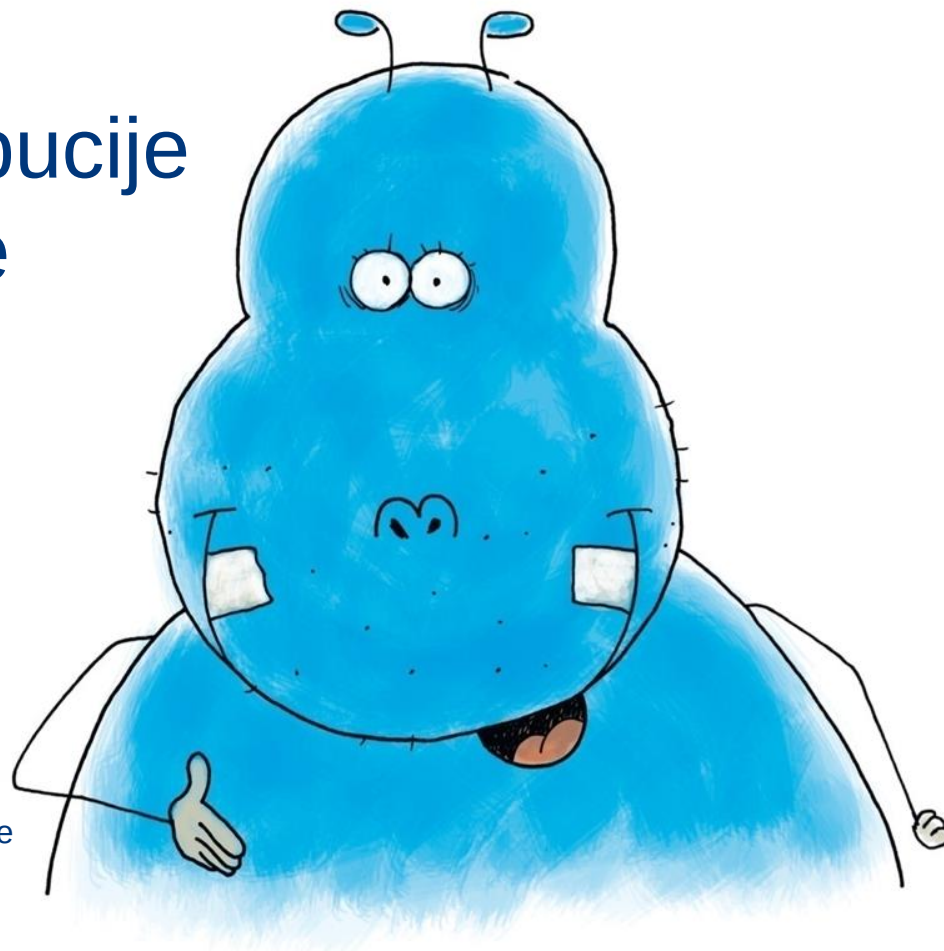


Hypo Alpe-Adria-Bank a.d. Banja Luka

prva banka u Republici Srpskoj - posrednik u osiguranju

Novi kanali distribucije Banko-osiguranje



Ivan Šimić,
Voditelj Odjela Upravljanja kanalima distribucije
Banja Luka, 30.10.2015.

Hypo Alpe Adria Bank - ukratko

- Hypo Alpe-Adria-Bank a.d. Banja Luka jedna je od vodećih banaka na domaćem tržištu. Članica je **Hypo Group Alpe Adria AG**, jedne od vodećih međunarodnih finansijskih grupacija na prostoru regije Alpi i Jadrana, čija je matična banka osnovana 1896. godine u Klagenfurtu u Austriji. Hypo Group Alpe Adria u vlasništvu je **Advent International i Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD)**.
- Akcionarski kapital Hypo banke Banja Luka iznosi **122,8 miliona KM**. Snagom kapitala, jednog od ključnih činilaca uspješnog poslovanja i najvažnijeg faktora kompenzacije rizika u bankama, Hypo banka dodatno potvrđuje ulogu stabilne i sigurne finansijske institucije. Čvrsto zasnovana na poštovanju klijenata, njihovih potreba i posebnosti Hypo banka nudi građanima i pravnim licima različite načine kreditiranja, bogatu paletu štednih proizvoda, unutrašnji i međunarodni platni promet, stručne savjetodavne usluge i podršku projektima, usluge investicionog bankarstva, platne kartice, internet i mobilno bankarstvo, bankoosiguranje, kao i posebne uslove za klijente koji posluju u regiji Alpe-Jadran.
- Radeći u partnerstvu sa građanima, lokalnim zajednicama, malim i srednjim preduzećima, privredom i javnim institucijama, obezbjeđujemo širok spektar finansijskih usluga i proizvoda koji su jednostavni, korisni i moderni, s osnovnim ciljem – da donesu najbolji rezultat za oko **200 hiljada naših klijenata**.
- Uspjeh za sve: za naše klijente, akcionare i zaposlene



HYPOT ALPE ADRIA
S VAMA. UZ VAS. ZA VAS.

Novi kanal distribucije osiguranja – Banka

- Osim standardne prodaje usluga osiguranja putem zaposlenih u osiguravajućim društvima, u novije vrijeme prodaja osiguranja se vrši i putem banaka, pa tako i **Hypo Alpe-Adria-Bank a.d. Banja Luka**, kao **prve banke u Republici Srpskoj**, sa ponudom posredovanja u osiguranju između klijenata, fizičkih i pravnih lica, i osiguravajućih kuća.
- Jedan od osnovnih razloga za pojavu novih kanala distribucije usluga osiguranja je da ovi kanali mogu uticati na istovremeno smanjenje troškova distribucije i unapređenje satisfakcije korisnika usluga, dajući na taj način osiguravajućim društvima konkurentsku prednost.
- Banka putem prodaje usluga osiguranja ostvaruje veće prihode u obliku provizija, odnosno naknada za posredovanje i proširuje paletu proizvoda koje nudi svojim klijentima, stižući i na taj način konkurentsku prednost.

Pogodnosti za Banku

- **Dodatni i stabilan izvor prihoda** - u formi provizija za posredovanje
- Sa gledišta rizika, osiguranje pruža garanciju plaćanja kredita (zaštita kredita)
- **Povećanje produktivnosti zaposlenih** – jer oni sada imaju priliku da ponude širok spektar usluga klijentu i na kraju veću motivaciju zaposlenih (zbog mogućnosti da ostvare bonuse) takođe imaju mogućnost profesionalnog razvoja (kroz treninge i sticanje licenci)
- Povećava se potencijal kada je u pitanju **lojalnost klijenata**, povećava se broj klijenata
- Na duge staze, prodaja bankarskih proizvoda (kredit, kreditne kartice, depoziti) se može unaprijediti putem prodajne mreže brokera u osiguranju
- **Atraktivniji proizvodi**

Pogodnosti za osiguravajuće kuće

- Korištenje **prednosti široke mreže** poslovnih jedinica Banke, uz direktno smanjenje troškova prodaje (uštede troškova se realizuju npr. u oblasti IT resursa, troškova za personal, administrativnih funkcija)
- Proširenje potencijalnog tržišta širenjem distributivne mreže kroz pristup klijentima iz ukupnog portfolija Banke
- Zajedničke usluge sa Bankom
- **Povećanje efikasnosti i zarade**
- Često postoji i korist od imidža koji banke uživaju
- Razvijanje **strateškog partnerstva**
- **Brzi pristup novim tržištima**, bez potrebe razvijanja vlastite distributivne mreže
- **Pristup kvalitetnom portfoliju klijenata** i profesionalnim prodajnim snagama
- **Dugoročna stabilnost i rast**

Pogodnosti za klijente

- **Veći/lakši pristup svim finansijskim uslugama, kompletna finansijska rješenja i naravno ušteda vremena**
- Pristup jednostavnim proizvodima – po **povoljnijim cijenama** zbog nižih troškova distribucije
- Pristup i ostalim kanalima prodaje: mreža bankomata, mobilno i internet bankarstvo
- **Nabavka na jednom mjestu (one-stop shop)**, bankarskih i proizvoda osiguranja za stanovništvo, dovodi do većeg zadovoljstva i lojalnosti klijenata
- Finansijska rješenja sa dugoročnim ciljevima
- Pouzdan i profesionalan savjetodavni pristup
- Proizvodi namijenjeni fizičkim licima: osiguranja vezana uz transakcione račune, kreditne kartice, osiguranje kredita.

Proizvodi Hypo Bankoosiguranja

- U poslovima prodaje osiguranja preko banaka, najveći tržišni udio ima **osiguranje ostatka duga (PPI/CPI)**. Osiguranje ostatka duga pokriva otplatu duga i na taj način doprinosi osjećaju sigurnosti korisnika osiguranja i članova porodice.
- Još jedan primjer za pravljenje paketa proizvoda je prodaja **osiguranja imovine** u kombinaciji sa finansiranjem izgradnje objekta ili kupovine stana. Ciljna grupa su takođe i svi ostali klijenti koji dolaze u Banku, a posjeduju nekretninu. Korisnici imaju pravo da organizuju Kućnu asistenciju preko Call centra **COFUS ASSISTANCE**.
- Kada je riječ o grupnom osiguranju tu je prije svega osiguranje korisnika transakcionih računa uz izabrani paket usluga **Prvi** ili **Komfort** (služi za pokriće eventualnih dugovanja po računu) kao i osiguranje kreditne kartice Hypo Visa Classic u okviru paketa Komfort (glavne karakteristike: **produžena garancija i osiguranje od štete na kupljenoj stvari**).

Proizvodi Hypo Bankoosiguranja

- **Životno osiguranje** se nudi kao samostalan proizvod u okviru tri programa. Proizvodi životnog osiguranja su uglavnom dugoročni proizvodi koji zahtijevaju da korisnici usluga imaju potpuno povjerenje u institucije.
- Zajedno sa partnerom u osiguranju pripremamo za svoje klijente osiguranje krajnjih korisnika **Hypo Visa Business kartica** a koje će naše klijente osigurati od rizika „neugodnosti na putu“.

„Hypo posrednik u osiguranju“ trenutno broji **50 licenciranih i obučanih Hypo brokera** osiguranja širom poslovne mreže u **preko 30 opština** (u svim mjestima u kojima posluje Hypo Alpe-Adria-Bank a.d. Banja Luka).

HVALA NA PAŽNJI!

