

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

MAGISTRSKO DELO

UROŠ KLOPČIČ

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

MAGISTRSKO DELO

**BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO NA
PRIMERU ZAVAROVANJA TERJATEV**

Ljubljana, september 2007

UROŠ KLOPČIČ

IZJAVA

Študent Uroš Klopčič izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Draška Veselinoviča in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega/specialističnega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 18.septembra 2007

Podpis:

KAZALO

1	UVOD	1
2	KREDITNA ZAVAROVANJA	3
2.1	KRATKA ZGODOVINA KREDITNEGA ZAVAROVANJA.....	3
2.2	OPREDELITEV POJMOV ZAVAROVANJE KREDITOV IN ZAVAROVANJE TERJATEV	3
2.3	TRG KREDITNEGA ZAVAROVANJA V SLOVENIJI	4
2.3.1	TRG ZAVAROVANJA TERJATEV V SLOVENIJI	6
2.3.1.1	ZAVAROVALNICA TRIGLAV	8
2.3.1.2	SID-PKZ.....	8
2.3.1.3	COFACE AUSTRIA KREDITVERSICHERUNG AG.....	10
2.4	FUNKCIJE ZAVAROVANJA TERJATEV.....	10
2.4.1	POSPEŠEVANJE PRODAJE	11
2.4.2	PREVZEM TVEGANJA NEPLAČILA IN PLAČILO ŠKOD	12
2.4.2.1	KOMERCIALNA IN NEKOMERCIALNA TVEGANJA.....	14
2.4.2.2	PREDDOBAVNA TVEGANJA/PODOBAVNA TVEGANJA	15
2.4.3	PREVENTIVNA FUNKCIJA ZAVAROVANJA TERJATEV	16
2.4.3.1	PREVERJANJE IN OPAZOVANJE KUPCEV	16
2.4.4	PREPREČEVANJE MOREBITNIH ŠKOD, NJIHOVO OMEJEVANJE, ZMANJŠEVANJE TER REGRESIRANJE	18
2.4.4.1	IZTERJAVA DOLGOV.....	19
2.4.5	ZAVAROVANJE TERJATEV OMOGOČA IN OLAJŠUJE DOSTOP DO VIROV FINANCIRANJA PODJETIJ.....	20
3	BANKE IN NJIHOVO UPRAVLJANJE S TVEGANJI.....	21
3.1	KREDITIRANJE IN NJEGOVA ORGANIZACIJA	21
3.1.1	KREDITIRANJE PODJETIJ	21
3.2	BANČNA TVEGANJA PRI KREDITIRANJU.....	23
3.3	NOVI KAPITALSKI SPORAZUM BASEL II.....	24
3.3.1	STRUKTURA NOVIH KAPITALSKIH STANDARDOV.....	26
3.4	KREDITNA TVEGANJA	27
3.4.1.1	STANDARDIZIRAN PRISTOP.....	28
3.4.1.2	IRB PRISTOP	29
3.5	ZAKONSKE PODLAGE ZA UPRAVLJANJE KREDITNEGA TVEGANJA BANK V SLOVENIJI	30
3.6	SPLOŠNI STANDARDI UPRAVLJANJA KREDITNEGA TVEGANJA	31
3.6.1	KREDITNI PROCES	31
3.6.1.1	PROCES ODOBRITEVE KREDITA	31
3.6.1.2	PROCES RAZVRŠČANJA DOLŽNIKA IN NJGOVIH TERJATEV	33
3.6.1.3	PROCES SPREMLJAVE KREDITA	35
3.6.1.4	PROCES ZGODNJEGA ODKRIVANJA POVEČANEGA KREDITVEGA TVEGANJA.....	35
3.6.2	OCENJEVANJE IZGUB IZ KREDITNEGA TVEGANJA	36
3.6.2.1	OBLIKOVANJE OSLABITEV IN REZERVACIJ	37

3.6.2.1.1	OBLIKOVANJE OSLABITEV OZIROMA REZERVACIJ ZA POSAMIČNO POMEMBNE TERJATVE NA OSNOVI INDIVIDUALNE OCENE POPLAČLJIVOSTI TERJATEV....	37
3.6.2.1.2	OBLIKOVANJE OSLABITEV OZIROMA REZERVACIJ NA SKUPINSKI RAVNI.....	39
3.6.2.1.3	VPLIV OSLABITEV OZIROMA REZERVACIJ NA KAPITAL BANKE.....	40
3.6.3	UPRAVLJANJE KREDITNEGA TVEGANJA	40

4 BANČNO ZAVAROVALNIŠTVO..... 42

4.1	ANALIZA POVEZOVANJ FINANČNIH INSTITUCIJ.....	42
4.2	OBLIKE SODELOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE	43
4.2.1	USTANOVITEV BANKE S STRANI ZAVAROVALNICE	43
4.2.2	USTANOVITEV LASTNE ZAVAROVALNICE S STRANI BANKE.....	44
4.2.3	USTANOVITEV SKUPNE ZAVAROVALNICE	45
4.2.4	POGODBENO SODELOVANJE.....	45
4.2.5	KAPITALSKE POVEZAVE MED BANKAMI IN ZAVAROVALNICAMI.....	47
4.3	RAZLOGI ZA POVEZOVANJE DRUŽB.....	48
4.3.1	PREDNOSTI POVEZOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE	48
4.3.1.1	PREDNOSTI POVEZOVANJA ZA BANKO.....	48
4.3.1.2	PREDNOSTI POVEZOVANJA ZA ZAVAROVALNICO	50
4.3.2	SLABOSTI POVEZOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE.....	51
4.3.2.1	SLABOSTI POVEZOVANJA ZA BANKO.....	52
4.3.2.2	SLABOSTI POVEZOVANJA ZA ZAVAROVALNICO	52
4.3.3	PRILOŽNOSTI POVEZOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE	53
4.3.3.1	PRILOŽNOSTI POVEZOVANJA ZA BANKO	53
4.3.3.2	PRILOŽNOSTI POVEZOVANJA ZA ZAVAROVALNICO.....	54
4.3.4	NEVARNOSTI POVEZOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE	54
4.3.4.1	NEVARNOSTI POVEZOVANJA ZA BANKO	55
4.3.4.2	NEVARNOSTI POVEZOVANJA ZA ZAVAROVALNICO	56
4.4	RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVANŠTVA V EU	56
4.4.1	POVEZOVANJE BANK IN ZAVAROVALNIC V SLOVENIJI.....	58

5 SODELOVANJE MED BANKO IN ZAVAROVALNICO TERJATEV 60

5.1	PROBLEMATIKA V ZVEZI Z ODSTOPOM ZAVAROVANIH TERJATEV PRI BANKI IN ZAVAROVALNICI.....	61
5.1.1	PROBLEMI V ZVEZI Z REGRESIRANJEM	61
5.1.2	PROBLEMI OB ZAČETKU STEČAJNEGA POSTOPKA NAD ZAVAROVANCIEM/KOMITENTOM.....	61
5.2	PROBLEMATIKA ASIGNACIJE V ZVEZI Z ZAVAROVANIMI TERJATVAMI PRI BANKI IN ZAVAROVALNICI.....	63
5.2.1	PROBLEMI V ZVEZI Z REGRESIRANJEM	64
5.2.2	PROBLEMI OB ZAČETKU STEČAJNEGA POSTOPKA NAD ZAVAROVANCIEM/KOMITENTOM.....	64
5.3	MOŽNOST MANJŠIH OSLABITEV IN REZERVACIJ V BANKAH OB UPORABI ASIGNACIJE	65
5.3.1	TRENTNO STANJE	65
5.3.2	STANJE PO BASEL II.....	66

5.4	STOPNJA PRVOVRSTNOSTI ASIGNACIJE.....	68
5.5	POTENCIAL PRIHODNJEGA SODELOVANJA.....	70
5.5.1	ZAKAJ BI SE BANKE SPLOH TRUDILE VKLJUČITI ASIGNACIJE V SVOJE POSLOVANJE	70
5.6	TRENTNO STANJE SODELOVANJA BANK IN ZAVAROVALNIC TEJATEV V SLOVENIJI	73
5.6.1	PROGRAM ZAVAROVANJA IN FINANCIRANJA ZA MALA IN SREDNJE VELIKA PODJETJA.....	74
5.6.1.1	RAZLOGI ZA NEUSPEH PROGRAMA SIMP	76
5.7	MOŽNOSTI BOLJ POVEZANEGA SODELOVANJE BANK IN ZVAROVALNIC TERJATEV	77
5.7.1	RAZVOJ NOVEGA PRODUKTA.....	77
5.7.1.1	POMEMBNE ZAHTEVE PRI NOVIH PRODUKTIH ZA ZAVAROVALNICO TERJATEV	81
5.7.1.2	IZKUŠNJE TUJIH ZAVAROVALNIC TERJATEV PRI PRODUKTIH ZA MSP	82
5.7.1.2.1	ATRADIUS MODULA FOCUS – SELECTIVE ONLINE CREDIT INSURANCE FOR SMES	82
5.7.1.2.2	E – BONUS - PRODUCT FOR SMES.....	83
5.7.1.3	POMEMBNE ZAHTEVE PRI NOVIH PRODUKTIH ZA BANKO	84
5.7.1.4	VPLETENOST ASIGNACIJE V CENO BANČNE STORITVE	84
5.7.2	BANČNO ZAVAROVALNI PRODUKT ZA MSP	85
6	ZAKLJUČEK.....	88
7	LITERATURA IN VIRI.....	91
8	PRILOGE	I
	PRILOGA 1: TRISTEBRNI SISTEM ZA DOLOČANJE KAPITALSKIH ZAHTEV	I
	PRILOGA 2: PRVOVRSTNA IN PRIMERNA ZAVAROVANJA	II
	PRILOGA 3: RAZVRŠČANJE FINANČNIH SREDSTEV IN PREVZETIH OBVEZNOSTI V SKUPINE	III
	PRILOGA 4: SPLOŠNO O ASIGNACIJI.....	V
	PRILOGA 5: ANALIZA MSP.....	VII
9	SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV..	XII

1 UVOD

Trg finančnih storitev doživlja v zadnjih letih velike spremembe. Glavni razlogi so prevzemi in pripojitve, odprava različnih zaščitnih ukrepov, liberalizacija kapitalskih trgov in varčevalnih trendov potrošnikov. Zelo velike spremembe je povzročil tudi razvoj informacijske tehnologije in medmrežja. Težnje po povezovanju finančnih ustanov so se v zadnjih letih zelo razmahnile.

Tudi na slovenskem finančnem trgu je konkurenca med bankami, zavarovalnicami in drugimi finančnimi posredniki vse večja. Slovenske banke so še vedno najpomembnejši finančni posrednik in največji vir financiranja podjetij, kar bodo najverjetneje ostale tudi v bodoče. Zanje je značilno, da se jim zmanjšujejo dobički iz tradicionalnih bančnih poslov, nekatere imajo šibko kapitalsko podlago, poleg tega pa imamo nedorečeno in fragmentarno zakonodajo na področju finančnih storitev. V takem položaju iščejo banke in vedno bolj tudi zavarovalnice nove tržne možnosti, to pa predstavlja tudi bančno zavarovalništvo.

Zaradi velike konkurence ima na bančnem področju vedno večji pomen učinkovito obvladovanje tveganj. Odkrivanje tveganj, iskanje vzrokov zanje in njihovo obvladovanje postaja eden pomembnejših virov konkurenčne prednosti posameznih bank, njihove uspešnosti in s tem temelj za njihovo preživetje v novih razmerah. Le banka, ki bo uspešno zadostila pogojem varnosti, ki se z uvedbo Basla II povečuje, in kapitalski ustreznosti, ter dosegala čim višjo donosnost, si bo zagotovila prihodnost.

V slovenskem gospodarstvu se širi plačilna nedisciplina. Nekatera podjetja plačujejo svoje račune z blagom, druga se nočejo pokazati kot dobri plačniki, tretjim dolguje država, ki je tudi sama slab plačnik. Nenazadnje se tudi nekaterim posameznikom zdi normalno in potrebno, da račune plačujejo z enomesečno zamudo. Z razumevanjem obveznosti in plačilnega reda pri nas je torej nekaj zelo narobe. Pa ne samo pri nas, tudi v svetu. Zelo so se pokvarili na primer pregovorno pedantni Nemci. Kam torej gre plačevanje? V labirint vsesplošne plačilne nesposobnosti, ko se bodo podjetja kot domine podirala drugo za drugim? Nazaj k naravni menjavi blaga za blago? Je trud, da dobiš plačilo za delo, izdelek ali storitev, res Sizifovo delo? Kaj narediti, da ne bo tako?

Ena od rešitev je v zavarovanju terjatev, kjer prodajalci dobijo močno finančno zaščito in prenesejo tveganje neplačila svojih kupcev na zavarovalnico terjatev, ki je specializirana za zavarovanje terjatev in sposobna nositi ta tveganja. Zavarovanje terjatev zagotavlja podjetjem potrebno gospodarsko varnost in učinkovito upravljanje s tveganji ter jim s tem omogoča večjo konkurenčnost in prodajo.

Namen magistrskega dela je s pomočjo domače in tuje strokovne literature ter konkretnih podatkov ugotoviti in prikazati ključne dejavnike, ki vplivajo na nastanek povezave banke in zavarovalnice terjatev, oblike sodelovanja med njima, predvsem pa na primeru zavarovalne vrste zavarovanja terjatev pokazati, kako je zavarovanje terjatev lahko najprej učinkovito orodje za upravljanje kreditnega tveganja v podjetjih in posledično s tem vpliv na lažje upravljanje istega tveganja v bankah. Namen je priti tudi do spoznanja na kakšni ravni je sodelovanje bank in

zavarovalnic terjatev v razvitih ekonomijah, še posebej v Sloveniji ter ugotoviti neizkoriščen potencial tovrstnega sinergijskega sodelovanja.

Z vidika metode dela se pri magistrskem delu opiram predvsem na znanstveno raziskovalni pristop, ki sloni na analizi veljavne zakonodaje in bančno zavarovalniške prakse. Uporabil sem naslednje metode dela:

- metodo opisovanja,
- induktivno - deduktivno metodo,
- metodo dokazovanja,
- metodo zbiranja in
- analitično - sintetično metodo.

Z opisovanjem zavarovanja terjatev in opisovanjem poslovanja banke, kjer je možnost uporabe asignacije kot dodatnega jamstva, želim prikazati neizkoriščen potencial sodelovanja med finančnimi instrumenti.

Z uporabo induktivno-deduktivne metode in metode dokazovanja želim pojasniti in dokazati probleme, ki se praviloma pojavijo ob prenosu asignacije na banko.

Metodo zbiranja sem uporabil pri zbiranju dokumentacije in za vse teme poskušal uporabiti tujo in domačo literaturo, vire, prispevke in članke z najnovejšimi teoretičnimi spoznanji s področja bančništva, zavarovalništva in analize raziskovalnih ter nadzornih ustanov. Omejitev pri proučevanju je predstavljalo predvsem pomanjkanje literature s področja sodelovanja med banko in zavarovalnico terjatev, medtem ko je na področju obvladovanja kreditnega tveganja, kot stične točke obeh finančnih institucij, toliko literature in virov, da sem izbral le tiste, ki podajajo splošna znanja.

Spoznanja, ki so se pokazala v tuji praksi in predvsem združenju Bernske Unije¹, sem poskušal prenesti v svojo nalogo, pri tem pa vključil lastno znanje, pridobljeno tekom študija in praktičnega dela v zavarovalnici.

Magistrsko delo je sestavljeno iz petih glavnih poglavij, znotraj katerih se znotraj podpoglavij prepletajo obravnavane teme posameznega področja. V uvodnem poglavju predstavim proučevano problematiko in opredelim načrt magistrskega dela. V drugem poglavju predstavim finančni instrument zavarovanje terjatev z vsemi funkcijami, ki jih nudi uporabnikom. V tretjem delu obravnavam kreditno tveganje kot eno od vrst tveganj pri bančnem poslovanju, s poudarkom na splošnih standardih upravljanja kreditnega tveganja in spremembah, ki jih prinaša Basel II. Sledi poglavje, ki obravnava bančno zavarovalništvo in njen razvoj. V zadnjem poglavju se lotim

¹ Bernsko unijo (Mednarodno zvezo zavarovateljev kreditov in investicij) so leta 1934 ustanovile štiri članice (iz Francije, Italije, Španije in Velike Britanije), danes pa ima že 51 članic iz 42 držav. Bernska unija igra s svojimi 48-letnimi izkušnjami pomembno vlogo pri spodbujanju čezmejne trgovine in naložb, hkrati pa deluje tudi kot forum za sodelovanje in strokovno izmenjavo izkušenj svojih članic. Vzdržuje obsežne mednarodne stike in nastopa v imenu članic tako pri mednarodnih finančnih ustanovah kot pri državah posameznih kupcev (Bernska unija in njene članice, 2007).

analiziranja sodelovanja med banko in zavarovalnico terjatev, pregledom potencial prihodnjega sodelovanja s predlaganimi konkretnimi načini sodelovanja. Sklepni del je namenjen povzetku najpomembnejših ugotovitev in presoji ali je bil namen magistrskega dela dosežen.

2 KREDITNA ZAVAROVANJA

2.1 KRATKA ZGODOVINA KREDITNEGA ZAVAROVANJA

2.2 OPREDELITEV POJMOV ZAVAROVANJE KREDITOV IN ZAVAROVANJE TERJATEV

Zakon o zavarovalništvu definira kreditno² zavarovanje kot zavarovanje, ki krije (Zakon o zavarovalništvu, 2000):

- nevarnost neplačila (oziroma zamude plačila) zaradi nesolventnosti ali drugih dogodkov (ravnanj ali dejstev),
- izvozne kredite in druge nevarnosti povezane z izvozom, trgovino in vlaganji na tujih in domačih trgih,
- kredite z obročnim odplačevanjem,
- hipotekarne in lombardne kredite,
- kmetijske kredite in
- druge kredite in posojila.

Ivanjko et al. (1999, str. 89) zelo skopo opredeljuje kreditna zavarovanja: predmet kreditnih zavarovanj je nevarnost, da kredit ne bo pravočasno vrnjen. Kreditna zavarovanja delimo na:

- del credere zavarovanja ali zavarovanje terjatev,
- kavcijska (jamstvena) zavarovanja in
- zavarovanja zaupanja.

Zavarovanje terjatev sklene pri zavarovalnici upnik, ki je navadno hkrati tudi zavarovanec za tveganje nevračila kredita oziroma plačila terjatev s strani dolžnika, zamudne obresti in pogodbene kazni pa niso predmet te vrste zavarovanja. Pri tem zavarovanju je zavarovalnica v razmerju le z upnikom in ne z dolžnikom, ki morda sploh ne ve, da je za izpolnitev njegove obveznosti sklenjeno zavarovanje. Konkurenčne finančne storitve zavarovanju terjatev predstavljajo različne vrste garancij, akreditivov in faktoring.

² "kredit –a m [fr. *crédit* iz lat. *creditum* iz *credere* verjeti; posoditi] 1. vera, zaupanje, zlasti v plačilno zmožnost koga; fig. veljava, ugled, 2. zaup, dajanje na up, posojanje denarja, blaga ali kapitala za določeno dobo; posojilo, posojen denar itd., 3. proračunska vsota, ki se lahko izčrpa v kak namen, 4. v knjigovodstvu: v dobro; dobroimetje (naspr. debet)" (Verbinc, 1987, str. 386). Na tem mestu moramo obrazložiti razliko med kreditom in posojilom. V finančnih krogih se je udomačila beseda kredit, medtem ko številni lektorji, pravniki in v končni fazi tudi naši računovodski standardi uporabljajo izraz posojilo. Kredit je širši pojem od posojila. Z vsakim posojilom nastane kredit, medtem ko vsak kredit ne nastane s posojilom (Ribnikar, 1998, str. 59). Pravno razmerje med upnikom in dolžnikom imenujemo kreditno razmerje. Z upnikove strani je to razmerje terjatev, z dolžnikove strani dolg (Ribnikar, 1994, str. 8). Pojem kredit zajema vsak posel, pri katerem se pojavi kreditno tveganje. V nadaljevanju bomo zato

Kavcijsko oziroma jamstveno zavarovanje običajno sklene dolžnik na zahtevo in za račun upnika. Dolžnik ne more biti zavarovalni upravičenec, je pa plačnik zavarovalne premije. Kavcijsko zavarovanje je praviloma dodatno jamstvo posebne finančne institucije, ki krije in jamči za pravilno izpolnitev obveznosti dolžnika iz osnovne pogodbe. Med dolžnikom in zavarovalnico se vzpostavi močna povezava, saj mora dolžnik sporočiti zavarovalnici svoje podatke o premoženjskem in finančnem stanju. Kavcijsko zavarovanje po vsebini lahko enačimo z bančno garancijo.

O zavarovanju zaupanja se govori takrat, ko se upnik, ki je izročil v hrambo dolžniku določeno premoženje, zavaruje pred nevarnostjo, da ji ta oseba ne bo vrnila premoženja v stanju kakršnem je bilo.

V domači in tuji literaturi, predvsem pa v medijih, je zaznati neenotno rabo besede kreditno zavarovanje. Le to uporabljajo tako za primere identificiranja celotne 14. zavarovalne vrste v skladu z Zakonom o zavarovalništvu, kot tudi za različna posamezna kritja le te. V prihodnjih razpravah tega dela se bom držal naslednjega razlikovanja:

- za zajemanje vseh kreditnih zavarovanj bom uporabljal besedno zvezo zavarovanje kreditov in
- za zavarovanje domačih in tujih blagovnih/trgovinskih kreditov/terjatev pa besedno zvezo zavarovanje terjatev, pri čemer gre v glavnem za kratkoročne posle do 180 dni, izjemoma do 360 dni.

Dodatno je potrebno pojasniti, da je zavarovanje posojil pri zavarovalnici v domači literaturi predstavljeno kot ena od vrst zavarovanj posojil poleg hipoteke, zastave, menice, poroštva in drugih oblik. V tuji literaturi pa tega pojma ne bomo našli. Vzrok je predvsem v tem, da v tujini, z izjemo Hrvaške (Vidovič, 2001, str. 3-18), teh zavarovanj ne poznajo ali pa ni dostopne literature s tega področja. Prav tako je bilo v okviru zavarovalnic to področje večini nepoznano, saj je zavarovalna vrsta ozko specializirana. Da jih v kompozitnih zavarovalnicah ne sklepajo zavarovalni zastopniki in zavarovalni komercialisti, je dodatno prispevalo k neprepoznavnosti te zavarovalne vrste. Šele z osamosvojitvijo Slovenije je postala zavarovalna vrsta bolj prepoznavna, na žalost pa predvsem zavarovanje posojil v negativnem smislu, kar je bila posledica izjemnega porasta odškodninskih zahtevkov in plačanih zavarovalnin (Škorjanc, 2003, str. 1).

2.3 TRG KREDITNEGA ZAVAROVANJA V SLOVENIJI

Željo po zavarovanju kreditov pri zavarovalnici naj bi okoli leta 1967 izrazile banke. Pred tem so banke potrošniške kredite zavarovale predvsem s poroštvi, hipoteka pa je bila takrat nezaželena oblika zavarovanja. Tako so zavarovalnice najprej pripravile pogoje za zavarovanje potrošniških kreditov, nato pogoje za zavarovanje stanovanjskih kreditov in tudi pogoje za zavarovanje potrošniških kreditov trgovin. V Zavarovalnici Triglav so bili prvi zavarovalni pogoji vključeni v Pogodbo o zavarovanju kreditov (potrošniških, stanovanjskih, malemu gospodarstvu, kmečkih in zavarovanje limitov na tekočih računih občanov). Po letu 1995 so za kreditna zavarovanja izdelali

uporabljal besedo kredit.

splošne in posebne pogoje, zavarovanje pa se je sklenilo z generalno polico (Škorjanc, 2003, str. 57).

Do osamosvojitve Slovenije so bila kreditna zavarovanja povsem neproblematična in dobičkonosna za zavarovalnice, nato pa je prišlo do velikih težav:

- velika slovenska podjetja so imela v drugih delih Jugoslavije svoje trgovine, ki so odobravale kredite za nakup njihovih izdelkov,
- banke so imele svoje podružnice tudi v drugih delih Jugoslavije, kjer so odobravali kredite prebivalstvu,
- nekateri kreditorejmalci so se, ne da bi odplačali kredit, izselili iz Slovenije,
- nekatera podjetja so izgubila tradicionalne trge in s tem glavne vire prihodkov za odplačevanje kreditov,
- lastninsko preoblikovanje, propad velikega števila podjetij, porast stopnje brezposelnosti ter finančna nedisciplina so onemogočali delu prebivalstva, da bi izpolnjeval svoje obveznosti iz kreditnih pogodb ali najemal nove kredite,
- ponarejanje podatkov v kreditni dokumentaciji, z namenom goljufije, je še dodatno povečevalo število in višino odškodninskih zahtevkov bank in
- zavarovalnice so bile pred dilemo ali naj regresne zahtevke do kreditorejmalcev, ob visokih sodnih in drugih stroških izterjajo ali pa naj na dolg raje pozabijo (Marcon, Petrič, 2002, str. 20).

Vse to, pa tudi zmanjšanje kreditnega portfelja zavarovalnic zaradi upada premije, je privedlo do katastrofalnih zavarovalnotehničnih rezultatov. V letih 1991 in 1992 so se nekatere zavarovalnice v tej zavarovalni vrsti približale škodnemu rezultatu 2000, kar pomeni dvajsetkrat več škod kot zavarovalnotehnične premije³. Zavarovalnice so si težave pri reševanju škod sicer nekoliko omilile z uporabo klavzule o nekomercialnih tveganjih in odklonile plačilo nekaterih odškodninskih zahtevkov, kar je imelo za posledico porast sodnih sporov z bankami. Zavarovalne podlage, ki jih danes uporabljajo zavarovalnice so plod tridesetletnih izkušenj in strokovnih spoznanj, ki izhajajo iz spremljanja gibanj na področju zavarovanj bančnih kreditov oziroma kreditnega tveganja pri kreditih prebivalstvu in niso več primerljive s tistimi pred letom 1991 (Škorjanc, 2003, str. 58-59).

Do leta 2005 je bilo v Sloveniji pri večini bank možno zavarovati kredite prek zavarovalnice, saj so banke s tem uspešno kompenzirale nerazvitost modernih načinov obvladovanja kreditnega tveganja. Prav tako je takšen način zavarovanja ustrezal večini kreditorejmalcem, ki so bila predvsem gospodinjstva in v manjši meri samostojni podjetniki. Ker pa so banke postale bolj fleksibilne in ponujajo daljše ročnosti kreditov, predvsem stanovanjskih, pri katerih zavarovanje prek zavarovalnice ni več možno ali pa ga omejuje prenizek zavarovalni limit, so se v teh primerih večinoma začele dogovarjati za zavarovanje s hipoteko.

Znesek bruto obračunane premije kreditnih zavarovanj v Sloveniji se je od leta 2005 povečal za 1,3 % in sicer na 37,5 mio EUR. V tem znesku sta združeni bruto obračunani premiji zavarovanj

³ premije namenjene izplačilu škod

drugih kreditov (potrošniških) in zavarovanj terjatev⁴. S tem se kreditno zavarovanje uvršča na deveto mesto med zavarovalnimi vrstami in predstavlja 3,2 % vse pobrane premije pri neživljenjskih zavarovanjih. Zavarovalnice so od obračunane bruto premije 25,5 % premije prenesle na pozavarovalni trg. Pri zavarovanju kreditov, predvsem potrošniških, so zavarovalnice izplačale 27 mio EUR odškodnin. Rast odškodnin glede na leto 2005 je 20,2 %, kar je škodni rezultat pri kreditnih zavarovanjih precej poslabšalo (Statistični zavarovalniški bilten 2007, 2007, str. 42, 50, 62).

Kreditna zavarovanja za potrošnike tržijo štiri zavarovalnice Slovenskega zavarovalnega združenja, SID – Prva kreditna zavarovalnica d.d. (v nadaljevanju SID-PKZ) pa posluje le s pravnimi osebami. V vsej bruto obračunani premiji kreditnih zavarovanj so predstavljala zavarovanja potrošniških kreditov 69 %, ostanek, ki se vsako leto postopoma večja, je pripadel zavarovanju terjatev, kjer ima SID-PKZ kar 96,7 % delež (Statistični zavarovalniški bilten 2007, 2007, str. 56, 62).

2.3.1 TRG ZAVAROVANJA TERJATEV V SLOVENIJI

Kot ena od zavarovalnih vrst spada zavarovanje terjatev v zavarovalno skupino premoženjskih zavarovanj. Se pa od drugih zavarovalnih vrst v marsičem razlikuje, tako v zavarovalnotehničnem smislu zaradi posebnosti kreditnih tveganj, kot tudi v zavarovalnopravnem smislu. Pri zavarovanju terjatev gre na primer za bolj ali manj enako močne pogodbene stranke, zaradi specifične zavarovanja terjatev pa se splošna določila posebnega dela obligacijske zakonodaje o zavarovalni pogodbi za to zavarovanje ne uporabljajo (Merc, 2003, str. 79). Pravne vire je zato glede kreditnega zavarovanja treba iskati zlasti v splošnih in posebnih pogojih zavarovanja, poslovnih običajih in neformalnih pravnih virih.

Tudi v Sloveniji je vse več interesa za zavarovanje terjatev, kar je pozitivno povezano z vlogo, ki jo v posameznih podjetjih, z vedno manjšim državnim lastništvom dobivajo privatni lastniki. Večja kot je aktivna vloga lastnikov pri upravljanju podjetja, večja je verjetnost, da so terjatve zavarovane. Pomemben razlog za vse večjo veljavo zavarovanja terjatev tudi v Sloveniji gre pripisati vse večji cenovni dostopnosti⁵, kar je posledica razvoja te zavarovalne vrste in stanju svetovnega pozavarovalnega trga, saj je običajno 50 % tveganj iz naslova terjatev cediranih na pozavarovalni trg (Sigma, 2006, str. 4).

V anketiranih podjetjih⁶ v Sloveniji je skoraj enak odstotek takih, ki terjatve zavarujejo vnaprej s prejetimi avansi, bančnimi garancijami in akreditivi kot takih, ki terjatev sploh ne zavarujejo.

⁴ Statistični zavarovalniški bilten 2007 na str. 62 zmotno navaja, da 31 % bruto obračunane premije kreditnih zavarovanj pripada le izvoznim kreditom. Ta odstotek pripada obračunu bruto premije za zavarovanje tako tujih kot tudi domačih terjatev.

⁵ Cene zavarovanja terjatev so zaradi hude konkurence na svetovnem trgu in zakona velikih števil ter prednosti tega instrumenta zaščitne pred različnimi varščinami in drugimi metodami, sredstvi, tehnikami in instrumenti za zaščito pred tveganji neplačil, razmeroma nizke, zlasti v primerjavi z izpostavljenostjo tveganjem (Jus, 2004, str. 87). Tako podjetja v Sloveniji za zavarovanje terjatev plačujejo okoli 0,5 % od prodaje na odprto (Hafner, 2006, str. 24).

⁶ V anketi Združenja Manager Slovenije je sodelovalo 126 podjetij. Največ odgovorov je bilo prejetih od managerjev velikih podjetij, in sicer 47,2 %, na drugem mestu so srednje velika podjetja z 31,2 %, petina odgovorov pa je prispela iz malih podjetij. Rezultati so primerljivi z odgovori ostalih anket Združenja Manager. Najbolj zastopana gospodarska

Vendar nam členitev po velikosti podjetja pokaže, da so praviloma mala podjetja tista, ki terjatev ne zavarujejo – takih podjetij je več kot polovica. Razlog za to bi lahko bili tudi dodatni stroški zavarovanja. Zavarovanje pri kreditni zavarovalnici uporabljajo predvsem samo velika podjetja.

Tabela 1: Zavarovanje terjatev v slovenskih podjetjih po velikosti

Kako podjetja zavarujejo terjatve	Mala podjetja	Srednje velika podjetja	Velika podjetja
Z v naprej prejetimi avansi, bančnimi garancijami, akreditivi	39,3 %	36,4 %	44,3 %
Delno pri kreditni zavarovalnici	3,6 %	9,1 %	18,6 %
V celoti pri kreditni zavarovalnici	/	4,5 %	1,0 %
Terjatev ne zavarujemo	57,1 %	5,0 %	27,1 %

Vir: Obvladovanje poslovnih tveganj, 2006, str. 4

V svetu naj bi podobno kot v Sloveniji najmanj podjetij uporabljalo zavarovanje terjatev ravno na segmentu malih podjetij z letnim prometom do 10 mio EUR in sicer 2 %. Srednje velika podjetja z letnim prometom od 10 do 150 mio EUR, naj bi zavarovanje terjatev uporabljalo v 30 %. Največ pa ga koristijo velika podjetja z letnim prometom nad 150 mio EUR, v 30 % (SACE BT, 2007, str. 13).

Tako v Sloveniji lahko zasledimo, da imajo vse svoje terjatve v tujini in/ali doma zavarovana uspešna podjetja kot so: skupina Gorenje d.d., skupina Helios d.d., TKK d.d., Mariborska livarna Maribor d.d., Acroni d.d., Jub d.d., Javor Pivka d.d. (Šalamun, 2006, str. 22-23), Svea lesna industrija d.d. (SID in Svea: partnerja v dobrem in slabem, 2003), poslovna skupina Valkarton (Poročilo o poslovanju Zavarovalnice Triglav, d.d., v letu 2005, 2006, str. 29), Comet d.d. (Bertoncelj Popit, Urbanija, Urh, 2004, str. 15).

Za razliko od Slovenije zavarovalnice v Evropski uniji (v nadaljevanju EU), ki sklepajo druga premoženjska zavarovanja, ne sklepajo tudi zavarovanja terjatev oziroma jih ne uvrščajo med premoženjska zavarovanja. Zavarovanja terjatev izvajajo specializirane kreditne zavarovalnice. Razlog je predvsem kolezija interesov, s katerim se zavarovalnice srečujejo v praksi. Tako npr. lahko pride do situacije, ko pomemben (potencialni) zavarovanec, ki ima novo poslovno stavbo in hkrati rizičnega kupca, skuša vplivati na zavarovalnico, da zavaruje terjatve do rizičnega kupca (Antončič, 2005, str. 55).

V današnjem času, ko je z zavarovanjem terjatev pokritega že več kot 16 % slovenskega izvoza (Interno gradivo SID-PKZ), je postalo pomembno vprašanje nadaljnje akvizicije novih podjetij, ki bodo zavarovala tako terjatve do tujih kot tudi domačih kupcev. Zavarovalnica Triglav d.d. in SID-PKZ edini v Sloveniji med članicami Slovenskega zavarovalnega združenja nudita podjetjem

panoga v analizi je industrija (39 %), sledi ji trgovina (20 %), 23 % pa so skupno zasedli gradbeništvo, storitve ter svetovanje. Veliko manjši delež odgovorov je bil iz podjetij, ki se ukvarjajo s telekomunikacijo, turizmom in gostinstvom, prevozništvom, bančništvom ter zavarovalništvom (vsi manj kot 6 % pogostost odgovorov).

zavarovanje terjatev (Statistični zavarovalniški bilten 2007, 2007, str. 56), zaznati pa je tudi vse večje aktivnosti Coface Austria Kreditversicherung AG.

2.3.1.1 ZAVAROVALNICA TRIGLAV

Zavarovalnici Triglav d.d., ki je imela v letu 2005 v Sloveniji 39,75 % tržni delež glede na obračunano premijo, v letu 2006 je le ta malenkostno padel na 38,23 % (Glavič, 2007, str. 24), pomeni celotna zavarovalna vrsta kreditna zavarovanja le 2,9 % vse obračunane premije (Poročilo o poslovanju Zavarovalnice Triglav, d.d., v letu 2006, 2007, str. 36). Podskupina zavarovanje terjatev pa toliko manjši delež celotne premije zavarovalnice in sicer 0.19 %.

Zavarovalna premija zavarovalne vrste kreditno zavarovanje je v letu 2006 rasla z indeksom 105, kar je za 2 indeksni točki bolje kot v letu 2005. Boljši rezultat je predvsem posledica povečanja obsega potrošniških kreditov za nakupe manjših vrednosti (Bankkrediti) in zavarovanja stanovanjskih kreditov. Tako je iz naslova celotnega kreditnega zavarovanja v letu 2006 zbrala 19,33 mio EUR kosmate premije in plačala za 15,34 mio EUR kosmatih škod. Z indeksom 162 so se povečale plačane škode v letu 2006 predvsem zaradi izgube zaposlitve kreditojemalcev, prezadolženosti kreditojemalcev, nezmožnost plačila pri kreditojemalcih z minimalnimi osebnimi dohodki ali minimalnimi pokojninami, plačilna nedisciplina na strani kreditojemalcev, nezagotavljanje stanja na tekočem računu ob zapadlosti mesečne obveznosti in strožji pogoji poslovanja s transakcijskimi računi. Izjemno rast števila izplačanih škod v letu 2006 beležijo tudi pri Bankkreditih (Poročilo o poslovanju Zavarovalnice Triglav, d.d., v letu 2006, 2007, str. 36).

2.3.1.2 SID-PKZ

SID-PKZ je bila vpisana v sodni register 31.12.2004, odločba Agencije za zavarovalni nadzor pa ji dopušča opravljanje zavarovalnih poslov v 14. zavarovalni vrsti in sicer le kreditna zavarovanja ter kavcijska zavarovanja. V letu 2005 iz naslova kavcijskih zavarovanj ni obračunala premije (Statistični zavarovalniški bilten 2006, 2006, str. 55), prav tako v letu 2006 s strani družbe ni bilo zaznati aktivnosti iz naslova kavcijskih zavarovanj.

Zavarovanja terjatev je SID-PKZ pričela izvajati s 1.1.2005 in je kot prevzemna zavarovalnica od Slovenske izvozne družbe, družbe za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije, d.d., Ljubljana (v nadaljevanju SID)⁷ prevzela portfelj zavarovanja terjatev pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji. Tako je SID zadovoljila zahteve 8. odstavka 17. člena Zakona o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov (2004), ki je začel veljati 14. februarja 2004 in je zahteval ustanovitev zavarovalnice in prenos portfelja komercialnih zavarovanj, ki jih je do konca leta 2004 izvajala v svojem imenu v Oddelku zavarovanja terjatev. S tem je bila dejavnost usklajena tudi s predpisi, ki urejajo delovanje zavarovalnic, navsezadnje pa je rast portfelja zavarovanja terjatev zahtevala organizacijske spremembe.

⁷ SID je bila ustanovljena 22.10.1992 kot posebna zasebnopravna finančna institucija za zavarovanja in financiranje izvoza (Predstavitev Slovenske izvozne družbe, 2006). Od 1.1.2007 se je družba preoblikovala v SID - Slovensko izvozno in razvojno banko, d.d., Ljubljana, ki je še vedno v več kot 90 % lasti Republike Slovenije.

Ne glede na to, da je SID-PKZ pričela poslovati 1.1.2005, je imela skupaj z prevzetim portfeljem zavarovanja terjatev zavarovalno-tehnično zgodovino, zato se pri analizi poslovanja lahko upoštevajo tudi primerjalni podatki za leto 2004.

Tabela 2: Pregled obsega poslovanja SID-PKZ v letu 2006 v mio EUR⁸

	31.12.2005	31.12.2006	Indeks rasti
Obseg zavarovanih poslov	3036	3750	124
Izpostavljenost	1242	1499	121
Obračunane kosmate premije	9,3	11,24	121
Plačane kosmate škode	3,9	4,69	121
Število plačanih škod	176	198	113
Prejeti regresi	0,65	0,83	128
Število limitov – kupcev	19511	21123	108
Število pogodb	316	305	96
Število zavarovancev	262	266	102

Vir: Letno poročilo 2006, 2007, str. 17

Povečan obseg zavarovalnih poslov v letu 2006 je razlog za 24 % povečanje obračuna kosmatih premij. Ta rast izhaja tako iz obstoječih zavarovalnih pogodb, kot tudi iz novih zavarovancev, ki jih je zavarovalnica pridobila v letu 2006. Očitno se je v portfelju zavarovancev nekaj manjših zamenjalo z nekaj bistveno večjih, kar dokazuje tudi 8 % rast limitov oziroma večja izpostavljenost 31.12.2006 za 21 %. Rast poslovanja v letu 2006 se je torej ponovno povečala, saj je SID-PKZ slovenskim podjetjem zavarovala za 3.750 mio EUR prometa na odprt račun (Dodevska, 2007, str. 19). To pomeni, da je SID-PKZ imela v letu 2006 v Sloveniji tržni delež glede na bruto obračunano premijo 0,7 %, le v delu neživljenjskih zavarovanj 0,95 % (Čeh, 2007, str. 5).

Na prvi pogled padec števila pogodb v letu 2006 za 4 %, predhodno v letu 2005 za 22 %, ni v logični povezavi z rastjo zavarovancev. Vendar pa je razlog za padec števila pogodb drugačna obličnost pogodb. V preteklosti je SID sklepala z zavarovanci posebej pogodbe za zavarovanje tujih terjatev⁹ in posebej za domače terjatve, SID-PKZ pa je te pogodbe pretežno že poenotila.

Plačane kosmate škode v letu 2006 so znašale 4,69 mio EUR, kar predstavlja 42,6 % obračunanih premij. Prejetih regresov iz preteklih plačanih škod je bilo za 0,83 mio EUR, kar predstavlja 18 % plačanih kosmatih škod.

Ne glede na absolutno majhen obseg bruto pobrane premije iz naslova zavarovanja terjatev, ne gre pozabiti, da ne v Sloveniji ne drugje v EU ni veliko zavarovalnic, ki bi imele v nekem segmentu

⁸ Vse postavke za leto 2005, razen izpostavljenosti, so preračunane iz tolarjev po povprečnem letnem kumulativnem tečaju za EUR=239,6371 SIT. Izpostavljenost za leto 2005 je preračunana na podlagi tečaja EUR na dan 31.12.2005=239,5756 SIT.

⁹ V začetku delovanja SID je le ta opravljala le zavarovanje tujih terjatev, šele naknadno tudi zavarovanje domačih terjatev.

svojega poslovanja 96,5 % tržni delež. Razlog za tovrstni uspeh v preteklosti gre iskati tudi v tem, da je bila storitev na slovenskem trgu nova in je že sama po sebi generirala povpraševanje, še dodatno pomoč pa so predstavljale ostale storitev SID.

2.3.1.3 COFACE AUSTRIA KREDITVERSICHERUNG AG

Z vključitvijo Slovenije v polnopravno članstvo EU je tudi na področju zavarovalništva stopilo v veljavo načelo enotnega dovoljenja oziroma enotnega potnega lista. Agencija za zavarovani nadzor je do konca leta 2005 prejela 203 obvestila nadzornih organov držav članic o zavarovalnicah, ki imajo v Sloveniji namen opravljati zavarovalne posle neposredno oziroma preko podružnice. Največ tovrstnih obvestil, od katerih se skoraj vsa nanašajo na neposredno opravljanje zavarovalnih poslov v zavarovalniških vrstah skupine premoženjskih zavarovanj, je Agencija za zavarovalni nadzor prejelo od nadzornih organov Velike Britanije, Irske, Avstrije, Italije in Nemčije (Letno poročilo, 2006, str. viii).

Tako je možnost zavarovanja terjatev slovenskim podjetjem ponudila že tudi Coface Austria Kreditversicherung AG. Kot komercialna kreditna zavarovalnica je že 5 let vodilna zavarovalnica terjatev v Avstriji in s tem priznan partner avstrijskega gospodarstva (Zavarovanje in upravljanje terjatev, 2007).

Coface, s sedežem v Parizu, je danes prisoten s svojimi podružnicami v 99 državah na 5 kontinentih sveta. 78.000 velikih podjetij z vsega sveta jim zaupa in z njimi sodelujejo pri različnih možnostih zavarovanja terjatev. Podjetje s 50-letno tradicijo si pri svojem delovanju pomaga z bogatimi bazami podatkov, ki vsebujejo podatke o 41 mio podjetij. V Sloveniji ima skupina hčerinsko podjetje, ki se zaenkrat ukvarja le s prodajo bonitetnih informacij in izterjavo dolgov (Coface Slovenija, 2007)

Trije glavni zasebni zavarovatelji (Atradius, Coface, Euler Hermes) so uspeli razviti svojo ponudbo kratkoročnih domačih in izvoznih zavarovanj v večini držav EU in obvladujejo skupaj povprečno 80 - 85 % trga, kar predstavlja oligopol na tem finančnem področju (The Report on Market Trends of Private Reinsurance in the Field of Export Credit Insurance, 2005, str. 9).

2.4 FUNKCIJE ZAVAROVANJA TERJATEV

Zavarovanje terjatev je pomembna zavarovalna vrsta, ki s svojo integralno storitvijo dosega več funkcij. Ne samo, da podjetjem pri njihovem poslovanju krije škode, nastale zaradi neplačil njihovih kupcev, pač pa zavarovalnica terjatev zavarovancem nudi številne storitve, ki jih podjetja uporabljajo za lažje doseganje svoje poslovne uspešnosti (Jus, 2004, str. 25). Zavarovanje terjatev dopolnjuje, dodatno pa celo omogoča sodelovanje podjetij z drugimi ponudniki finančnih in drugih storitev kot so banke, izvozno kreditne agencije (v nadaljevanju IKA), ponudniki bonitetnih informacij, izterjevalne agencije in odvetniki. Te storitve pa so lahko vključene celo v paket ponudbe same kreditne zavarovalnice.

2.4.1 POSPEŠEVANJE PRODAJE

Uspešna in učinkovita podjetja so močno vključena tako v domačo, kot v mednarodno trgovino, saj jim vključitev v menjavo omogoča večjo gospodarsko korist zaradi specializacije, koristi pa je posledično deležno celotno narodno gospodarstvo.

Tržni položaj na strani povpraševanja je dandanes tako v razvitem kot razvijajočem se svetu v večini dejavnosti tako močan, da so prodajalci nekako prisiljeni prodajati blago/storitve svojim kupcem na odprt račun, če želijo tržni položaj doma in/ali v tujini ohraniti ali ga celo povečati. Naveden način pa seveda prinaša s seboj tveganje neplačila. Dolžnik namreč lahko v obdobju med dobavo blaga ali opravljenosti storitvijo in zapadlostjo računa postane plačilno nesposoben. V tem primeru utrpi prodajalec veliko škodo, saj kljub kakovostnim izdelkom ali storitvam ni dosegel svojega primarnega namena, zaradi katerega se ukvarja s posamezno dejavnostjo – dobiti plačilo za dobavljeno blago ali opravljenost storitev. Ostanje mu obveznosti do vira financiranja, ki so mu pomagali premestiti čas med prodajo in pričakovanim prilivom sredstev.

Neplačana prodaja seveda ni namen prodajalcev. Ne samo da neplačila prizadenejo bilance prodajalcev, ukrepi za izterjavo in reševanje likvidnih¹⁰ ter solventnih težav podjetjem lahko povzročijo še dodatne stroške. Neposredni in posredni stroški slabega upravljanja s kreditnimi tveganji so lahko zelo visoki in so primerjalno vnaprej vkalkulirani stroški premije za zavarovanje terjatev neprimerljivo nižje vrednosti. Neplačana prodaja pomeni tudi, da mora podjetje izpad prihodkov pokriti z novimi posli, kar pa vsekakor ni lahko. Podjetje mora morda zato poiskati nove kupce, kar podjetju s slabimi kupci lahko pomeni, da se mu niso povrnile investicije v dosedanje prodajno-marketinške aktivnosti.

Na današnjih zahtevnih trgih ima prodajalec v primerjavi s svojimi konkurenti, ki ne bi prodajali na odloženo plačilo, ali ki bi zahtevali na primer kakšne bančne instrumente zavarovanja plačil, bistven dodatni element svoje konkurenčne sposobnosti, če je sposoben na podlagi zavarovanj terjatev ponujati blaga/storitev na odloženo plačilo. Pri tem je dodatna prednost v tem, da prodajalec dogovori zavarovanje terjatve brez vednosti kupca, kar mu dodatno zmanjša stroške posla in poveča odzivni čas.

Slabo vodenim podjetjem sta najpomembnejša sklepanje poslov in prodaja, tveganja in plačila za dobavljeno blago pa so jim drugotnega pomena. Tako obstajajo številni primeri prodajalcev, ki so zašli v nerešljive težave kljub temu, da so imeli glede na bonitetne informacije dobre kupce,

¹⁰ Kadar govorimo o likvidnosti poslovnih subjektov, se beseda likvidnost uporablja predvsem v smislu sposobnosti poravnave plačilnih obveznosti v danem času, kar lahko poimenujemo kar plačilna sposobnost. Le-ta se deli na sprotno oziroma tekočo in na končno plačilno sposobnost, pri čemer sprotna plačilna sposobnost predstavlja sposobnost plačevanja obveznosti med samim delovanjem poslovnega subjekta, končna plačilna sposobnost pa predstavlja sposobnost poravnave obveznosti ob prenehanju delovanja poslovnega subjekta in mnogi avtorji jo imenujejo solventnost (Turk, 1990, str. 83). Delitev na sprotno in končno plačilno sposobnost pa nekateri avtorji (Ribnikar, 1998a, str. 93) zamenjujejo z izrazi kot so tehnična plačilna sposobnost, ki naj bi predstavljala vsakodnevno oziroma sprotno plačilno sposobnost in pa dejanska plačilna sposobnost, ki je sinonim za končno plačilno sposobnost.

odlične odnose s poslovnimi partnerji, ki so jih osebno dobro poznali že vrsto let in so poslovali na varnih trgih industrijsko razvitih držav.

S prenosom tveganj neplačil kupcev na specializirano in finančno močno zavarovalnico terjatev, ki ta tveganja nedvomno lažje nosi kot posamezno podjetje, si prodajalci zagotovijo potrebno gospodarsko varnost pri svojem poslovanju. Z zavarovanjem in tako ustvarjeno varnostjo poslovanja podjetja tudi lažje planirajo svoje denarne tokove in načrtujejo svoje poslovanje.

Zavarovanje terjatev tako lahko predstavlja nujen in integralen del prodajne strategije podjetij in njihovega uspešnega upravljanja z tveganji. S storitvami zavarovanja terjatev in nekaterimi drugimi spremljajočimi storitvami lahko zavarovalnice terjatev ponujajo svojim strankam ustrezne instrumente zaščite pred tveganji poslovnih transakcij. Zavarovalnice terjatev so s svojo storitvijo lahko pomemben del izvajanja funkcij financiranja gospodarskih poslov, ki lahko tudi dopolnjujejo ponudbo drugih finančnih institucij, ki nudijo svoje storitve podjetjem za nastopanje na obstoječih in novih trgih (glej točko 5 SODELOVANJE MED BANKO IN ZAVAROVALNICO TERJATEV, na str. 60).

Prenos tveganj neplačil na specializirano zavarovalnico terjatev omogoča prodajalcem, da lahko svojim kupcem z zagotovljeno varnostjo, da bo do plačila oziroma vračila kredita tudi zares prišlo, svojo ponudbo blaga in storitev glede cen, kakovosti proizvodov, dobavnih rokov ter morebitnih garancij, dopolnijo tudi s konkurenčno ponudbo ugodnih plačilnih pogojev oziroma financiranjem poslov svoje prodaje. Z zavarovanjem danega kratkoročnega financiranja prodajalci lažje poskrbijo za konkurenčnost svoje ponudbe, v primerjavi z drugimi dobavitelji, ki pri financiranju poslov takih prodajnih/plačilnih pogojev ne morejo ponuditi. S tem zadržijo lahko obstoječe stranke in trge ter lahko celo povečujejo obseg svoje prodaje, pridobijo nove stranke ter tudi osvojijo nove trge, kjer prej še niso bili prisotni.

Podjetje tudi preko odobravanja limitov zavarovalnice ocenjujejo njeno konkurenčnost, kar lahko tudi neposredno vpliva na njegovo prodajo. Pri tem je potrebno poudariti, da prestroga politika upravljanja s kreditnim tveganjem zmanjšuje konkurenčnost podjetja, saj lahko le to zaradi nje izgubi določen del strank. Po drugi strani pa preveč sproščena politika zvišuje stopnjo kreditnega tveganja (Harrington, 1993, str. 112).

2.4.2 PREVZEM TVEGANJA NEPLAČILA IN PLAČILO ŠKOD

Glavna funkcija zavarovanja je, da prodajalce ščiti pred tveganjem neplačila njihovih kupcev, katerim podjetja prodajajo na odprt račun, praviloma brez dodatnih instrumentov za zavarovanje plačil, ki bi jih drugače morala dogovoriti prodajalec in kupec.

Podjetje, ki se zaveda kreditnega tveganja, se odloča med dvema možnostma. Ali prepusti funkcijo upravljanja s tveganjem zunanjemu finančnemu posredniku, ki ponuja rešitve, prilagojene potrebam podjetja ali pa vzpostavi lastno obvladovanje tveganja. Izbira med obema strategijama je odvisna predvsem od vrste izpostavljenosti, velikosti ter organizacije podjetja, obsega tveganja ter stroškov in potrebnih ukrepov, povezanih z obema strategijama.

Da gre pri zavarovanju terjatev za zavarovanje pomembnih tveganj, ki lahko precej prizadenejo poslovanje podjetij in resno ogrozijo njihovo premoženje, priča tudi podatek, da terjatve do dolžnikov v povprečju predstavljajo približno od 20 do 40 in tudi več odstotkov vseh sredstev podjetja (Arko, Pirnat, Svetin, 2006, str. 20). Stalna sredstva so za razliko od terjatev zavarovana praktično v vsakem podjetju, tega pa nikakor ne moremo trditi za terjatve, ne glede nato kako pomemben del premoženja predstavljajo.

Tveganja plačil ali zamud plačil, ki so v trgovini na domačem ali tujem trgu precej pogosti pojavi, lahko nastanejo zaradi različnih, bolj ali manj subjektivnih, vzrokov na strani dolžnika. Lahko so odraz njegovih moralnih načel in slabih poslovnih navad, kar seveda navadno vpliva na njegov poslovni ugled in boniteto. Ta tveganja se kažejo predvsem v tem, da dolžnik noče izpolniti svojih obveznosti oziroma jih noče izpolniti na ustrezen in dogovorjen način kot dober gospodar in torej neizpolnitev obveznosti izhaja izključno iz dolžnikove volje.

Vzrokov za neizpolnjevanje obveznosti s strani dolžnikov je tako lahko zelo veliko, dostikrat pa so med seboj prepleteni. Številne analize propadlih podjetij nakazujejo, da so vzroki za končne stečaje kupcev zelo številni in pogosto tudi težko predvidljivi. Možni vzroki so lahko:

- slabo vodstvo podjetja,
- visoki stroški poslovanja,
- preambiciozni načrti, prevelik obseg poslovanja, investicije,
- neustrezna finančna kontrola,
- slabi kupci, neredna ali izostala plačila,
- neučinkovita izterjava terjatev,
- neugodni denarni tokovi, neusklajeni z obveznostmi podjetij,
- visoka inflacija ali neugodna gibanja tečajev,
- poslabšanje pogojev menjave,
- naravne in druge katastrofe,
- neustrezen ali nepravočasen odziv na tržne spremembe, ...

Tveganje, ki ga zavarovalnica prevzame v zavarovanje, mora biti bodoč dogodek. Pri zavarovanju terjatev bi bilo hipotetično izjemno lahko kvečjemu putativno zavarovanje oziroma zavarovanje za nazaj, ko se v izjemnih pogojih lahko zavaruje tudi že nastale, a nezapadle terjatve. Vendar mora biti glede tveganja tu zavarovanec ob vključitvi teh terjatev v zavarovanje prepričan, da škodni dogodek še ni nastal, zavarovalnica pa tudi ne sme z gotovostjo vedeti, da tak dogodek ni mogel nastati, ne more nastati ali da ne bo nastal.

V mednarodni trgovini se podjetja ponavadi srečujejo s podobnimi tveganji kot pri poslovanju na domačem trgu. Poleg tega pa so tveganja na trgih mednarodne trgovine navadno tudi večja in množičnejša ter tudi specifična glede na teritorij poslovanja. Prihaja pa tudi do situacij, ko se tveganja na tujem trgu odražajo drugače kot na domačem. V svetovni ekonomiji je namreč množica različnih pravno-ekonomskih ureditev in poslovnih običajev. Ne gre pa spregledati dejstva, da na večji obseg tveganj na mednarodnih trgih vpliva ponavadi tudi močnejša

konkurenca, večja oddaljenost samih tržišč, ki zahteva uporabo večjega števila transportnih sredstev. Dodatno se v poslovanju izven matične ekonomije pojavljajo tudi nekomercialna tveganja.

2.4.2.1 KOMERCIALNA IN NEKOMERCIALNA TVEGANJA

Zavarovane nevarnosti so bistveni del zavarovalne pogodbe, ki jo pogodbeni stranki sporazumno dogovorita. Zavarovalnica v skladu s svojo poslovno politiko in možnostjo pozavarovanja določi svojo ponudbo kritja tveganj, ki so osnova za nastanek škodnega dogodka. Zavarovanec pa skozi pogodbeno dogovorjene zavarovane nevarnosti uresniči svoj interes po zavarovanju terjatev, ki mu v nepričakovanih razmerah nadomesti nastalo škodo. Pri zavarovanju terjatev poznamo več vrst škodnih dogodkov. V grobem jih delimo na:

- škodne dogodke, ki nastanejo zaradi komercialnih tveganj - kupec lahko neposredno vpliva na dogodek,
- škodne dogodke, ki nastanejo zaradi nekomercialnih tveganj - kupec nima neposrednega vpliva.

Zavarovalni primeri zaradi komercialnih tveganj:

- uvedba postopka prisilne poravnave dolžnika oziroma podobnega postopka po zakonodaji države dolžnika,
- uvedba stečaja nad dolžnikom oziroma podobnega postopka po zakonodaji države dolžnika,
- sklenjena sodna/izvensodna poravnava z dolžnikom, le ob predhodnem soglasju zavarovalnice,
- ugotovljena neuspešna izvršba in
- nastop podaljšane zamude plačila, navadno po preteku 6 mesecev od zapadlosti najstarejše fakture.

Če izvršena prodaja na odprt račun, ob dospelosti obveznosti, ni plačana in so izpolnjeni vsi pogoji iz zavarovalne pogodbe, zavarovalnica določen čas po nastanku zavarovalnega primera prodajalcu poravnava nastalo škodo, običajno zmanjšano za dogovorjeni lasten delež zavarovanca. Ta pri kritju komercialnih in nekomercialnih tveganj znaša navadno okoli 15 %.

Zavarovalni primeri zaradi nekomercialnih tveganj¹¹:

- neplačilo dolga po dospelosti, če je dolžnik javnopravna institucija,
- prepoved uvoza blaga in storitev s strani tuje države,
- politični dogodki, kot so vojne, revolucije, državni udari in generalne stavke, v dolžnikovi državi ali državi edinih možnih transportnih poti,
- enostransko razdrtje pogodbe s strani javnopravne institucije, države kot kupca ali naročnika¹² in
- moratorij plačil, prepoved konverzije.

¹¹ Imenovani tudi politična tveganja, državna tveganja.

¹² Pri tako imenovanem tveganju suverenosti za nakupe jamči centralna banka ali ministrstvo za finance, če pa je dolžnik ali garant vladna ali kakšna druga javnopravna ustanova, gre za zavarovanje tveganja javnega kupca.

Ta nekomercialna tveganja so precej heterogena in so komercialnim tveganjem pogosto dopolnilna. Pretežno so to zunanja in objektivna, saj svojih vzrokov navadno nimajo v poslovnem obnašanju zasebnopravnih kupcev in torej niso pod vplivom sfere kupca in prodajalca. Navadno prizadenejo večje število subjektov in so po svoji naravi sistemska ter se pogodbenim strankam dostikrat kažejo tudi kot višja sila. Kupec in prodajalec namreč v primeru nekomercialnih tveganj težko predvidita, preprečita ali se izogneta škodnemu dogodku.

Sama ocena nekomercialnih tveganj je precej otežena, saj je njihova nepredvidljivost dolgoročno zelo velika, možnost preventivnih ukrepov pa zelo majhna. Omejena sta tako obseg in višina zavarovanja, kot njegovo trajanje in število držav, do katerih so terjatve zavarovane. Pojavljajo se tudi drugi problemi, kot na primer slabo pravno varstvo, neuporabnost aktuarske statistike, težave pri določanju višine premij, saj razvoj konjunktura v preteklosti največkrat ni dovolj dobra podlaga za napovedovanje prihodnosti. Pri zavarovanju pred nekomercialnimi tveganji se navadno pojavi tudi omejenost premijskih prihodkov, neravnotežje med višino škod, maso premij in kumulacijo tveganj, ki hkrati prizadenejo vse terjatve do neke države. Za ta tveganja pa so tudi zelo omejene možnosti pozavarovanja na zasebnem trgu.

Pomembno je dodati, da je danes pogosto razlikovanje med komercialnimi in nekomercialnimi tveganji vse bolj zamegljeno, saj nekomercialna tveganja pogosto kot oddaljeni vzrok škode vodijo tudi do nastanka komercialnih tveganj. Zato je na primer večina zavarovanj terjatev sklenjenih paketno tako za komercialna kot za nekomercialna tveganja, predvsem za politično manj stabilne in/ali ekonomsko manj razvite države.

Poleg tega smo v mednarodnih poslovnih transakcijah lahko priča tudi raznim nekomercialnim in komercialnim tveganjem, ki jih zavarovalnice terjatev zaradi prevelike tveganosti ne morejo zavarovati. Pogosto je razlog v pozavarovateljih, ki ne želijo nuditi kritja za določene države. V tovrstnih primerih lahko izvoznikom priskoči na pomoč država, ki preko IKA¹³ nudi kritje za tovrstne transakcije. Obstaja pa pravilo, da država običajno ne posega v zavarovanje tistih terjatev, za katere je možno najti kritje pri pozavarovateljih. Vloga države oziroma njenega proračuna in supergarancij je tako pri zavarovanju pred nekomercialnimi tveganji precej pomembna (Smeri razvoja sistema zavarovanja in financiranja izvoza v Republiki Sloveniji, 1997, str. 45).

2.4.2.2 PREDDOBAVNA TVEGANJA/PODOBAVNA TVEGANJA

Vsa dosedanja tveganja so opredeljevala problematiko neplačila prodajalcu/proizvajalcu po realizirani dobavi, ko ta nima več vpliva nad dobavljenimi dobrinami in storitvami ter pravzaprav lahko le čaka, da se bo nasprotna pogodbeni stran držala tudi enega zadnjih pogodbenih določil

¹³ Zaradi pozitivnih makroekonomskih učinkov in morda tudi zaradi drugih nacionalnih interesov, zaradi narave nemarketabilnih tveganj in nepopolnosti trga, praktično vse razvite in tudi številne manj razvite države spodbujajo svoj izvoz tudi z zavarovanjem pred nekomercialnimi in komercialnimi tveganji (second best solution) preko svojih tako ali drugače uradno podprtih IKA, in to ob prepovedi subvencioniranja v okviru Svetovne trgovinske organizacije in po mednarodno dogovorjenih pravilih OECD (Jus, 2004, str. 45).

prodajne pogodbe – plačila. V teh primerih gre torej za klasična kreditna tveganja pred dobavo, ki jih prevzema prodajalec.

Številna podjetja se pri svojem poslovanju srečajo s problematiko tveganosti kupca ali njegove države že pred dobavo naročenega blaga. Problemi s preddobavnimi tveganji se pojavljajo predvsem pri izdelkih po naročilu in pri izdelavi izdelkov z daljšimi ciklusi proizvodnje. V teh primerih lahko pride do škodnega dogodka, kot so na primer stečaj kupca, razdrtje pogodbe s strani javnopravne institucije ali na primer prepoved uvoza blaga in storitev s strani tuje države, že pred samo odpremo naročenega blaga. Velik problem predstavljajo prodajalcem kapitalskih dobrin in opreme že velika finančna sredstva vezana v osnovna in obratna sredstva, zato neizdoba teh dobrin končnemu kupcu prodajalcu lahko pomeni velike likvidnostne in končno tudi solventnostne težave, saj dohodkovni učinek pri prodaji ni bil dosežen. V primerih, ko se zavarovanec zavaruje pred temi tveganji, zavarovalnica povrne dejanske stroške, ki so razlika med rešilno prodajo nadomestnim kupcem in nastalimi stroški do dneva, ko je prodajalec izvedel, da ne bo uspel realizirati prodaje.

2.4.3 PREVENTIVNA FUNKCIJA ZAVAROVANJA TERJATEV

V nekaterih podjetjih še vedno obstaja miselnost, da je zavarovanje terjatev nepotreben strošek, kar argumentirajo z dejstvom kontinuiranega sodelovanja z večino kupcev vrsto let. V takih podjetjih se ponavadi za zavarovanje terjatev odločijo takrat, ko jih prizadene večja škoda v obliki neizterjanih in posledično odpisanih terjatvah. Za razliko od teh podjetij pa učinkovito upravljana podjetja zavarovanje terjatev pojmujejo kot strošek, ki hkrati omogoča obvladovanje kreditnega tveganja poslovanja, s čimer ob škodnem dogodku rentabilnost njihovega poslovanja ni ogrožena.

Posameznemu podjetju ni vedno lahko izvajati opazovanja svojih kupcev, vsekakor pa je pridobiti ustrezne, kvalitetne in ažurne informacije o vseh svojih kupcih lahko zamudno in drago. Še toliko bolj, ker marsikatero podjetje pred svojimi partnerji uspešno skriva zanj neugodne informacije.

Ker je zavarovalnica terjatev specializirana za zavarovanje kreditnih tveganj, je za učinkovito upravljanje teh zanj zelo pomemben razvit informacijski podporni sistem in bogate baze podatkov, ki ji omogočajo, da dobro pozna in upravlja portfelj prevzetih izpostavljenosti do podjetij, za katera nudi svojim zavarovancem zavarovanje terjatev.

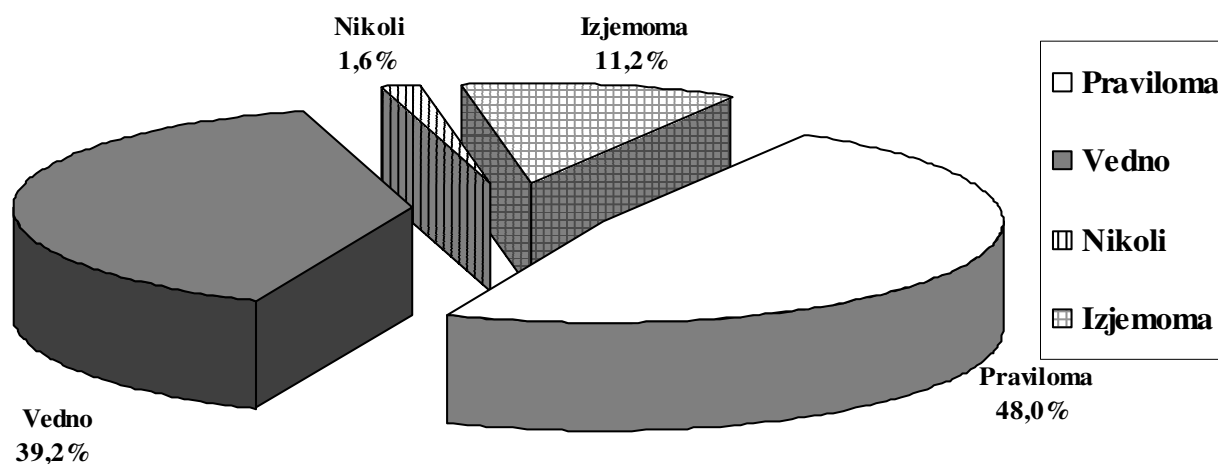
2.4.3.1 PREVERJANJE IN OPAZOVANJE KUPCEV

Ocenjevanje tveganj pri zavarovanju terjatev temelji na podatkih o makroekonomskem in mikroekonomskem okolju posameznega podjetja. Na makro ravni so pomembne predvsem makroekonomske razmere v posamezni državi ter politične okoliščine, dodatno pa tudi zakonodaja in splošna družbena klima. Na mikro ravni temelji ocena nevarnosti na razpoložljivih finančnih, bonitetnih in drugih pomembnih informacij o podjetjih, ki jih dobavljajo specializirane bonitetne agencije ter tudi banke in druge finančne institucije. Vsekakor so bonitetne informacije, s katerimi razpolaga kreditna zavarovalnica, zaradi ekonomije obsega, potrebnih specifičnih znanj in

daljšega obdobja opazovanja, lahko precej kvalitetnejše in cenejše od tistih, s katerimi lahko razpolaga posamezno podjetje.

Pred sodelovanjem z novim partnerjem podjetja v Sloveniji ne glede na načine zavarovanja terjatev podjetja v večini primerov preverjajo finančne informacije oziroma bonitetno oceno. Koliko jih to stori praviloma oziroma vedno, je prikazano v grafu 1.

Graf 1: Uporaba bonitetne ocene in finančnih podatkov pred sklenitvijo pogodbe v Sloveniji



Vir: Obvladovanje poslovnih tveganj, 2006, str. 7

V Sloveniji največ podjetij preverja finančne informacije o svojih poslovnih partnerjih iz baz podatkov, nekoliko manjše število uporablja zunanje bonitetne hiše kot možne vire informacij. Tretjina vprašanih preverja finančne podatke neposredno pri poslovnih partnerjih. Zanimivo je, da so bile imenovane samo slovenske baze podatkov za iskanje finančnih informacij, tako da ni popolnoma jasno, kako podjetja preverjajo poslovanje tujih poslovnih partnerjev. Najpogosteje omenjene baze podatkov so Ibon, Gvin in Ajpes (Obvladovanje poslovnih tveganj, 2006, str. 7).

Ocena nevarnosti pri zavarovalnici terjatev je v osnovi zelo podobna ocenjevanju nevarnosti, ki ga izvajajo banke in ostale finančne institucije. Zavarovalnice se seveda ne zanašajo samo na bonitetne informacije enega bonitetnega vira, ampak glede na potrebe in kvaliteto posameznega vira uporabljajo tudi več virov hkrati, kar jim omogoča ekonomija obsegov tveganj oziroma zavarovančevih kupcev. Cena teh kvalitetnih in ažurnih bonitetnih informacij, ki jih ima zavarovanec na voljo preko zavarovalnice, je torej zaradi obsega naročil tudi za podjetje bistveno ugodnejše, kot če bi jih pridobivalo samo.

Dodatno ima zavarovalnica dostop tudi do informacij gospodarskih zbornic, diplomatsko-konzularnih predstavništav in tudi do virov, ki niso odprti za javnost. Zlasti pa so tu pomembne informacije, ki jih zavarovalnica deli s svojimi pozavarovatelji ter tudi z drugimi kreditnimi zavarovatelji, na primer preko mednarodnih združenj kot je Bernska unija (v nadaljevanju BU).

Zavarovalnica neposredno informacij s strani dolžnika običajno ne pridobiva ker zavarovanec iz komercialnih razlogov ne želi vznemirjati kupca, ki bi to lahko razumel kot izraz nezaupanja, to pa bi vplivalo na prihodnji njun odnos. Včasih pa žal ustreznih informacij o posameznih kupcih v nekaterih državah ni na voljo, za kar je pogosto kriva zakonodaja posameznih držav. V takih primerih bo moral zavarovanec vendarle pridobiti finančne podatke in ostale informacije za zavarovalnico od svojega kupca, da mu bo ta lahko prodajal na odprt račun, sicer zavarovalnica kritja za tega kupca ne bo mogla odobriti. Običajno pa so prav kupci, ki najbolj odklanjajo običajne postopke ocene kreditne sposobnosti tisti, za katere je tveganje neplačila največje, zato je prodaja, do katere ne pride, ker kupec ne pristaja na oceno svoje kreditne sposobnosti, velikokrat tista, ki bi bila tako ali tako izgubljena.

Naloga zavarovalnice terjatev je tudi izvajanje stalnega preverjanja bonitet podjetij, za katere zavarovancem nudijo kritje. V skladu z ugotovitvami in potrebami zavarovanca zaradi načrtovane povečane prodaje lahko zavarovalnica določi tudi drugačen limit posameznemu kupcu, kot je bil določen ob sklenitvi zavarovalne pogodbe. Višji ali nižji limit, ukinitve limita do določenega kupca ali celo do vseh kupcev v določeni državi oziroma odločitev zavarovalnice, da bo naknadno sprejela v zavarovanje tudi terjatve do kupcev, ki jih sicer ob sklenitvi zavarovalne pogodbe ni krila, ima za podlago praviloma spremembo bonitete in kreditne sposobnosti kupca. Boniteta podjetja je pač dinamična kategorija, ki se skozi čas spreminja.

Zavarovanec je torej pri sodelovanju z zavarovalnico deležen ne samo kvalitetnih in ažurnih informacij o svojih kupcih, s katerimi razpolaga ob sklenitvi pogodbe, pač pa tudi v celotnem trajanju svojega poslovanja s kupci. O spremenjenih okoliščinah, o katerih zavarovanca zavarovalnica nemudoma obvesti, lahko tako zavarovanec na podlagi teh informacij sproti prilagaja svojo prodajno strategijo in po potrebi tudi korigira svoje poslovne načrte.

2.4.4 PREPREČEVANJE MOREBITNIH ŠKOD, NJIHOVO OMEJEVANJE, ZMANJŠEVANJE TER REGRESIRANJE

Pomembna funkcija zavarovalnice terjatev ni le plačilo zavarovalnine, kot nadomestilo za nastalo škodo, ampak predvsem minimizirati obseg nastalih škod. Zato je še kako pomembna kurativna in represivna funkcija zavarovalnice terjatev, ko o izplačanih odškodninah, zahtevkih za plačilo odškodnine, izterjavah in prekomernih zamudah obvešča zavarovance, ki še vedno poslujejo ali nameravajo poslovati s takimi kupci. Omenjenim škodam se zavarovanec in zavarovalnica lahko izogneta le v primeru neplačil zaradi prekomernih zamud, ki dandanes marsikateremu podjetju pri njegovem poslovanju predstavlja celo večje probleme, kot pa sami stečaji njihovih kupcev.

Čeprav kupci zaradi diskretnosti zavarovanja terjatev navadno ne vedo, da so njihove obveznosti do dobaviteljev zavarovane pri zavarovalnici, vendarle sodelovanje zavarovalnic v poslu zmanjšuje tudi sama tveganja neplačil. Zavarovalnica terjatev pomembno vpliva na plačilno disciplino, spodbuja podjetja k spoštovanju dogovorjenih plačilnih navad in pomaga ustvarjati boljšo poslovno etiko.

S tem, ko je zavarovalnica terjatev za določenega dolžnika lahko precej pomembnejša od posameznega prodajalca, njena vključitev v poslovno transakcijo lahko zagotavlja spoštovanje dogovorjenih plačilnih pogojev in zmanjšuje verjetnost neplačila, vpliva pa tudi na večjo uspešnost izterjav in zagotavlja upniku lažje kasnejše regresiranje dolgovanih zneskov oziroma izplačanih škod od dolžnika.

Zavarovalnica terjatev od kupca in poslovanja z njim ni tako odvisna kot običajno prodajalec, ki bi rad nadaljeval ali celo povečal obseg poslovanja s posameznim kupcem. Zato bo pri izterjavah prodajalec do izterjanega dolžnika ohranil možnosti za bodoče poslovanje, saj se bo lahko izgovarjal na pritiske zavarovalnice terjatev in njene zahteve, da pride do čimprejšnjega plačila dolgovanega zneska in da je to edini način za nadaljnje dobave dolžniku. Neposredno angažiranje zavarovalnice pri izterjavah lahko torej podjetje razbremeni zoprnih aktivnosti, ki bi sicer pri kupcih ustvarjale tudi zamere, zaradi katerih bi bilo kasnejše poslovno sodelovanje med kupcem in prodajalcem lahko tudi oteženo.

Zavarovalnice terjatev si lahko med seboj na različne načine izmenjujejo podatke o potencialnih škodah, škodah v obravnavi in o plačanih škodah ter o boniteti in plačilni disciplini kupcev. Če terjatev, ki je bila zavarovana, ob dospelosti ne bi bila poravnana, bo o tem lahko hitro izvedel precej širok krog sedanjih in potencialnih poslovnih partnerjev kupca. S tem bo prizadeta njegova poslovna reputacija, zaprle pa se mu bodo lahko tudi nekatere finančne in druge poslovne možnosti.

2.4.4.1 IZTERJAVA DOLGOV

Izterjava dolgov, ki je lahko tudi posebna in dodatna storitev zavarovalnice terjatev, je zato v načelu zaradi specializacije zavarovalnice terjatev in njenih izkušenj s to vrsto poslovanja ter zaradi njenih mednarodnih povezav z drugimi zavarovalnicami, bankami, odvetniki in izterjevalskimi agencijami, bistveno olajšana in izboljšana. Obenem pa je za zavarovanca tudi cenejša. Stroške potrebnih ukrepov za preprečevanje ali zmanjšanje škod si zavarovanec običajno deli z zavarovalnico, pri čemer je navadno delež zavarovalnice enak odstotku kritja plačane škode.

Ob tem se dolžniki zavedajo, da imajo zavarovalnice terjatev precejšnje možnosti in uspešno izterjevalno službo, da sodelujejo s priznanimi izterjevalnimi agencijami, ki dobro poznajo posamezne trge in ustrezne pravne postopke ter instrumente, oziroma pri izterjavah tudi uspešno sodelujejo med seboj.

Izterjave so toliko bolj uspešne, kolikor prej se začne z ustreznimi aktivnostmi. Zato je zelo pomembno, da zavarovanec zavarovalnico sproti obvešča o zamudah plačil dospelih terjatev od posameznih kupcev oziroma okoliščinah, ki privedejo ali lahko privedejo do neplačila in nastanka zavarovalnega primera. Najboljše metode izterjave so učinkovite, če se ustrezno oceni kreditna sposobnost partnerja ter ugotovi njegova finančna sposobnost z ugotovitvijo partnerjeve kratkoročne in dolgoročne plačilne sposobnosti. Zavarovalnica lahko od zavarovanca zahteva, da ne povečuje svoje izpostavljenosti do nesolidnega kupca, da preneha z nadaljnjimi dobavami ter

da se sproži določene aktivnosti in postopke, na primer v zvezi z različnimi sodnimi ali izvensodnimi postopki.

Standardni postopki izvensodne izterjave dolgov vključujejo plačilne opomine, izterjavo po telefonu, izterjavo z osebnimi obiski in pogajanja o časovnem okviru plačil. Izvensodne izterjave so zaradi hitrosti in enostavnosti poteka časovno in finančno bolj ugodne kot sodni postopki.

Po izplačilu odškodnine se prične odvijati regresni postopek, v katerem se poskuša od dolžnika izterjati dolgovani znesek. Regres izplačane zavarovalnine zaradi stečaja oziroma trajne nesolventnosti kupca (dolžnika) navadno ni velik. Drugače pa je z regresom izplačane zavarovalnine, ki izhaja iz podaljšane zamude plačila, saj ta lahko doseže tudi celoto izplačane zavarovalnine (Pirnat, 2006, str. 55).

Navsezadnje je zavarovalnica terjatev v primeru škod iz nekomercialnih tveganj v pogajanjih in vodenju različnih postopkov za reševanje sporov bistveno bolj enakovredna nasprotna stranka z vsemi vplivi v mednarodnih institucijah. Če gre za suverene dolžnike, razne javnopravne dolžnike ali garante oziroma za nastop raznih nekomercialnih tveganj, je pogajalska moč zavarovalnice za zavarovano podjetje toliko bolj pomembna.

2.4.5 ZAVAROVANJE TERJATEV OMOGOČA IN OLAJŠUJE DOSTOP DO VIROV FINANCIRANJA PODJETIJ

Z uporabo zavarovanja terjatev s strani podjetja je podjetje navadno tudi finančno močnejše in predvidljivejše, kar pozitivno vpliva na odnos poslovnih partnerjev do podjetja. Dodatno se zaradi preventivne funkcije zavarovanja terjatev podjetje lahko izogne slabim kupcem, ki so pogostokrat tudi razlog za dodatna potrebna finančna sredstva, s katerimi urejuje predvsem likvidnostne težave. Prodaja na odprt račun danes od prodajalcev zahteva, da razpolagajo s potrebnimi finančnimi sredstvi oziroma da imajo dostop do ugodnih virov financiranja svojega poslovanja, kajti le tako lahko ob močni konkurenci dobro izkoristijo priložnosti, ki se jim odpirajo na zahtevnih trgih.

Pomanjkanje potrebnih informacij in negotovost povezana s tveganji poslovnih transakcij ter omejena razpoložljivost ustreznih varščin, kjer je portfelj terjatev kupcev, ki jih zavaruje kreditna zavarovalnica za banko pri posojanju podjetjem odlična varščina, dostikrat tudi najugodnejša in edina možna, ki bi jo kreditjemalec lahko zagotovil. Kreditodajalci, banke in druge finančne institucije, so lahko v takšnih primerih odklonilno razpoložene do takih podjetij, jim ne dajejo na voljo ustreznih finančnih sredstev, oziroma jim jih nudijo pod zaostrenimi pogoji. Premije za tveganje, ki so vgrajene v stroške posojil finančnih institucij, pomenijo, da so za nezavarovana podjetja in njihove posle obrestne mere za najeta posojila visoke. Obresti so lahko celo tako visoke, da ogrožajo konkurenčnost izvoznikov oziroma prodajalcev na domačem trgu (Jus, 2004, str. 68-69).

Pri pridobivanju za financiranje poslovnih transakcij potrebnega obratnega kapitala omogočajo zavarovalne police kreditnega zavarovanja podjetjem bistveno lažji dostop do finančnih virov, saj banke vedo, da so z njimi pokrita tveganja neplačil kupcev, kar seveda bankam zmanjšuje tveganja vračil najetih kreditov in podjetjem na drugi strani omogoča tudi najemanje kreditov pod ugodnejšimi pogoji. To je tudi razlog, da vse več bank vidi zavarovalne police kreditnega zavarovanja kot koristen instrument zaščite, ki jim omogoča in povečuje možnosti za financiranje njihovih komitentov (Sigma, 2006, str. 9). Pomembno je tudi, da za zavarovane kredite bankam ni potrebno oblikovati tolikšnih rezervacij, ki za njih predstavljajo stroške, kar izboljša boniteto bančnih komitentov. Banka Slovenije namreč pri predpisovanju standardov varnega poslovanja bank in pravilih o oblikovanju posebnih rezervacij upošteva zavarovalno vrednost polic kreditnega zavarovanja (Jus, 2004, str. 68-69).

3 BANKE IN NJIHOVO UPRAVLJANJE S TVEGANJI

3.1 KREDITIRANJE IN NJEGOVA ORGANIZACIJA

Kreditiranje je dejavnost, s katero banka ustvarja največji del svojih prihodkov. V grobem se bistveno razlikujeta kreditiranje prebivalstva in kreditiranje podjetij, kamor sodijo tudi finančne institucije. Zato se z vidika organizacije banke pogosto srečamo z delitvijo na področje poslovanja s prebivalstvom, kjer gre za spremljanje manjših komitentov in odobravanje malih zneskov ter na področje poslovanja z gospodarskimi družbami in zasebniki, kjer imamo opravka z velikimi zneski in manjšim številom velikih komitentov (Filipan, 2003, str. 16-17).

Sestava kreditnega portfelja se od banke do banke razlikuje in je odvisna od izkušenj in znanja bančnih strokovnjakov ter odločitve banke, katere panoge bo kreditirala, katero geografsko področje bo pokrivala in kakšne so njene omejitve z vidika velikosti kreditov, ki jih je pripravljena in tudi zmožna dati. Manjše banke se običajno specializirajo na kreditiranje individualnih komitentov in manjših podjetij. Velike banke, ki razpolagajo z zadostnim kapitalom, imajo ustrezno usposobljene bančne strokovnjake in sodobno tehnologijo, so ponavadi tiste, ki lahko spremljajo potrebe velikih multinacionalnih podjetij in finančnih institucij.

Banka mora ne glede na svojo velikost zagotoviti jasno razmejitev pristojnosti in nalog med enoto komercialnega poslovanja in enoto upravljanja s kreditnim tveganjem ter med enoto komercialnega poslovanja in podporno službo, vključno z vodstvenimi ravni. Ob tem mora vzpostaviti jasno in dosledno organizacijsko strukturo odločanja o odobritvi kredita.

Kreditiranje in organizacija na področju poslovanja s prebivalstvom sta relativno enostavna in ga za namen magistrskega dela ni potrebno podrobneje razčlenjevati in pojasnjevati. V nadaljevanju se bom osredotočil na kreditiranje podjetij, ki je kompleksnejše tako z organizacijskega vidika kot z vidika potrebnih znanj in izkušenj.

3.1.1 KREDITIRANJE PODJETIJ

V splošnem delimo kredite podjetjem na kredite za splošne potrebe podjetja in kredite, namenjene specifičnim potrebam. Splošne potrebe podjetja vključujejo financiranje obratnih sredstev, zalog, tekočih obveznosti do dobaviteljev, razširitve poslovanja in investicij. Med specifične namene uvrščamo projektno financiranje, financiranje nakupa drugih podjetij, financiranje velikih gradbenih projektov ipd.

Kratkoročni kredit je navadno nenamenski kredit, s katerim komitent prosto razpolaga. Podjetja potrebujejo kratkoročne kredite predvsem za financiranje tekočega poslovanja. S kratkoročnimi krediti podjetja zapolnijo vrzel, ki nastane zaradi časovne neuskkljenosti plačil med kupci in dobavitelji.

Srednjeročni in dolgoročni krediti z zapadlostjo od 1 do 7 let so namenjeni financiranju amortiziranih osnovnih sredstev, investicijam v opremo, zemljišča, zgradbe in širitvi ali začetku nove dejavnosti (Graddy, Spencer, 1990, str. 429). V teh primerih banka od podjetja zahteva poslovni načrt in predvideni denarni tok za čas trajanja kredita.

Posebna oblika kreditiranja je namenjena financiranju nakupa lastniškega deleža v drugem podjetju. Tovrstni krediti so običajno zavarovani z zastavo nepremičnin. Tudi drugi krediti, ki so namenjeni financiranju specifičnih potreb podjetja, zahtevajo od banke posebna znanja. Zato se številne banke specializirajo za kreditiranje določene panoge, ki ima specifične potrebe in na ta način ustvarjajo tržne niše. Ker ne gre za masovne produkte ampak bolj za posamezne posle, je konkurenca na tem področju manjša, oblikovanje cene pa je bolj odvisno od tega, koliko je podjetje pripravljeno plačati za sklenitev posla, kot pa od razmerja med tveganjem in donosom.

Posebno področje predstavljajo krediti finančnim institucijam, ki imajo relativno majhen delež v vseh kreditih podjetjem in so praviloma kratkoročni ter jih banke odobravajo brez zavarovanja (Graddy, Spencer, 1990, str. 432). Obrestne mere za tovrstne kredite so običajno zelo nizke, pogosto pa banke zaračunajo finančnim institucijam provizijo za rezervacijo sredstev.

Za doseganje visokih dobičkov morajo banke odobravati takšne kredite, ki so poplačani v celoti. Pri kreditiranju se banke srečujejo s problemoma napačne izbire in moralnega hazarda (Mishkin, 1998, str. 507). Problem napačne izbire izhaja iz predpostavke, da so običajno kreditorejmalci, za katere obstaja velika možnost, da svojih obveznosti do banke ne bodo poravnali tisti, ki največ povprašujejo po kreditih. Podjetja, ki želijo investirati v zelo tvegane projekte, ki posledično obetajo visoke donose, imajo velike potrebe po finančnih sredstvih. Možnost, da posojenih sredstev ne bodo sposobni vrniti, je zaradi tveganja projektov velika. S problemom moralnega hazarda se banke srečujejo po tem, ko so že odobrile kredit. Po prejemu kredita obstaja večja možnost, da bo kreditorejmalec sredstva vložil v tvegane investicijske projekte, ki obetajo visoke donose. Večje tveganje pa je povezano z manjšo verjetnostjo, da bo dolg do banke poplačan.

Problem napačne izbire sili banke v to, da na osnovi učinkovite presoje ne odobrijo kredita komitentu, za katerega se lahko pričakuje, da svojega dolga ne bi poplačal. Za to seveda potrebujejo ustrezne informacije, ki jih pridobijo od komitenta in na osnovi javno dostopnih podatkov. Za zmanjšanje problema moralnega hazarda banke v kreditne pogodbe vključujejo

posebne klavzule, ki omejujejo kreditojemalca predvsem na področju vključevanja v tvegane aktivnosti.

3.2 BANČNA TVEGANJA PRI KREDITIRANJU

Poslovanje bank je zaradi svoje temeljne funkcije in posebnosti izpostavljeno specifičnim vrstam tveganj. Različni teoretiki in nadzorne institucije navajajo različne klasifikacije finančnih tveganj s katerimi se srečujejo (Košak, 2001, str. 13-14):

1. tveganje spremembe obrestne mere izhaja iz razlike med aktivnimi obrestnimi merami, ki jih banke zaračunavajo in pasivnimi obrestnimi merami, ki jih banke plačujejo,
2. kreditno tveganje je negotovost delnega ali celotnega izplačila obljubljenih denarnih tokov oziroma donosov na terjatve, ki jih imajo banke med svojimi naložbami,
3. likvidnostno tveganje izhaja iz nepričakovano visoke zahteve bančnih komitentov po spreminjanju njihovih vlog v likvidno obliko in iz nepričakovane zahteve komitentov po črpanju posojil,
4. tveganje spremembe deviznega tečaja vpliva na spremembo vrednosti premoženja banke denominiranega v tuji valuti ob spremembi deviznega tečaja,
5. tveganje zunajbilančnega poslovanja izhaja iz bančne aktivnosti, ki pogojno, v primeru, da pride do realizacije potencialne obveznosti ali terjatve, predstavljajo izpostavljenje posameznim vrstam tveganja,
6. tehnološko/poslovno tveganje bi lahko definirali tudi kot tveganja nepričakovane izgube zaradi pomanjkljivosti v delovanju informacijskega sistema in internih kontrol ali zunanjih dogodkov, lahko so posledica človeške napake, sistemskih vrzeli ter nezadostnih postopkov in vgrajenih kontrol (Risk Management Guidelines for Derivatives, 1994, str. 14).
7. deželno tveganje je izpostavljenje nezmožnosti izterjave terjatev v drugih državah,
8. tržno tveganje je nevarnost, da bodo spremenjene tržne razmere povzročile banki izgubo sredstev. Nevarnost se pojavi pri trgovanju s sredstvi in obveznostmi kot posledica sprememb v obrestnih merah, deviznih tečajih in drugih cenah sredstev in virov (Saunders, 1994, str. 75).

Prevzemanje tveganj je neločljivo povezano z opravljanjem finančnih storitev. Pomanjkljivo zavedanje in upravljanje tveganj pa lahko vodi v izgubo, kar lahko ogroža finančno stabilnost sistema in prihranke, ki so jih posamezniki zaupali bankam. Zaradi pomembnosti vloge, ki jo imajo banke v nacionalnih ekonomijah in zaupanju, ki ga imajo do teh institucij vlagatelji, morajo banke poslovati skrbno in varno ter vzdrževati primerno raven kapitala za zaščito pred tveganji, ki jim banka je ali bi jim lahko bila izpostavljena pri svojem poslovanju. Zato banke po vsem svetu nadzirajo in pravno-formalno regulirajo institucije, ki jih za to pooblasti država.

Upravljanje s tveganji je eden izmed ključnih elementov za uspešno poslovanje bank in ostalih finančnih institucij, saj je banka po naravi poslovanja proizvajalec tveganj. Banka namreč tveganja sprejema, jih spremeni ter vgrajuje v bančne produkte in storitve. Tveganje samo po sebi še ne prinaša škode. Ta se pojavi šele takrat, ko se tveganje uresniči. Največji stroški so običajno povezani z odpravo posledic nastale škode, zato je najbolj racionalno vlagati napore in sredstva v dejavnosti za ugotavljanje tveganj in preprečevanje njihovega razvoja.

Za uspešno poslovanje bank je potrebno dobro poznavanje tveganj, natančno merjenje in ocenjevanje virov tveganj, kar omogoča nadzor nad tveganji ter postavljanje ustrezne cene posameznim finančnim storitvam. Aktivno upravljanje s finančnimi tveganji tako postaja primarna dejavnost vseh finančnih institucij. Banka, ki aktivno upravlja s tveganji, ima namreč odločilno prednost pred ostalo konkurenco (Bessis, 2002, str. 1-2).

Banka se pri vsaki svoji naložbi sooča z določenim tveganjem, ki ga mora pravilno oceniti. Zato imajo v nekaterih bankah za upravljanje s tveganji specializirane oddelke, ki so usposobljeni za presojanje določenih tveganj.

Banke in Baselski odbor za nadzor bank (v nadaljevanju Baselski odbor)¹⁴ ocenjujeta, da so največjega pomena zanje kreditna tveganja, saj naj bi kar 50% vseh bančnih problemov izhajalo od tod. Kreditnim tveganjem sledijo operativna tveganja s 35%, 15% pa predstavljajo tržna in likvidnostna tveganja (Cruz, 2002, str. 1). Ugotavljanje, merjenje, obvladovanje ter spremljanje kreditnega tveganja je pomemben znak finančne skrbnosti in kvalitete banke na vseh področjih (Proces ocenjevanja tveganj (Javni del), 2007, str. 24).

3.3 NOVI KAPITALSKI SPORAZUM BASEL II

Baselski kapitalni sporazum iz leta 1988, znan kot Basel I, ter njegove poznejše spremembe in dopolnitve so dosegli svoj temeljni namen, saj so pripomogli k zgraditvi varnega in stabilnega mednarodnega bančnega sistema ter pospešili doseganje konkurenčne enakosti med bankami (Kavšek, 2006, str. 10).

Baselski odbor je s Baslom I uskladił merjenje kapitala v mednarodno poslovanje usmerjenih bank in uvedel minimalno višino kapitala za kritje možnih izgub banke. Slednje je bilo izraženo z zahtevo po minimalnem 8 % kapitalnem razmerju. Za merjenje bančnih tveganj se aktivne bilančne in zunajbilančne¹⁵ postavke bank glede na tveganost razvrščajo v štiri razrede, za katere velja 0, 20, 50 in 100 %¹⁶ stopnja tveganja oziroma tako imenovana utež za tehtanje bančne aktive. Tehtana tvegana aktiva, ki predstavlja imenovalec v izračunu količnika kapitalne ustreznosti, je vsota vseh aktivnih in zunajbilančnih postavk, ki so tehtane z ustreznimi utežmi. Kapital banke pa sestavljata temeljni in dodatni kapital, pri čemer morajo banke vzdrževati vsaj polovico vsega kapitala v obliki temeljnega kapitala (International convergence of capital measurement and capital standards, 1988, str. 10).

¹⁴ Baselski odbor za nadzor bank so leta 1974 ustanovili guvernerji centralnih bank držav članic skupine desetih najrazvitejših držav, imenovanih G-10 (Odbor sestavljajo predstavniki nadzornih institucij iz Belgije, Kanade, Francije, Nemčije, Italije, Japonske, Luksemburga, Nizozemske, Španije, Švedske, Švice, Velike Britanije in ZDA). Baselska priporočila oziroma minimalni standardi, ki jih objavlja odbor, so namenjeni predvsem državam članicam Mednarodne banke za poravnavo in niso zavezujoči. Države se sicer same odločajo, ali jih bodo sprejele v svojo zakonodajo, vendar pa so standardi mednarodno tako uveljavljeni, da jih uporabljajo povsod po svetu. Ker so oblikovani kot minimalni standardi, imajo države, ki jih sicer sprejmejo, še vedno pravico postaviti višje zahteve (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 3).

¹⁵ imenovana tudi izvenbilančna ali zabilančna (Davki in računovodstvo, 2007)(v nadaljevanju zunajbilančna)

¹⁶ Utež tveganja 100 % pomeni, da je pri izračunu s tveganji prilagojene aktive izpostavljenost upoštevana v največji možni meri, kar se prenese v 8 % stopnjo kapitalne ustreznosti.

Vendar pa je bil sporazum z leti deležen vse večjih kritik. Hitro razvijajoči se trg, zmanjšanje učinkovitosti poslovanja bank ter pomanjkljivosti sporazuma so zahtevali korenite spremembe kapitalske regulative za banke. Zaupanje v finančne institucije se je namreč zmanjšalo, saj so bile le-te nesposobne učinkovito obvladovati tveganja pri novih oblikah poslovanja. Poleg tega pa je bil izjemen tudi napredek informacijske tehnologije, ki je na eni strani omogočila globalizacijo finančnega poslovanja in povečanje tveganj, na drugi pa izdelavo sofisticiranih modelov za merjenje kreditnih in nekreditnih tveganj. Najpomembnejše pomanjkljivosti obstoječega kapitalskega sporazuma so se pokazale kot (A New Capital Adequacy Framework, 1999, str. 8-9):

- kapitalski sporazum daje največji poudarek predvsem kreditnim tveganjem, premalo pa upošteva ostala tveganja, ki v zadnjih letih pridobivajo na pomenu,
- sedanji sistem tehtanja tvegane aktive bank pri računanju kreditnih tveganj ne omogoča zadostne diferenciacije med različnimi dolžniki bank, zato je pogosto slab približek dejanskega ekonomskega tveganja, ki ga banke prevzemajo. Tako z vidika zahteve po kapitalski pokritosti ni razlike med kreditom npr. nekemu multinacionalnemu podjetju ali kreditu malemu podjetju brez kakršnihkoli rezultatov in zgodovine,
- ustvarjene so možnosti za kapitalsko arbitražo, ki zmanjšujejo učinkovitost kapitalskih pravil in
- premajhno upoštevanje tehnik za zmanjševanje kreditnih tveganj.

Baselski odbor je že v juniju 1999 izdal prvi predlog nove kapitalske sheme Basel II¹⁷ za merjenje kapitalske ustreznosti bank. Po obsežnih raziskavah in razpravah z bančno panogo, nadzorniki in regulatorji z vsega sveta je v začetku leta 2001 nastal osnutek novega kapitalskega sporazuma, iz katerega je že bilo mogoče razbrati glavne novosti novega sporazuma.

V novem sporazumu se sama definicija kapitala ni spremenila. Ravno tako ostaja zahtevani minimalni koeficient kapitalske ustreznosti še vedno na ravni 8 %. Povečal pa se je obseg priznanih tveganj, saj se bo po novem poleg kreditnega in tržnega tveganja upoštevalo tudi operativno tveganje. Obravnavanje bančnih tveganj naj bi bilo tako bolj celovito. Bistvena razlika med sporazumoma je ta, da želijo prihajajoči kapitalski standardi z večjim poudarkom na notranjih postopkih posameznih bank, ki morajo biti nadzorovani s strani državnih nadzornih teles, izboljšati varnost finančnega sistema ter doseči večjo občutljivost kapitala na tveganja v bančnem poslovanju. Kapitalske zahteve naj bi bile po zaslugi spremenjene metodologije bolj občutljive na različne stopnje kreditnega tveganja v bankah in bolj prilagojene realnosti na finančnih trgih. Primarni cilj novega kapitalskega sporazuma je tako zagotoviti ustrezni obseg kapitala banke glede na vsa prevzeta tveganja.

Slika 1: Izračun koeficienta kapitalske ustreznosti

$\text{Koeficient kapitalske ustreznosti} = \frac{\text{celotni kapital (nespremenjen)}}{\text{kreditno tveganje} + \text{tržno tveganje} + \text{operativno tveganje}}$

Vir: The New Basel Capital Accord: an explanatory note, 2001, str. 3.

¹⁷ New Basel Capital Accord

Basel II želi izboljšati prožnost merjenja kapitala bank in uveljaviti večjo občutljivost kapitalskih zahtev za dejanska tveganja bančnega poslovanja. Spremenjena pravila skušajo čimbolj izenačiti zakonsko določeni kapital banke in ekonomski kapital oziroma dejansko tveganje, ki mu je banka izpostavljena. Kapital znotraj posameznih bank in med bankami naj bi se prerazporedil glede na tveganost njihovega poslovanja. Nova pravila naj bi tako omogočila znižanje kapitalskih zahtev za banke, ki učinkovito obvladujejo svoja tveganja.

3.3.1 STRUKTURA NOVIH KAPITALSKIH STANDARDOV

Novi sporazum Basel II je sestavljen iz treh medsebojno povezanih stebrov (glej prilogo 1), ki skupaj pripomorejo k večji varnosti in stabilnosti finančnega sistema. Prvi steber predstavlja kvantitativni način merjenja minimalno zahtevanega koeficienta kapitalne ustreznosti. Kot novost sta uvedena dva kvalitativna stebra: regulativni nadzor ter tržna disciplina. Regulativni nadzor poskuša zagotoviti, da je proces alokacije kapitala v okviru določanja minimalnih kapitalskih zahtev učinkovit, zanesljiv, pošten in pravilen. Tržna disciplina omogoča primerjavo med tržnimi udeleženci in spodbuja tržno disciplino, s tem, ko banke ter njihove menedžerje spodbuja k učinkovitemu upravljanju s tveganji.

Osrednji del novega kapitalnega sporazuma še vedno predstavlja ugotavljanje minimalnih kapitalskih zahtev, ki naj bi bile po zaslugi spremenjene metodologije merjenja občutljivejše za različne stopnje tveganja in bolj prilagojene realnosti na finančnih trgih. Zagotavljanje minimalne kapitalne ustreznosti pa je pogosto le potrebni, in ne vedno tudi zadostni pogoj za varno poslovanje banke (The New Basel Capital Accord, 2003, str. 6).

Novi sporazum prinaša izboljšave na področju merjenja tveganj, ki se odražajo pri izračunu imenovalca koeficienta kapitalne ustreznosti banke. Spremembe se nanašajo predvsem na merjenje kreditnega tveganja ter dodatno uvajanje operativnega tveganja. Merjenje tržnega tveganja bo ostalo v skladu z dodatkom k baselskim standardom iz leta 1996 nespremenjeno.

Drugi steber predstavlja kvalitativni dodatek k prvemu, kvantitativnemu stebru določanja kapitalne ustreznosti bank. Namen drugega stebra je zagotoviti, da bodo banke razpolagale s kapitalom, ki ustreza njihovi tveganosti in poslovni strategiji, prav tako pa naj bi jih spodbujal, da razvijajo boljše in naprednejše tehnike za upravljanje in spremljanje ter obvladovanje njihovih tveganj. Regulativni nadzor zahteva od nadzornikov, da preverjajo, ali ima vsaka banka ustrezen notranji proces ocenjevanja tveganja in računanja kapitalskih zahtev (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 158).

Vsebino regulativnega nadzora oziroma tretjega stebra predstavljajo štiri osnovna načela (Pillar 2 (Supervisory Review Process), 2001, str. 2):

1. za ocenjevanje kapitalne ustreznosti morajo imeti banke vzpostavljene svoje interne sisteme, hkrati pa morajo imeti izdelano strategije za doseganje in vzdrževanje ustrezne kapitalne moči,
2. nadzorniki morajo preverjati in ovrednotiti interne ocene kapitalne ustreznosti, zastavljene strategije ter izpolnjevanje predpisane kapitalne ustreznosti,
3. od bank se pričakuje, da bodo ves čas poslovale nad regulatornim kapitalnim minimumom in

4. nadzorniki morajo ukrepati takoj, ko ugotovijo, da je kapital banke padel pod minimalno zahtevani nivo.

Drugi steber ni uveden v novi sporazum, da bi nadomestil presojo in izkušnje bančnih menedžerjev ali prenesel odgovornost za spremljanje kapitalske ustreznosti na nadzornike. Prav nasprotno, zagotavljanje zadostnosti kapitala je v prvi vrsti naloga in odgovornost menedžmenta banke, ki pa mora biti sposoben dokazati, da so postavljeni kapitalski cilji banke zasnovani na trdni in realni podlagi.

Tretji steber z večjim javnim razkritjem poslovanja in obsežnejšim poročanjem bank namerava spodbuditi tržno disciplino ter s tem zmanjšati pretirano izpostavljenost tveganju. Z večjo informiranostjo tržnih udeležencev bo omogočeno, da bodo le-ti bolje razumeli politiko in cilje upravljanja z bančnimi tveganji ter same povezave med tveganji in kapitalom banke. Banke naj bi tako po novem razkrile področje delovanja, strukturo kapitala in kapitalsko ustreznost ter način izračunavanja kapitalske ustreznosti in upravljanja s tveganji. Omenjeno razkritje omogoča tržnim udeležencem boljše razumevanje profila tveganja banke in njegovo skladnost s kapitalsko pozicijo. Tržna disciplina lahko tako še dodatno okrepi kapitalsko regulativo in druga prizadevanja nadzornikov v zvezi z doseganjem varnosti v bančno-finančnih sistemih, saj banke spodbuja k preglednemu in skrbnemu poslovanju (Pillar 3 (Market discipline), 2001, str. 1).

3.4 KREDITNA TVEGANJA

Kapitalske zahteve za kreditna tveganja naj bi bile po novem občutljivejše na dejansko tveganje, kar se lahko doseže preko bolj dodelanih metodologij za merjenje kapitalske zahteve za kreditna tveganja. Banke bodo sedaj kreditna tveganja lahko merile po standardiziranem pristopu ali pa z internimi modeli. Z uporabo internih modelov lahko banke ocenijo kreditno sposobnost vsakega dolžnika in iz tega izpeljejo oceno možnih izgub, ki tvorijo podlago za določitev najnižjega obsega potrebnega kapitala. Pri uporabi internih modelov se pričakuje, da bo lestvica tveganj bolj razčlenjena kot pri standardiziranem pristopu, kar pomeni, da bo stopnja kreditnih tveganj bolje ocenjena.

Basel I pri merjenju kreditnih tveganj ni v zadostni meri upošteval zmanjševanja le teh, kot bi jih lahko dosegel z uporabo tehnik za zmanjševanje kreditnih tveganj (v nadaljevanju CRM tehnik). Poleg ozkega izbora primernih instrumentov za zmanjševanje tveganj je dodatna pomanjkljivost trenutno še veljavne kapitalske ureditve tudi uporaba teh tehnik na pristopu popolne substitucije, kar pomeni, da se pri tehtanju zavarovanih terjatev stopnja kreditnega tveganja osnovnega dolžnika nadomesti z utežjo oziroma stopnjo kreditnega tveganja zavarovanja ali osebe, ki jamči za osnovnega dolžnika. Pri tem pristopu se predpostavlja, da je banka sposobna v celoti oceniti, nadzorovati ter upravljati še morebitno kreditno tveganje iz naslova garanta, kar je dostikrat oteženo. Dodatna slabost substitucijskega pristopa je tudi ta, da del tveganja ostane nepokrit oziroma nezavarovan zaradi valutne neusklajenosti, spremembe tržne vrednosti osnovne izpostavljenosti in zavarovanja ter neusklajenosti med zapadlostjo obeh. Z bolj izdelanimi pristopi bo nova kapitalska shema pri obravnavi zavarovanj temeljila na dejanskem ekonomskem učinku, s

katerim bodo odpravljene slabosti metode popolne substitucije (The Standardised Approach to Credit Risk, 2001, str. 35).

Možni pristopi za merjenje kapitalske zahteve za kreditna tveganja bodo po novem kapitalskem sporazumu naslednji (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, 2004, str. 15, 55):

1. standardiziran pristop - spremenjena verzija obstoječega pristopa,
2. osnovni pristop, ki temelji na internih bančnih ratingih (v nadaljevanju IRB pristop) oziroma ocenah kreditne sposobnosti komitentov in
3. napredni pristop, ki temelji na IRB oziroma ocenah kreditne sposobnosti komitentov.

Metode za merjenje kreditnega tveganja so v predlaganem sporazumu bolj izpopolnjene. Pristopi se med seboj razlikujejo predvsem glede zahtev, ki jih morajo banke izpolnjevati, če želijo uporabljati določen pristop. Občutljivost kapitalskih zahtev na kreditno tveganje, ki mu je banka izpostavljena, narašča od standardiziranega preko osnovnega do naprednega IRB pristopa. Bolj sofisticirani pristopi bodo pri bankah z manj tveganim portfeljem in učinkovitimi sistemi za obvladovanje kreditnega tveganja prispevali h kapitalskim olajšavam, kar naj bi bila največja spodbuda za uporabo in nadaljnji razvoj teh pristopov.

Merjenje kreditnega tveganja je odločilno za oblikovanje pravilne cene kredita in postavitev ustreznih limitov zadolžitve za posameznega komitenta (Saunders, 1997, str. 176). Premija za kreditno tveganje je razlika med obrestno mero, ki jo plačuje podjetje in netvegano obrestno mero, ki jo predstavlja donos državnih obveznic. Predstavlja nadomestilo kreditodajalcu za prevzemanje višjega tveganja. Če se tveganost podjetja poveča, njegova bonitetna ocena pade in premija za kreditno tveganje naraste ter obratno.

3.4.1.1 STANDARDIZIRAN PRISTOP

Standardiziran pristop je med tremi možnimi pristopi za določanje kapitalskih zahtev za kreditno tveganje ter tehtanje terjatev bank z različnimi utežmi glede na tveganost dolžnikov najenostavnejši in ga bo zaradi svoje enostavnosti zelo verjetno uporabljala večina bank. Kljub temu, da ostaja v prenovljenem standardiziranem pristopu sektorsko načelo¹⁸ še vedno osnova za opredelitev tveganosti posameznega dolžnika, naj bi bile regulatorne kapitalske zahteve zaradi uporabe zunanjih ratingov in širšega priznavanja tehnik za zmanjševanje kreditnega tveganja, bližje ekonomskemu tveganju bank. Za določanje tveganosti posameznih dolžnikov¹⁹ je uporaba zunanjih ratingov največja novost, ki pa v zvezi z usposobljenostjo bonitetnih oziroma rating agencij sproža mnoga vprašanja in pomisleke. Pri presoji ustreznosti bonitetnih agencij bodo igrali pomembno vlogo nacionalni regulatorji in nadzorniki, saj bo nadzorna institucija na podlagi izpolnjevanja natančno določenih kriterijev odobrila uporabo zunanjih ratingov posamezne bonitetne agencije (Rubin, 2002, str. 32).

¹⁸ Za izračun tehtane tvegane aktive se bilančne postavke oziroma terjatve delijo na štiri glavne skupine komitentov, in sicer: 1. terjatve do držav, 2. terjatve do bank, 3. terjatve do podjetij in 4. terjatve iz naslova zunajbilančnih postavk.

¹⁹ Uteži za tehtanje terjatev so določene na podlagi ratingov zunanjih bonitetnih agencij.

Prednost uporabe zunanjih ratingov za tehtanje terjatev bank je, da se bo vzpostavilo ravnotežje med preprostostjo in natančnostjo. Omogočena bo tudi večja diferenciacija tveganja, saj bo znotraj posamezne kategorije na izbiro več uteži. Pri izboru primernih tehnik za zmanjševanje tveganj bo možen večji nabor instrumentov, vendar bo posledično izračun kapitalskih zahtev za kreditna tveganja kompleksnejši (Rubin, 2003, str. 4-8).

Kljub navedenim prednostim standardiziranega pristopa, se pri uporabi zunanjih ratingov pojavljajo tudi določene pomanjkljivosti. Uveljavitev zunanjih bonitetnih ocen bo po napovedih povzročila težave slabšim podjetjem, saj jim bo otežila dostop do virov zunanjega financiranja. Po novih pravilih bodo za banke bonitetne ocene osnova za določitev cene posojila. Na podlagi bonitetne ocene bo tako vsak kreditojemalec dobil kredit po svoji obrestni meri. To pomeni, da se bo dobrim podjetjem financiranje pocenilo, slabša podjetja pa se bodo financirala z višjo obrestno mero (Usenik, 2003, str. 10).

Drugi večji problem enostavnega pristopa je razširjenost bonitetnih agencij. Določanje tveganosti podjetij s pomočjo zunanjih ratingov je za evropski prostor in ZDA še posebej problematično, predvsem zaradi velikih razlik v številu agencij na posamezno državo.

Standardiziran pristop za izračun kapitalskih zahtev za kreditno tveganje uvaja vrsto nacionalnih diskrecij, kar pomeni da so odločitve prepuščene posameznim nacionalnim nadzornim institucijam. Za določanje tveganosti posameznih držav se tako lahko uporabljajo bonitetne ocene priznanih ocenjevalnih agencij ali ratingi nacionalnih IKA (The Standardised Approach to Credit Risk, 2001, str. 3).

3.4.1.2 IRB PRISTOP

V okviru naprednega in osnovnega IRB pristopa bodo banke lahko ob upoštevanju določenih metodoloških standardov za oceno kreditnega tveganja portfelja uporabljale interne ocene kreditne sposobnosti kreditojemalca. Banka bo pripravila bonitetno oceno za vsakega kreditojemalca posebej in na podlagi le-te ocenila potencialno izgubo, ki predstavlja osnovo za določitev minimalnih kapitalskih zahtev.

Pri obeh IRB pristopih bo lestvica uteži za kreditna tveganja v primerjavi s tisto, ki se uporablja pri standardiziranem pristopu, precej bolj raznolika, kar bo omogočalo večjo diferenciacijo tveganja in posledično natančnejši izračun kapitalskih zahtev za kreditno tveganje. V primeru, da se bo banka odločila za uporabo IRB pristopa, bo za uporabo le-tega morala predhodno dokazati svojo usposobljenost za uporabo bolj sofisticiranega pristopa in pridobiti soglasje domače nadzorne institucije (The New Basel Capital Accord: an explanatory note, 2001, str. 4).

Predvsem bolj sofisticirane banke, ki niso nujno največje banke, ampak banke, katerih interni sistemi izpolnjujejo minimalne zahtevane standarde in za katere je značilna visoka stopnja diferenciacije kreditnega tveganja, bodo uporabljale IRB pristop (Sušnik, 2001, str. 33).

Za slovenski bančni prostor velja, da je zelo majhen delež komitentov ocenjen s strani bonitetnih agencij in tudi ni realno pričakovati, da se bo ta delež povečal. Zato je treba rešitev poiskati v razvoju ustreznih postopkov za kvantitativno in kvalitativno analizo ter objektivno vrednotenje internega bonitetnega sistema banke. Kvantitativne metode na področju kreditnega tveganja so v splošnem že dokaj razvite, večji problem so praktične izkušnje z uporabo modelov in kakovost podatkov, s katerimi banke razpolagajo. V Sloveniji je lahko težava tudi to, da imajo banke, če jih primerjamo z večjimi svetovnimi bankami, razmeroma majhno število komitentov in kratke časovne vrste relevantnih podatkov, ki pogosto ne zadoščajo strogim merilom statističnega testiranja (Barle, Žunič, 2000, str. 98).

S 1.1.2008 bodo morale vse banke v Sloveniji preiti na uporabo določil, ki jih glede upravljanja s tveganji opredeljuje kapitalski sporazum Basel II. Slovenske banke so lahko na sistem po Baslu II prešle že s 1.1.2007, vendar pa so morale to sporočiti Banki Slovenije. Od 1.1.2006 naprej slovenske banke spremljajo in ocenjujejo kreditna tveganja v skladu z določili Mednarodnih standardov računovodskega poročanja (v nadaljevanju: MSRP).

3.5 ZAKONSKE PODLAGE ZA UPRAVLJANJE KREDITNEGA TVEGANJA BANK V SLOVENIJI

Banke v Sloveniji so pri upravljanju kreditnega portfelja omejene z novim Zakonom o bančništvu (Zakon o bančništvu, 2006), ki je nastal na podlagi številnih pravil Basel I in II ter predpisov EU, predvsem pa ga je narekovala uveljavitev dveh novih direktiv, ki sta bili sprejeti na področju EU in sicer:

- Direktiva 2006/48/ES (Direktiva 2006/48/ES Evropskega parlamenta in Sveta o začetku opravljanja in opravljanju dejavnosti kreditnih institucij, 2006) in
- Direktiva 2006/49/ES (Direktiva 2006/49/ES Evropskega parlamenta in Sveta o kapitalski ustreznosti investicijskih podjetij in kreditnih institucij, 2006).

Obe direktivi uvajata nove, zlasti pa bolj podrobne in kompleksnejše standarde varnega in skrbnega poslovanja bank in hranilnic. Prenos teh direktiv v pravni red Republike Slovenije, ki naj se uporablja za banke, je zahteval temeljite spremembe najpomembnejših področij urejanja poslovanja bank, predvsem na področju upravljanja tveganj in nadzora.

Trenutno veljavni sklepi Banke Slovenije, ki se vežejo direktno na kreditna tveganja so:

- Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007,
- Sklep o izračunu kapitala bank in hranilnic, 2006,
- Sklep o izračunu kapitalske zahteve za kreditno tveganje po standardiziranem pristopu za banke in hranilnice, 2006,
- Sklep o izračunu kapitalske zahteve za kreditno tveganje po pristopu na podlagi notranjih bonitetnih sistemov za banke in hranilnice, 2006,
- Sklep o izračunu kapitalske zahteve za kreditno tveganje pri listinjenju²⁰, 2006,

²⁰ Listinjenje je finančna tehnika, ki omogoča preoblikovanje denarnega toka iz manj likvidnih naložb (kreditov) v visoko likvidne naložbe (vrednostne papirje), ki se nato prodajo investitorjem.

- Sklep o kreditnih zavarovanjih, 2006,
- Sklep o priznavanju zunanjih bonitetnih institucij, 2006,
- Sklep o poročanju o kapitalu in kapitalskih zahtevah bank in hranilnic, 2006,
- Sklep o upravljanju s tveganji in izvajanju procesa ocenjevanja ustreznega notranjega kapitala za banke in hranilnice, 2006,
- Sklep o nadzoru bank in hranilnic na konsolidirani podlagi, 2006,
- Sklep o razkritjih s strani bank in hranilnic, 2006,
- Sklep o naložbah bank in hranilnic v kvalificirane deleže v osebah nefinančnega sektorja, 2006 in
- Sklep o veliki izpostavljenosti bank in hranilnic, 2006.

3.6 SPLOŠNI STANDARDI UPRAVLJANJA KREDITNEGA TVEGANJA

3.6.1 KREDITNI PROCES

Banka mora imeti vzpostavljen ustrezen stalni kreditni proces, ki zaradi svoje kompleksnosti zahteva sodelovanje visoko usposobljenih bančnih strokovnjakov iz različnih področji. Le-ta je ustrezen, če vključuje (Lavtar, 2007, str. 10):

- proces odobritve kredita,
- proces razvrščanja dolžnika in njegovih terjatev,
- proces spremljave kredita in
- proces zgodnjega odkrivanja povečanega kreditnega tveganja.

3.6.1.1 PROCES ODOBRITEV KREDITA

Banka mora pred odobritvijo kredita oceniti in analizirati vse pomembne dejavnike, ki vplivajo na oceno tveganja dolžnika in njegovih terjatev. Metodologija dodelitve ocene tveganja dolžnika mora upoštevati vrednost in zahtevnost posameznega kredita. Kot primaren vir poplačila kredita se mora upoštevati plačilna sposobnost dolžnika, pri čemer sprejeta zavarovanja za posamezen kredit predstavljajo sekundarni vir poplačila kredita. Pred odobritvijo kredita je potrebno oceniti vrednost in pravno veljavnost zavarovanj. Banka mora izdelati politiko sprejemljivih vrst zavarovanj ter določiti metodologijo ocenjevanja vrednosti zavarovanja.

Kreditiranje podjetij je zelo kompleksna dejavnost banke, ki zahteva specifična znanja bančnih strokovnjakov. V velikih bankah so ti lahko razdeljeni na področja po panogah, produktih, geografskih regijah in tudi po državah. Vprašanja, na katera mora banka odgovoriti, preden se odloči za odobritev kredita posameznemu podjetju, so (Basu, Rolfes, 1995, str. 77-78):

- ali je namen kreditiranja v skladu z dejavnostjo podjetja, njegovimi finančnimi in siceršnjimi možnostmi,
- ali je namen kredita legalen, saj si banka ne more privoščiti škandala, ki ga lahko povzroči financiranje dejavnosti, ki je v nasprotju z zakonodajo,
- ali je namen kredita v skladu z bančno politiko komercialnega kreditiranja, ki izhaja iz strategije banke, ciljnega trga in etičnih smernic, ki jim banka sledi,

- ali kreditiranje zahteva posebna strokovna znanja na strani banke in ali njeni bančni strokovnjaki ta znanja imajo.

Banka mora torej pri odobravanju naložb upoštevati vsa tveganja, ki jim je izpostavljena. Predvsem kreditno tveganje je odvisno od poslovanja komitenta in banka, ki želi to tveganje zmanjšati mora:

- pridobiti dovolj informacij o komitentu - te informacije pridobiva iz dosedanjega poslovanja komitenta z banko, finančnih in drugih podatkov, informacij o poslovnem okolju komitenta in subjektivne ocene bančnega delavca na podlagi osebnih izkušenj s komitentom,
- uskladiti namene naložb s poslovnimi politikami banke,
- natančno oceniti višino naložbe – višina naložbe se oceni glede dejanske potrebe in zmožnosti komitenta za vračilo ter glede na namen,
- pravilno določiti odplačilno dobo – le-ta se uskladi z viri banke in vrsto oziroma namenom naložbe ter na podlagi komitentovega denarnega toka,
- stalno spremljati komitentovo kreditno in plačilno sposobnost ter
- pridobiti ustrezno obliko in višino zavarovanja.

Sam način odobravanja in spremljanja kreditov se med bankami razlikuje, razlike pa izhajajo predvsem iz različne velikosti bank, kompleksnosti poslov, ki jih opravljajo in geografskega področja, ki ga pokrivajo.

Postopek kreditiranja se začne, ko podjetje predloži banki zahtevek za odobritev naložbe. Na osnovi predložene dokumentacije, razgovorov in pogajanj s stranko skrbnik spozna njegove potrebe po financiranju in skupaj oblikujeta primerno finančno rešitev. V nadaljevanju skrbnik podjetja v banki izvede analizo finančnega položaja podjetja, pri čemer mora upoštevati vse ključne dejavnike tveganja, kot so: finančni in zakonodajni dejavniki, konkurenca, vodstvo podjetja, proizvodi in storitve, obrestne mere ipd. Na osnovi pregleda vseh navedenih dejavnikov skrbnik podjetja pripravi predlog za odobritev naložbe in ga posreduje v odobritev ustreznemu organu odločanja.

Sama odobritev naložbe je interaktiven proces med skrbnikom podjetja, njegovim neposrednim vodjem oziroma organom odločanja, oddelkom za oceno kreditnih tveganj in po potrebi tudi drugih bančnih specialistov, kot so pravniki, računovodje, specialisti za davke ipd.

Na osnovi odobritve naložbe skrbnik podjetja pripravi pogodbo, ki je osnova za knjiženje potencialne obveznosti. Za knjigovodsko spremljavo in spremljavo odplačevanja kreditov navadno skrbi posebna podpora služba. Skrbnik podjetja je torej odgovoren za točnost, popolnost in kvaliteto pridobljene dokumentacije. Prav tako je odgovornost skrbnika, da nadzoruje odplačevanje obveznosti s strani podjetja in izpolnjevanje ostalih pogojev iz kreditne pogodbe.

3.6.1.2 PROCES RAZVRŠČANJA DOLŽNIKA IN NJегоVIH TERJATEV

Za namen ocenjevanja kreditnega tveganja, mora banka vzpostaviti ustrezen proces razvrščanja dolžnikov in njegovih terjatev v bonitetne razrede. Proces je ustrezen, če temelji na kvantitativnih in, kjer je možno, kvalitativnih merilih ter upošteva bistvene značilnosti posameznega komitenta. Merila morajo zagotavljati jasno razvrščanje tveganja v ustrezne bonitetne razrede.

Prvi korak pri upravljanju kreditnega portfelja je, da banka identificira tvegane posle v svojem portfelju kreditov in drugih transakcij. Banke to običajno dosežejo tako, da določijo boniteto vsakemu posameznemu dolžniku in na osnovi zavarovanja posamezne naložbe tudi vsaki posamezni naložbi.

Banke se lahko odločijo za več vrst zavarovanj. Eno izmed njih je materialno zavarovanje, med katera sodijo zastava nepremičnine, zastava premičnin, depoziti, garancije drugih bank, vrednostni papirji itd. Najpogostejša oblika je zastava nepremičnin. Med nematerialne oblike zavarovanj sodijo poroštvene izjave drugih podjetij, menice podjetij in podobno. Zaradi kakovosti portfelja želijo imeti banke čim bolj zavarovane naložbe oziroma želijo poslovati s strankami, za katere ocenjujejo, da z njimi ne bodo imeli težav glede poravnavanja obveznosti (Spreitzer, 2007).

Sistemi določanja bonitetne ocene²¹ se med bankami razlikujejo. Banke sicer upoštevajo podobne faktorje tveganja pri določanju bonitete ocene, vendar pa se njihov pomen in kombinacija kvalitativnih ter kvantitativnih dejavnikov razlikuje med bankami ter celo za različne kreditojemalce v okviru iste banke. Nekaterne banke se odločajo na osnovi presoje strokovnjakov, druge na osnovi statističnih modelov, tretje uporabljajo kombinacijo obojega. Vsak pristop zahteva različen nadzor in sprejemanje odločitev

Pri odobravanju kreditov prebivalstvu, malim podjetjem in samostojnim podjetnikom banke v glavnem uporabljajo računalniške programe, ki so se izkazali za bolj primeren in cenejši način ugotavljanja verjetnosti neplačila od individualne obravnave s strani bančnega strokovnjaka (Filipan, 2003, str. 3).

Pri določanju bonitete srednje velikih in velikih podjetij si banke sicer pomagajo z računalniškimi programi, vendar pa so tukaj bonitetne ocene v veliki meri odvisne od strokovne presoje, ki temeljijo na interpretaciji različnih finančnih kazalcev in kazalnikov, ki izhajajo iz finančnih izkazov podjetja in na podatkih o panogi. Pri teh podjetjih je primerov slabih naložb številno veliko manj kot pri malih podjetjih, delno zaradi manjšega števila podjetij, ki neredno odplačujejo svoje obveznosti, delno pa zaradi tega, ker je podatke o njih težko pridobiti. Zato je izdelava modelov in uporaba statističnega pristopa bistveno bolj otežena.

²¹ V vsakem primeru banke analizirajo predvideni denarni tok podjetja, iz katerega je mogoče razbrati, kako podjetje pridobiva denarna sredstva in kako jih porablja za svoje poslovanje. Nadalje banke izračunajo različne finančne kazalnike, ki jih primerjajo s povprečjem v panogi in na osnovi podatkov iz preteklosti ugotavljajo trende. Finančni kazalniki predvsem kažejo, kakšna je likvidnost podjetja, njegova finančna moč in sposobnost izrabe sredstev za ustvarjanje prodaje in dobička. Nenazadnje banke analizirajo finančne izkaze podjetja, bilanco stanja in izkaz uspeha za več let. Na osnovi njihove analize ocenjujejo nadaljnji razvoj podjetja in njegove potrebe ter občutljivost podjetja na predvidene spremembe v samem podjetju in v gospodarskem okolju (Glantz, 1994, str. 364).

Pri določanju bonitete podjetjem si banke pomagajo tudi z bonitetnimi agencijami, vendar po se so banke v začetku upirale temu, da bi zunanje institucije za njihove komitente pripravljale ocene posameznih kreditnih poslov. Bile so mnenja, da izdelava takšne ocene podaljšuje postopek izvedbe posameznega posla in prinaša dodatne stroške. Poleg tega so se banke bale, da bo izdelava bonitete posameznega kredita še dodatno vplivala na znižanje obrestne marže. Zato je npr. Standard & Poor's začel ponujati te storitve neposredno podjetjem (Bank Loans: Secondary Market and Portfolio Management, 1998, str. 55). Podjetja so namreč ugotovila, da je bonitetna ocena posameznega kreditnega posla, na katero vplivata zavarovanje in pogodbeno določila, najpomembnejši dejavnik oblikovanja njihovih finančnih možnosti. Bonitetna ocena kredita namreč vpliva na oblikovanje cene kredita, na pogoje kreditiranja in na dostopnost do virov financiranja za podjetje nasploh. Zato se dandanes številna podjetja pred pomembnimi strateškimi odločitvami, obračajo na agencije z namenom, da ugotovijo, kako bo takšna odločitev vplivala na njihovo boniteto.

Spremembe, ki se v zadnjih letih dogajajo na področju razvoja upravljanja kreditnega portfelja v bankah, vplivajo tudi na razvoj agencij za ocenjevanje kreditne sposobnosti. Še bolj pa se bo njihova vloga verjetno spremenila v prihodnosti, ko bo v skladu z uvedbo Basla II boniteta podjetja postala eden od ključev za določanje višine kapitala banke.

Bonitetna ocena posameznega kreditnega posla temelji na verjetnosti, da kreditojemalec svoje obveznosti ne bo poravnal in na tem, kakšna je možnost, da po nastanku kreditnega dogodka vseeno pride do določenega poplačila. Pričakovano izgubo izračunamo tako, da pomnožimo pogostost kreditnega dogodka oziroma neplačila obveznosti iz naslova kreditne pogodbe z resnostjo izgube (Bank Loans: Secondary Market and Portfolio Management, 1998, str. 62). Pogostost kreditnega dogodka je v odstotku merjena verjetnost, da kreditojemalec ne bo zmožen plačila obresti in/ali glavnice v skladu z odplačilnim načrtom. Vsaka bonitetna ocena nosi določen odstotek verjetnosti nastanka kreditnega dogodka, kar temelji na zgodovinskih podatkih.

Ocena kreditne sposobnosti se lahko nanaša le na določeno transakcijo oziroma kredit (Bank Loans: Secondary Market and Portfolio Management, 1998, str. 54). Številni krediti so zavarovani ali pa kreditne pogodbe vsebujejo klavzule, ki postavljajo banko v ugodnejši položaj od drugih kreditodajalcev v primeru stečaja, prisilne poravnave, likvidacije podjetja ipd. Zato se lahko boniteta podjetja razlikuje od bonitetne ocene posameznega kredita temu podjetju. Tako imajo lahko dobro zavarovani krediti z depozitom, zastavo nepremičnine ali prvovrstnimi vrednostnimi papirji boljšo boniteto od samega podjetja. Po drugi strani so lahko podrejeni krediti ali nezavarovani krediti slabše ocenjeni od podjetja.

V primeru kreditnega dogodka, lahko banka izgubi del ali celotno glavnico in zasluži nič ali le del obresti. Na osnovi zavarovanja kredita, po zaključku stečajnega postopka ali postopka likvidacije podjetja lahko banka del ali celoto izposojenih sredstev dobi nazaj. Zaradi navedenih razlogov mora banka stalno nadzorovati in zbirati informacije o podjetjih, katerim je odobrila kredite.

3.6.1.3 PROCES SPREMLJAVE KREDITA

Proces spremljave vključuje spremljavo posameznega kredita, dolžnika in zavarovanj. Banka mora po odobritvi kredita zagotoviti redno spremljanje izpolnjevanja pogojev, ki izhajajo iz kreditne pogodbe. Ves čas trajanja kredita je potrebno spremljati poslovanje dolžnika, pri čemer se upošteva tveganost zadevnega dolžnika in njegovih terjatev.

Spremljanje kreditnega tveganja in ostalih tveganj, povezanih s kreditiranjem, zahteva od skrbnika podjetja veliko znanja o podjetju, panogi, trgu, proizvodih in storitvah, ki jih podjetje proizvaja. V velikih bankah so skrbniki podjetij specializirani in razdeljeni v oddelke po panogah, geografskih področjih in produktih. Novi in izpopolnjeni bančni produkti zahtevajo, da se banke vedno bolj usmerjajo k aktivni prodaji, zato se tudi vloga skrbnikov podjetij spreminja in zajema predvsem trženjske in prodajne aktivnosti. Naloga oddelka za oceno tveganj pa postaja spremljanje in upravljanje kreditnih tveganj (Basu, Rolfes, 1995, str. 61).

Prav tako mora banka zagotoviti spremljavo in ocenjevanje vrednosti ter pravne veljavnosti zavarovanja v ustreznih časovnih razmikih, ki so odvisni od posamezne vrste zavarovanja. V kolikor banka pridobi notranje ali zunanje informacije, ki nakazujejo na znatno povečanje tveganja dolžnika ter zavarovanja, je potrebna ponovna ocenitev.

Banka mora redno izvajati analize kreditnega portfelja, vključno z ocenami prihodnjih trendov. Vzpostavljene mora imeti ustrezne metodologije ugotavljanja in merjenja tveganja koncentracije ter nadalje obvladovanja in spremljanja tveganja koncentracije. Te metodologije vključujejo najmanj:

- aktivno upravljanje kreditnega portfelja,
- prilagajanje limitov in
- prenos kreditnega tveganja na drugo osebo, ki lahko zajema neposredno prodajo sredstev ali posredno prodajo preko listinjenja, kreditno izvedene finančne instrumente in zavarovanja.

3.6.1.4 PROCES ZGODNJEGA ODKRIVANJA POVEČANEGA KREDITVEGA TVEGANJA

Banka mora vzpostaviti proces zgodnjega odkrivanja povečanega kreditnega tveganja, ki omogoča pravočasno ugotavljanje dolžnikov, z izkazanim povečanim tveganjem. Problematične naložbe do teh dolžnikov so tiste, pri katerih je očitno, da del ali celotna vrednost kredita ne bo poplačana, v kolikor banka ne bo naredila ustreznih korakov za zmanjšanje izgube. V trenutku, ko je neka naložba spoznana za problematično, postane njeno upravljanje drugačno od upravljanja ostalih naložb. Poznamo dva pristopa k razreševanju problematičnih naložb z vidika odgovornosti za njihovo spremljanje. V skladu s prvim pristopom ostane upravljanje odnosa s stranko in odgovornost za razreševanje in spremljanje naložbe v rokah skrbnika podjetja, ob pomoči pravnih in davčnih specialistov ter strokovnjakov s področja računovodstva. Drugi pristop narekuje prenos odgovornosti za razreševanje slabe naložbe v poseben, za to specializiran oddelek, ki skrbi za upravljanje in spremljanje celotnega portfelja problematičnih naložb.

Če banka ugotovi, da obstajajo možnosti, da bo komitent kredit delno ali v celoti poplačal, se z njim dogovori za restrukturiranje kredita. To lahko vsebuje spremembe na področju zapadlosti kredita, obrestne mere, zavarovanja in drugih spremenjenih zahtev v pogodbi. Če banka meni, da bo restrukturiranje poslovanja komitenta in njegove strukture stroškov izboljšalo rezultate poslovanja, se lahko odloči za odobritev novih kreditov. V primeru kvalitetnega zavarovanja, ima banka možnost ta prodati. V kolikor ima na razpolago premoženje, ki ga je mogoče unovčiti, se banka lahko odloči za rubež le tega. Lahko se dogovorita, da banka izvede zamenjavo svojih terjatev do komitenta v lastniški delež. Zadnja možnost je ponavadi prekinitev pogodbe in začetek stečajnega ali likvidacijskega postopka komitenta. Če obstajajo tržne možnosti in priložnosti se banka lahko odloči tudi za prodajo kredita.

Identifikacija problematičnih naložb je pomemben sestavni del oblikovanja bonitetnih ocen naložb. Če sistem oblikovanja bonitetnih ocen deluje pravilno, se problematične naložbe pojavijo takrat, ko se posameznim naložbam v procesu ocenjevanja zniža boniteta, posledično se oblikujejo rezervacije in izvajajo odpisi terjatev, ki jih ni mogoče izterjati.

Ko so naložbe razvrščene v kategorijo problematičnih naložb, zahtevajo pogostejši in natančnejši pregled ter večjo pozornost tudi s strani vodstva banke. Pravočasno ugotavljanje problematičnih naložb in njihovo razreševanje s strani za to usposobljenih specialistov je ključnega pomena za doseganje ustreznih rezultatov banke.

3.6.2 OCENJEVANJE IZGUB IZ KREDITNEGA TVEGANJA

Banka mora finančna sredstva in prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah razvrstiti v skupine po tveganosti in oceniti višino izgub iz kreditnega tveganja kar pomeni oslabitev sredstev na nadomestljivo vrednost in oblikovanje rezervacij za zunajbilančne postavke.

Možnost oslabitev oziroma izgubi iz prevzetih obveznosti po zunajbilančnih postavkah nastane v naslednjih primerih, ko banka pridobi nepristranski dokaz o (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007):

- pomembnih finančnih težavah dolžnika,
- dejanskem kršenju pogodbe,
- če zaradi ekonomskih ali pravnih razlogov, ki se nanašajo na finančne težave dolžnika, pride do restrukturiranja finančnih sredstev,
- če obstaja verjetnost stečaja ali finančne reorganizacije dolžnika,
- če obstaja merljivo zmanjšanje pričakovanih denarnih tokov skupine finančnih sredstev od začetnega pripoznavanja teh sredstev, čeprav zmanjšanje še ne more biti razporejeno na posamezno sredstvo v skupini (vključujemo tudi: negativne spremembe pri poravnavanju dolgov v skupini in nacionalne ali lokalne ekonomske pogoje).

Oslabitev finančnega sredstva je razlika med knjigovodsko in nadomestljivo vrednostjo. Nadomestljiva vrednost je opredeljena kot sedanja vrednost pričakovanih prihodnjih denarnih

tokov. Alternativno se oslabitev finančnega sredstva lahko meri po pošteni vrednosti, upoštevajoč tržno ceno.

Rezervacija za prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah se pripozna, če (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007):

- ima banka zaradi preteklega dogodka sedanjo obveznost,
- obstaja verjetnost, da bo morala banka to obveznost poravnati in
- je mogoče zanesljivo oceniti znesek obveznosti, ki predstavlja izgubo banke.

Višina rezervacije je enaka sedanji vrednosti²² ocenjenih bodočih plačil.

Pri izračunu oslabitev oziroma rezervacije se upoštevajo tudi pričakovani denarni tokovi iz unovčitve zavarovanj²³.

Oslabitve za finančna sredstva se izkažejo kot odhodek iz oslabitve v izkazu poslovnega izida in se knjižijo kot popravki vrednosti v aktivni bilanci stanja. Rezervacije za prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah so odhodek od oblikovanja rezervacij banke in se knjižijo na posebnem računu rezervacij v pasivi bilanci stanja.

3.6.2.1 OBLIKOVANJE OSLABITEV IN REZERVACIJ

Banka oslabitve oziroma rezervacije oblikuje za finančne instrumente, ki jih ima v posesti do zapadlosti in jih vrednoti po odplačni vrednosti ter določene prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah, kjer je kreditno tveganje podobno kot pri običajnem kreditnem razmerju. Nadalje so te oslabitve oziroma rezervacije oblikovane v primerih, ko banka ocenjuje, da določenih finančnih instrumentov ne bo mogla unovčiti v skladu s pogodbenimi določbami in pri njih pričakuje izgubo.

Banka tako višino oslabitev oziroma rezervacij oceni za vsako aktivno bilančno in zunajbilančno postavko, ki je posamezno pomembna²⁴, na osnovi individualne ocene poplačljivosti terjatve in za preostale terjatve, ki niso posamezno pomembne, na osnovi skupinske poplačljivosti terjatev. Banka realno oceni pričakovane denarne tokove glede na informacije o trenutnem finančnem položaju, dinamiki preteklih plačil, položaju na trgu, ipd., ki jih ima o komitentu (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007).

3.6.2.1.1 OBLIKOVANJE OSLABITEV OZIROMA REZERVACIJ ZA POSAMIČNO POMEMBNE TERJATVE NA OSNOVI INDIVIDUALNE OCENE POPLAČLJIVOSTI TERJATEV

Oslabitve oziroma rezervacije za posamično pomembne terjatve oblikujejo banke na osnovi individualne ocene njihove poplačljivosti v primerih, ko ocenjujejo, da določenih terjatev ne bodo

²² diskontirani vrednosti

²³ prvovrstnih in primernih (za dodatno razlago glej prilogo 2) ter zavarovanj z zastavo premičnin in nepremičnin

mogle unovčiti v skladu s pogodbenimi določbami in se torej pričakuje izgubo. Pri izkazovanju oslabitev oziroma rezervacij je potrebno navesti dokaze o oslabitvi za komitenta kot celoto:

- finančne težave: zadolženost, finančni kazalniki in kazalci, poslovni izid, trend obsega poslovanja, denarni tok, trg in kadri,
- kršitev pogodbenih zavez: zamude pri poravnavanju obveznosti in blokade na poslovnem računu,
- restrukturiranje pogodbenega razmerja,
- verjetnost stečaja ali druge finančne reorganizacije,
- izpis zavarovanja in
- povezane osebe.

Postopek oblikovanja oslabitev oziroma rezervacij lahko poteka preko štirih zaporednih faz (Lavtar, 2007, str. 15-21).

1. **faza:** Pregled pogodbenih denarnih tokov iz naslova poplačila terjatve in izračun diskontne stopnje.

2. **faza:** Ocenjevanje dejanske višine poplačil terjatev po višini in času oziroma izdelava pričakovanih denarnih tokov – način ocenjevanja je različen za bilančne terjatve in zunajbilančne terjatve:

- bilančne terjatve ločimo na žive kredite, katerim popravimo prvotni amortizacijski načrt odplačila glavnice in obresti do konca odplačilne dobe v skladu z realno pričakovanimi poplačili ter zapadle kredite²⁵, katerih vračila prav tako ocenimo na letni ravni;
- pri potencialnih obveznostih oziroma tveganih zunajbilančnih postavkah moramo oceniti verjetnost unovčenja. V primeru pričakovanega unovčenja je potrebno predvideti višino in čas unovčenja ter oceniti poplačljivost unovčenega zneska.

Pri oceni poplačljivosti vseh vrst terjatev mora banka upoštevati tudi pričakovane denarne tokove iz unovčitve zavarovanj, ki se delijo na prvovrstna, primerna ter zavarovanja z zastavo premičnin in nepremičnin.

3. **faza:** Diskontiranje ocenjenih denarnih tokov na sedanjo vrednost – diskontiranje ocenjenih denarnih tokov na letni ravni po naslednji formuli:

$$NSV = \sum_{i=1}^n \frac{DT_i}{(1+r)^{t_i}}, \text{ kjer je}$$

NSV = neto sedanja vrednost instrumenta (vrednost denarnih tokov)

n = število bodočih denarnih tokov

DT_i = i-ti denarni tok (na temelju ocene poplačljivosti)

t_i = čas v letih (dnevih deljenih s 365) do i-tega denarnega toka (računan od datuma izračuna)

r = diskontna stopnja

²⁴ celotna izpostavljenost do enega dolžnika, katere vrednost presega 0,5% kapitala ali 650.000 EUR.

²⁵ Mednje spadajo zapadli neplačani krediti, obračunane obresti in provizije, zapadle neplačane provizije in obresti iz naslova plačilnega prometa ter unovčene in neplačane garancije, obračunane obresti

4. **faza:** Izračun stopnje poplačljivosti terjatev in potrebne oslabitve oziroma rezervacije – stopnja poplačljivosti terjatve je enaka razmerju med sedanjo vrednostjo terjatve oziroma sedanjo vrednostjo bodočih poplačil ter knjigovodska vrednostjo terjatve. Na osnovi stopnje poplačljivosti izračunamo znesek potrebne oslabitve terjatve oziroma znesek rezervacij po naslednji formuli:

Rezervacije = $KV * (1 - SP)$, kjer je

KV – vrednost instrumenta (knjigovodska vrednost instrumenta, ki ji je treba dodati še vrednost natečenih obresti)

SP – stopnja poplačljivosti ($SP = NSV/KV$);

SP = 1: 100-odstotna poplačljivost

SP = 0: terjatve so v celoti nepoplačljive

3.6.2.1.2 OBLIKOVANJE OSLABITEV OZIROMA REZERVACIJ NA SKUPINSKI RAVNI

Oslabitev oziroma rezervacije za preostali del portfelja in za terjatve do komitentov, ki po individualni oceni ne kažejo znakov oslabitve, se oblikujejo na osnovi skupin.

Postopek oblikovanja oslabitev oziroma rezervacij lahko strnemo v sklop treh zaporednih faz (Lavtar, 2007, str. 21-22):

1. **faza:** Ugotavljanje skupin komitentov – banka oblikuje skupine na podlagi ocene in vrednotenja dolžnikove sposobnosti izpolnjevati obveznosti do banke ob dospelosti, ki se presoja na podlagi (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007):

- a) ocene finančnega položaja posameznega dolžnika,
- b) njegove zmožnosti zagotovitve zadostnega denarnega pritoka za redno izpolnjevanje obveznosti do banke v prihodnosti,
- c) vrste in obsega zavarovanja finančnega sredstva oziroma prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah do posameznega dolžnika ter
- d) izpolnjevanja dolžnikovih obveznosti do banke v preteklih obdobjih.

Za potrebe oblikovanja oslabitev oziroma rezervacij ima vsaka banka celotni kreditni portfelj, ki ni ocenjen individualno, razdeljen interno v skupine, ki imajo podobne značilnosti.

Nadalje banka skupino terjatev do gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov ter skupino terjatev do občanov razdeli v pet podskupin, glede na njihovo boniteto: A, B, C, D, E in P (glej prilogo 3).

Z razvrstitvijo v skupine se oblikujejo homogene podskupine za oslabitev, ki nato odražajo tip komitenta in z boniteto tudi uspešnost poslovanja, njegovo finančno stanje in dosedanji odnos z banko.

2. **faza:** Ugotovitev deleža terjatev posamezne skupine, pri kateri ugotavljamo izgubo – banka na osnovi preteklih izkušenj ocenjuje, da bo deloma ali v celoti prišlo do neunovčljivih terjatev pri gospodarskih družbah in samostojnih podjetnikih, ki so razvrščeni v katerokoli bonitetno skupino.

3. **faza:** Izračun izgube in s tem potrebne višine oslabitev terjatev oziroma rezervacij – oslabitve oziroma rezervacije do gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov se oblikujejo tako, da se vsota knjigovodskih vrednosti nepregledanih terjatev v posamezni bonitetni skupini, pomnoži z deležem povprečne izgube individualno pregledanih terjatev iste bonitetne skupine.

3.6.2.1.3 VPLIV OSLABITEV OZIROMA REZERVACIJ NA KAPITAL BANKE

Po Sklepu o izračunu kapitala bank in hranilnic se kapital banke glede na svoje lastnosti in zahtevane pogoje tega sklepa deli na tri kategorije (Sklep o izračunu kapitala bank in hranilnic, 2006):

- temeljni kapital, ki ga sestavljajo: vplačani osnovni kapital in kapitalske rezerve, rezerve in zadržani dobiček ali izguba in inovativni instrumenti,
- dodatni kapital I, ki ga sestavljajo: presežki iz prevrednotenja, presežek oslabitev in rezervacij glede na pričakovane izgube, izračunane po pristopu IRB, hibridni instrumenti, presežki iz naslova inovativnih instrumentov, kumulativne prednostne delnice brez fiksnega donosa, podrejeni dolg in kumulativne prednostne delnice s fiksnim donosom,
- dodatni kapital II, ki predstavlja podrejeni dolg.

Kapital banke mora vedno dosegati ali presežati višjo od vrednosti (Zakon o bančništvu, 2006):

- zneska 5.000.000 EUR ali
- seštevek kapitalskih zahtev.

Temeljni kapital in dodatni kapital I se lahko uporabita za izpolnjevanje kapitalskih zahtev za kreditna, operativna ter tržna tveganja. Dodatni kapital II pa se lahko uporabi samo za izpolnjevanje kapitalskih zahtev za tržna tveganja, razen kapitalskih zahtev za tveganje poravnave in kreditno tveganje nasprotne stranke.

Iz tega sledi, da se temeljni kapital in dodatni kapital I zmanjšata za presežek pričakovanih izgub oziroma pričakovane izgube (Sklep o izračunu kapitala bank in hranilnic, 2006), torej oslabitve in rezervacije znižujejo kapital banke.

3.6.3 UPRAVLJANJE KREDITNEGA TVEGANJA

Z namenom zmanjšati verjetnost nastanka nepredvidenih dogodkov se finančne institucije pred kreditnim tveganjem zavarujejo na različne načine. Končni rezultat zaščite je varnejše, manj variabilno poslovanje, a ker je popolno zaščito velikokrat težko ali celo nemogoče doseči, finančne institucije dajejo vedno večji poudarek upravljanju s kreditnim tveganjem. Le-to je eden izmed ključnih elementov za uspešno poslovanje banke, saj je banka po naravi poslovanja proizvajalec kreditnega tveganja. Banka namreč tveganje sprejema, ga transformira in vgrajuje v

bančne proizvode in storitve. Tveganje potencialno zmanjšuje dobiček oziroma povečuje izgubo, zato je ena od osnovnih komponent skrbnega in varnega upravljanja banke predvsem v smislu iskanja optimalnega razmerja med donosom in tveganjem pri posameznem finančnem sredstvu pri skupini sredstev, vrsti finančnih sredstev in portfelju finančnih sredstev kot celoti (Proces ocenjevanja tveganj (Javni del), 2007, str. 24).

Glavni poudarek pri upravljanju kreditnega tveganja v bančništvu je še vedno osredotočenost na ocenjevanje kreditnega tveganja in ustrezno oblikovanje rezervacij ter pridobitev kapitala kot načinov za pokrivanje izgube v primeru kreditnih dogodkov. Izkušnje namreč kažejo, da je kvaliteta kreditov močno povezana s finančno skrbnostjo. Poslabšanje kvalitete kreditov je pogosto znak težav v banki. Glavni tveganji, ki spremljata tveganje poslabšanje kreditnega portfelja, sta slabša likvidnost in zmanjšanje kapitala.

Dejavniki, ki vplivajo na razvoj aktivnega upravljanja kreditnega portfelja so (Kuritzes, 1998, str. 1-2):

- povečana likvidnost, ki se izraža na sekundarnem trgu kreditov, kjer prihaja do prodaje kreditov, zlasti ko gre za velike kreditojemalce z visoko boniteto; preko prodaje in nakupov kreditov, obveznic, komercialnih papirjev in drugih kreditnih instrumentov banke preoblikujejo strukturo svoje bilance; razvoj kreditnih izvedenih instrumentov po drugi strani omogoča prenos oziroma preoblikovanje tveganja, ki izhaja iz kreditiranja,
- izginjanje razlik med komercialnim in investicijskim bančništvom v univerzalnih bankah, kjer krediti in obveznice postajajo substituti in se zato krediti, obveznice in izvedeni finančni instrumenti enega dolžnika upravljajo v okviru enega portfelja; vsi ti instrumenti so namreč le različna sredstva za preoblikovanje kreditnega tveganja,
- potreba po večji diverzifikaciji kreditnega portfelja, saj se banke vedno bolj zavedajo omejitev, ki jih ima pasivna strategija absorpcije kreditnega tveganja - odobritve in držanja določene izpostave v bilanci; predvsem regionalne banke se srečujejo s problemom prevelike koncentracije,
- potencialni davčni prihranki in ugoden vpliv na višino predpisanega kapitala, kar izhaja predvsem iz umikanja kreditov iz bilance banke v roke vzajemnih, pokojninskih in drugih skladov ter institucij in posledično zmanjšuje kapitalske zahteve in dvojno obdavčenje;
- povpraševanje s strani nebančnih investitorjev, ki želijo pridobiti kredite v svoje bilance, vpliva na naraščanje zunajbilančnih obveznosti bank,
- napredek na področju analize kreditnega tveganja je pripeljal do razvoja učinkovitih modelov kreditnega portfelja.

Spremljanje kvalitete kreditnega portfelja in sprememb, ki se dogajajo zaradi odobravanja novih naložb, odplačevanja kreditov, spremenjenih gospodarskih razmer itd., je temelj, na katerem sloni upravljanje kreditnega portfelja. Banke in njihovo vodstvo veliko pozornost posvečajo kontroli kreditnega portfelja in oblikovanju ustreznega razmerja med rezervacijami, kapitalom, celotnim kreditnim portfeljem in celotno bančno aktivo (Basu, Rolfes, 1995, str. 63). Banke stremijo k temu, da na eni strani maksimizirajo tveganju prilagojeno stopnjo donosa za svoje postavke na

aktivni bilanci stanja, na drugi strani pa se skušajo znebiti kreditnega tveganja, ki izhaja iz prevelike koncentracije in korelacije v njihovem portfelju.

Banke razvijajo učinkovite modele upravljanja kreditnih tveganj in se v veliki meri osredotočajo na kreditni portfelj kot celoto, vedno manj pozornosti pa posvečajo individualni obravnavi kreditnega tveganja posameznega komitenta. Takšen trend še spodbuja razvoj novih načinov upravljanja kreditnega portfelja, ki se kaže v obliki razvoja in uporabe izvedenih finančnih instrumentov, prodaje kreditov in listinjenja. Z njihovo pomočjo lahko banka oblikuje kreditni portfelj po lastni meri, torej glede na lastne preference z vidika tveganj in donosa. Nekaterne velike banke so razvile sistem, v skladu s katerim se že takoj ob odobritvi kredita zavarujejo pred kreditnim tveganjem z nakupom izvedenega finančnega instrumenta, pri čemer strošek zaščite vkalkulirajo v ceno kredita. Švicarska banka UBS ima po podatkih časnika Financial Times 60 - 80 % svojega portfelja komercialnih kreditov zavarovanih na ta način (Wood, 2002, str. 2).

4 BANČNO ZAVROVALNIŠTVO

4.1 ANALIZA POVEZOVANJ FINANČNIH INSTITUCIJ

Panoga finančnih storitev doživlja v zadnjih letih velike spremembe. Za to področje je značilna deregulacija, odprava protekcionističnih ukrepov ter prevzemi in pripojitve. Pravo revolucijo je povzročil tudi tehnološki razvoj v informacijski tehnologiji, zato je klasična razdelitev na različne institucije, kot so banke, zavarovalnice, pokojninske in vzajemne sklade, vse manj primerna (Bešter, Kopal, 1998, str. 93-107). Vse to ustvarja zelo drugačno sliko od tiste, ki smo je bili pri finančnem poslovanju vajeni še pred 15 ali 20 leti.

Glavni generator vpliva na finančne institucije je seveda povpraševanje po finančnih storitvah, ki ga določajo demografski in varčevalni trendi, liberalizacija kapitalskih trgov ter spremembe v vzorcih obnašanja prebivalstva.

Ena od značilnosti sodobnih finančnih trgov je prepletanje finančnih storitev kot tudi načinov ponudbe le-teh. Povsod v razvitem svetu je opaziti, da se pregrade med vrstami finančnih storitev manjšajo. Povezovanje storitev kapitalskega trga z bančnimi storitvami, bančnih in zavarovalniških storitev, zavarovalniških storitev in storitev kapitalskega trga sili sodobne ponudnike finančnih storitev v povezave, ki so bile še pred kratkim težko prestavljive ali celo pravno formalno onemogočene. Te pojavne oblike finančnega univerzalizma se v najbolj razvitih primerih pojavljajo v organizacijski obliki finančnih konglomeratov, ki s holdinško ureditvijo zajemajo celoto bančnih, zavarovalniških in drugih finančnih storitev. Na področju finančnih storitev ali trgov ni več pomembna zgolj tekma znotraj posamezne finančne panoge, ampak vedno bolj med posameznimi finančnimi storitvami. Kot ena najbolj dinamičnih in tudi uspešnih se je v zadnjih letih pokazala povezava in sodelovanje bank in zavarovalnic, ki skupaj ponudijo strankam celostni finančni servis in ne zgolj posamezne storitve.

Tako je v ZDA upadel delež finančnega posredništva bank merjeno s sredstvi s 55,9 % leta 1948 na 36,1 % leta 1997, delež pa so povečale investicijske družbe, pokojninski skladi in finančne družbe. Slednje omogočajo varčevalcem cenejši posredni dostop na kapitalske trge, z razpršitvijo naložb in velikostjo pa tudi porazdelitev tveganja. Zaradi teh trendov ter združitvev, prevzemov in stečajev, se število bank zmanjšuje. Tiste, ki pa ostanejo, ponujajo tudi druge storitve, ki so vezane na provizije ali pa na povsem nova področja, kot je zavarovalništvo. Drug razlog za manjše finančno posredništvo bank je v tem, da se večja podjetja financirajo direktno preko kapitalskih trgov z izdajanjem delnic ali obveznic (Saunders, 2000, str. 97-98).

4.2 OBLIKE SODELOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE

Kakšen je pristop k razvoju bančnega zavarovalništva²⁶, je seveda odvisno od vpletenih strani in tudi od splošnega okolja, v katerem delujejo posamezni ponudniki finančnih storitev. Sodelovanje bank in zavarovalnic ima torej številne pojavne oblike (Mlakar, 1998, str. 14):

1. ustanovitev banke s strani zavarovalnice,
2. ustanovitev lastne zavarovalnice s strani banke,
3. ustanovitev skupne zavarovalnice,
4. pogodbeno sodelovanje in
5. kapitalske povezave med bankami in zavarovalnicami.

Uspeh katerekoli vrste sodelovanja je odvisen predvsem od uspešne uveljavitve strategije bančnega zavarovalništva znotraj obstoječe organizacijske strukture. Pri tem se poudarja potreba po natančni ugotovitvi, katere funkcije naj bi bile centralizirane, da bi dosegli sinergije v bančnem zavarovalništvu (Genetay, Molyneux, 1998, str. 39).

4.2.1 USTANOVITEV BANKE S STRANI ZAVAROVALNICE

Tovrstni pristop zavarovalnice največkrat uporabljajo kot obrambo pred izgubo tržnega deleža, ki ga pridobivajo druge bančno-zavarovalne povezave. Zavarovalnice z ustanovitvijo svoje banke predvsem želijo dobiti dostop do dodatnih informacij svojih in potencialnih klientov. Predpogoj za uspešnost tovrstnega sodelovanja je finančna stabilnost zavarovalnice in širok spekter odjemalcev.

Zaradi velikih težav pri ustanavljanju banke, kje največji problem predstavljajo zapleteni postopki ustanavljanja bank, posledično spremljajočih velikih stroškov in povezano tveganje z neuspehom,

²⁶ Bančno zavarovalništvo, kjer gre za vstop banke na trg zavarovalniških storitev imenujemo tudi bancassurance oziroma allfinanz, kar bi prevedli univerzalne finance. Eno od definicij bančnega zavarovalništva lahko opišemo kot strategijo, sprejeto s strani bank ali zavarovalnic, ki nameravajo sodelovati in se bolj ali manj med seboj integrirati na trgu finančnih storitev.

Koncept Allfinanz predstavlja reševanje finančnih problemov posamezne stranke na individualen in celovit način. Razlogi za nastanek allfinanz koncepta so zelo podobni razlogom za bancassurance: ponuditi širši obseg finančnih storitev, doseči čim bolj učinkovito uporabo distribucijskih kanalov, razširiti področje svojega delovanja in povečati število strank, zagotoviti boljše kakovost svojih produktov in z vsem naštetim povečati profitabilnost institucije. Gre za širši koncept kot v primeru bančnega zavarovalništva.

Poleg bančnega zavarovalništva so v svetu finančnih storitev vse bolj pogosti tudi primeri, ko želi zavarovalnica vskočiti na trg bančnih produktov. Zavarovalno bančništvo ali assurfinance pomeni prodajo bančnih storitev pri zavarovalnih zastopnikih.

se manjše zavarovalnice raje odločajo za kapitalske povezave in vključitve v obstoječe finančne holdinge, večje in močnejše pa za prevzeme.

4.2.2 USTANOVITEV LASTNE ZAVAROVALNICE S STRANI BANKE

Običajno se za ustanovitev lastne zavarovalnice odločajo močne banke, ki s to preprosto povezavo bančnih in zavarovalnih storitev želijo razširiti ponudbo finančnih storitev. Ta način povezovanja je povezan z velikimi tveganji, saj same banke v osnovi nimajo primerne kadra s specifičnim zavarovalniškim znanjem. Za tak nastop na trgu morajo banke torej najprej pridobiti strokovni kader in razviti primerno marketinško strategijo, ki pa nastane šele po temeljiti raziskavi trga in oblikovanju ustreznega modela poslovanja. Zavarovalnih zastopnikov, ki jih ustanovijo banke, običajno nimajo, ker jih nadomeščajo bančne poslovalnice. Vse to in vsi dodatni operativni stroški so posledica visokih vstopnih stroškov banke v zavarovalno dejavnost.

Glede na to, da so življenjska zavarovanja po svoji vsebini še najbližja bančnim storitvam, banke ponavadi najprej ustanovijo življenjsko zavarovalnico. Premoženska zavarovanja predstavljajo višji nivo nastopa na trgu in se ga lotevajo tisti, ki jim je nastop na trgu življenjskih zavarovanj že uspel.

Razlogi, ki privedejo banko do ustanovitve zavarovalnice so v največji meri finančni in zavarovalni. V primeru pravilne odločitve banke se finančni razlogi kažejo predvsem zaradi ekonomije obsega v nižjih stroških na enoto finančne storitve. Nedvomno ima banka tudi večji nadzor in vpliv nad stroški zavarovanja pri sebi in pri svojih komitentih.

Za razliko od združitve in pripojitve pri ustanavljanju zavarovalnice banki ni potrebno v tako veliki meri paziti na mešanje in usklajevanje bančne in zavarovalniške kulture, kar pomeni lažje vključevanje zavarovalniških proizvodov. Ponavadi banka sama preko zavarovalnice organizira način in obseg prodaje produktov, prav tako v večji meri vpliva na razvoj novih produktov in ustreznih marketinških strategij. Banka torej tudi preko zavarovalnice poskuša graditi na svojih prednostih in v tem pomenu polno izkorišča sinergijske učinke.

Zavarovalnice, ki so jih ustanovile banke, običajno nudijo dve vrsti produktov. Prvi so visoko kakovostni produkti, namenjeni zahtevnejšim odjemalcem. Gre za produkte, ki so podobni davčno ugodnim življenjskim zavarovanjem in rentnim produktom, ki jih nudijo največje klasične zavarovalnice. Drugi produkti pa so namenjeni širšemu trgu in so poenostavljena različica že znanih storitev, lahko pa so tudi nekakšna mešanica bančnih in zavarovalniških storitev (Mlakar, 1998, str. 21).

Analiza primerov bančnega zavarovalništva v različnih evropskih državah je pokazala, da so tiste banke, ki ponujajo zavarovalniške proizvode prek redno zaposlenih bančnih uslužbencev, izbrale paleto preprostih produktov, ki ne povečuje obsega potrebnega znanja uslužbencev za njihovo prodajo. Banke, ki ponujajo bolj zapletene produkte, za katera so potrebna specializirana znanja, so v svojih poslovalnicah zaposlile zavarovalniške svetovalce (Škodnik, 2004, str. 49).

Sama ideja o banki, ki ustanovi lastno zavarovalnico se ni porodila le zaradi širjenja storitev in kroga komitentov, temveč je do tega pripeljal zgodovinski razvoj. Številne zakonodaje so omejevale združevanje bank in zavarovalnic, medtem ko ustanavljanje zavarovalnic ni poznalo takih omejitev.

4.2.3 USTANOVITEV SKUPNE ZAVAROVALNICE

Običajno je razlog za ustanovitev nove skupne zavarovalnice banke in zavarovalnice predvsem zaradi skupne strateške odločitve o združitvi komplementarnih sposobnosti, znanj ali sredstev obeh partnerjev. Namen je, da bosta oba partnerja zaradi sodelovanja bolj uspešna kot če bi na trgu nastopala samostojno. Oba partnerja po tej poti tudi hitreje prideta do potrebnega znanja, za kar bi vsak zase porabila ogromno časa.

Drugi razlog, ki govori v prid tem zvezam med bankami in zavarovalnicami, je možnost združitve distribucijskih mrež obeh partnerjev v smislu večje prodaje produktov. V tujini predstavlja ustanovitev skupne zavarovalnice najpogostejšo obliko sodelovanja bank in zavarovalnic, kjer je možno angažiranje večjega števila bank in zavarovalnic. Sam način je primeren predvsem za mednarodno povezovanje bank in zavarovalnic, ki odpira širok spekter bančnega zavarovalništva.

Na dolgi rok je sodelovanje med banko in zavarovalnico uspešno le v primeru, če imata obe skladne strategije in k sodelovanju v novi zavarovalnici prispevata obe enak del. V večini primerov bančnega zavarovalništva do takih razmer ne pride, saj uspeh takega povezovanja onemogoča cela vrsta predvsem operativnih problemov, ki izvirajo iz nasprotujočih interesov sodelujočih. Banka bolj poudarja razvoj finančnih storitev in svetovanje, da bi ustvarile stabilen, dolgoročen odnos s strankami. Na drugi strani pa je zavarovalnica bolj prodajno usmerjena in želi prek banke na ta način ustvariti najvišje možne provizije. Pogosto zavarovalnice v teh zvezah več pridobijo, saj izkoriščajo bančno prodajno mrežo, banke pa večinoma težko najdejo uspešno prodajno pot prek zavarovalnice.

Prednost ustanovitve skupne zavarovalnice je tudi v tem, da so potrebe po kapitalu občutno nižje kot so v primerih vstopov bank na zavarovalno področje. Predvsem srednje velikim bankam in zavarovalnicam, ki imajo običajno manj kapitala, predstavlja ta način sodelovanja možnost večje donosnosti.

4.2.4 POGODBENO SODELOVANJE

Prenašanje določenih delov poslovanja na zunanje poslovne partnerje lahko izboljša profil tveganosti finančne institucije. Zunanji poslovni partnerji imajo lahko večje strokovno znanje in so specializirani za točno določene aktivnosti. Kljub temu pa uporaba njihovih storitev ne zmanjšuje odgovornosti uprave in višjega menedžmenta pri zagotavljanju varnega in transparentnega izvajanja teh poslovnih aktivnosti, ki morajo potekati tudi v skladu z zakoni. Aranžmaji z zunanjimi poslovnimi partnerji morajo temeljiti na jasnih pogodbah in/ali sporazumih

o izvajanju storitev, iz katerih izhaja jasna razmejitev odgovornosti med naročnikom in zunanjimi poslovnimi partnerji.

Pogodbene oblike sodelovanja so značilne za trge, kjer se storitve v obliki bančnega zavarovalništva šele uveljavljajo. Gre za vzpostavitev prvih stikov med že uveljavljenima finančnima ustanovama.

Pogodba o poslovnem sodelovanju lahko pogosto vsebuje tudi naslednje elemente (Mlakar, 1998, str. 15):

- **Klavzulo ekskluzivnosti:** sklepanje dogovorov, sodelovanje ter kapitalska udeležba s konkurenčnimi družbami je mogoča le s soglasjem vseh podpisnic, enako velja za nudenje storitev in razvoja novih.
- **Določilo o transparentnosti odnosov:** seznanitev vseh podpisnic z že obstoječimi odnosi, sodelovanji in dogovori z drugimi družbami.
- **Načelo usklajevanja:** temeljno načelo, ki ne velja zgolj za usklajevanje odnosov, temveč obsega tudi usklajevanje strategije delovanja in razvoja hčerinskih družb.
- **Načelo enakopravnosti in soglasja:** pomeni, da so vse odločitve, določene s pogodbo, sprejete soglasno.

To predstavlja le nekaj najpomembnejših področij, ki jih običajno zajame pogodba. Namen teh pogodb je predvsem urediti razmerja nadaljnjega sodelovanja, kjer vsaka stran poskuša poskrbeti, da se z dodatno ponudbo ne bo zmanjšala kakovost njenih storitev za komitente.

Banke in zavarovalnice lahko pogodbeno razmerje uredijo na tri načine (Implementing An Effective Bancassurance Strategy, 1993, str. 35):

- **Plačilo zavarovalnice za uporabo bančnih baz podatkov o strankah:** ta vrsta pogodb je sicer redka, značilna za majhne banke in zavarovalnice, predstavlja predvsem nevarnost za banke, da bodo njihovi podatki o strankah uporabljeni tudi v druge namene, s čimer se izpostavljajo tveganju izgube svojih strank.
- **Splošno zastopstvo:** sporazum o splošnem zastopstvu sklene banka z večjim številom zavarovalnic, stroški za banko so pri takem pristopu razmeroma nizki, same storitve pa je mogoče prodajati kot del ponudbe banke, ki so v skladu s potrebami in željami njihovih strank.
- **Ekskluzivno zastopstvo:** tu ima banka sklenjen sporazum samo z eno zavarovalnico, torej lahko ponuja samo njene proizvode. Banka pri tem ne prevzema nobenih zavarovalniških tveganj, prav tako ne potrebuje posebnih zavarovalniških znanj. Slabost tega načina je v tem, da če je prepoznavnost zavarovalnice slaba ali celo negativna, se lahko slabo ime prenese tudi na banko in posledično pride do izgube strank.

Največja kritika pogodbenega sodelovanja in ustanovitev skupne zavarovalnice s strani banke in zavarovalnice izhaja iz prepričanja, da obe stopnji sodelovanja povečujeta razhod med interesi zavarovalnic in bank na eni strani, na drugi strani pa so taka sodelovanja relativno nestabilna (Hoschka, 1994, str. 122).

4.2.5 KAPITALSKE POVEZAVE MED BANKAMI IN ZAVAROVALNICAMI

Kapitalske povezave so generičen pojem za različne udeležbe zavarovalniškega kapitala v bankah ali obratno. Sodelovanja, ki izhajajo iz kapitalskih povezav, lahko trajajo daljši ali krajši čas, lahko pa se tak odnos tudi pretrga.

Načini oblikovanja kapitalskih povezav so različni, najpogostejši pa so:

- **PRIPOJITEV** je prenos premoženja ene družbe v zameno za delnice druge družbe. To se najpogosteje stori s posebnimi dogovori in pogodbami, ki natančno urejajo prenos premoženja ter pravice, izhajajoče iz delnic. Teoretiki ločujejo statutarno pripojitev in nakup premoženja. Statutarna pripojitev pomeni, da delničarji pripojene družbe zamenjajo svoje delnice za delnice pripojitvene družbe, medtem ko pri nakupu premoženja pripojitvena družba kupi sredstva in obveznosti pripojene družbe. Večinoma gre za pripojitev manjše družbe k večji, pri čemer večja družba ohrani svoj status, manjša pa pravno formalno preneha obstajati (Kobl, Demong, 1988, str. 700).
- **SPOJITEV/ZDRUŽITEV** je ustanovitev nove družbe s prenosom premoženja družb, ki se povezujejo. Združita se družbi, ki sta približno enake velikosti, nastane nova družba, delničarji obeh bivših družb pa dobijo delnice novo nastale družbe v dogovorjenem razmerju (Hanson, 1985, str. 608).
- **PREVZEM** - gre za pridobitev večinskega deleža glasovalnih pravic. S tem lahko prevzemnik na skupščini delničarjev preglasuje ostale delničarje ter večinsko vpliva na odločitve glede vodenja družbe. Prevzem je lahko prijateljski ali sovražni. Prijateljski prevzem pomeni, da prevzemnik da ponudbo upravi ciljne družbe in ne kupuje ali na kak drug način kopiči delnice ciljne družbe. O sovražnem prevzemu govorimo, ko prevzemnik brez opozorila upravi ciljne družbe, ki jo ob uspešnem prevzemu običajno tudi zamenja, odkupuje njene delnice (Borak, 1996, str. 47).
- **VKLJUČITEV** – je integracija banke ali zavarovalnice v finančni koncern. Od pripojitve se razlikuje v tem, da ob vključitvi finančna ustanova ne preneha obstajati (Mlakar, 1998, str. 17).
- **VZAJEMNO POVEZOVANJE FINANČNIH INSTITUCIJ** - gre za medsebojno udeležbo dveh ali več finančnih ustanov. Možnih je več oblik povezav: med bankami in zavarovalnicami, med bankami, ki se ukvarjajo z bančnim zavarovalništvom ali pa med zavarovalnicami, ki se ukvarjajo z zavarovalnim bančništvom (Mlakar, 1998, str. 17).

4.3 RAZLOGI ZA POVEZOVANJE DRUŽB

Razvoj bančnega zavarovalništva je potekal po dveh poteh. Na eni strani se je pogosto ustvarjala bančno-zavarovalna skupina kot posledica splošnih združitvenih in prevzemnih trendov, ki so iskali čim večje stroškovne učinkovitosti, na drugi strani pa so razvoj teh storitev spodbudile velike primerjalne prednosti ponudbe različnih finančnih storitev preko enega prodajnega kanala, kar je bilo predvsem posledica zahtev sodobne stranke, ki želi v čim večji meri urejati svoje finančne zadeve na enem mestu.

Najboljša pot za vstop bank in zavarovalnic v bančno zavarovalništvo je odvisna od prednosti in slabosti posameznega partnerja in njegove pripravljenosti na združevanje. V nadaljevanju podajam nekaj prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti tovrstnih sodelovanj.

4.3.1 PREDNOSTI POVEZOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE

Banka in zavarovalnica se lahko ob sodelovanju veliko naučita ena od druge in tako izboljšata svoje poslovanje. Vsaka institucija ima njej lastne prijeme pri razvoju in ponudbi storitev, ki so lahko zanimivi tudi za drugo stran. Obenem imata tudi vsaka svoje razloge za tako obliko sodelovanja. Banka hoče pridobiti svoj delež zavarovalniškega trga, ki raste hitreje od bančnega, zavarovalnica skuša z novimi prodajnimi mesti razširiti svoje področje delovanja, obe želita izkoristiti ekonomijo obsega in ekonomijo povezanih proizvodov.

Eden od temeljnih motivov za povečano sodelovanje bank in zavarovalnic je obvladovanje stroškov poslovanja. Njihovo znižanje oziroma povečanje realizacije ob obstoječih, je osnova za preživetje ob hudem konkurenčnem boju, ki se pojavlja na tem področju v razvitih ekonomijah.

Navsezadnje pa sodelovanje zavarovalnice z ugledno banko, hkrati povečuje njen ugled in zaupanje v samo zavarovalnico in obratno.

4.3.1.1 PREDNOSTI POVEZOVANJA ZA BANKO

Z vidika banke je povezovanje zanimivo zaradi naslednjih dejstev (Hoschka, 1994, str. 174):

- z diverzifikacijo poslovanja na področje zavarovalništva povečati prihodke in hkrati zmanjšati odvisnost od obrestnih marž,
- koriščenje obsežnega portfelja strank,
- razširitev ponudbe finančnih storitev in s tem ustvarjati dolgoročno navezanost in sodelovanje stranke in
- približevanje k popolni ponudbi finančnih storitev vse na enem mestu.

Banke, ki se povezujejo z zavarovalnicami, pričakujejo od takšnih povezav širitev svoje ponudbe storitev in s tem zajetje širših tržnih segmentov. Ponudba banke postane pestrejša, bolj celostno zaokrožena, s tem pa se okrepijo tudi vezi z obstoječimi strankami. To vpliva na boljši ugled banke in njen položaj na trgu, kar se odraža predvsem v njeni večji kredibilnosti. Banke se morajo

dandanes bistveno bolj posvečati svojim strankam kot npr. v petdesetih in šestdesetih letih dvajsetega stoletja, ko so bile le mogočne organizacije, obdane z marmorjem in visokimi steklenimi pregradami, ki so ločevale stranke od bančnih uslužbencev. Bančna ponudba je bila enostavna, stranke so bile vezane na svojo poslovalnico (Colgate, 2000, str. 139-140).

Vse večja konkurenca med bankami je ob vse večjem krčenju obrestne marže privedla do povečanja administrativnih in marketinških stroškov in tako znižala dobičkonosnost tradicionalnih bančnih storitev. Nove bančno zavarovalne storitve lahko občutno povečajo produktivnost zaposlenih in dobičkonosnost v bankah, saj z večjo ponudbo storitev banka lažje tekmuje z ostalimi nebančnimi konkurenti, zmanjša stroške na enoto storitev in sploh postane bolj učinkovita pri svojem poslovanju.

Visoki stroški poslovanja bančnih poslovalnic so imeli za posledico velike spremembe v načinu prodaje bančnih storitev. Posledično so se vpeljevale tudi sodobne tržne poti, kot so bančni avtomati, telefonsko poslovanje in internet, namenjeni predvsem izvedbi bolj rutinskih bančnih storitev, poleg tega pa je pogosto prišlo tudi do zapiranja poslovalnic, kar je bilo najbolj očitno v 90 letih prejšnjega stoletja.

Tabela 3: Število poslovalnic in število poslovalnic na milijon prebivalcev po izbranih državah v letih 1990-1999

Država	Poslovalnice 1999	Sprememba 1990-1999	Podružnice na 1.000.000 prebivalcev let 1999
Belgija	6.964	-24 %	680
Nemčija	44.711	-14 %	540
Italija	27.088	51 %	470
Francija	25.512	-4 %	430
Švica	2.973	-29 %	409
Nizozemska	6.357	-26 %	400
Velika Britanija	15.473	-26 %	260
Švedska	2.130	-37 %	240

Vir: Bancassurance in Practice, 2001, str. 6

V Evropi se je število poslovalnic na milijon prebivalcev najbolj znižalo na Švedskem, v večini držav pa se je le to v izbranem desetletju znižalo za 25 do 30 %. Predvsem v državah, kjer je bančno zavarovalništvo doživelo razcvet, krčenje števila poslovalnic ni bilo tako drastično, v Italiji se je število poslovalnic celo povečalo.

Banke se vse bolj soočajo z večjo mobilnostjo svojih strank. Dejstvo je, da je postal predvsem nakup finančnih instrumentov bistveno enostavnejši tako z vidika pridobitve ustreznih informacij kot tudi same sklenitve posla. To je predvsem posledica uvedbe informacijske tehnologije v bankah, ki so potrebovale avtomatsko obdelavo podatkov in hiter dostop do informacij na vseh njenih prodajnih mestih. Zelo veliko strank ima odprte račune pri več bankah, zato se mora banka,

da bi zadržala stranke, vse bolj truditi za lojalnost strank, kar lahko, med drugim, doseže z dodatno ponudbo, ki jo omogoča prav bančno zavarovalništvo.

Tako imajo banke interes tržiti zavarovalne produkte predvsem zaradi (Šker, 2006, str. 24):

- banka ponudi komitentu celotno finančno storitev na enem mestu in tako prepreči, da bi odšel h konkurenci,
- banka ima širšo paleto ponudbe,
- zavarovalno premijo vedno plača komitent banke,
- banka prejme provizijo,
- če je zavarovanje namenjeno plačilu kredita se zniža kreditna izpostavljenost banke,
- možnost nesporazuma s komitentom je zmanjšana, saj večji del obveznosti komitenta do banke krije zavarovalnica,
- manjše zahteve glede kapitala za banko,
- preprosto trženje, predvsem zavarovalnih produktov, vezanih na različne oblike kreditov in
- za večino administracije poskrbi zavarovalnica.

Banke so nedvomno zelo zainteresirane za trženje zavarovalnih storitev, saj jim te omogočajo koncentracijo storitev za že obstoječe in nove komitente ter dodatni zaslužek iz naslova provizije zavarovalnega posredovanja.

Prevladuje mnenje, da več storitev, kot jih uporablja stranka pri enem ponudniku, manjša je verjetnost, da bo prešla h konkurenci. Tako je, glede na uporabljene storitve, oblikovana naslednja verjetnost, da bo stranka zapustila banko (Bancassurance in Practice, 2001, str. 7):

- samo osebni račun 1 : 1
- samo depozit 2 : 1
- osebni račun in depozit 10 : 1
- osebni račun, depozit ter kredit 18 : 1
- osebni račun, depozit in zahtevnejše finančne storitve 100 : 1

4.3.1.2 PREDNOSTI POVEZOVANJA ZA ZAVAROVALNICO

Z vidika zavarovalnice je povezovanje zanimivo zaradi naslednjih dejstev (Hoschka, 1994, str. 174):

- dostop do velikega kroga strank banke in razvoj novih finančnih produktov,
- s pomočjo prodajnih poti banke zmanjšati odvisnost od zavarovalniških agencij in zastopnikov (brez izgradnje lastne zastopniške mreže),
- skupna izraba določenih storitev z banko (prostori, poslovalnice, logistika...),
- možnost pridobitve dodatnih denarnih sredstev in tako izboljšati solventnost banke.

Zavarovalnice predvsem dobijo dostop do obširnih bančnih baz podatkov o strankah, ki so zelo primerni za masovno prodajanje. Banke imajo namreč strateško prednost v primerjavi z ostalimi finančnimi institucijami, saj imajo dostop do obširnih podatkovnih baz o svojih strankah. Poleg vseh teh podatkov, ki se nabirajo tekom poslovanja komitenta banke, lahko bančno osebje preko

intervjujev zbira še dodatne mehke informacije o posameznih strankah, kot so npr. strankina naklonjenost tveganju in njene finančne želje. Te baze podatkov lahko nudijo podroben finančni pregled strank, na podlagi katerih je mogoče določiti ciljno skupino in njihove potrebe.

Zavarovalnici se poveča možnost pripraviti nove storitve, saj v sodelovanju z banko lahko pride do povezave bančnih in zavarovalniških storitev, kar lahko bistveno poveča obseg poslovanja zavarovalnice. Prav tako širša baza potencialnih strank omogoča zavarovalnici ponuditi storitve, pri katerih bi brez povezave z banko le težko dosegla želeno ekonomijo obsega in seveda donosnosti.

Običajne prodajne poti za zavarovalniške storitve so precej drage, pot preko razvejene mreže bančnih poslovalnic pa lahko bistveno lažje omogoči pripravo in prodajo storitev, s katerimi je ob uporabi tradicionalnih načinov prodaje zavarovalnica nekonkurenčna. Banka predstavlja učinkovit distribucijski kanal predvsem v primeru, ko ustvari prijetno okolje, v katerem stranke začitijo predanost in neposrednost v poslovnem okolju.

Zavarovalnice delno opuščajo tradicionalne tržne poti, ki jih zaznamujejo zastopniške in druge posredniške mreže in prehajajo na trženje zavarovalniških storitev preko uporabe bančnih okenc, telefona, interneta ter direktnega trženja. Na izbiro tržne poti vplivajo predvsem stroški, ki jih zahteva posamezna tržna pot ter zadovoljstvo zavarovanca z načinom opravljanje storitve. Nove tržne poti so stroškovno manj zahtevne od tradicionalnih, vendar se zastopniški prodaji verjetno nikoli ne bo dalo popolnoma izogniti, saj je brez osebne komunikacije z zavarovancem težko opravljati vse pomembnejšo svetovalno vlogo zavarovancu.

Zavarovalnice imajo organizirane ustrezne podporno-administrativne službe, ki lahko brez večjih investicij servisirajo tudi bistveno večje obsega poslovanja. Z vključitvijo bančno-zavarovalnih storitev se lahko zelo znižajo fiksni stroški poslovanja zavarovalnice. To seveda pomeni konkurenčno prednost, ki jo lahko zavarovalnica uresniči v obliki dodatnega donosa ali pa izkoristi kot vzvod za ugodnejšo cenovno politiko pri novih storitvah in s tem večjo konkurenčno prednost v primerjavi z drugimi zavarovalnicami. Delež neplačane zavarovalne premije je pri takem poslovanju minimalen, kar ni zanemarljivega pomena.

4.3.2 SLABOSTI POVEZOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE

Tržna ekonomija kot glavna spodbujevalka vstopanja bank v bančno zavarovalništvo je v veliki meri odvisna od potrošniških preferenc. Uspešno uveljavljanje te strategije je torej odvisno od števila potrošnikov, ki jim je koncept enkratnega kupovanja oziroma vse na enem mestu blizu, ni pa primerno za potrošnike, ki so bolj naklonjeni razpršitvi svojih finančnih investicij v različne finančne institucije.

Zavarovalnice in banke skušajo s posli bančnega zavarovalništva izkoristiti sinergične učinke povezovanja in doseči višje dobičke. Kakovost storitev in interesi strank so pri motivih za sodelovanje običajno na zadnjem mestu.

Pri združevanju dveh prej samostojnih finančnih institucij se pojavi tudi naraščanje upravljalnih problemov.

4.3.2.1 SLABOSTI POVEZOVANJA ZA BANKO

Z vidika bank je pomembno pomanjkanje zavarovalniškega znanja, problem identifikacije bančnega osebja z zavarovalnimi produkti in problem različnih motivacijskih sistemov. Z velikim številom produktov v bankah ni več mogoče pričakovati, da bi bil posamezni komercialist usposobljen za izvajanje vseh storitev, ki jih uporablja stranka, zato široka ponudba storitev zahteva določeno mero specializacije posameznih komercialistov.

Možen je posledični pojavni element odpora potrošnika, ki kupuje zavarovanje od bankirja, če se ta ne strinja, da njegov zavarovalni agent dobi podatke o njegovem bančnem stanju.

Pri bančnem poslovanju je potrebno upoštevati tri načela:

- varnost in zanesljivost naložb – tveganje mora biti čim manjše. Banka mora izbrati udeležence, posle in zavarovanja, ki bodo izpolnili obveznosti do banke v dogovorjenem roku,
- likvidnost – to je sposobnost, da banka v vsakem trenutku lahko izplača svojim upnikom dospele obveznosti in da v dogovorjenih rokih izpolni vse sprejete finančne obveznosti, ki izhajajo iz njenega poslovanja,
- donosnost – banka mora na vložena sredstva doseči takšen donos, ki ustvari zadosten dobiček za večanje rezerv, kritje vseh stroškov poslovanja in izplačilo dividend delničarjem.

Poslovanje banke mora tako težiti k uveljavljanju načel visoke varnosti, optimalne likvidnosti ter stabilne dolgoročne donosnosti. Načelo donosnosti kot primarno načelo bank pri zavarovalnicah ni tako življenjsko pomembno. Banke namreč živijo od uspešnega uveljavljanja načela donosnosti, zavarovalnicam pa to načelo služi za doseganje dodatnih dobičkov in za premagovanje težav v kriznih časih.

4.3.2.2 SLABOSTI POVEZOVANJA ZA ZAVAROVALNICO

Za zavarovalnice predstavlja nevarnost to, da banke dajejo prednost določenim zavarovanjem, da bi le-ta prenesla del bančnih tveganj na zavarovalnico. Taka zavarovanja bi lahko porušila kakovost zavarovalnega portfelja zavarovalnice.

Zavarovalni agent vso pozornost namenja prodaji zavarovalnih produktov in osredotočenosti kupcu, s katerim se lahko podrobneje pogovori o zavarovalnem produktu. Veliko kupcev raje kupi zavarovanje s strani zavarovalnega agenta, saj imajo vanj večje zaupanje in se hkrati počutijo bolj informirane, kot s strani bančnega osebja.

Banke, ki zaradi donosnosti preveč tvegajo, nalagajo sredstva zavarovalnice in poleg tega ne upoštevajo dovolj časovne dinamike pri izravnavi nevarnosti, ogrožajo najpomembnejše naložbeno načelo v zavarovalstvu - načelo varnosti.

4.3.3 PRILOŽNOSTI POVEZOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE

Z združitvijo finančnih ustanov se pojavijo tudi možnosti ponudbe kombinacije storitev in proizvodov zavarovalnic in bank.

Ponudba proizvodov in storitev je tesno povezana oziroma odvisna od izbrane prodajne poti, saj je za prodajo posameznih finančnih storitev potrebna različna raven znanja in vloženega truda, da pride do njene prodaje. Še posebej so večji naporji potrebni v primeru, ko pride do zasičenja trgov. S skupnim sodelovanjem banka in zavarovalnica lažje konkurirata ostalim ponudnikom sorodnih storitev. Ne glede na tradicionalne zavarovalniške in bančne produkte, razvija bančno zavarovalništvo posebne kombinirane produkte, ki naj bi zadovoljili želje strank in so za njih tudi bolj zanimivi (Bancassurance in Practice, 2001, str. 9).

Razvoj internetnega servisa v bankah in zavarovalnicah predstavlja velike investicije, ki pa lahko kljub izvirnim in učinkovitim rešitvam stranke ne prepričajo k večji uporabi teh spletnih servisov. V primeru večje vsebinske vrednosti, lažjega in hitrejšega dostopa do tako bančnih kot zavarovalniških storitev, se stranke stimulira k hitri spremembi načina komuniciranja z banko in zavarovalnico.

Seveda pa je tako za banko kot za zavarovalnico velika priložnost predvsem v tem, da se v medsebojnem sodelovanju seznanijo, naučijo in v končni fazi izboljšajo oziroma dopolnijo svoje interne procese. S tem, ko vsaka od nasprotne strani implementira predvsem pozitivne strani drugega partnerja, celotni odnos pridobiva na svojih pozitivnih ekstranalijah.

4.3.3.1 PRILOŽNOSTI POVEZOVANJA ZA BANKO

Banke posegajo na zavarovalniško področje med drugim tudi zato, ker se srečujejo z velikimi omejitvami v lastni panogi, v zavarovalništvu pa vidijo odlično poslovno priložnost, s katero bodo ohranile ali izboljšale položaj na trgu, izrabile prednosti sproščene regulative, izkoristile ekonomijo obsega in povečale učinkovitost tehnoloških in človeških virov. Banke dandanes pri uvajanju novitet v svoje poslovanje upoštevajo bistveno večje število dejavnikov, kot so jih npr. v sedemdesetih letih, ko so začele v svoje poslovanje uvajati informacijsko tehnologijo. Namen informacijske tehnologije je bil takrat predvsem znižati stroške izvajanja storitev na podlagi avtomatizirane obdelave podatkov. Cilj je bil izkoristiti učinkovitost masovnega izvajanja storitev in masovnega trženja (Sharma, Krishnan, Grewal, 2001, str. 392). Tehnološko so se s tem banke usmerile v storitve, s tem pa odmaknile od komitentov.

V osemdesetih in devetdesetih letih je prišlo do pravega razmaha v razvoju nove bančne ponudbe (Meltzer, 1998, str. 14). Banke so skušale ponuditi na trg čim večjo paleto storitev, saj so stranke postale bolj zahtevne, zelo hitro se je povečevala konkurenca med bankami, tehnologija pa je omogočala hiter razvoj. Banke so se začele boriti za svoje stranke. Da bi jim čim bolj približale svoje poslovanje, so uvedle številne nove oblike tržnih poti, ki omogočajo izvajanje bančnih storitev kjerkoli in kadarkoli: telefonsko in spletno bančništvo ter bančno poslovanje prek mobilnih telefonov. Ne glede na to, da so banke za razvoj in trženje porabile veliko sredstev, pa

niso imele celovite informacije o poslovnem odnosu s posamezno bančno stranko. Prav tako niso imele informacij o tem ali izvedba neke storitve posamezni stranki ustvari dobiček ali izgubo. V ospredju so bili cilji doseganja čim večjega obsega prodaje storitev in tržnih poti. Z razvojem novih trženjskih konceptov so se banke začele zavedati, da je treba trženje preusmeriti od storitev in tržnih poti k strankam. Dodatno so zaradi velike konkurence med bankami in poenostavitve postopkov prehoda strank med bankami, te postale vse manj zveste svoji stalni banki. Bančno zavarovalništvo je torej ena od potez bank, ki jim omogoča vsaj zadržanje obstoječih strank, saj želijo preprečiti prehod svojih strank k drugim finančnim ponudnikom. Praviloma to počnejo s ponudbo preprostih storitev, vendar kmalu ugotovijo, da obstajajo možnosti za povečevanje tržnega deleža tudi s ponudbo bolj kompleksnih storitev, posebno če so to ponudbo sposobne organizirati oziroma ponuditi strankam po več prodajnih poteh.

4.3.3.2 PRILOŽNOSTI POVEZOVANJA ZA ZAVAROVALNICO

Z delnim prenosom prodaje zavarovalnih produktov na banko, zavarovalnica hitreje pridobiva objektivne predloge za izboljšanje svojih proizvodov, saj je tudi v interesu banke, da ima čim bolj konkurenčen splet vseh proizvodov. Banke so pri posredovanju podatkov svojih strank strogo omejene s strani regulatorjev, lahko pa bistveno hitreje posredujejo zaznane potrebe svojih komitentov povezani zavarovalnici, kot bi jih le ta pridobila samostojno, z analiziranjem potencialnega trga. Preko tovrstnih podatkov zavarovalnica lahko bistveno hitreje prilagodi oziroma razvije storitve potrebam in željam, ki jih trg dejansko potrebuje in jih tudi prva lansira.

Če so bančni uslužbenci dejavni usmerjevalci zahtevnejših strank k profesionalnim zavarovalnim posrednikom, so lahko prodajni rezultati zavarovalnice bistveno izboljšani.

4.3.4 NEVARNOSTI POVEZOVANJA BANKE IN ZAVAROVALNICE

Potrebno je vedeti, da se pri bančnem zavarovalništvu pričakovanja o izkoriščanju sinergičnih učinkov in večji konkurenčnosti ne uresničijo vedno.

Pri uvajanju bančno zavarovalnih storitev se je izkazalo, da so bili samostojni poskusi praviloma neuspešni. Večina bank, ki je hotela samostojno ponuditi zavarovalne storitve v bančnih poslovalnicah, je bila v teh poskusih le delno uspešna. Enako velja za zavarovalnice, ki so same narekovale način prodaje svojih storitev preko alternativnih kanalov. Za uspeh takega načina prodaje finančnih storitev je nujno potrebno sodelovanje obeh, pri tem pa je treba upoštevati posebnosti in osnovne zakonitosti vsakega finančnega področja posebej. Tako običajno banke lažje pridobijo informacijo, kaj stranke potrebujejo, katere prodajne poti jim bolj odgovarjajo in kakšen finančni servis je zanje najprimernejši. Seveda morajo potem prilagoditi svojo ponudbo storitev in temu ustrezno preurediti poslovalnice. Pri tem sta ključnega pomena marketinška in prodajna podpora, ki pa sta v precej večji meri razviti v zavarovalnicah. Tako lahko zavarovalnica pomaga banki predvsem na področjih ocene zavarovalnih tveganj, marketinga in prodajne podpore (Vičič, 2005, str. 59).

Večina bankirjev in zavarovalničarjev razume, da mora zaradi sodelovanja spremeniti svoje pristope, a so v nenehni skušnjavi, da se ob najmanjši težavi ali ob pomanjkanju ustreznih kontrol, oprimejo njim že znanih prijemov in tehnik. Na primer, če je pridobivanje informacij o potrebah strank težavno, se zelo hitro vrnejo k svojim predstavam, kaj je za stranko dobro.

Obstajata dva pogleda na kulturna nasprotja v bančnem zavarovalništvu. Prvi se nanaša na različne organizacijske kulture, drugi se specifično nanaša na različne kulture v smislu distribucije in postavlja se vprašanje o plačilnih oziroma stimulacijskih sistemih. Glavni problem se pojavlja zaradi različnih kulturnih ozadij vodstvenih vrhov obeh partnerjev. Njuni cilji se lahko razhajajo, pri čemer si vsaka stran želi zagotoviti dominanten položaj. Drug problem izhaja iz natančne opredelitve delovnega področja obeh strani. Lahko nastanejo spori med zavarovalnico in banko, ker zavarovalnica kot dobavitelj produktov ne prilagodi produktov banki, hkrati pa smatra, da se banka ne spozna dovolj na zavarovalništvo. Kulturna nasprotja lahko igrajo odločilno vlogo na področju distribucije bančnega zavarovalništva.

Zavarovalniška prodaja v bančno zavarovalniških sporazumih je pogosto odvisna od sodelovanja bančnega osebja in specializiranih zavarovalniških agentov. Nevarnost je predvsem v tem, da bi zaradi ogorčenja bančnih delavcev nad zelo dobro plačanimi zavarovalniškimi agenti prišlo do prenehanja sodelovanja. Dvojni sistem stimulacije lahko povzroča resne konflikte med obema vrstama osebja, saj bančni delavci dobijo plačo, zavarovalni agenti pa prejemajo provizijo od sklenjenih poslov.

Zaposleni v bankah in zavarovalnicah razmišljajo precej različno in temu ustrezni so tudi različni pristopi pri spoprijemanju s poslovnimi izzivi. Tradicionalna banka se običajno odziva na povpraševanje in goji kulturo t.i. reakcije na strankino zahtevo, medtem ko je tradicionalna zavarovalnica bolj prodajno agresivna in skuša pri stranki ustvariti potrebo po njeni storitvi. Dodatni razlogi za nesoglasja imajo vzroke tudi v različnih prodajnih filozofijah in strahu pred odlivom bančnih depozitov v druge storitve in posledično krčenje obsega tipičnih bančnih poslov, kar bi pomenilo nevarnost odpuščanja bančnih delavcev.

Veliko težav lahko tudi povzroča medsebojno konkuriranje banke in zavarovalnice, ki se kaže v prizadevanjih za iste stranke in v ponudbi zelo podobnih produktov. Zato morata banka in zavarovalnica v primeru sorodnih produktov paziti, da ne bo prihajalo do uresničitve kanibalizma. V teh primerih je pomemben dogovor med obema stranema kateri proizvod bodo preferirali in tako dosegli večji pozitivni skupni učinek.

4.3.4.1 NEVARNOSTI POVEZOVANJA ZA BANKO

Pomembno je, da banka izbere prodajne poti, ki so skladne z njeno splošno prodajno kulturo, saj lahko denimo uporaba trdih tehnik prodaje povzroči negativen odziv stranke proti celotni bančni ponudbi.

4.3.4.2 NEVARNOSTI POVEZOVANJA ZA ZAVAROVALNICO

Zavarovalnica mora pri kateri koli obliki sodelovanja z banko paziti, da se preveč ne naveže na banko in s tem ne veže prevelikega dela svojega portfelja tveganj na strukturo bančnih klientov. S tem bi bil tudi razvoj novih produktov in storitev ter njihovo lansiranje podvrženo strukturi bančnih komitentov in ne prevladujoči strukturi populacije z vsem njenim potencialom.

4.4 RAZVOJ BANČNEGA ZAVAROVANŠTVA V EU

Bančno zavarovalništvo je največje uspehe doseglo prav v EU, kjer gre razloge za hiter razvoj tovrstnega poslovanja iskati predvsem v dejstvu, da je bančna zakonodaja tu bistveno manj definirala kaj sme spadati v ponudbo bank kot denimo zakonodaja na Japonskem ali v ZDA. Tu je razlog za počasnejšo uveljavitev iskati v modelu separacije znotraj bančnega sistema, ki je v ZDA konec 20-ih let prejšnjega stoletja in na Japonskem po drugi svetovni vojni, strogo ločil komercialno in investicijsko bančništvo. V začetku 80. let prejšnjega stoletja so se začele te meje zabrisovati in sicer v ZDA manj in na Japonskem bolj uspešno, v ospredje pa je začel prihajati model univerzalnega bančništva (Gliha, 2004, str. 35).

Bančno zavarovalništvo se glede na analizo razvoja produktov deli na tri obdobja (Genetay, Molyneux, 1998, str. 11):

- obdobje pred letom 1980,
- obdobje po letu 1980 in
- obdobje po letu 1990.

V obdobju pred letom 1980 so banke kot neposredno širitev bančnih aktivnosti ponujale zavarovalne garancije, ki niso bile povezane z zavarovanjem. Te garancije se povezujejo v sklopu odpiranja računov v 60-ih in 70-ih letih prejšnjega stoletja. Novi računi so bili povezani z garancijami, te pa so jamčile za izplačilo sredstev v primeru smrti imetnika računa. Prvo obdobje predstavlja učno izkušnjo za banke glede sorodnosti preprostih zavarovalnih produktov s konceptom zavarovalništva.

Drugo obdobje se je začelo okrog leta 1980, ko so banke na novo pričele razvijati zelo različne finančne produkte, kar se smatra za prvi pravi pojav bančnega zavarovalništva. Ponujale so varčevalne produkte, povezane z življenjskim zavarovanjem, dodatno je bil sklop produktov vabljeni zaradi določenih davčnih ugodnosti.

V tretjem obdobju je prišlo do ponudbe življenjskih in dodatno splošnih zavarovalnih produktov s strani bank. To obdobje je pomenilo prelomnico pri razvoju bančnega zavarovalništva, saj so banke poskušale doseči več sinergijskih učinkov med bančništvom in zavarovalništvom. Banke in zavarovalnice so pričele razvijati nove produkte²⁷, ki so se bistveno razlikovali od obstoječih. Spremenjenim potrošnikovim potrebam se je prilagodila njihova ponudba.

²⁷ zavarovalne police z varčevalno komponento, čisto življenjska zavarovanja, pretežni del oblik življenjska zavarovanja

Dosedanje povezovanje zavarovalnic je sicer pokazalo boljše rezultate, kot pa njihovo povezovanje z bankami, manj uspešno je bilo prekomejno povezovanje zaradi razlik v kulturi, zakonodaji, ekonomskih temeljih. Nekoliko bolj vprašljiva je glede na izkušnje ponekod v svetu uspešnost finančnih konglomeratov, povezav bank in zavarovalnic. Bančno zavarovalništvo je bolj uspešno pri življenjskem zavarovanju in to v državah, kjer ni tradicije obstoja zavarovanih agentov. Na nemško govorečem področju in v Srednji Evropi, vključno s Slovenijo, pa so mreže zavarovalniških agentov zelo razširjene (Štiblar, 2004, str. 8). V EU se je bančno zavarovalništvo razvilo predvsem v segmentu življenjskih zavarovanj, medtem ko je prodaja premoženjskih zavarovanj preko bank ostala na bistveno nižji ravni. Razlog je predvsem v tem, da so trgi življenjskih zavarovanj za banke privlačnejši, ker so manj podvržen cikličnim gibanjem ter imajo višjo stopnjo rasti in dobičkonosnosti kot splošna zavarovanja.

Dodatno drži, da se je bančno zavarovalništvo najhitreje razvilo v državah, v katerih kot najmočnejši finančni posredniki tradicionalno prevladujejo banke. V državah, v katerih je bolj navzoč trg vrednostnih papirjev se bančno zavarovalništvo uveljavlja počasneje (Vičič, 2005, str. 70).

Nizke obrestne mere so preusmerile prihranke posameznikov iz kratkoročnih bančnih vlog v bolj donosne dolgoročne produkte, kar je pomagalo bankam, da so se odločile za novo obliko posla in s tem sledile spremenjenim varčevalnim navadam prebivalstva. Tako so se v Nemčiji depoziti na vpogled zmanjšali od 65 % vseh prihrankov gospodinjestev v letu 1960 na manj kot 40 % v letu 1990. V istem času je delež življenjskih zavarovanj v skupnih prihrankih gospodinjestev narasel za skoraj 40% in presegel skupno 20 % (Hoschka, 1994, str. 30). Podoben varčevalni vzorec, značilen za vse države EU, postaja še bolj izrazit zaradi krčenja socialnih pravic in vedno večje krize pokojninskih sistemov ob staranju evropskega prebivalstva ter ponekod ugodnega davčnega režima, ki je značilen za življenjska zavarovanja v posameznih državah. Osebna zavarovanja, kot so pokojninsko, rentno in življenjsko zavarovanje se zato lahko pohvalijo z visokimi stopnjami rasti in še lepšimi obeti za prihodnost. Zaradi tega so potrebe po zavarovanjih z vključujočo varčevalno komponento vedno večje.

Preko bančno zavarovalniške mreže je bilo v letu 2005 največ zavarovalniške premije iz naslova življenjskih zavarovanj pobrane v Belgiji, Avstriji, Irski, Španiji, Franciji, Italiji, Portugalski in na Švedskem. Delež se giblje od 45 % na Švedskem in v Belgiji, do 83 % na Portugalskem. Medtem, ko je bilo na Nizozemskem, Poljskem in Sloveniji situacija na življenjskem delu ravno obratna, več kot 50 % premije iz naslova življenjskih zavarovanj je bilo pobrane s strani agentske mreže. Če je banka v mnogih državah EU glavni prodajalec življenjskih zavarovanj, je na področju premoženjskih zavarovanj agentska mreža še vedno nesporni voditelj pri prodaji. Deleži bančnega zavarovalništva na tem segmentu so samo v Veliki Britaniji, Nizozemskem in Portugalskem malo nad 10 %, povsod drugje so ti deleži bistveno nižji (CEA-Statistics n°24, 2006, str. 24-25).

4.4.1 POVEZOVANJE BANK IN ZAVAROVALNIC V SLOVENIJI

Ob spremembi sistemske urejenosti mednarodnega zavarovalnega in finančnega trga, ko je prišlo do preseganja tradicionalne delitve finančnih storitev na zavarovalne in bančne ter potrebi po odzivni in povezani bančno zavarovalni storitvi, se kaže povezovanje zavarovalnic z bankami kot poslovna možnost tudi na slovenskem trgu. Za vzpostavitev bančnega zavarovalništva v Sloveniji morajo dozoreti razmere, ki so v razvitih ekonomijah nastajale skozi desetletje, obe stroki sta se razvijali, spreminjali in prilagajali znotraj svojih sektorjev. Med bankami in zavarovalnicami v Sloveniji razen nekaj izjem ni veliko močnih kapitalskih povezav. Tiste, ki so nastale v preteklih letih so bolj posledica naključnih priložnosti kot pa resnih strateških odločitev.

Ob vključevanju Slovenije v EU so se začela kazati prizadevanja za ureditev lastninskih razmerij v slovenskem finančnem sektorju. Privatizacija bank in zavarovalnic se je v prvi fazi uspešno zaključila. Proces kapitalskega, organizacijskega in tržnega povezovanja bank in zavarovalnic se je pred vstopom v EU vse bolj intenziviral. Za nadaljnji razvoj tega področja je potrebno zagotavljati transparentnost poslovanja vseh institucij obeh sektorjev, dober nadzor povezanih družb in skupin, vse ostalo pa postopno liberalizirati in prepustiti podjetniški iniciativi in principom delovanja svobodnega trga. Z vstopom tuje konkurence se bodo v obeh sektorjih najverjetneje občutno spremenile vse vrste povezav na tem področju, to pa ne bi smelo negativno vplivati na razvoj bančnega zavarovalništva.

Evropske smernice so narekovale sprostitev vseh zakonskih ovir pri pretoku kapitala in vstopu tujih družb na slovenski trg.

Ključna vprašanja, ki si ga zastavljajo banke in zavarovalnice so, kaj jim prinašajo te povezave v tem dinamičnem poslovnem okolju. Večina bank ustvarja svoj dobiček iz obrestne marže, vendar pa čedalje večji konkurenčni boj vse bolj otežuje ustvarjanje zadostnega dobička iz tega naslova. Zato banke poskušajo svojo izgubljeno maržo nadomestiti s pomočjo provizij in pristojbin z naslova dodatnih storitev. Za slovenske razmere velja splošna ugotovitev, da so stroški poslovanja v obeh sektorjih, glede na evropsko povprečje, preveliki. Zato bi bila odločitev večjega povezovanja bank in zavarovalnic ena bolj smotrnih potez.

Zavarovalnice in banke se vsak dan srečujejo z izzivi, kako s ponudbo pridobiti večje število strank in tako povečati obseg poslovanja. Ponudba bančnih in zavarovalniških storitev prek bank je v slovenskem prostoru že stalnica in ne preseneča več niti širše javnosti. Ugotovimo lahko, da je nabor bančno zavarovalnih in zavarovalnih produktov, ki se v Sloveniji tržijo preko bank, še vedno zelo skromen. Zavarovalnice se držijo ustaljenega trženja uveljavljenih zavarovalnih produktov, ki jih vežejo na bančne produkte, sama vsebina zavarovalne ponudbe pa je pri tem ponavadi deležna le kozmetičnih popravkov. Vzrok za tako stanje gre pripisati predvsem povpraševanju po takih produktih, ki jih v Sloveniji ni ali jih je malo. To je predvsem posledica nizke zavednosti uporabnikov o možnostih, ki jih zavarovanje ponuja. Ta bi lahko rasla s samo ponudbo, saj je zavednost najlažje ustvariti s trženjem novih storitev, s pojasnjevanjem prednost teh storitev širši populaciji (Šker, 2006, str. 18).

Naše banke ponujajo naslednje bančno zavarovalne produkte (Šker, 2006, str. 18):

- življenjska zavarovanja, ki se ponavadi tržijo s kreditnimi zavarovanji – življenjsko zavarovanje s stalno ali padajočo zavarovalno vsoto,
- življenjska zavarovanja z naložbenim tveganjem – povezava življenjskega zavarovanja z varčevalnim delom, ki se nalaga v investicijske sklade v lasti banke ali drugih,
- stanovanjska in požarna zavarovanja, ki so večinoma vezana na predmet nakupa ali adaptacije s pomočjo stanovanjskega kredita ,
- druga zavarovanja, ki imajo v strukturi bančno-zavarovalne ponudbe v Sloveniji manjši pomen – avtomobilsko kasko in obvezno zavarovanje, nezgodno zavarovanje in dodatno zdravstveno zavarovanje v tujini z asistenco.

Torej gre v naših bankah po večini za zavarovalno ponudbo, ki se trži tudi v samih zavarovalnicah neodvisno od same banke. V Sloveniji ni opaziti trženja zavarovalnih produktov preko bank, ki bi bili namensko pripravljene za bančno zavarovalno pogodbo. Torej gre le za sestavljene proizvode, pri tem pa ostajata bančni in zavarovalni produkt vsebinsko samostojna in večinoma nespremenjena.

Banke lahko sodelujejo pri zavarovalnem zastopanju oziroma posredovanju, pri čemer morajo za opravljanje teh storitev pridobiti dovoljenje Banke Slovenije, ki izda dovoljenje na podlagi predhodnega mnenja Agencije za zavarovalni nadzor. V banki pa lahko opravljajo posle zavarovalnega zastopanja oziroma posredovanja samo zaposleni, ki pridobijo dovoljenje Agencije za zavarovalni nadzor. Banke morajo torej, če želijo opravljati posle zavarovalnega posredovanja, svoje zaposlene izobraziti za zavarovalne posrednike. Pri tem sicer banke investirajo v izobraževanje posameznikov, ki z dovoljenjem za opravljanje poslov zavarovalnega posredovanja pridobijo nova znanja in novo moč na trgu delovne sile, vendar pa je prodaja bančno zavarovalnih storitev močno odvisna od tega kadra.

Podatki o prodaji zavarovanj prek bančnih okenc so omejeni oziroma jih skoraj ni. Po nekaterih podatkih Slovenskega zavarovalnega združenja je bilo leta 2003 prek bank in nekaterih drugih posrednikov, kot je pošta, zbrano dobrih 29,2 mio EUR premije, od tega približno polovica v kategoriji življenjskih zavarovanj. To je predstavljalo približno 5,8 % celotne premije oziroma 14,2 % premije pri življenjskih zavarovanjih (Vičič, 2005, str.70).

Upati je, da bo hitremu razvoju sledila tudi država predvsem na področjih nadzora in davčne politike. V razvitih državah se vse bolj uveljavlja praksa enotnega nadzora vseh ponudnikov finančnih storitev. Podobna rešitev bi v Sloveniji spremenila okoliščine, saj je ponudba tovrstnih storitev prek bank preveč regulirana, pri drugih oblikah prodaje, kot je predvsem prodaja na domu, pa se srečujemo z zelo agresivnim *laissez-faire*om, kjer je očitno interes strank stranskega pomena in obstaja samo en cilj – čim večja prodaja za vsako ceno. Ena od posledic takega ravnanja je velik odstotek pogodb, ki jih stranke prekinejo v prvem letu od sklenitve zavarovanja, kljub dejstvu, da stranke največkrat izgubijo vso do takrat vplačano premijo (Vičič, 2005, str. 71).

5 SODELOVANJE MED BANKO IN ZAVAROVALNICO TERJATEV

V nadaljevanju tega dela magistrske naloge se bom lotil problematike terjatev podjetja, ki so zavarovane pri zavarovalnici terjatev in kot aktiva podjetja vključene v ohranjenje likvidnosti in solventnosti podjetja ter dodatna pomoč za podporo boljšega pogajalskega izhodišča pri bankah oziroma drugih poslovnih partnerjih²⁸.

Podjetje, ki ima svoje terjatve zavarovane pri zavarovalnici terjatve, lahko kadarkoli takšne terjatve teoretično dodatno uporabi pri pridobivanju dodatnih finančnih sredstev ali storitev pri bankah. Pojavijo se naslednji odnosi, kjer podjetje lahko:

1. Z banko sklone posojilno pogodbo ali za potrebe svojega poslovanja pridobi raznovrstne garancije, akreditive in poročila ter ji v zavarovanje posojila oziroma izpostavljenosti ponudi:
 - odstop zavarovanih terjatev,
 - odstop zavarovanih terjatev skupaj s posebnim dogovorom o prenosu pravic iz zavarovanja (v nadaljevanju asignacija)²⁹ ali
 - asignacijo.
2. Proda zavarovane terjatve banki³⁰:
 - brez asignacije ali
 - z asignacijo.

Banka torej terjatve komitenta uporabi skupaj ali brez asignacije. Lahko se torej zgodi, da banka dobi v svojo posest terjatve, ki so zavarovane pri zavarovalnici terjatev, pa tega niti ne ve.

Ker je terjatev, ki se odstopa, zavarovana, ima banka zaradi prenosa vseh stranskih pravic, pravico do zavarovalnine v primeru nastopa zavarovalnega primera, seveda pod pogojem, da je odstopnik v celoti in v roku poravnal vse obveznosti iz zavarovalne pogodbe.

Opomniti velja, da imata ponavadi zavarovanec in zavarovalnica pogodbeno dogovorjeno določilo, da zavarovanec lahko pravico do izplačila zavarovalnine prenese na drugo fizično ali pravno osebo le, če dobi soglasje zavarovalnice. Razlog tega določila je navadno v tem, da je zavarovalnica običajno pripravljena obravnavati zavarovalni primer le z zavarovancem in je le zavarovanec tisti, ki lahko vloži odškodninski zahtevek.

Če obveznosti zavarovanca do trenutka odstopa zavarovane terjatve še niso zapadle³¹, jih lahko izpolni prejemnik terjatve. Če ob zapadlosti obveznosti iz zavarovalne pogodbe ne izpolni niti zavarovanec niti prejemnik, zavarovalnica terjatev navedeno terja od zavarovanca, čeprav ta ni več lastnik terjatve.

²⁸ Za potrebe magistrske naloge se bomo omejili le na odnos z banko.

²⁹ Asignacija je zavarovalniški pojem, v pravu govorijo o nakazilu, v bančni terminologiji se uporablja pojem vinkulacija. Več o asignaciji glej v prilogi 4.

³⁰ Gre za storitev faktoringa, ki je lahko neregresni ali regresni – slednji je pogostejši.

5.1 PROBLEMATIKA V ZVEZI Z ODSTOPOM ZAVAROVANIH TERJATEV PRI BANKI IN ZAVAROVALNICI

5.1.1 PROBLEMI V ZVEZI Z REGRESIRANJEM

Pravno razmerje med zavarovalnico in zavarovancem obstaja na podlagi zavarovalne pogodbe, zato lahko odstop terjatev, ki so zavarovane skladno z zavarovalno pogodbo, povzroči zavarovalnici nekatere probleme, predvsem v zvezi z regresiranjem. Med banko in zavarovalnico ni pogodbenega razmerja, vseeno pa mora v primeru strinjanja z odstopom terjatev, svojo obveznost izplačati zavarovalnine ob nastopu zavarovalnega primera izpolniti banki.

Ko zavarovalnica ob nastopu zavarovalnega primera zavarovalnino izplača zavarovancu, je le-ta na podlagi soglasja z zavarovalnico dolžan v svojem imenu začeti vsak ukrep, ki je potreben, da bi pripeljal do poplačila terjatev. Torej mora proti dolžniku vložiti tožbo, zahtevati prisilno izvršbo nad dolžnikom ter sodelovati v stečajnem in drugih postopkih. Če pa je zavarovanec terjatve odstopil banki, slednja ni zavezana izvajati naštetih aktivnosti, prav tako pa v tem primeru lahko tudi zavarovanec ne bi bil zainteresiran nad dodatnimi aktivnostmi, saj iz naslova teh terjatev ne more utrpeti škode.

5.1.2 PROBLEMI OB ZAČETKU STEČAJNEGA POSTOPKA NAD ZAVAROVANECM/KOMITENTOM

Težave v zvezi z odstopom terjatev, ki so zavarovane pri zavarovalnici, se pojavijo tudi takrat, kadar se nad zavarovancem začne stečajni postopek, zavarovalni primer pa nastopi kasneje. Banki pa je bila še pred začetkom stečaja zavarovanca odstopljena terjatev, zavarovalni primer za takšne terjatev pa nastopi po začetku stečaja odstopnika. V tem primeru je potrebno v Sloveniji upoštevati Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji, predvsem določbe o izpodbijanju pravnih dejanj, ki zagotavljajo enakopravno obravnavanje vseh upnikov v stečaju (Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji, 1993). Lahko se torej zgodi, da banka zaradi stečaja odstopnika ne bo dobila zavarovalnine ob nastopu zavarovalnega primera ali pa bo morala prejeti znesek zavarovalnine vrniti v stečajno maso.

Upniki in stečajni upravitelj imajo pravico izpodbijati vsako pravno dejanje, ki ga je dolžnik storil v zadnjem letu pred dnem stečajnega postopka, če ima to dejanje za posledico neenakomerno ali zmanjšano poplačilo stečajnih upnikov torej oškodovanje stečajnih upnikov, oziroma s katerimi je prišel posamezni upnik v ugodnejši položaj, ter če je druga stranka, v korist katere je bilo dejanje storjeno, vedela ali bi morala vedeti za dolžnikovo slabo ekonomsko – finančno stanje. S takim pravnim dejanjem je mišljena tudi opustitev tega dejanja, zaradi katere je dolžnik izgubil kakšno materialno pravico ali je zanj nastala kakšna materialna obveznost (Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji, 1993).

³¹ npr. ni še potekel rok za plačilo premije

Citirana določba v primeru odstopa zavarovane terjatve pomeni, da lahko upniki in stečajni upravitelj v primeru začetka stečajnega postopka nad zavarovancem/komitentom izpodbijajo pravno dejanje odstopa zavarovane terjatve banki, če je zavarovanec/komitent takšno dejanje storil v zadnjem letu pred dnevom začetka stečajnega postopka, če ima odstop zavarovane terjatve za posledico neenakomerno ali zmanjšano poplačilo stečajnih upnikov oziroma če je novi upnik - banka z odstopom prišla v ugodnejši položaj in če je vedela ali bi morala vedeti za zavarovančevo/komitentovo slabo ekonomsko – finančno stanje.

Če želijo upniki oziroma stečajni upravitelj izkoristiti svojo pravico izpodbijanja odstopa terjatve, ki je zavarovana pri zavarovalnici terjatev – to pa želijo doseči predvsem z namenom, da stečajni upravitelj sam vložiti odškodninski zahtevek in z izplačano zavarovalnino fizično poveča stečajno maso – morajo biti kumulativno izpolnjeni naslednji pogoji:

1. Terjatev, ki je zavarovana pri zavarovalnici terjatev, mora biti s strani zavarovanca cedirana na prejemnika v zadnjem letu pred začetkom stečajnega postopka. V praksi to ne bi smelo povzročati prevelikih težav, saj je iz pogodbe o odstopu terjatev razvidno, kdaj je bila terjatev odstopljena.
2. Objektivni element: Odstop terjatve, ki je zavarovana pri zavarovalnici terjatev, ima za posledico neenakomerno ali zmanjšano poplačilo stečajnih upnikov oziroma je zaradi odstopa prišla banka v ugodnejši položaj. Upnik, ki izpodbija odstop, oziroma stečajni upravitelj bo moral dokazati, da so ostali upniki zaradi odstopa v slabšem položaju kot banka oziroma bodo zaradi odstopa neenakomerno ali manj poplačani.
3. Subjektivni element: Prejemnik odstopljene terjatve je vedel ali bi moral vedeti za odstopnikovo slabo ekonomsko – finančno stanje.

Izpodbijna pravna dejanja, ki imajo za posledico neenakomerno poplačilo upnikov, so praviloma po svoji pravni naravi pravna dejanja izpolnitve obstoječe obveznosti. Stečajni upniki so v primeru odstopa zavarovane terjatve namesto izpolnitve enemu od upnikov - banki neenakomerno ali manj poplačani, saj se z odstopom terjatve namesto izpolnitve dolžnikovo premoženje zmanjša za odstopljeno terjatev že s samo sklenitvijo pogodbe o odstopu. V tem primeru je predmet izpodbijanja pravno dejanje sklenitve pogodbe o odstopu ne glede na to, ali je dolžnik to terjatev banki izpolnil ali ne. Prav tako ni pomembno, ali je glede te terjatve nastopil zavarovalni primer. Ker je terjatev zavarovana, so stečajni upniki in stečajni upravitelj seveda še kako zainteresirani, da se terjatev cedira nazaj v stečajno maso, saj to pomeni, da bo terjatev vsaj delno plačana³², tudi če je dolžnik ne poravna. Če zavarovalni primer nastopi, še preden je zahtevku za izpodbijanje ugodeno in prejemnik zavarovane terjatve od zavarovalnice prejme zavarovalnino, je zavezan kot premoženjsko korist vrniti zavarovalnino v stečajno maso.

Drugače pa je, če je na primer stečajni dolžnik banki pred začetkom stečajnega postopka odstopil zavarovano terjatev v zavarovanje, hkrati pa mu je banka nakazala kredit na podlagi njunega posojilnega razmerja. V tem primeru je banka pridobila položaj ločitvenega upnika, vendar je razdelitvena masa, ki ostane za poplačilo drugih upnikov še vedno enaka. V slednjem primeru ni

³² Ob izpolnjevanju vseh obveznosti iz zavarovalne pogodbe in splošnih pogojev zavarovalnice terjatev.

objektivnega elementa izpodbojnosti odstopa zavarovane terjatve. Element izpodbojnosti je namreč potrebno presojati glede na trenutek, ko je bilo izpodbijano pravno dejanje storjeno.

Izpodbijanje pravnih dejanj ravno teko ne pride v poštev v primeru dvostranskih vzajemnih pogodb, katere najbolj tipičen primer je prodajna pogodba, kjer premoženje stečajnega dolžnika ostaja enako, spremeni se samo njegova oblika - npr. iz denarne v nedensko. V to skupino spada tudi pogodba o faktoringu, pri kateri stečajni dolžnik svojo terjatev, zavarovano pri zavarovalnici terjatev, proda faktorju – banki. Pri teh pogodbah je potrebno upoštevati, da banka praviloma klientu za odstopljeno terjatev plača določen predjem s čimer ga financira na primer v višini 80 % zavarovane terjatve, ostanek pa šele potem, ko dolžnik terjatev poravnava. Če dolžnik terjatev poravnava po začetku stečajnega postopka klienta, ker terjatev takrat zapade v plačilo, potem banka nakaže v stečajno maso preostanek - na primer 20 % terjatve - skladno s pogodbo o faktoringu.

Nekoliko bolj zapleteno pa je, če dolžnik iz naslova prodane terjatve banki dolga ne poravnava in nastopi zavarovalni primer. V primeru faktoringa z regresno pravico, ima banka regresni zahtevek proti stečajnemu dolžniku, zato postane stečajni upnik. Vendar, ker ji je stečajni dolžnik še pred začetkom stečaja odstopil zavarovano terjatev, si banka svojo terjatev lahko poplača z zavarovalnino³³. V obeh primerih: če zavarovana terjatev ne bi bila prodana banki in bi bila zavarovalnina nakazana v stečajno maso stečajnega dolžnika, ali če banka v stečajno maso nakaže del zavarovalnine, ki presega delež terjatve, ki jo je financirala, bi bila razdelitvena masa za stečajne upnike enaka, zato ni elementa izpodbojnosti.

Če je zahtevku za izpodbijanje odstopa zavarovane terjatve banki ugodeno še pred nastopom zavarovalnega primera, je izpodbito dejanje brez učinka proti stečajni masi. Če pa je pred ugoditvijo zahtevka banka iz tega naslova prejela zavarovalnino s strani zavarovalnice, ker je nastopil zavarovalni primer, mora zavarovalnino vrniti v stečajno maso. Zato je s strani zavarovalnice potrebna posebna previdnost pri obravnavi odškodninskih zahtevkov, kjer je zavarovanec v stečaju, terjatev pa je bila odstopljena banki oziroma tretji osebi in obstaja možnost, da bo odstop takšne terjatve izpodbijan.

5.2 PROBLEMATIKA ASIGNACIJE V ZVEZI Z ZAVAROVANIMI TERJATVAMI PRI BANKI IN ZAVAROVALNICI

Kot lahko razberemo iz poglavja 5.1, se odstop zavarovanih terjatev in asignacija v zvezi z zavarovanimi terjatvami precej razlikujeta. Pri odstopu terjatve preide terjatev iz premoženja zavarovanca/klienta v premoženje banke, medtem ko pri asigniranju terjatev ostane v aktivih bilance stanja asignanta. Iz te temeljne ugotovitve izhajajo tudi vse druge razlike med obema pravnima institutoma. Tako so ugovori dolžnika proti banki pri odstopu terjatve drugačni kot ugovori asignata proti asignatarju. Po obvestilu pri odstopu terjatve mora dolžnik dolg izpolniti prejemniku terjatve, pri asignaciji pa je asignant prost svoje obveznosti proti asignatarju šele, ko asignat izpolni.

³³ Če znaša zavarovalnina 85% zavarovane terjatve in je banka klienta financiral v višini 80%, potem pripada razlika 5% stečajnemu dolžniku.

5.2.1 PROBLEMI V ZVEZI Z REGRESIRANJEM

Zaradi narave asignacije zavarovalnica terjatev ob izpolnitvi svoje obveznosti plačila zavarovalnine asignatarju glede regresiranja nima takšnih težav, kot so bili predstavljeni pri odstopu terjatve. Zavarovana terjatev je namreč še vedno del premoženja zavarovanca, zato je slednji še vedno dolžan izpolniti vse obveznosti skladno z zavarovalno pogodbo po izplačilu zavarovalnine.

5.2.2 PROBLEMI OB ZAČETKU STEČAJNEGA POSTOPKA NAD ZAVAROVANCEM/KOMITENTOM

Glede stečaja zavarovanca/komitenta pa je zopet potrebno upoštevati določbe Zakona o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji glede izpodbijanja pravnih dejanj, storjenih eno leto pred dnem začetka stečajnega postopka, ki imajo za posledico neenakomerno ali zmanjšano poplačilo stečajnih upnikov oziroma s katerimi je prišel posamezni upnik v ugodnejši položaj pod pogojem, da je banka, v korist katere je bilo dejanje storjeno, vedela ali bi morala vedeti za dolžnikovo slabo ekonomsko – finančno stanje.

Pravno dejanje asignacije kot enostranski pravni akt ima pravno naravno neenakomernega poplačila upnikov šele, ko asignat izpolni asignacijo asignatarju. Oseba, proti kateri je bilo izpodbijano pravno dejanje storjeno, pa je asignatar, ki je kot upnik stečajnega dolžnika oziroma asignanta na podlagi pravnega dejanja asignacije prejela poplačilo za svoje terjatve na škodo drugih upnikov in je zato zavezan vrniti v stečajno maso znesek, ki ga je od asignata prejel. Do tega bi prišlo le v primeru, če bi banka znotraj enega leta pred začetkom stečajnega postopka dodatno zahtevala od svojega komitenta dodatno varstvo v obliki asignacije za svojo izpostavljenost proti njemu in je ali bi morala vedeti za slab ekonomsko – finančni položaj komitenta, lahko stečajni upniki in stečajni upravitelj izpodbijajo takšno izpolnitev, če ima za posledico neenakomerno ali zmanjšano poplačilo stečajnih upnikov.

Asignacija ima lahko za posledico privilegiranje asignatarja - banke pod naslednjimi pogoji:

- da je asignat asignatarju izjavil, da asignacijo sprejema še pred uvedbo stečaja nad asignantom,
- da je asignatar privolil v asignacijo.

Pravico do posebnega poplačila iz dolžnikove terjatve nasproti asignatu pridobi asignatar šele takrat, ko mu asignat izjavi, da asignacijo sprejema. Assignat pa lahko veljavno sprejme asignacijo samo do uvedbe stečaja nad asignantom.

V slednjem primeru torej ni potrebna dejanska izpolnitev, ampak je za privilegiranje posameznega upnika dovolj samo dejanje asignacije, pod pogojem, da asignacijo sprejme asignatar ter asignat pred uvedbo stečaja asignanta.

5.3 MOŽNOST MANJŠIH OSLABITEV IN REZERVACIJ V BANKAH OB UPORABI ASIGNACIJE

5.3.1 TRENUTNO STANJE

Banke pri upravljanju s tveganji v praksi sprejemajo najrazličnejše oblike zavarovanja ne glede na njihovo regulatorno priznavanje oziroma vpliv na izračun zahtevanega kapitala (Karn, Marks, 2003, str. 67). Navedeno velja v slovenskem bančnem prostoru tudi za dodatno zavarovanje iz naslova asignacije, ki ga banka lahko uporabi za zniževanje izpostavljenosti do svojih komitentov. Bančna zakonodaja trenutno ne omenja asignacij kot dodatno sredstvo zavarovanja bank, kar pomeni, da vsaka banka glede na interna pravila upošteva tovrstna zavarovanja.

Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic pa opredeljuje kot primerno zavarovanje tudi zavarovanje pri zavarovalnici (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007). Banke, ki uravnavajo kreditna tveganja preko tega instrumenta, navadno zanje oblikujejo nižje posebne rezervacije, saj se zahtevki za plačilo zavarovalnine zavarovalnici predajajo v povprečju sto dni po prvi zapadli neplačani obveznosti, tako da sta skupini D in E, v kateri razvrščajo banke terjatve, za katere oblikujemo 50 oziroma 100 % rezervacije, le izjemoma aktualni (Spreitzer, 2005). To zavarovanje, ki po svoji naravi spada v isto zavarovalno vrsto kot zavarovanje terjatev, je tudi po svoji vsebini najbližje asignaciji iz naslova zavarovanja terjatev in se je slovenski zakonodajalec opredelil do njega.

Na mednarodni ravni se zavarovanje terjatev najpogosteje omenja kot eden izmed instrumentov IKA v okviru BU, kjer so predvsem njene dolgoletne članice tudi najbolj zaslužne za njen razvoj in vse večjo implementacijo te storitve v razvita in razvijajoča se gospodarstva. Ne glede na to za asignacije na mednarodni ravni ne obstaja neka regulativa, ki bi enakovredno obravnavala to problematiko v bančnem sektorju. Za to pa je verjetno razlog v relativni majhnosti in pomembnosti zavarovanja terjatev tudi v svetovnem povprečju v primerjavi z ostalimi zavarovalnimi vrstami. V obstoječi regulativi Basela I je kreditno zavarovanje, tudi članic BU, obravnavano kot glavni vir zaščite proti kreditnim tveganjem. Pomembne uteži oziroma stopnje, ki zadevajo članice BU so povzete v spodnji tabeli.

Tabela 4: Pet različnih uteži, ki vplivajo na sredstva banke pomembne za članice BU

Utež	Primer
0%	Terjatve do državnih institucij iz držav članic OECD ³⁴ in njihovih IKA.
10%	Terjatve do podjetij javnega sektorja iz članic OECD.
20%	Terjatev do multilateralnih razvojnih bank in bank iz držav članic OECD.
50%	Posojil zavarovanih s hipotekami na nepremičnine rezidentov.
100%	Terjatve do privatnega sektorja, do bank in državnih institucij držav ne članic OECD.

Vir: Short Term, Medium/Long Term & Investment Committees, 2002

³⁴ Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development, v nadaljevanju OECD) je organizacija v katero so včlanjene razvite države. Organizacija opredeljuje kot pogoj za sprejem tudi, da država sprejema načela predstavnikiške demokracije in svobodnega trga (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj, 2007).

Banke, ki sodelujejo z državno podprtimi IKA iz OECD držav, multilateralnimi agencijami ali privatnimi zavarovalci, lahko uporabljajo navedene uteži pri razvrščanju izpostavljenosti iz teh poslov.

Nikjer pa ni zaslediti nobene splošne direktive, ki bi jo lahko banke upoštevale pri uporabi asignacij iz naslova zavarovanja terjatev, ki jih dandanes nudijo predvsem zasebni zavarovalci.

5.3.2 STANJE PO BASEL II

Kljub širokemu spektru možnih CRM tehnik, BU ugotavlja, da je Baselski odbor pri oblikovanju novega kapitalskega sporazuma zapostavil že same zavarovalne police IKA, ki kot instrument zavarovanja izvoznih kreditov pri ugotavljanju kreditnega tveganja iz naslova tovrstnih posojil v veliki meri zmanjšujejo izpostavljenost bank. Glede na to, da je zavarovanje terjatev le eden od instrumentov IKA, vse ugotovitve ravno tako vplivajo na odnose z bankami.

Komercialne banke priznavajo zavarovalne instrumente IKA kot pomemben instrument zmanjševanja kreditnega tveganja. Prihajajoča kapitalna ureditev bi lahko zaradi tesne povezave med IKA in bankami, ki omogočajo predvsem financiranje domačega izvoza, podrobneje opredelila problematiko za zavarovalne instrumente IKA, ki dejansko zmanjšujejo kreditno tveganje bank (Karn, Marks, 2003, str. 67).

Po objavi drugega posvetovalnega dokumenta se je BU odzvala na obravnavo zavarovalnih polic IKA pri določanju primernih CRM tehnik. Glavna kritika BU na Basel II se je nanašala na definiranje primernih tehnik za zaščito pred kreditnim tveganjem, ki posredno vplivajo na zmanjševanje regulatornih kapitalskih zahtev. Niso se strinjali z dejstvom, da se kreditna zavarovanja IKA ne priznavajo kot primeren zaščitni instrument oziroma kot ena izmed tehnik za upravljanje s kreditnim tveganjem. Glede na široko uporabo tovrstnih zavarovanj bank predvsem pri izvoznih kreditih, učinek zavarovalnih polic IKA pri zmanjševanju kreditnega tveganja in izpostavljenosti bank ne more biti zanemarljiv. Banke, kot največji uporabniki kreditnih zavarovanj IKA, bodo do uveljavitve novega kapitalskega sporazuma kot do sedaj sprejemale zavarovanja IKA kot primeren zaščitni instrument za zmanjševanje kapitalskih zahtev. Mnenje članic BU je bilo, da bi lahko Basel II s trenutnim priznavanjem določenih CRM tehnik ter izpustitvijo zavarovanj IKA vodil do negativne spremembe pri obravnavi zavarovateljev izvoznih kreditov in njihove vloge pri upravljanju s kreditnim tveganjem bank, kar bi lahko povzročilo resne težave v vsakem nacionalnem sistemu pospeševanja izvoza³⁵ (Annual General Meeting, 2002, str. 2-3).

Na problematiko se je Baselski odbor odzval in podal pojasnilo, da novi kapitalni sporazum kreditnega zavarovanja IKA nima namena izključiti ene izmed možnih CRM tehnik. Zadnja

³⁵ Še posebej so za banke, ki financirajo izvozne posle, za zmanjševanje kreditnega tveganja pomembne zavarovalne police IKA, ki jih le-te izdajajo za račun države. Pogosto so te police edini zavarovalni instrument, ki krije srednjeročna komercialna, nekomercialna ter kratkoročna komercialna in/ali nemarketabilna tveganja. S temi zavarovanji se pokrije tisti del tveganj, ki jih privatni trg zaradi določenih značilnosti tovrstnih tveganj ni sposoben

odločitev glede upoštevanja instrumentov posamezne IKA pri kapitalski olajšavi je prepuščena izključno odločitvi nacionalnih bančnih nadzornikov. Torej bo morala IKA, če bo želela, da bodo njihova zavarovanja tudi regulatorno priznana in kot taka primerna za upravljanje s kreditnim tveganjem v bankah, neposredno sodelovati z domačimi bančnimi nadzorniki ter upravičiti primernost uporabe nižje stopnje kreditnega tveganja za terjatve zavarovane z njihovimi instrumenti (Annual General Meeting, str. 2, 2002).

Banke, ki bodo uporabljale osnovni in napredni pristop temelječ na internih ratingih oziroma ocenah kreditne sposobnosti komitentov, bodo lahko ne glede na predlagani sistem razvrstitve v razrede, v skladu s svojim internim sistemom ratingov, imele večji maneverski prostor za uveljavljanje manjše stopnje pri izpostavljenosti do tovrstnih poslov. Banke, ki bodo uporabljale le standardizirani pristop s točno določenimi utežmi, ne bodo mogle avtomatično uveljavljati olajšave, ki jih trenutno še uveljavljajo v skladu z Baslom I (Annual General Meeting, str. 2, 2002).

Po prvi pozitivni opredelitvi baselskega odbora za IKA, da je določitev kapitalskih olajšav iz naslova kreditnih zavarovanj IKA v pristojnosti domačih nadzornikov, je večina držav članic BU začela aktivno sodelovati z bančnimi nadzorniki. Poleg nadzornikov so IKA v razpravo o prvovrstnosti njihovih zavarovanj vključile tudi banke, izvoznike in druge tržne udeležence, ki na temo Basla II delujejo na mednarodni ravni. Ti pogovori se dotikajo predvsem priznavanja kreditnega zavarovanja z jamstvom države, ki predstavlja njihov pretežni del portfelja storitev, ne pa tudi ozkega segmenta zavarovanja terjatev.

Iz komentarjev članic BU izhaja, da večina nadzornikov še naprej priznava zavarovalne produkte, podprte z državnim jamstvom kot prvovrstna zavarovanja. To pomeni, da banke pri izračunu kapitalske ustreznosti za terjatve, ki so zavarovane z instrumentom kreditnega zavarovanja IKA, uporabljajo 0 % stopnjo kreditnega tveganja (Basel II: Updates from Members on Recent Developments (Summary of Members' responses), 2003, str. 1.).

Tabela 5: Ocene držav, bank in podjetij Standard & Poor's³⁶ bonitetne agencije ter pripadajoče stopnje tveganja po Baslu II

Ocena bonitetne agencije	AAA do AA-	A+ do A-	BBB+ do BBB-	BB+ do BB-	Pod B-	Nerazvrščeno
Država	0 %	20 %	50 %	100 %	150 %	100 %
Banka	20 %	50 %	100 %	100 %	150 %	100 %
Podjetje	20 %	50 %	100 %	100 %	150 %	100 %

Vir: The New Basel Capital Accord, 2003, str. 7.

prevzeti. Tako so to instrumenti, ki neposredno pospešujejo ekonomske odnose s tujino in s tem izpolnjujejo osnovni cilj vsake IKA.

³⁶ Poleg te bonitetne agencije sta v skladu s slovensko zakonodajo trenutno primerni le še Fitch in Moody's (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, št. 28/2007).

Za izpostavljenosti bank, ki bodo zavarovane z državno garancijo ali garancijo centralne banke oziroma zavarovane bančne naložbe, za katere velja da je tako vrednost garancije kot izpostavljenost do komitenta izražena v domači valuti, lahko domači nadzornik predpiše tudi nižjo stopnjo kreditnega tveganja kot jo dobi država po zunanjih ocenah priznane bonitetne agencije. Tako se lahko za državno garancijo predpiše 0 % utež, kar je tudi največkrat praksa domačih nadzornikov v posamezni državi (The Standardised Approach to Credit Risk, 2001, str. 37). Prav tako bodo banke pri uporabi standardiziranega pristopa uporabljale nižje stopnje tveganja pri izpostavljenosti do drugih bank, podjetij in navsezadnje tudi zavarovalnic le takrat, ko bo to dovoljeno s strani nacionalnega bančnega regulatorja. Torej so edine možnosti, da se asignacije kot instrument dodatnega zavarovanja pri izpostavljenosti banke do komitentov upoštevajo z nižjo stopnjo tveganja v kapitalu če:

1. zavarovalnica terjatev s svojim poslovanjem vpliva na svojo boniteto pri priznani bonitetni agenciji,
2. zavarovalnica terjatev pridobi za svoj zavarovalni produkt posebno bonitetno oceno pri priznani bonitetni agenciji in/ali
3. poskuša pridobiti od domačega bančnega nadzornika nižjo stopnjo kreditnega tveganja, kot je to določeno glede na razred po zunanji oceni priznane bonitetne agencije.

Baselski odbor bo moral zaradi pomembnosti in koristi zavarovalnih polic IKA pri upravljanju s kreditnimi tveganji v predlogu Basla II, podati bolj jasna in podrobna navodila bankam, kako naj se opredelijo do zavarovanj IKA ne glede na izbran pristop. V nasprotnem primeru bo lahko nejasna in med posameznimi državami različna obravnava zavarovalnih polic IKA povzročila le zmedo v bankah in v začetni fazi tudi pri nacionalnih bančnih regulatorjih.

5.4 STOPNJA PRVOVRSTNOSTI ASIGNACIJE

Kateri so pravzaprav kriteriji po Baslu II, ki uvršča nekatera dodatna zavarovanja med prvovrstna in kaj loči zavarovanje terjatev preko asignacije, da tem kriterijem ne zadosti? Zavarovanje je po Baslu II primerno, če je neposredno, eksplicitno, nepreklicno in brezpogojno (Annual General Meeting, str. 3, 2002).

Stopnja zadostitve asignacije zavarovanja terjatev:

1. **Neposredna:** Zavarovanje mora banki predstavljati neposredno terjatev do osebe, ki je izdala zavarovanje, v primeru nastanka škodnega primera.

Temu pogoju asignacija zadosti, saj v primeru škodnega dogodka po uspešni likvidaciji odškodninskega zahtevka zavarovalnica najprej pozove assignatarja, da sprejme odškodnino. Šele če se ji le ta odreče, kar navadno banka stori takrat, ko komitent banke redno izpolnjuje vse svoje obveznosti do nje, je do odškodnine upravičen assignant. Tovrstni postopek se v okviru veljavne asignacije na eno banko lahko ponovi tolikokrat, kot je vloženi odškodninski zahtevki s strani zavarovanca pri tistih zavarovalnih limitih, ki so assignirani na njo.

2. **Eksplícitna:** V zavarovanju mora biti eksplicitno določeno, katero in kolikšno izpostavljenost pokriva zavarovanje, tako da je obseg zavarovanja nedvomno jasno definiran in banki natančno določa, v kolikšnem obsegu pokriva njeno izpostavljenost.

Sama asignacija temu pogoju ne more zadostiti, saj so vsi pomembnejši parametri določeni v zavarovalni pogodbi ter eventuelnih njenih dodatkih in spremljajočih splošnih pogojih. Zavarovalne pogodbe skupaj s splošnimi pogoji lahko določajo različne pogoje za posamezne zavarovance, tako da pri tej zavarovalni vrsti še posebej ne moremo govoriti o uniformiranih pogojih. Glede na to, da so zavarovalna pogodba in spremljajoči splošni pogoji navadno le okvir in dogovorjeni pogoji za vse odobrene limite do kupcev, predstavlja vsak dogovorjeni limit zase ravno tako osnovo, ki se je da eksplicitno določiti le za neko omejeno obdobje³⁷, ki ni nujno vezano na izpostavljenost banke do komitenta, ampak vedno zavarovalnice do zavarovančevega kupca.

Pri upoštevanju izpostavljenosti do komitenta mora banka upoštevati tudi dogovorjen lastni delež zavarovanca, ki nastalo škodo avtomatsko zmanjša za dogovorjeni odstotek. Ravno tako se zavarovalnina lahko zmanjša v primeru, da zavarovanec ni deloval v skladu z zavarovalno pogodbo. Da se banka izogne problemu z neusklajeno izpostavljenostjo do komitenta in volatilnostjo kumuliranja vseh asigniranih limitov, to navadi reši tako, da si asignira n-kratnik več limitov, kot znaša njena realna izpostavljenost.

3. **Nepreklicna:** Iz zavarovanja ne sme izhajati nobena klavzula, ki bi na kakršenkoli način dovoljevala zavarovatelju po svoji volji preklicati zavarovanje.

Zavarovatelj oziroma asignat asignacije res ne more preklicati, ima pa kadarkoli pravico preklicati limit do zavarovančevega kupca, ki je osnova za izdajo asignacije. To pomeni, da če ni zavarovalnega limita, tudi asignacija sama po sebi ne krije več zavarovanja terjatev od dneva preklica limita. Kljub temu, da zavarovalnica prekliče limit, pa so do dneva preklica limita vse terjatve do tega kupca zavarovane v skladu s pogodbo, kar pomeni, da asignacija ravno tako velja za vse terjatve, fakturirane do dneva preklica limita.

Ravno tako niso nepreklicne zavarovalne pogodbe, kar pomeni, da jo lahko kadarkoli ali navadno 3 mesece pred njeno skedenco lahko odpovesta tako zavarovanec kot zavarovalnica, o tem pa mora biti asignatar nedvomno obveščen. Ne glede na odpovedano pogodbo, so navadno krite vse terjatve do odpovednega roka, za katere je bila obračunana tudi zavarovalna premija v skladu z zavarovalnimi limiti.

4. **Brezpogojna:** V zavarovanju ne sme biti podana nobena klavzula, ki bi lahko izdajatelju zavarovanja zoper banko, se pravi zoper upravičenca, dopuščala uveljavljanje ugovorov ter posledično zrahljala obvezo zavarovatelja za plačilo zneska, za katerega se je obvezala, da ga bo poravnala v primeru, če dolžnik ne bi izpolnil svoje obveznosti iz temeljnega pravnega posla.

Sama asignacija še ne zavezuje zavarovalnice, da bo brezpogojno izplačala zavarovalnino zavarovancu, torej tudi asignatarju ne, če ne bodo izpolnjeni pogoji določeni v pogodbi in splošnih pogojih. Bistveni elementi pogoja izplačila zahtevane zavarovalnine so navadno:

- terjatve iz odškodninskega zahtevka so v okviru odobrenega limita,

³⁷ Navadno za eno leto.

- v primeru dogovora dodatnih pogojev³⁸ za veljavnost limita izpolnjevanje le teh,
- prijavljanje vsega prometa na odprt račun za tega kupca,
- ustavitev nadaljnjih dobav, ko je kupec prekomerno zamujal s plačili,
- plačilo zavarovalne premije,
- obveznost obveščanja zavarovalnice o prekomernih zamudah kupcev,
- vložitev odškodninskega zahtevka z zahtevano dokumentacijo,
- obveznost izvensodne izterjatev pri podaljšani zamudi plačila, prijava terjatev v stečajno maso in
- v primeru stečaja ali sprožitve potrebnih postopkov v primeru prisilne poravnave.

Potrebno je torej upoštevati veliko stvari, preden lahko banke in njihovi regulatorji enotno sprejmejo asignacije zavarovanja terjatev kot eno izmed orodij za učinkovito obvladovanja tveganj. Vsekakor pa imajo tudi vsi drugi instrumenti zaščite svoje pomanjkljivosti, saj razen nepreklicne, brezpogojne in pravno veljavne bančne garancije ni instrumenta, ki bi zagotavljal obvladovanje kreditnega tveganja do te mere, da tega sploh več ne bi bilo. Vedno namreč ostane vsaj kreditno tveganje iz naslova institucije, ki prevzame kakršnokoli tveganje, da v primeru nastanka škodnega dogodka ne bo hotela ali zmogla izplačati odškodnine.

Obvezno je, da bančni regulatorji ne podcenjujejo tega potenciala, se ga zavedajo ter ne ovirajo sodelovanja z rigoroznimi predpisi. Zavarovanje terjatev kot orodje za upravljanje kreditnih tveganj, ki je v osnovi pomoč podjetjem, ima posledično z vse večjo uporabo tega instrumenta že sedaj velik posredni vpliv na banke. Navsezadnje bi tako bančni kot zavarovalni regulatorji lahko več prispevali pri razvoju tržišča zavarovanja terjatev v povezavi z bankami že s tem, da bi pomagali zbirati primerne in ažurne podatke, ki bi bili osnova za analiziranje in razvoj sodelovanja med obema finančnima institucijama.

5.5 POTENCIAL PRIHODNJEGA SODELOVANJA

5.5.1 ZAKAJ BI SE BANKE SPLOH TRUDILE VKLJUČITI ASIGNACIJE V SVOJE POSLOVANJE

Ne glede na to, da banka asignacije zavarovalnice terjatev ne more tretirati za prvovrstno zavarovanje, lahko preko zavarovanja terjatev globlje spozna svojega komitenta, saj ji je s sodelovanjem z zavarovalnico terjatev omogočen vpogled v kakovost komitentovih kupcev, ki so ponavadi njegov glavni generator prihodnjih denarnih tokov in uspešnosti, s čimer bo banka bolj ali manj uspešno uravnavala svoje kreditno tveganje.

Ob vedno bolj razvitih modelih in novih načinih upravljanja kreditnega portfelja banke ne morejo v celoti nadomestiti individualne obravnave komitenta, poznavanja njegovih potreb in spremljanja njegovega poslovanja kot tradicionalnih orodij za upravljanje s tveganji. Če podjetje zaide v težave, je cilj banke, da mu na vse možne načine pomaga iz težav, kajti le tako bo dobila

³⁸ Npr. razna poroštva, dogovorjeni pridržki lastninske pravice, bančne garancije...

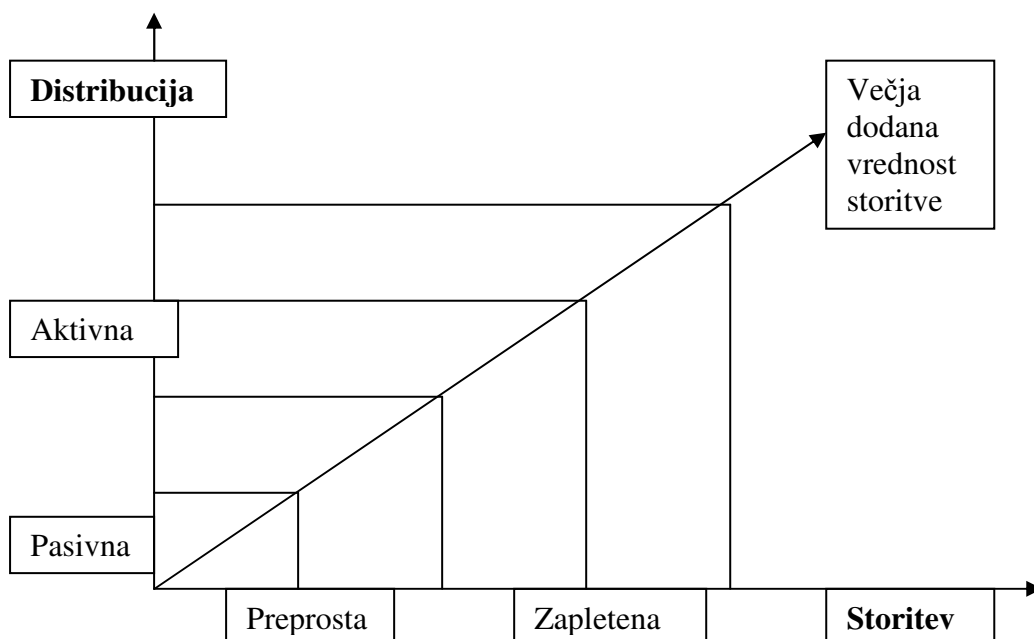
poplačilo. Zato je še kako pomembno zgodnje odkrivanje težav, kar pa je možno le ob stalnem spremljanju podjetja ter graditvi zaupanja med podjetjem in banko, kjer svoje lahko prispeva tudi zavarovalnica terjatev s svojim produktom. Nenazadnje vsako zavarovanje zmanjšuje posledice napačne izbire, saj zmanjšuje izgubo v primeru neporavnavanja kreditnih obveznosti. Če namreč kreditjemalec ne poravnava obveznosti, banka unovči zavarovanje in tako delno ali v celoti pokrije izgubo iz naslova kreditiranja. Ravno tako obstaja možnost za pokritje nastale škode banki tudi ob uporabi asignacije zavarovalnice terjatev.

V prihodnjih letih je pričakovati, da bodo banke pospešeno uvajale koncepte, usmerjene v stranke, oziroma vodile poslovne odnose s strankami. Na poslovne odnose vplivajo različni dejavniki. Med pomembnejšimi je gotovo pogajalska moč. Le-ta opredeljuje, ali se stranka lahko z banko dogovarja o pogojih ali pa lahko k banki le pristopi. Veliki in pomembni stranki se lahko prilagaja tudi banka. Poslovni odnosi so lahko bolj ali manj intenzivni. Večja intenzivnost omogoča več možnosti za doseganje obojestranske koristi. Zelo pomembna lastnost je trajanje. Dolgotrajni poslovni odnos omogoča, da obe strani spoznata druga drugo in znižata stroške medsebojnega sodelovanja. Dolgoročno sodelovanje pri poslovanju obeh nalaga obema stranem tudi določene obveze in pričakovanja. Stranka pričakuje, da bo imela od dolgoročnega poslovnega sodelovanja določene koristi, npr. kredit po ugodnejših pogojih. Za obe strani je pomembno tudi zadovoljstvo z medsebojnim sodelovanjem. Trdno zaupanje je pogoj za poslovno sodelovanje. Če banka pričakuje zaupanje svojih strank, mora tudi sama zaupati strankam, to pa je mogoče le, če poslovne odnose s strankami obravnava dolgoročno in ne išče samo kratkoročne koristi. Podobni motivi in težnja po dolgoročnem sodelovanju se pojavljajo tudi pri zavarovalnici terjatev v odnosu s svojimi zavarovanci, zato ne gre spregledati vseh prednosti in priložnosti, ki se banki in zavarovalnici terjatev ponujajo z medsebojnim sodelovanjem v okviru veljavne zakonodaje, vse za boljše konkurenčne prednosti nasproti svojim konkurentom.

Kdo nas sili v izboljšave, v nenehno izboljševanje opravljanja posamezne dejavnosti? Odgovor na zgornje vprašanje bi lahko našli pri kupcih, ki so uporabniki proizvodov ali storitev oziroma kupčevih potrebah, ki se z razvojem diferenciacije produktov prav tako diferencirajo. Pomeni, da kupcev ne moremo več zadovoljevati le s serijskimi proizvodi, temveč je potrebno proizvode oziroma storitve vse bolj prilagajati potrebam posameznega kupca. Raznolikost kupcev in njihovih potreb nas sili v razvoj proizvodov in storitev izdelanih po meri posameznega kupca (Pirnat, 2006, str. 2).

Uspešne finančne institucije so vedno korak pred svojo konkurenco, zato vedno prilagajajo svoje produkte in storitve glede na trenutne potrebe na trgu. Posebno pozornost posvečajo torej svojim produktom, prodajnim kanalom in segmentaciji kupcev, ki so ob pravi kombinaciji generator ustvarjanja konkurenčnih prednosti. Uspešne institucije se torej zavedajo, da njihova uspešnost ni odvisna le od lastništva produktov in prodajnih poti, ampak predvsem od uspešnega kombiniranja produktov in prodajnih poteh glede na posamezno značilnost segmentiranega trga (Finding the Sweet Spot (Profitable Alignment of Products, Channels, and Customers), 2005, str. vii - ix)

Slika 2: Odnos med kompleksnostjo storitve in zahtevano prodajno angažiranostjo prodajne poti



Vir: Bancassurance in Practice, 2001, str. 9

Preproste storitve niso vedno najboljša rešitev za vse uporabnike, ki so dandanes nedvomno center vsakega uspeha banke in zavarovalnice terjatev. Delež vedno bolj informiranih in zahtevnih uporabnikov išče proizvode in storitve, ki najbolj ustrezajo njihovim potrebam, to pa vedno bolj pogosto izključuje iz njihovih povpraševalno-nakupnih potreb tudi banke. Odgovori bank in zavarovalnic na ta trend so zato vedno bolj kompleksni proizvodi in storitve po meri vsakega uporabnika, ki nadomeščajo do sedaj preproste bančne storitve.

Banke se morajo zavedati, da je povpraševanje komitentov po novih produktih visoko in da jim bodo morale ponuditi vedno več. Tako z odlašanjem nove vrstne ponudbe izgubljajo tudi komitente. Priporočljiv je torej tudi skupni nastop banke in zavarovalnice terjatev, kjer mora banka zavarovalni produkt obravnavati kot pospeševalec prodaje bančnega produkta.

Asignacije se v bankah v vse večji meri pojavljajo pri kreditih, kjer je kot dodatno zavarovanje kreditov zahtevano življenjsko zavarovanje komitenta ali npr. požarno in potresno zavarovanje nepremičnin. Glede na to, da je tendenca po uporabi teh dodatnih zavarovanj v bankah vse večja, se z razvojem uporabe teh jamstev odpirajo tudi poti upoštevanja asignacij iz naslova zavarovanja terjatev.

Priporočljivo bi bilo, da bi bančni menedžerji, ki upravljajo s tveganji, postopoma začeli predvidevati prednosti produkta zavarovanja terjatev. Zavedati bi se morali, da je namen obvladovanja kreditnega tveganja zavarovalnice dodati vrednost podjetju, hkrati s povezovanjem z banko pa tudi njej. Tako ob preudarni uporabi asignacij iz naslova zavarovanja terjatev banke lahko koristijo tudi potencialne prihranke stroškov in si pomagajo povečati učinkovitost bančnega programa obvladovanja tveganj.

5.6 TRENUTNO STANJE SODELOVANJA BANK IN ZAVAROVALNIC TERJATEV V SLOVENIJI

Namen dobrega sodelovanja med banko in zavarovalnico terjatev je v osnovi čim večja pomoč gospodarstvu. Intenzivnost sodelovanja v Sloveniji do leta 1991 je bila povezana predvsem z vrsto lastnine. Glede na to, da je bilo to obdobje družbene lastnine, kjer niti ni bilo pomembno, katera od institucij je nosila kreditna tveganja, so podjetja prodajala in tudi izvažala brez kakršnegakoli zavarovanja, v bankah pa so brez posebnih zapletov prejemale kredite. Po osamosvojitvi Slovenije se je začel prvi resni razvoj pri sodelovanju bančnih instrumentov in zavarovanja terjatev. Sodelovanje je bilo sicer spodbujeno s strani države, saj podjetja večinoma še niso bila v stopnji absorpcije instrumenta zavarovanja terjatev v svoje poslovanje, zaradi pretežne državne lastnine večjih podjetij jim to tudi ni bila ena pomembnejših nalog. Ker so se pojavljala le posamezna sodelovanja med bančnimi instrumenti in zavarovanjem terjatev, medtem, ko je zavarovalna vrsta zavarovanje kreditov uspešno rasla, tudi ni bilo opaznejšega razvoja na tem področju. Z vse večjo pravo konkurenco v celotnem gospodarstvu Slovenije, kar se počasi realizira tudi z vse večjo privatizacijo tako v podjetjih, bankah kot v zavarovalnicah, se pojavljajo vse večje težnje in potrebe vseh akterjev po sodelovanju, kjer iz medsebojnih sodelovanj vsak zase poskuša ustvariti največje koristi za svoje lastnike.

Tako v razvitih gospodarstvih, kot v Sloveniji zavarovanje terjatev uporabljajo predvsem uspešna velika podjetja (glej točko 2.3.1 TRG ZAVAROVANJA TERJATEV V SLOVENIJI, na str. 6), ki se zavedajo pomena vseh tveganj, ki prežijo na njih v vsakodnevnem poslovanju. Kreditno tveganje dandanes torej ne zahteva angažiranje strokovnjakov le v bančnem sektorju, ampak jih vedno bolj potrebujejo tudi uspešna podjetja, ki se želijo kosati ne le s slovensko, ampak z vso svetovno konkurenco. Sodelovanje takega podjetja z zavarovalnico terjatev pomeni torej tudi dobro referenco bankam, saj je takšno sodelovanje banki zagotovilo, da gre za podjetja, ki učinkovito upravljajo s tveganji. Dober menedžment podjetij s takšnimi referencami nedvomno lahko vpliva na svojo bonitetno oceno pri hišnih bankah, to pa posledično na ceno pridobljenih virov financiranja.

Banke v Sloveniji na zavarovalnico terjatev usmerijo svoje pomembne oziroma potencialne komitente predvsem v primeru, ko so interne možnosti sprejema kreditnega tveganja že izkoriščene. To je tudi prvi vzrok za zanemarljivo sodelovanje bank in zavarovalnic terjatev, saj je prva skrb zavarovalnice predvsem uspešno in učinkovito upravljanje obstoječega portfelja zavarovančevih kupcev in samih zavarovancev. Nobena finančna institucija pa si ne želi v svojem portfelju strank, ki ne izpolnjujejo svojih pogodbenih obveznosti ali so na robu obstoja.

V Sloveniji je razloge za omejen obseg sodelovanja in razvoj novih produktov, ki bi povečali sodelovanje med bankami in SID-PKZ, kot nespornim tržnim vodjem na področju zavarovanja terjatev, potrebno iskati tudi v lastniški povezavi bančnega sektorja in ostalih predvsem neživiljenjskih zavarovalnic. Oblikovali so se stebri Zavarovalnica Triglav d.d. - Abanka Vipava d.d., Adriatic Slovenica d.d. – DBS d.d., NKBM d.d. – Poštna banka d.d. – Zavarovalnica Maribor d.d. – Pozavarovalnica Sava d.d., ki seveda vsak po svoje razvijajo in tržijo svoje produkte. Banke v

pretežni tuji lasti uporabljajo svoje že uveljavljene rešitve. SID-PKZ, kot trenutnemu tržnemu vodju, ostane direktno samo sodelovanje z lastnikom SID Banko d.d., kjer so v večini komitenti večji izvozniki.

Zavarovanje terjatev ni finančni instrument, ki bi bil sam po sebi razumljiv širši množici. Glede na to, da je to eden glavnih razlogov neuporabe instrumenta s strani podjetij, lahko isto trdimo tudi za bančni sektor in sicer predvsem za tisti del zaposlenih, ki je v vsakodnevnem kontaktu s strankami. Vsaka banka nudi kar nekaj zapletenih finančnih produktov, ki so plod njenega razvoja in razumljivo je, da je prioriteta menedžmenta banke predvsem čim večja realizacija teh produktov. To se odraža predvsem pri vrstah izobraževanj in poglobljenem poznavanju posameznih finančnih produktov.

Premija iz kreditnega zavarovanja sicer predstavljajo majhen absolutni znesek glede na bilančno vsoto bank ali vso pobrano premijo zavarovalnic v Sloveniji, vendar pa je to ena izmed neizkoriščenih sinergij, ki bi jo veljalo izkoristiti za še večjo konkurenčnost našega gospodarstva. Banke v Sloveniji sicer uspešno upravljajo kreditno tveganje, kar se odraža na izboljšani bonitetni strukturi terjatev ob konca leta 2005 (Letno poročilo, 2006, str. 54), na kar je vplivalo predvsem tudi ugodno stanje gospodarskih razmer.

Tudi MSP³⁹ je dolgoročno v interesu, da velika slovenska podjetja zavestno upravljajo kreditna tveganja tudi preko zavarovanja terjatev, saj je s tem posredno tudi njihov obstoj bistveno trdnjši. Na drugi strani pa so velika podjetja referenca in eden izmed generatorjev potencialnega sodelovanja MSP na področju zavarovanja terjatev. Če k temu dodamo še smernice EU, bi morale biti v prihodnje sodelovanje med bankami in zavarovalnicami z namenom boljše podpore MSP bistveno lažje (glej prilogo 5).

5.6.1 PROGRAM ZAVAROVANJA IN FINANCIRANJA ZA MALA IN SREDNJE VELIKA PODJETJA

Evropski finančni trg se zaveda pomena malega gospodarstva, na katerem temelji evropsko gospodarstvo, poleg tega se evropska podjetja večinoma zadolžujejo pri bankah. Zaradi pomena MSP v gospodarstvu, bodo le-ta deležna ugodnejše obravnave v Baslu II (The new Basel Capital Accord, 2003, str. 11).

Samostojni podjetniki, kot povečini majhna podjetja, so po podatkih Zavarovalnice Triglav d.d. najbolj rizična kategorija kreditojemalcev, čemur med drugim botruje tudi način ugotavljanja kreditne sposobnosti (Škorjanc, 2003, str. 75). Dodatno so zaradi neplačil najbolj prizadeta manjša

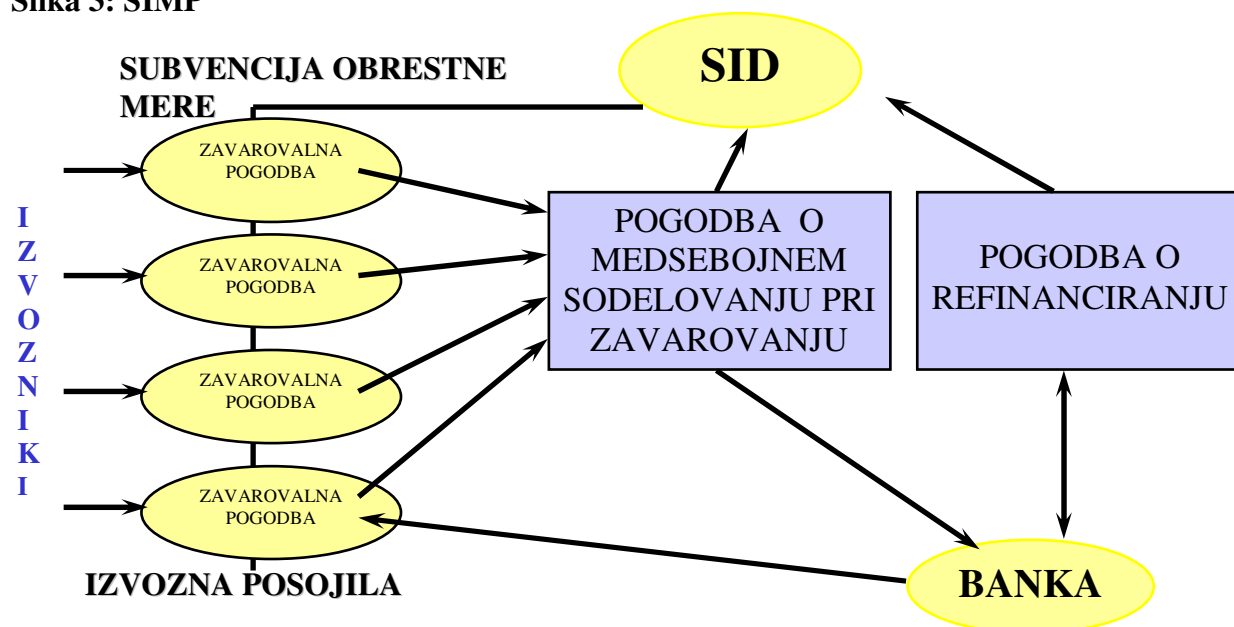
³⁹ Glede na definicijo EU predstavljajo mikro, mala in srednja velika podjetja tista, ki zaposlujejo manj kot 250 zaposlenih in katerih letni promet ne presega 50 mio EUR in/ali vrednost bilance stanja ne preseže 43 mio EUR. Znotraj MSP je še kategorija mala podjetja, ki imajo manj kot 50 zaposlenih in katerih letni promet in/ali vrednost bilance stanja ne preseže 10 mio EUR ter kategorija mikro podjetje, ki imajo manj kot 10 zaposlenih in katerih letni promet in/ali vrednost bilance stanja ne preseže 2 mio EUR (Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, 2003). V nadaljevanju bom za mala in srednja velika podjetja, ki vključujejo tudi mikro podjetja uporabljal okrajšavo MSP.

podjetja, ki pogosto tvegajo in se pred neplačilom ne zavarujejo. Rešitve iščejo šele potem, ko že imajo težave. Takrat pa je včasih žal že prepozno.

Zaradi vseh teh značilnosti in dejstva, da je podpora MSP s strani bank in zavarovalnic terjatev v Sloveniji premajhna, se je v okviru SID že leta 1997 predvidevalo za MSP hibridni zavarovalno-bančni instrument, ki bi temu delu gospodarstva olajšalo poslovanje in nastop na trgu (Turnšek, 1997, str. 5).

Zavarovanje kratkoročnih kreditov v okviru Programa zavarovanja in financiranja za mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju SIMP) naj bi omogočil MSP, z letno prodajo do 1,5 milijona EUR, olajšan in enostaven dostop do zavarovalnega kritja pred komercialnimi tveganji neplačila ali zamude plačila njihovih kupcev pod ugodnejšimi pogoji in z malo administriranja. Ker je število zaposlenih v teh podjetjih majhno, zaposlenim pa ob skrbi za proizvodnjo in prodajo pogosto manjka časa in znanja za pripravo dokumentacije, ki jo finančne institucije zahtevajo za financiranje in zavarovanje poslov, je SID s programom SIMP dostop do svojih storitev MSP skušala olajšati tudi na ta način. To storitev je SID izvajala v sodelovanju s komercialnimi bankami. Predvideno je bilo, da bi MSP lahko tako vse potrebne postopke, povezane z zavarovanjem in financiranjem poslov, opravile kar pri svojih poslovnih bankah, preko katerih naj bi šla tudi vsa dokumentacija. S sodelovanjem v programu SIMP naj bi bil MSP olajšan dostop tudi do financiranja njihovih izvoznih poslov s strani bank pod ugodnejšimi pogoji, saj so le-te dane izvozne kredite, ki so bili zavarovani tudi pred nekomercialnimi tveganji, lahko pri SID tudi refinancirala, podjetja pa so bila ob tem lahko deležna tudi subvencij obrestnih mer iz državnega proračuna.

Slika 3: SIMP



Vir: Program SIMP, 2001, str. 6

Pri bankah, s katerimi je imela SID sklenjen aranžma o upravljanju t.i. zbirnih oziroma skupinskih polic za MSP, je imelo torej po Programu SIMP podjetje možnost opraviti vse posle v zvezi s financiranjem in zavarovanjem svoje prodaje, prihranilo pa naj bi si tudi čas in stroške, ki bi jih imelo v primeru, če bi banki, ki financira posle, moralo z asignacijo prenesti svoje pravice iz zavarovalne pogodbe. Te pravice so bile namreč pri programu SIMP že vnaprej prenesene na njegovo hišno banko, s čimer se podjetje tudi izogne potrebi, da banki zagotovi druge varščine, ki jih ta sicer navadno zahteva za vračilo kredita.

V primerjavi z individualnim zavarovanjem, sklenjenim med zavarovancem in SID, so bile predvidene premijske stopnje v okviru zbirne police nižje, poleg tega pa se je premija obračunavala tromesečno za nazaj, pri individualnem zavarovanju se je pri tem segmentu podjetij premija obračunava vnaprej (Program SIMP, 2001, str. 7).

5.6.1.1 RAZLOGI ZA NEUSPEH PROGRAMA SIMP

Sodelovanje odjemalca pri izvedbi storitve je uspešno šele tedaj, ko odjemalec razume naravo storitve, razume svojo vlogo ter ima potrebne sposobnosti in zmožnosti, ki jih zahteva aktivno sodelovanje pri izvajanju. Ocenjevanje vrednosti in kakovosti storitev je tako odvisno od mnenj, vrednosti in pričakovanj porabnikov. Največji razlog za neuveljavitev SIMPA je bil ravno razlog nepoznavanja problematike okoli zavarovanja terjatev pri MSP, navsezadnje je bilo to obdobje, ko so k zavarovanju terjatev v Sloveniji pristopala šele večja podjetja.

Za banke je bila storitev sicer zanimiva, vendar pa v tedanjem času v Sloveniji morda še ni bil pravi za večji posluh MSP, ki so dnevno propadala, prav tako so se še vedno množično ustanavljala. Navsezadnje je bilo zavarovanje terjatev novo tudi za bančne uslužbenke, ki do tedaj niso bili navajeni tovrstnega sodelovanja z nobeno zavarovalnico. Program SIMP pa je bil z vidika udeleženega, ki se z zavarovanjem terjatev nikoli ni poglobljeno ukvarjal, relativno kompleksna storitev, čeprav je bilo v njem zaznati kar nekaj poenostavitev s strani SID-a.

Takšne zahtevne storitve je ob prvemu predstavljanju širšemu krogu uporabniku bistveno lažje in bolj učinkovito ponuditi preko ene banke. V tem primeru sta za uspeh storitve odgovorna in zaslužna oba partnerja, ki jima je obema v interesu, da se preko nove storitve tudi promovirata. Pri programu SIMP pa je bil generator in iniciator SID, katerega osnovni namen je bil prispevati k večanju konkurenčnosti gospodarstva preko MSP in bank. Državna institucija si seveda brez javnega razpisov ne more privoščiti ekskluzivnega sodelovanja pri projektih takšnega obsega le z izbranimi bankami. Nedvomno gre ključ za uspeh takšnih pionirskih projektov iskati ravno v bolj povezanem ekskluzivnem partnerskem odnosu vseh udeleženih partnerjev, kjer so vsi zainteresirani za uspešno lansiranje finančnega produkta.

5.7 MOŽNOSTI BOLJ POVEZANEGA SODELOVANJE BANK IN ZVAROVALNIC TERJATEV

Trenutna sodelovanja med bankami in zavarovalnico terjatev v Sloveniji in verjetno tudi drugje po svetu so odvisna predvsem od seznanitve posameznega bančnega uslužbenca z zavarovanjem terjatev in pomembnosti komitenta za banko. Ponavadi, ko sta ta dva pogoja izpolnjena in izpostavljenost do komitenta na ocenjeni maksimalni ravni, pripelje do predloga banke, da se v dodatno zavarovanje izpostavljenosti banke vključi zavarovanje terjatev. Zavarovalnica terjatev ozko gledano pri svoji osnovni dejavnosti nima potrebe po sodelovanju z bankami, saj ji zavarovanec običajno ne predstavlja omembe vrednega kreditnega tveganja v bilanci stanja, kot banki njen komitent. Je pa zavarovalnica večkrat v kontaktih z bankami predvsem pri odobravanju večjih limitov, reševanju problemov pri skupnih dolžnikih, kjer je zavarovalnica plačala škodo svojim zavarovancem in seveda zavarovalnica kot vsak večji komitent banke.

Ugotovim torej lahko, da asignacije služijo bankam za dodatno varnost svoje izpostavljenosti, ki lahko izhaja iz množice bančnih produktov, ne obstaja pa nekega konkretnega produkta za podjetja, ki bi vključeval tako dejavnost bank kot zavarovalnice terjatev in bi ga lahko skupaj tržili. Temu je sicer v večji meri verjetno botrovala prav kompleksnost instrumenta zavarovanja terjatev, vendar bom ne glede na to v nadaljevanju proučil možnost bolj povezanega sodelovanja obeh akterjev.

5.7.1 RAZVOJ NOVEGA PRODUKTA

Banke in zavarovalnice se morajo pri ponudbi bančnih in zavarovalnih storitev nujno povezati že v fazi priprave produktov za trg. Skupne produkte bi morali razvijati ob upoštevanju dejanskih potreb in zahtev potrošnika, ki bi v največji meri zadostil le te, ne glede na to, kolikšen del produkta je bančni ali zavarovalniški.

Večina bankirjev in zavarovalničarjev sicer razume, da mora zaradi medsebojnega sodelovanja spremeniti svoje pristope, a so v nenehni skušnjavi, da se ob najmanjši težavi ali ob pomanjkanju ustreznih kontrol oprimejo njim že znanih prijemov in tehnik. Na primer, če je pridobivanje informacij o potrebah strank težavno, se zelo hitro vrnejo k svojim predstavam, kaj je za stranko dobro (Vičič, 2005, str. 59-60).

Ne vključevanje zavarovalnic in bank v Sloveniji ter drugod v svetu v razvoj novih produktov na tem področju, je verjetno tudi rezultat tega, da mnoge zavarovalnice in banke čakajo nov odziv in dogajanje pri pionirjih, ki so že razvili podobne produkte. Kljub temu, da se to na začetku zdi pametna strategija, ne pripomore k razvoju potenciala, ki ga trg nudi.

Vedno nove spremembe v finančnem sektorju bodo silile tudi zavarovalnice terjatev, da se bodo odzivale na potrebe komitentov in razvijale produkte, ki mogoče sami po sebi zavarovalnici niti ne dodajajo dovolj velike vrednosti, so pa v dobrobit realni sferi gospodarstva. Zavarovalnice, ki se ne bodo odzivale na takšna povpraševanja, bodo lahko sčasoma ugotovile, da so njihovi produkti

postali marginalni in da so jih prehiteli njihovi inovativni in dinamični tekmeči. Te grožnje pa ne predstavljajo le konkurenčne zavarovalnice ena drugi, ampak predvsem tudi inovativne banke in druge finančne institucije, saj je navsezadnje največji substitut zavarovanju terjatev bančna garancija in akreditiv. Ne gre pozabiti, da je samo zavarovanje terjatev nastalo kot posledica spoznanja o potrebi po zavarovanju vedno večjega obsega terjatev v bilancah podjetij.

Po drugi strani pa zavarovanje terjatev, kot ga poznamo danes, obstaja 100 let in še vedno obstaja veliko podjetij, ki ne pozna te storitve in funkcij, ki jih nudi. Z vse večjo konkurenco tudi na trgu zavarovanja terjatev, ki razvija veliko število novih in izboljšanih programov, bo tudi uporabnost teh zavarovanj s strani podjetij vedno lažja in učinkovitejša, saj naj bi bili ti programi vedno bolj prilagojeni posameznim situacijam, v katerih se podjetje znajde (Kumar, 2000).

Komitenti bank se med seboj razlikujejo po različnih lastnostih in potrebah glede uporabe bančnih storitev. Prepoznava potrošnikovih potreb in klasificiranje skupin potrošnikov v oblikovane tržne segmente je ena ključnih nalog bank pri vstopanju na področje zavarovalništva. Segmentacija namreč zagotavlja močno orodje za boljše prepoznavanje in zadovoljevanje potrošnikovih potreb, s tem pa ustvarja tudi konkurenčno prednost pred ostalimi tekmeči. Segmentacija potrošnikov omogoča oblikovanje marketinškega in distribucijskega pristopa za točno določeno skupino potrošnikov.

Banke se morajo pri oblikovanju tržnih segmentov odločiti, katerim segmentom bodo namenile največ pozornosti. Ključno vprašanje je, kako uspešno prepoznati potencialne nakupne zmožnosti vsakega potrošnika in z njim povezan dobiček, ki ga lahko prinese banki. Odgovor ponuja ustrezna informacijska tehnologija, ki temelji na stroškovni učinkovitosti.

Model življenjskega cikla predvideva, da univerzalna finančna institucija spremlja obstoječe in nove stranke na njihovi življenjski poti in jim nudi celovito ponudbo tistih finančnih proizvodov, ki jih glede na njihove razmere potrebujejo. Pretežni del MSP, ki pri svoji prodaji večinoma ni vezan na končne potrošnike, z vsemi svojimi značilnostmi prav gotovo potrebuje lažji dostop do virov financiranja v bankah.

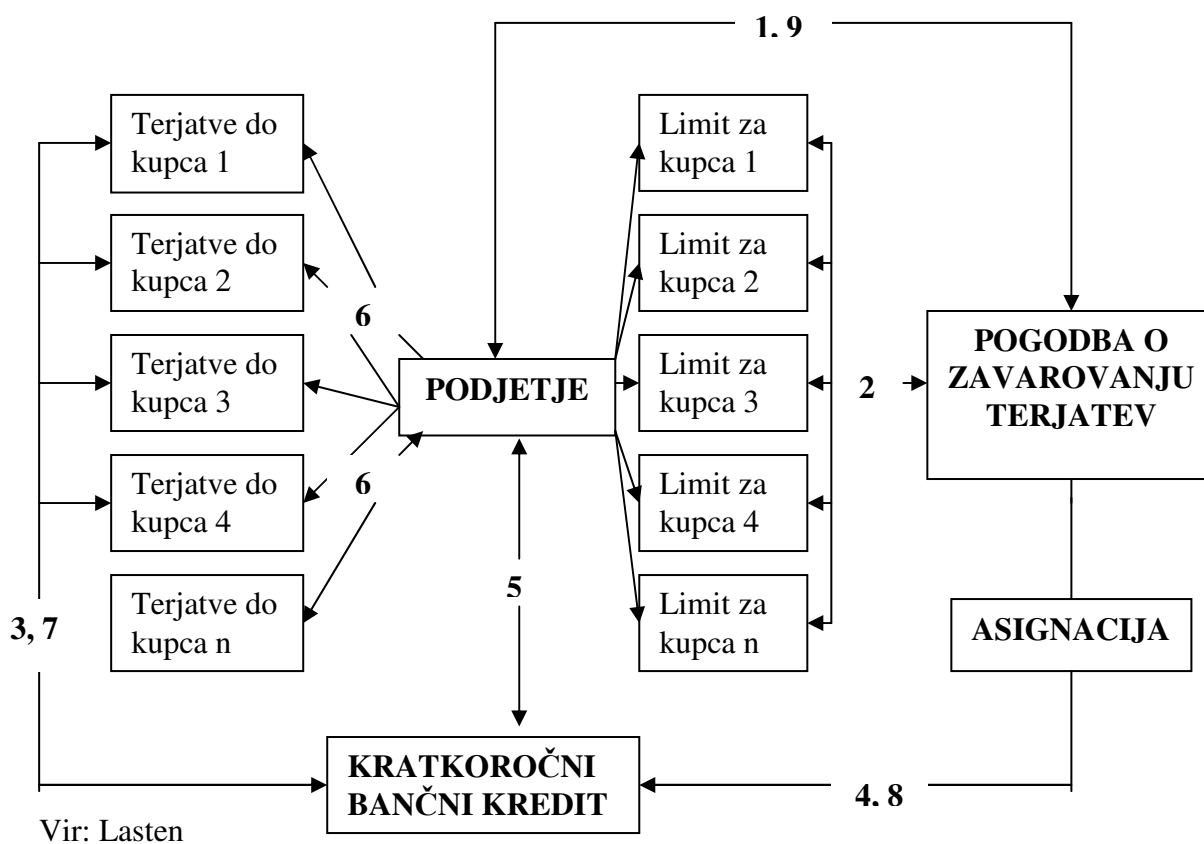
Banka mora tako kot pri kateremkoli mešanem bančno zavarovalnem produktu tudi z zavarovalnico terjatev skupaj že v sami strategiji razvoja skupnega produkta upoštevati naslednjih šest faktorjev:

1. Znanje – oba partnerja morata najprej preveriti ali imata v svojih vrstah strokovnjake, ki so kos razvoju novega produkta.
2. Ustrezno pozicioniranje – kateremu segmentu bančnih komitentov je produkt namenjen in ali jim bo bistveno olajšalo poslovanje.
3. Tehnologijo – banka in zavarovalnica morata vsaka zase razviti takšno tehnologijo, da jima bo omogočala učinkovit nadzor nad produktom v vsaki fazi njegovega poteka, obenem pa si potrebo po istih informacijah lahko zagotovita z razvojem tehnologije po bistveno nižjih skupnih stroških.
4. Dostopnost – produkt mora biti cenovno dostopen ciljni skupini in obenem konkurenčen substitutom.

5. Usposobljenost – pričakuje se, da bodo bančni skrbniki dovolj usposobljeni za trženje in upravljanje produkta.
6. Individualnost in prilagodljivost – produkt sicer zaradi lažjega administriranja teži k univerzalnosti, vendar pa mora biti v osnovi mogoče produkt prilagajati tudi posebnim potrebam komitenta.

Glede na to, da zavarovalnica terjatev zavaruje kratkoročne terjatve, torej postavko gibljivih sredstev bilance stanja, bi bilo tudi za banko najlažje, da se osredotoči na sodelovanje na področju financiranja obratnih sredstev.

Slika 4: Predlog prilagojenega financiranja banke ob dodatnem zavarovanju asignacije iz naslova zavarovanja terjatev



Vir: Lasten

- 1 Podjetje z zavarovalnico terjatev sklene zavarovalno pogodbo.
- 2 Za vsakega od kupcev se zavarovalnica in podjetje dogovorita za limit.
- 3 Plačilni promet med podjetjem in njegovima kupcema 1, 2, 3 in 4 se obvezno odvija preko banke.
- 4 Zavarovalnica terjatev na pobudo podjetja izda asignacijo banki.
- 5 Banka in podjetje se dogovorita za kratkoročni kredit vezan na kupca 1 in 2.
- 6 Opravljanje storitev ali prodaje blaga podjetja kupcem.
- 7 Plačila iz naslova terjatev zmanjšujejo višino kratkoročnega kredita.
- 8 V primeru škodnega primera zavarovalnica terjatev odškodnino do višine odprtih obveznosti iz naslova kratkoročnega kredita nakaže banki.
- 9 Preostanek odškodnine nad kratkoročnim kreditom nakaže podjetju.

Podjetje, ki ima zavarovane svoje terjatve pri zavarovalnici terjatev se dogovori z banko za kratkoročni kredit za financiranje obratnih sredstev. Banka podjetju ponudi možnost, da za zavarovanje kredita asignira 4 kupce na banko, prav tako mora vsa plačila od kupcev 1 in 2 prejemati preko njih. Podjetje in banka se dogovorita, da vse nastale terjatve do njiju podjetje nameni za poplačilo kredita in obresti, kar sme trajati največ 1 leto.

V tem primeru torej banka nosi tveganje, da podjetje s tema dvema kupcema ne bo realiziralo nič poslov, zavarovalnica terjatev pa nosi tveganje, da ob realizaciji poslov eden od kupcev ne želi ali ne more plačati, potem na podlagi asignacije plača banki sorazmerni del škode dogovorjen med podjetjem in zavarovalnico.

S primeri financiranja poslov iz naslova posameznih kupcev se banke srečujejo tudi pri npr. proizvajalcih kapitalskih dobrin, kjer se banki lahko zgodi, da ima že vse kapacitete izpostavljenosti do takih komitentov zapolnjene in se ne želi dodatno izpostaviti, komitent pa za nadaljnje poslovanje potrebuje dodatna obratna sredstva. Po naravi gre pri teh podjetjih, ki so večinoma izvozniki, za posamične posle z omejeno kontinuiteto tako glede kupcev kot držav in ti posli predstavljajo dodatno tveganje, ker v tem segmentu podjetja niso sposobna ponuditi ustrezne razpršenosti tveganj. Ob sprejemljivosti kupca v zavarovanje zavarovalnica terjatev lahko zavaruje terjatve do takih kupcev maksimalno do 360 dni, v primeru, da gre v poslih za pričakovane plačilne roke, nad tem rokom pa gre za zavarovanje srednjeročnih in kratkoročnih terjatev. Zavarovanje terjatev iz naslova takih poslov je torej v korist vsem trem stranem, saj banki omogoča dodatno podporo financiranja komitenta ob nerazpršenih projektih, sam komitent pa tudi zadovolji potrebo po svoji varnosti, saj je prepričan, da bo v primeru neplačila s strani kupca prejel vsaj odškodnino v sorazmernem delu utrpljene škode.

Asignacija, ki je iz dveh enostranskih poslov zložen posel na podlagi dvojnih pooblastil, zavarovalnico terjatev pred izplačilom odškodnine banki namesto zavarovancu obvezuje, da banko obvešča le o vseh relevantnih spremembah, ki se tičejo asigniranih limitov. Ni pa asignacija nikakršna podlaga, ki bi banki in zavarovalnici narekovala usklajeno delovanje proti komitentu, ko ta ne želi ali ne more plačati dogovorjenih obveznosti banki. Zavarovalnici terjatev načeloma usklajeno sankcioniranje svojega zavarovanca skupaj z banko, ki se zaradi kakršnegakoli razloga ne drži dogovorjenih obveznosti do banke, se pa npr. drži do nje, kratkoročno niti ne bi smelo biti v interesu. Glede na to, da pa tovrstni bančni komitenti dolgoročno z veliko verjetnostjo postanejo tudi slabi zavarovanci, ki ne plačujejo premije in se ne držijo dogovorjenih pravil z zavarovalnico, kljub dobremu jedru zavarovanih kupcev, bi morali biti tudi v njenem interesu, da se z banko skupaj ob akceptiranju pooblastil dogovorita za dodatno klavzulo oziroma dogovor, ki bi jima omogočal pretok podatkov o komitentu in usklajeno delovanje v primeru nepredvidenih zapletov.

Tudi banka v splošnem nima pravih spodbud za poročanje zaupnih informacij, kot so na primer tiste, ki se nanašajo na kreditno tveganje komurkoli. Če ta informacija postane javno dostopna, banka v veliki meri izgubi primerjalne prednosti, ki izhajajo iz asimetričnosti informacij (Barle, 1997, str. 84). Vendar pa bi bil tak dogovor med banko in zavarovalnico ob predhodnem soglasju komitenta nedvomno dobrodošel tudi za banko. To pa bi bil tudi dodatni argument za uvrstitev

asignacije v višji nivo sprejemljivosti zavarovanja, saj je učinkovita izterjava bančnih terjatev tudi ena izmed postavk, ki vpliva na njeno velikost rezerv in rezervacij.

S sodelovanjem banke z zavarovalnico terjatev dobi ta mnogo bolj realno oceno kvalitete komitentovih kupcev in s tem lažje načrtuje realne prilive, ki bodo zmanjševali njeno izpostavljenost do komitenta. Ravno terjatve podjetja so tiste, ki skupaj z zalogami najhitreje pokažejo likvidnostne probleme podjetja. Banke imajo sicer možnost podrobnega spremljanja stanja na transakcijskem računu komitenta, vendar pa je to odsev pretekle prodaje, ki banki omogoči le slabo aproksimacijo anticipirane prodaje in pritokov komitenta.

Zavarovanje terjatev je produkt, ki se sam po sebi ne prodaja, zato mora zavarovalnica terjatev aktivno pristopiti k potencialnim strankam. Pravilen pristop zahteva od banke in zavarovalnice prepričljivo prodajno ponudbo, s katero pri potrošniku vzbudi zanimanje in ga tudi prepriča v smotrnost nakupa.

Pri tovrstnem sodelovanju banke in zavarovalnice terjatev morajo biti pravila o opravljalških provizijah banki oziroma njihovim prodajnim virom dogovorjena na samem začetku. Bistveno vprašanje pri definiranju te relacije med obema partnerjema bi moralo biti kdo je pripeljal stranko v to razmerje. Lahko bi se namreč zgodilo, da bi se tako banka kot zavarovalnica smatrali zaslužni za uspeh celotnega posla. Da partnerici pripeljeta stranko do zaključne faze sta nedvomno pomembni obe, a le ena je prepričala in pripeljala stranko do te faze, da je bila pripravljena uporabljati to kombinirano storitev.

V primeru, da pride do dogovora več tovrstnih programov financiranja in zavarovanja, gre pričakovati, da se bodo pojavile marsikaterne sinergije med obema finančnima institucijama, ki smo jim do sedaj priča med nekaterimi zavarovalnicami s predvsem življenjskimi zavarovanji in bankami, opisanih v predelu 4.3 (glej RAZLOGI ZA POVEZOVANJE DRUŽB, na str. 48). Tovrstno sodelovanje banke z zavarovalnico terjatev bi bila njena konkurenčna prednost, predvsem na tako majhnem trgu kot je Slovenija, kjer vsaka majhna konkurenčna prednost vsakega gospodarskega subjekta pomeni pomembno primerjalno prednost proti večjim svetovnim gospodarstvom.

5.7.1.1 POMEMBNE ZAHTEVE PRI NOVIH PRODUKTIH ZA ZAVAROVALNICO TERJATEV

Z zavarovanjem terjatev zavarovalnica prevzema visoka jamstva, ki so visoka tudi z vidika kompozitne zavarovalnice kot celote, še posebej pa specializiranih, zato zahteva tak zavarovalni instrument vezan na bančne storitve pripravo zavarovalnih podlag kot so pogoji, merila za ugotavljanje kreditne sposobnosti zavarovančevega kupca, generalna polica ter proučitev zavarovalniških zakonitosti, bančnega poslovanja in celotnega okolja, ki ga sestavljajo zakoni, predpisi, gospodarski položaj, napovedi gospodarskih in političnih sprememb itd. Sem spada tudi določitev ustreznega premijskega sistema, ki bo zagotavljal normalne donose oziroma zavarovalnotehnične rezultate.

Za zavarovanje je potrebno veliko število zavarovalnih objektov oziroma zavarovančevih kupcev, da zavarovalnica lahko zagotovi delovanje zakona velikih števil. Pri združevanju velikega števila objektov v nevarnostno skupino se namreč pokaže, da slučajnost škodnega dogodka, ki je značilna za posamezne objekte, vedno bolj izginja in se podredi določeni zakonitosti. Navedeno pomeni, da je v določenem obdobju v dovolj veliki nevarnostni skupini vedno približno enako število škodnih dogodkov. Pri vseh kreditnih zavarovanjih pa je potrebno dodati tveganje sprememb na gospodarskem, zakonskem, političnem in družbenem področju, kar pomeni, da zakonitosti o obsegu in številu škodnih dogodkov ne veljajo več. Negotovost pri merjenju kreditnega tveganja povzroča težave tudi aktuarjem pri oblikovanju premijskih sistemov in snovalcem zavarovalnih podlag.

Seveda pa se mora zavarovalnica tudi pri novih produktih zavedati, da je njen namen prevzemati in izravnati tveganja. To pomeni, da osnovno načelo oziroma izhodišče pri zavarovanju terjatev ne sme biti dejstvo, da do neplačila s strani dolžnika ne sme priti, kot je to pri bankah pri odobravanju kreditov in garancij. V tem primeru bi se zavarovale le terjatve do podjetij z najboljšo boniteto in zavarovalnica ne bi opravila svojega temeljnega poslanstva, ker na trgu preprosto ne bi bilo povpraševanja po tovrstnih zavarovanjih. Eden od osnovnih ciljev vsakega subjekta, ki tekmuje na trgu, pa naj bo to trgovsko ali proizvodno podjetje, zavarovalnica ali banka, je tudi rast poslovanja, ki je pri zavarovalnicah neizogibno kompatibilna z večjim obsegom prevzetih tveganj, ki jih mora tekoče uravnavati preko kapitala in/ali pozavarovanja.

5.7.1.2 IZKUŠNJE TUJIH ZAVAROVALNIC TERJATEV PRI PRODUKTIH ZA MSP

S podobno težavo pri servisiranju MSP se torej srečujejo tudi tuje zavarovalnice terjatev, saj so stroški že pri osnovnem zavarovanju terjatev MSP brez dodatnega sodelovanja z banko na enoto police bistveno višji kot pri velikih podjetjih. Vseeno pa se sodelovanje z MSP zdi zavarovalnicam terjatev, predvsem trem največjim - Atradiusu, Cofacu in Euler Hermesu, vedno bolj zanimiva, kljub temu, da jim ta še vedno prinašajo izgubo (IMC Consultants Ltd, 2005, str. 26).

Tovrstni zavarovalniški produkti niso samo redki poskusi prodora na ta segment trga, ampak so z vsemi svojimi značilnostmi veliki večini širše strokovne javnosti nedostopna, saj gre običajno za pilotske projekte, ki bazirajo na izkušnjah in znanju posamezne zavarovalnice terjatev ter na predvidenih značilnosti MSP po posameznih nacionalnih trgih.

5.7.1.2.1 ATRADIUS MODULA FOCUS – SELECTIVE ONLINE CREDIT INSURANCE FOR SMES⁴⁰

Atradius je v začetku leta 2006 (Annual Report 2006 Atradius N.V., 2007, str. 17) na izbranih trgih začel izvajati nov program zavarovanja terjatev Atradius Modula Focus – Selective online credit insurance for SMEs za MSP, ki je bil namenjen izključno novim strankam, katerih letni promet ne preseže 10 mio EUR. Program je bil še posebej zanimiv, ker je dopuščal negativno selekcijo

⁴⁰ small and medium-sized enterprises

kupcev, poleg tega pa je celotna korespondenca med Atradiusom in MSP potekala preko Serv@net, ki je namenjen on-line dostopu do vseh njihovih storitev. Ostale značilnosti programa so bile (Atradius Modula Focus – Selectie online credit insurance for SMEs, 2007, str. 20):

1. možnost nakupa agregatnega kumuliranega limita do maksimalno 1 mio EUR, s tem, da se kritja skozi pogodbeno obdobja lahko dokupujejo,
2. premija je določena v naprej, ravno tako se poravna avansno in torej ni odvisna od obsega prijavljenega prometa v zavarovanje,
3. terjatve do posameznega kupca so krite maksimalno do višine 25% agregatnega kumuliranega limita,
4. maksimalna škoda zavarovalnice lahko doseže maksimalno 30 % celotnega kritja v kateremkoli pogodbenem letu,
5. zavarovanje terjatev je omejeno le na kupce iz držav članic OECD,
6. prag začetnega izplačila škode je postavljen na 5.000 EUR,
7. lastni delež zavarovanca je 5 %,
8. zavarovana sta stečaj in podaljšana zamuda kritja ter
9. pogodba je sklenjena za 1 leto z možnostjo podaljšanja.

Program so v začetku leta 2007 ukinili, saj je na trgu doživel neuspeh. Poleg tega, da za program s strani podjetij ni bilo pretiranega zanimanja, je Atradius iz tega naslova zabeležil slab škodni rezultat. Prezahtevni pogoji in nenavajenost sklepanja zavarovalnih pogodb preko spleta sta glavna razloga za neuspeh tega programa.

5.7.1.2.2 E – BONUS - PRODUCT FOR SMES

Češka Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s.⁴¹ je v maju 2006 začela izvajati za MSP z letnim prometom pod. 15 mio USD in z manj kot 250 zaposlenimi program e-BONUS – product for SMEs. Glede na dolgoletne izkušnje, saj njihov portfelj zavarovancev predstavlja 75 % MSP, so pripravili program dostopen tudi preko spleta z naslednjimi značilnostmi (Hejnova, 2007, 2-8):

1. pogodba v osnovi obsega le 2 strani in je v celoti dostopna preko spleta,
2. kreditni limiti se ne odobravajo pred podpisom pogodbe,
3. zavarovalna pogodba se sklene za 2 leti, z možnostjo tihega podaljšanja,
4. premijska stopnja se določi brez vnaprejšnje ocene portfelja kupcev, nato se vsakih 180 dni prilagaja glede na doseženi škodni rezultat,
5. pogodba brez minimalne letne premije,
6. možnost selekcije kupcev in
7. zavarovanec lahko izbira lastni delež v primeru škode med 15 in 20 %.

75 % vseh zahtevkov za kreditne limite po opisanem programu MSP oddajo preko spleta. Škodni rezultat po temu programu je zadovoljiv, saj naj bi bil okoli 0. Prihodnost programa pa je z novim lastništvom negotova, saj je 18.4.2007 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.⁴² prodala

⁴¹ Commercial Credit Insurance Company EGAP

⁴² Export Guarantee and Insurance Corporation oziroma IKA

66 % Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a.s. novemu lastniku Ducroire & SACE (Sale of the share in KÚP, 2007).

5.7.1.3 POMEMBNE ZAHTEVE PRI NOVIH PRODUKTIH ZA BANKO

Glede na to, da se tovrstni produkti v večini primerov tržijo preko banke, je predvsem na njej, da izbere ustrezní distribucijski kanal.

Izbira ustreznega distribucijskega pristopa pri integraciji zavarovalnih storitev v bančnih poslovalnicah je sicer eno od ključnih vprašanj bančnega zavarovalništva. Razlikujemo dva distribucijska pristopa (Hoschka, 1994, str. 125):

- **Izpopolnjevalni pristop:** prodaja zavarovalnih produktov poteka direktno preko bančnega osebja. Vsi bančni prodajalci, ki prodajajo te produkte, gredo skozi proces izobraževanja o prodaji zavarovalnih produktov in njihovih značilnostih.
- **Specialistični pristop:** prisotnost zavarovalniškega specialista v bančni poslovalnici, bančno osebje pa mu sistematično posreduje podatke o potencialnih kupcih zavarovanj.

Pojavljajo se tudi kombinacije obeh distribucijskih pristopov. Tako imajo v nekaterih poslovalnicah določeni bančni delavci več zavarovalniškega znanja o zavarovalnih produktih in so nekakšni kvazi specialisti, ki ne posvečajo celotnega delovnega časa prodaji zavarovanj, kot to počno zavarovalniški specialisti.

Glede na podrobno poznavanje potreb bančnih komitentov s strani njihovih skrbnikov, je najprimernejši pristop trženja bančno zavarovalnega produkta ravno preko njih. Najpomembnejša naloga banke je, da ustrezno, skupaj z zavarovalnico, predstavi vse značilnosti produkta skrbnikom.

Najpomembnejši motiv pri uveljavitvi novih storitev v banki je vsekakor povečati dodano vrednost banki, ki jo lahko prinese le s strani komitentov sprejet produkt, banki pa lahko nadomesti tudi manj uspešne storitve. Vezane storitve bank na druge finančne institucije so za banke tudi dejansko zanimivejše takrat, ko si s pomočjo zunanjega partnerja svoj poslovni proces uredijo uspešneje in učinkoviteje. Vsekakor pa banke zaradi sodelovanja z npr. zavarovalnicami niso pripravljene zmanjšati učinkovitosti obstoječega sistema, ampak zaradi sodelovanja pričakujejo njegovo izboljšanje.

5.7.1.4 VPLETENOST ASIGNACIJE V CENO BANČNE STORITVE

Glavno vodilo zavarovalnice terjatev je, da z asigniranjem asignacije na banko omogoči le tej in njenemu komitentu lažje dogovarjanje oziroma v skrajnih primerih sploh dogovarjanje za kakršnokoli večanje izpostavljenosti banke do komitenta. Banki pa vsi spremljajoči stroški pri uporabi te vrste dodatnega zavarovanja ne smejo vplivati v takšni meri, da bi bila njena ponudba v primerjavi s konkurentom manj oziroma nekonkurenčna.

Tako je cilj pri oblikovanju cene npr. kredita zagotoviti želeno stopnjo donosnosti kreditnega portfelja banke. Gre za ex ante proces, kar pomeni, da ceno kredita določimo danes, da bi v prihodnosti dosegli zahtevani donos, ki ga narekujejo lastniki banke (Graddy, Spencer, 1990, str. 363). Na oblikovanje cene vplivajo tveganost posameznega posla in posredni ter neposredni stroški, ki nastajajo v procesu kreditiranja.

Pri določanju cene kredita moramo torej upoštevati po eni strani stroške in po drugi strani prihodke, ki jih prinaša kreditiranje. Stroškovne postavke so naslednje (Basu, Rolfes, 1995, str. 124):

- strošek vira sredstev, pri čemer so viri lahko različni ali pa gre za en sam vir financiranja; kot najbolj pravilen pristop k virom financiranja se je izkazal pristop, kjer sta zapadlost vira in zapadlost kredita časovno usklajena,
- neposredni neobrestni stroški, ki so povezani z odobravanjem in spremljanjem kredita,
- posredni neobrestni stroški, ki vključujejo stroške podpornih dejavnosti in režijske stroške, kot so stroški procesiranja podatkov in izvajanja transakcij, stroški plač zaposlenih in drugi stroški. Tako neposredni kot posredni stroški običajno temeljijo na oceni dejanskih stroškov za povprečno velik kredit. Stroški so izraženi v obliki odstotka glede na povprečni kredit,
- premija za tveganje, ki je odvisna od bonitetne ocene komitenta in zavarovanja kredita in vpliva tudi na oblikovanje rezervacij,
- zelena profitabilnost, izražena kot donos na kapital, ki jo narekujejo lastniki banke in
- davčna stopnja.

Na prihodkovni strani so postavke naslednje (Basu, Rolfes, 1995, str. 123):

- obrestna mera in
- prihodki iz naslova provizij za sklenitev kreditnega posla, za vodenje kreditnega posla, za rezervacijo sredstev itd.

Samo odobravanje in spremljanje kreditov zaradi uporabe asignacije, kot dodatno zavarovanje banki glede na rizičnost komitenta in s tem povezanimi prihodki, ne sme predstavljati večjega stroška, kot si lahko obeta dodatnih prihodkov iz naslova večjega obsega poslov. Banka zaradi uporabe asignacije upravičeno pričakuje vsaj planirano profitabilnost, ki ji je brez dodatnega zavarovanja ne bi uspelo doseči.

Posredno na ceno bančne storitve vpliva tudi cena zavarovanja terjatev, čeprav je to bolj kalkulacija tistih komitentov banke, ki jih banka napoti k zavarovalnici terjatev. Ti komitenti na zavarovanje terjatev gledajo le kot na sredstvo za izboljšanje bonitetne ocene za potrebni kreditni posel, ki je velikokrat njihova zadnja možna opcija, za pridobitev dodatnih sredstev s strani banke. Torej jim zavarovanje terjatev predstavlja le dodatni strošek, bistvo zavarovanja terjatev pa jih večinoma niti ne zanima, kaj šele, da bi izkoristili ostale prednosti tega finančnega instrumenta.

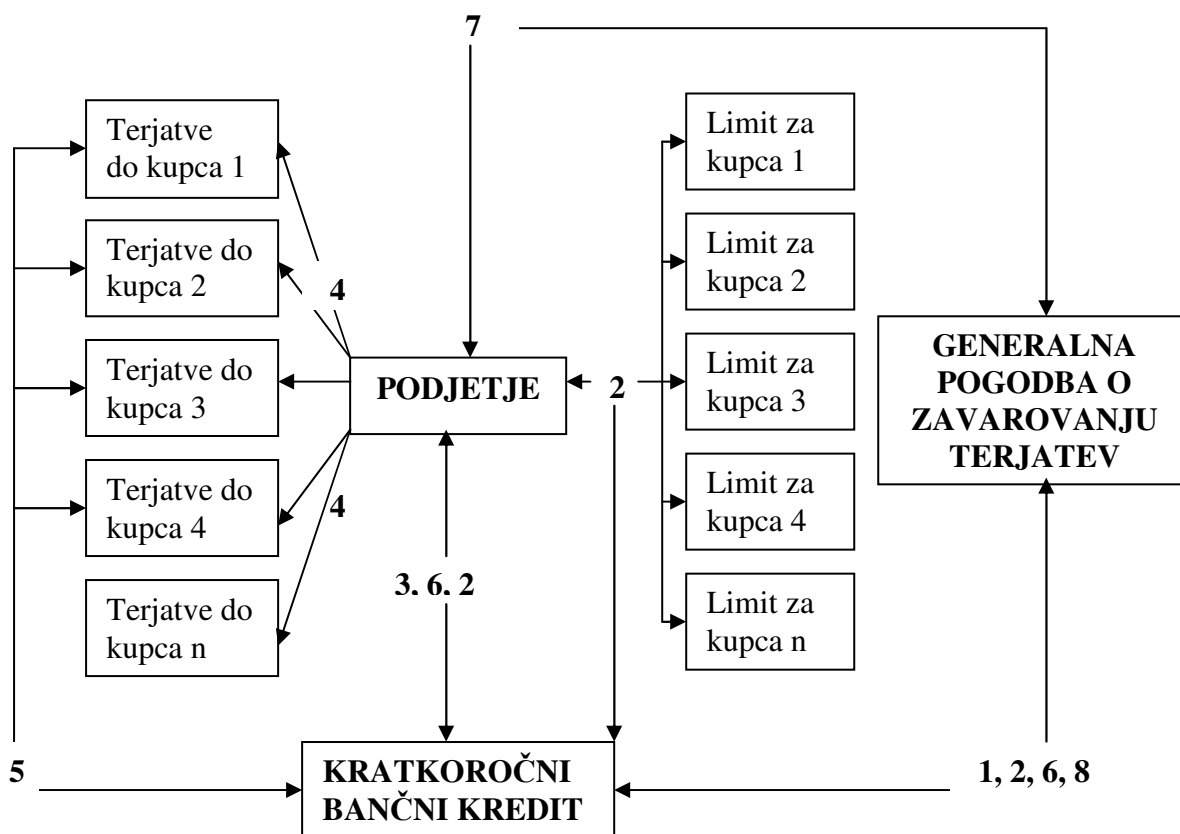
5.7.2 BANČNO ZAVAROVALNI PRODUKT ZA MSP

Tovrstni programi pa bi bili bistveno bolj kot za velika podjetja zanimiva, primerna in predvsem potrebna za MSP. MSP bankam, največkrat zaradi šibke kapitalske moči, niti nimajo možnosti

ponuditi dodatnih jamstev, tako da je asignacija zavarovalnice terjatev ena redkih dodatnih jamstev, ki bi jih lahko ta ponudila.

Dodatno bi bila za MSP lahko opcija, ki bi dovoljevala zavarovanje le nekaterih kupcev, vsi določeni limiti za te kupce pa bi bili aktivno vezani na izpostavljenost banke. Osnovna zavarovalniška logika namreč zahteva, da zavarovalnica terjatev doseže čim večjo disperzijo svojih tveganj, kar pri direktnem sodelovanju s svojimi zavarovanci doseže navadno le z zahtevo po zavarovanju vsega prometa na odprto. Če pa veže svoj produkt na banko, ki že v osnovi, na podlagi internih pravil, naredi osnovno selekcijo svojih komitentov, potem lahko tudi zavarovalnica terjatev dopusti prilagoditev zavarovanja glede na potrebe financiranja posameznega komitenta. Glede na to, da zavarovalnica terjatev tovrstno sodelovanje lahko ponudi večjemu številu bank, ki imajo seveda vsaka zase željo po čim večjem številu komitentov, zavarovalnica ravno tako lahko dobi dodobra razpršen portfelj tveganj oziroma podjetij. Namen banke je, da dobi n-kratnik asigniranih limitov v dodatno zavarovanje, zavarovalnica terjatev pa v vsakem primeru preveri vsakega kupca in mu določi zavarovalni limit, s čimer se naredi selekcija nesprejemljivih komitentovih kupcev.

Slika 5: Novi produkt za MSP



Vir: Lasten

- 1 Banka z zavarovalnico terjatev sklene generalno pogodbo o zavarovanj nekaterih kupcev MSP, ki so njeni komitenti in kjer bi kapacitete kupčevih limitov zadostile za odobritev kratkoročnih kreditov.
- 2 MSP zaprosi banko za limite kupcev, ta jih posreduje v odobritev zavarovalnici terjatev.
- 3 Odobreni limiti so pogoj za pridobitev kratkoročnega kredita.

- 4 MSP opravlja storitev ali prodajo blaga izbranim kupcem.
- 5 Plačila kupcev za opravljeno storitev ali prejeto blago MSP mora potekati obvezno preko banke, ki je odobrila kratkoročni kredit.
- 6 Prijava prometa s kupci v zavarovanje poteka preko banke.
- 7 V primeru neplačila kupcev poteka korespondenca likvidacije odškodninskega zahtevka direktno med zavarovalnico terjatev in MSP.
- 8 Odškodnina je nakazana direktno banki.
- 9 Banka razliko nad zaprtimi obveznostmi iz naslova kratkoročnega kredita nakaže MSP.

Zavarovalnica prejme na podlagi podpisane generalne pogodbe z banko npr. 4 zahtevke za limit bančnih komitentov. Odobreni zahtevki za limit s strani zavarovalnice, ki so že v osnovi vsi asignirani na banko, so banki podlaga, da v skladu z internimi pravili predlaga kreditnemu odboru odobritev kratkoročnega kredita. V primeru, da je odločitev kreditnega odbora pozitivna, se komitentu odobri kratkoročni kredit, banka nato prejema nakazila za poplačilo kredita iz naslova terjatev komitentovih kupcev, ki se izvajajo izrecno preko njenega plačilnega prometa. Dodatno bi morale prijave prometa v zavarovanje tudi tehnično potekati preko banke oziroma bi ji moral biti obračun premij vedno na voljo, s čimer bi se zadostilo nadzoru banke nad tem, da so terjatve res zavarovane. V primeru škodnega primera se vzpostavi neposredna korespondenca med bančnim komitentom in zavarovalnico terjatev, saj je za likvidacijo odškodninskih zahtevkov zavarovalnici običajno potrebna dokumentacija, ki izkazuje nastanek neplačanih terjatev. Vsa nakazila škod bi zavarovalnica terjatev nakazala banki, ta bi nato celotno razliko nad eventuelno še odprtimi obveznostmi iz naslova kratkoročnega kredita prenakazala komitentu.

Glede na to, da se s podporo Ministrstva za gospodarstvo v okviru finančnih mehanizmov vedno bolj skrbi za enotne centre podpore in informacij za finančne storitve MSP ter podporne dejavnosti za povezave podjetniških in razvojnih projektov tudi z bankami (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2005, str. 19), bi bilo tovrstno sodelovanje bank in zavarovalnic terjatev lahko podprto tudi v okviru takšnih projektov.

Vsekakor bi za podporo sodelovanju bank in zavarovalnic terjatev na tem segmentu sodelovanja veljalo izkoristili pomoč državnih instrumentov, ki predvidevajo izboljšanje kakovosti in dostopnosti podpornih storitev za MSP s povezovanjem svetovalnih in usmerjevalnih ustanov v enotno mrežo. Kljub tej pomoči pa se mora tovrstno sodelovanje v čim večji meri odvijati preko medmrežja, kar naj bi pocenilo transakcije in korespondenco vsem vpletenim.

Uporaba interneta s strani MSP v Sloveniji je vsaj na taki ravni kot povprečje v EU, kjer je ocenjeno, da 70-75 % mikro in več kot 85 % MSP uporablja moderne načine komuniciranja (Internationalisation of SMEs , 2003, str. 8).

Razlika med normiranimi stroški banke in zavarovalnice terjatev bi bili lahko pokriti ravno z naslova raznovrstnih podpornih programov za MSP s strani EU, kar bi bil vsekakor tudi temeljni motiv obeh finančnih institucij za uspeh tovrstnih bančno zavarovalnih programov.

Državi je v skladu z EU politiko torej dopuščeno, da neposredno pomaga MSP, da bi imela podobne pogoje, kot velika podjetja. Tudi raziskave na bančnem področju so namreč dokazale, da

so stroški financiranja MSP v bankah bistveno višji na enoto posojila, kot za velika podjetja (SMEs and Access to Finance, 2003, str. 7). Prodorne banke in zavarovalnice terjatev torej lahko za posamezne in skupne programe, ki so usmerjeni le na segment MSP, pridobijo v EU za tovrstne programe finančne pomoči. To dodatno pokritje višjih operativnih stroškov in stroškov marketinga seveda predvsem banki pomeni konkurenčno prednost pri nudenju storitev MSP, le temu pa lažji vir financiranja in večjo konkurenčno prednost glede na tuje konkurente in večje poslovne sisteme.

Zaradi slabe podpore MSP se v svetu pojavlja tudi tendenca po morebitnemu ponovnemu vstopu IKA v to vrsto marketabilnih tveganj ali podpore države komercialnim zavarovalnicam v tem delu, ki bi smele zagotoviti zavarovanje MSP, katerih letni izvoz je manjši od 2 mio EUR. To bi bilo možno dokler izvoz ne bi presegel 5 mio EUR, ko bi se zavarovanje ponovno začelo izvajati v zasebnem sektorju (The Report on Market Trends of Private Reinsurance in the Field of Export Credit Insurance, 2005, str. 26). Da pa bi prišlo do teh premikov, bi morala EU najprej spremeniti definicijo MSP, saj npr. pri trenutni kandidatki za vstop v EU, Turčiji, po veljavni definiciji približno 95 % vseh podjetij pripada tej definiciji. V Sloveniji je situacija podobna. Zato je v interesu Slovenije in ostalih majhnih gospodarstev, da do spremembe definicije ne pride, se pa pomoč MSP tudi po moji predlagani smeri začne čim prej realizirati.

6 ZAKLJUČEK

Odpiranje novih trgov ter vse obsežnejši in kompleksnejši finančni tokovi v vsesplošnem procesu globalizacije predstavljajo za slovenska podjetja velik izziv, hkrati pa tudi določeno tveganje, da bodo ostali njihovi izdelki in storitve zaradi različnih razlogov neplačani. V marsikateri državi, perspektivni ali manj perspektivni panogi ter pri marsikaterem poslovnem partnerju, plačilna disciplina ni ravno nekaj, s čimer bi se lahko pohvalili. To ne velja samo za trge manj razvitih držav, pač pa tudi za razvita in sicer uspešna gospodarstva. Likvidnostne težave podjetij pa tudi niso nekaj redkega ali nekaj na kar bi bila podjetja imuna.

Zavarovalnice terjatev v Sloveniji, za katere lahko potrdim, da imajo popolnoma primerljiv konkurenčen produkt zavarovanja terjatev s svojo tujo konkurenco, lahko prispevajo k minimiziranju tveganj, ki izhajajo iz poslovanja podjetja. Podjetje z zavarovanjem terjatev:

- poveča svojo konkurenčnost na trgu, saj svojim kupcem lahko prodaja na odloženo plačilo,
- odpravi neizterjane terjatve, saj prenese tveganje na zavarovalnico,
- pridobi servis preverjanja bonitet svojih kupcev, ki ga izvaja zavarovalnica terjatev,
- dobi možnost, da lažje zastavi terjatve iz zavarovalne pogodbe in
- s tem lažje načrtuje prihodke in denarne tokove.

Čeprav je bilo zavarovanje terjatev včasih slabo poznano in je dostikrat veljalo za zapleteno, je močna konkurenca med zavarovalnicami terjatev, razvoj teh storitev in sodobne informacijske tehnologije, danes močno poenostavilo. Podjetjem takšno zavarovanje terjatev lahko močno olajša poslovanje, tako da se ga danes vse bolj poslužujejo.

Aktivno upravljanje kreditnega tveganja je dandanes nujno za vsako podjetje, ne glede na dejstvo ali ima svoje terjatve zavarovane ali ne, katerega cilj večine podjetij je dolgoročni obstoj in konkurenčnost na trgu. Ignoriranje kreditnega tveganja oziroma premajhno posvečanje pozornosti temu problemu lahko podjetje pripelje v resne težave.

Tudi poslovanje bank je zaradi svoje temeljne funkcije opravljanja finančnih storitev in posebnosti poslovanja izpostavljeno specifičnim vrstam tveganj, od katerih naj bi 50 % delež bančne problematike predstavljala kreditna tveganja.

Tudi banke v Sloveniji, kot del EU monetarnega sistema, bodo morale začeti upoštevati večjo občutljivost za dejanska tveganja bančnega poslovanja in bodo morale preiti k uporabi določil kapitalskega sporazuma Basel II najkasneje do 1.1.2008.

Obravnavanje bančnih tveganj naj bi bilo tako bolj celovito. Bistvena razlika med Baslom I in II je ta, da želijo novi kapitalski standardi z večjim poudarkom na notranjih postopkih posameznih bank, ki morajo biti nadzorovani s strani državnih nadzornih teles, izboljšati varnost finančnega sistema ter doseči večjo občutljivost kapitala na tveganja v bančnem poslovanju. Kapitalske zahteve naj bi bile po zaslugi spremenjene metodologije bolj občutljive na različne stopnje kreditnega tveganja v bankah in bolj prilagojene realnosti na finančnih trgih. Primarni cilj novega kapitalskega sporazuma je tako zagotoviti ustrezeni obseg kapitala banke glede na vsa prevzeta tveganja.

S sprejetjem Basla II se bo spremenila tudi dosedanja obravnava kreditnega zavarovanja IKA, posledično s tem tudi instrumenta zavarovanja terjatev. Stari kapitalski sporazum je tovrstne zavarovalne instrumente priznaval kot primerne tehnike za zmanjševanje kreditnega tveganja, novi pa je kljub uveljavljanju bistveno širšega spektra CMR, na ta segment zavarovanj pozabil.

Celotna dejavnost finančnih storitev doživlja v zadnjih letih velike spremembe. Za to področje je namreč značilna deregulacija, profesionalizacija, konsolidacija trga, globalizacija in konkurenčni pritiski, pospešeni z zahtevami po transparentnosti trga in specializacije ponudbe.

To je pripeljalo do prepletanja finančnih storitev kot tudi načinov ponudbe le-teh. Povezovanje storitev kapitalskega trga z bančnimi storitvami, bančnih in zavarovalniških storitev, zavarovalniških storitev in storitev kapitalskega trga sili sodobne ponudnike finančnih storitev v povezave, ki so bile še pred kratkim težko prestavljive ali celo pravno formalno onemogočene. Na področju finančnih storitev torej ni več pomembna zgolj tekma znotraj posamezne finančne panoge, ampak vedno bolj med posameznimi finančnimi storitvami. Kot ena najdinamičnejših in tudi uspešnih se je v zadnjih letih pokazala povezava in sodelovanje bank in zavarovalnic.

Sodelovanje bank in zavarovalnic se je do sedaj uveljavilo v petih oblikah, in sicer kot pogodbeno sodelovanje, kapitalsko povezovanje, skupna vlaganja v novo zavarovalnico, lastna zavarovalnica, ki jo ustanovi banka in banka, ki jo ustanovi zavarovalnica.

Banke in zavarovalnice skušajo s posli bančnega zavarovalništva izkoristiti sinergijske učinke povezovanja in doseči višje dobičke. Banke posegajo na zavarovalniško področje predvsem zato,

ker se srečujejo z velikimi omejitvami v lastni panogi, v zavarovalništvu pa vidijo odlično poslovno priložnost, s katero bodo ohranile ali izboljšale položaj na trgu, izkoristile ekonomijo obsega in povečale učinkovitost tehnoloških in človeških virov. Poleg tega so začele uvajati nove produkte, s katerimi naj bi zadovoljile visoka pričakovanja strank in hkrati dosegle višjo stopnjo dobička, kot jo prinašajo klasični bančni produkti.

Za vzpostavitev bančnega zavarovalništva v Sloveniji morajo dozoreti razmere, ki so v razvitih ekonomijah nastajale skozi desetletje, obe stroki sta se razvijali, spreminjali in prilagajali znotraj svojih sektorjev. Med bankami in zavarovalnicami v Sloveniji razen nekaj izjem ni veliko močnih kapitalskih povezav. Tiste, ki so nastale v preteklih letih so bolj posledica naključnih priložnosti kot pa resnih strateških odločitev.

V Sloveniji se bančno zavarovalništvo odvija večinoma preko bank in je namenjeno segmentu fizičnih oseb, ki se sicer trži tudi v samih zavarovalnicah, neodvisno od same banke. Pri nas ni opaziti trženja zavarovalnih produktov preko bank, ki bi bili namensko pripravljene za bančno zavarovalno pogodbo. Torej gre le za sestavljene proizvode, pri tem pa ostajata bančni in zavarovalni produkt vsebinsko samostojna in večinoma nespremenjena. Predvsem pa za bančno zavarovalništvo, ki bi servisiralo segment pravnih oseb, lahko ugotovim, da skupnih produktov še ni razvilo. Edina možna oblika sodelovanja, ki se trenutno lahko koristi in jo lahko štejeemo v bančno zavarovalništvo, je možnost asigniranja pravic iz premoženjskih zavarovanj podjetij na banke, ki jih banke lahko uporabijo pri zavarovanju izpostavljenosti do podjetij.

Asignacije iz naslova zavarovanih terjatev so tudi možna oblika zavarovanja predvsem kratkoročnih kreditov bank podjetjem, ki jih zavarovalnice terjatev izdajajo na njihovo zahtevo. Vendar pa slovenske banke ne uporabljajo množično te vrste zavarovanja. Razloge gre iskati predvsem v nepoudarjeni teži teh zavarovanj s strani slovenske zakonodaje in v naravi same asignacije, ki ni eksplicitna, nepreklicna in brezpogojna, kot se zahteva za prvovrstna zavarovanja.

Prvi koraki pri sodelovanju produkta zavarovanja terjatev z bančnimi produkti so bili v Sloveniji narejeni že leta 1997 s programom SIMP, ki ga je SID razvila za podporo segmentu MSP, vendar program ni nikoli resno zaživel. Razloge gre iskati predvsem v nepoznavanju zavarovanja terjatev in vseh spremljajočih storitev v tedanjem času tako s strani podjetij kot s strani bank. Je pa ta segment podjetij še danes težje zavarovljiv tudi v drugih razvitih ekonomijah. Zaradi vsesplošno znanega težjega dostopa MSP do finančnih virov je v EU prišlo do konsenza dodatne finančne podpore, v sklopu katere bi tudi banke in zavarovalnice terjatev lahko oblikovale posebne programe, prilagojene temu segmentu.

Predvsem majhna gospodarstva, kot je naše, kjer je pretežni del podjetij MSP, bi morala razvijati inovativne bančno zavarovalne produkte, tudi takšne, kjer vsaka majhna konkurenčna prednost vsakega gospodarskega subjekta pomeni pomembno primerjalno prednost proti večjim svetovnim gospodarstvom.

7 LITERATURA IN VIRI

LITERATURA

1. A New Capital Adequacy Framework. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 1999. 62 str.
2. Antončič Danilo: Tveganje neplačila in zavarovanje terjatev pri zavarovalnici. Zavarovalniški horizonti, Ljubljana, 2005, 4, str. 47-58.
3. Arko Nataša, Pirnat Igor, Svetin Judita: Kako varno poslovati? Ljubljana : Verlag Dashöfer, založba, d.o.o., 2006. 68 str.
4. Bancassurance in Practice. München : Münichener Rückversicherungs-Gesellschaft Central Division, 2001. 38 str.
5. Bank Loans: Secondary Market and Portfolio Management. New Hope : Frank J. Fabozzi Associates, 1998. 218 str.
6. Barle Janez: Računovodski pristop k računanju tvegane vrednosti. Zbornik 3. Strokovno posvetovanje o bančništvu. Banke in tveganja. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 1997, str. 81-92.
7. Barle Janez, Žunič Anton: Prehodne matrike in vrednotenje internega bonitetnega sistema v banki. Zbornik 6. strokovnega posvetovanja o bančništvu, Analiza bančnih tveganj. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 2000, str. 97-111.
8. Basu Sam N., Rolfes Harold L. Jr.: Strategic Credit Management, John Wiley and Sons, 1995. 239 str.
9. Bertoncelj Popit Vesna, Urbanija Anamarija, Urh Polona: Banke v novi gospodarski ureditvi. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2004, 5, str. 12-19.
10. Bessis Joel: Risk Management in Banking. Chichester : John Wiley & Sons, 2002. 792 str.
11. Bešter Helena, Kobal Ivan: Bancassurance – izziv prihajajočega stoletja. Zbornik 5. dnevov slovenskega zavarovalstva. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 1998, str. 93-107.
12. Borak Neven: Spremembe v bančnem okolju. Zbornik 2. strokovnega posvetovanja o bančništvu. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 1996, str. 2-15.
13. Coface Slovenija. Coface Intercredit d.o.o., Slovenija. [URL: <http://www.coface.si>], 11.5.2007
14. Colgate Mark: Marketing and Marketing Information Systems Sophistication in Retail Banking. London : The Service Industries Journal, Vol. 20 (2000), Iss. 1, str. 139-152.
15. Cruz Marcelo G.: Modeling, Measuring and Hedging Operational Risk. West Sussex : John Wiley & Sons, Ltd., 2002. 330 str.
16. Čeh Silva: Življenjsko naložbeni magneti zavarovalnic. Delo (DELO FT), Ljubljana, 16.4.2007, 44, str. 5.
17. Davki in računovodstvo. Verlag Dashöfer, založba, d.o.o. [URL: <http://www.dashofer.si/?section=3&layer=2&content=2&cid=6787>], 10.5.2007.
18. Dodevska Majda: Slovenska podjetja so pogumni izvozniki. Delo (DELO FT), Ljubljana, 4.12.2006, 41, str. 19.
19. Filipan Tina: Upravljanje kreditnega portfelja v poslovnih bankah. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 96 str.

20. Finding the Sweet Spot (Profitable Alignment of Products, Channels, and Customers). Washington : Corporate Executive Board - Insurance Advisory Board, 2005
[URL: <http://www.insuranceadvisoryboard.com/ProgramImages/IAB/IAB12DACSM02.pdf>], 15.11.2006.
21. Gallo Valentino: Basel II Capital Accord and Project Finance. Project Finance Seminar. London : Berne Union, 2002. 12. str.
22. Genetay Nadege, Molyneux Philip: Bancassurance. London : MacMillan Press Ltd., 1998. 270 str.
23. Glantz Morton: Loan Risk Management, Chicago, Illinois : Probus Publishing Company, 1994. 405 str.
24. Glavič Bojan: Zavarovalnici Triglav d.d. se je lani zmanjšal tržni delež. Dnevnik, Ljubljana, 3.4.2007, str. 24.
25. Gliha Urška: Uveljavitev bančnega zavarovalništva. Diplomaska naloga. Ljubljana : Pravna fakulteta, 2004. 105 str.
26. Graddy Duane B., Spencer Austin H.: Managing Commercial Banks. New Jersey : Prentice Hall, 1990. 769 str.
27. Hafner Andraž: Pol odstotka vrednosti prodaje. Finance, Ljubljana : Časnik finance, 4.12.2006, str. 24.
28. Hanson G.D.: Dictionary of Banking and Finance. London : Pitman Publishing, 1985. 750 str.
29. Harrington R. Diana: Corporate Financial Analysis. Boston. Boston : Richard D. Irwin, 1993. IV, 70 str., 112 str. in 387 str.
30. Hočevar Martina A.: Cesija ali odstop terjatve, 2004.
[URL:<http://www.ozs.si/obrtnik/prispevek.asp?IDpm=285&ID=1821>], 16.5.2007.
31. Hoschka C. Tobias: Bancassurance in Europe. London : MacMillan Press Ltd., 1994. 174 str.
32. Implementing An Effective Bancassurance Strategy. Technical Memorandum. Zurich : Swiss Re, 1993. 69 str.
33. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 1988. 30 str.
34. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 2004. 251 str.
35. Ivanjko Šime et al.: ABC zavarovalništva s praktičnimi primeri. Maribor : Založba Kapital – Neto d.o.o., 1999. 103 str.
36. Juhart Miha: Cesija: pogodbeni odstop terjatve. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1996. 243 str.
37. Jus Miran: Kreditno zavarovanje (zavarovanje kratkoročnih izvoznih in domačih kreditov pred komercialnimi in nekomercialnimi riziki). Ljubljana : Založba Sanje, 2004. 192 str.
38. Karn Nick, Marks John: Beyond Basel. Berne union yearbook. London : International union of credit & investment insurers, 2003, str. 67-68.
39. Kavšek Polona: Uvajanje standardiziranega pristopa za upravljanje z operativnimi tveganji v bankah. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 96 str.
40. Kobl A.B., Demong F.R.: Principles of Financial Management. Texas: Business Publications, 1988. 820 str.
41. Kumar Manoj: Export Credit Insurance: An analysis. Asia Insurance Post, 2000. [URL: <http://www.einsuranceprofessional.com/artcredit.htm>], 18.1.2007.
42. Kuritzes Andrew: Active Credit Portfolio Management, E.Risk.com, 1998, 3 str.

43. Lavtar Maja: Oblikovanje oslabitev in rezervacij v NLB Banki Zasavje d.d.. Pripravniška naloga. Trbovlje : NLB Banka Zasavje d.d., 2007. 32 str.
44. Marcon Petra, Petrič Tine: Nevarni finančni imperij Triglava. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2002, 11, str. 20-25.
45. Meltzer Michael: The Evolution of Bank Marketing. London : Bank Marketing International, 1991, 91. str. 13-15.
46. Merc Ožbej: Zavarovanje plačil v mednarodnem poslovanju. Diplomaska naloga. Ljubljana : Pravna fakulteta, 2003. 92 str.
47. Mishkin Frederic S., Eakins Stanley G.: Financial Markets and Institutions, 2. izd., Addison-Wesley, 1998. 668 str.
48. Mlakar Mojca: Sodelovanje bank in zavarovalnic. Diplomaska naloga. Ljubljana : Pravna fakulteta, 1998. 66 str.
49. Pirnat Igor: Oblikovanje procesne organizacije s primerom SID-Prve kreditne zavarovalnice. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 75 str.
50. Ribnikar Ivan: Kreditne institucije. Bančni vestnik, Ljubljana, 1998, 8, str. 59-60.
51. Ribnikar Ivan: Likvidnost in solventnost. Bančni vestnik, Ljubljana, 1998a, 38, str. 93-94.
52. Ribnikar Ivan: Od denarja do medvedjega trenda, Ljubljana : Ekonomska fakulteta, CISEF, 1994. 229 str.
53. Risk Management Guidelines for Derivatives. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 1994. 17 str.
54. Rubin Saša: Kvantitativna študija učinkov novega kapitalskega sporazuma – tuje izkušnje in domača pričakovanja. Priprave slovenskih bank na Basel 2. Zbornik 9. strokovnega posvetovanja o bančništvu. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 2003, str. 7–20.
55. Rubin Saša: Standardiziran pristop k merjenju kreditnega tveganja. Zbornik 8. strokovnega posvetovanja o bančništvu, Basel 2. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 2002, str. 31-46.
56. SACE BT: Trends in short-term export credit insurance. Ljubljana : Berne Union Short term Committee Meeting, 16.4.2007. 14 str.
57. Saunders Anthony: Financial Institutions Management. A Modern Perspective. 2. izd. Boston : Irwin, 1994. 614 str.
58. Saunders Anthony: Financial Institutions Management. A Modern Perspective, 2. izd. Boston : Irwin, 1997, 673 str.
59. Saunders Anthony: Financial Institutions Management. A Modern Perspective. Third edition. Boston: Irwin, 2000. 742 str.
60. Sharma Arun, Krishnan R. and Grewal Dhruv: Value Creation in Markets: A Critical Area of Focus for Business-to-Business Markets. New York : Industrial Marketing Management, 30(2001), 4, str. 391-402.
61. SID in Svea: partnerja v dobrem in slabem. SID banka, d.d., Ljubljana [URL: <http://www.sid.si/sidslo.nsf>], 8.5.2007.
62. Sigma: Credit insurance and surety: solidifying commitments. Zurich: Sviss Re, 2006, No 6/2006. 45 str.
63. Spreitzer Nataša: Basel II bo prisilil banke k samostojnemu obvladovanju tveganj. Revija Profit, Ljubljana, 4.10.2005. [URL: http://www.profit-on.net/index.php?id=8&lang=sl&article_id=73], 12.4.2007.

64. Sušnik Saša: Posledice uveljavitve novega baselskega sporazuma za slovenske banke. Zbornik 7. strokovnega posvetovanja o bančništvu, Banke in denarna politika. Ljubljana : Zveza ekonomistov Slovenije, 2001, str. 25-39.
65. Šalamun Andreja: Brezbrižnost do terjatev si lahko privoščijo samo neizmerno bogati. Finance (Top 101 izvozniki), Ljubljana : Časnik finance, 4.12.2006, str. 24.
66. Šker Tristan: Ponudba zavarovanj za uspešno trženje bančno – zavarovalnih storitev. Ljubljana. Zavarovalniški horizonti, 2006, 4, str. 17-25.
67. Škodnik Brigita: Bančno – zavarovalne integracije. Specialistično delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 76 str.
68. Škorjanc Lucija: Kreditno tveganje in zavarovanje posojil pri zavarovalnici. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 91 str.
69. Štiblar Franjo: Bančništvo Slovenije v mednarodni primerjavi in napoved za 2005. Gospodarska gibanja, 2004, 344, 3-18 str.
70. The New Basel Capital Accord. An explanatory note. Basel : Basel Committee on Banking Supervision., 2001. 14 str.
71. The New Basle Capital Accord. Consultative document. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 2003. 226 str.
72. The Report on Market Trends of Private Reinsurance in the Field of Export Credit Insurance. London : IMC Consultants Ltd, 2005. 88 str.
73. The Standardised Approach to Credit Risk. Consultative Document. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 2001. 52 str.
74. Turk Ivan: Likvidnost ali solventnost. Ljubljana : IKS, 17(1990), 8, str. 82-83.
75. Turnšek Nataša: Zavarovanje malih in srednje velikih podjetij. Pripravniška naloga. Ljubljana: SID d.d., 1997. 15 str.
76. Usenik Boštjan: Basel II bo obremenil slabša podjetja. Finance, Ljubljana : Časnik finance, 10.10.2003, str.10.
77. Vidovič Tomislav: Osiguranje bankarskih kredita kod osiguravajućih tvrtki. Osuguranje, Zagreb, 2001, str. 3-18.
78. Vičič Miran: Bančno zavarovalništvo – nove prodajne poti. Zavarovalniški horizonti, Ljubljana, 2005, 2, str. 57-72.
79. Zavarovanje in upravljanje terjatev. Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije. [URL: <http://www.pcmg.si/index.php?id=5040>], 10.5.2007.
80. Wood Duncan: Banks Told To Get Their Hands Dirty, E.Risk.com, 2002, 2 str.

VIRI

1. Annual General Meeting. Praga : Berne Union - Short Term, Medium/Long Term & Investment Committees, 16.4.2002, 4. str.
2. Annual Report 2006 Atradius N.V.. Amsterdam : Atradius N.V., 2007. 132 str.
3. Atradius Modula Focus – Selectie online credit insurance for SMEs. Modula Presentation. Dublin : Atradius N.V, 21.5.2007. str. 18-20.
4. Basel II: Updates from Members on Recent Developments (Summary of Members' responses). Dunaj : Berne Union - Medium/Long Term Committee Meeting, 8.4.2003. str. 1.

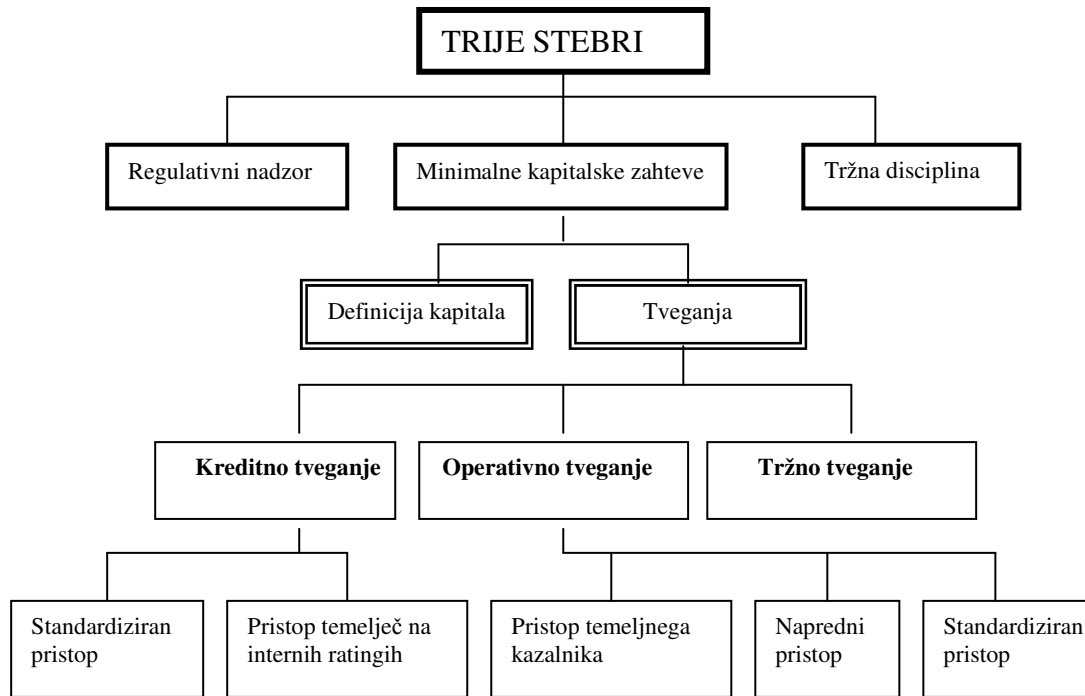
5. Berne Union & ICIA Response to the Basel Committee. Basel II Executive Seminar. Basel : Berne Union, 9/2002, 3 str.
6. Bernska unija in njene članice. Sporočilo za javnost [URL: <http://www.sid.si/sidslo.nsf>], 15.6.2007.
7. CEA-Statistics n°24. Brussels : CEA Insurers of Europe, 2006, str. 79.
8. Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (notified under document number C(2003) 1422) (2003/361/EC). Official Journal of the European Union (L 124/36), 20.5.2003.
9. Direktiva 2006/48/ES Evropskega parlamenta in Sveta o začetku opravljanja in opravljanju dejavnosti kreditnih institucij (Uradni list Evropske unije, št. L 117/1).
10. Direktiva 2006/49/ES Evropskega parlamenta in Sveta o kapitalski ustreznosti investicijskih podjetij in kreditnih institucij (Uradni list Evropske unije, št. L 117/201).
11. Hejnova Jitka: e – BONUS – product for SMEs. The Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP). Sofia : Prague Club, 6/2007. 9. str.
12. Insolvencies in Europe 2005/06. Neuss : A survey by the Creditreform Economic Research Unit, 2006. 30 str.
13. Internationalisation of SMEs. Brussels : European Commission, Observatory of European SMEs 2003, No. 4, 2003. 66 str.
14. Interno gradivo SID – Prve kreditne zavarovalnice, d.d..
15. Košak Marko: Bančništvo – Osnovna tveganja finančnih posrednikov. Zapisni predavanj. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 7.5.2001, 14 str.
16. Letno poročilo. Ljubljana : Agencija za zavarovalni nadzor, 2006. viii, 47 str.
17. Letno poročilo 2006. Ljubljana : SID – Prva kreditna zavarovalnica d.d., 5.3.2007. 86 str.
18. Obligacijski zakonik (Uradni list RS, št. 83/01).
19. Obvladovanje poslovnih tveganj. Ljubljana : Združenje Managerjev Slovenije, 9/2006. 8 str.
20. Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj. Wikipedija [URL: <http://sl.wikipedia.org/wiki/OECD>], 15.6.2007.
21. Pillar 2 (Supervisory Review Process). Consultative document. Basel : Basel Committee on Banking Supervision., 2001, May. 16 str.
22. Pillar 3 (Market discipline). Consultative document. Basel : Basel Committee on Banking Supervision, 2001, May. 63 str.
23. Poročilo o poslovanju Zavarovalnice Triglav, d.d., v letu 2005. Ljubljana : Zavarovalnica Triglav, d.d., 2006. 202 str.
24. Poročilo o poslovanju Zavarovalnice Triglav, d.d., v letu 2006. Ljubljana : Zavarovalnica Triglav, d.d., 2007. 217 str.
25. Predstavitev Slovenske izvozne družbe. Ljubljana : Slovenska izvozna družba, družba za zavarovanje in financiranje izvoza Slovenije, d.d., Ljubljana, 2006. 34 str.
26. Proces ocenjevanja tveganj (Javni del). Ljubljana : Banka Slovenije, 2007. 51 str.
27. Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji. Ljubljana : Vlada Republike Slovenije. 2005. 60 str.
28. Program SIMP. Zavarovanje in financiranje malih in srednje velikih podjetij v sodelovanju z bankami. Srečanje z bankami, Hotel Austrotel. Ljubljana : Slovenska izvozna družba, d.d., 2001. 8 str.

29. Sale of the share in KÚP. Praga : Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s., 18.4.2007. [URL: <http://www.egap.cz/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/zpravy/2007-04-18-en.php>], 13.6.2007.
30. Sklep o izračunu kapitala bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 135/2006).
31. Sklep o izračunu kapitalske zahteve za kreditno tveganje po pristopu na podlagi notranjih bonitetnih sistemov za banke in hranilnice (Uradni list RS, št. 135/2006).
32. Sklep o izračunu kapitalske zahteve za kreditno tveganje po standardiziranem pristopu za banke in hranilnice (Uradni list RS, št. 135/2006).
33. Sklep o izračunu kapitalske zahteve za kreditno tveganje pri listinjenju (Uradni list RS, št. 135/2006).
34. Sklep o kreditnih zavarovanjih (Uradni list RS, št. 135/2006).
35. Sklep o nadzoru bank in hranilnic na konsolidirani podlagi (Uradni list RS, št. 135/2006).
36. Sklep o naložbah bank in hranilnic v kvalificirane deleže v osebah nefinančnega sektorja (Uradni list RS, št. 135/2006).
37. Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 28/2007).
38. Sklep o poročanju o kapitalu in kapitalskih zahtevah bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 135/2006).
39. Sklep o priznavanju zunanjih bonitetnih institucij (Uradni list RS, št. 135/2006).
40. Sklep o razkritjih s strani bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 135/2006).
41. Sklep o upravljanju s tveganji in izvajanju procesa ocenjevanja ustreznega notranjega kapitala za banke in hranilnice (Uradni list RS, št. 135/2006).
42. Sklep o veliki izpostavljenosti bank in hranilnic (Uradni list RS, št. 135/2006).
43. Smeri razvoja sistema zavarovanja in financiranja izvoza v Republiki Sloveniji. Ljubljana : Slovenska izvozna družba, 1997. 81 str.
44. SMEs and Access to Finance. Brussels : European Commission, Observatory of European SMEs 2003, No. 2, 2003. 54 str.
45. SMEs in Europe 2003. Brussels : European Commission, Observatory of European SMEs 2003, No. 7, 2003. 92 str.
46. Statistični zavarovalniški bilten 2007. Ljubljana : Slovensko zavarovalno združenje, 2007. 71 str.
47. Stvarnopravni zakonik (Uradni list RS št. 87/2002).
48. Verbinc Franc: Slovar tujk (osma izdaja). Ljubljana : Cankarjeva založba, 1987. 770 str.
49. Zakon o bančništvu (Uradni list RS, št. 131/06).
50. Zakon o prisilni poravnavi, stečaju in likvidaciji (Uradni list RS, št. 67/93).
51. Zakon o zavarovalništvu (Uradni list RS, št. 13/00).

8 PRILOGE

PRILOGA 1: TRISTEBRNI SISTEM ZA DOLOČANJE KAPITALSKIH ZAHTEV

Graf A: Tristebni sistem za določanje kapitalskih zahtev



Vir: Gallo, 2002, str. 5.

PRILOGA 2: PRVOVRSTNA IN PRIMERNA ZAVAROVANJA

Prvovrstna zavarovanja finančnih sredstev oziroma prevzetih obveznosti po zunajbilančnih postavkah so naslednja (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007):

- a) bančna vloga, za katero je pogodbeno določena obveznost, da se uporabi za poplačilo,
- b) vrednostni papirji Republike Slovenije, Banke Slovenije, Evropske centralne banke ter vlad in centralnih bank drugih držav Cone A⁴³,
- c) nepreklicne garancije na prvi poziv bank, ki so pridobile dovoljenje Banke Slovenije za opravljanje bančnih storitev, prvovrstnih bank držav članic in prvovrstnih tujih bank,
- d) prvovrstni dolžniški vrednostni papirji bank, s katerimi se trguje na finančnih trgih; pri tem se ne upoštevajo podrejeni in zamenljivi dolžniški vrednostni papirji,
- e) nepreklicna jamstva Republike Slovenije (vključno z nepreklicnimi garancijami na prvi poziv SID, ki so bile izdane do uveljavitve Zakona o zavarovanju in financiranju mednarodnih gospodarskih poslov).

Primerno zavarovanje je neodvisna garancija podjetja primerljivega finančnega položaja, ki izpolnjuje merila za razvrstitev v skupino A, zavarovanje pri zavarovalnici, registrirani v Republiki Sloveniji in drugi državi Cone A, ter vrednostni papirji, za katere obstaja delujoči trg (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007).

⁴³ države članice EEA, države polnopravne članice OECD in države s posebnimi posojilnimi aranžmaji z IMF

PRILOGA 3: RAZVRŠČANJE FINANČNIH SREDSTEV IN PREVZETIH OBVEZNOSTI V SKUPINE

V skupino A se razvrstijo finančna sredstva oziroma prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007):

- a) do Banke Slovenije, Republike Slovenije, Evropske centralne banke, Evropskih skupnosti, vlad in centralnih bank drugih držav Cone A,
- b) do dolžnikov, za katere se ne pričakuje težave s plačevanjem obveznosti in ki plačujejo svoje obveznosti ob dospelosti oziroma izjemoma z zamudo do 15 dni,
- c) ki so zavarovane s prvovrstnim zavarovanjem iz 14. člena tega sklepa.

V skupino B se razvrstijo finančna sredstva oziroma prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah do dolžnikov (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007):

- a) za katere se ocenjuje, da bodo poravnali dospelosti, vendar je njihovo finančno stanje trenutno šibko, ne kaže pa, da bi se v bodoče bistveno poslabšalo,
- b) ki plačujejo obveznosti z zamudo do 30 dni, občasno tudi z zamudo od 31 do 90 dni.

V skupino C se razvrstijo finančna sredstva oziroma prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah do dolžnikov (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007):

- a) za katere se ocenjuje, da denarni tokovi ne bodo zadostovali za redno poravnavanje dospelih obveznosti,
- b) ki plačujejo obveznosti z zamudo do 90 dni, občasno tudi z zamudo od 91 do 180 dni,
- c) ki so izrazito podkapitalizirani,
- d) ki nimajo zadostnih dolgoročnih virov sredstev za financiranje dolgoročnih naložb,
- e) od katerih banka ne prejema tekoče zadovoljivih informacij ali ustrezne dokumentacije v zvezi s poravnavanjem obveznosti.

V skupino D se razvrstijo finančna sredstva oziroma prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah do dolžnikov (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007):

- a) za katere obstaja velika verjetnost izgube dela finančnega sredstva oziroma plačila po prevzeti obveznosti,
- b) ki plačujejo obveznosti z zamudo nad 90 dni do 180 dni, občasno tudi z zamudo od 181 do 360 dni,
- c) ki so nesolventni,
- d) za katere je bil pri pristojnem sodišču vložen predlog za začetek postopka prisilne poravnave ali stečaja,
- e) ki so v sanaciji oziroma postopku prisilne poravnave,
- f) ki so v stečaju.

V skupino E se razvrstijo finančna sredstva oziroma prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah do dolžnikov (Sklep o ocenjevanju izgub iz kreditnega tveganja bank in hranilnic, 2007):

- a) za katere se ocenjuje, da sploh ne bodo poplačane,
- b) s sporno pravno podlago,
- c) ki plačujejo obveznosti z zamudo nad 360 dni.

V skupino P se razvrstijo finančna sredstva oziroma prevzete obveznosti po zunajbilančnih postavkah, za katere banka pri posamični ocenitvi ugotovi, da je potrebna oslabitev ali oblikovanje rezervacije.

Odstop v zavarovanje je potrebno razlikovati od zastavne pravice. Če je terjatev zastavljena, se pripadnost terjatve ne spremeni in je omejena samo možnost razpolaganja s terjatvijo, zastavni upnik pa mora ob zapadlosti zastavljene terjatve le-to izterjati (Stvarnopravni zakonik, 2002), pri odstopu v zavarovanje pa nastopijo vse posledice cesije in pridobitelj zavarovanja pridobi vse možnosti za razpolaganje s terjatvijo. Gotovo je, da je z vidika dajalca zavarovanja odstop v zavarovanje manj ugoden kot zastavitev terjatve.

PRILOGA 4: SPLOŠNO O ASIGNACIJI

Asignacija (nakazilo) ni pogodba, ampak iz dveh enostranskih poslov zložen posel na podlagi dvojnih pooblastil. Stranka, ki nakazilo izda (nakazovalec, v nadaljevanju asignant) pooblasti eno stranko (nakazanca, v nadaljevanju asignat), da drugi stranki plača, drugo stranko (prejemnika nakazila, v nadaljevanju asignatarja) pa, da to plačilo sprejme. Učinek asignacije je enak, kot da bi ena stranka pridobila terjatev, druga pa prevzela dolg. Z izpolnitvijo asignacije je asignat prost svojega dolga nasproti asignantu. V poslovni praksi velikokrat prihaja do zamenjave terminov asignacija in cesija⁴⁴, kar vsekakor ne gre enačiti.

Pri asignaciji ločimo:

- kritno razmerje, ki je razmerje med asignantom in asignatom. Assignant ima pri asignatu kritje bodisi v neki terjatvi proti njemu (asignacija za dolg) bodisi v kreditu, ki mu ga je asignat odobril in se potem asignant pri asignatu za znesek nakazila zadolži (asignacija za kredit),
- valutno razmerje, ki je razmerje med asignantom in asignatarjem. Možni so trije primeri:
 - asignant lahko z asignacijo asignatarju izpolni dolg, ki ga ima pri njemu,
 - asignant lahko asignatarju nakaže sredstva kot kredit, za katerega sta dogovorjena,
 - lahko pa ima asignacija darilen namen.

Asignacija torej ni abstraktni posel, saj gre za dvoje razmerij, ki sta za vsako med strankama kavzalni, le za tretjo stranko je razmerje med drugima dvema abstraktno in se nanj ne more sklicevati. Tako se asignat ne more sklicevati na valutno razmerje, asignatar pa ne na kritno.

Ekonomski pomen nakazila je ponavadi v tem, da se s plačilom enega dolga poplačata kar dva dolga.

Asignatar in asignat sta upravičena, nista pa zavezana. Prvi lahko terja, drugi pa se lahko za plačilo zaveže ali pa tudi ne. Za asignata velja svoboda le, če se poprej ni zavezal sprejeti nakazila.

Nekatere dolžnost v zvezi z nakazilom pa vendarle obstajajo, ker jih določa zakon (Obligacijski zakonik, 2001):

- asignat je dolžan izpolniti asignacijo, če je asignantu dolžan tisto, kar naj bi izpolnil, če mu ni to v nobenem pogledu težje od izpolnitve obveznosti nasproti asignantu. Znesek izpolnitve pri tem ne sme preseči zneska, ki ga asignat dolguje asignantu,
- asignatar ima dolžnost notifikacije: asignantu mora sporočiti, če asignacije ne želi uporabiti, kakor tudi, če asignat ne želi plačati ali se zavezati na podlagi asignacije,
- asignatar ima pravico zahtevati od asignata, naj plača, vendar šele takrat, ko mu ta izjavi, da sprejema asignacijo.

⁴⁴ Cesija predstavlja pogodbo o odstopu terjatev, s katero dosedanji upnik (odstopnik ali cedent) prenese svojo terjatev na novega upnika (prevzemnik ali cesionar), pri čemer privolitev dolžnika (cessus) ni potrebna (Juhart, 1996, str. 5). S cesijo se terjatev v ničemer ne spremeni. Terjatev preide od odstopnika k prejemniku s tisto vsebino, kakršno je imela tudi v razmerju med odstopnikom in dolžnikom.

Ko asignat asignacijo sprejme, velja, da asignatar pridobi pravico na podlagi sprejema, ko prejme asignatovo izjavo o akceptu. Akcepta nakazila ni mogoče preklicati.

Asignat nima ugovorov iz temeljnega razmerja med njim in asignantom ter tudi ne iz razmerja med asignantom in asignatarjem. Ima pa naslednje ugovore:

- ugovore, ki se nanašajo na veljavnost asignacije,
- ugovore, ki temeljijo na vsebini sprejema ali na vsebini same asignacije,
- ugovore iz razmerja med njim in asignatarjem.

S tem, ko asignat akceptira, postane dolžnik asignatarja. Vendar se s samim akceptom prvotna razmerja ne spremenijo, dolgovi iz teh razmerij ne prenehajo. V razmerju asignatar – asignant je učinek akcepta ta, da pristopi nov dolžnik, ne da bi obveznost prejšnjega prenehala. Obstajata dva dolžnika, vendar pa lahko asignatar terjaja primarno le asignata. Šele v primeru, da ta tudi po opominu ne izpolni, se lahko zahteva izpolnitev od asignanta. Ko asignat plača, preneha dolg asignanta proti asignatarju (asignacija na dolg). V kolikor pa prejme asignatar z asignacijo kredit (asignacija na kredit), dolg šele nastane. Nastane bodisi asignantu bodisi asignatarju ali obema. S tem, da asignat plača, preneha tudi njegov dolg nasproti asignatarju.

Prejemnik asignacije lahko prenese asignacijo na drugega, še preden ga asignat sprejme, novi asignatar pa jo lahko prenese naprej, razen če iz same asignacije ali iz posebnih okoliščin izhaja, da je asignacija neprenosna.

Ker je asignacija enostranski pravni akt, jo lahko asignant prekliče in sicer:

- proti asignatu, vendar le dokler ta asignacije še ni sprejel ali je izpolnil. Lahko jo prekliče celo, če je v sami asignaciji navedeno, da je nepreklicna, in tudi, če bi s preklicem kršil kakšno svojo obveznost do asignatarje,
- proti asignatarju, razen če je asignacijo izdal zaradi izpolnitve svojega dolga ali v kakšnem drugem interesu asignatarju.

Ker sestavljata asignaciji dve pooblastitvi, celoten preklic nastopi šele, ko se obe pooblastitvi prekličeta. Če je preklic opravljen le proti asignatarju, lahko asignat še vedno temu veljavno izpolni asignacijo in je tako rešen svoje obveznosti pri asignaciji za dolg ali pa ima pravico zahtevati plačilo pri asignaciji na kredit. S preklicem asignatu pa ta ne more več veljavno izpolniti asignacije, čeprav bi bil asignatar še pooblaščen sprejeti.

Asignatar, ki ni asignantov upnik in ki noče izkoristiti asignacije, lahko od nje odstopi, tudi če je že izjavil, da jo sprejema, vendar pa mora o tem nemudoma obvestiti asignanta.

Smrt ali izguba poslovne sposobnosti katere od strank asignacijskega razmerja na asignacijo ne vpliva. Prav tako stečaj asignatarja ne vpliva na asignacijo, vendar pa nakazilo ne pomeni premoženja v stečajni masi, dokler ni akceptirana. Le glede stečaja asignanta velja, da razveljavi asignacijo, razen če je asignat asignacijo sprejel pred uvedbo stečaja in ob akceptu ni bil dolžan vedeti za stečaj.

PRILOGA 5: ANALIZA MSP

Slovenska vlada v okviru skupnih evropskih pravil, politik in strategij, zlasti prenovljene Lizbonske strategije⁴⁵ želi odpraviti pomanjkljivosti dosedanjega razvoja gospodarstva, ki so zlasti prevelika reguliranost gospodarstva, šibek razvoj podjetništva in nizka inovativnost gospodarstva.

Da bi Slovenija lahko dosegla te ambiciozne cilje, mora pripraviti in izvesti temeljite strukturne reforme in nadgraditi svoj dosednji razvojni vzorec. Strategija opredeljuje pet prednostnih razvojnih nalog za doseg te ciljev. Prva prednostna razvojna naloga je konkurenčno gospodarstvo in hitrejša gospodarska rast (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2005, str. 2):

- spodbujanje podjetniškega razvoja in povečanje konkurenčnosti,
- povečanje prilivov razvojno spodbudnih domačih in tujih naložb,
- podpora internacionalizaciji gospodarstva,
- povečanje konkurenčne sposobnosti storitev in
- uspešna vključitev v evropski tečajni mehanizem ERM 2 in prevzem evra.

S predlaganimi ukrepi se želi spodbuditi konkurenčnost gospodarstva in dosegati višje stopnje gospodarske rasti, predvsem pa spodbuditi hitrejši razvoj podjetništva ter MSP, oblikovati prijaznejše poslovno okolje, okrepiti prilive razvojno spodbudnih domačih in tujih naložb.

Razvojni zaostanek Slovenije na gospodarskem področju za razvitim delom EU se je zmanjšal, kljub temu pa Slovenija že nekaj let zapored drsi na svetovnih lestvicah konkurenčnosti. MSP so s svojo inovativnostjo, dinamičnostjo in prilagodljivostjo eden ključnih vzvodov gospodarske rasti. Danes se slovenska MSP pri svojem delovanju še vedno srečujejo s številnimi ovirami. Po mnenju Svetovne banke je Slovenija birokratska in podjetništvu nenaklonjena država, saj je za ustanovitev podjetja potrebnih 10 postopkov, povprečje OECD 6 postopkov, ustanavljanje podjetja traja 61 dni, povprečje OECD 25 dni in stane 12,3 % BPD na prebivalca, povprečje OECD 8,0 %. Na 2,7 ustanovljenih podjetij v Sloveniji preživi le eno podjetje, prav tako je za našo državo značilna tudi nepregledna organizacija za podporne institucije, ki opravljajo storitve za podjetja. Težave MSP povzročajo med drugim neučinkovit in njihovim potrebam neprilagojen bančni sistem, visoki stroški finančne podpore, težave z jamstvi, pomanjkanje tveganega kapitala in plačilna nedisciplina (Program reform za izvajanje Lizbonske strategije v Sloveniji, 2005, str. 17).

A. ANALIZA MSP V SLOVENIJI

V anketni raziskavi je zanimiv podatek o deležu lastništva managerjev v podjetju. V povprečju imajo managerji, zajeti v anketi, v svoji lasti petino podjetja, ki ga vodijo. Seveda je daleč najvišje lastništvo v malih podjetjih, kar 46 %, v velikih podjetjih se ta delež zmanjša na 16,5 %, najmanj managerjev - lastnikov pa je v srednje velikih podjetjih, le 12 %.

⁴⁵ Za doseganje razvojnih ciljev Lizbonske strategije so ključne strukturne reforme, s katerimi se bo okrepila konkurenčnost in povečala zaposlenost.

Tabela A: Celotni prihodki povprečnega podjetja po velikosti ter delež njegovega izvoza in uvoza

Celotni prihodki v letu 2005	Mala	Srednje velika	Velika
V milijonih EUR	567	2.704	2.110
Od tega delež izvoza	9 %	27,9 %	49,6 %
Od tega delež uvoza	10,3 %	14,7 %	31,4 %

Vir: Obvladovanje poslovnih tveganj, 2006, str. 1

Celotni prihodki podjetij, zajetih v raziskavo, so v lanskem letu v povprečju znašali 1,79 mrd EUR. Povprečni delež izvoza je največji v velikih podjetjih, kjer znaša skoraj polovico prometa, medtem ko v majhnih podjetjih izvozijo le 9 % svojih izdelkov oziroma storitev. Delež uvoza je pri srednje velikih in velikih podjetjih nekoliko nižji.

Katera pa so po mnenju managerjev največja poslovna tveganja? Med 12 predvidenimi možnostmi so anketirani opredelili največja tveganja po vrstnem redu, prikazanem v tabeli B.

Tabela B: Največja poslovna tveganja

Naše podjetje je najbolj izpostavljeno naslednjim poslovnim tveganjem	Malo	Srednje veliko	Veliko	Povprečje
Zamudam pri plačilih	66,7 %	64,1 %	62,7 %	62,7 %
Možnostim stečajev in prisilnih poravnav kupcev in dobaviteljev	22,2 %	46,2 %	49,2 %	39,2 %
Cenovnim tveganjem	25,9 %	38,5 %	42,4 %	35,6 %
Odvisnosti od nekaj ključnih kadrov	48,2 %	28,2 %	23,7 %	29,9 %
Preveliki odvisnost od enega/dveh kupcev	37,0 %	23,1 %	18,6 %	26,2 %
Nezanesljivosti dobaviteljev	11,1 %	12,8 %	16,9 %	13,6 %
Valutnem tveganje	7,4 %	10,3 %	20,3 %	12,7 %
IT tveganju	11,1 %	5,1 %	18,6 %	11,6 %
Okoljskim tveganjem	7,4 %	12,8 %	13,6 %	11,3 %

Vir: Obvladovanje poslovnih tveganj, 2006, str. 2

Največje poslovno tveganja je zamuda pri plačilih, na drugem mestu je nevarnost pred stečajem in prisilnimi poravnami, tretja so cenovna tveganja, na četrtem mestu pa, presenetljivo, odvisnost podjetja od nekaj ključnih kadrov. Vendar, če rezultate razčlenimo po velikosti podjetja, ugotovimo, da je odvisnost od nekaj ključnih kadrov najbolj kritična pri majhnih podjetjih, kjer so jo uvrstili na drugo mesto vseh tveganj. Rezultati tudi kažejo, da so mala podjetja bolj odvisna od enega ali dveh kupcev. Po podatkih sodeč cenovna tveganja manj vplivajo na mala kot na velika in srednje velika podjetja, velika podjetja pa so bolj izpostavljena okoljskim tveganjem.

Zamude pri plačilih, kot največje poslovno tveganje, je tako rekoč v vseh podjetjih pogost pojav, ne glede na valuto plačila. Predvidevamo, da tu ne gre za osemdnevni plačilni rok, ampak za rok plačila od 30 do 60 dni. Vseeno se je v praksi uveljavil še določen čas tolerance, to je čas od zapadlosti plačila do takrat, ko podjetja začnejo s terjanjem v kakršnikoli obliki. Več kot polovica podjetij zamude dovoljuje le pomembnejšim kupcem, kar tretjina pa jih dovoljuje ne glede na pomembnost poslovnega partnerja.

Zaradi zamud pri plačilih, so najbolj prizadeta manjša podjetja, ki pogosto tvegajo in se pred neplačilom ne zavarujejo. Rešitve običajno iščejo šele potem, ko imajo hude težave. Takrat pa je včasih žal že prepozno (Bertoncelj Popit, Urbanija, Urh, 2004, str. 13).

B. ANALIZA EU MSP

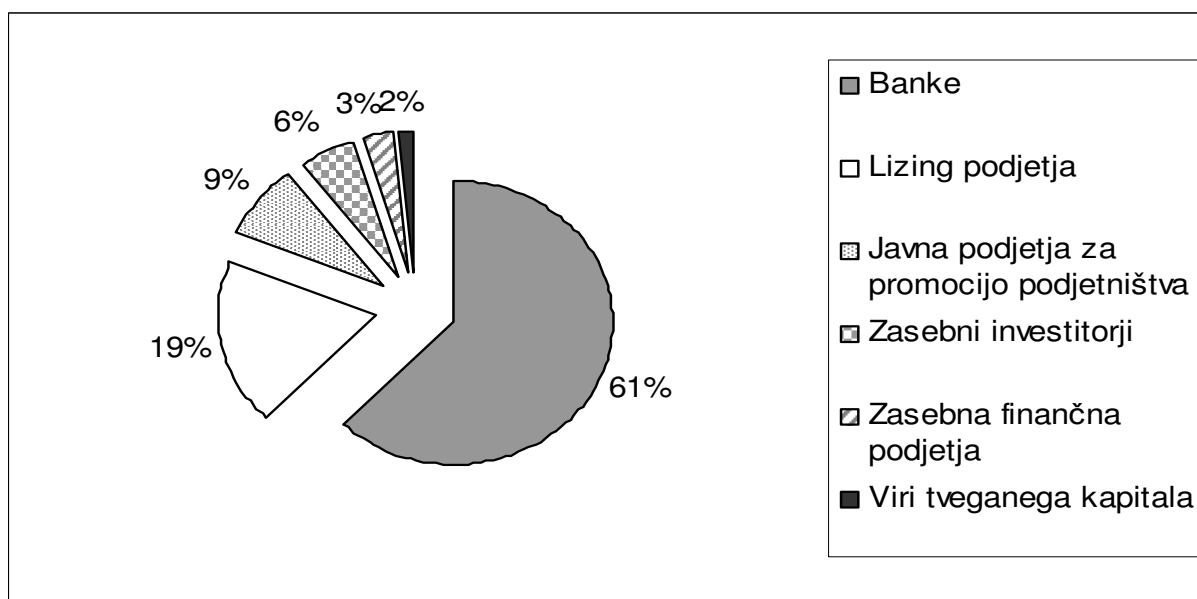
V 19 državah Evrope⁴⁶ je bilo že leta 2003 več kot 19 milijonov MSP, ki je zagotavljalo zaposlitev 140 milijonom. V istem obdobju je bilo na tem teritoriju približno 40.000 velikih podjetij, kar je pomenilo le 0,2 % vseh podjetij. Torej je velika večina – 99,8 % podjetij v teh 19 državah MSP, ki jih lahko smatramo tudi kot hrbtenica evropskega podjetništva (SMEs in Europe 2003, 2003, str. 25-26).

Najpomembnejši viri za financiranje MSP so premostitveni krediti, limiti transakcijskega računa in plačilo na odprt račun. Hibridni instrument za financiranje je relativno nov način v Evropi, ki počasi pridobiva na pomembnosti poleg lizinga in faktoringa. Vendar pa v bližnji prihodnosti ni za pričakovati, da bodo bančni krediti zamenjani kot primarni vir zunanjega financiranja podjetij.

V preteklosti so se podjetja iz večine evropskih držav, za razliko od Velike Britanije, vezala na posojila za financiranje njihovega poslovanja. Posledica tega je, da so se alternativne oblike zunanjega financiranja za MSP razvijale zelo počasi, dodatno pa je posledica tega tudi relativno nizka kapitaliziranost tega segmenta podjetij. Najnižja kapitaliziranost MSP je v Nemčiji 7,5 %, kapitaliziranost srednje velikih podjetij je sicer malo višja 16 %, obe pa sta veliko pod povprečjem euro-območja, ki znaša okoli 35 %, in Združenih držav Amerike, kjer znaša okoli 45 %.

⁴⁶ 15 držav članic EU ter Norveška, Lihtenštajn, Islandija in Švica.

Graf B: Zunanji finančni viri v EU uporabljeni s strani MSP v letu 2005



Vir: Evropska komisija (Insolvencies in Europe 2005/06, str. 11)

V septembru 2005 je Evropska komisija raziskovala dostopnost do virov financiranja za MSP v EU. Pri vključitvi v raziskavo okoli 3.000 MSP v državah članicah je prišla do pričakovane ugotovitve, da so bili glavni vir zunanjšega financiranja v 79 % še vedno banke. Na Finskem so glavni vir predstavljale le v 52 % podjetjih, na Irskem in v Avstriji pa kar 91 oziroma 92 %.

Raziskava je dala tudi zanimive odgovore pri uporabi različnih načinov financiranja MSP. Tako je zanimivo, da je v Nemčiji 71 % MSP uporabljalo lizing. V Avstriji in na Švedskem pa 65 oziroma 63 %. Na drugi strani pa je v Luksemburgu lizing uporabljalo le 23 % MSP, na Finskem je tudi imel le manjši pomen 27 %. V povprečju v EU oblika zunanjšega financiranja lizing predstavlja 51 %.

Limiti transakcijskega računa so pomembni predvsem na Danskem in Irskem, kjer uporaba tega načina zunanjšega kratkoročnega financiranja predstavlja 83 oziroma 81 %. Obratno pa na Švedskem le 13 %, v Grčiji 15 % in na Finskem 17 %. V celotni EU limiti transakcijskega računa uporablja 50 % MSP.

Posojil s trajanjem več kot 3 leta, se je v EU posluževalo 45 % vseh MSP. V Franciji in Belgiji je bil ta odstotek višji in sicer 58 in 57 %. V Veliki Britaniji je imelo obveznosti iz naslova posojil le 28 % MSP.

Plačilo na odprt račun ostaja eden od najpomembnejših in najdražjih virov za kratkoročno financiranje MSP v Evropi. Veliko podjetij se pogosto sreča z resno likvidnostno težavo zaradi zamud pri plačilu.

Tabela C: Plačilne navade v posameznih državah v Evropi v letu 2005 in 2004

Država	Plačilni rok v dneh	Zamuda plačila v dneh	Skupaj
Italija	67 (66)	22 (21)	89 (87)
Francija	47 (47)	11 (12)	58 (59)
Velika Britanija	33 (32)	21 (22)	54 (54)
Belgija	35 (38)	15 (18)	50 (56)
Švica	25 (26)	18 (17)	43 (43)
Avstrija	29 (29)	12 (14)	41 (43)
Nizozemska	25 (26)	15 (16)	40 (42)
Nemčija	26 (26)	14 (16)	40 (42)
Švedska	28 (27)	9 (8)	37 (35)

() = 2004

Vir: Creditreform: Insolvencies in Europe 2005/06, str. 12

V Italiji si že tradicionalno vzamejo veliko časa, da poravnajo svoje obveznosti. V povprečju do realnega plačila prihaja šele po skoraj slabih 3 mesecih. Obveznosti so ravno tako z veliko zamudo plačane v Franciji in Veliki Britaniji. Ravno obratno pa je na Švedskem, kjer je bil realni plačilni rok v letu 2005 le 37 dni.

C. PODPORA MSP V EU

Cilj članic EU je narediti EU najbolj dinamično, na znanju temelječo ekonomsko regijo, na svetu. Za takšen rezultat je potrebno začeti izvajati prilagojene programe, ki bodo za MSP enostavnejši in bodo zato lahko participirali v raziskavah in inovativnih projektih, predvsem pa, da jim bodo postali finančno sprejemljivi. V ta namen je bil ustanovljen večletni program za podjetja in podjetništvo s strani EU, težak 450 mio EUR, s posebnim poudarkom na MSP z naslednjimi cilji:

- povečati rast in tekmovalnost podjetij,
- promoviranje podjetniške inovativnosti,
- poenostaviti administrativne ovire in izboljšati zakonodajno okolje za podjetja,
- izboljšati generalne finančne pogoje podjetjem, s poudarkom na MSP,
- poenostaviti dostop podjetij do podpornih institucij, programov in medsebojnih povezav in izboljšati njihovo koordinacijo.

9 SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV

TUJ IZRAZ	SLOVENSКИ PREVOD
Advanced Internal Ratings Based Approach	napredni pristop
Commercial risks	komercialno tveganje
Credit default risk	tveganje neizpolnitve obveznosti
Credit risk mitigation techniques	tehnike za zmanjševanje kreditnega tveganja
Credit risk premium	premija za kreditno tveganje
Current account overdrafts	limiti transakcijskega računa
Downgrade risk	znižanje bonitetne ocene
Fidelity insurance	zavarovanje zaupanja
Foundation Internal Ratings Based Approach	osnovni pristop
Information security	varovanje informacij
IT governance	informacijska tehnologija
Maximum liability	maksimalna škoda zavarovalnice
Market discipline	tržna disciplina
Market failure	nepopolnost trga
Mezzanine capital	hibridni instrument
Minimum Capital Requirements	minimalne kapitalske zahteve
Non-commercial risks	nekomercialno tveganje
Post-shipment	po dobavi
Pre-shipment	pred dobavo
Self-retention	lastni delež
Small and medium sized enterprises	mala in srednje velika podjetja
Supervisory review	regulativni nadzor
Suretyship	kavcijsko oziroma jamstveno zavarovanje
Trade credits	plačilo na odprt račun
Underlying transaction	osnovna pogodba
Waiting period	čakalna doba
Working capital loans	premostitvena posojila