

dr Milijana Novović
prof. dr Vladimir Kašćelan

BANKOOSIGURANJE KAO NOVI KANAL PRODAJE OSIGURANJA U CRNOJ GORI

Vrnjačka Banja, jun 2013.

Specifičnosti bankoosiguranja

- Prodaja proizvoda osiguranja vrši se putem distribucionih kanala, najčešće posredstvom agenata, ali i putem banaka i drugih direktnih kanala prodaje.
- Osiguravajuća društva često kombinuju različite kanale prodaje i to putem agenata, Interneta, banaka i medija.
- U uslovima globalizacije, konglomeracije kao i segmentacije tržišta od strane velikih finansijskih grupacija, banke se sve više orjentišu na integraciju sa osiguravajućim kompanijama, motivisane prije svega većom profitabilnošću poslovanja, ali i širenjem finansijske usluge koju pružaju svojim klijentima.
- Bankoosiguranje u užem smislu predstavlja distribuciju proizvoda osiguranja preko banke, dok se u širem smislu može definisati kao model integracije bankarskog i osiguravajućeg tržišta, s ciljem povezivanja i kontrole cjelokupnog procesa emisije i distribucije proizvoda životnog i neživotnog osiguranja.

Specifičnosti bankoosiguranja

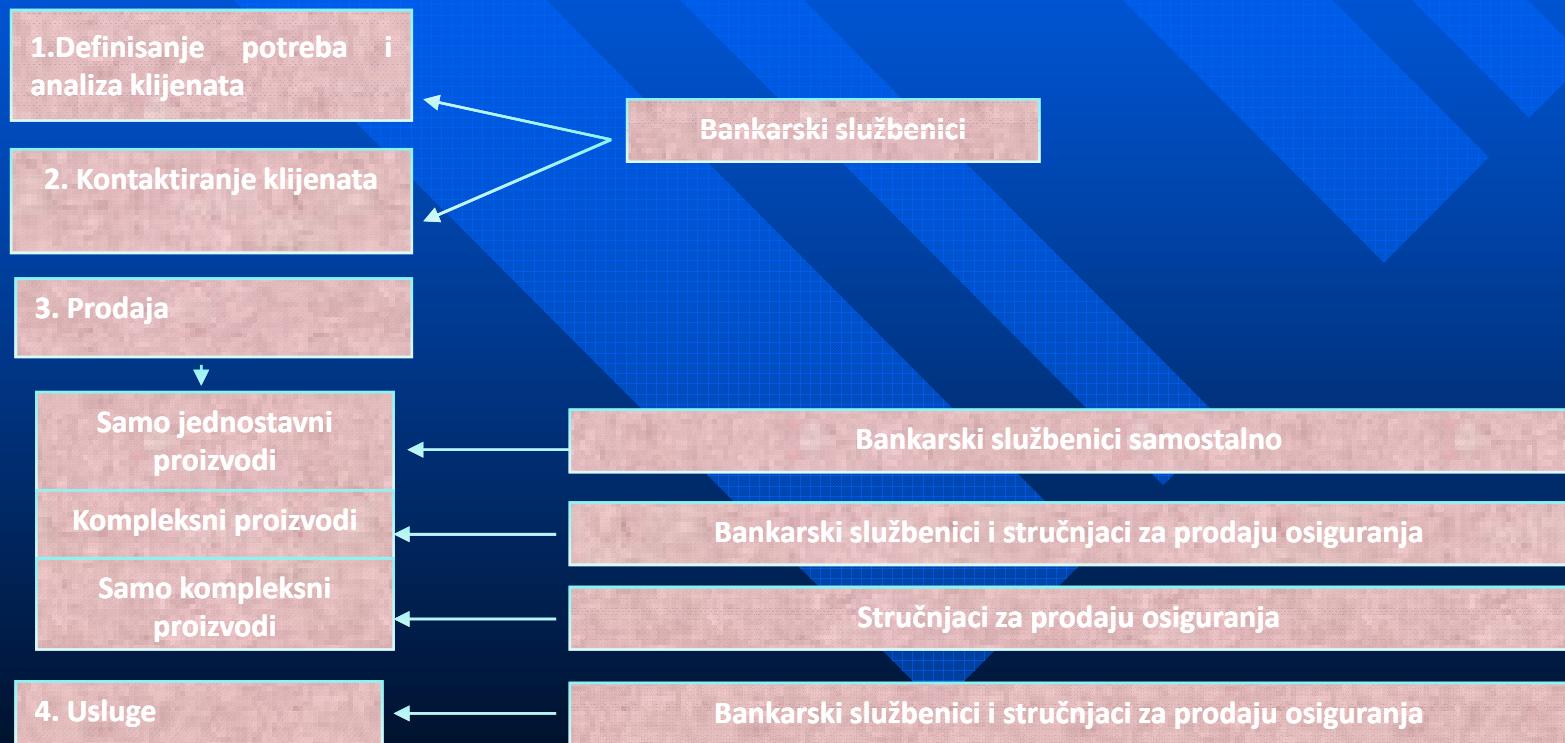
- Kombinovanje bankarskih i osiguravajućih usluga u jednoj finansijskoj ustanovi, donosi mnogobrojne prednosti i jednoj i drugoj instituciji. Banke šire područje svog djelovanja, a osiguravajuće kompanije mogu uz niže troškove preko banaka, ponuditi svoje proizvode na tržištu.
- Banka se može uključiti u prodaju proizvoda osiguranja na osnovu sporazuma o distribuciji sa osiguravačem, preko joint ventura, ali i putem finansijskog konglomerata kojem pripada i banka, a koji je nastao bilo udruživanjem ili pripajanjem, kao i samim osnivanjem osiguravajućeg društva ili banke.
- Bez obzira koji se oblik bankoosiguranja analizira i koristi, važno je definisati zajedničku strategiju i mjerila vrednovanja poslovne saradnje.
- U najznačajnije pokazatelje uspješnosti prodaje osiguranja putem banaka, ubraja se ostvarena premija po proizvodu osiguranja, prosječna premija po bankarskom službeniku, broj otkazanih ugovora o osiguranju, kao i prihod od provizije za svakog šalterskog službenika u banci.

Specifičnosti bankoosiguranja

- Prihvatanje bankoosiguranja kao kanala prodaje nastaje uslijed različitih motiva banke, osiguravajućeg društva ali i samih klijenata.
- Način diversifikacije proizvoda i izvor dodatnog prihoda od provizija je ključni motiv banaka, dok osiguravajuća društva vide bankoosiguranje kao način povećanja ukupnih prihoda, jačanja prodora na samo tržište, kao i bolji pristup bazi podataka klijenata.
- Za klijente, bankoosiguranje predstavlja posebnu korist u smislu redukovanih cijena proizvoda visokog kvaliteta, ali i mogućnost efikasnije isporuke proizvoda, tj. isporuke do tzv. kućnog praga.
- Pored navedenih prednosti, evidentni su i određeni problemi sa kojima se suočavaju banke i osiguravajuće kompanije.

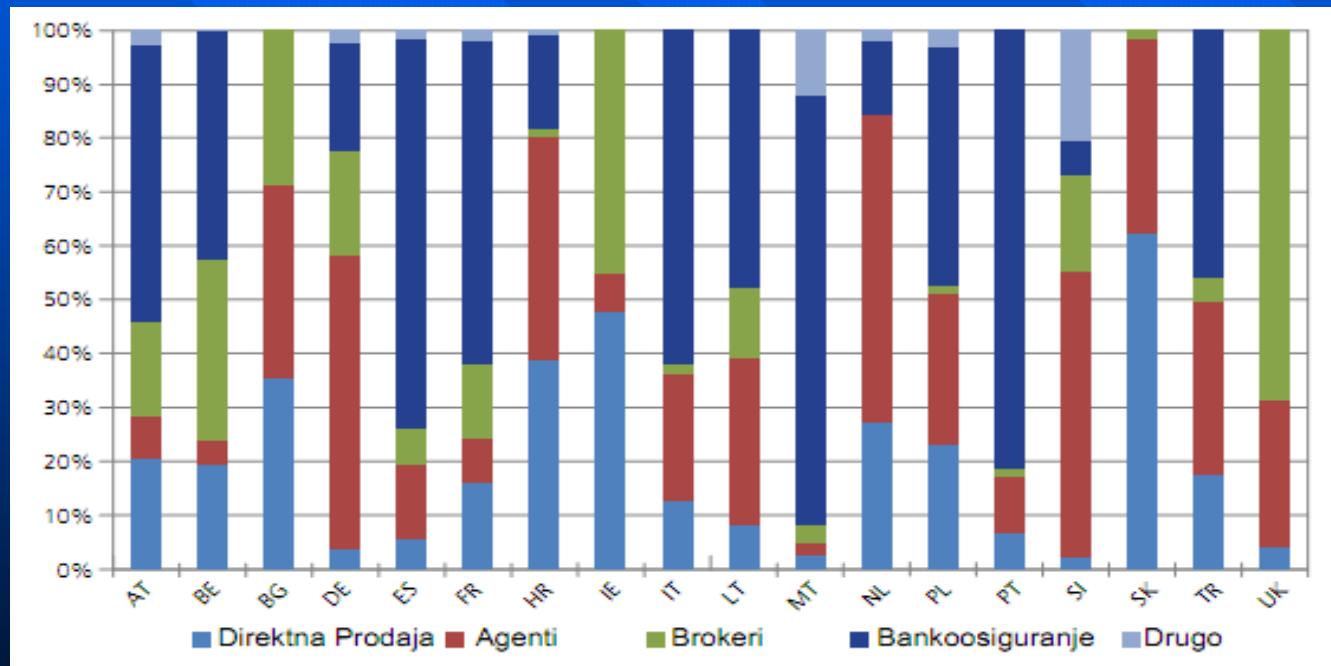
Specifičnosti bankoosiguranja

- Bankoosiguranje se može posmatrati kroz integrativni model, specijalistički model i model finansijskog planiranja. Svaki od navedenih modela mora biti kompatibilan sa bazom podataka klijenata banke i strateškim ciljevima osiguravajućeg društva.



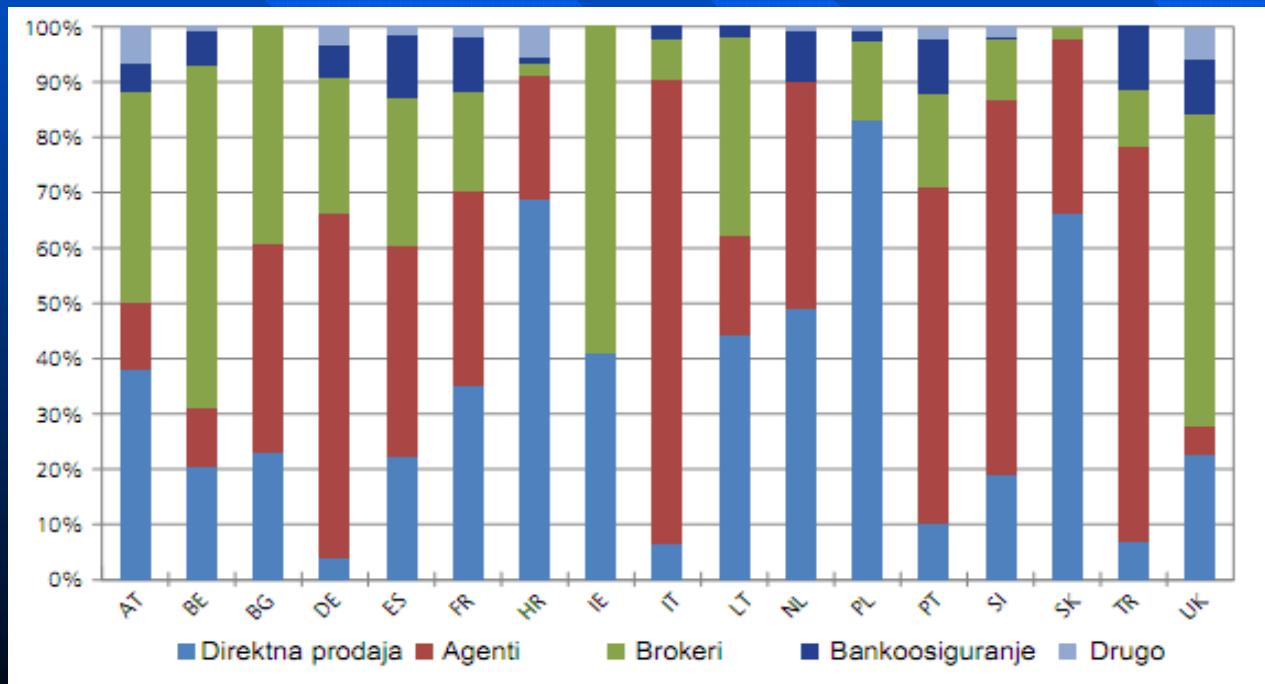
Bankoosiguranje na razvijenim tržištima

- Analizirajući tržište Evrope, može se uočiti da su banke značajan distributivan kanal prodaje životnog i to naročito u Španiji, Francuskoj, Portugaliji i Italiji.



Bankoosiguranje na razvijenim tržištima

■ Distribucija neživotnog osiguranja posredstvom banaka manje je zastupljena u Evropi, gdje za neživotno osiguranje dominira kanal prodaje posredstvom agenata i manjim dijelom direktni kanal prodaje. Najbolji rezultati bankoosiguranja postignuti su u Turskoj, Portugaliji, Velikoj Britaniji i Francuskoj. To su svakako zemlje u kojima je bankoosiguranje najznačajniji kanal prodaje i za životno osiguranje.



Perspektiva bankoosiguranja u Crnoj Gori

- Izmjenama i dopunama Zakona o osiguranju Crne Gore, od avgusta 2012. godine, stvoreni su zakonski uslovi za implementaciju i razvoj bankoosiguranja u Crnoj Gori. Uslovi za obavljanje bankoosiguranja definisani su Pravilnikom o bližim uslovima za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju u bankama, u januaru 2013.godine.
- Bankoosiguranjem mogu se baviti banke, koje imaju dozvolu za rad izdatu od CBCG i saglasnost ANO, odnosno poslove zastupanja u bankama mogu obavljati samo lica zaposlena u banci, koja posjeduju ovlašćenje za obavljanje poslova zastupanja u osiguranju.
- Bankoosiguranje ima potencijal na tržištu Crne Gore, naročito kada su u pitanju jednostavniji proizvodi, kompatibilni sa uslugama banke, kao što je npr. životno osiguranje.
- Od građana Crne Gore ne može se očekivati da idu u banke kako bi kupili neki proizvod osiguranja. Zato je realnije posmatrati perspektivu bankoosigurnja kroz vezanu kupovinu, tj. kredit i osiguranje, depozit i osiguranje, tj. kroz profesionalan odnos ličnog bankara i klijenta čime bi se klijentu ukazalo na sve finansijske potrebe i mogućnosti koje se mogu realizovati u samoj banci.

Perspektiva bankoosiguranja u Crnoj Gori

- Za tržište osiguranja Crne Gore, bankoosiguranje može biti od velikog značaja zbog očekivanog rasta premije osiguranja, naročito uvažavajući činjenicu da banke imaju bolji rejting kod građana u Crnoj Gori u odnosu na osiguravajuće kompanije.
- Kupovinom osiguranja kod banaka izbjegavaju se pritisci na građane prisutni telefonskom prodajom i prodajom posredstvom posrednika i zastunkika.
- Proizvode osiguranja jednostavno je priključiti bankarskim proizvodima, a posjedovanjem elektronskih datoteka, kompletну finansijsku uslugu, tj. ponudu, moguće je slati elektronskom poštom ili na drugi način. (banka je u češćem kontaktu sa klijentima u poređenju sa kontaktima koje osiguravač ostvaruje sa osiguranicima).
- Bankoosiguranjem omogućava se širenje portfelja osiguravajuće kompanije uz smanjenje troškova distribucije proizvoda u odnosu na tradicionalne kanale prodaje.

ZAKLJUČAK

- ✓ Za razvoj bankoosiguranja neophodno je prilagoditi proizvode osiguranja potrebama koje su koherentne potrebama klijenata banke, a zatim i identifikovati i edukovati profesionalni kadar kome će se povjeriti distribucija usluga osiguranja.
- ✓ Takođe, usluge ne smiju biti međusobno konkurente, tj. moraju se dopunjavati, dok poslovne politike banaka i osiguravajućih kompanija moraju biti dugoročne i kompatibilne.
- ✓ Uspješna primjena bankoosiguranja u Crnoj Gori, u narednom periodu, može se očekivati ukoliko i banke i osiguravajuće kompanije prepoznaju mnogostrukе prednosti ovog kanala prodaje.
- ✓ U promociji i razvoju bankoosiguranja u Crnoj Gori, velika se uloga očekuje od ličnih bankara koji bi trebali da budu motivisani od strane menadžmenta za obavljanje ovih poslova.
- ✓ Da bi bankoosiguranje imalo perspektivu u Crnoj Gori u odnosu na ostale kanale prodaje, neophodno je uspostaviti zajedničku strategiju prezentacije jednostavnih proizvoda osiguranja na finansijskom tržištu, tj. banke i osiguravajuće kompanije bi trebale zajedno da rade na planiranju prodaje i marketingu proizvoda osiguranja.