
Analiza sektora osiguranja u CEE sa posebnim osvrtom na bankoosiguranje

Dr Miroslav Miškić, predsjednik Udruženja osiguravajućih društava u PKRS
Generalni direktor "Jahorina osiguranje" ad Pale

Teslić, 05. i 06.11.2010.

SADRŽAJ PREZENTACIJE

- ❑ UVOD – TRŽIŠTE OSIGURANJA U CEE
 - ❑ UVOD – BANKOOSIGURANJE
 - ❑ KRATKA ISTORIJA RAZVOJA BANKOOSIGURANJA KAO PRODAJNOG KANALA U EVROPI, REGIJI I KOD NAS
 - ❑ PREDNOSTI BANKOOSIGURANJA
 - ❑ PREDUSLOVI ZA USPJEH I NEUSPJEH
 - ❑ PROIZVODI I TEHNOLOGIJA RADA
 - ❑ TRENUTNO PARTNERSTVO
 - ❑ VRSTE BANKOOSIGURANJA
-

Uvod u tržište osiguranja u CEE

- VAŽNOST KANALA PRODAJE
 - NAJČEŠĆI KANALI PRODAJE
 - NOVI KANALI PRODAJE
-

Stanje tržišta osiguranja u CEE

Ukupna bruto premija

Zemlja	Ukupna bruto premija		Odnos	Regionalno tržišno učešće		Stanovništvo	PREMIJA € / gl.stanovn.
	I-VI 2010	I-VI 2009	2010/2009	I-VI 2010	I-VI 2009	u mil	
	mil €	mil €	%	%	%		
Albania	28,97	30,97	-6,46	0,18	0,20	3,1	9,34
Bosna i Hercegovina	122,37	117,39	4,24	0,75	0,77	3,9	31,38
Srbija	287,13	305,09	-5,89	1,77	2,00	7,4	38,80
Bugarska	414,29	429,03	-3,44	2,55	2,81	7,5	55,24
Hrvatska	702,07	708,08	-0,85	4,33	4,64	4,4	159,56
Češka	2.974,83	2.731,62	8,90	18,33	17,92	10,4	286,04
Estonia	218,55	165,85	31,78	1,35	1,09	1,3	168,11
Mađarska	1.549,02	1.498,36	3,38	9,54	9,83	10	154,90
Latvia	135,43	197,34	-31,37	0,83	1,29	2,3	58,88
Litvanija	154,82	214,04	-27,67	0,95	1,40	3,4	45,53
Makedonia	50,20	48,85	2,76	0,31	0,32	2,1	23,90
Crna Gora	30,23	32,00	-5,53	0,19	0,21	0,6	50,39
Poljska	6.307,28	5.486,53	14,96	38,86	35,99	38	165,98
Rumunija	1.043,23	1.085,36	-3,88	6,43	7,12	21,4	48,75
Slovačka	1.054,25	1.049,16	0,49	6,50	6,88	5,4	195,23
Slovenija	1.121,74	1.112,84	0,80	6,91	7,30	2	560,87
Kosovo	34,80	33,10	5,14	0,21	0,22	1,8	19,33
CEE REGION	16.229,21	15.245,61	6,45	100,00	100,00	125	129,58

Bruto premija neživot

Zemlja	Bruto premija neživot		Učešće u ukupnoj bruto premiji	Odnos 2010/2009 %
	I-VI 2010	I-VI 2009		
	mil €	mil €		
Albania	26,29	28,38	90,74	-7,36
Bosna i Hercegovina	103,92	100,24	84,92	3,67
Srbija	246,48	265,14	85,84	-7,04
Bugarska	352,00	370,81	84,96	-5,07
Hrvatska	539,89	546,92	76,90	-1,29
Češka	1.647,09	1.646,74	55,37	0,02
Estonia	124,35	107,97	56,90	15,17
Mađarska	743,22	801,08	47,98	-7,22
Latvia	115,79	179,46	85,50	-35,48
Litvanija	120,28	158,41	77,69	-24,07
Makedonia	47,63	46,67	94,88	2,06
Crna Gora	26,39	28,00	87,30	-5,75
Poljska	2.669,62	2.375,74	42,33	12,37
Rumunija	848,12	898,29	81,30	-5,59
Slovačka	505,77	529,50	47,97	-4,48
Slovenija	799,31	802,72	71,26	-0,42
Kosovo	33,76	32,11	97,00	5,14
CEE REGION	8.949,91	8.918,18	55,07	0,36

Bruto premija život

Zemlja	Bruto premija život		Učešće u ukupnoj bruto premiji	Odnos 2010/2009 %
	I-VI 2010	I-VI 2009		
	mil €	mil €		
Albania	2,68	2,60	9,26	3,08
Bosna i Hercegovina	18,45	17,15	15,08	7,58
Srbija	40,65	39,94	14,16	1,78
Bugarska	62,29	58,22	15,04	6,99
Hrvatska	162,18	161,16	23,10	0,63
Češka	1327,74	1084,88	44,63	22,39
Estonia	94,20	57,87	43,10	62,78
Mađarska	805,80	697,28	52,02	15,56
Latvia	19,64	17,88	14,50	9,84
Litvanija	34,54	55,63	22,31	-37,91
Makedonia	2,57	2,17	5,12	18,43
Crna Gora	3,84	4,00	12,70	-4,00
Poljska	3637,66	3110,79	57,67	16,94
Rumunija	195,11	187,07	18,70	4,30
Slovačka	548,48	519,66	52,03	5,55
Slovenija	322,43	310,12	28,74	3,97
Kosovo	1,04	0,99	3,00	5,05
CEE REGION	7279,30	6327,41	44,93	15,04

Neživot - prvih 10 osiguravajućih kompanija u CEE regionu – 30 jun 2010

No	Zemlja	Rang u svojoj zemlji	Kompanija	Ukupna bruto premija mil €
1	PL	1	PZU SA	975.37
2	CZ	1	KOOPERATIVA Pojistovna VIG	467.08
3	CZ	2	CESKA Pojistovna	458.63
4	SL	1	TRIGLAV	305.59
5	PL	2	STU ERGO HESTIA	279.85
6	PL	3	TuiR WARTA	238.67
7	HU	1	ALLIANZ	235.50
8	HR	1	CROATIA	230.20
9	PL	4	TUIR ALLIANZ POLSKA	207.72
10	SK	1	ALLIANZ - Slovenska	196.36

Život - prvih 10 osiguravajućih kompanija u CEE regionu – 30 jun 2010

Rang	Zemlja	Rang u svojoj zemlji	Kompanija	Ukupna bruto premija mil €
1	PL	1	PZU ŻYCIE SA	897.85
2	PL	2	TUnŹ EUROPA	658.28
3	PL	3	TunŹ WARTA	294.79
4	CZ	1	CESKA Pojistovna	253.71
5	PL	4	ING TUnŹ	244.01
6	PL	5	TuiR ALLIANZ ŹYCIE POLSKA	210.43
7	PL	6	AVIVA TUnŹ	207.90
8	PL	7	NORDEA POLSKA TU na ŹYCIE	206.58
9	CZ	2	KOMERCNI Pojistovna	200.73
10	CZ	3	Pojistovna CESKE sporitelny	161.66

Ukupna bruto premija - prvih 10 osiguravajućih kompanija u BiH – 30 sep 2010

R.b	Naziv Društva	Premija KM	Rang	%
1	Sarajevo	44.636.704	1	12,49%
2	Bosna-Sunce	36.522.054	2	10,22%
3	Euroherc	30.457.814	3	8,52%
4	Croatia	28.576.711	4	8,00%
5	Uniq	25.947.570	5	7,26%
6	Triglav BH	24.861.263	6	6,96%
7	VGT	20.429.610	7	5,72%
8	Jahorina	18.598.872	8	5,20%
9	Grawe FBiH	13.984.841	9	3,91%
10	Merkur BH	13.939.559	10	3,90%

Ukupna bruto premija - prvih 10 osiguravajućih kompanija u RS – 30 sep 2010

R.b	Naziv Društva	Premija KM	Rang	%
1	Jahorina	18.598.872	1	17,82%
2	Kosig Dunav	12.434.112	2	11,91%
3	Bobar	11.995.538	3	11,49%
4	Drina	9.739.636	4	9,33%
5	Brčko gas	8.828.265	5	8,46%
6	Nešković	8.543.008	6	8,18%
7	Triglav	6.935.587	7	6,64%
8	Grawe RS	5.818.442	8	5,57%
9	Krajina	4.971.106	9	4,76%
10	VGT	2.527.733	10	2,42%

UVOD U BANKOOSIGURANJE

- ❑ NOVIJI SPECIFIČAN KANAL PRODAJE
 - ❑ BANKOOSIGURANJE - prezentacija i prodaja osiguravajućih proizvoda kroz prodajnu mrežu Banke sa kojom osiguravajući partner ima sklopljen ugovor o zastupanju/prodaji osiguravajućih proizvoda
 - ❑ SVRHA I CILJ
-

UVOD U BANKOOSIGURANJE

- Postoje četiri osnovna modela Bankoosiguranja:
 1. Banka u potpunosti upravlja osiguranjem, koje je u njenom većinskom vlasništvu
 2. Banka i osiguravajuće društvo formiraju zajedničku zavisnu kompaniju
 3. Banka i osiguravajuće društvo sklapaju ugovor o distribuciji sa reciprocitetom ili na drugoj osnovi
 4. Osiguravajuća kompanija može osnovati ili preuzeti banku
-

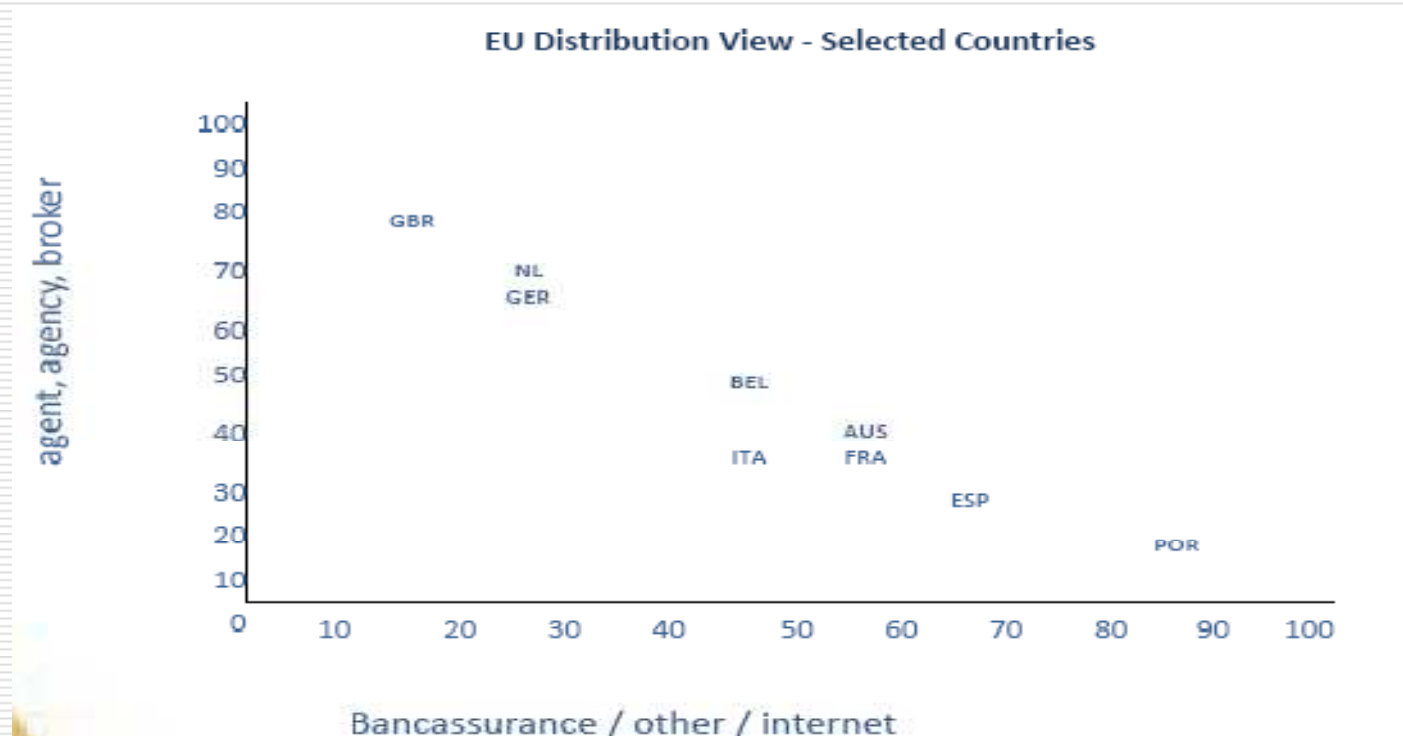
KRATKA ISTORIJA RAZVOJA

Evropa:

- ❑ 1980. godine – FRANCUSKA (ŽIVOTNO OSIGURANJE)
 - ❑ Krajem '80-tih – POJAVILE SU SE PRVE UNIT LINKED POLICE (polisa osiguranja povezana sa investicijskim fondovima) i INVESTMENT LINKED POLICE (polisa gdje je dio premije povezan sa investicijama)
 - ❑ Početkom '90-tih – BANKE POČINJU INTENZIVNU PRODAJU ŽIVOTNOG OSIGURANJA
 - ❑ 1990.g. – EU JE DONIJELA PRVU DIREKTIVU O PRODAJI NEŽIVOTNOG OSIGURANJA PUTEM BANKO PRODAJNOG KANALA
-

ZASTUPLJENOST BANKOOSIGURANJA U EU PO ZEMLJAMA

(ZASTUPLJENOST NOVIH KANALA PRODAJE U EU PO ZEMLJAMA)



ZASTUPLJENOST POJEDINIH KANALA U EU PO GODINAMA

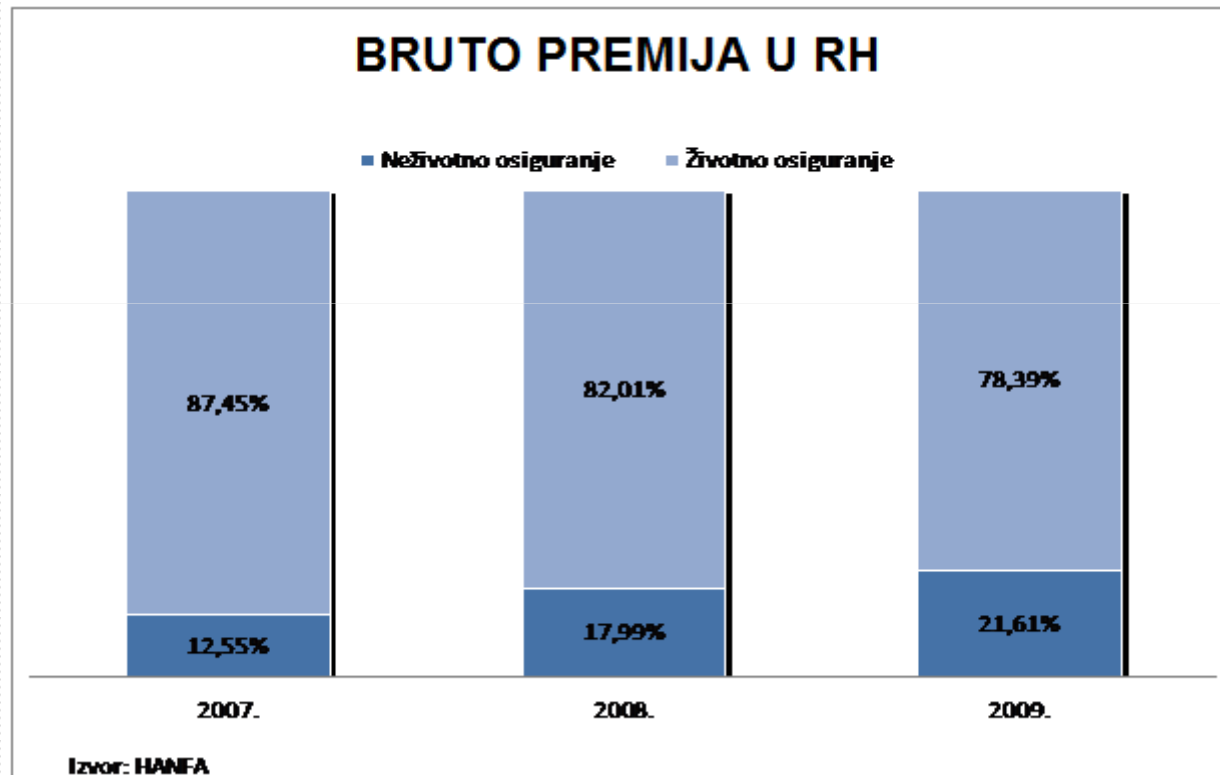
Godina	Posrednik Društva - Agent	Brokери i nezavisni posrednici	Direktna prodaja	Banke	Piramidalne strukture	Ostali
2006	27,8	29,0	6,5	26,3	6,7	3,7
2005	27,1	32,4	5,5	24,8	7,0	3,2
2004	33,2	28,0	3,6	25,9	6,2	3,1

BANKOOSIGURANJE

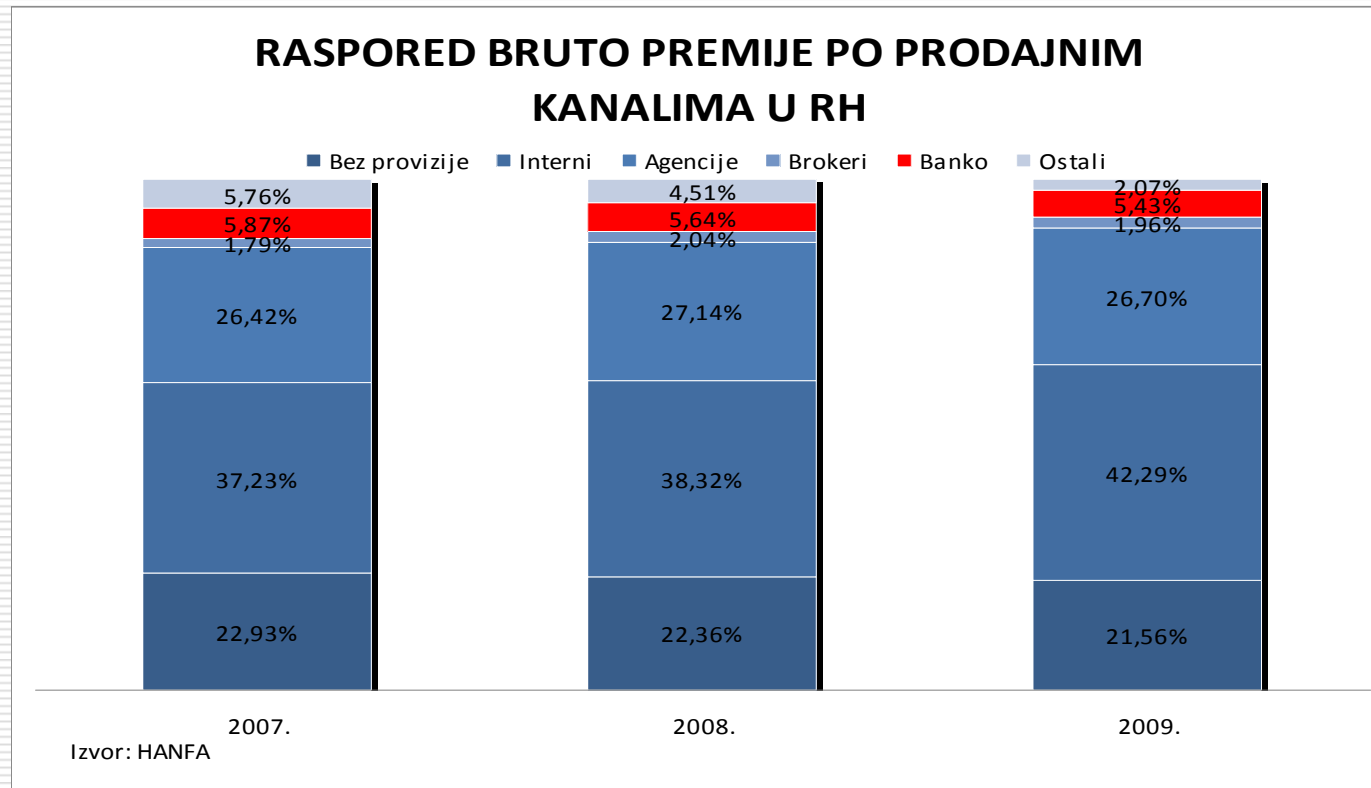
Regija (EX YU):

- ❑ SRBIJA – start prije 5 godina, mala zastupljenost
 - ❑ MAKEDONIJA – odličan start, "promašena tema"
 - ❑ SLOVENIJA I HRVATSKA – najrazvijenije u EX YU
 - ❑ RS i BiH – u RS razvoj se tek očekuje, pravne pretpostavke SL. Glasnik RS 106/09: Izmjene zakona o posredovanju
 - ❑ ZA SADA: Jednosmjerna saradnja uglavnom kroz vinkulirane polise za predmet lizinga i polise osiguranja života kod kredita
-

BANKOOSIGURANJE U REGIJI

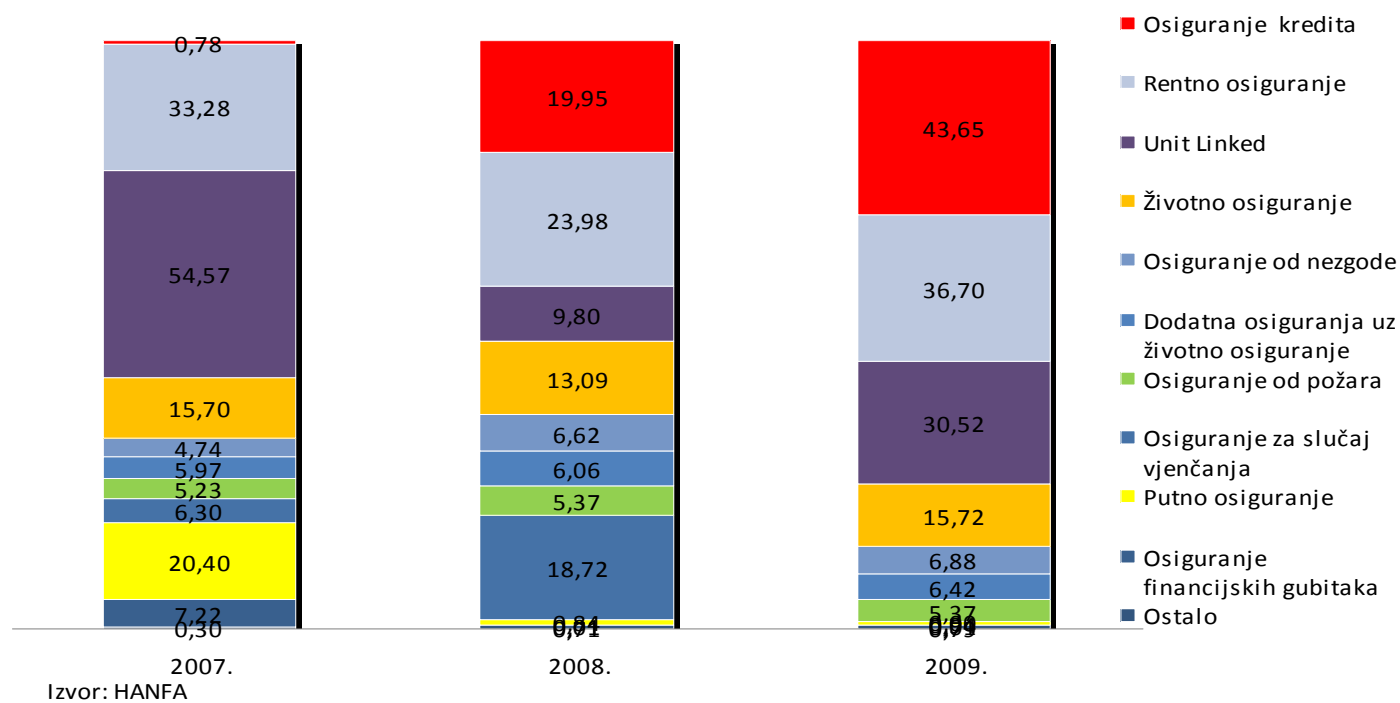


BANKOOSIGURANJE U REGIJI



BANKOOSIGURANJE U REGIJI

UDIO BANKO KANALA U UKUPNOJ BP PO VRSTAMA OSIGURANJA u RH



BANKOOSIGURANJE U REGIJI

POTENCIJAL ZA PROFIT

HR REALNOST	
HRVATSKA	I – VI 2010
UKUPNA PREMIJA	702 mil €
UDIO BANKO KANALA	5,5% ili 38,5 mil €
PROSJEČNA PROVIZIJA	15% ili cca 6 mil €

BANKOOSIGURANJE U REGIJI

POTENCIJAL ZA PROFIT

HR REALNOST		BiH - PROJEKCIJA	
HRVATSKA	I – VI 2010	BiH - RS	I – VI 2010
UKUPNA PREMIJA	702 mil €	UKUPNA PREMIJA	122,37 mil €
UDIO BANKO KANALA	5,5% ili 38,5 mil €	UDIO BANKO KANALA	5,5% ili 6,7 mil €
PROSJEČNA PROVIZIJA	15% ili cca 6 mil €	PROSJEČNA PROVIZIJA	15% ili cca 1 mil €

PREDNOSTI BANKOOSIGURANJA

- ❑ NISKI TROŠKOVI PRODAJE
 - ❑ KONTROLA PRODAJNE MREŽE (RADNICI BANKE)
 - ❑ "CROSSELING" SA OSTALIM BANKARSKIM PROIZVODIMA
 - ❑ SMANJENJE RIZIKA PLASMANA (KREDITA)
 - ❑ KORIŠTENJE POTENCIJALA MREŽE POSLOVNICA (FILIJALA) BANKE
 - ❑ KORIŠTENJE BAZE KLIJENATA BANKE
 - ❑ OSTVARIVANJE DODATNOG PRIHODA ZA BANKU (PROVIZIJA)
 - ❑ SINERGIJA IZMEĐU BANKARSKIH I OSIGURAVAJUĆIH PROIZVODA
 - ❑ "CUSTOMER-CENTRIC" PRISTUP PRODAJI
 - ❑ ZAJEDNIČKE PRODAJNE KAMPANJE
 - ❑ ZAJEDNIČKI MARKETINŠKI NASTUP NA TRŽIŠTU – KREIRANJE BRENDA
-

PREDUSLOVI ZA USPJEH I NEUSPJEH

Iskustva drugih zemalja kažu da je odskočna daska za razvoj ovog kanala prodaje i osiguranja uopšte BDP 6000 € per capita tj **8359 \$ per capita**

BDP per capita	
Zemlje EX YU	2009
BiH	5.283 \$
HR	14.258 \$
MAC	4.089 \$
CG	7.619 \$
SER	5.060 \$
SLO	21.170 \$

OSNOVNI PREDUSLOV ZA USPJEH KOD NAS

- KLJUČNI USLOV DA ZAŽIVI PRODAJA PROIZVODA KROZ MREŽU
POSLOVNICA BANAKA JESU VEĆI ŽIVOTNI STANDARD, ALI I PROMJENA
FINANSIJSKE KULTURE GRAĐANA, TE KREIRANJE ODGOVARAJUĆIH
PROIZVODA

 - OSTALI BITNI FAKTORI
 - REGULACIJA

 - EKONOMSKI I KULTUROLOŠKI ČINIOCI
-

USLOVI ZA USPJEH

- ❑ ZAJEDNIČKA STRATEGIJA PREZENTACIJE OSIGURAVAJUĆIH PROIZVODA PREMA TRŽIŠTU
 - ❑ ZAHTJEVI PREMA CILJANIM KLIJENTIMA
 - ❑ JEDNOSTAVNI PROIZVODI I TEHNOLOGIJA RADA
 - ❑ VRHUNSKI PRODAJNI SERVIS
 - ❑ VRHUNSKA ADMINISTRACIJA
 - ❑ ZAJEDNIČKO PLANIRANJE I MARKETING
 - ❑ VRHUNSKA EDUKACIJA RADNIKA BANKE
 - ❑ PRAĆENJE PRODAJNIH PLANOVA
 - ❑ KORIŠTENJE BAZE KLIJENATA BANKE
-

USLOVI ZA USPJEH

- CRM (Customer Relationship Management – Upravljanje odnosima sa klijentima) U BANKOOSIGURANJU
 - CILJEVI CRM-a:
 1. POVEĆANJE PRODAJE/PROFITA
 2. ŠIRENJE BAZE KLIJENATA
 3. ZADRŽAVANJE POSTOJEĆIH KLIJENATA
 4. KREIRANJE PROIZVODA USMJERENIH PREMA STRUKTURI KLIJENATA
-

USLOVI ZA NEUSPJEH

- ❑ KOMPLIKOVANI PROIZVODI
 - ❑ ZAHTJEVI ZA DUGOTRAJNOM ADMINISTRACIJOM (TARIFA)
 - ❑ AGRESIVNA INTEGRACIJA OSIGURAVAČA U BANKU (AGRESIVNI PRISTUP KLIJENTIMA)
-

PROIZVODI

ŽIVOTNA OSIGURANJA

- RIZIKO OSIGURANJE (osiguranje za slučaj smrti bez obzira na uzrok)
 1. RIZIKO OSIGURANJE SA JEDNOKRATNOM UPLATOM PREMIJE
 2. RIZIKO OSIGURANJE SA JEDNOKRATNOM UPLATOM PREMIJE I PADAJUĆOM OSIGURANOM SUMOM
-

PROIZVODI

- KLAŠIČNO ŽIVOTNO OSIGURANJE ZA SLUČAJ SMRTI I DOŽIVLJENJA
 1. ŽIVOTNO OSIGURANJE ZA SLUČAJ SMRTI I DOŽIVLJENJA SA VIŠEKRAVNOM UPLATOM PREMIJE (DOPUNSKO OSIGURANJE OD NEZGODE)
 2. ŽIVOTNO OSIGURANJE ZA SLUČAJ SMRTI I DOŽIVLJENJA SA JEDNOKRAVNOM UPLATOM PREMIJE
-

PROIZVODI

NEŽIVOTNA OSIGURANJA

1. OSIGURANJE IMOVINE OD POŽARA I DRUGIH OPASNOSTI (ETAŽNA VLASNIŠTVA, KUĆE) - PAKETI OSIGURANJA - UKLJUČENO OSIGURANJE PREDMETA KUĆANSTVA I ODGOVORNOSTI
 2. DOBROVOLJNO ZDRAVSTVENO OSIGURANJE OSOBA ZA VRIJEME PUTA I BORAVKA U INOSTRANSTVU
 3. OSIGURANJE OD NEZGODE
-

TEHNOLOGIJA RADA

HODOGRAM POSLOVNOG PROCESA

1. IZBOR PROIZVODA
 2. DEFINISANJE PROIZVODA
 3. DEFINISANJE UGOVORA
 4. EDUKACIJA PRODAJNE MREŽE BANKE
 5. START PRODAJE
 6. MARKETING
 7. KONTROLA I ADMINISTRIRANJE
-

TRADICIONALNI PARTNERI U OKRUŽENJU

Srbija		Hrvatska		BiH	
Banka	Osiguranje	Banka	Osiguranje	Banka	Osiguranje
Basler osiguranje	OTP banka	Erste banka	VIG	Uniqa osiguranje	Raiffeisen banka
DDOR Novi Sad	Metals banka	Uniqa osiguranje	Raiffeisen banka	UniCredit	Croatia
Dunav osiguranje	Čačanska banka	UniCredit	Alianz	NLB	Triglav
Uniqa osiguranje	Raiffeisen banka	NLB	Triglav		
Delta Generali	Banka Intesa	PBZ	Generali		

BANKOOSIGURANJE

ZAKLJUČAK

- ❑ NISKI TROŠKOVI PRIBAVE
 - ❑ EU REGULATIVA POGODUJE RAZVOJU BANKOOSIGURANJA – tzv. SIGURNI PRODAJNI KANAL
 - ❑ VEĆI PROFIT
 - ❑ BOLJA USLUGA
 - ❑ KANAL ZA BLISKU BUDUĆNOST
-

HVALA NA STRPLJENJU

HVALA NA PAŽNJI
