



SORS 2022.

Liberalizacija tržišta osiguranja i ponuda VAS (Value Added Service) usluga uz osnovne proizvode osiguranja

Mate Petrović
Sales Director

PROMJENE NA TRŽIŠTU OSIGURANJA

PROMJENA STRUKTURE RIZIKA

DEMOGRAFSKE PROMJENE

REGULATORNI ZAHTEVI

POVEĆANJE OČEKIVANJA KUPACA

UPRAVLJANJE TROŠKOVIMA

UX I PERSONALIZACIJA USLUGE

DIGITALIZACIJA

NOVI KOKURENTI - DISRUPT

LIBERALIZACIJA

EMPLOYER BRANDING

NEDIFERENCIRANA PONUDA

Regulirano tržište – ovisno o tržištu

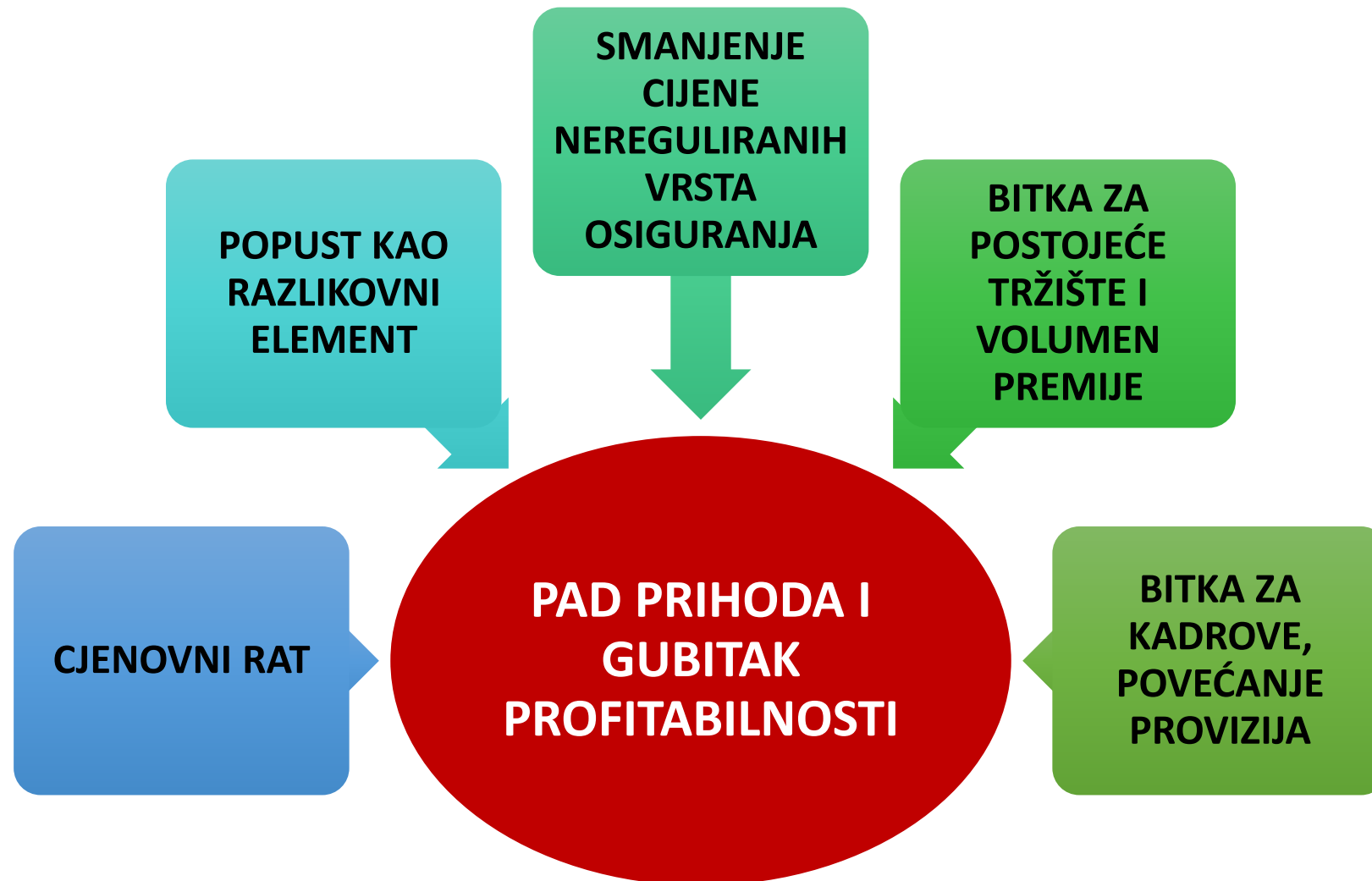
Savršena konkurencija

Uska paleta proizvoda u ponudi

Niska razine financijske pismenosti kupaca i
niska razina "kulture" osiguranja

Cjenovno orijentirano tržište
(ponuda i potražnja)

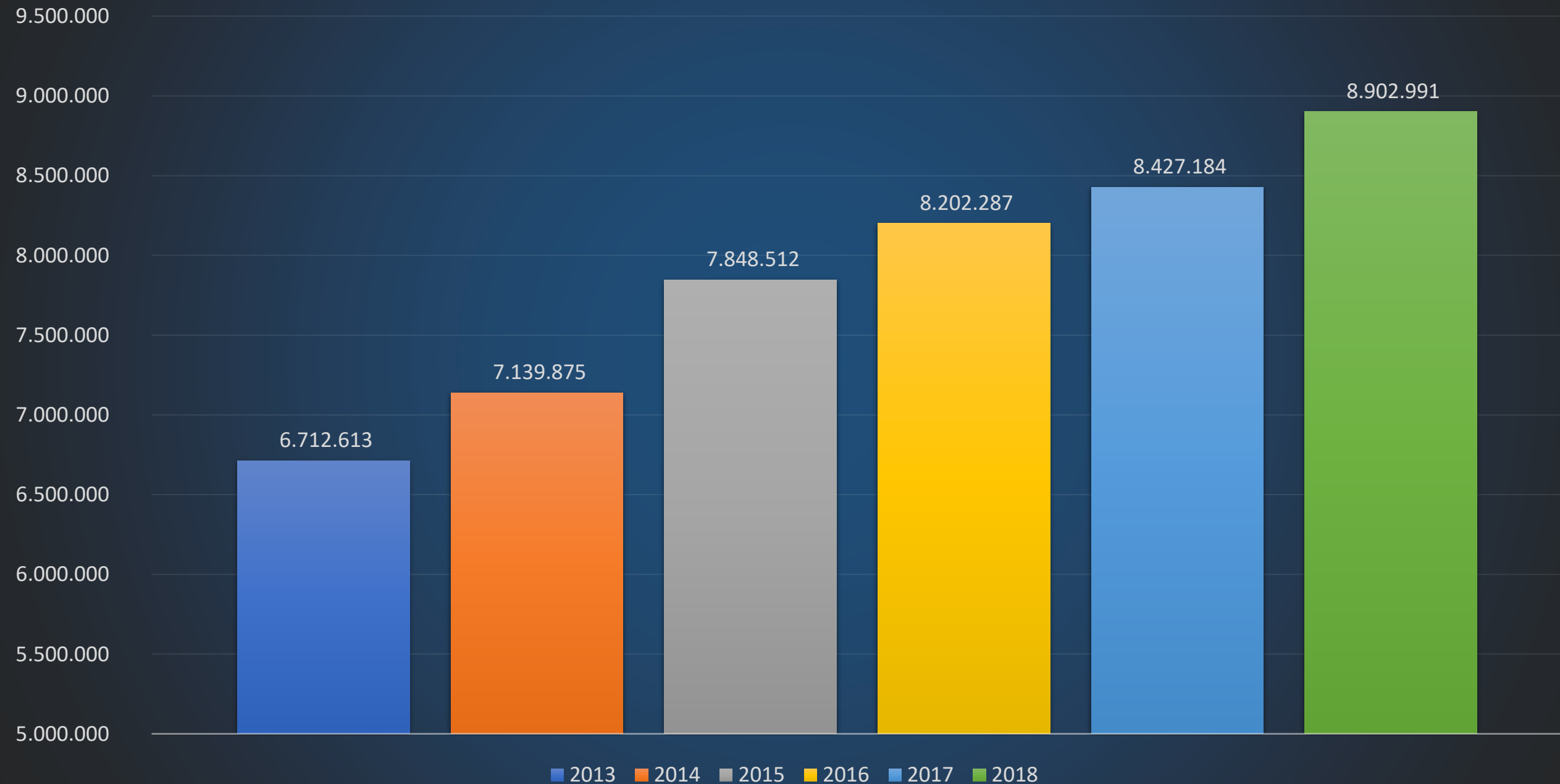
LIBERALIZACIJA – UTJECAJ NA OSIGURANJA



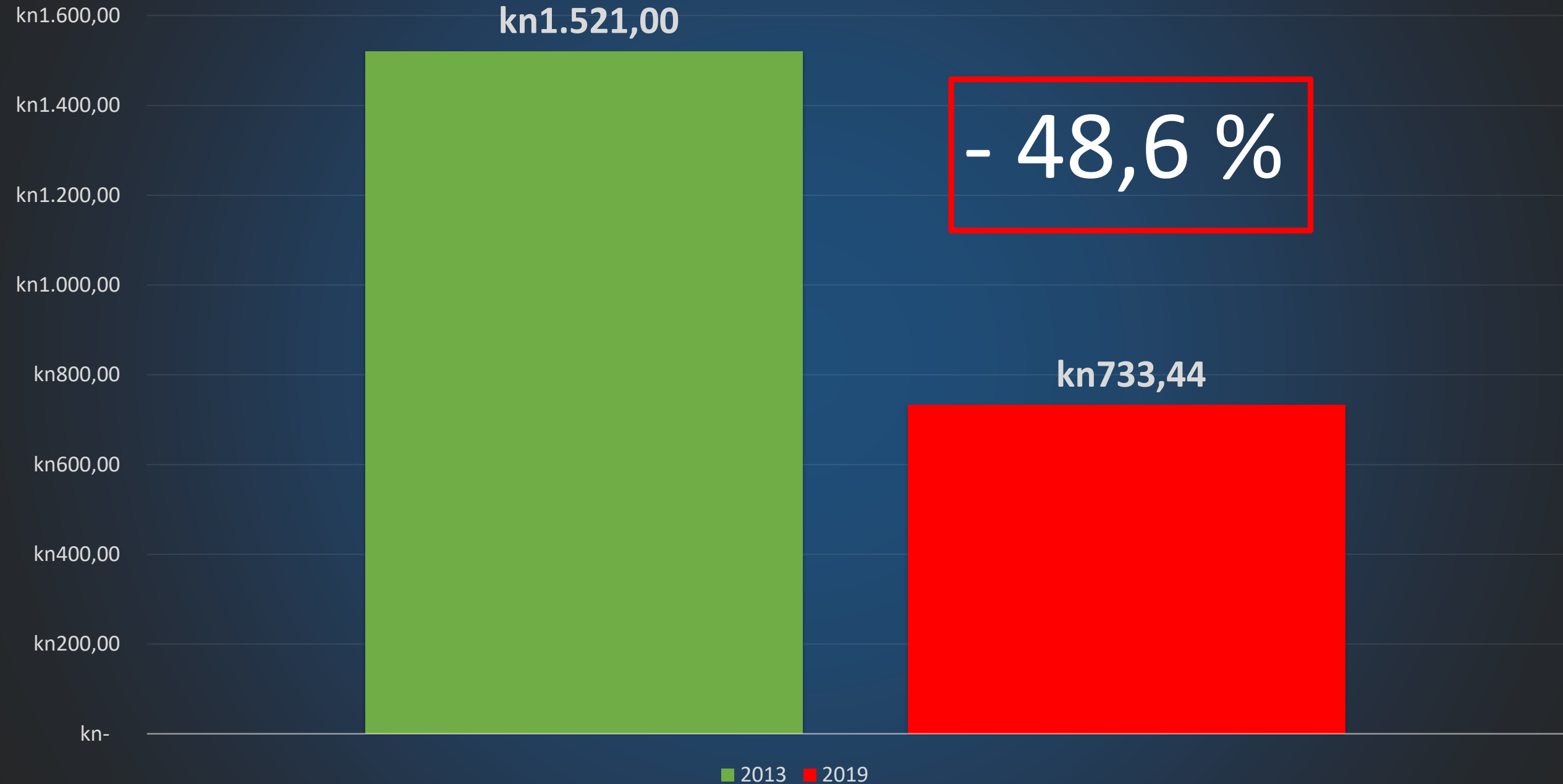
Zaračunata bruto premija neživota u RH



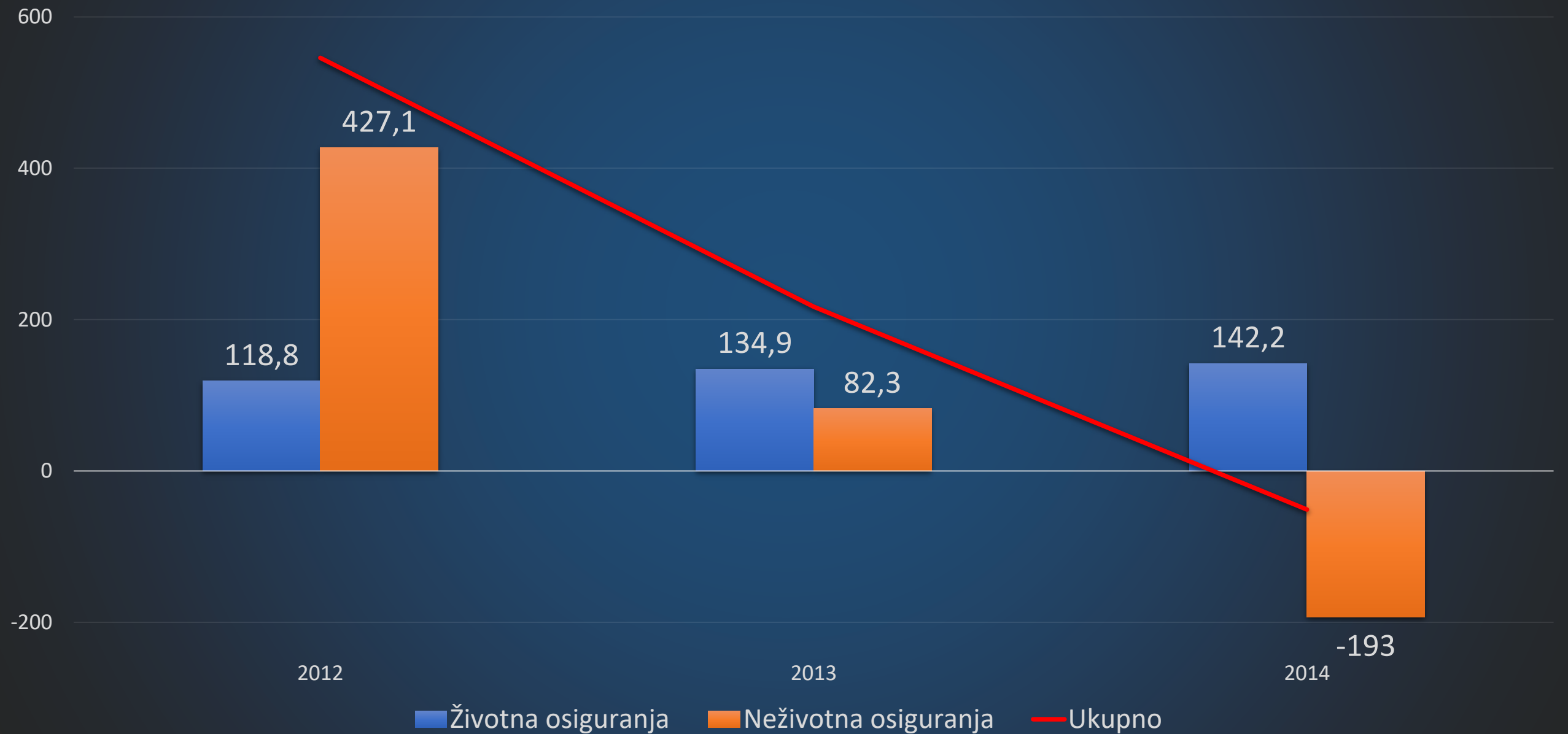
Broj ugovorenih osiguranja neživota u RH



Prosječna premija AO u RH



Rezultat poslovanja društava za osiguranje odnosno društava za reosiguranje od 2012. do 2014. (u mil. HRK)



MOGUĆNOSTI ODGOVORA

Razvoj novih proizvoda

Povećanje prodaje

Racionalizacija troškova

Povećanje efikasnosti

VAS (Value Added Service) USLUGE

**Podizanje kvalitete
ponude**

**Diferencijacija
ponude i
konkurentska
prednost**

**Dodatni revenue
streamovi**

**Akvizicija i
zadržavanje
kupaca**

Povećanje CLV-a

Benefiti za kupca

**Povećanje
frekvencije odnosa
i komunikacije s
kupcem**

Loyalty

ASISTENCIJSKI PROIZVODI KAO VAS (Value Added Service)

01

Kompatibilnost
s proizvodima
osiguranja

02

Poveznica s
predmetom ili
nositeljem
osiguranja

03

Usluga/servis
osiguraniku

04

Benefiti
osiguraniku

05

Mogućnost
kreiranja
različitih
pogodnosti i
stvaranje
razlikovnih
elemenata u
ponudi

06

Mogućnost
prilagodbe
ciljanim
skupinama

- Fizičke osobe
- Pravne osobe
- Dobne skupine
- Potrošačke navike
- Kupovna moć



Hvala Vam