



Posrednici i Društva za osiguranje konkurencija ili partneri

mr. Zoran Vučenović dipl.ekon.

Predsjednik Udruženja posrednika u osiguranju RS



Udruženje posrednika u osiguranju RS

- Osnovano 10.11.2009 godine
- Saradnja sa nadležnim organima vezano za dogradnju zakonske regulative u oblasti posredovanja u osiguranju
- Unapređenje i usavršavanje usluga u oblasti posredovanja u osiguranju
- Pružanje stručne pomoći i podrške posrednicima u osiguranju
- www.upors.org



Uobičajeni kanali prodaje

- **Vlastita prodajna mreža**
- **Posrednici (zastupnici i brokeri)**
- **Banko kanal prodaje**



Vlastita prodajna mreža ili posrednici?

- Izbor kanala prodaje je strateška odluka svakog Društva za osiguranje
- Izbor i opravdanje kanala prodaje leži u ravnoteži između troškova i koristi



Vlastita prodajna mreža ili posrednici?

Vlastita prodajna mreža iziskuje veće troškove za Društva za osiguranje:

Plate i samodoprinosi

Topli obrok, prevoz, regres

Godišnji odmori, bolovanja

Stimulacije i dodatni bonusi

Minimalni prodajni planovi



Vlastita prodajna mreža ili posrednici?

Posrednici (zastupnici i brokeri) jeftiniji kanal prodaje za Društva za osiguranje:

Plaćeni na osnovu ugovorene provizije

Plaćeni samo za izvršeni posao

Ne postoje fiksni troškovi

Besplatan marketing



Vlastita prodajna mreža ili posrednici? Evropska iskustva

Iskustva u Evropskim zemljama su različita u zavisnosti od vrste osiguranja

Rzličita je zastupljenost prodajnih kanala u prodaji životnih osiguranja u odnosu na prodaju neživotnih osiguranja



Vlastita prodajna mreža ili posrednici? Evropska iskustva – životna osiguranja

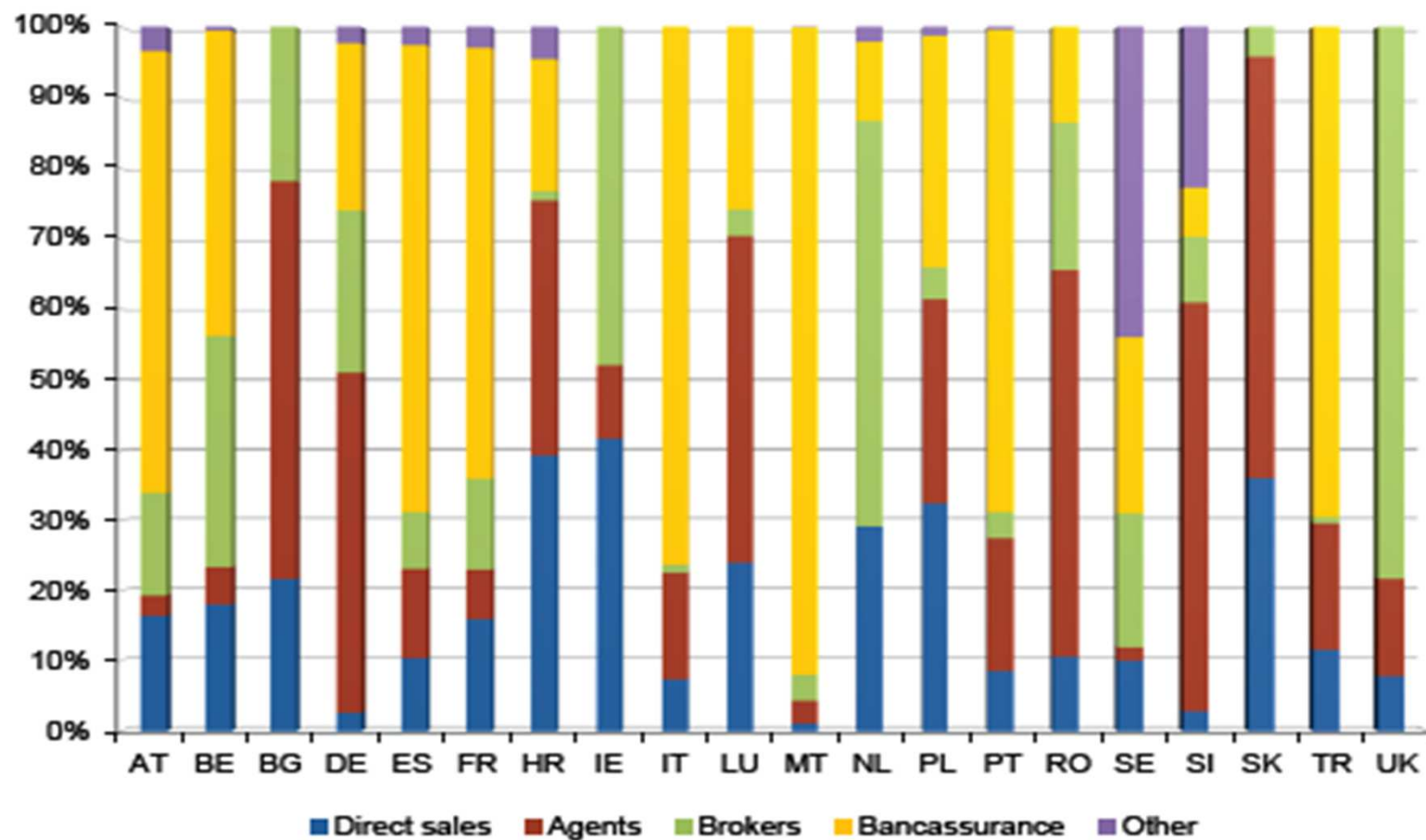
Kod prodaje **životnih osiguranja** - u većini zemalja dominantnu ulogu imaju zastupnici, brokeri i banko kanal prodaje

Francuska, Italija i Austrija imaju dominantan banko kanal prodaje

Velika Britanija, Holandija i Njemačka imaju dominantan kanal prodaje preko zastupnika i brokera



Life insurance distribution channels (gross written premiums) — 2010





Posrednici generator razvoja životnog osiguranja u RS

- Za razvoj životnog osiguranja u RS, zaslužni su posrednici u osiguranju
- Posrednici u osiguranju su bili jedini prodajni kanal za životno osiguranje Društava za osiguranje prvih 10 godina razvoja tržišta



Primjer izvanrednog partnerstva Društva za zastupanje i Društva za osiguranje u RS

WVP

78000 Banja Luka

Vidovdanska 2

T: 051 - 222 080

F: 051 - 222 081

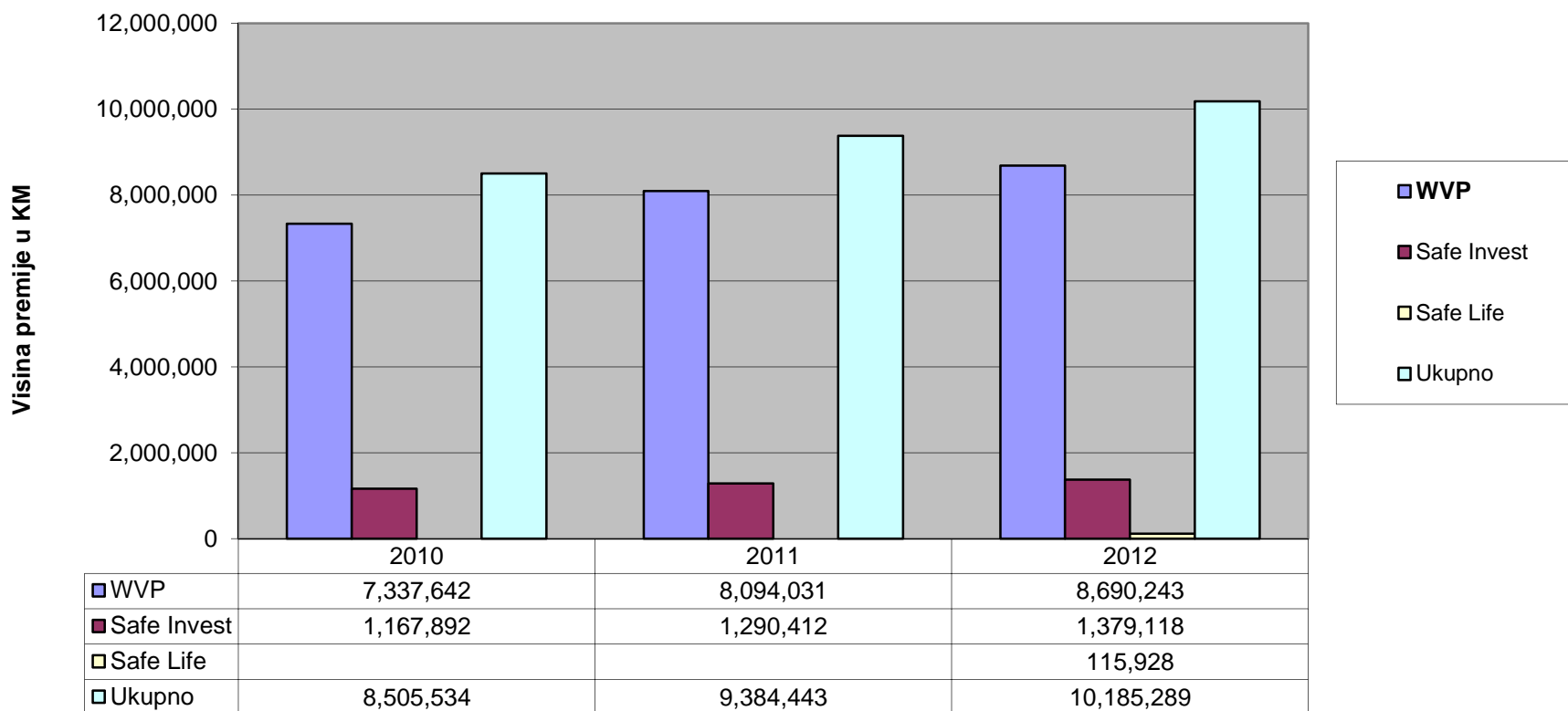
E: info@wvp.rs.ba



GRAWE
osiguranje



GRAWE osiguranje - godišnja premija po posredniku





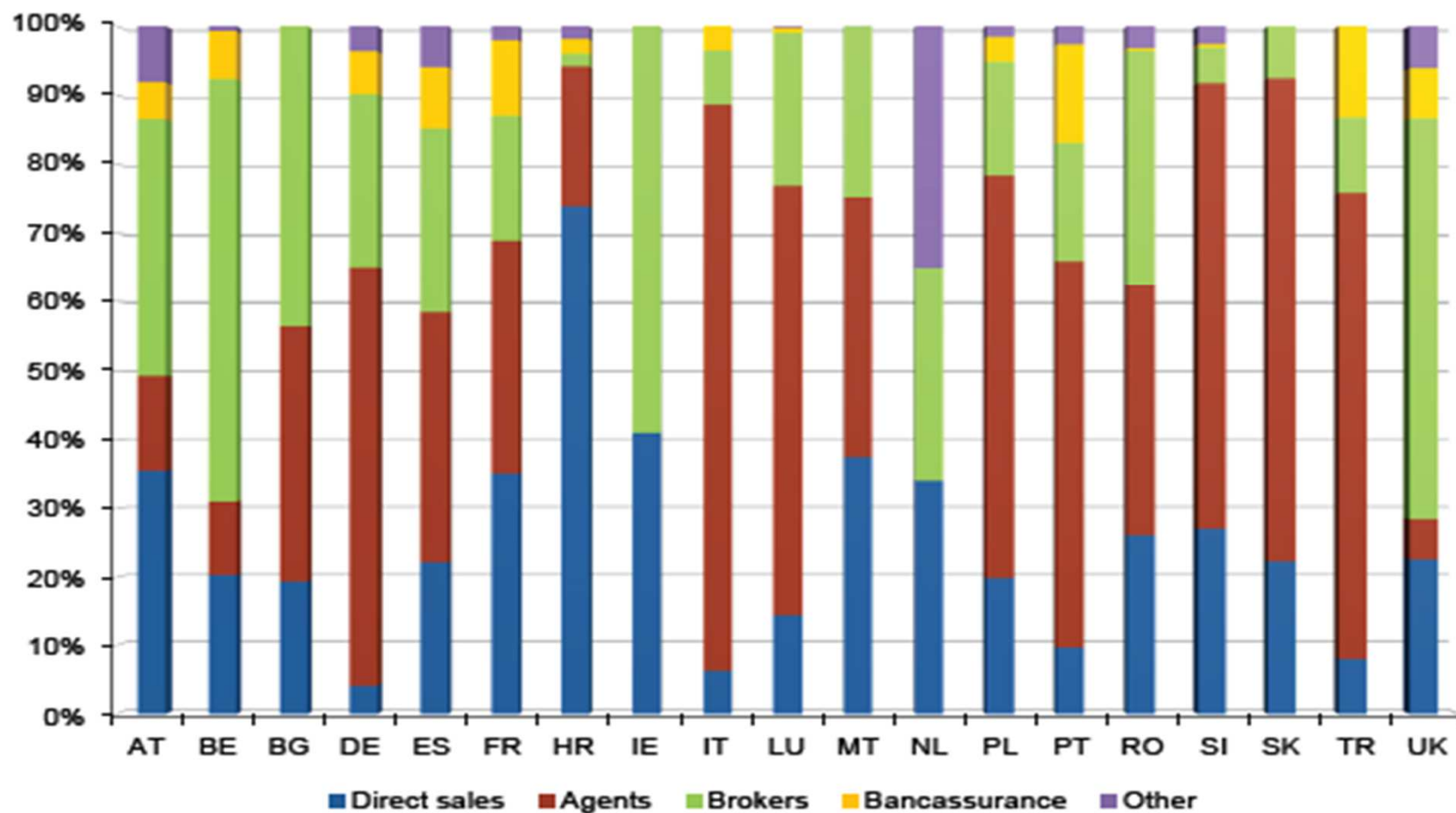
Vlastita prodajna mreža ili posrednici? Evropska iskustva - neživotna osiguranja

Kod prodaje **neživotnih osiguranja** - u većini zemalja dominantnu ulogu imaju zastupnici i brokeri kao i vlastiti kanal prodaje, dok je banko kanal prodaje minimalan

Njemačka i Italija imaju zastupljenost vlastitog kanala prodaje u ukupnoj prodaji ispod 10%



Non-life insurance distribution channels (gross written premiums) — 2010



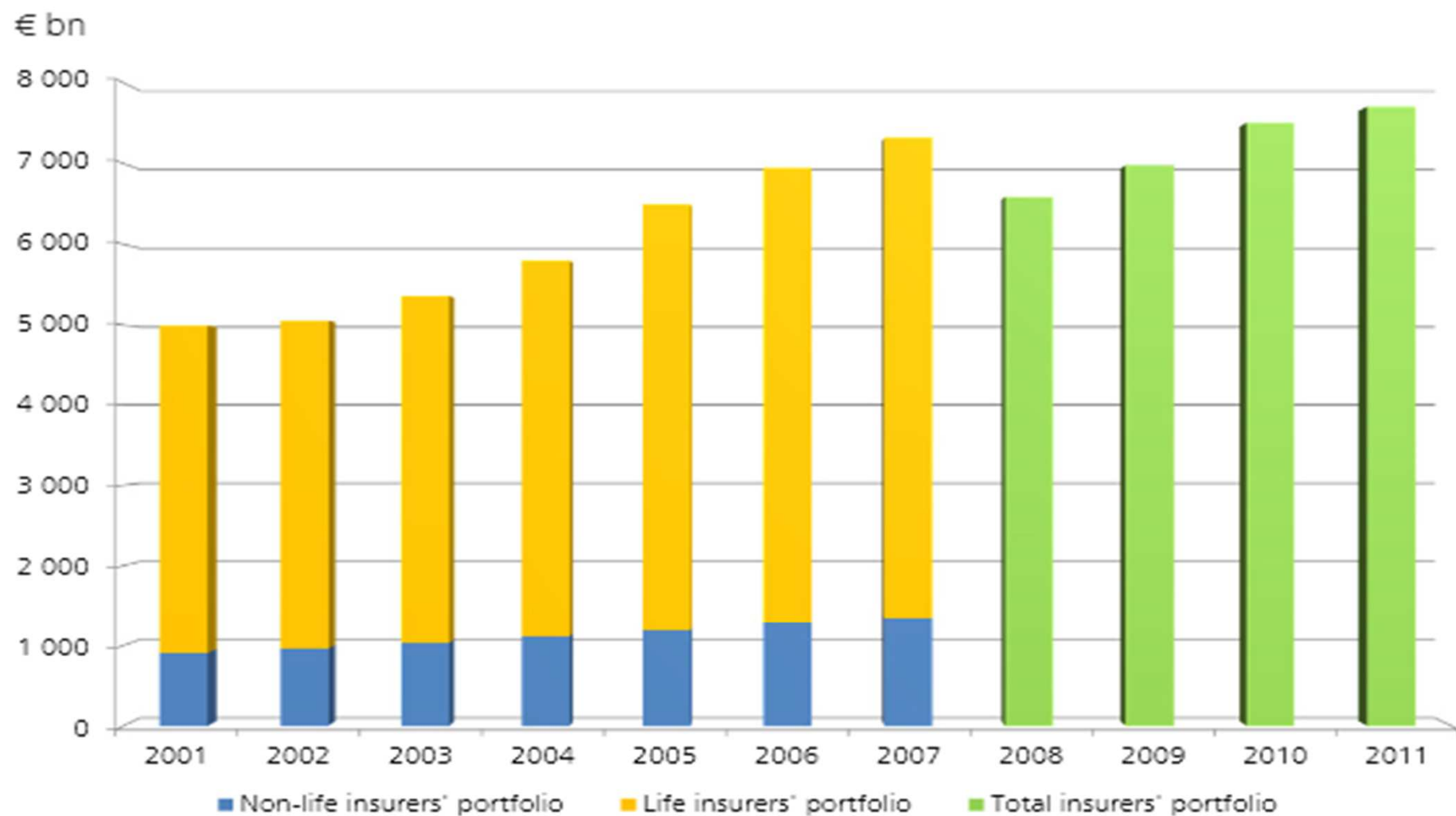


Preduslovi za ozbiljnije učešće Društava za zastupanje i Brokerskih društava u prodaji neživotnih osiguranja u RS

- Usklađivanje zakonskih propisa BiH sa zakonskim propisima EU
- Liberalizacija tržišta osiguranja od autoodgovornosti
- Isključivanje MUP-a iz procesa registracije vozila



European insurers' investments — 2001–2011 (€bn)





Registrovani posrednici u RS

- 142 zastupnika fizička lica (od čega 29 osnovalo preduzetničke radnje)
- 7 društava za zastupanje iz RS i 4 filijale društava za zastupanje iz FBiH
- 2 brokera fizička lica
- 1 brokersko društvo za osiguranje iz RS i 2 filijale brokerskih društava iz FBiH



Relativno mali broj posrednika!!!

Mali broj posrednika – Manja prodaja

Veliki broj posrednika – Veća prodaja



Prodaja generator prihoda



Slaba prodaja u Društvu za osiguranje!

- Promjeniti kanal prodaje
- Dodati novi kanal prodaje
- Povećati broj partnerskih Društava za zastupanje i Brokerskih društava





Novi kanali prodaje

- Tržište se mijenja
- Nove tehnologije, novi pristupi i vještine donose bolje rezultate
- Neophodno konstantno tehnološko prilagođavanje
- Gledati u budućnost i tamo stići prvi!
- Mix različitih kanala prodaje uključujući i internet



Internet prodaja

Internet prodaja osiguranja namjenjena je osiguranicima koji imaju povjerenja i želju za korištenjem novih tehnologija - broj ovakvih korisnika se ubrzano povećava.



Internet prodaja

- **Osiguraniku** - ubrzava i pojednostavljuje proces budući da nije potreban odlazak u poslovnicu ili dolazak zastupnika ili brokera.
- **Osiguravajućem društvu** - mogućnost da se uštedi na proviziji, a time i da proizvod postane konkurentniji
- Za uspješne **posrednike** prilika da budu korak ispred drugih pa i samog osiguravatelja te da proizvode ponude širokom krugu potencijalnih osiguranika.



Internet prodaja

utorak, maj 21, 2013

Text Size

OSIGURANJE
ON-LINE

Search...

• ŽIVOTNO OSIGURANJE • GRAWE • MERKUR • UNIQA • NEŽIVOTNA OSIGURANJA • ZAPOSLENJE



• ŽIVOTNO OSIGURANJE

Životno osiguranje je jedno od najatraktivnijih vrsta ulaganja u svijetu jer putem njega ulažete u sigurnost vlastite budućnosti i budućnosti vaših najbližih, te akumulirate uloženi kapital.

Novac uplaćen u životno osiguranje zakonskim je instrumentima maksimalno zaštićen pa je stoga zagarantovana isplata osigurane sume uvećane za ostvarenu dobit.

Odluka o životnom osiguranju je jedna od najznačajnijih finansijskih odluka koju će te ikada napraviti. Stoga pravi izbor polise životnog osiguranja nemojte prepustiti slučaju. Svaka polisa predstavlja jedinstveno rješenje, a kombinovanjem programa mješovitih životnih osiguranja s dodatnim osiguranjima od nezgode i teških bolesti dobićete najkvalitetniju ponudu.

BESPLATNA PONUDA ŽIVOTNOG OSIGURANJA

Molimo Vas da tačno popunite sjedeće podatke da bi ste dobili ponudu!

Odaberite pol	Muško		*
Ime	<input type="text"/>		*
Prezime	<input type="text"/>		
Godina rođenja	<input type="text"/>		*
Mjesto stanovanja	<input type="text"/>		*



Umjesto zaključka:

Posrednici (zastupnici i brokери) i Društva za osiguranje su partneri:

- u onolikoj mjeri koliko to Društvo za osiguranje želi
- u onolikoj mjeri koliko Društvo za osiguranje ima kvalitetan i respektabilan odnos sa posrednicima



Hvala na pažnji!