

Združenje zavarovalnih agencij, GIZ – 6.11.2013

Novosti in spremembe na področju zavarovalništva

Zoran Milošević



Vse bo v redu.

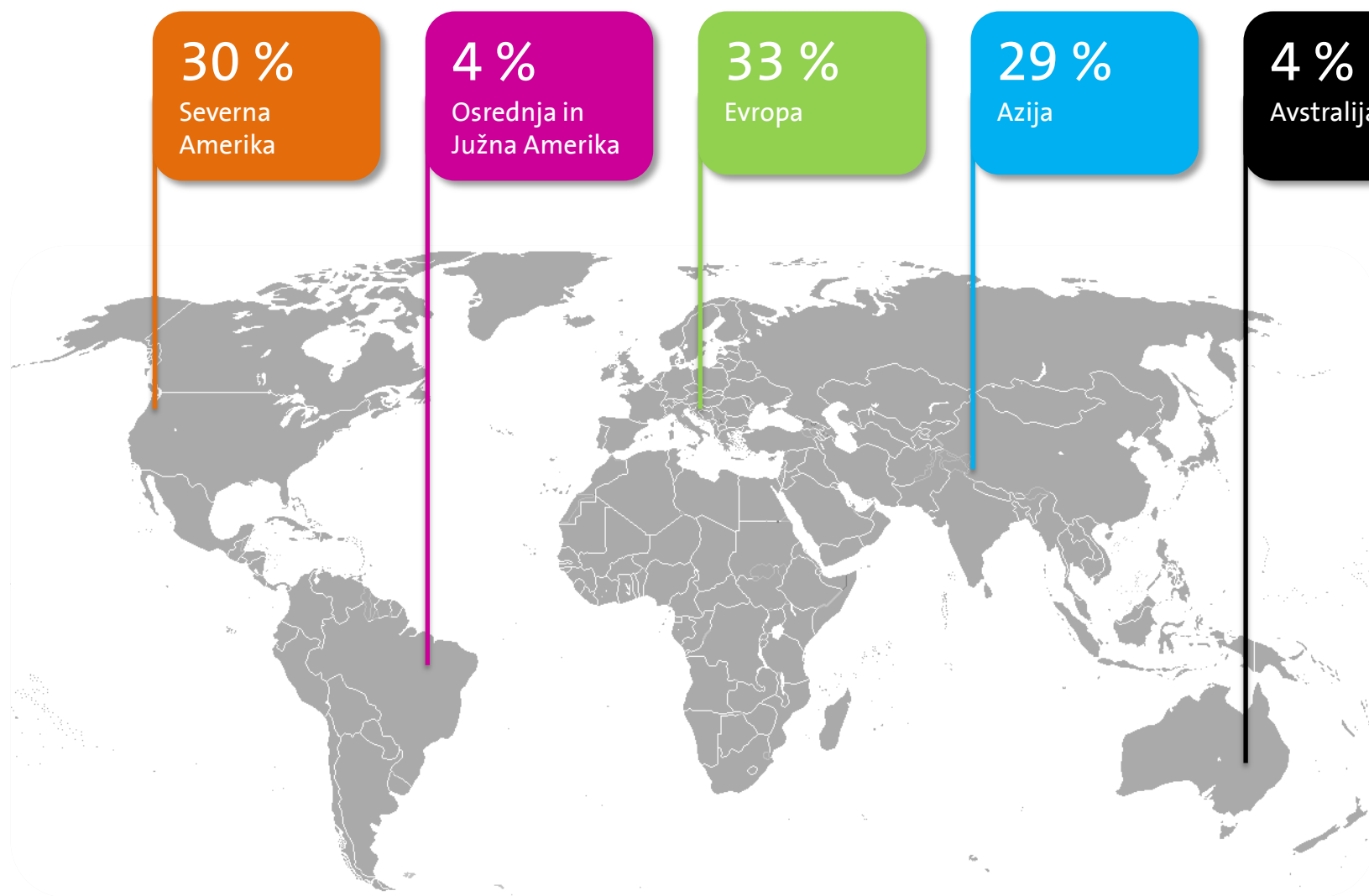
triglav

www.triglav.si

Zavarovalniški trg v številkah

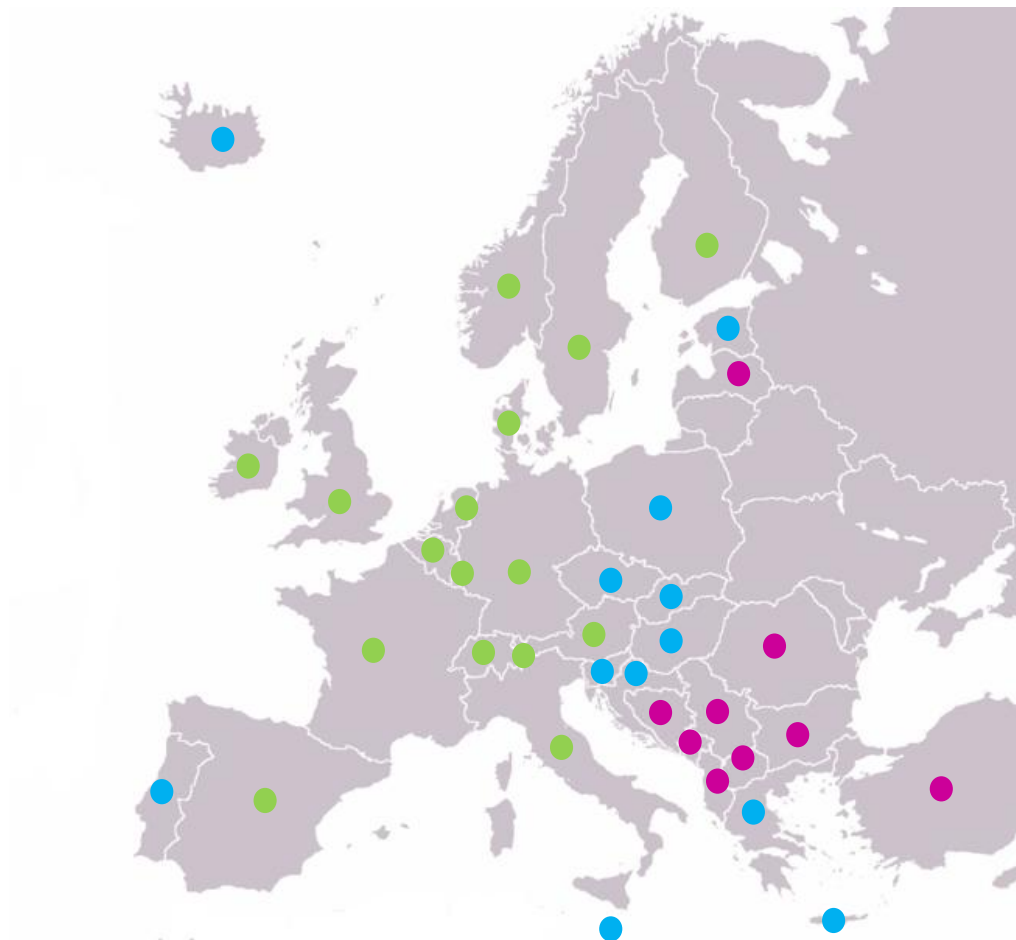


Velikost zavarovalniškega trga



Zemljevid evropskega zavarovalniškega trga

razvite države srednje razvite države nerazvite države

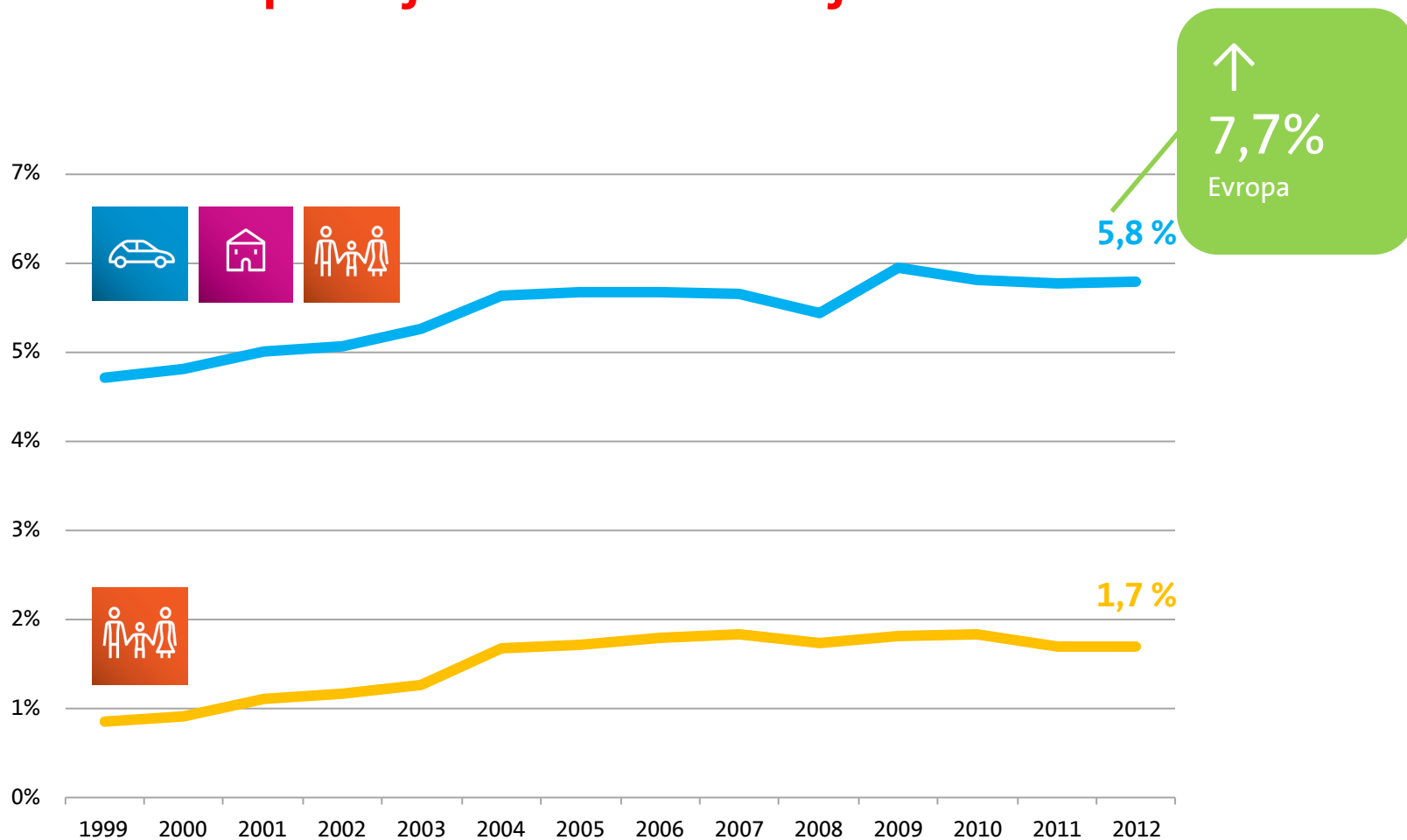


Značilnosti evropskih zavarovalniških trgov

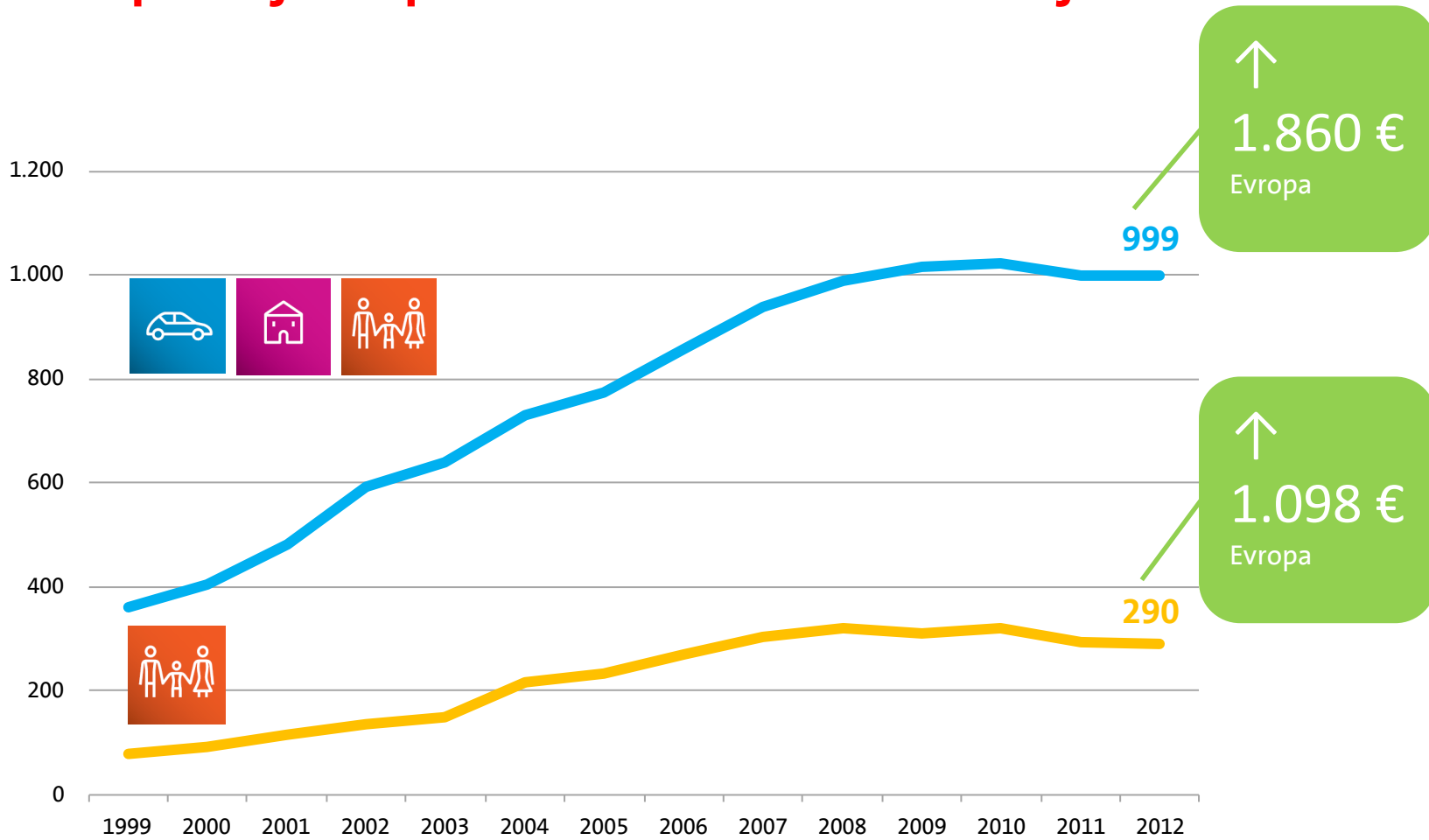
	razviti zavarovalniški trgi	srednje razviti zavarovalniški trgi	nerazviti zavarovalniški trgi
gibanje zavarovalne premije	stabilna	stabilna	visoka rast
vpliv finančne krize	končana	postopno okrevanje	postopno okrevanje
razvitost trga premoženjskih zavarovanj	visoka	dobra	nizka
potencial	življenjska zavarovanja na račun premoženjskih	življenjska zavarovanja	življenjska zavarovanja
stroški poslovanja	znižanje	znižanje	povečanje



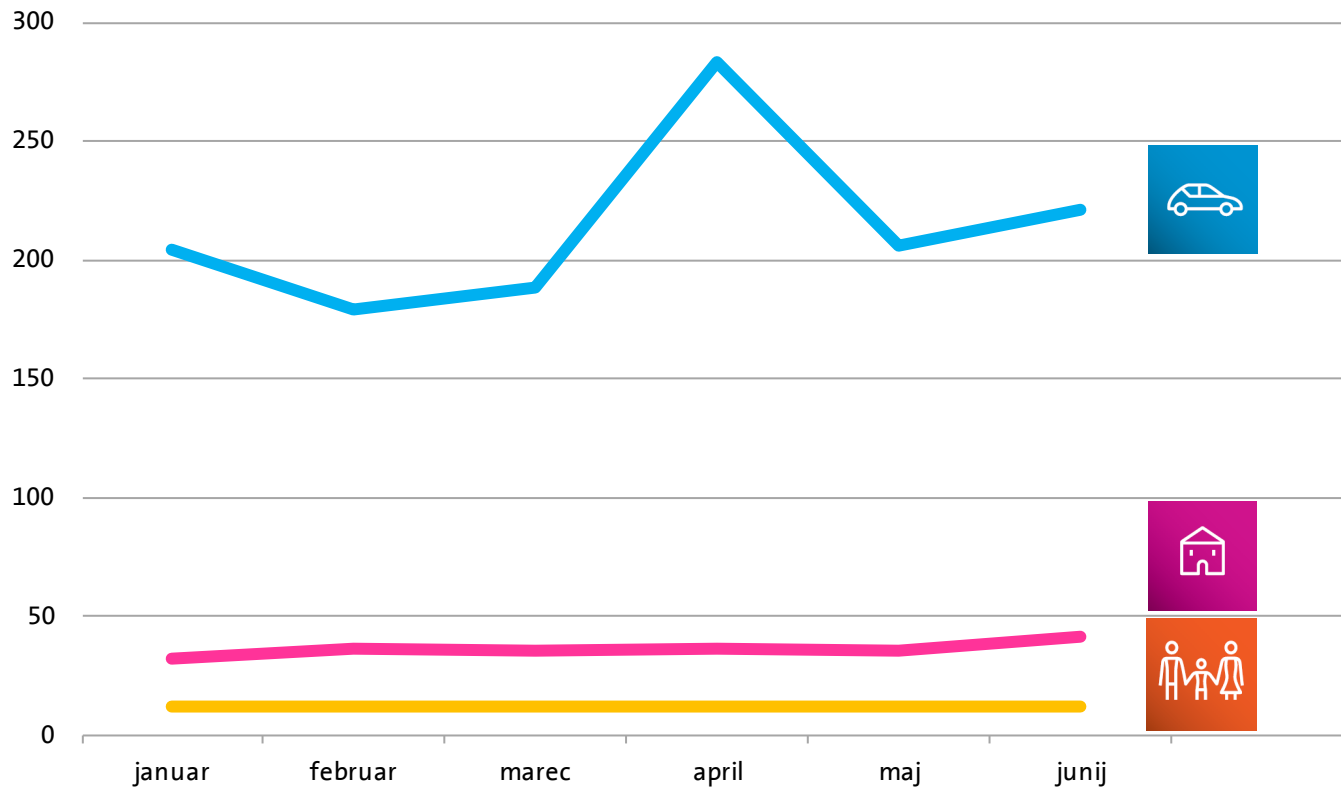
Delež zavarovalne premije v BDP v Sloveniji



Zavarovalna premija na prebivalca v evrih v Sloveniji



Povprečen Slovenec ima rajši avto in hišo, kot sebe!



Razmerje med premijo premoženjskih in življenjskih zavarovanj



SLO = 30 : 70

EU = 60 : 40



**Spremembe, ki
pomembno
vplivajo na
zavarovalniški trg**



Spremembe, ki vplivajo na zavarovalniški trg

Demografske spremembe:

- staranje prebivalstva
- Y generacija
- zmanjševanje delovne sile
- pritisk na socialne transferje

Okoljske spremembe:

- naravne katastrofe
- človeški dejavniki

Tehnološke spremembe:

- prediktivna analitika
- CRM
- sklepanje on-line 24/7
- mobilna tehnologija
- socialni mediji
- napredek v medicini

Socialno-ekonomski dejavniki:

- makroekonomski dejavniki
- dogajanje na finančnih trgih
- obnašanje potrošnikov
- zaupanje v zavarovalnice
- družbena odgovornost



staranje prebivalstva

Y generacija





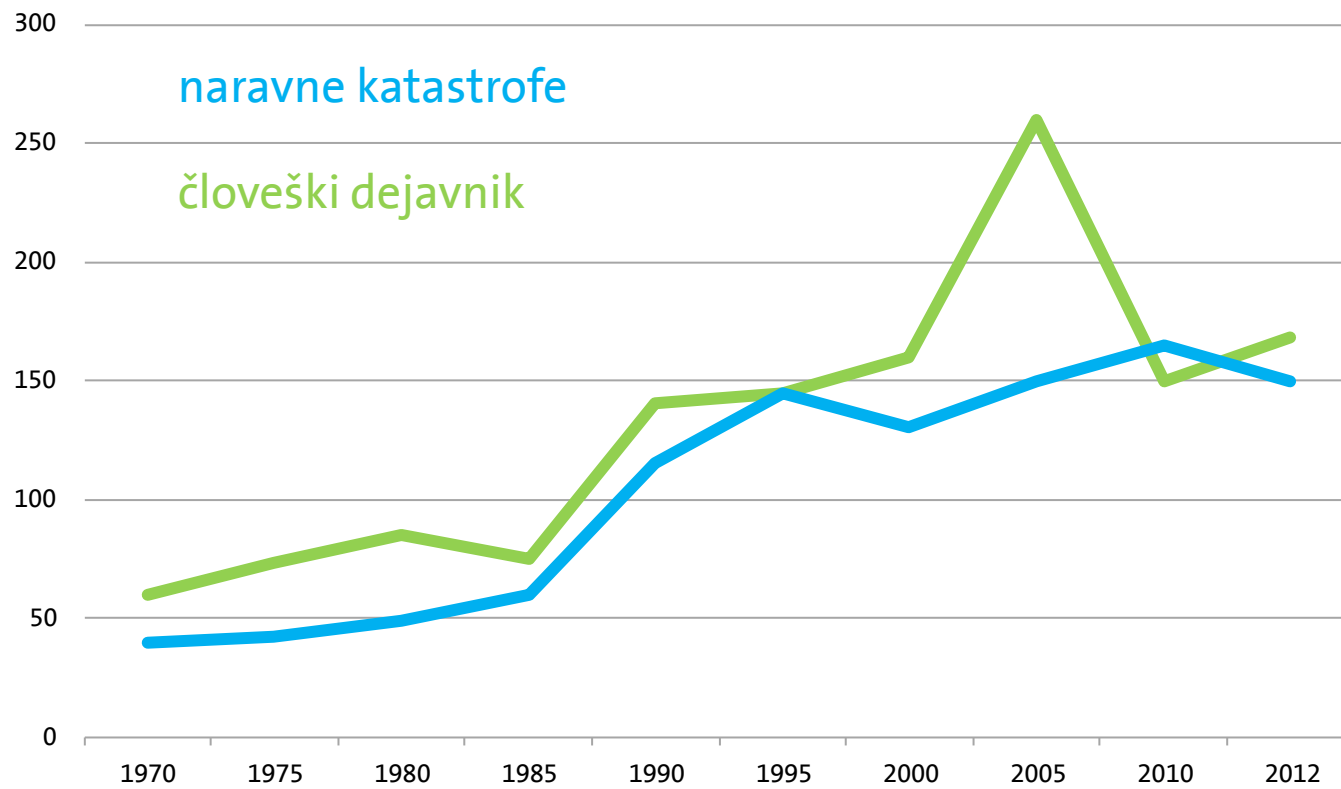


naravne katastrofe

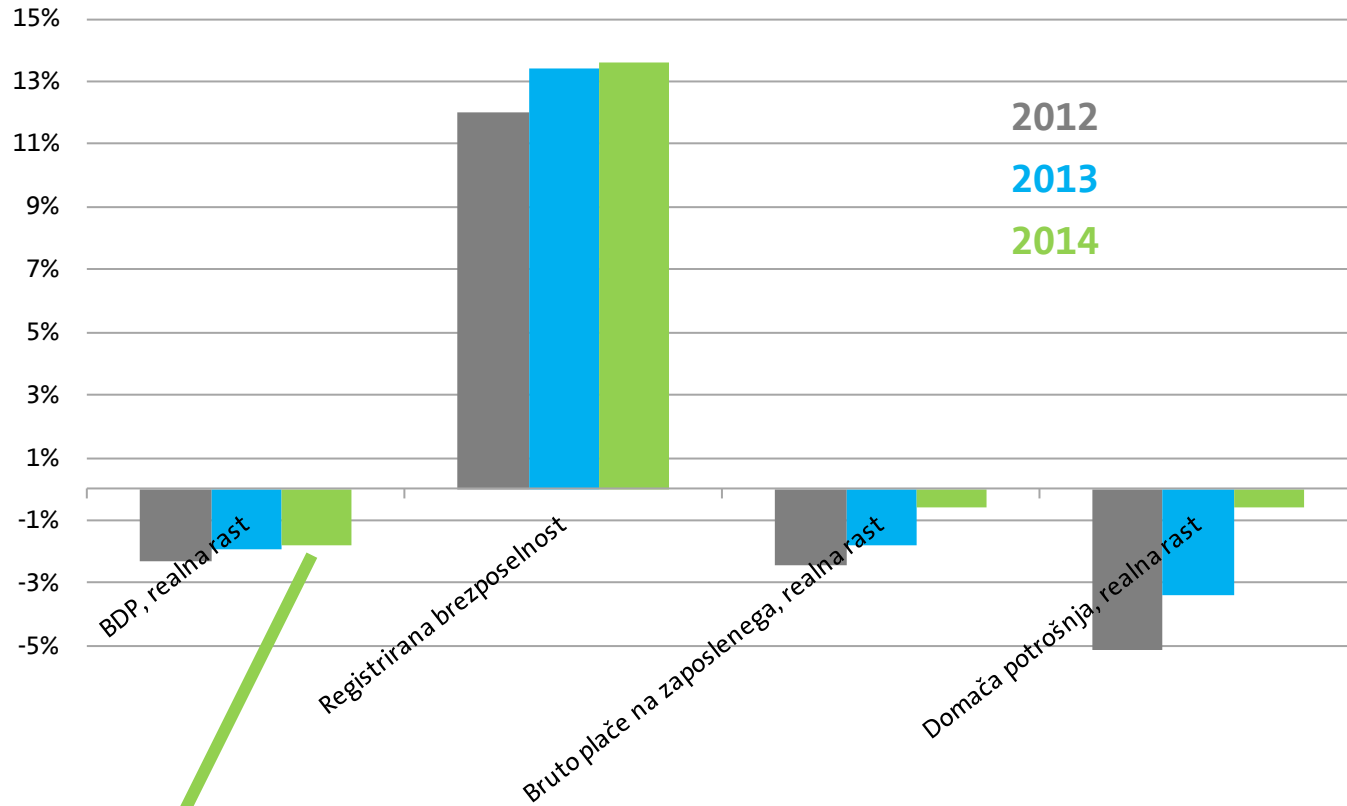


človeški dejavniki

Število dogodkov po letih



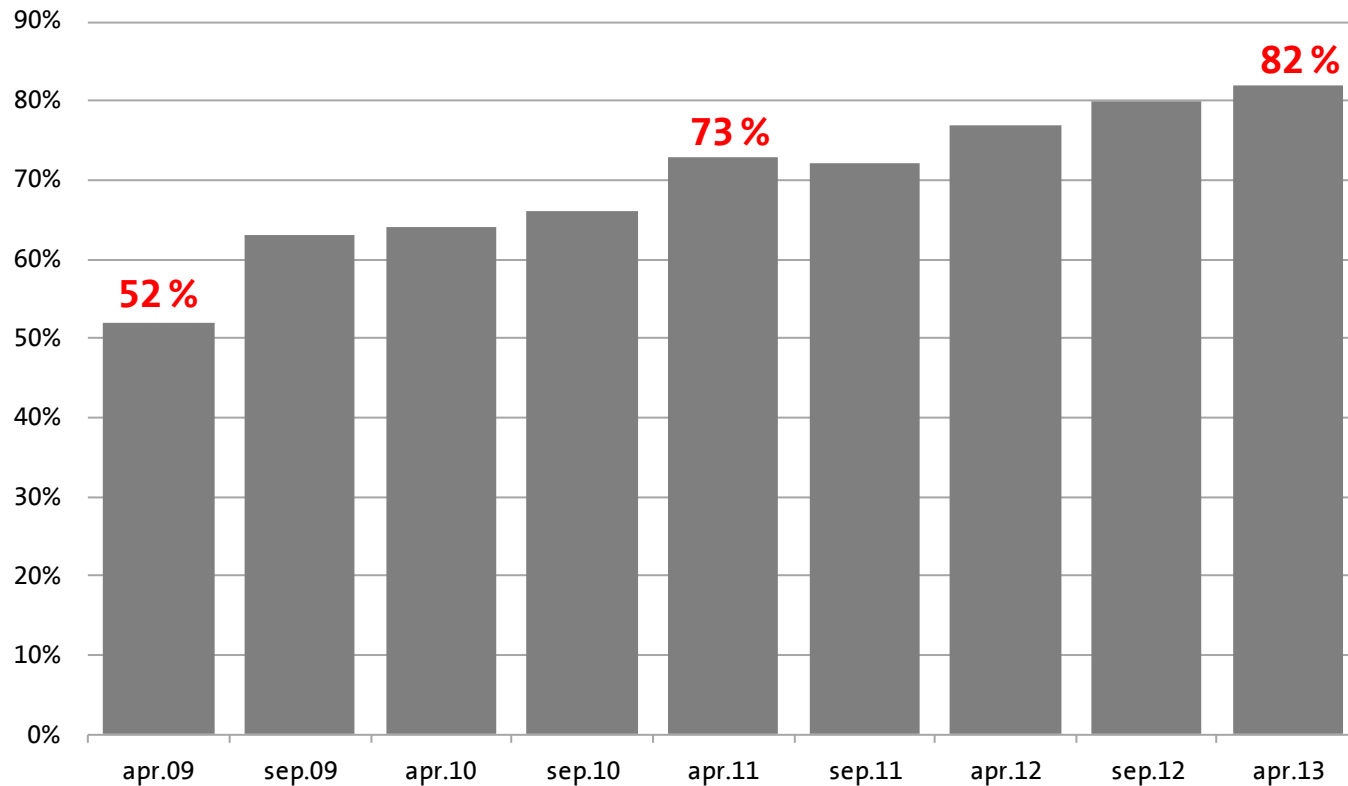
Makro-ekonomski dejavniki



-1,8 %



Osebnno občutenje negativnega vpliva recesije



Spremembe potrošniških navad

- izbirajo najcenejše ponudbe
- zbirajo informacije preko spleta
- njihova kupna moč je manjša
- obnašajo se racionalnejše, imajo izoblikovane zahteve in pričakovanja
- pri samem sklepanju si želijo osebni kontakt s prodajnikom
- izbirajo zavarovanja s katerimi si zagotavljajo varnost – osnovna zavarovalniška dejavnost
- pričakujejo ugodnosti za zvestobo
- Evropejci zavarovanja sklepajo pri eni zavarovalnici (63 % = ker jim je enostavnejše, 35 % = ker menijo, da je to cenejše, 33 % = ker menijo, da zato dobijo boljšo ponudbo)



Prilagajanje zavarovalnic na spremembe

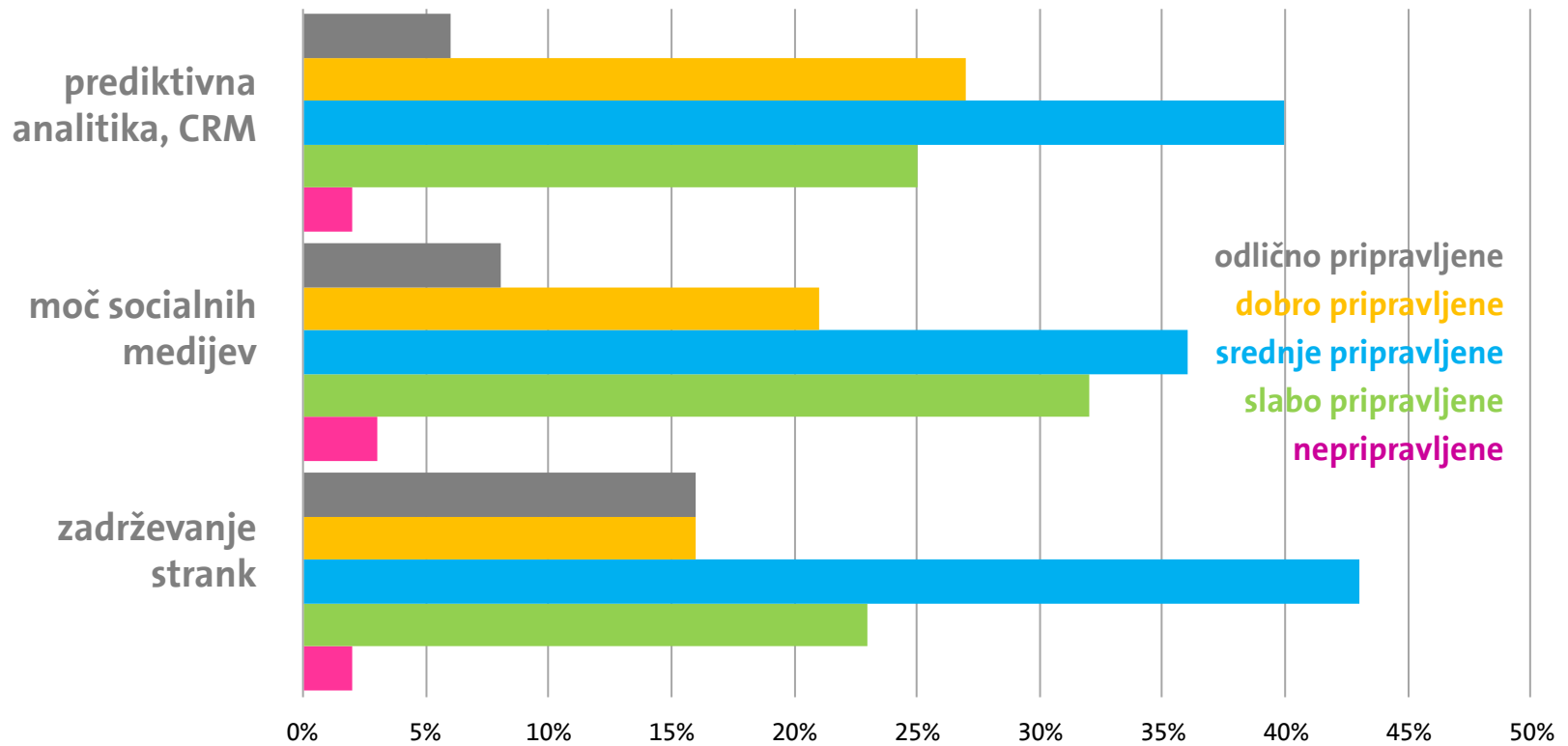


Trendi razvoja zavarovalniškega trga

- zavarovalnice niso več gonilna sila trga, ampak to postajajo stranke
- ponudba in storitve se bodo spreminjale in prilagajale potrebam strank
- zavarovalnice se bodo prilagodile demografskim
- prilagajanje spremembam bo moralo biti hitrejše
- uporabljala se bo nova tehnologija (CRM, CHURN...)
- zavarovalnice bodo pripravljale lojalnostne programe
- razvijali se bodo novi prodajni kanali
- zavarovalnice bodo morale bolj sistematično spremljati konkurenco
- zavarovalnice bodo glede na potencial trga iskale priložnosti za rast npr. “trenutno se življenjska zavarovanja prodajajo ne kupujejo”
- zavarovalnice bodo optimirale in bolj obvladovale svoje stroške



Kako dobro so na spremembe pripravljene zavarovalnice?



Hvala

