

NALOŽBENA ZAVAROVANJA

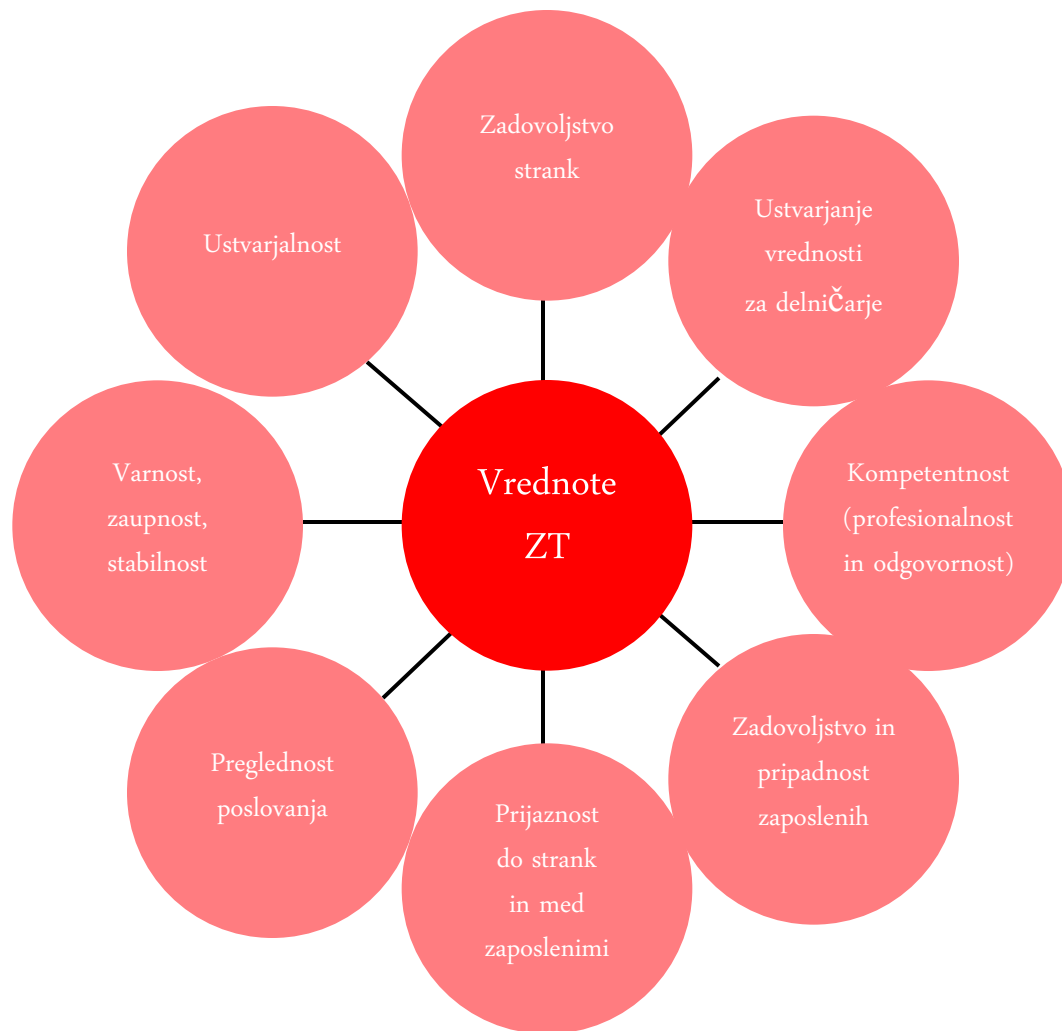
ZAVAROVALNICE TRIGLAV, d.d.



Poslanstvo Zavarovalnice Triglav

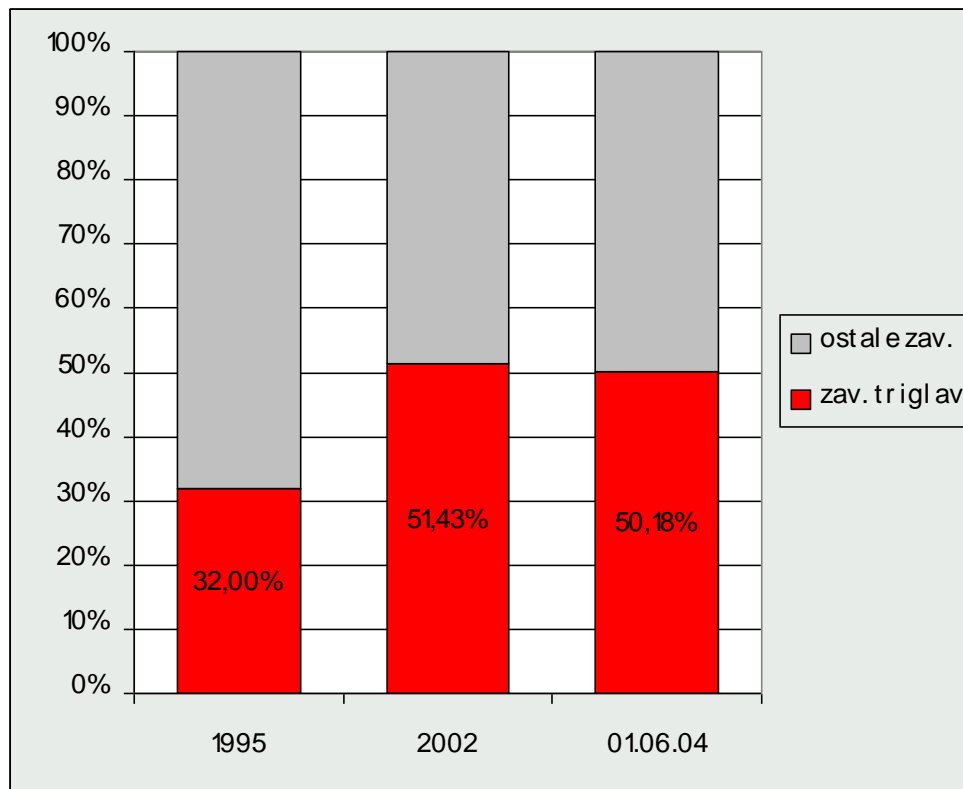
"Z odgovornim in strokovnim izvajanjem zavarovalnih in drugih finančnih storitev ustvarjamo varnejšo in bogatejšo prihodnost za naše stranke, lastnike in zaposlene"

Vrednote Zavarovalnice Triglav



Tržni delež Zavarovalnice Triglav na področju Življenjskih zavarovanj

(klasične zavarovalnice)



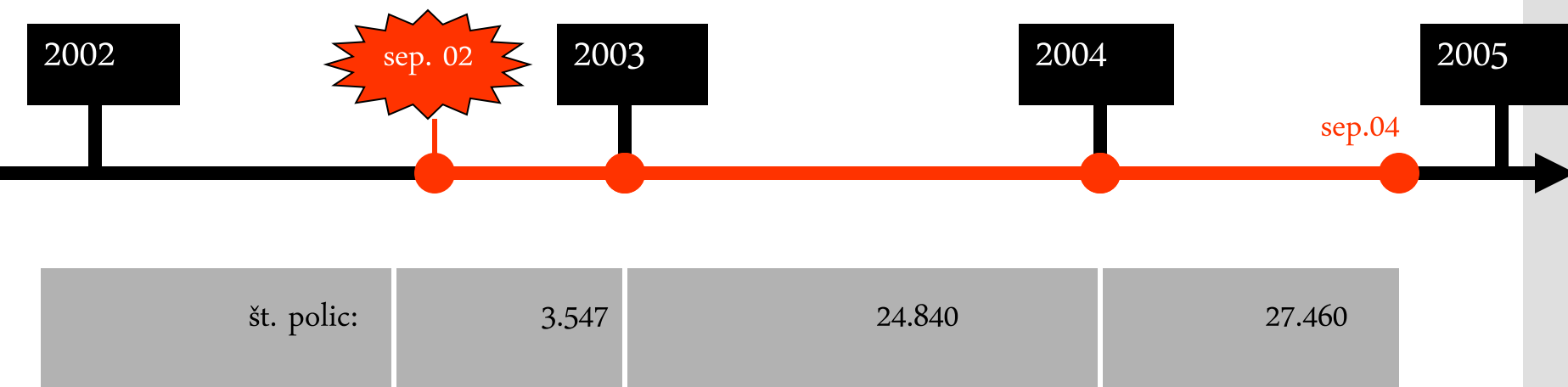
NALOŽBENA ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA ZAVAROVALNICE TRIGLAV

sept. 2002 naložbeno življenjsko zavarovanje

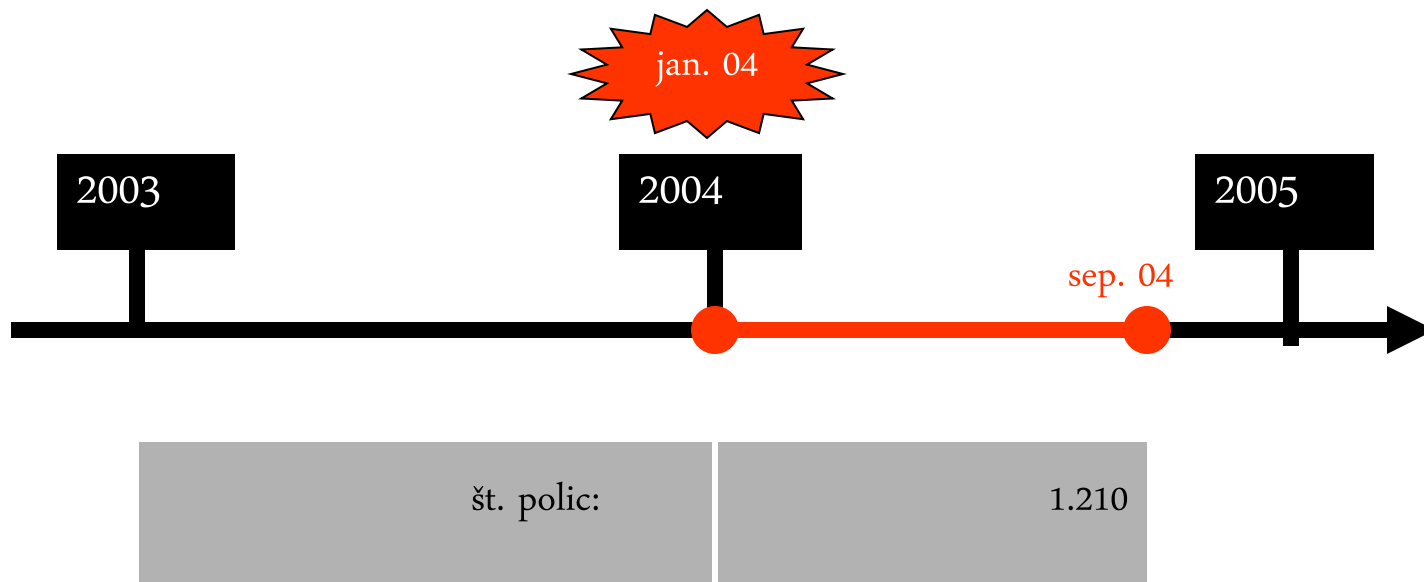
jan. 2004 ENKRATNO naložbeno zavarovanje

jun. 2004 naložbeno zavarovanje JUNIOR

OBROČNA NALOŽBENA ZAV. (prodaja)

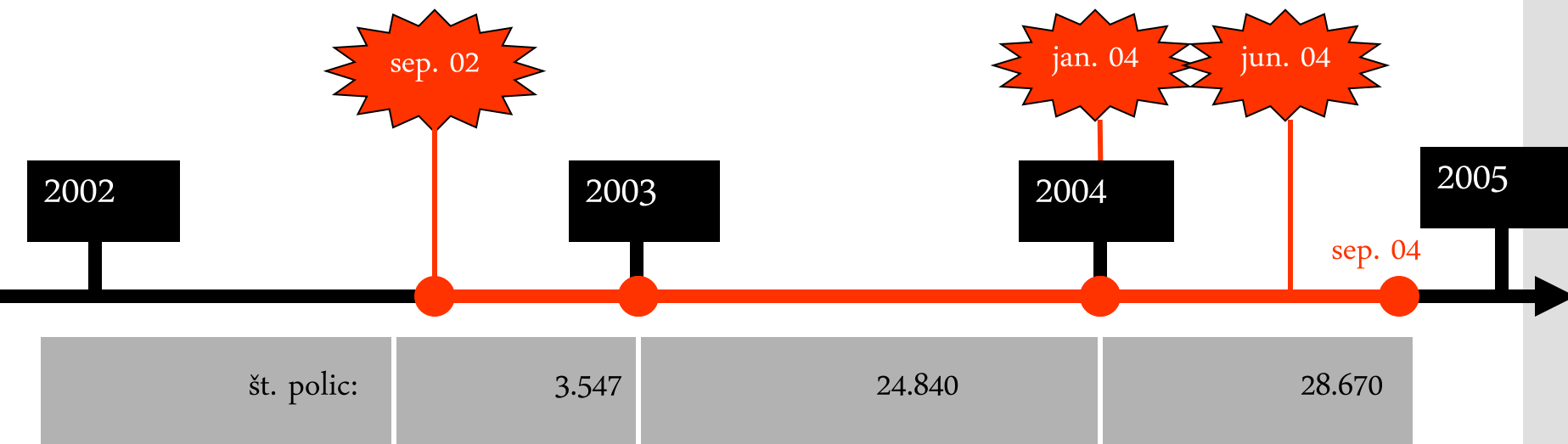


ENK RATNO NALOŽBENO ZAVAROVANJE (prodaja)



PRODAJA:

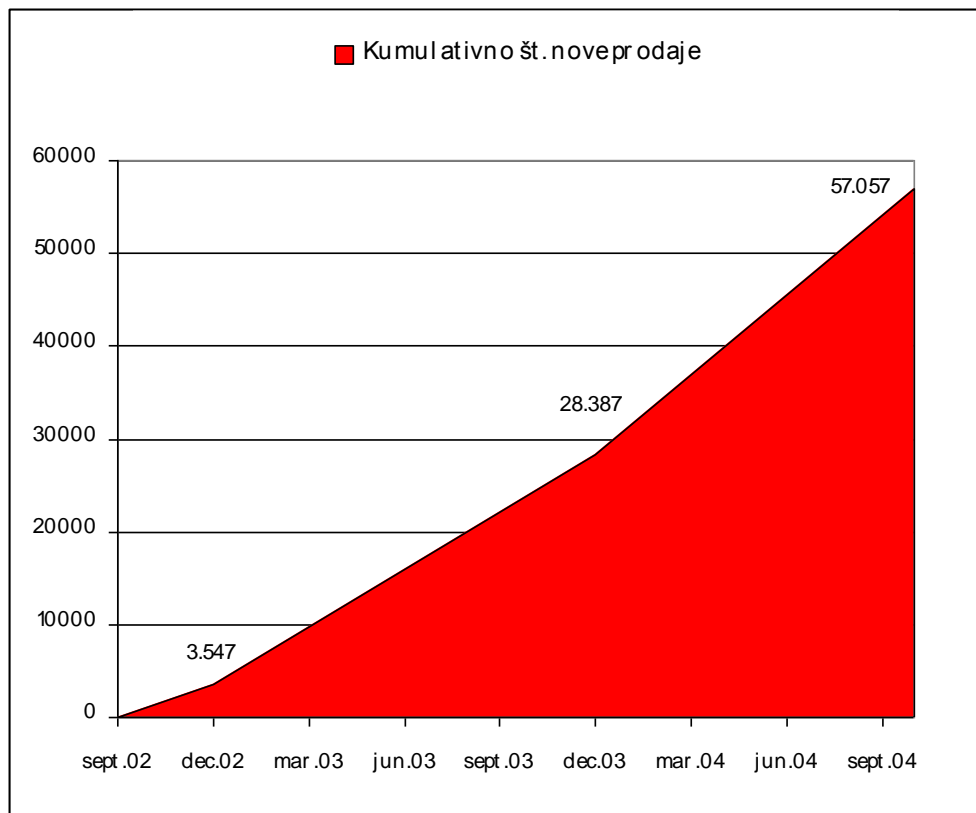
VSA NALOŽBENA ZAVAROVANJA



RAST PRODAJE

NALOŽBENIH ZAVAROVANJ PO ŠTEVILU POLIC

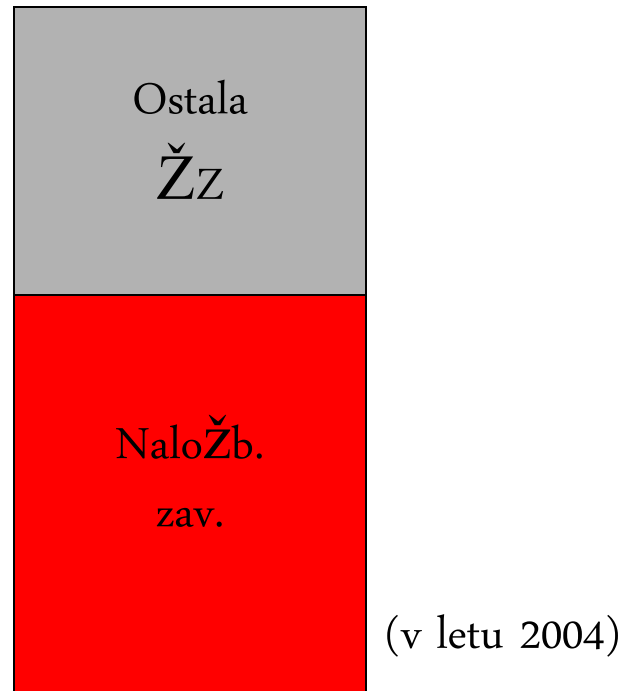
september 02 – september 04



ZBRANA PREMIJA NALOŽBENIH ZAVAROVANJ

LETO	PREMIJA NALOŽBENIH ZAVAROVANJ
2002	37.658.363
2003	1.577.174.554
1- 9 2004	4.436.683.185

DELEŽ NOVIH NALOŽBENIH POLIC V SKUPNEM ŠTEVILU NOVIH ŽIVLJENJSKIH POLIC



MOŽNOSTI ZA RAZVOJ ŽZ

	SLOVENIJA	EU
% porabe za ŽZ v BDP	1,3 %	6 %
% premije ŽZ v vseh premijah	nad 25 %	50 %

Imamo podobne produkte in pristope kot jih imajo zavarovalnice trgih EU in trgi srednje in V Evrope.

TREND NA TRGIH EU

zavarovanja, pri katerih zavarovalec prevzema naložbeno tveganje.

CILJI TRŽENJA OSEBNIH ZAVAROVANJ

doseganje zadovoljstva strank

- z vzpostavljanjem,
- razvojem in
- negovanjem **kakovostnih povezav in odnosov**
 - s strankami in
 - okoljem ter
- z zadovoljevanjem njihovih potreb in želja z novimi produkti

OBLIKOVANJE PONUDBE ZT:



RAZVOJ SLO FINANČNEGA TRGA

možnost vlaganja prostih finančnih sredstev prebivalstva v investicijske sklade

zniževanje bančnih obrestnih mer in njihova pričakovana obdavčitev

NOV zavarovalni produkt:

NALOŽBENO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

TRŽENJSKI SPLET

(7 P)

- produkt (product)
- prodajna cena (price)
- tržensko komuniciranje (promotion)
- prodajne poti (place)
- udeleženci (participants)
- fizični dokazi (physical evidence)
- procesi (proceses)

TRŽENJSKI SPLET

P R O D U K T

UNIT-LINKED - KAKO PREVESTI?

UNIT-LINKED

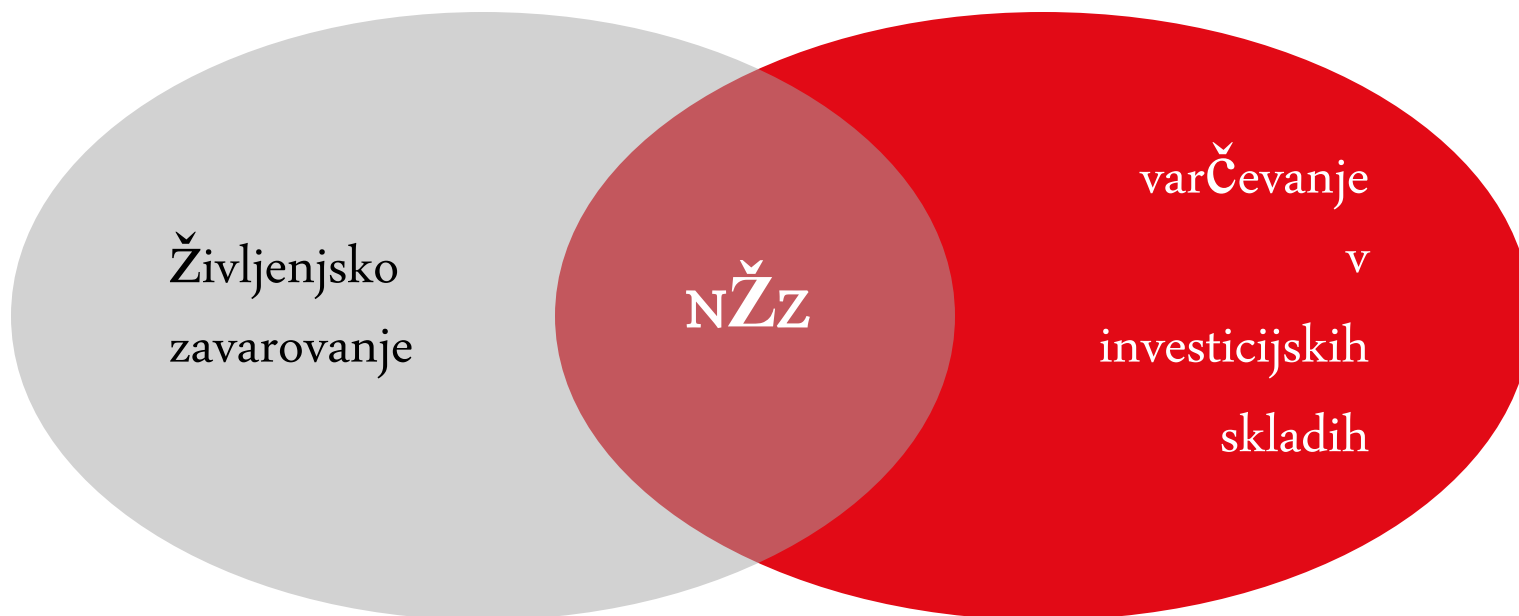
Oblika zavarovanja, ki združuje nalaganje v razne investicijske sklade in Življenjsko zavarovanje.

NALOŽBENO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

Zavarovalnica Triglav je "unit-linked" prevedla v Naložbeno Življenjsko zavarovanje.

Postalo je splošno ime za "unit-linked" zavarovanja v SLOVENIJI.

NALOŽBENO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE



Pri tem **zavarovalec prevzema naložbeno tveganje**, povezano s spremembo vrednosti enote premoženja izbranega investicijskega sklada.

POSEBNI INVESTICIJSKI SKLADI

TRIGLAV,
družba za upravljanje

- Triglav Steber I
- Triglav Renta

ABANČNA
družba za upravljanje

- Zajček
- Vipek
- Polžek
- Sova

PRIMERNO ZA VSE, KI ŽELIJO:

aktivno sodelovati pri oblikovanju višine zavarovalne vsote ob izteku zavarovalne pogodbe, saj:

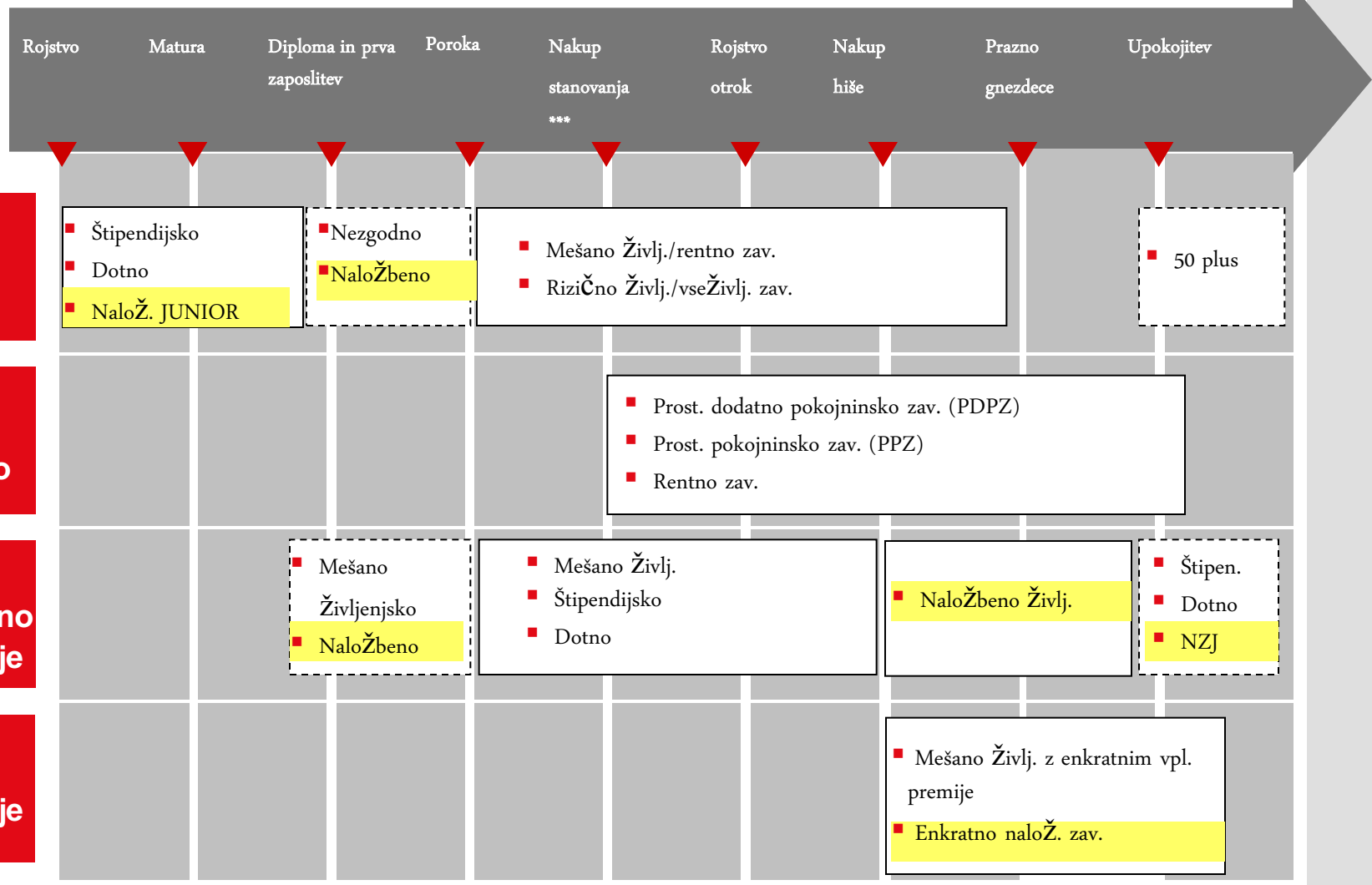
- posamezniku daje možnost posrednega vstopa na trg vrednostnih papirjev
- z relativno nizkimi mesečnimi vplačili.
- lahko si zagotovi dodatno pokojnino.

4 GLAVNE POTREBE ZAVAROVANCEV GLEDE ŽIVLJENJSKIH IN POKOJNINSKIH ZAVAROVANJ



POTREBE ZAVAROVANCEV SO ODVISNE OD ŽIVLJENJSKEGA OBDOBJA

pomembne "prelomnice"



TRŽENJSKI SPLET

TRŽENJSKO KOMUNICIRANJE

CILJI TRŽENJSKEGA KOMUNICIRANJA

CILJNI SEGMENT SO OSEBE 14 - 65 LET, ki

- jim sedanja ponudba kapitalskih zavarovanj ni zadovoljevala potreb glede višine donosnosti oz.
- jim je bila zavarovalna vsota za doživetje prenizka.

SEZNANITI JAVNOST O NOVOSTI V PONUDBI ZT

PREDSTAVITEV OSNOVNIH ZNAČILNOSTI PRODUKTA

KOMUNIKACIJSKI SPLET



DOLOČITEV CILJEV OGLAŠEVANJA

PRI DOLOČITVI CILJEV SMO UPOŠTEVALI:

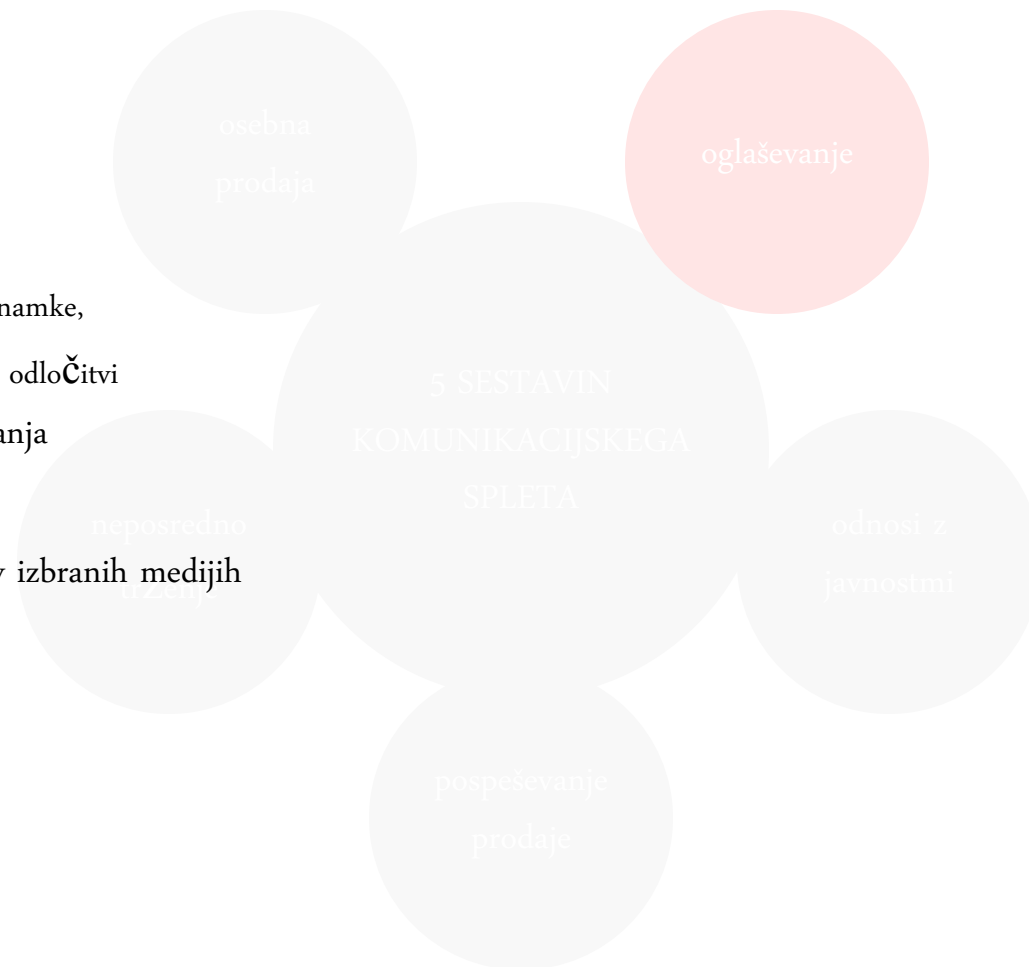
- ciljne skupine,
- intenzivnost izpostavljenosti oglasnim sporočilom,
- izbiro medijev glede na aktivnosti konkurence,
- kreativne rešitve,
- regionalno širino oglaševanja,
- časovni potek oglaševanja itd.



CILJI OGLAŠEVANJA

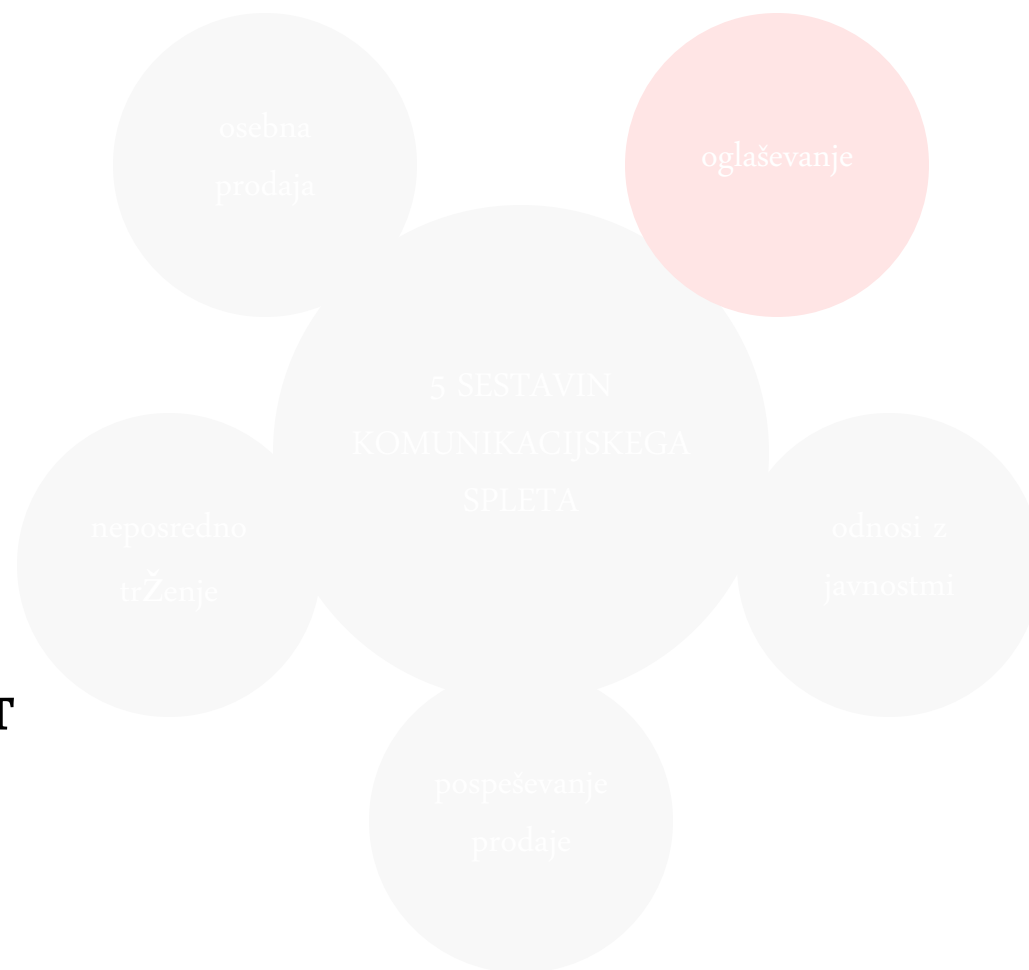
CILJI:

- oglaševati v več fazah:
 - informiranje,
 - utrjevanje produktne znamke,
 - spodbujanje k nakupni odločitvi
- nacionalna pokritost oglaševanja
- širok medijski splet in
- zadostna jakost oglaševanja v izbranih medijih



KOMBINACIJA MEDIJEV

- TV
- RA
- tisk
- internetni oglas
- dodatna spletna stran ZT



A NALAGAŠ?
Nalagajte v Enkratno naložbeno zavarovanje Zavarovalnice Triglav. To je priložnost za vse tiste, ki želite varčevati, vplivati na naložbo in s tem na višino donosnosti, biti deset ali več let življenjsko zavarovani ter, kljub vpljučitvi premije v enkratnem znesku, ohraniti možnost uporabe sredstev. Za obisk svetovnika pokličite brezplačno telefonsko številko 080 2864 ali si ogledite spletno stran www.zav-triglav.si.



Tiskani oglasi

DOBRO SVA NALOŽILA

Z nalaganjem v Enkratno naložbeno zavarovanje Zavarovalnice Triglav bo šlo. Enkratno naložbeno zavarovanje namreč združuje življenjsko zavarovanje in varčevanje v investicijskih skladih s plačilom enkratne zavarovalne premije. Omogoča aktivnejši pristop k zavarovanju ter naložbo v izbrane investicijske sklade. Vstop na trg kapitala ter možnost prerazporejanja sredstev med izbranimi skladi omogoča možnost doseganja višjih donosov, kot so ga doslej ponujale klasične oblike življenjskih zavarovanj in bančnih varčevanj.



Z zastavo vaše police enkratnega naložbenega zavarovanja boste lahko najeli potrošniški kredit po posebnih, ugodnejših pogojih. Za imetnike osebnega računa z rednimi prilivi v Abanki bodo pogoji še ugodnejši!

DOBRO SVA NALOŽILA

Z nalaganjem v Enkratno naložbeno zavarovanje Zavarovalnice Triglav bo šlo. Enkratno naložbeno zavarovanje namreč združuje življenjsko zavarovanje in varčevanje v investicijskih skladih s plačilom enkratne zavarovalne premije. Omogoča aktivnejši pristop k zavarovanju ter naložbo v izbrane investicijske sklade. Vstop na trg kapitala ter možnost prerazporejanja sredstev med izbranimi skladi omogoča možnost doseganja višjih donosov, kot so ga doslej ponujale klasične oblike življenjskih zavarovanj in bančnih varčevanj.

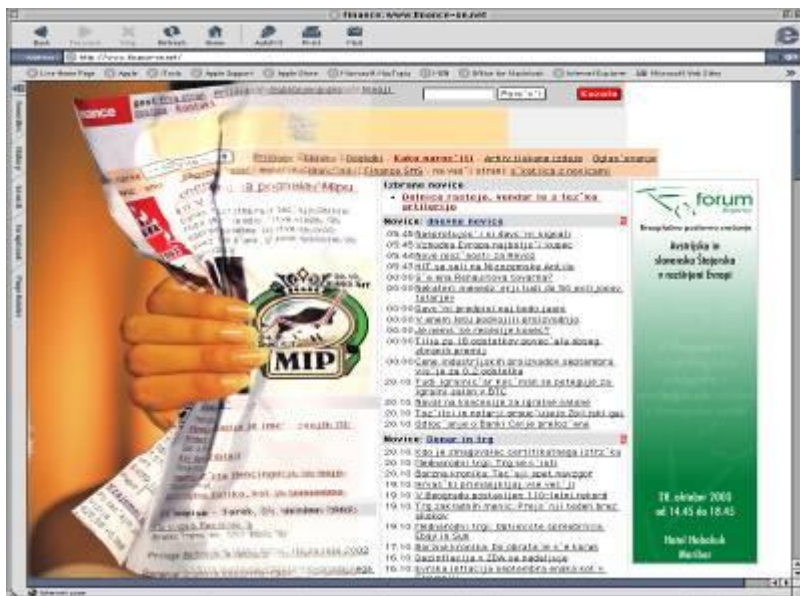


Z zastavo vaše police enkratnega naložbenega zavarovanja boste lahko najeli potrošniški kredit po posebnih, ugodnejših pogojih. Za imetnike osebnega računa z rednimi prilivi v Abanki bodo pogoji še ugodnejši!

Drugi nasvet deljnjem čisto Marie Christine Dupuy, francoski kreativni direktorici, ki je nekoč pogojih in rokih, kakršne imamo na voljo, perfekcionistično



Trgajoč se internetni oglas



Internetne strani:

Finance

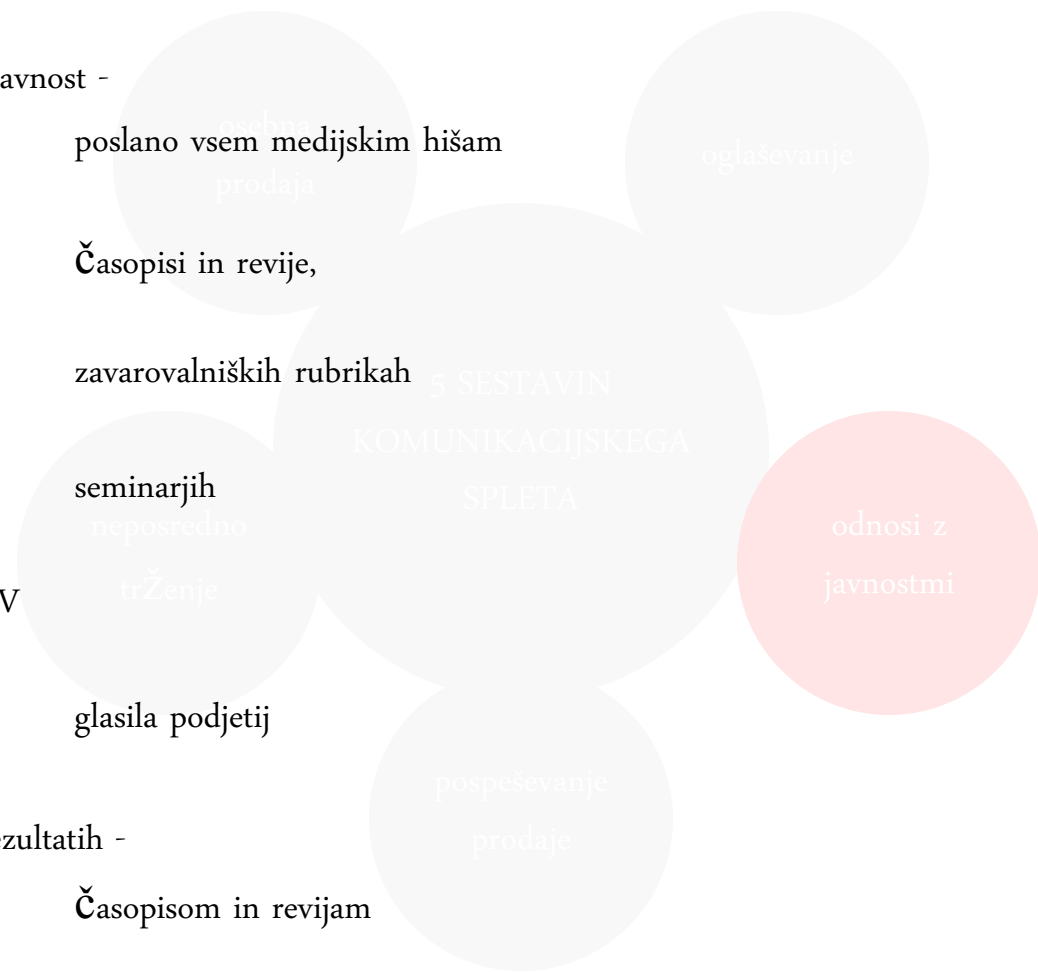
Zavarovalnica Triglav,

Abanka



ODNOSI Z JAVNOSTMI

- tiskani materiali in sporočilo za javnost - poslano vsem medijskim hišam
- oglasi, PR članki - Časopisi in revije,
- sodelovanje v zavarovalniških rubrikah
- sodelovanje na seminarjih neposredno
- kontaktne oddaje - RA in TV trženje
- prispevki - glasila podjetij
- podatki o doseženih prodajnih rezultatih - Časopisom in revijam



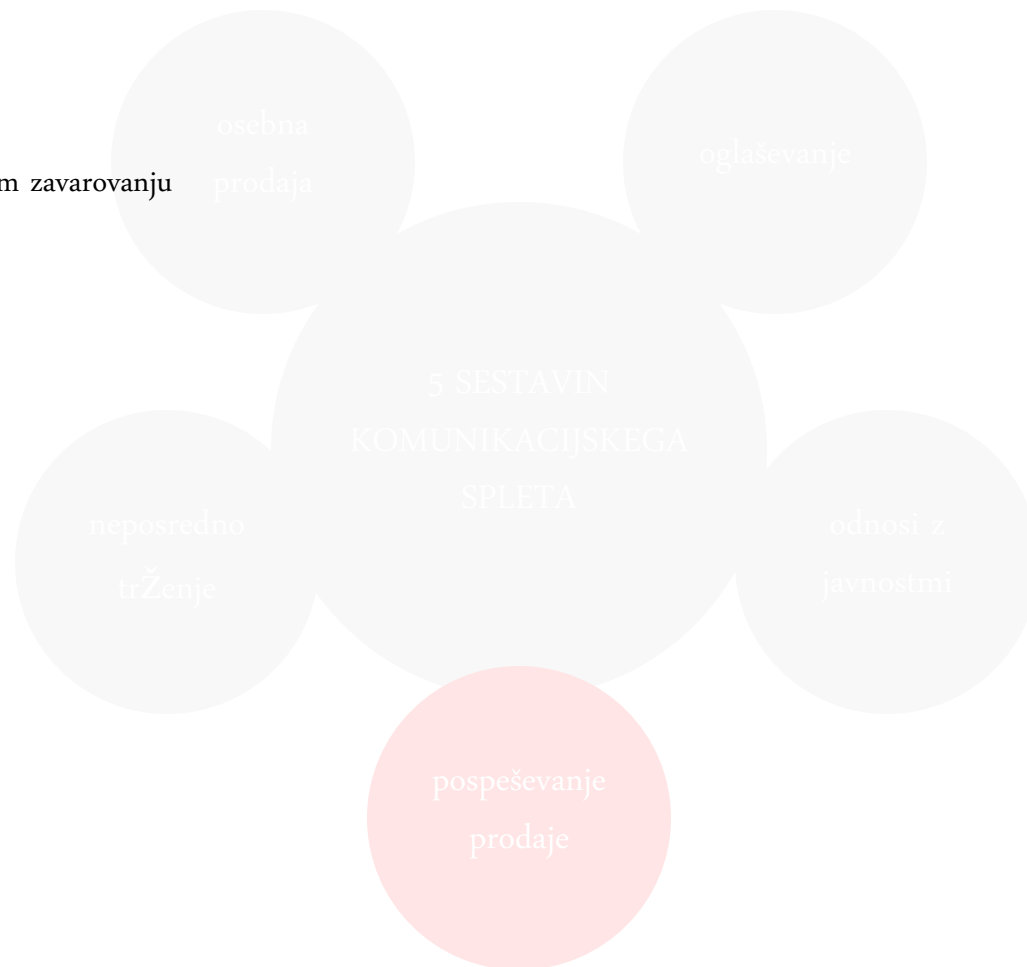
POSPEŠEVANJE PRODAJE

TISKANA GRADIVA

- brošure o Naložbenem Življenjskem zavarovanju
- promocijski Časopis Naložbenik
- brošura o Investicijskih skladih

PROMOCIJSKI ARTIKLI

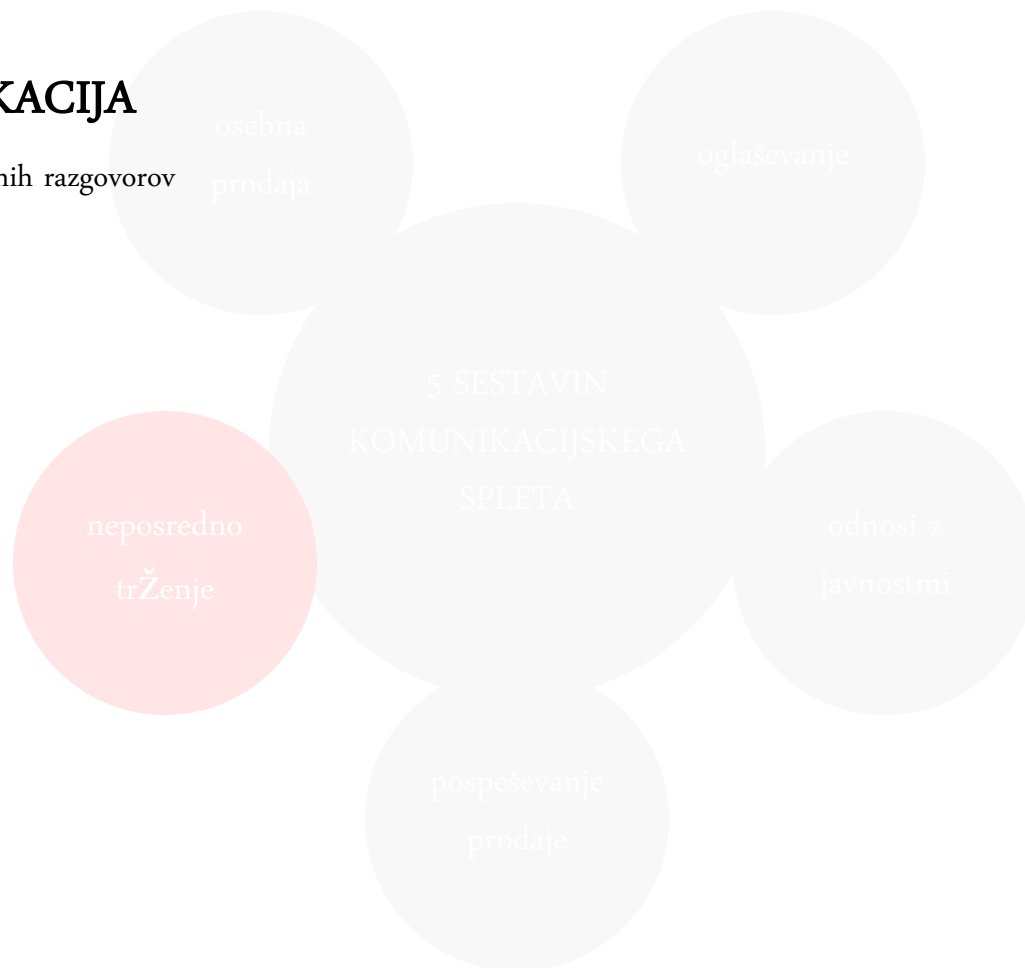
UDELEŽBA NA MOS-U



NEPOSREDNO TRŽENJE

TELEFONSKA KOMUNIKACIJA

- oblika dogovarjanja prodajnih razgovorov

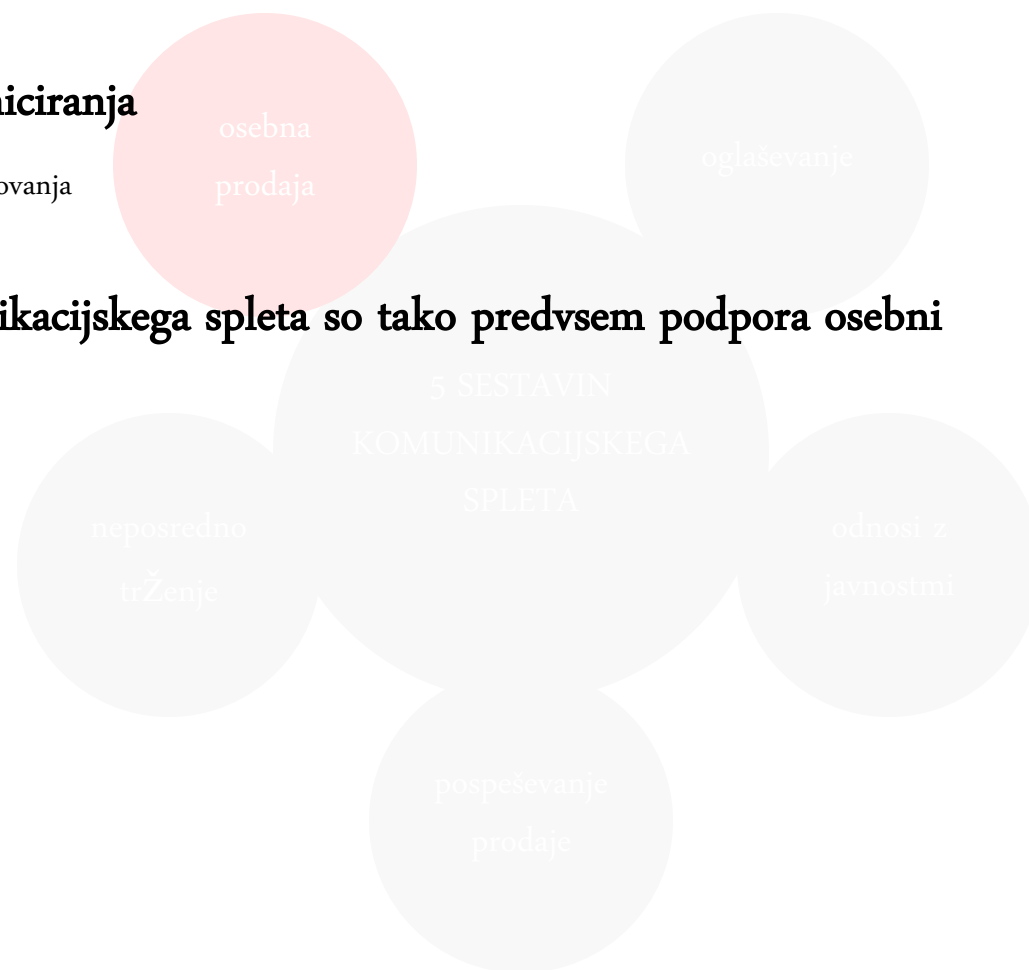


OSEBNA PRODAJA

osnovni instrument komuniciranja

- zlasti za dolgoročna zavarovanja

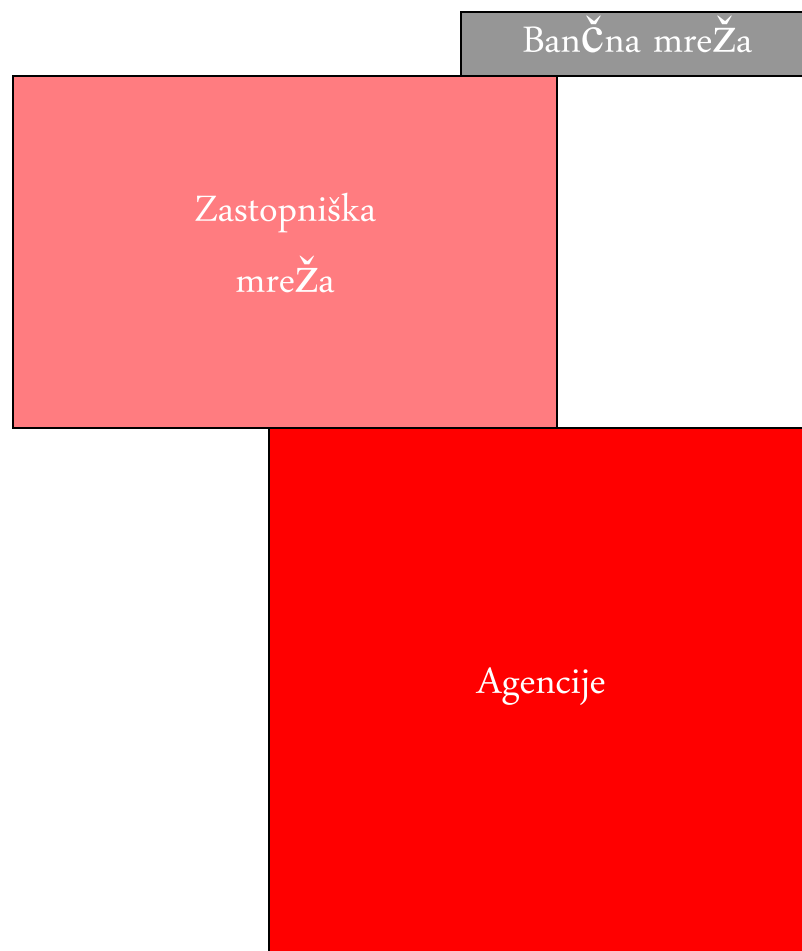
vse ostale sestavine komunikacijskega spleta so tako predvsem podpora osebni prodaji



TRŽENJSKI SPLET

PRODAJNE POTI

PRODAJNE POTI naložbenih zavarovanj



SELEKCIJA POSAMEZNIKOV V OKVIRU POSAMEZNE PRODAJNE POTI

■ KVANTITATIVNO

- število novih zavarovanj
- premija novih zavarovanj

■ KVALITATIVNO

- trajnost zavarovanj - indeksi trajnosti

POVEČANJE UČINKOVITOSTI NOTRANJE PRODAJNE MREŽE

- redni tedenski zastopniški sestanki
- programi za povečanje učinkovitosti prodaje
- izobraževanja in seminarji
- prodajni pripomočki

REDNI TEDENSKI ZASTOPNIŠKI SESTANKI

- planiranje in spremljanje rezultatov
- izvajanje in analiza prodajnih treningov
- osvežitve vsebine posameznih zavarovanj
- obravnavanje aktualnih zadev
- informiranje zavarovalnih zastopnikov o novostih

PROGRAMI ZA POVEČANJE USPEŠNOSTI ZAVAROVALNIH ZASTOPNIKOV PRI PRODAJI NALOŽBENIH ZAVAROVANJ

”STIMULACIJA PRODAJE”

- planiranje prodajnih aktivnosti zavarovalnih zastopnikov
- analiza prodajne aktivnosti posameznega zavarovalnega zastopnika
- analiza učinkovitosti pri prodaji posameznega zavarovalnega zastopnika
- prenos znanj in prodajnih vzorcev preko prodajnih priročnikov

”PRODAJNO MENTORSTVO”

- analiza prodajnega protokola
- odprava pomanjklivosti v samem prodajnem protokolu

”TRAIN THE TRAINER”

- izobraževanje vodij za učinkovito izvajanje programov ”stimulacija prodaje” ter ”prodajnega mentorstva”

IZOBRAŽEVANJA IN SEMINARJI

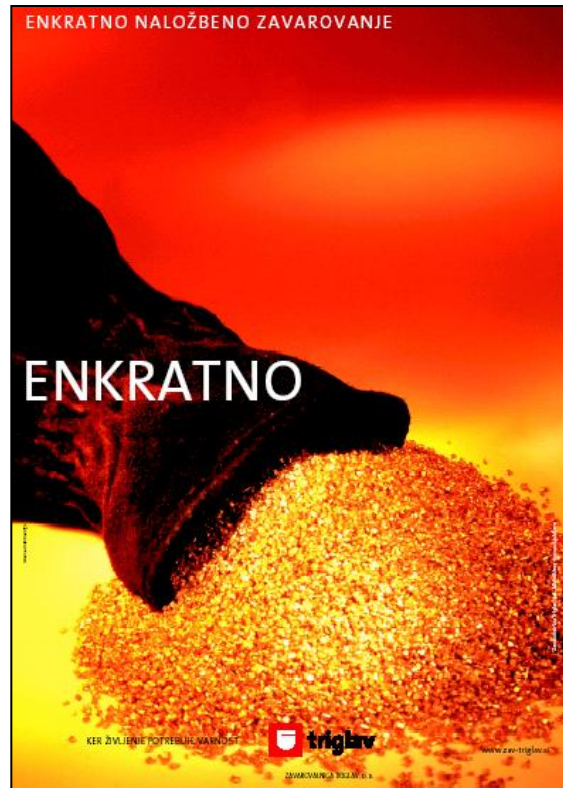
- O PRODAJNIH TEHNIKAH
- O VSEBINI POSAMEZNIH PRODUKTOV
- TER TRENINGI POSLOVNE KOMUNIKACIJE
- MOTIVACIJSKI SEMINARJI

PRODAJNI PRIPOMOČKI

- PRENOSNI RAČUNALNIKI
- ŽEPNI PRODAJNI PRIROČNIK
- BROŠURE ZA POSAMEZNE VRSTE NALOŽBENIH ZAVAROVANJ
- BROŠURE O INVESTICIJSKIH SKLADIH
- PROMOCIJSKI ČASOPIS

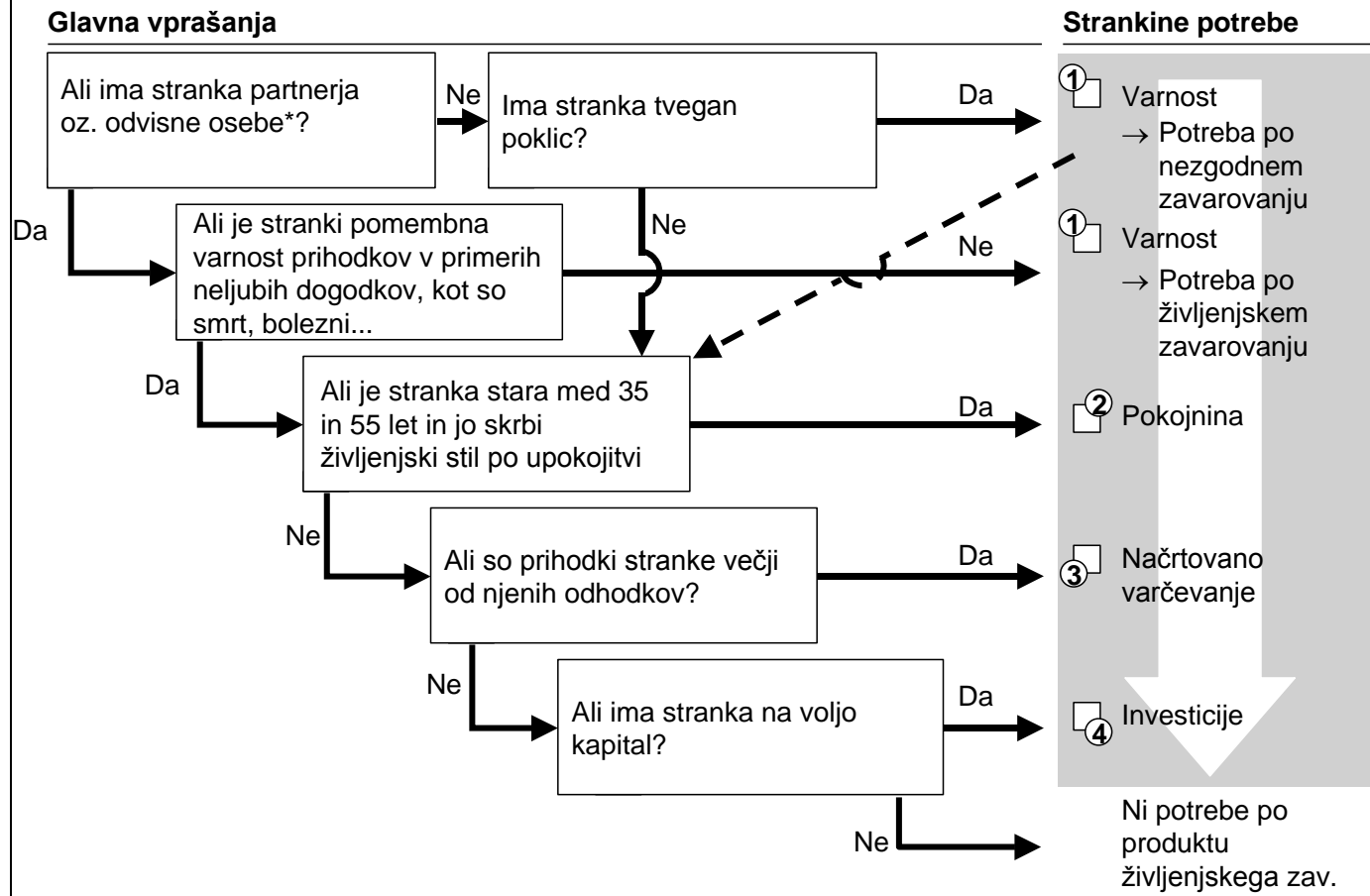


Brošure naložbenih zavarovanj



PRODAJNI PRIROČNIK

KRATEK VPRAŠALNIK



PRODAJNI PRIROČNIK

PRODUKTI ŽIVLJENJSKIH ZAVAROVANJ ZAVAROVALNICE TRIGLAV, PRILAGOJENI OSNOVNIM POTREBAM IN POTROŠNIŠKIM SKUPINAM

	Osnovna potreba stranke	Skupine strank	Potencialna osnovna ponudba
1	Varnost	<ul style="list-style-type: none"> • Z družino⁴, netvegan poklic • Z družino, tvegan poklic² • Z družino, upokojenec • Z družino, finančne obveznosti • Brez družine 	<ul style="list-style-type: none"> • Mešano življ./rentno zavarovanje¹ • Mešano življ. s kritjem kritič. bolezni¹ • 50+ zavarovanje • Rizično življ./vseživlj. zavarovanje • Nezgodno/naložbeno zavarovanje
2	Skrb za pokojnino	<ul style="list-style-type: none"> • Med 35 in 45 leti • Med 35 in 45 leti, ima kapital • Med 46 in 55 leti • Med 46 in 55 leti, ima kapital 	<ul style="list-style-type: none"> • Prost. dodatno pokojninsko (PDPZ) • Prostovoljno pokojninsko (PPZ) • Prostov. pokojnin. (PPZ)/rentno zav. • Rentno z vplačilom ene premije
3	Načrtovano varčevanje	<ul style="list-style-type: none"> • Z družino, konzervativen investitor • Z družino, tveganju naklonjen investitor • Z otrokom/vnukom 	<ul style="list-style-type: none"> • Mešano življenjsko zavarovanje³ • Naložbeno zavarovanje¹ • Štipendijsko zavarovanje • Dotno zavarovanje
4	Investicije	<ul style="list-style-type: none"> • Ima kapital, konzervativen investitor • Ima kapital, tveganju naklonjen investitor 	<ul style="list-style-type: none"> • Mešano življ. z enkratnim vplačilom premije • Naložbeno življ. z enkratnim vplačilom premije

1 Obstaja dodatno nezgodno zavarovanje
 2 Managerji, lastniki podjetij, samozaposleni, svobodni umetniki
 3 Na voljo dodatno zavarovanje rizičnih bolezni in nezgodno zavarovanje
 4 Partner ali vzdrževana oseba

Vir: Team

PRODAJNI PRIROČNIK

INVESTICIJE - VPRAŠALNIK NA PODLAGI POTENCIALNIH TVEGANJ, S KATERIM IDENTIFICIRAMO PRIMEREN PRODUKT



Strankine okoliščine/ skupina strank	Potencialna tveganja	Primeren produkt
Imate kapital za investiranje in želite izplačilo po dolo-	Kaj se zgodi, če umrete pred koncem investicijskega .	Mešano življenjsko zavarovanje s .
.	.	.
.	.	.
.	.	.
.	.	.
.	.	.
Imate kapital za investiranje .	Kaj se zgodi, če umrete .	Naložbeno življenjsko zavarovanje s plačilom .
.	.	.
.	.	.
.	.	.
.	.	.

Vir: Team

POGOSTA VPRAŠANJA IN ODGOVORI PRI NALOŽBENEM ŽIVLJENJSKEM ZAVAROVANJU (1/4)

Kakšno višino zjamčene zavarovalne vsote (ZZV) za primer smrti naj izberem?

Višino ZZV za primer smrti izbere zavarovana oseba sama. Na samo izbiro sicer vpliva več dejavnikov, kot npr.:

- .
- .
- .
- .
- .
- .

V kateri sklad naj naložim svoj denar?

- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .

PRODAJNI PRIROČNIK

ZNAČILNOSTI NALOŽBENEGA ŽIVLJENJSKEGA ZAVAROVANJA

Značilnosti		Značilnosti	
• Vzajemno zavarovanje*	✓	• Devizna klavzula	✓
• Izplačilo sredstev na naložbeni račun ob dospelosti	✓	• Kapitalizacija	✓
• Izplačilo vnaprej določenega zneska ob dospelosti		• Valorizacija	✓
• Izplačilo mesečne štipendije		• Zamrznitev plačila premij	✓
• Pokritje za primer smrti	✓	• Povečanje zavarovalne vsote	✓
• Mesečna plačila premij	✓	• Izplačilo dela zavarovalne vsote ob rojstvu otroka	
• Enkratno plačilo premije	✓	• Vnaprejšnje plačilo	✓
• Dodatno enkratno plačilo premije	✓	• Obnovitve	✓
• Doživljenjska mesečna renta	Možno ob dosp.	• Udeležba v profitih	✓
• Mesečna renta za določeno obdobje		• Prenos sredstev med računi	✓
• Takojšnja ali zadržana izplačila rente v primeru rentnega zavarovanja z enkratnim plačilom premije		• Sprememba razporeditve premij med računi	✓
• 10-letno zajamčeno izplačavanje rente		• Zamenjava mešanega življ. zav.	✓
• Enkratni dvig 50% akumuliranih sredstev		• Podaljšanje skozi kapitalizacijo	✓
• Dodatno zavarovanje možno:		• Odkup**	✓
– Nezgodno zavarovanje	✓	• Oprostitev davka od prometa zav. poslov (zav. doba 10 let ali več)	✓
– Zavarovanje za rizične bolezni		• Splošno 3 % znižanje osnove	

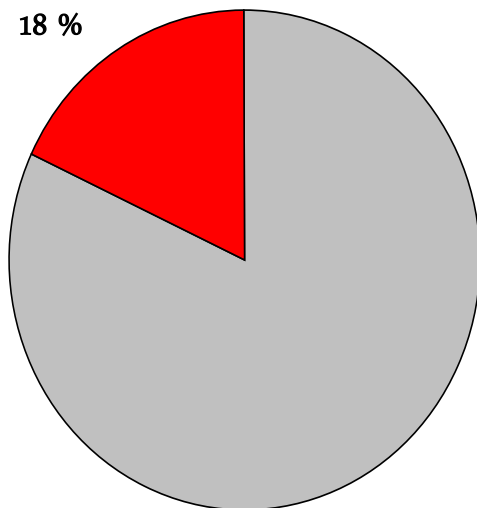
* 2 osebi zavarovani z eno polico
 ** V primeru neprekinjene 6-mesečne nezaposlenosti
 Vir: Zavarovalnica Triglav

DELEŽI POSAMEZNIH PRODAJNIH POTI V OKVIRU ZT PRI PRODAJI NŽZ

NALOŽBENO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

Zastopniška mreža

18 %



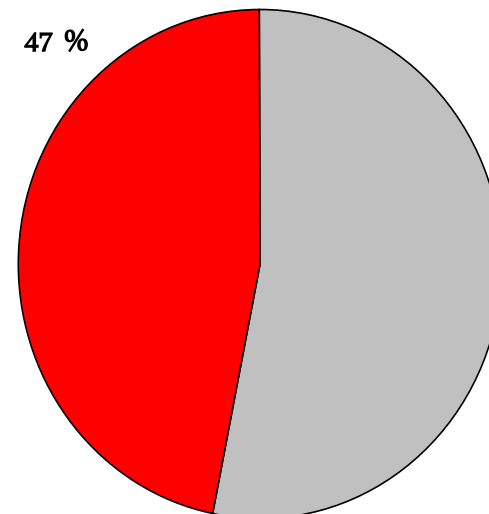
Agencije

82 %

ENKRATNO NALOŽBENO ZAVAROVANJE

Zastopniška mreža

47 %



Agencije

53 %

Potencial Naložbenih zavarovanj

