

Peta godišnja konferencija o osiguranju  
**“Perspektive i razvoj tržišta osiguranja od autoodgovornosti u RS/BiH”**

8. decembar 2016. u 11 časova,  
Hotel Park, Doboj

Dominacija osiguranja od autoodgovornosti u portfelju većine domaćih društava za osiguranje ponajviše je rezultat niskog nivoa svijesti stanovništva o prednostima koje osiguranje kao specifičan vid zaštite života i imovine donosi korisnicima osiguranja. Međutim, i sam karakter “obaveze” koji je tipičan za osiguranje od autoodgovornosti na određeni je način društva za osiguranje oslobodio odgovornosti u smislu dodatnog promišljanja o kvalitetnijoj procjeni rizika koji se preuzima, načinu prezentacije osiguranja klijentima, unapređenju osiguranja od autoodgovornosti kao proizvoda osiguranja, itd.

U uslovima gdje je na relativno malom geografskom prostoru prisutan značajan broj društava za osiguranje, nameće se potreba za novim idejama i novim pristupom u prodaji osiguranja od autoodgovornosti.

Trend liberalizacije tržišta osiguranja od autoodgovornosti donosi nove izazove, od kojih će svakako najznačajniji biti adekvatno formiranje cijene osiguranja uz očuvanje tehničkih rezervi, ali i pozicioniranje u svijesti klijenata kroz inovativan, prilagođen pristup koji u prodajnom smislu zahtijeva pomjeranje fokusa od cijene kao jedinog i isključivog faktora kompetitivnosti.

Da li smo spremni za nove izazove? Da li znamo da koristimo prodajni i investicioni potencijal koji sa sobom nosi osiguranje od autoodgovornosti? Da li dovoljno pažnje posvećujemo klijentu? Pozivamo vas da odgovore na ova i druga pitanja koja su u funkciji unapređenja proizvoda osiguranje od autoodgovornosti damo zajedno na 5. godišnjoj konferenciji o osiguranju u zajedničkoj organizaciji Agencije za osiguranje Republike Srbije i Centra za unapređenje tržišta osiguranja i finansijskih usluga – COFUS.

Teme koje ćemo uz podršku stručnjaka iz zemlje i regiona obraditi su:

- Pretpostavke za liberalizaciju tržišta osiguranja od autoodgovornosti
- Kako AO učiniti profitabilnim proizvodom u uslovima slobodnog formiranja cijena ?
- Alternativni kanali distribucije - prodaja polise putem interneta, cross-selling.
- Uticaj i efekti direktnog rješavanja odštetnih zahtjeva AO na jačanje veza sa klijentima
- AO kao potencijal za investicije i razvoj
- Auto-moto industrija – partner društava za osiguranje
- Asistencije – realna dodatna vrijednost za klijente
- Moderan pristup klijentu - digitalni marketing u osiguranju
- Uticaj saobraćajne regulative na osiguranje autoodgovornosti u RS
- Praksa i iskustva zemalja iz regiona

**Panelisti:**

1. Predstavnik Agencije za osiguranje Republike Srbije
2. Milomir Durmić, predsjednik Udruženja osiguravača Republike Srbije
3. Mihaela Premor Andrijanić, voditelj finansija Hrvatskog ureda za osiguranje
4. Feđa Morankić, predsjednik Udruženja društava za osiguranje u Federaciji BiH
5. Goran Amidžić, načelnik Jedinice policije za poslove bezbjednosti saobraćaja
6. Jasmina Selimović, profesor Ekonomskog fakulteta Sarajevo
7. Nikola Radević, regionalni direktor APRIL Assistance France
8. Nemanja Krecelj, stručnjak za digitalni marketing
9. Predrag Cvetković, predstavnik Udruženja tehničkih pregleda „Bezbednost“, Srbija
10. Slobodan Novaković, ovlašćeno zastupništvo za brendove Fiat, Alfa Romeo, Lancia i Jeep