistih, ki tesno sodelujejo z gospodarstvom ali pa delujejo v bančnem okolju. Kazalnik teh vplivov pa je bil v zmanjšanju višine zbrane bruto obračunane premije. Tako se je pri Zavarovalnici Triglav za 9 odstotkov zmanjšala premija življenjskih zavarovanj. Skupna premija se ji je zmanjšala za 1 odstotek, zmanjšal pa se je tudi tržni delež njenega celotnega portfelja, in sicer z 39,99 odstotkov na 35,85 odstotkov. Od leta 2008 pa so se povečali tržni deleži manjših zavarovalnic, predvsem tistih s tujim kapitalom. Tako se je posledično zmanjšala stopnja koncentracija trga, kljub temu pa se ni občutno spremenil vrstni red zavarovalnic po tržnem deležu v skupni premiji. Na področju življenjskih zavarovanj so se v prvem trimesečju leta 2010 že pokazale prve sledi okrevanja. V celotnem portfelju je delež premij življenjskih zavarovanj narastel na 30 odstotkov, pričakujemo pa lahko še nadaljnjo rast (Statistični zavarovalniški bilten, 2010, str. 46).

Slovensko zavarovalno združenje je v letu 2009 medse sprejelo dve zavarovalnici s tujim kapitalom, in sicer Wiener Stadtische in Allianz. V letu 2010 pa je bila v Slovensko zavarovalno združenje kot članica sprejeta tudi avstrijska življenjska zavarovalnica ERGO (Statistični zavarovalniški bilten, 2010, str. 13, 15).

V primerjavi z letom 2008 se je položaj slovenske zavarovalne dejavnosti v mednarodnem okolju izboljšal. V primerjavi z EU je ostal v Sloveniji enak le delež življenjskih zavarovanj. Vpliv krize na slovenski in evropski zavarovalni trg se najbolj kaže v zmanjšanju povprečnega števila zaposlenih (Statistični zavarovalniški bilten, 2010, str. 74).

3.4 PRIMERJAVA SLOVENSKEGA ZAVAROVALNEGA TRGA Z AVSTRIJSKIM ZAVAROVALNIM TRGOM

Sloveniji najbližji in najbolj poznan je avstrijski zavarovalni trg, saj ga lahko povsem upravičeno primerjamo s slovenskim, ker ima sorodne zavarovalne produkte, pa tudi struktura zavarovancev je podobna. Največja razhajanja v ponudbi zavarovanj se pokažejo le v razvitosti kapitalskega trga, davčni obravnavi države, razširjenosti investicijskih skladov ter različnih prodajnih poteh posameznih zavarovalnic.

Med proučevanjem osebnih zavarovanj avstrijskih zavarovalnic sem ugotovila, da je v Avstriji bistven davek na življenjska zavarovanja, ki znaša 4 odstotke, ne glede na trajanje zavarovanja in se plača od vsakokratne vplačane premije. V Sloveniji se po zavarovalnih pogojih za osebna zavarovanja s trajanjem pogodbe nad deset let ne obračuna davka od prometa zavarovalnih poslov. Zato so avstrijska naložbena zavarovanja manj privlačna z vidika donosnosti ob končani zavarovalni dobi. V posebnih primerih, kot je odkup police pred desetimi leti, se zavarovanca dodatno bremeni za 7 odstotkov odkupne vrednosti, v Sloveniji pa samo 6,5 odstotkov, ne glede na način plačila. Avstrijsko gospodarstvo in kapitalni trg sta v zrelejši fazi kot slovenski, vendar to ne pomeni, da so pri njih zavarovanja bolj razširjena in priljubljena.

Menim, da bodo tuje zavarovalnice morale iskati svoje priložnosti na tem izredno zahtevnem in zasičenem tržišču prav v razvoju novih produktov ter ob upoštevanju pravil delovanja enotnega evropskega trga. Struktura prodajnih poti je v Sloveniji bistveno bolj naklonjena prodaji življenjskih zavarovanj, predvsem naložbenih, kot v Avstriji.

V državi Avstriji se pretežni del, ca. 75 odstotkov osebnih zavarovanj, proda prek zaposlenih zavarovalnice, torej lastne prodajne mreže in bančnih okenc. V nasprotju z Avstrijo se v Sloveniji večina, ca. 65 odstotkov osebnih zavarovanj, proda prek neodvisnih in odvisnih zavarovalno zastopniških agencij in posrednikov. Možnosti za rast premije v Avstriji so predvsem v razvoju novih produktov, ki bi pokrivali različne potrebe avstrijskega prebivalstva, saj bodo pri življenjskih zavarovanjih naložbena zavarovanja sčasoma nadomestila pokojninska (po Meggenederju, 2008, str. 15).

Glede na deleže slovenskih zavarovalnic je naš trg precej nesimetričen. Zadnjih dvajset let se kljub prihodu drugih zavarovalnic na naše tržišče tržni deleži niso porazdelili simetrično, kot je bilo sprva pričakovati. Tudi direktor SZZ Mirko Kaluža meni, da je tako na vseh tržiščih, le da je ta asimetričnost v primerjavi z ostalimi vzhodnimi državami, ki so istočasno za nami vstopile v EU, v Sloveniji izrazitejša.

Razvitost zavarovalniškega trga se meri z deležem zavarovalne premije v bruto domačem proizvodu, kjer Slovenija dosega 5,4 odstotni delež, in sicer 3,7 odstotkov na področju premoženjskih in 1,7 odstotka na področju življenjskih zavarovanj. Delež zavarovalne premije v BDP-ju na področju življenjskih zavarovanj je v primerjavi z državami EU relativno nizek. Drugi kazalec razvitosti pa je delež zavarovalne premije na prebivalca, kjer je na področju življenjskih zavarovanj povprečna premija na prebivalca Slovenije več kot štirikrat nižja od povprečne premije na prebivalca v EU. Najpogosteje razvitost trga življenjskih zavarovanj v posamezni državi v veliki meri pogojuje obseg socialne varnosti, ki jo zagotavlja država ter davčna zakonodaja (Herjavec, 2009, str. 18).

Zaradi različne ponudbe na trgu se mora potrošnik dobro pozanimati o ponudbi in analizirati svoje potrebe. Na žalost je zavest ljudi o finančnih produktih in naložbenih priložnostih še vedno na zelo nizki ravni. Potrebno je pravilno informiranje vseh družbenih slojev, saj so produkti namenjeni za različne individualne potrebe. Pri sklepanju tovrstnih poslov je treba upoštevati visoke obrestne mere, stroške poslovanja in pričakovane donose, saj nekatera podjetja ne upoštevajo vseh stroškov oziroma jih prikrivajo. Na drugi strani pa se morajo vlagatelji zavedati tveganj, povezanih z borzo (Kumar, 2011).

4 PREDSTAVITEV ZAVAROVALNICE TRIGLAV

4.1 ZGODOVINSKI RAZVOJ

Začetki Zavarovalnice Triglav segajo v leto 1900, ko je bila ustanovljena Vzajemna zavarovalnica iz Ljubljane kot prva slovenska zavarovalnica, ustanovljena z domačim kapitalom. Poslovati je začela na področju požarnih zavarovanj in zavarovanja zvonov. Ob koncu druge svetovne vojne je prišlo do nove politične ureditve, ki je pomenila centralizacijo zavarovalništva in državno lastništvo nad zavarovalnico. Iz Vzajemne zavarovalnice je nastal Zavarovalni zavod Slovenije, ki je smel posle sklepati le v privatnem sektorju. Leta 1946 se je Zavarovalni zavod Slovenije priključil Državnemu zavarovalnemu zavodu (DOZ) in s tem razširil obseg poslovanja. V šestdesetih letih je prišlo do decentralizacije in nastale so številne manjše zavarovalnice. Ker pa so kmalu spoznali, da je za solidno izravnavo rizikov potrebna večja zavarovalnica, so se združile številne manjše zavarovalnice z območja Slovenije in Hrvaške v Zavarovalnico Sava, ki je imela sedež v Ljubljani. Leta 1976 sta se Zavarovalnica Sava in Zavarovalnica Maribor združili v Zavarovalno skupnost Triglav. Do leta 1990 je bila to ena največjih zavarovalnic v nekdanji Jugoslaviji, dokler se ni leta 1990 Zavarovalna skupnost Triglav preoblikovala v delniško družbo. Zavarovalnica Triglav je bila ustanovljena 12.12.1990, kot zavarovalna delniška družba pa je začela poslovati 1. januarja 1991. Tako že skoraj 110 let skrbi za zavarovanje Slovencev in njihovega imetja ter tudi za zavarovanje premoženja podjetij, s čimer jim zagotavlja ekonomsko trdnost in varnost (Vodnik po Zavarovalnici Triglav, 2010, str. 11,12).

4.2 ORGANIZIRANOST ZAVAROVALNICE TRIGLAV

Zavarovalnica Triglav ima svoj sedež v zgradbi arhitekta Jožeta Plečnika na Miklošičevi ulici v Ljubljani. Na sedežu družbe se izvajajo vodstvene, razvojne in usklajevalne funkcije. Na celotnem območju države pa zagotavlja dostopnost svojih storitev zavarovancem v 12 območnih enotah in 136 predstavništvih; tako za sklepanje zavarovanj kot tudi v primeru likvidacije škod.

Danes je Zavarovalnica Triglav največja zavarovalnica v Sloveniji, organizirana je kot zavarovalno delniška družba. Kot Skupina Triglav deluje na trgih Slovenije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije, Črne gore, Makedonije in Češke ter sodeluje s številnimi pozavarovalnicami po svetu. S strani najpomembnejših evropskih zavarovalnic je pooblaščen za likvidacijo tujih škod v Sloveniji. Organizirana je kot kompozitna zavarovalnica. Zaposluje več kot 2500 delavcev, od tega več kot 700 zavarovalnih zastopnikov. Zavarovalnica Triglav ima vzpostavljen in certificiran sistem vodenja kakovosti po standardu ISO 9001 pri Slovenskem institutu za kakovost in meroslovje in mednarodni certifikat IQNet, pridobljen v letu 2000.

Na voljo so nam vse vrste premoženjskih zavarovanj, kot so zavarovanja premoženja in premoženjskih interesov, avtomobilska, kmetijska, transportna zavarovanja, zavarovanja terjatev in zavarovanja za prosti čas in potovanja. V okviru osebnih zavarovanj pa lahko sklenemo vse vrste življenjskih, naložbenih, rentnih, pokojninskih, nezgodnih in zdravstvenih zavarovanj (Zavarovalnica Triglav, 2010).

4.3 POSLOVANJE ZAVAROVALNICE TRIGLAV

V Sloveniji se je v letu 2009 prvič po osamosvojitvi zmanjšal BDP, po prvi oceni za 7,8 odstotka. Inflacija je bila v letu 2009 1,8 odstotna. Na gospodarsko rast je zelo vplivala visoka brezposelnost, padec izvoza, nižje investicije v gradbeništvu in znižanje potrošnje države. Registracija osebnih vozil je padla za 23 odstotkov (Letno poročilo Zavarovalnice Triglav za leto 2009, 2010, str. 49).

Tudi poslovanje Zavarovalnice Triglav je potekalo v znamenju negativnih trendov v domačem in tujem gospodarstvu. Zaradi finančne gospodarske krize se je zmanjšalo zanimanje za zavarovalne produkte z naložbenim tveganjem in za kreditna zavarovanja. Zaradi recesije se je zmanjšalo število transportnih zavarovanj. Na poslovanje so vplivali tudi neugodni vremenski dogodki s katastrofalnimi posledicami, saj je skupna ocenjena škoda zaradi neurij zanašala 37,2 milijona evrov. Če primerjamo slovenski zavarovalni trg z evropskim z vidika premije na prebivalca, se Slovenija uvršča na 29. mesto s 1484 USD (ameriških dolarjev). V Avstriji znaša premija na prebivalca 2.866 USD, na Hrvaškem 431 USD, na skupnem evropskem trgu pa je povprečna premija 3.061 USD (Letno poročilo Zavarovalnice Triglav za leto 2009, 2010, str. 49).

Obračunana kosmata zavarovalna premija v Zavarovalnici Triglav je v letu 2009 znašala 1.022,3 milijona evrov, kar je 1 odstotek manj kot leta 2008. Obseg premoženjskih zavarovanj se je povečal na 729,4 milijona evrov in je bil indeks rasti 101, življenjskih zavarovanj je bilo 225,7 milijona evrov, indeks rasti 91, zdravstvenih zavarovanj pa je bilo 67,1 milijona evrov, indeks rasti 113. Struktura zavarovalne premije v Zavarovalnici Triglav v letu 2009:

- 71,4 odstotkov premije so predstavljala premoženjska zavarovanja,
- 22,1 odstotkov življenjska zavarovanja,
- 6,6 odstotkov zdravstvena zavarovanja (Letno poročilo Zavarovalnice Triglav za leto 2009, 2010, str. 49).

Tabela 3: Obračunana kosmata zavarovalna premija Zavarovalnice Triglav v letih od 2003 do 2009 v evrih

Leto	Obračunana kosmata zavarovalna premija			Indeks		
	Premoženje	Življenje	Skupaj	Premoženje	Življenje	Skupaj
2003	381.800.428	125.363.227	507.163.655	110	116	111
2004	414.122.619	158.432.678	572.555.298	108	126	113
2005	438.409.449	177.368.400	615.777.849	106	112	108
2006	455.921.951	203.683.721	659.605.672	104	115	107
2007	654.972.700	239.495.287	894.467.987	111	112	111
2008	749.125.385	246.715.647	995.841.032	114	103	111
2009	762.844.748	225.744.431	988.589.179	102	91	99

Vir: Letna poročila Zavarovalnice Triglav od 2003 do 2009.

Iz podatkov je razvidno, da je zavarovalna premija v letih od 2003 do 2009 rasla povprečno za 8 odstotkov na področju premoženjskih zavarovanj ter slabih 11 odstotkov na življenjskih zavarovanjih. Prvič od ustanovitve zavarovalnice Triglav je bil indeks rasti negativen v letu 2009. Čeprav je premija na področju premoženja zrasla za dva odstotka, je neugoden trend prodaje življenjskih zavarovanj negativno vplival na skupni indeks rasti. Če izpostavimo področje življenjskih zavarovanj, je zavarovalnica zbrala 225,7 milijona evrov premije, kar je za 9 odstotkov manj kot v letu 2008. Celotna Skupina Triglav je v letu 2009 obračunala za 623,9 milijona evrov kosmatih zneskov škod, kar je za odstotek več kot v letu 2008. Rast škod je bila 2 odstotka višja od rasti zavarovalne premije.

5 PREDSTAVITEV DRUGIH ZAVAROVALNIC

Na uspešno trženje osebnih zavarovanj in povečevanje prodaje v zadnjih letih močno narašča vpliv konkurenčnih zavarovalnic, saj poskušajo na vse načine zmanjšati večinski tržni delež Zavarovalnice Triglav in pridobiti čim večje število zavarovancev. Da si bomo lahko ustvarili jasno podobo o osebnih zavarovanjih, moramo poznati tudi zavarovalne produkte drugih zavarovalnic, ki poslujejo na slovenskem zavarovalnem trgu. Tako bomo ugotovili bistvene razlike med zavarovanji in lažje izbrali produkte, ki so za nas najugodnejši ter hkrati prepoznali prednosti in mogoče tudi pomanjkljivosti le teh.

Za primerjavo sem izbrala pet največjih zavarovalnih družb v Sloveniji, ki imajo sorodne produkte kot Zavarovalnica Triglav in jih je mogoče primerjati.

5.1 ZAVAROVALNICA MARIBOR

Zavarovalnica Maribor d.d. v sedanji organizacijski obliki posluje od leta 1991. Njena največja lastnika sta Nova KBM, d.d., in Pozavarovalnica Sava, d.d. Delnice ZM ne kotirajo na Ljubljanski borzi vrednostnih papirjev. Sedež podjetja je v Mariboru. Na območju celotne Slovenije pa ima še 10 poslovnih enot, 66 poslovalnic in 267 agencij. Ima 874 zaposlenih in sklene okoli 600.000 zavarovanj na leto. Obseg poslovanja uvršča Zavarovalnico Maribor na tretje mesto med klasičnimi zavarovalnicami v Sloveniji. Poslovno je povezana s francosko zavarovalnico AXA Assistance. Ponuja vse oblike zavarovanj, ki se tržijo na slovenskem zavarovalnem trgu (Zavarovalnica Maribor, 2010).

5.2 ZAVAROVALNICA GENERALI

Skupino Generali danes sestavlja 521 konsolidarnih družb, ki pretežno delujejo na področju zavarovalništva, pa tudi finančnih, nepremičninskih in ostalih dejavnosti. Skupina je prisotna v 68 državah po celem svetu, zaposluje več kot 85.000 ljudi, ki skrbi za več kot 70 milijonov strank. Najpomembnejši trgi skupine Generali so trgi razvitih evropskih držav, kot so Italija, Nemčija, Francija, Avstrija, Španija, vse bolj pa tudi trgi ostalih držav srednje in Vzhodne Evrope. Izven Evrope so najpomembnejši trgi južnoameriških držav (še posebej Argentina, Brazilija), azijska tržišča (še posebej Kitajska, Indija) ter Izrael.

Skupina Generali je tretja največja zavarovalna skupina v Evropi tako na področju življenjskih kot pokojninskih zavarovanj. V svetovnem merilu se po dohodkih uvršča med 6 največjih zavarovalnic na svetu. V Sloveniji se Generali prvič pojavi leta 1996, ko se ustanovi Generali – SKB Zavarovalnica d.d., Ljubljana, takrat še pod imenom Ljubljanska zavarovalnica. Dunajski Generali odkupi 25 odstotni lastniški delež SKB Banke v Generali SKB Zavarovalnici d.d., in tako postane njen 100 odstotni lastnik. Sledi preimenovanje

zavarovalnice v Generali Zavarovalnica, d.d. Zavarovalnica Generali je v letu 2009 kljub ostrim gospodarskim razmeram na področju premoženjskih zavarovanj zbrala 66,4 milijonov evrov bruto premije, kar je 8 milijonov evrov več kot leta 2008. Svoje zavarovalne produkte ima prilagojene potrebam slovenskega trga, hkrati pa ji mednarodno ozadje omogoča idealno kombinacijo svetovnih trendov s potrebami naših strank. Tako ponujajo zavarovanja, ki so uveljavljena v svetu in hkrati prilagojena slovenskim potrebam. Ponudba zavarovalnice zajema vsa zavarovanja, kot so avtomobilska, premoženjska in življenjska. Generali Zavarovalnica je v zadnjih letih razširila lastno poslovno mrežo v skoraj vsa večja slovenska mesta, to ji je omogočilo predvsem intenzivnejše vstopanje v partnerske odnose drugih družb. Od leta 2006 je največja tuja zavarovalnica v Sloveniji (Zavarovalnica Generali, 2010).

5.3 ZAVAROVALNICA WIENER STÄDTISCHE

Avstrijska zavarovalnica Wiener Städtische je ena največjih zavarovalnih skupin v Srednji in Vzhodni Evropi. Ta položaj je dosegla s postopno širitvijo od leta 1990, danes so navzoči v 23 evropskih državah, v Sloveniji so odprli podružnico leta 2004. Leta 2006 je zavarovalnica predstavila novo krovno blagovno znamko Vienna Insurance Group. Sedež podjetja je na Dunaju, Vienna Insurance Group trenutno obsega 50 zavarovalnih družb in ima 23000 zaposlenih, ki delujejo v 23 državah, kjer je zadnja leta prevzela lastniške deleže nekaterih zavarovalnic.

Wiener Städtische zavarovalnica, podružnica v Ljubljani, je bila ustanovljena avgusta leta 2004, poslovati pa je začela novembra istega leta. Zavarovalnica ponuja vse vrste življenjskih in premoženjskih zavarovanj, razen zavarovanj motornih vozil in kreditnih zavarovanj (Wiener Städtische, 2010).

5.4 ZAVAROVALNICA UNIQA

Uniq Group Austria je ena od vodilnih zavarovalniških skupin v srednji Evropi in se zavestno povezuje z avstrijsko identiteto evropskega formata. V osmih letih od svoje ustanovitve se je skupina Uniq hitro uveljavila v gospodinjstvih ter srednje-in vzhodnoevropskih trgih.

V Avstriji je Uniq vodilna zavarovalniška skupina, s tržnim deležem približno 22% in približno 6.000 zaposlenimi. Ima 30 operativnih zavarovalnic (zunaj države) na 20 regionalnih trgih. Celotna zavarovalna skupina ima približno 19.000 zaposlenih in 7 milijonov strank. Skupna premija znaša več kot 5,8 milijarde evrov – od tega se je zbere približno 38 odstotkov nastane države Avstrije. Zavarovalnica Uniq je ena najbolj dinamičnih poslovnih skupin v srednji Evropi.

Zunaj Avstrije Uniqa opravlja jasno strategijo širitve v srednji in Vzhodni Evropi. S krepitevijo tujih obveznosti Uniqa vidi priložnost za ustvarjanje večjega tržnega deleža. Dejavnost je tudi na Češkem, Madžarskem, Slovaškem, Hrvaškem, Poljskem, Italiji, Švici, Nemčiji in Liechtensteinu. V zadnjih letih se je ta seznam razširil in zajema tudi Slovenijo, Romunijo, Bosno in Hercegovino, Bolgarijo, Srbijo, Črno goro in Ukrajino pa tudi Albanijo, Makedonijo in Kosovo. Banka Raiffeisen sektor in zavarovalnica Uniqa sta uspešna partnerja že več let – in ne le kot kapitalska povezava. Uniqa je garant za bančništvo na avstrijskem trgu. Prodaja izdelkov Uniqa v bančnem okencu je strateškega pomena v državah z visoko rastjo in s sodelovanjem z mrežo banke Raiffeisen kaže zelo obetaven razvoj (Uniqa, 2010).

5.5 ZAVAROVALNICA HELVETIA

Helvetia je ena izmed vodilnih zavarovalnic v Švici s sedežem v St. Gallenu. V zadnjih 150 letih je iz različnih švicarskih in tujih zavarovalnic zrasla v uspešno vseevropsko zavarovalniško skupino. Več kot 750.000 strank postrežejo z 29 poslovnimi enotami v državi, kjer je približno 2.200 zaposlenih. Skupaj s hčerinskimi podjetji v drugih evropskih državah obsega približno 4.500 zaposlenih, ki oskrbujejo več kot dva milijona kupcev. Njen tržni delež v Švici znaša okoli 8 odstotkov. S široko paleto izdelkov ponuja vse zavarovalne produkte in posluje tudi v: Nemčiji, Italiji, Španiji, Avstriji in Franciji. Od ustanovitve leta 1858 uspešno posluje na ključnih evropskih trgih s pomočjo pravilno usmerjenih strateških prevzemov in zavezništev. Zavarovalna družba Helvetia ima hčerinsko podjetje v središču Dunaja, kjer ima zaposlenih okoli 650 ljudi in ustvari približno 300.000 kupcev in ima letni prihodek od premij v višini skoraj 216 milijonov evrov (leta 2009). S tržnim deležem okoli 1,5 odstotka prodaja strmo raste, saj je na avstrijskem trgu šele od oktobra 2006 pod blagovno znamko Helvetia (Helvetia, 2011).

6 OPIS OSEBNIH ZAVAROVANJ ZAVAROVALNICE TRIGLAV

6.1 ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA

6.1.1 MEŠANO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

Mešano življenjsko zavarovanje je zavarovanje in hkrati varčevanje. Z eno zavarovalno pogodbo sta lahko zavarovani tudi dve osebi, to imenujemo vzajemno mešano življenjsko zavarovanje. Ob sklenitvi zavarovanja izberemo višino zavarovalne vsote, ki jo zavarovalnica izplača upravičencu skupaj s pripisanimi dobički, ko doživi zavarovalno dobo. V primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja se upravičencu izplača zavarovalna vsota za primer smrti skupaj z do tedaj pripisanimi dobički. Zavarovanje v tem primeru preneha.

Osnovnemu mešanemu življenjskemu zavarovanju lahko priključimo zavarovanja dodatnih nevarnosti:

- dodatno nezgodno zavarovanje: s sklenitvijo dodatnega nezgodnega zavarovanja se zavarujemo za primer nezgodne smrti, nezgodne smrti v primeru prometne nesreče, trajne invalidnosti zaradi nezgode, prehodne nesposobnosti za delo ali nastanitve in zdravljenja v bolnišnici;
- dodatno nezgodno zavarovanje otrok: nezgodno lahko zavarujemo otroke od rojstva do 18. leta starosti za naslednje nevarnosti: izgubo življenja zaradi nezgode, trajno invalidnost zaradi posledic nezgode, dnevno nadomestilo za čas zdravljenja, nadomestilo za bolnišnični dan ter dodatek za bolnišnični dan v tujini;
- dodatno zavarovanje kritičnih bolezni, ki krije prvi pojav ene od naslednjih trinajstih bolezni: srčni infarkt, rak, možganska kap, odpoved ledvic, presaditev glavnih organov, paraliza, multipla skleroza, Alzheimerjeva bolezen (pred starostjo 60 let), Parkinsonova bolezen (pred starostjo 60 let), popolna in trajna odvisnost od tuje pomoči, zamenjava srčnih zaklopk, operacija zaradi bolezni aorte, operacija koronarne arterije;
- dodatno zdravstveno zavarovanje na potovanjih v tujini z asistenco (ZZPT) za vse družinske člane: v okviru dogovorjene zavarovalne vsote ZZPT krije stroške nujnega zdravljenja in povečane stroške prevoza v domovino, ki jih utрпи zavarovana oseba zaradi nepredvidenih bolezni ali nezgode, ki se pojavijo v tujini.

Če imamo sklenjeno mešano življenjsko zavarovanje, smo udeleženi pri vsakoletnem dobičku, ki ga zavarovalnica ustvarja z upravljanjem sredstev življenjskih, rentnih in prostovoljnih pokojninskih zavarovanj. Delež dobička posameznega zavarovanja se pretvori v dodatno zavarovalno vsoto. Po določenem času trajanja zavarovanja (odvisno od zavarovalne dobe) lahko zahtevamo spremembo mešanega življenjskega zavarovanja v

obročno naložbeno življenjsko zavarovanje. Odkupna vrednost življenjskega zavarovanja se prenese v obročno naložbeno življenjsko zavarovanje kot enkratno vplačilo in se preračuna v redne enote premoženja z upoštevanjem vrednosti enote premoženja izbranega sklada. V primeru, če zavarovancu trenutna finančna situacija onemogoča plačevanje premije, mu zavarovalnica pod določenimi pogoji ponuja več možnosti:

- znižanje premije in s tem tudi zavarovalne vsote;
- mirovanje plačevanja premije za eno leto;
- odkup zavarovanja: po določenem času trajanja zavarovanja se lahko zahteva odkup v naslednjih primerih: izselitev iz Republike Slovenije, smrt upravičenca ali ožjega družinskega člana, 100 odstotna trajna invalidnost ali izguba poslovne sposobnosti ali težja bolezen zavarovane osebe, razveza zakonske zveze pri vzajemnem zavarovanju zakoncev oz. izkazano prenehanje zunajzakonske skupnosti, nepretrgana brezposelnost zavarovalca za obdobje, daljše od 6 mesecev;
- kapitalizacijo zavarovanja: premije se ne plačujejo več, do izteka zavarovalne dobe pa je zavarovana oseba še vedno zavarovana z nižano zavarovalno vsoto.

Premija se lahko plačuje obročno (mesečno, četrtno, polletno ali letno) ali se plača v enkratnem znesku. Zavarovalec ima v času trajanja zavarovanja pravico spremeniti upravičenca. Življenjsko zavarovanje lahko sklene vsaka zdrava oseba. Pod določenimi pogoji zavarovalnica zavaruje tudi osebe, ki niso popolnoma zdrave, in izven omejitev zavarovalnih pogojev, z določenimi doplačili zavarovalne premije (po prodajni brošuri in sklepalni dokumentaciji Življenjsko zavarovanje, 2010).

6.1.2 NALOŽBENO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

Naložbeno življenjsko zavarovanje je dolgoročno zavarovanje in naložba z zavarovalno dobo od 10 do 25 let. S sklenitvijo naložbenega zavarovanja sklenemo življenjsko zavarovanje, poleg tega pa ob tem tudi varčujemo. Prevzamemo naložbeno tveganje, povezano s spremembo vrednosti enot premoženja izbranega sklada.

Zavarujejo se lahko osebe v starosti od 14 do 65 let. Minimalna premija za osnovno naložbeno življenjsko zavarovanje znaša 30 EUR mesečno. Premija se plačuje enako kot pri mešanem zavarovanju, mogoča so tudi dodatna enkratna vplačila.

V okviru naložbenega življenjskega zavarovanja lahko osnovnemu zavarovanju za primer smrti priključimo enaka zavarovanja kot pri mešanem življenjskem zavarovanju. Osnovno zavarovanje predvideva izplačila v dveh primerih:

- izplačilo zajamčene zavarovalne vsote v primeru smrti (ZZV): ZZV se določi ob sklenitvi zavarovanja glede na izbrano zavarovalno dobo in dogovorjeno višino premije. V primeru smrti zavarovane osebe v času trajanja zavarovanja se

- upravičencu izplača ZZV ali vrednost premoženja na naložbenem računu, če le-ta presega ZZV;
- izplačilo premoženja na računu ob poteku zavarovalne dobe: če zavarovana oseba doživi dogovorjeno zavarovalno dobo, se upravičencu izplača vrednost premoženja na naložbenem računu in se izplača v obliki enkratnega izplačila, z obročnim izplačevanjem v obliki mesečne rente ali kombinacijo obojega.

Glede nalaganja svojih sredstev lahko izbiramo med tremi naložbenimi strategijami: samostojna izbira skladov, samodejna prerazporeditev sredstev ter finančni cilji. Med seboj se razlikujejo predvsem po tem, kako aktivno je zavarovalec vključen v upravljanje naložbe. Med trajanjem zavarovanja lahko izbrane strategije tudi spreminjamo (po prodajni brošuri in sklepalni dokumentaciji Naložbeno življenjsko zavarovanje, 2010).

Pri samostojni prerazporeditvi sredstev se ta na naložbenem računu samodejno prerazporedijo tako, kot je na zavarovalni polici določena izhodiščna izpostavljenost do posameznega sklada, vendar se to izvede le, če se spremeni izhodiščna izpostavljenost za več kot dva odstotka. Takšno vrednostno razmerje med skladi se na naložbenem računu vzpostavi enkrat letno. V času trajanja zavarovanja se lahko na zavarovančevo zahtevo izhodiščna izpostavljenost tudi spremeni. Zavarovalec ima možnost vpogleda v stanje na svojem naložbenem računu prek spleta.

S samostojno izbiro skladov imajo zavarovalci možnost aktivno vplivati na svoj naložbeni portfelj v okviru naložbenega zavarovanja. Ob sklenitvi zavarovanja zavarovalec sam izbere sklade iz veljavne ponudbe Zavarovalnice Triglav in določi, kako se bo razdelila premija med te sklade. Izbere lahko največ pet skladov in tako z razpršeno naložbo zmanjša naložbeno tveganje. Zavarovalnica Triglav trenutno ponuja petindvajset skladov, ki se zaradi različne strukture naložb in naložbene politike razlikujejo po stopnji tveganosti in donosnosti. Minimalna mesečna premija za posamezen sklad znaša 10 EUR. Tudi pri tej strategiji imamo možnost prenosa sredstev med skladi iz veljavne ponudbe; ob tem se ne obračuna davek od dohodka ter tudi ne izstopni in vstopni stroški sklada.

Pri finančnih ciljih se sredstva plemenitijo v skladih, ki omogočajo visoko razpršitev naložbe in s tem znižajo naložbeno tveganje. Za upravljanje naložb v skladih skrbijo finančni strokovnjaki. Skladi so razporejeni v štiri profile naložbenega tveganja na osnovi lestvice tveganja njihove naložbene politike. Razmerje med tveganjem in pričakovanimi donosi skladov prikazuje piramida potencialnega donosa in naložbenega tveganja. Vsako leto se na podlagi ocene prihodnjih gibanj na kapitalskih trgih pripravi pet košaric skladov za pet naložbenih politik. Tako se zavarovalčeva sredstva v skladu z njegovo časovno premico varčevanja prelivajo med petimi naložbenimi politikami od najbolj agresivne do najbolj konservativne. Gre za strategijo aktivnega upravljanja sredstev, ki zavarovalcem omogoča sistematično prilagajanje portfelja v času trajanja varčevanja. Izbiramo lahko med 10-, 15-, 20- in 25-letnim obdobjem varčevanja (po prodajni brošuri in sklepalni dokumentaciji Naložbeno življenjsko zavarovanje, 2010).

6.1.3 ENKRATNO NALOŽBENO ZAVAROVANJE

Naložbeno zavarovanje z enkratnim vplačilom premije predstavlja življenjsko zavarovanje ter varčevanje, ki je vezano na gibanje vrednosti enot premoženja izbranih skladov. Tako zavarovalec sam prevzame tveganje nase. Donos je odvisen od izbire sklada, na katerega se vežejo vložena sredstva. Enkratno premijo lahko razdelimo tudi med več skladov; tako povečamo varnost naložbe. Med trajanjem zavarovanja je mogoč tudi prenos vezave sredstev na vrednost enot premoženja drugega sklada v okviru veljavne ponudbe zavarovalnice. Ob doživetju prejmemo zavarovalno vsoto, ki je enaka vrednosti privarčevanega premoženja na naložbenem računu. Če pa se zgodi, da zavarovana oseba umre v času trajanja zavarovanja, izplača zavarovalnica najmanj ZZV, kakršna je bila določena ob sklenitvi zavarovanja; ko pa premoženje na naložbenem računu preseže ZZV, je le-ta enaka dejanski vrednosti sredstev na naložbenem računu. Odkupna vrednost zavarovanja je enaka vrednosti premoženja na naložbenem računu zavarovalca, zmanjšana za izstopne stroške (po prodajni brošuri in sklepalni dokumentaciji Naložbeno življenjsko zavarovanje, 2010).

6.1.4 INVESTICIJSKO ZAVAROVANJE FLEKS

Investicijsko zavarovanje Fleks je kombinacija dolgoročnega zavarovanja in investiranja v sklade. Fleksibilnost tega zavarovanja se kaže tudi v odprti zavarovalni dobi. Fleks vključuje varčevalno-naložbeni račun, na katerega so vezana različna zavarovanja, ki se plačujejo s sredstvi na naložbenem računu. Ob sklenitvi imamo možnost izbire med tremi naložbenimi strategijami kot pri naložbenem zavarovanju.

Investicijsko zavarovanje Fleks lahko sklene ena ali dve osebi (vzajemno zavarovanje). Priključimo mu lahko različna dodatna zavarovanja (kot pri naložbenem zavarovanju). Minimalna mesečna premija znaša 50 EUR. Ob sklenitvi zavarovanja se vplača enkratno začetno vplačilo v višini najmanj 300 EUR; na željo zavarovanca pa je lahko znesek enkratnega začetnega vplačila tudi višji. V času trajanja zavarovanja imamo različne možnosti investiranja, in sicer v obliki rednih obročnih plačil ter dodatnih enkratnih vplačil. Sredstva na naložbenem računu so nam dostopna ves čas trajanja zavarovanja, saj je odprta zavarovalna doba. Investicijsko zavarovanje Fleks vključuje tudi življenjsko zavarovanje, zato je v primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja upravičencu zagotovljeno izplačilo zajamčene zavarovalne vsote za primer smrti (ZZV). Med trajanjem zavarovanja je ZZV možno povišati. Pri tem se poviša tudi premija. Zavarovalno jamstvo velja do 75. leta starosti zavarovane osebe (po prodajni brošuri in sklepalni dokumentaciji Investicijsko zavarovanje Fleks, 2010).

6.1.5 INVESTICIJSKO ZAVAROVANJE FLEKS ZA MLADE

Investicijsko zavarovanje Fleks za mlade je kombinacija življenjskega zavarovanja za primer smrti z zjamčeno zavarovalno vsoto, dolgoročnega investiranja v sklade in dodatnega nezgodnega zavarovanja otrok. Zavarovalec otrok je tudi lastnik zavarovanja. Do otrokovega 26. leta starosti je zavarovana oseba za primer smrti odrasla oseba, ki lahko skupaj z otrokom upravlja zavarovanje ter se odloča, če in kako se bodo sredstva z naložbenega računa črpala. Po dopolnjenem 26. letu pa ima otrok pravico, da postane edina zavarovana oseba na polici in samostojno odloča, kako mu bo zavarovanje najbolj koristilo.

Višina ZZV zavarovane osebe se določi ob sklenitvi zavarovanja. Izplačilo iz zavarovanja se lahko nameni za zagotovitev otrokove socialne varnosti, kot npr.: za nadomestitev izpada dohodka, zagotovitev šolanja, finančne pomoči za nakup nepremičnine, podporo ob rojstvu otroka, poroki itd. Višina ZZV je odvisna od starosti zavarovane osebe ob sklenitvi zavarovanja, ki je lahko med 18 do 65 let, od števila zavarovanih oseb (lahko se odločimo tudi za vzajemno zavarovanje dveh oseb) ter od izbrane višine mesečnega obroka.

V primeru smrti zavarovane osebe zavarovalnica prenese sredstva z naložbenega računa v varno naložbo – Sklad z zjamčenim donosom TZD1, v katerem vrednost enote premoženja narašča po stopnji zjamčene donosnosti 2,5 odstotkov letno; sredstva sklada so udeležena pri vsakoletnem dobičku, ki se ustvari z njihovim upravljanjem. Prenehajo se plačevati nadaljnje premije in prekinajo se vsa zavarovanja na polici – tako dodatno nezgodno zavarovanje otroka kot življenjsko zavarovanje preživele zavarovane osebe v primeru vzajemnega zavarovanja. Zavarovalec (otrok), ki še ni dopolnil 26 let, lahko zahteva sam oz. prek zakonitega zastopnika:

- izplačevanje mesečne rente do 26. leta starosti,
- izplačilo vseh sredstev na računu v primerih: rojstva otroka, sklenitve zakonske zveze oz. izkaza o nastanku zunajzakonske skupnosti, nakupa nepremičnine, najema dolgoročnega kredita za nakup nepremičnine in študija zavarovalca.

Zavarovalec (otrok), ki je že dopolnil 26 let, se lahko samostojno odloča o načinu izplačila sredstev. Sredstva lahko dvigne v obliki mesečne rente, v enkratnem znesku ali pa kombinira ta dva načina izplačil – npr. tudi če se mu sredstva že izplačujejo v obliki mesečne rente, lahko naknadno zahteva izplačilo preostanka sredstev v enkratnem znesku. V primeru izplačila celotne vrednosti premoženja na naložbenem računu oz. v primeru izplačila zjamčene zavarovalne vsote zavarovanje preneha.

Osnovnemu zavarovanju je vedno priključeno dodatno nezgodno zavarovanje otroka. Otrok je tako tudi zavarovana oseba dodatnega nezgodnega zavarovanja otrok. Zavarovanje krije naslednje nevarnosti:

- trajno invalidnost zaradi nezgode z naraščajočo zavarovalno vsoto pri več kot 50-odstotni trajni invalidnosti,
- prehodno nesposobnost za opravljanje rednih nalog z dnevnim nadomestilom,
- nočitev v bolnišnici zaradi nezgode z nadomestilom za bolnišnični dan,
- nočitev v bolnišnici v tujini zaradi nezgode z dodatkom za bolnišnični dan v tujini,
- izgubo življenja zaradi nezgode z izbrano zavarovalno vsoto.

Nezgodno zavarovanje v vsakem primeru preneha konec tistega leta, ko otrok dopolni 26. leto starosti. Dnevna nadomestila se izplačajo za dneve, ko zavarovani otrok zaradi posledic nezgode ni spodoben za opravljanje svoji rednih delovnih nalog. Za predšolske otroke in šolajoče so to dnevi, ko ne morejo v varstvo, šolo oz. na predavanja. Dnevna nadomestila pa se izplačajo tudi za dneve, ko je otrok oz. mladostnik v vrtcu/šoli sicer prisoten, a ima imobilizirane ude (mavec, opornica), in za dneve zdravljenja poškodbe, oskrbljene s šivi, ter za dneve, ko je bil nesposoben za šolsko delo. Začasna oprostitev od pouka telesne vzgoje (kot vzgojnega ali pedagoškega predmeta) se ne šteje za nesposobnost za šolsko delo. Fleks za mlade vključuje tudi možnost izbire med tremi naložbenimi strategijami, enako kot pri naložbenem zavarovanju (po prodajni brošuri in sklepalni dokumentaciji Investicijsko zavarovanje Fleks za mlade, 2009).

6.1.6 INVESTICIJSKO ZAVAROVANJE FLEKS ZA ODRASLE

Investicijsko zavarovanje Fleks za odrasle je investicijsko zavarovanje, namenjeno in oblikovano posebej za starejše od 50 let. Predstavlja kombinacijo življenjskega zavarovanja, investiranja v sklade in dodatnega nezgodnega zavarovanja. Zavarovanje vključuje varčevalni (naložbeni) račun, na katerega sta vezana življenjsko in nezgodno zavarovanje, ki se plačujeta s sredstvi na naložbenem računu.

Ob sklenitvi ni treba ugotavljati zdravstvenega stanja. Zavarovalna doba ni vnaprej določena, tako da se lahko sami kadarkoli odločimo za izstop iz zavarovanja. Ob sklenitvi zberemo višino obročne premije in naložbeno strategijo. Najnižji znesek obročnega plačila je 25 EUR na mesec. Ob sklenitvi zavarovanja je potrebno dodatno vplačati enkratni znesek v vrednosti najmanj 50 EUR, lahko pa tudi več. Mogoča so dodatna vplačila med trajanjem zavarovanja. Sredstva z računa lahko črpamo že med trajanjem zavarovanja, vendar je tudi z davčnega vidika smiselno, da iz zavarovanja ne izstopimo pred potekom desetih let. V primeru izplačila sredstev po desetih letih trajanja zavarovanja se izplača vrednost premoženja na naložbenem računu, obračunajo se le morebitni izstopni stroški. Možnosti mirovanja, predujma ali odkupa zavarovanja so enaka kot pri ostalih zavarovanjih (po prodajni brošuri in sklepalni dokumentaciji Investicijsko zavarovanje Fleks za odrasle, 2010).

6.1.7 ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE ABC

ABC življenjsko zavarovanje je kombinacija življenjskega zavarovanja, varčevanja v skladih in dodatnega nezgodnega zavarovanja. Osnovno življenjsko zavarovanje vključuje zavarovanje za primer smrti, dodatno nezgodno zavarovanje pa zavarovanje za primer nezgodne smrti in nezgodne invalidnosti.

Zavarovanje se sklene brez ugotavljanja zdravstvenega stanja. Ob sklenitvi ni treba določiti časa trajanja zavarovanja, izberemo le višino obročne premije. Z izbiro višine mesečne premije izberemo tudi višino zavarovalnih vsot osnovnega življenjskega in dodatnega nezgodnega zavarovanja. Tako lahko obročno varčujemo že s 15, 20 ali 25 evri na mesec. Tudi pri tem zavarovanju so mogoča dodatna enkratna vplačila prostih finančnih sredstev v višini najmanj 50 EUR kadarkoli med trajanjem zavarovanja.

Z ABC življenjskim zavarovanjem zavarovalec prevzame naložbeno tveganje, povezano s spremembo vrednosti enote premoženja sklada. Zavarovalec ob sklenitvi zavarovanja sam izbere sklade iz veljavne ponudbe Zavarovalnice Triglav in določi razdelitev premije med te sklade (po prodajni brošuri in sklepalni dokumentaciji ABC življenjsko zavarovanje, 2010).

6.1.8 ŠTIPENDIJSKO ZAVAROVANJE

Štipendijsko zavarovanje združuje življenjsko zavarovanje in varčevanje in je namenjeno predvsem staršem, ki želijo varčevati za svojega otroka. S sklenitvijo zavarovanja varčujemo dogovorjeno število let. S tem otroku zagotovimo štipendijo, obenem pa smo ves čas plačevanja premije tudi življenjsko zavarovani. Ob sklenitvi zavarovanja izberemo višino štipendije ali višino mesečne premije ter določimo število let prejemanja štipendije. Višina premije je odvisna od starosti in spola zavarovane osebe, od števila let plačevanja premije ter od dobe izplačevanja štipendije. Zavarovanje je udeleženo pri vsakoletnem dobičku zavarovalnice.

Štipendijsko zavarovanje lahko sklene kdorkoli, edini pogoj je, da je ob sklenitvi zavarovanja zavarovana oseba stara med 14 in 65 let. Upravičenec do štipendije je lahko otrok ali odrasla oseba, upravičenca določi zavarovalec ob sklenitvi zavarovanja. Upravičenec in zavarovanec morata biti različni osebi. Starost otroka oziroma upravičenca, ki bo prejemal štipendijo, ne vpliva na zavarovanje. Štipendijsko zavarovanje ni pogojeno z nadaljevanjem šolanja. V dobi plačevanja premije se lahko upravičenec do štipendije tudi zamenja; kar pa ni več mogoče med izplačevanjem štipendije.

Premija se lahko plačuje od 5 do 18 let; obdobje prejemanja štipendije pa se določi v razponu od 3 do 10 let. V primeru smrti zavarovane osebe med trajanjem zavarovanja se premija preneha plačevati, zavarovalnica pa ob dogovorjenem datumu začne izplačevati štipendijo v dogovorjeni višini in jo izplačuje dogovorjeno obdobje. Z eno zavarovalno

polico se lahko zavarujeta dve osebi (vzajemno zavarovanje). Če ena od njiju umre, se preneha s plačevanjem premije, otrok pa je kljub temu upravičen do štipendije (Zavarovalnica Triglav, 2010).

6.1.9 RIZIČNO ZAVAROVANJE

Namenjeno je osebam, ki najemajo kredite, opravljajo rizične poklice in zato želijo visoko zavarovalno vsoto za primer smrti, ki jo prejmejo upravičenci oziroma svojci. Rizično življenjsko zavarovanje je zavarovanje za primer smrti brez izplačila ob poteku zavarovanja. Zaradi tega lahko zavarovalnica ponudi visoke zavarovalne vsote ob dostopnih premijah. V primeru smrti zavarovane osebe v času trajanja zavarovanja se upravičencu izplača dogovorjena zavarovalna vsota. Rizično življenjsko zavarovanje nima varčevalnega dela. Namenjeno je predvsem pokritju stroškov, ki bi nastali ob smrti zavarovane osebe v času trajanja zavarovanja. Zavarovalec sam določi upravičenca iz zavarovanja. Rizičnemu življenjskemu zavarovanju lahko priključimo vsa dodatna zavarovanja, enako kot pri ostalih zavarovanjih. Izbiramo lahko med obročnim plačevanjem premije in plačilom v enkratnem znesku. Višja je želena zavarovalna vsota, višje je tudi tveganje za zavarovalnico. Nad določeno višino zavarovalne vsote je zato predviden zdravniški pregled zavarovane osebe, odvisno od starosti zavarovanca.

Poznamo tudi obliko rizičnega življenjskega zavarovanja, ki se imenuje Poslovno rizično življenjsko zavarovanje, v okviru katerega lahko podjetja zavarujejo svoje zaposlene. Za upravičenca do zavarovalne vsote lahko podjetje določi sebe ali fizično osebo. V tem primeru si podjetja z izplačilom iz zavarovanja v primeru smrti zaposlenega lahko zagotovijo finančna sredstva za njegovo lažjo nadomestitev ali na ta način zagotovijo sredstva svojcem zaposlenega v obliki enkratnega izplačila, štipendije...

Plačane premije, ki jih podjetje plača za svoje zaposlene, so za podjetje davčno priznan odhodek (v skladu z Zakonom o davku od dohodkov pravnih oseb ZDDPO-2).

Izbirajo lahko med obročnim plačevanjem premije in plačilom v enkratnem znesku. Izplačilo zavarovalnine po Zakonu o dohodnini ni obdavčeno. Pri 10- ali večletnih zavarovanjih se tudi ne plača 6,5 odstotni davek od prometa zavarovalnih poslov.

Glede na potrebe je mogoče osnovnemu rizičnemu življenjskemu zavarovanju priključiti dodatna zavarovanja. S sklenitvijo dodatnega nezgodnega zavarovanja lahko svoje zaposlene zavarujejo za primer nezgodne smrti in trajne invalidnosti zaradi nezgode, dodajo lahko še kritje prehodne nesposobnosti za delo in nastanitve in zdravljenja v bolnišnici. Če je ob nastopu zavarovalnega primera do izplačila zavarovalnine upravičena pravna oseba, je izplačilo zanjo prihodek, ki zvišuje davčno osnovo. Če pa je do zavarovalnine upravičena fizična oseba – zaposleni ali njegovi bližnji, se izplačilo ne obdavči (v skladu z Zakonom o dohodnini ZDoh-2), (po prodajni brošuri Rizično življenjsko zavarovanje, 2010).

6.2 OSTALA OSEBNA ZAVAROVANJA

6.2.1 POKOJNINSKA ZAVAROVANJA

Poznamo dve obliki zavarovanj: Prostovoljno pokojninsko zavarovanje z oznako PPZ in Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje z oznako PDPZ.

S sklenitvijo PPZ si zagotovimo dosmrtno mesečno pokojninsko rento, ki jo bomo prejeli od upokojitve dalje. Če pride do smrti zavarovanca med plačevanjem premije, prejme upravičenec odkupno vrednost sredstev, ki so do tedaj zbrana na osebnem računu zavarovanca. V primeru, da zavarovanec umre v prvih 10-ih letih po začetku izplačevanja pokojninske rente, pa jo zavarovalnica še naprej izplačuje upravičencu, in sicer do izteka desetih let. Zavarovancu se lahko ob upokojitvi na osebni račun izplača tudi do 50 odstotkov zbranih sredstev, če tako želi. Premija se običajno plačuje mesečno. Višina pokojninske rente je odvisna od višine sredstev, ki se bodo do upokojitve zbrala na osebnem računu, od starosti ob upokojitvi in od spola zavarovane osebe. Odvisno od tega, kdaj želimo začetek izplačevanja pokojninske rente, določimo zavarovalno dobo, vendar pa ob začetku izplačevanja naj ne bi bili mlajši od 50 let. Prednosti PPZ:

- zavarovalna doba ni nujno vezana na upokojitev po obveznem pokojninskem zavarovanju,
- med trajanjem zavarovanja lahko spreminjamo višino in način plačevanja premije, ob mesečnih premijah so mogoča tudi občasna enkratna vplačila,
- zavarovanec lahko prispevke za PPZ plačuje sam, v primeru kolektivnega zavarovanja pa podjetje ali oba,
- vrednost osebnega računa se povečuje z dobičkom, ki je ustvarjen z zbranimi sredstvi (po prodajni brošuri Zavarovalnice Triglav, d.d., 2010).

Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje – PDPZ je zavarovanje za pridobitev dodatne starostne pokojnine, ki jo zavarovanec prejema od upokojitve do smrti. Pogoji za sklenitev tega zavarovanja je vključenost v obvezno pokojninsko zavarovanje ali pa koriščenje pravic iz tega zavarovanja. Za premije, ki jih vplačamo v PDPZ, lahko uveljavljamo davčne olajšave. Zniža se nam osnova za odmero dohodnine za leto, v katerem so bile premije plačane (Zavarovalnica Triglav, d.d., 2010).

Višina premije se lahko določi v odstotkih od plače ali v absolutnem znesku in se plačuje mesečno; mogoča so tudi enkratna občasna vplačila. Do dodatne starostne pokojnine postanemo upravičeni, ko dopolnimo 58 let, uveljavimo pravico do pokojnine iz obveznega zavarovanja in če smo vključeni v zavarovanje dodatne starostne pokojnine najmanj 10 let. Prejemamo jo do konca življenja. Zavarovanec lahko pred začetkom izplačevanja dodatne starostne pokojnine izbere tudi možnost zajamčenega izplačevanja pokojninske rente v prvih desetih letih izplačevanja. Ta možnost pomeni izplačevanje pokojnine

upravičencu oziroma dedičem do izteka desetih let od začetka prejemanja pokojninske rente, če zavarovanec v tem času umre. Višina pokojninske rente je odvisna od višine sredstev, ki so se zbrala na zavarovančevem osebnem računu, spola zavarovanca in starosti zavarovanca ob upokojitvi (Zavarovalnica Triglav, 2010).

6.2.2 DOPOLNILNO PROSTOVOLJNO ZDRAVSTVENO ZAVAROVANJE

Dopolnilno zdravstveno zavarovanje krije razliko med celotnimi stroški zdravstvenih storitev in stroški teh storitev, ki jih krije obvezno zdravstveno zavarovanje po zakonu, ki ureja obvezna zdravstvena zavarovanja. Zavarovanje krije razliko za iste storitve in v istem časovnem obdobju, kot jih krije obvezno zdravstveno zavarovanje. Zavarovanje je brez omejitve zavarovalne vsote. Velja za območje Republike Slovenije. Skladno z zakonodajo, ki ureja zdravstveno zavarovanje v Republiki Sloveniji in izvedbenimi akti, ki urejajo področje obveznega zdravstvenega zavarovanja, velja zavarovanje tudi v tujini.

Zavarovanje ima čakalno dobo treh mesecev, z izjemo tistih zavarovancev, ki predložijo potrdilo o tem, da niso bili več kot en mesec nezavarovani. Pribitek na premijo je posledica pozne vključitve zavarovanca v dopolnilno zdravstveno zavarovanje. Za vsako polno leto nezavarovanosti po 1.1.2006 se premija skladno z zakonodajo poviša za 3 odstotke.

Dopolnilno zdravstveno zavarovanje lahko sklene le oseba, ki ima veljavno obvezno zdravstveno zavarovanje v Republiki Sloveniji in je zavezanec za doplačila. Mesečna premija znaša 24,63 evrov, s 3 odstotnim popustom za zavarovance Zavarovalnice Triglav pa 23,89 evrov. Letna premija znaša 286,69 evrov. V skladu s 1. točko 27. člena Zakona o davku na dodano vrednost se DDV ne obračunava. Davek od prometa zavarovalnih poslov se ne plačuje od dopolnilnih zdravstvenih zavarovanj (Zavarovalnica Triglav, 2010).

6.2.3 NEZGODNO ZAVAROVANJE OSEB

Individualno nezgodno zavarovanje se sklepa pod enakimi pogoji in ima enaka kritja kot pri osebnih zavarovanjih, h katerim lahko priključimo dodatna nezgodna zavarovanja. V Zavarovalnici Triglav imajo različne oblike nezgodnih zavarovanj. Zavarovalna doba je nedoločena, običajno se to zavarovanje sklepa za obdobje enega leta, odvisno od oblike nezgodnega zavarovanja. Zavarovane so lahko osebe, stare od 14 do 75 let, razen pri šolskih zavarovanjih, kjer se sklepa zavarovanje od rojstva dalje. Ob sklenitvi nezgodnega zavarovanja se izračuna višina zavarovalne premije, ki je odvisna od:

- višine zavarovalnih vsot za posamezne zavarovane nevarnosti,
- časa trajanja zavarovanja,
- dela, ki ga zavarovanec opravlja oziroma od dejavnosti, v kateri se delo odvija,
- od ostalih nevarnosti, ki vplivajo na višino zavarovalne premije.

Oblike nezgodnih zavarovanj oseb pri delu in v prostem času ter zavarovanje otrok:

- individualno nezgodno zavarovanje oseb pri delu in v prostem času,
- kolektivno nezgodno zavarovanje oseb pri delu in v prostem času,
- nezgodno zavarovanje otrok in mladine,
- nezgodno zavarovanje oseb pri opravljanju športnih dejavnosti,
- družinsko nezgodno zavarovanje,
- nezgodno zavarovanje oseb, ki službeno potujejo,
- zavarovanje otrok in mladine (Zavarovalnica Triglav, d.d., 2010).

7 PRIMERJAVA MED RAZLIČNIMI OBLIKAMI VARČEVANJ

Ljudje smo si različni po svojih potrebah in željah. Nekomu pomeni več socialna varnost, nekdo, ki ima višji življenjski standard, pa želi svoja finančna sredstva oplemenititi. Poznamo več oblik varčevanj, kot je varčevanje v banki, varčevanje s sklenitvijo življenjskega ali naložbenega zavarovanja ali individualno vlaganje v vrednostne papirje. Če se odločimo za varčevanje prek zavarovalnice, moramo pred izbiro osebnega zavarovanja vedeti, kaj želimo in kaj potrebujemo. Pri izbiri zavarovanj se odločamo:

- kolikšno socialno varnost si želimo zagotoviti z zavarovanjem,
- kakšne so naše pravice ob nastanku zavarovalnega primera ter po izteku zavarovanja,
- za kakšno obdobje želimo skleniti zavarovanje,
- kakšna bo višina zavarovalne vsote, ki se od zavarovalnice do zavarovalnice razlikuje,
- kolikšen dobiček obljublja zavarovalnica in
- ali izbrani zavarovalni produkt dovolj fleksibilen, da lahko spreminjamo višino zelenega kritja in premije glede na svoje potrebe in finančne zmožnosti (po Budimirjevi, 2008, str. 51).

Pred sklenitvijo kateregakoli osebnega zavarovanja moramo upoštevati tudi:

- trenutne prihodke in zadolžitve, prihodnje potrebe,
- ali je stanovanjsko vprašanje že rešeno,
- najem stanovanjskega posojila, obremenjenost s hipoteko,
- načrtovanje družine ali njena širitev,
- šolanje otrok,
- že sklenjene police življenjskega zavarovanja,
- stopnjo naložbenega tveganja posameznika in izkušnje z vlaganjem itd. (Mojevro.si, 2011).

V nadaljevanju bom skušala prikazati značilnosti petih oblik varčevanja ter jih med sabo primerjati po določenih kriterijih. V spodnji tabeli lahko ugotovimo, da je varčevanje v bankah najmanj ugodno glede davka in vprašljive likvidnosti, tudi socialna varnost ni zagotovljena, če so zneski premajhni. Razmeroma majhno varnost naložbe zagotavlja le minimalni zjamčen donos. Podobno varnost naložbe zagotavlja tudi klasično življenjsko zavarovanje z zjamčeno zavarovalno vsoto ob doživetju, s prednostjo priključitve dodatnih zavarovanj za primer smrti. S tem poskrbimo za določeno socialno varnost. Vendar pa v primeru zagotavljanja čim večje varnosti naložbe ne moremo pričakovati plemenitenja kapitala, saj bi za to bile potrebne bolj rizične naložbe. Predviden donos klasičnega mešanega življenjskega zavarovanja je okoli 3,25 odstotka letno. Mešano življenjsko zavarovanje sklenemo, če ne želimo prevelikega tveganja in bomo zadovoljni tudi z nižjimi donosi. Tudi naložbeno zavarovanje je sestavljeno iz zavarovalnega in varčevalnega dela. Tu zavarovanec sicer prevzema določeno tveganje, a ima možnost

višjih donosov, saj se denar nalaga v različne investicijske sklade. Določeno socialno varnost zavarovancu nudi zjamčena višina zavarovalne vsote za smrt, ki je neodvisna od gibanja skladov. Rizično življenjsko zavarovanje je po izbranih kriterijih najmanj ugodno, vendar izstopata dva, varnost naložbe je zagotovljena s strani zavarovalnice, socialna varnost je visoka glede na višino zavarovalne vsote, ki jo ponuja rizično zavarovanje ob dokaj nizki zavarovalni premiji.

Tabela 4: Primerjava med bančnim depozitom, življenjskim, naložbenim in rizičnim zavarovanjem ter individualnim vlaganjem v vrednostne papirje

Kriterij	Bančni depozit	Klasično življenjsko zavarovanje	Naložbeno življenjsko zavarovanje	Rizično življenjsko zavarovanje	Individualno vlaganje v vrednostne papirje
Varnost naložbe	visoka	visoka	visoka	visoka	nizka
Likvidnost	slaba	slaba	zmerna, dobra	Je ni.	slaba
Donos	Nizek (2–4%), odvisen od zneska in časa vezave.	Nizek do zmeren (odvisno od pripisanih dobičkov in zjamčenega minimalnega kapitala ob doživetju).	Odvisen od naložbene politike. Pri nekaterih oblikah je donos zjamčen.	Ga ni.	visok
Davki	visoki (davek na obresti)	Zmerni oziroma visoki, če je zavarovalna doba krajša od 10 let. Jih ni, če je zavarovalna doba daljša od 10 let.	Zmerni oziroma visoki, če je zavarovalna doba krajša od deset let. Jih ni, če je zavarovalna doba daljša od 10 let.	Jih ni.	visoki
Socialna varnost	Ni zagotovljena.	Zagotovljena z zavarovanjem za primer smrti.	Zagotovljeno zavarovanje za primer smrti. Pri nekaterih oblikah tudi možnost priključitve dodatnih zavarovanj.	Visoka. Za nizko premijo visoka zavarovalna vsota.	Ni zagotovljena.

Vir: Budimirjeva (2008, str. 73, 74).

Individualno vlaganje v vrednostne papirje pa je v primerjavi z ostalimi oblikami zavarovanj veliko bolj tvegano, zato je primernejše za vlagatelje, ki so bolj naklonjeni tveganju. Je tudi bolj obdavčeno kot naložbeno zavarovanje, vendar pa je v prednosti glede stroškov, saj nam ni treba plačevati tudi zavarovanja za primer smrti in stroškov, ki jih zavarovalnica zaračunava. Likvidnost je slaba, socialne varnosti pa praktično ni. Glede dostopnosti do vloženih sredstev je primernejše vlaganje na borzi, ampak ima tudi slabost – ali vrednost sredstev takrat, ko potrebujemo denar, ustreza našim pričakovanjem. Seveda pa moramo pri individualnem vlaganju v vrednostne papirje dobro poznati kapitalski trg (po Budimirjevi, 2008, str. 72, 73).

Za zavarovanca, ki želi biti za primer smrti visoko zavarovan, hkrati pa želi oplemeniniti svoja finančna sredstva, je najboljša rešitev kombinacija rizičnega življenjskega zavarovanja ter individualnega vlaganja v vrednostne papirje. S tem lahko doseže boljše zavarovanje in večje donose. Čeprav pri tem zavarovanju po izteku dobe ne dobi ničesar, lahko del sredstev, ki bi jih sicer dal za naložbeno zavarovanje, vlaga v vrednostne papirje in na podoben način kot pri naložbenem zavarovanju izpolnjuje obe možnosti: plemenitenje finančnih sredstev in zavarovanje za primer smrti.

Raziskave kažejo, da Slovenci slabo poznamo sedanjo ureditev pokojninskega sistema in se ne zavedamo, kakšne spremembe in ureditve nas čakajo v prihodnosti. Večinoma nas skrbijo trenutne razmere in varčujemo za dobrine, kot so stanovanje, avtomobil, finančne odločitve za prihodnost pa prelagamo iz leta v leto. Ta način razmišljanja ima zagotovo slabe posledice za posameznika. V Sloveniji še vedno 47 odstotkov prebivalstva sploh ne varčuje za starost, zato bi morale zavarovalnice začeti sodelovati z izobraževanji v šolah, predvsem pa na fakultetah, kjer maturanti začnejo svoje samostojno življenje, kaj za njih pomeni varčevanje (po Zavarovalniških horizontih, 2010, str. 76, 77).

8 PRODAJNE POTI

Podjetja, ki se ukvarjajo s storitveno dejavnostjo, se vedno bolj zavedajo, da morajo v svoje poslovanje sprejeti celovito tržno usmeritev, če želijo dolgoročno uspešno poslovati na trgu, kjer vlada hud konkurenčni boj za obstanek. Zanje je nujno strateško načrtovanje trženja storitev in celovita raziskava trga. Le tako se bodo lahko usmerili na ciljne trge ter na njih uspešno pozicionirali ponudbo svojih storitev (po Potočniku, 2004, str. 177).

Pojem trženja zavarovalnih storitev predstavlja nenehno iskanje in uporabo najboljših tržnih poti za doseg čim večjih gospodarskih in drugih učinkov, tako za zavarovalnico kot za zavarovanca. To lahko dosežemo le z uporabo takšnih tržnih poti, ki bodo odjemalcem storitev omogočale dostopnost sklenitve zavarovanj, hitro, kakovostno, enostavno prijavo in likvidacijo zavarovalnega primera (po Perku, 2006, str. 33).

Večja konkurenčnost na trgu in potreba podjetij po zmanjševanju stroškov vpliva na razvoj novih oblik tržnih poti. Prednost na trgu imajo še vedno podjetja, ki imajo dobro razvite stare tradicionalne oblike tržnih poti, predvsem zaradi vzpostavljanja neposrednega stika s kupcem. Pri tem prihaja do konflikta, kako zmanjšati stroške neposrednega trženja in hkrati zmanjšati stroške dela v podjetju (Gartner v: Perko, 2006, str. 44).

8.1 TRŽENJE OSEBNIH ZAVAROVANJ PREK ZAVAROVALNEGA ZASTOPNIKA

Zavarovalnice se zavedajo pomembnosti dela zavarovalnih posrednikov oziroma zastopnikov, saj se je z vstopom Slovenije v Evropsko unijo njihova vloga povečala in zato so na to pripravljene. Večina se zaveda, da je skrb za svoje zavarovance najpomembnejša, to pa lahko dosežejo le z dobrim in učinkovitim poslovanjem zavarovalnega posrednika (po Zavarovalniških horizontih, 2010, str. 15).

Evropsko zavarovalno združenje je opravilo analizo, v kateri so merili delež posamezne prodajne poti na področju življenjskih zavarovanj. Opravljena analiza je pokazala, da ima v mnogih zahodnih državah pomembno vlogo pri posredovanju življenjskih zavarovanj bančno posredništvo, ki se je razvilo po letu 1980 (na primer v Turčiji, na Portugalskem, v Španiji, Franciji, Italiji, Avstriji, na Malti). Za zavarovalno zastopanje in posredovanje, ki spadata med tradicionalne prodajne poti, pa velja, da pripada večinski delež zastopništvu, ki je najmočnejše na Slovaškem (79-%), v Bolgariji (63-%), na Nizozemskem (57-%), v Nemčiji (55-%), Sloveniji (53-%), na Poljskem in Hrvaškem (po 43-%). Posredniki prevladujejo v Veliki Britaniji (73-%), na Irskem (45-%) in v Belgiji 33 odstotkov (po Zavarovalniških horizontih, 2010, str. 15).

Tabela 5: Ocena trženja zavarovanj preko zavarovalnih posrednikov

Prednosti	Slabosti
<ul style="list-style-type: none"> – Nudi osebni stik posrednika s kupci, – ponuja brezplačne popolne storitve, – skrb posrednika za celoten proces pridobitve zavarovanja, – posrednik je strokovnjak za razmere na trgu in delo zavarovalnic, – delo opravlja natančno in kakovostno, – izenačuje pogajalsko moč in skrbi za finančne tokove med obema stranema, – stranki nudi več informacij in možnosti za izbiro pravega zavarovanja kot druge tržne poti, – dosega nižje zavarovalne premije, – s svojo prisotnostjo zagotovi večjo verjetnost, da stranka izbere pravo zavarovalno kritje, – zavarovalnici zniža stroške iskanja strank, strankam pa stroške iskanja prave zavarovalnice, – pri svojem delu je neodvisen od zavarovalnice, zato lahko ponudi res najboljše zavarovanje na trgu, – z zavarovanci skuša razvijati dolgoročne odnose, – ve, kaj je za stranko najboljše in ščiti njene interese. 	<ul style="list-style-type: none"> – Visoki stroški zavarovalnega posredništva za podjetje, saj delo potrebuje visoko intenzivnost človeškega kapitala, – posrednik mora biti dovolj izobražena oseba, kar pomeni dolgotrajno šolanje, – mora imeti izkušnje iz zavarovalništva, saj gre za zahtevno in odgovorno delo, – za posamezne stranke si je potrebno vzeti precej časa, – zavarovalno posredništvo je zakonsko zelo omejena in regulirana panoga, – delo posrednika temelji na zaupanju strank, katerega si je zelo težko pridobiti, – ponekod njegovo delo ni dovolj uveljavljeno, zato se uporabniki odločajo za druge tržne poti.

Vir: Zavarovalniški horizonti (2010, str. 8, 9).

8.2 TRŽENJE OSEBNIH ZAVAROVANJ PREK SPLETA

Poslovne rešitve, zasnovane na elektronskem poslovanju, povečujejo obseg prodaje, saj podjetju nudijo potrebne informacije o željah, potrebah in zahtevah kupcev ter dobaviteljev. Pridobljene informacije lahko podjetje učinkovito uporabi za povečanje svoje konkurenčne prednosti, kar je izredno pomembno za preživetje in nadaljnji razvoj na spreminjajočem se trgu. Stroški elektronskega poslovanja so nižji kot običajni stroški distribucijskih kanalov, prav tako lahko sproti ugotavljajo, koliko ljudi je obiskalo njihovo spletno prodajalno. Nove tržne poti, kot je prodaja prek spleta, za zdaj še ne dosegajo pomembnega tržnega deleža vseh zavarovanj. Kljub temu pa je internet zaradi vse večjega števila uporabnikov sredstvo, ki se bo še razvijalo in ima svetlo prihodnost na področju trženja zavarovanj (po Nograšku, 2005, str. 12).

Tabela 6: Ocena trženja zavarovanj prek spleta

Prednosti	Slabosti
<ul style="list-style-type: none">– Udobnost in priročnost nakupovanja (24 ur na dan vse dni v tednu, ni vožnje in parkiranja),– informacije (ogromno informacij in njihovih konkurentov, pregled nad tržno ponudbo, zato poiščejo najugodnejšo storitev, primerjajo cene, lastnosti in koristi storitev),– manj vznemirjenja (kupcu se ni treba srečevati s prodajalci in se izpostavljati prepričevanju in ostalim čustvenim dejavnikom, nakupovanje je enostavno in po meri posameznika),– hitro prilagajanje kupcem (glede na potrebe in želje kupcev ponudbo razširjajo, dodajajo novo in ukinjajo zastarelo),– nižji stroški poslovanja in posledično nižje cene.	<ul style="list-style-type: none">– Prevare in goljufije (neetično ravnanje ponudnikov, spremenjene identitete podjetij, predvsem pri vnaprejšnjem plačilu, prikrievanju informacij, ki vplivajo na končno ceno, porabnik ni pravno zaščiten proti zlorabam),– vdor v zasebnost (kupci želijo osebno obravnavo, hkrati pa želijo ohraniti zasebnost in varnost podatkov),– slaba varnost in zaščita podatkov,– nepoštenost,– nezaupljivost ljudi v spletno nakupovanje.

Vir: Potočnik (2004, str. 265–266).

8.3 TRŽENJE OSEBNIH ZAVAROVANJ PREK TELEFONA

Prodaja osebnih zavarovanj prek telefona predstavlja planiran, organiziran, merljiv in nadziran način prodaje. Na ta način lahko iščemo nove stranke, ohranjamo ter razvijamo odnose s strankami. Telefonsko trženje se uporablja predvsem za pridobivanje novih potencialnih zavarovancev, lahko pa se prek njega izvede celoten prodajni proces. Uspešnost prodaje prek telefona je odvisna predvsem od tega, v kolikšni meri so potencialni zavarovanci pripravljeni ter kakšen je njihov odnos do uporabe telefona (po Nograšku, 2005, str. 12).

Tabela 7: Ocena trženja zavarovanj prek telefona

Prednosti	Slabosti
<ul style="list-style-type: none">– Nizki stroški za podjetje,– velika udobnost nakupa,– prihranek časa,– enostavnost nakupa.	<ul style="list-style-type: none">– Ljudje ne marajo dolgih telefonskih pogovorov, zato je mogoča prodaja le enostavnih zavarovanj,– ne marajo prevelike količine informacij,– neradi dajejo osebne podatke po telefonu,– neradi sklepajo zavarovanja, če ne vidijo dokumentov.

Vir: Nograšek (2005, str. 12).

Ker številnim ljudem še zmeraj veliko pomeni neposreden stik s ponudnikom zavarovanja, ljudje za zdaj še ne sprejemajo v zadostni meri prodaje po telefonu, ampak lažje sprejmejo kombinacijo telefonskega klica kot načina dogovarjanja za razgovor ter potem osebni obisk zavarovalnega zastopnika. Telefonska prodaja ne pritegne ljudi tudi zaradi

tega, ker niso navdušeni nad dajanjem osebnih podatkov po telefonu, pri takšnem načinu sklepanja zavarovanj pa tudi ne vidijo nobenih dokumentov. Nezadovoljstvo povzroča porabniku tudi prenasličena ponudba, saj prejme številne klice od različnih zavarovalnic in s tem ponudbo več različnih vrst zavarovanj (po Nograšku, 2005, str. 12,13).

8.4 TRŽENJE OSEBNIH ZAVAROVANJ PREK BANK

Bančno posredništvo se je zadnjih nekaj let zelo razširilo. Banke in zavarovalnice so se povezale z namenom, da skupaj ustvarijo večji tržni delež pri prodaji zavarovanj. Značilnosti prodaje zavarovanj prek bančnih okenc:

- zavarovalnici poveča prodajo zavarovanj,
- banki prinese dodatni prihodek iz naslova provizij zavarovalnice,
- komitentu banke ponudi novo storitev in mu omogoči storitve na enem mestu,
- konkurenčna prednost banke je njena moč in ugled, nenehen stik s kupci ter posredovanje finančnih informacij o tekočem finančnem položaju ponudnikov,
- slabost so visoki stroški dela in časa za izobraževanje uslužbencev,
- primerna zavarovanja za bančno prodajo so dolgoročna osebna zavarovanja (pokojninsko, rentno, življenjsko), saj imajo višje stopnje rasti,
- prednost je v velikem številu strank, ki zaupajo banki in jo pogosto obiskujejo,
- banke imajo baze podatkov o strankah, zato jim lahko lažje pripravijo ustrezno zavarovanje,
- imajo dobro razvito mrežo poslovalnic in že utečene načine komuniciranja.

V analizah prodajnih poti sem spoznala, da se postavlja temeljno vprašanje, kako povečati učinkovitost teh tržnih poti, ne da bi izgubili osebni stik, ki ga stranke želijo. Odgovor se skriva v zahtevnejšem in ustrežnejšem kadrovanju zavarovalnic, kar bo prineslo uspešnejše zastopnike; druga možnost pa je v kombinaciji osebne prodaje prek telefona, direktne pošte in sklepanja prek spleta. Tradicionalna tržna pot, kot je prodaja prek zavarovalnih posrednikov, je torej še vedno prevladujoč način trženja zavarovanj. Predvsem se njihova vrednost pokaže pri zelo kompleksnih vrstah zavarovanj, kjer je potrebno precej pojasnjevanj, in pri zavarovanjih z visokimi premijami, kjer zastopnik lažje doseže zaupanje strank, naj se odločijo za nakup zavarovanja (po Nograšku, 2005, str. 13).

9 PRIMERJAVE ZAVAROVALNIH PRODUKTOV OSEBNIH ZAVAROVANJ RAZLIČNIH ZAVAROVALNIC

9.1 ANALIZA OSEBNIH ZAVAROVANJ ZAVAROVALNICE MARIBOR

V svoji ponudbi ima 10 različnih oblik življenjskih in nezgodnih zavarovanj. Če primerjamo klasično življenjsko zavarovanje ZM Prizma in Zlato naložbo z izplačilom v obliki rente, ugotovimo, da sta ti dve obliki skoraj enaki kot mešano življenjsko zavarovanje pri Zavarovalnici Triglav, kjer smo zavarovani za primer smrti in doživetja. Zavarovalni pogoji, kot so: vzajemno zavarovanje, mirovanje, kapitalizacija, predujem, odkup, pripisani dobiček, pretvorba v naložbeno zavarovanje, so podobni. Prednosti klasičnega življenjskega zavarovanja ZM Prizma:

- pristopna starost zavarovane osebe je od 14 do 70 let,
- zavarovanje za primer nastanka devetnajst hujših bolezni,
- renta (po poteku zavarovalne dobe se lahko izplača zavarovalna vsota v enkratnem znesku ali v obliki rente).

Pri Zavarovalnici Triglav je pristopna starost od 14 do 65 let, zavarujemo se lahko za primer nastanka le trinajst hujših bolezni, sprememba v naložbeno zavarovanje ni mogoča, nagrade za rojstvo otroka ni v obveznostih zavarovalnice ter ni možnosti rentnega izplačila zavarovalne vsote. Prednosti mešanega življenjskega zavarovanja Zavarovalnice Triglav:

- možnost sklenitve dodatnega zavarovanja otrok,
- možnost sklenitve dodatnega zdravstvenega zavarovanja v tujini z asistenco,
- možnost sklenitve enkratnega življenjskega zavarovanja.

Če primerjamo zavarovanje Zlati ključ (0–13 let) s štipendijskim zavarovanjem pri Zavarovalnici Triglav, ugotovimo, da sta zavarovalna produkta podobna, toda z nekaj razlikami:

- doba plačevanja premije je lahko od 5 do 40 let, pri Zavarovalnici Triglav pa od 5 do 18 let,
- za vsakega rojenega otroka se po vsaki aktivni zavarovalni polici matere izplača nagrada za opremo otroka v vrednosti 222 EUR, zavarovanje mora biti v veljavi najmanj leto dni, česar pri Zavarovalnici Triglav ne ponujajo,
- k življenjskemu zavarovanju Zlati ključ lahko priključimo tudi dodatno nezgodno zavarovanje, česar pri Zavarovalnici Triglav ni mogoče skleniti.

Zlati ključ z nezgodnim zavarovanjem zavaruje našega otroka 24 ur na dan, kjerkoli in karkoli počne, za primer naslednjih dogodkov: povozitev, trčenje, udarec s predmetom ali ob kakšen predmet, udarec električnega toka ali strele, padec, zdrs ali strmoglavljenje, ranitev z orodjem, raznimi drugimi predmeti in eksplozivom, vbod, udarec in ugriz. V primeru pojava katerega od naštetih dogodkov nam glede na izbrano varianto pripada: izplačilo dnevne odškodnine zaradi poškodbe, izplačilo za preležane dneve v bolnišnici zaradi poškodbe, izplačilo dogovorjene zavarovalne vsote za invalidnost zaradi poškodbe in izplačilo dogovorjene zavarovalne vsote za nezgodno smrt. Za katere izmed navedenih tveganj bomo zavarovali svojega otroka in za kolikšno zavarovalno vsoto, izberemo sami, od tega pa je odvisna tudi višina premije.

9.2 ANALIZA OSEBNIH ZAVAROVANJ ZAVAROVALNICE GENERALI

Zavarovalni produkti so v osnovi enaki (varčevanje, dodatna zavarovanja, investicija), vendar se nekoliko drugače imenujejo, kar je odvisno od tržne poteze vsake zavarovalnice (privlačnejše ime poveča zanimanje kupcev). Če primerjamo zavarovalne produkte, so oblike podobne kot pri Zavarovalnici Triglav, z nekaj posebnostmi pri posameznih vrstah, ki jih pri Zavarovalnici Triglav ne zasledimo, in jih bom naštela:

- komfortno zavarovanje (zajamčena zavarovalna vsota ob doživetju in smrti, poleg osnovnega kritja nudi še dodatno kritje za primer nezgodne smrti in dodatno kritje za primer nezgodne smrti v prometni nesreči v višini 100 odstotkov);
- ekskluzivno zavarovanje (zavarovalna vsota za primer doživetja in smrti, kjer je višina zavarovalne vsote za primer smrti dvakratnik osnovne zavarovalne vsote za doživetje, poleg osnovnega kritja nudi še dodatno kritje za primer nezgodne smrti v višini 200 odstotkov osnovne zavarovalne vsote ter dodatno kritje za primer nezgodne smrti v prometni nesreči v višini 200 odstotkov osnovne zavarovalne vsote);
- partner zavarovanje (izplačilo zavarovalne vsote ne glede na zavarovalni primer ob poteku zavarovalne dobe, v primeru smrti zavarovanca med dobo zavarovanja zavarovalnica izplača še polletna izplačila v višini 10 odstotkov zavarovalne vsote do konca dobe, v primeru popolne trajne invalidnosti zavarovanca ni potrebno več plačevati dodatnih premij ob sicer nespremenjenem zavarovalnem kritju);
- zavarovanje za primer brezposelnosti (če pride do izgube službe, zavarovalnica poskrbi za našo finančno varnost in nam omogoči nov začetek z izplačevanjem dogovorjenega mesečnega nadomestila do ponovne zaposlitve oziroma največ 6 mesecev. Jamstvo zavarovalnice začne 6 mesecev po sklenitvi zavarovanja. Zavarovanje za primer brezposelnosti se lahko sklene za eno leto in z avtomatskim podaljševanjem. Ko nastopi zavarovalni primer, je zavarovalec oz. zavarovanec dolžan zavarovalnico nemudoma obvestiti o nastopu brezposelnosti ter ji predložiti vso potrebno dokumentacijo, na podlagi katere bo zavarovalnica lahko ugotovila nastop zavarovalnega primera);

- zavarovalec lahko zavarovalno pogodbo po preteku enega zavarovalnega leta kadarkoli prekine, vendar je priporočljivo zaradi ugodnih izstopnih pogojev, davčnih olajšav ter narave naložb v investicijske sklade vztrajati v zavarovanju najmanj 10 let;
- po koncu dobe vplačevanja premij ima zavarovalec še vedno možnost izrednih vplačil ter samostojno odloča o tem, kdaj bo izstopil oz. prekinil zavarovanje, kar zavarovalcu omogoča, da upošteva gibanje vrednosti enote sklada (Zavarovalnica Generali, 2011).

9.3 ANALIZA OSEBNIH ZAVAROVANJ ZAVAROVALNICE WIENER STÄDTISCHE

V njihovi ponudbi lahko zasledimo zavarovalne produkte, podobne produktom Zavarovalnice Triglav, z nekaj novostmi, ki jih domače zavarovalnice nimajo. Te so:

- pri klasičnem življenjskem zavarovanju nudi zavarovalnica zavarovancem z odličnim zdravstvenim stanjem in zdravim načinom življenja dodatno znižanje premije (»Life-style« bonus),
- pri sklepanju zavarovanja je mogoče izbrati konstantno ali padajočo zavarovalno vsoto, ki z dobo zavarovanja pada in več sredstev od premije namenja v sklade,
- če zavarovalec, ki je hkrati tudi zavarovanec, zaradi bolezni ali nezgode postane popolnoma delovno nesposoben, prevzame zavarovalnica od 43. dne dalje plačevanje premije za čas trajanja neprekinjene nezmožnosti za delo,
- če invalidnost v primeru zavarovalnega dogodka znaša več kot 50 odstotkov, se za vsak odstotek invalidnosti nad 50 odstotkov prizna dvakratni odstotek zneska za izračun zavarovalnine,
- z obliko naložbene strategije, ki se imenuje zaščita dobičkov (»Lock-In«), sami določimo, kolikšen del dobička iz naložbe z naložbenim tveganjem želimo prerazporediti v naložbo z zajamčeno donosnostjo,
- vstopni in izstopni stroški zavarovanja se ne zaračunavajo,
- mogoče prehajanje med skladi in spreminjanje strukture svojega portfelja, brezplačno 12-krat na leto.

Avstrijska zavarovalnica Wiener Städtische, ki je torej že nekaj let prisotna na slovenskem zavarovalnem trgu, ima v osnovi le štiri vrste zavarovanj, h katerim je mogoče priključiti vse mogoče dodatne kombinacije. Novost, ki jo zasledimo v ponudbi, je, da ponuja zavarovanje za pogrebne stroške, kar pri nas še ni toliko razvito (Zavarovalnica Wiener Städtische, 2011).

9.4 ANALIZA OSEBNIH ZAVAROVANJ ZAVAROVALNICE UNIQA

Zavarovalnica Uniqa ima podoben sistem kot Wiener Städtische, ponuja štiri oblike osebnih zavarovanj, s priključitvijo dodatnih zavarovanj, ki jih ponuja Zavarovalnica Triglav.

Izpostavila bi njihovo naložbeno zavarovanje Flexsolution, kjer imajo dodatno zavarovanje za primer invalidnosti, kjer zavarovalnica v primeru invalidnosti zavarovancu izplačuje invalidno pokojnino. Posebnosti, ki sem jih ugotovila, so:

- pokojninsko zavarovanje (družine z običajnim življenjskim standardom so zavarovane za primer smrti družinskega člana, upravičenci prejemajo pokojnino v obliki rente),
- kreditno zavarovanje (za posameznike, ki imajo bančna posojila, v primeru smrti se zavarovalna vsota – finančna sredstva namenijo za odplačilo posojila),
- zavarovanje za poslovne partnerje (zavarovalna vsota ob smrti poslovnega partnerja zapolni finančno vrzel, ki nastane v podjetju),
- pri klasičnem zavarovanju se zavarovalna pogodba lahko razširi za dodatni modul – strokovno ali invalidsko zavarovanje (če zavarovanec izgubi ali opusti svoj poklic zaradi nezgode ali bolezni, je lahko brez zaposlitve, ima pa sklenjeno zavarovanje, premije za plačilo prevzame zavarovalnica oziroma sama plačuje do poteka zavarovanja),
- garancija Raiffeisen banke, ki v neugodnih pogojih zagotavlja naložbe v obveznice,
- pri naložbenem zavarovanju Flexsolution lahko izberemo paket oskrbe (»Optimal«), kjer bomo v primeru nesreče lahko uživali brezplačno celotno zdravniško oskrbo, ki nadgrajuje zdravstveni paket, omogoča pa tudi pavšalno plačilo zavarovalne premije v primeru hude bolezni,
- brezplačno mnenje zdravstvenega stanja neodvisnih medicinskih strokovnjakov,
- paket »Timeout« nudi popolno zavarovalno kritje do treh let v primeru prekinitve zavarovanja, če so izpolnjeni pogoji: izguba delovnega mesta, prekinitve kariere zaradi usposabljanja, smrt bližnjega sorodnika, ločitev, huda bolezen (Zavarovalnica Uniqa, 2011).

9.5 ANALIZA OSEBNIH ZAVAROVANJ ZAVAROVALNICE HELVETIA

Pri Helvetia zavarovalnici imajo ponudbo prilagojeno avstrijskemu zavarovalnemu trgu in kupcem. Posebnosti zavarovalnih produktov so:

- možnost priključitve dodatnega zavarovanja za kritične bolezni, kjer zavarovanje pokriva kar 27 različnih bolezni,
- lahko se zavarujemo za primer pogrebnih stroškov,
- življenjsko zavarovanje za nego in varstvo otroka Cleveland Tino ponuja možnost zavarovanja, kjer ob smrti zavarovanca zavarovalnica sredstva nakaže na drugo zavarovalno polico oziroma družinskega člana, ki ima sklenjeno podobno zavarovanje pri njihovi zavarovalnici,
- naložbena politika poslovanja zavarovalnice se nagiba k zakonskim zahtevam modela življenjskega cikla, kar pomeni določena tveganja v različnih starostih zavarovanca: starost zavarovanca do 45 let – naložbeno tveganje vsaj 30 odstotkov, starost zavarovanca nad 45 let – naložbeno tveganje vsaj 25 odstotkov, starost zavarovanca nad 55 let – naložbeno tveganje vsaj 15 odstotkov,

- enkratni prejemki iz zavarovanj so v državi Avstriji v celoti obdavčljivi, saj zakon določa, da se iz tega naslova zagotavlja javna podpora (Zavarovalnica Helvetia, 2011).

9.6 PODOBNOSTI IN RAZLIKE MED PONUDBO ZAVAROVALNIH PRODUKTOV OSEBNIH ZAVAROVANJ POSAMEZNIH ZAVAROVALNIC

Zavarovalni produkti osebnih zavarovanj so pri Zavarovalnici Maribor podobni kot pri Zavarovalnici Triglav, razen nekaj odstopanj, ki jih ne bom posebej izpostavljala. Če povzamemo, se oblike zavarovanj bistveno ne razlikujejo, varčevanje z vlaganjem v investicijske sklade je podobno, le da se vlaga v različne skupine skladov. Možnost priključitve dodatnih zavarovanj je tudi podobna, le da ima Zavarovalnica Triglav poleg dodatnega nezgodnega zavarovanja in zavarovanja za kritične bolezni tudi možnost zdravstvenega zavarovanja v tujini in zavarovanja otrok. Zavarovalni pogoji so si podobni, saj so določeni po slovenski zakonodaji o zavarovalništvu.

Tabela 8: Podobnosti in razlike med ponudbo zavarovalnih produktov osebnih zavarovanj posameznih zavarovalnic

Kriteriji ponudbe	Zavarovalnica Triglav	Zavarovalnica Maribor	Zavarovalnica Generali	Zavarovalnica Wiener Städtische	Zavarovalnica Uniqa	Zavarovalnica Helvetia
Možnost vlaganja v investicijske sklade	da	da	da	da	da	da
Možnost priključitve dodatnih zavarovanj	da	da	da	da	da	da
Možnost dodatnega zavarovanja za brezposelnost	ne	ne	da	ne	ne	ne
Pokojninska zavarovanja	da	da	da	da	da	da
Prostovoljna dodatna zdravstvena zavarovanja	da	ne	ne	ne	ne	ne
Stipendijska zavarovanja	da	da	da	da	da	da
Rizična zavarovanja	da	da	da	da	ne	da
Zavarovanja otrok	da	da	da	da	da	da
Enkratna zavarovanja	da	da	da	da	da	da
Trženje preko zavarovalnih zastopnikov (v Sloveniji)	da	da	da	da	ne	ne
Trženje preko spleta	da	da	da	da	da	da
Trženje preko bank	da	ne	ne	ne	ne	ne
Pokritost slovenskega trga (glede na tržni delež)	dobra	dokaj dobra	slaba	slaba	slaba	slaba
Poznanost kupcem in tradicija na slovenskem trgu	dobra	dobra	slaba	slaba	slaba	slaba

Vir: Zavarovalnica Triglav, Maribor, Generali, Wiener Städtische, Uniqa, Helvetia (2011).

Glede na informativne izračune v ponudbi obeh zavarovalnic, ki sem jih primerjala na spletnih straneh zavarovalnic, sem ugotovila, da se zavarovalne premije in zavarovalne vsote, za katere je zavarovana oseba, bistveno ne razlikujejo. Glavni razlog za podobnosti obeh zavarovalnic je tudi ta, da sta bili v zgodovini poslovanja združeni (Zavarovalnica Maribor, 2011).

V primerjavi Zavarovalnice Triglav s tujo zavarovalnico Generali, ki posluje na slovenskem zavarovalnem trgu, ugotovimo, da se že čuti vpliv evropske zavarovalne zakonodaje. Zavarovalni produkti so fleksibilnejši, zavarovalne vsote so nekoliko višje, glede na višino zavarovalne premije, ki je v tujini povprečno okoli 100 evrov mesečno, česar pa pri nas glede na naš standard še dolgo ne bomo dosegli, saj znaša okoli 30 evrov mesečno. Seveda pa ne moremo zanemariti dejstva, da se mora tudi ta zavarovalnica prilagajati slovenskemu trgu in potrebam kupcev ter poslovati v skladu s slovensko zakonodajo o zavarovalništvu.

Iz tabele je razvidno, da zavarovalnica Wiener Städtische ponuja podobne zavarovalne produkte in uporablja enake tržne poti. Slabost pa je slaba pokritost zavarovalnega trga in nepoznanost širšemu prebivalcu, zato je tudi zaupanje možnih kupcev manjše kot pri domači zavarovalnici.

V ponudbi zavarovalnice Uniqa tudi najdemo podobne produkte z nekaj posebnostmi, kot je izplačevanje invalidne pokojnine in nudenje popolnega zavarovalnega kritja do treh let v primeru prekinitve zavarovanja pod določenimi pogoji. Izpostavila bi slabost, ki je podobna ostalim tujim zavarovalnicam na domačem trgu, to je neprepoznavnost in slab tržni delež, čeprav je lahko to velika prednost za zavarovalnico, saj ima na primer določen odstotek prebivalca slabe izkušnje z domačimi zavarovalnicami in so bolj naklonjene tujini, tujim podjetjem in novostim.

Tabela prikazuje podobno sliko kot pri ostalih tujih zavarovalnicah, njihova prednost je mogoče v ponudbi dodatnega zavarovanja za kritične bolezni, kjer zavarovanje pokriva kar 27 različnih bolezni, kar je največ od vseh zavarovalnic.

Če povzamemo bistvene razlike med izbranimi zavarovalnicami, lahko ugotovimo, da je osnova za življenjsko ali naložbeno zavarovanje enaka. Zavarovalni produkti se različno imenujejo predvsem zato, da pritegnejo potencialnega zavarovanca, nekateri, predvsem pri tujih zavarovalnicah, pa so prilagojeni potrebam kupcev za točno določen trg. Analize so pokazale, da še vedno prevladujejo domače zavarovalnice, čeprav bo v prihodnosti njihov tržni delež padal zaradi tuje konkurence, ki agresivno vstopa na slovenski zavarovalni trg.

10 ZAKLJUČEK

Namen in cilji mojega diplomskega dela so bili predvsem, da prikažem osebna zavarovanja Zavarovalnice Triglav in jih primerjam s konkurenčnimi zavarovalnicami na domačem in tujem zavarovalnem trgu. Nekaj pozornosti sem namenila razvoju osebnih zavarovanj v Sloveniji in Evropi, v analitičnem delu pa sem primerjala več parametrov, ki vplivajo na prodajo osebnih zavarovanj.

Zavarovalnica Triglav ima največjo izbiro osebnih zavarovanj. Analize so sicer pokazale, da je ponudba drugih zavarovalnic zelo podobna, vendar nekatere zavarovalnice ne tržijo npr. zdravstvenih in pokojninskih zavarovanj ter turističnih zavarovanj z asistenco v tujini. Njena velika prednost je tudi v tem, da trži vsa zavarovanja, tuje zavarovalnice pa jih še ne. Trditev, ki pravi, da ponudba tujih zavarovalnic vsebuje več zavarovalnih kritij, deloma drži, nekaj novosti zasledimo pri dodatnih zavarovanjih in rentnih izplačilih. Ne smemo pa zanemariti dejstva, da so tuje zavarovalnice prilagojene tujemu trgu in njihovemu standardu. Načini trženja produktov se med domačimi in tujimi zavarovalnicami ne razlikujejo, saj vse opisane zavarovalnice uporabljajo vse mogoče načine trženja, tako prek direktne kot prek indirektna prodaje. Zasledila sem le, da v tujini strmo raste delež prodaje prek spleta. Trditev, da so potrebe zavarovancev pri nas in v tujini različne, deloma vzdrži z vidika ozaveščenosti, saj se naložbeni in investicijski produkti v tujini tržijo dalj časa kot pri nas, kar pa ni nujno prednost. Standard prebivalstva v tujini je višji, kar vpliva na višje zavarovalne premije in zato višje donose, kar je dobra reklama in tudi prednost zavarovalnic.

Na domačem zavarovalnem trgu se število zavarovalnic veča iz leta v leto, spreminjajo se zavarovalni produkti, največ sprememb pa se dogaja pri prodaji in sklepanju zavarovanj. Način življenja in dela v službi je drugačen, hitrejši, nanj vedno bolj vpliva napredna tehnologija in razvoj gospodarstva. Odzivni čas ljudi je vedno hitrejši, časa za osebni stik je vedno manj, spremenila se je tudi tehnologija prodajnih procesov. Politika zavarovalnih družb se spreminja, prav tako tudi trend znotraj Evropske unije na področju varčevanj in vlaganj v sklade in delnice. Vzporedno se spreminjajo potrebe in zahteve strank, ki hočejo in potrebujejo vedno več varnosti zase in za svoje premoženje. Zavarovalni trg je v neprestanem gibanju in iskanju poslovnih priložnosti. Domači trg sledi razvoju zavarovalnega trga Evropske unije. Zavarovalništvo postaja tako v svetu kot pri nas vedno pomembnejša panoga. Vsak posameznik bo moral del bremena prevzeti nase z varčevanjem za starost, da bo čim bolj omilil finančno vrzel, ki nam jo prinašajo pokojninske reforme.

Poleg osnovne varnostne vloge je življenjsko zavarovanje s svojimi naložbami eden glavnih pospeševalcev gospodarskega razvoja. Življenjsko zavarovanje prispeva k socialni stabilnosti, ker posamezniku omogoča minimizirati finančni stres in skrbi.

Dejstvo je, da vsaka zavarovalnica s svojimi produkti skuša na zavarovalnem trgu doseči čim večji tržni delež, zato išče inovativne tržne poti za pospeševanje prodaje in hkrati neprenehoma prenavlja in izboljšuje zavarovalne produkte, da bi bili vsečni in koristni kupcem.

Če povzamemo diplomsko delo, ugotovimo, da so si osebna zavarovanja v osnovi enaka, različni so le tržni pristopi zavarovalnic h kupcem oziroma odjemalcem storitev. Vsak posamezni produkt ima neko specifično značilnost, privlačno ime, posebne zavarovalne pogoje, samo da zadosti osnovnemu cilju zavarovalnice: zadovoljiti vsakega kupca in hkrati prodati čim več storitev.

LITERATURA IN VIRI

LITERATURA

KNJIGE

1. BIJELIĆ, Mile (1998). *Zavarovanje in pozavarovanje*. Art agencija Ljubljana: Alfagraftrade, Ljubljana: Slovenika.
2. BUDIMIR, Mojca (2008). *Priročnik za življenjsko zavarovanje s pravnimi osnovami*. Uradni list Republike Slovenije, Ljubljana.
3. POTOČNIK, Vekoslav (2004). *Trženje storitev s primeri iz prakse*. GV založba, 2004 (Nova Gorica: Grafika Soča).
4. ŠKUFGA, Franc (2003). *Zavarovalstvo na slovenskem*. Pegaz International, 2003 (Ljubljana: Litterapicta)Ljubljana: SZZ, g.i.z.

ČLANKI V REVIJAH, STROKOVNI PRISPEVKI

5. HERJAVEC, Barbara (2009) Nesimetričen zavarovalniški trg. Kapital. 2009, št. 482, str.18.
6. JAKLIČ, Marko (2008) Uvodnik. Zavarovalniški horizonti. 2008, št. 4, str. 3,4.
7. SEVER, Sašo (2010). Cena ni merilo za kakovost. Obzornik. 2010, št. 6, str. 8,9.

PRISPEVEK OZ. POGLAVJE V KNJIGI

8. MEGGENEDER, Oskar (2008) Gesundheitsökonomie. V: AUER, Maria (2008). *Volkswirtschaft und Gesundheit. Investitionen in Gesundheit*.

PREDPISI

9. Ministrstvo za finance Republike Slovenije. Ur. list RS, št. 35/94.
10. Zakon o dohodnini (ZDoh-2).
11. Zakon o lastninskem preoblikovanju zavarovalnic, Uradni list RS, št. 24/2002.
12. Zakon o obveznih zavarovanjih v prometu Ur. list RS, št. 70/94.

13. Zakon o zavarovalnicah Ur. list RS, št. 64/94 in 35/95.
14. Zakon o zavarovalništvu Republike Slovenije (ZZRS). 246. in 265. člen.

VIRI

DRUGE ORGANIZACIJE IN VIRI

15. Splošni pogoji za osebna zavarovanja Zavarovalnice Maribor. (2010).
16. Splošni pogoji za osebna zavarovanja Zavarovalnice Triglav, d.d. (2010).
17. Slovensko zavarovalno združenje GIZ (2001) *Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in zavarovalnih posrednikov.*
18. Slovensko zavarovalno združenje GIZ (2009) *Izobraževanje zavarovalnih zastopnikov in zavarovalnih posrednikov.*
19. Slovensko zavarovalno združenje GIZ (2008) *Zavarovalniški horizonti.* 2008, številka 4, str. 29,30.
20. Zavarovalnica Maribor (2010) Prodajne brošure.
21. Zavarovalnica Generali (2010) Prodajne brošure.
22. Zavarovalnica Triglav, d.d., Območna enota Slovenj Gradec (2009). *Podatki o premijah in škodah.* Interno gradivo.
23. Zavarovalnica Wiener Städtische (2010) Prodajne brošure.
24. Zavarovalnica Triglav, 2010. *Vodnik po Zavarovalnici Triglav.* 2010, str. 11,12.
25. Zavarovalnica Triglav, 2010. Letno poročilo skupine Triglav za leto 2009.
26. Zavarovalnica Triglav, 2010. *Življenjsko zavarovanje, brošura in sklepalna dokumentacija.*
27. Zavarovalnica Triglav, 2010. *Naložbeno življenjsko zavarovanje, brošura in sklepalna dokumentacija.*
28. Zavarovalnica Triglav, 2010. *Investicijsko zavarovanje Fleks, brošura in sklepalna dokumentacija.*
29. Zavarovalnica Triglav, 2009. *Investicijsko zavarovanje Fleks za mlade, brošura in sklepalna dokumentacija.*

30. Zavarovalnica Triglav, 2010. *Investicijsko zavarovanje Fleks za odrasle, brošura in sklepalna dokumentacija.*
31. Zavarovalnica Triglav, 2010. *ABC življenjsko zavarovanje, brošura in sklepalna dokumentacija.*
32. Zavarovalnica Triglav, 2010. *Rizično življenjsko zavarovanje, brošura.*
33. Zavarovalnica Triglav, 2010. *Zavarovalniški horizonti.* 2010, številka 2, str. 15.

VIRI Z INTERNETA

34. BENKO, Maja (2005). Naložbena življenjska zavarovanja. Magistrsko delo. Dosegljivo na: <http://www.cek.ef.uni-lj.si/magister/benko561.pdf> (10.01.2011).
35. HELVETIA (2011) *PortraitderHelvetiaSchweitz.* Dosegljivo na: http://www.helvetia.ch/ueber_uns/portrait.htm (05.02.2011).
36. HELVETIA (2011) *Lebensversicherungen&Vorsorge.* Dosegljivo na: <http://www.helvetia.at/privatkunden/lebensversicherungsvorsorge> (20.01.2011).
37. HERJAVEC, Barbara (2009), Nesimetričen zavarovalniški trg. Kapital. 2009, 482. Dosegljivo na: <http://www.revijakapital.com/kapital/poslovnefinance.php?idclanka=7121&oznaci=s klepanje+zavarovanj> (08.03.2011).
38. KUMAR, Saurabh (2011) McClatchy - Tribune Business News.2011. Dosegljivo na: <http://vir.ukm.si/han/ProQuestSocialScienceJournal/proquest.umi.com/pqdweb?index=1&did=2292069331&SrchMode=1&sid=2&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1302346918&clientId=70262> (10.02.2011).
39. NOGRAŠEK, Sebastjan (2005). *Zavarovalni posredniki in njihova vloga pri trženju zavarovanj.* Diplomsko delo. Dosegljivo na: http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/nograsek1955.pdf (17.05.2011).
40. PERKO, Borut (2006). Zavarovalnice v Sloveniji kot finančni posredniki. Diplomsko delo. Dosegljivo na: http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/perko2306.pdf (10.02.2011).
41. Slovensko zavarovalno združenje (2011). *O združenju.* Dosegljivo na: <http://www.zav-zdruzenje.si/info.asp> (30.03.2011).
42. Slovensko zavarovalno združenje (2011). *Članice združenja.* Dosegljivo na: <http://www.zav-zdruzenje.si/clanice.asp> (06.03.2011).
43. STARMAN, Dejan (2009). Razvoj naložbenih življenjskih zavarovanj Zavarovalnice Triglav. Diplomsko delo. Dosegljivo na: http://www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/starman4087.pdf (04.03.2011).
44. Zavarovalnica Triglav (2010) *Individualno prostovoljno pokojninsko zavarovanje.* Dosegljivo na: <http://www.triglav.si/stran.asp?id=249> (08.01.2011).

45. Zavarovalnica Triglav (2010) *Individualno prostovoljno pokojninsko zavarovanje*. Dosegljivo na: <http://www.triglav.si/stran.asp?id=506> (08.01.2011).
46. Zavarovalnica Triglav (2010) *Individualno prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje*. Dosegljivo na: <http://www.triglav.si/stran.asp?id=250> (11.02.2011).
47. Zavarovalnica Triglav (2010). *Štipendijsko zavarovanje*. Dosegljivo na: <http://www.triglav.si/stran.asp?id=391> (10.02.2011).
48. Zavarovalnica Triglav (2010). *Dopolnilno prostovoljno zdravstveno zavarovanje*. Dosegljivo na: <https://www.zdravstvena.net/secure/dopolnilno.asp#forma> (03.04.2011).
49. Zavarovalnica Triglav (2010). *Nezgodna zavarovanja*. Dosegljivo na: <http://www.triglav.si/stran.asp?id=251/> (20.05.2011).
50. Zavarovalnica Triglav (2010). Statistični zavarovalniški bilten 2010. Dosegljivo na: <http://www.zav-zdruzenje.si/docs/statisticnizavarovalniskbilten/202010.pdf> (20.04.2011).
51. Zavarovalnica Maribor d.d. (2011) *Osnovni podatki*. Dosegljivo na: <http://www.zav-mb.si/o-podjetju/osnovni-podatki/> (14.12.2010).
52. Zavarovalnica Generali (2011) *Zgodovina*. Dosegljivo na: <http://www.generali.si/o-podjetju/predstavitev-podjetja/skupina-generali/zgodovina.html> (15.12.2010).
53. Zavarovalnica Generali (2011) *Osebna zavarovanja*. Dosegljivo na: <http://www.generali.si/fizicne-osebe/osebna-zavarovanja.html/> (20.05.2011).
54. Zavarovalnica Generali (2011) *Generali Group*. Dosegljivo na: <http://www.generali.si/o-podjetju/predstavitev-podjetja/skupina-generali/generali-group.html> (15.12.2010).
55. Wiener Städtische (2009) *Wiener Städtische, ViennaInsuranceGroup*. Dosegljivo na: http://www.wienerstaedtische.si/uploads/ws_predstavitev_podjetja.pdf (18.12.2010).
56. Wiener Städtische (2009) *Življenjska zavarovanja*. Dosegljivo na: <http://www.wienerstaedtische.si/zivljenjska-zavarovanja/> (20.05.2011).
57. UNIQA (2010) UNIQA CorporateGroup Profile. Dosegljivo na: http://www.uniqagroup.com/uniqagroup/cms/eng/group/uniqa_group/profil/index.jsp (21.12.2010).

58. UNIQA (2010) *FlexSolutionVorsorgelösungfürdiezukunft.* Dosegljivo na:
http://www.uniqa.at/uniqa_at/cms/img/1991%20Antragsmappe%20FlexSolution%20A4_082010_tcm29-304710.pdf (21.12.2010).
59. UNIQA (2010) *LebensversicherungÜbersicht.* Dosegljivo na:
http://www.uniqa.at/uniqa_at/cms/privat/life/index.jsp (20.05.2011).

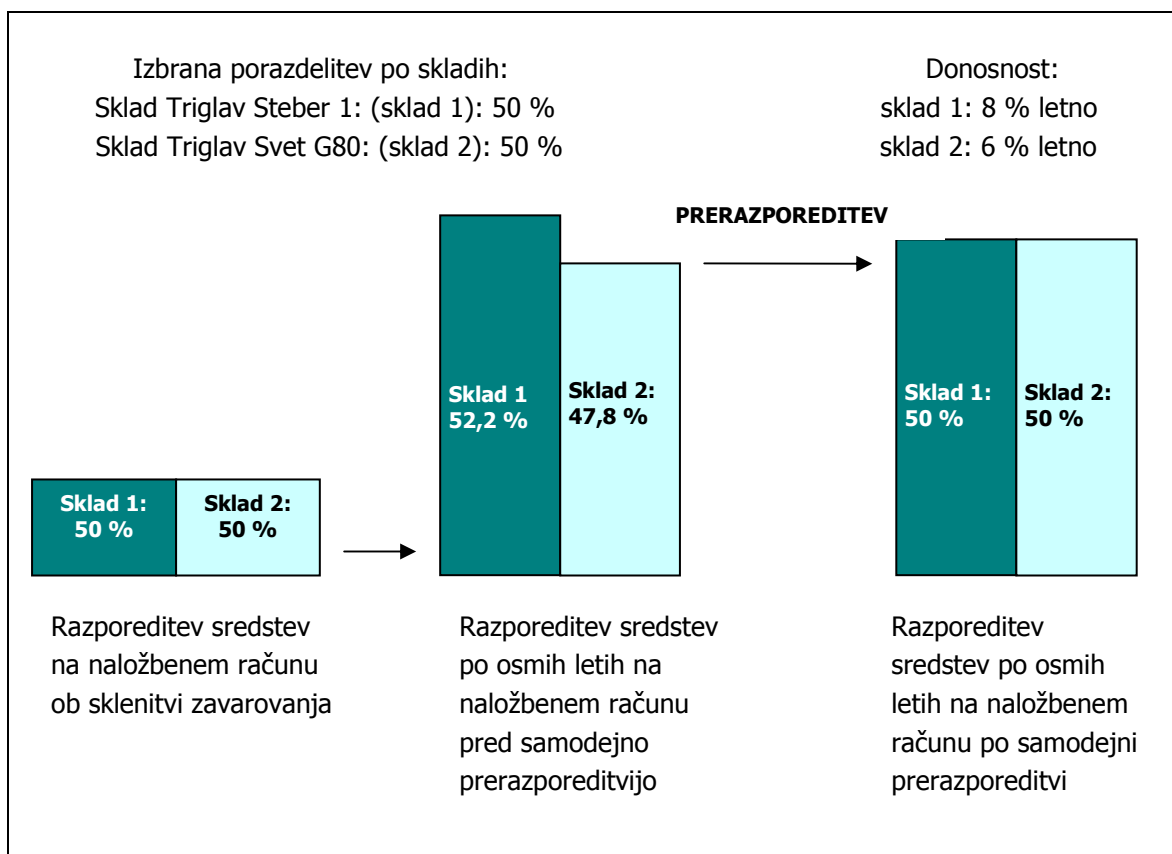
PRILOGE

Priloga 1: Vrste osebnih zavarovanj izbranih zavarovalnic

Zavarovalnica	Vrste zavarovanj
Triglav	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mešano življenjsko zavarovanje 2. Naložbeno zavarovanje (obročno, enkratno) 3. Investicijsko zavarovanje Fleks 4. Investicijsko zavarovanje Fleks za mlade 5. Investicijsko zavarovanje Fleks za odrasle 6. Življenjsko zavarovanje ABC 7. Štipendijsko zavarovanje 8. Rizično življenjsko zavarovanje 9. Pokojninsko zavarovanje (PPZ, PDPZ) 10. Dopolnilno prostovoljno zdravstveno zavarovanje 11. Nezgodno zavarovanje oseb
Maribor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klasično življenjsko zavarovanje ZM Prizma 2. Zlata naložba z izplačilom v obliki rente 3. Zlati ključ (0–13 let) in Zlati ključ z izplačilom v obliki rente 4. Življenjsko zavarovanje ZM Prizma – Riziko 5. Življenjsko zavarovanje ZM Prizma – Modra jesen 6. Naložbeno življenjsko zavarovanje ZM Prizma 7. Naložbeno življenjsko zavarovanje ZM Prizma – FlexPension 8. Naložbeno življenjsko zavarovanje za otroke ZM Prizma – Junior 9. Vseživljenjsko zavarovanje ZM Prizma – Modra naložba 10. Nezgodno zavarovanje
Generali	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klasično življenjsko zavarovanje Eurolife 2. Naložbeno življenjsko zavarovanje Eurofond 3. Naložbeno življenjsko zavarovanje Generali Garant 4. Naložbeno življenjsko zavarovanje Generali Baby Garant 5. Naložbeno življenjsko zavarovanje Flegma 6. Nezgodni S.O.S. klasik 7. Nezgodni S.O.S. za ženske 8. Nezgodni S.O.S. za seniorje 9. Nezgodni S.O.S. za študente 10. Nezgodni S.O.S. za otroke
Wiener Städtische	<ol style="list-style-type: none"> 1. Življenjsko zavarovanje za primer smrti in doživetja 2. Življenjsko zavarovanje za primer smrti 3. Rentno zavarovanje 4. Naložbeno življenjsko zavarovanje UFOS 5. Zavarovanje pogrebnih stroškov
Uniq	<ol style="list-style-type: none"> 1. Življenjsko zavarovanje za primer smrti 2. Naložbeno življenjsko zavarovanje FlexSolution 3. Naložbeno zavarovanje LimitedEdition 4. Zavarovanje pogrebnih stroškov
Helvetia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tradicionalno življenjsko zavarovanje 2. Življenjsko zavarovanje za nego in varstvo otroka Cleveland Tino 3. Življenjsko zavarovanje Helvetia RiskLife z dodatnim zavarovanjem 4. Naložbeno življenjsko zavarovanje Clevesto 5. Pokojninsko zavarovanje 6. Zavarovanje pogrebnih stroškov

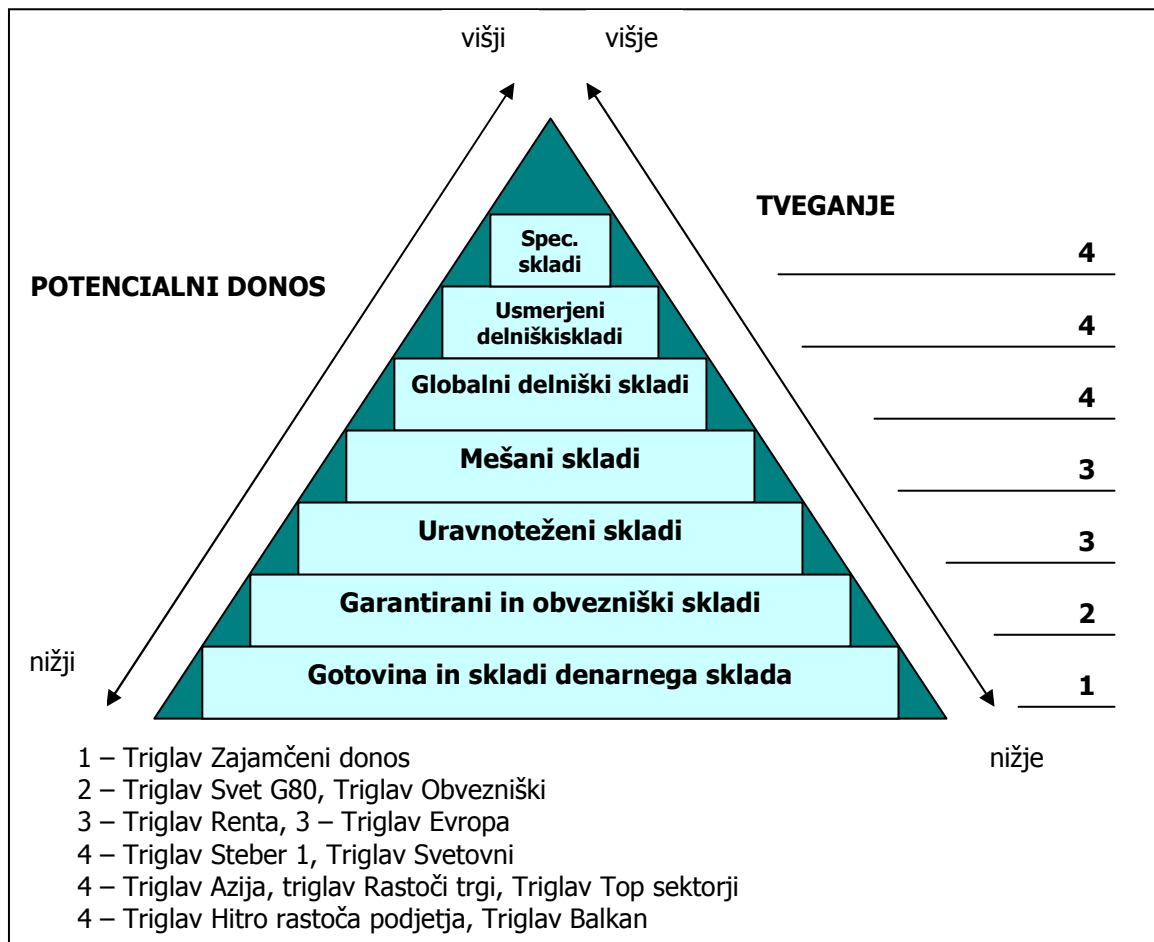
Vir: SZZ (2010).

Priloga 2: Samodejna prerazporeditev sredstev



Vir: Zavarovalnica Triglav (2010).

Priloga 3: Piramida potencialnega donosa in naložbenega tveganja



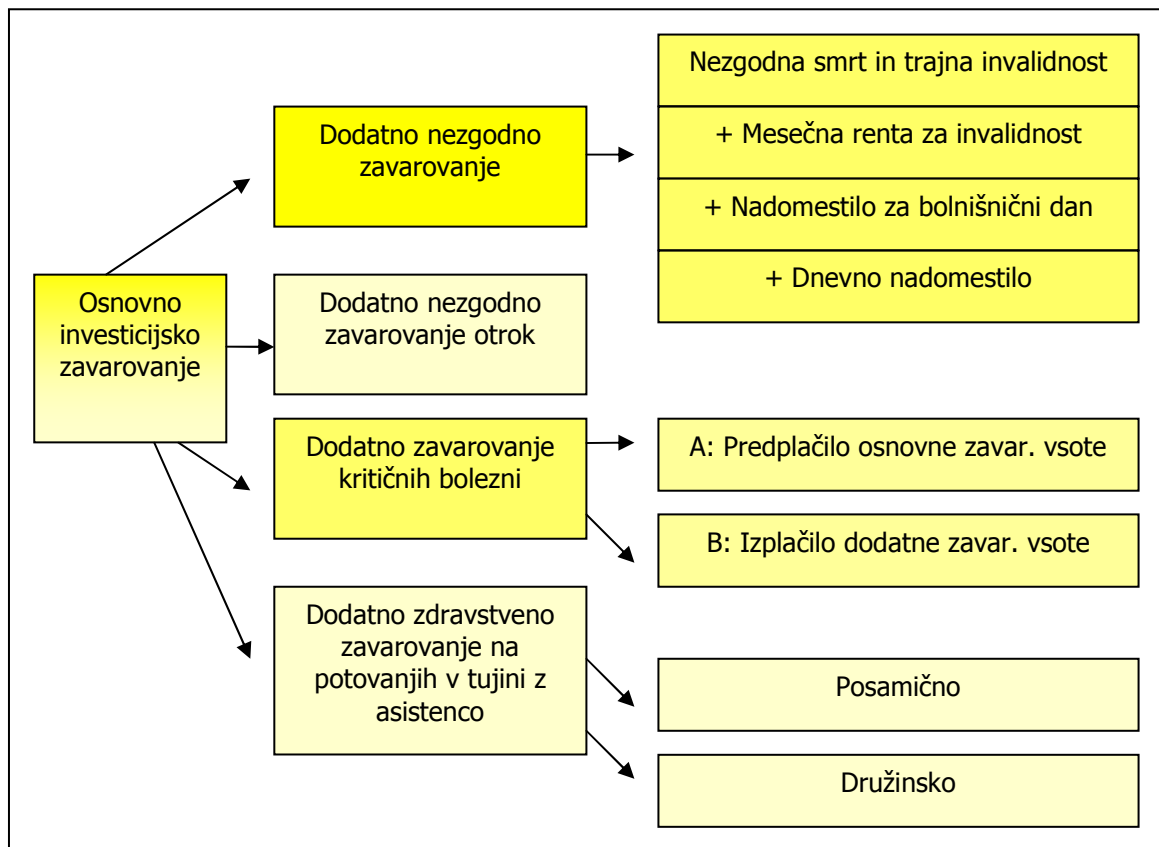
Vir: Prodajna brošura Zavarovalnice Triglav, d.d. (2010, str. 6).

Priloga 4: Tabela petih naložbenih politik

	Naložbena politika	Nevtralni portfelj	Košarica skladov	
4	Agresivna	100 % delniški	Rastoči trgi Azija Balkan Hitro rastoča podjetja Top sektorji Svetovni	25 % 25 % 20 % 10 % 10 % 10 %
3-4	Zmerno agresivna	Najmanj 85 % delniški, do 15 % mešani	Top sektorji Rastoči trgi Balkan Azija Hitro rastoča podjetja Svetovni	20 % 20 % 20 % 15 % 15 % 10 %
3	Zmerna	Največ 60 % delniški, do 40 % mešani, do 30 % obvezniški.	Evropa Steber 1 Hitro rastoča podjetja Renta Svetovni Top sektorji	20 % 20 % 20 % 20 % 10 % 10 %
2-3	Zmerno konzervativna	Največ 35 % delniški, do 50 % mešani, do 30 % obvezniški, do 10 % zajamčeni.	Svetovni Obvezniški Evropa Renta Steber 1	25 % 25 % 20 % 20 % 10 %
1-2	Konzervativna	Do 40 % zajamčeni, do 40 % obvezniški, največ 50 % mešani.	Triglav Zajamčeni donos Renta Obvezniški Evropa	30 % 25 % 25 % 20 %

Vir: Prodajna brošura Zavarovalnice Triglav, d.d. (2010, str. 6).

Priloga 5: Prikaz mogočih kombinacij zavarovanj zavarovalnice Triglav



Vir: Prodajna brošura Zavarovalnice Triglav, d.d. (2010, str. 11).