

# NALOŽBENA ZAVAROVANJA

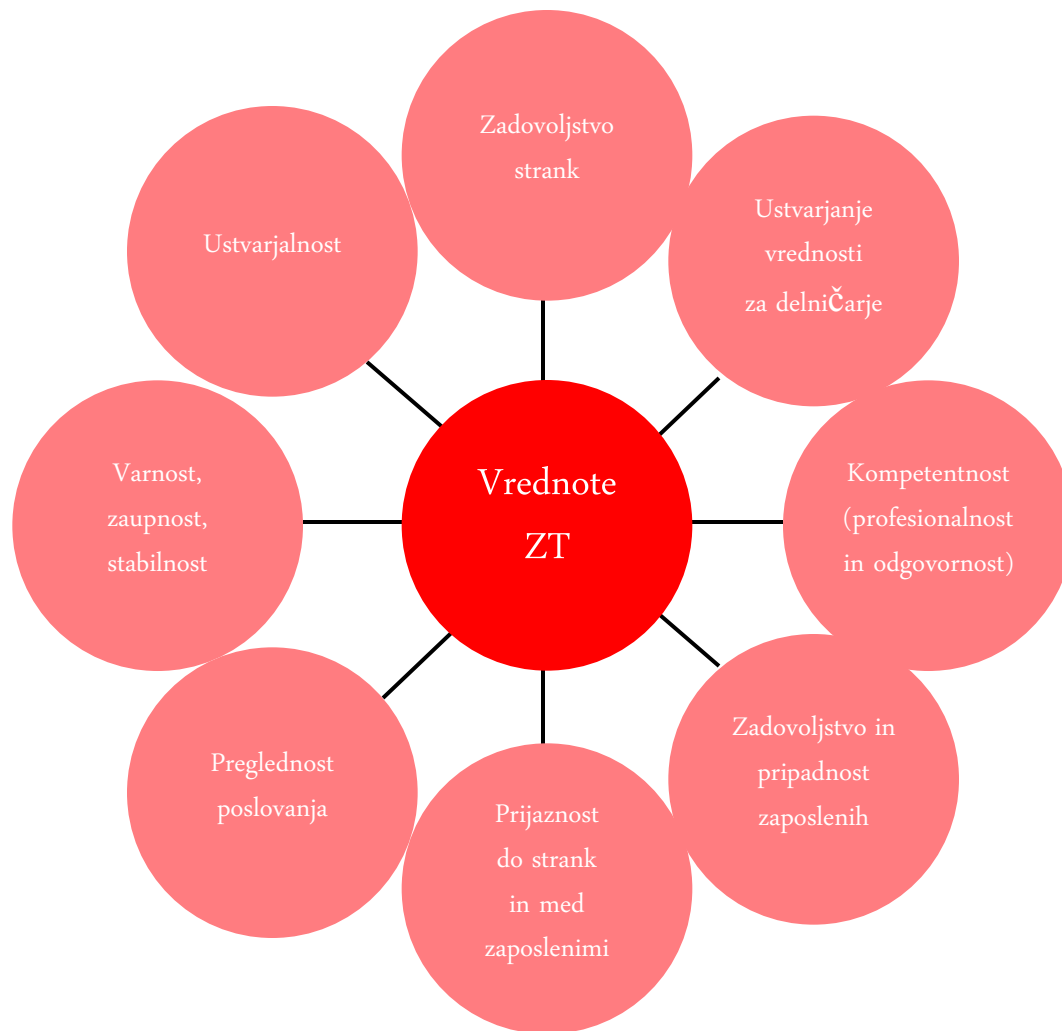
ZAVAROVALNICE TRIGLAV, d.d.



## Poslanstvo Zavarovalnice Triglav

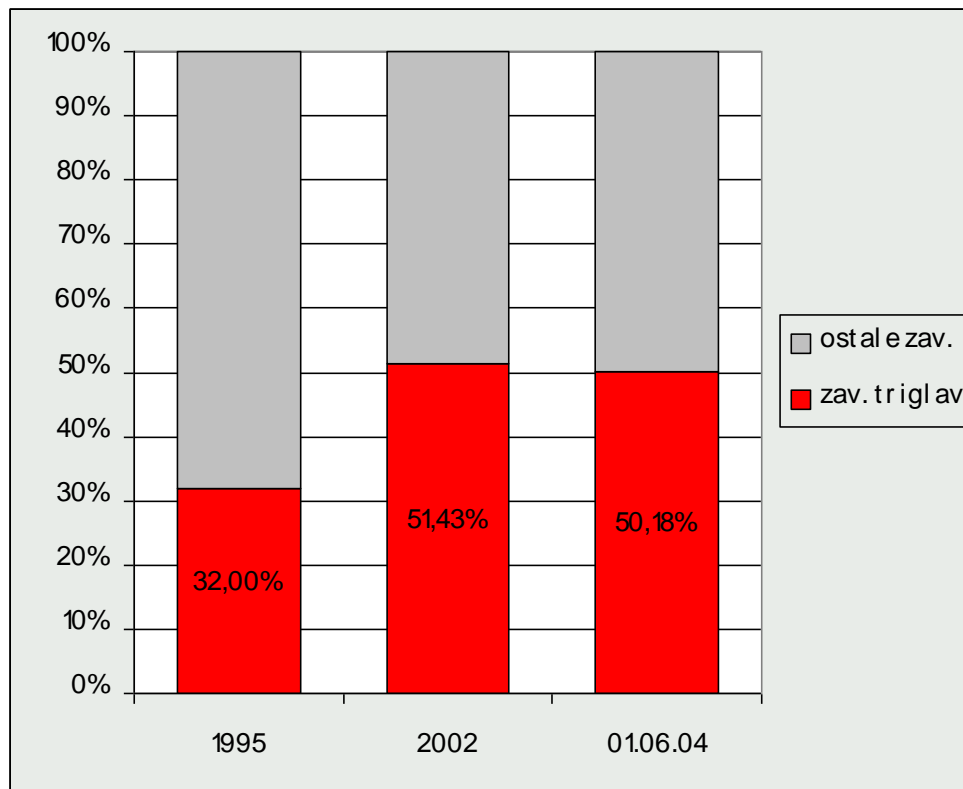
"Z odgovornim in strokovnim izvajanjem zavarovalnih in drugih finančnih storitev ustvarjamo varnejšo in bogatejšo prihodnost za naše stranke, lastnike in zaposlene"

# Vrednote Zavarovalnice Triglav



# Tržni delež Zavarovalnice Triglav na področju Življenjskih zavarovanj

(klasične zavarovalnice)



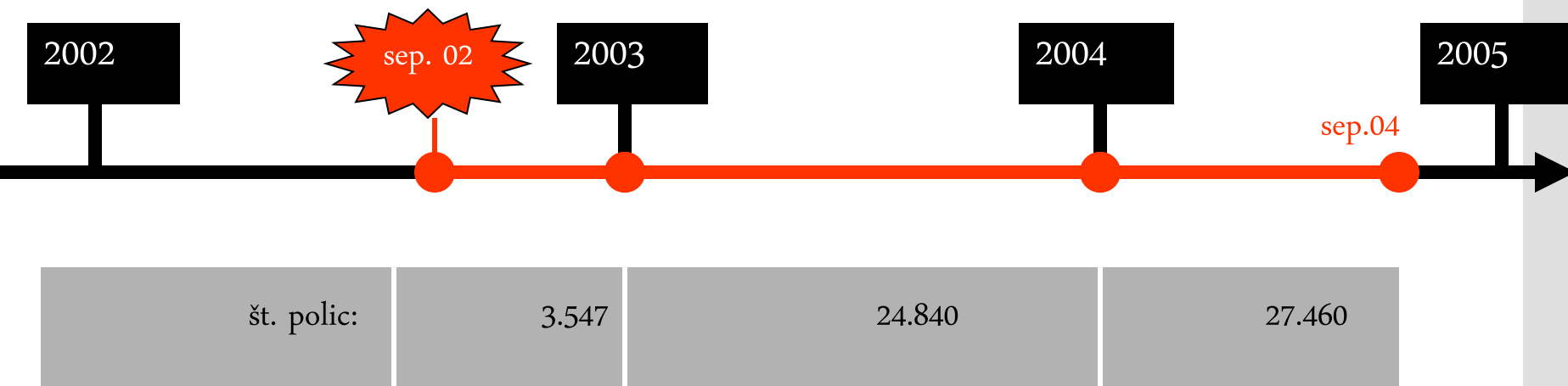
# NALOŽBENA ŽIVLJENJSKA ZAVAROVANJA ZAVAROVALNICE TRIGLAV

sept. 2002 naložbeno življenjsko zavarovanje

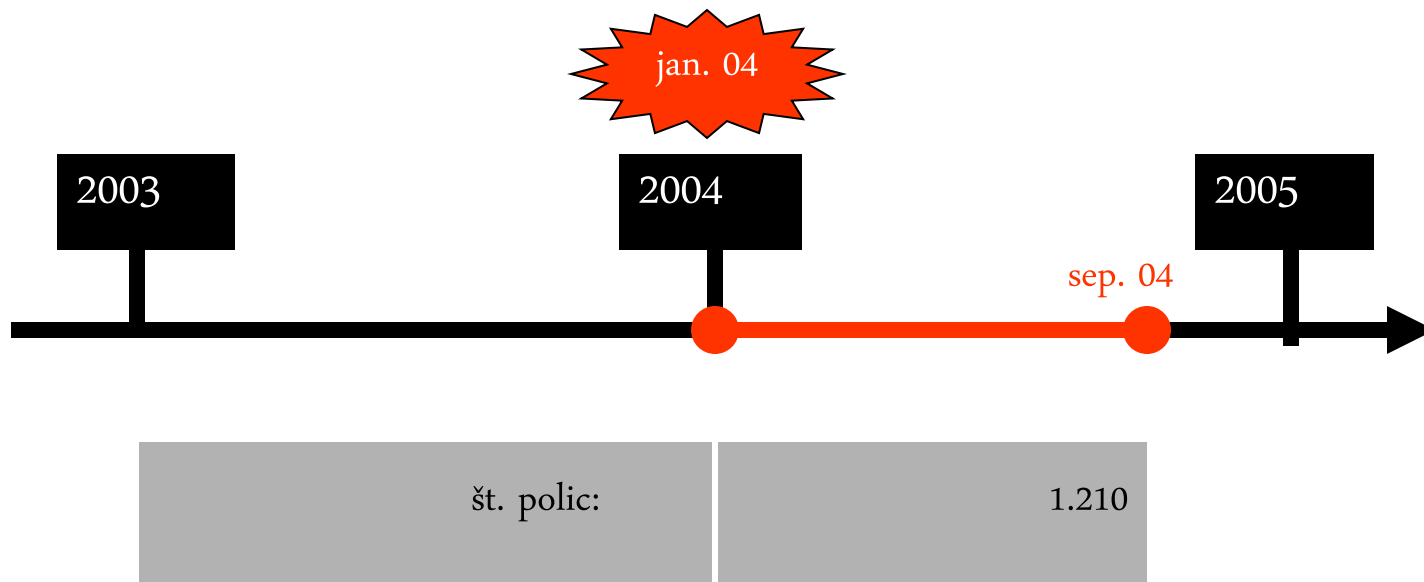
jan. 2004 ENKRATNO naložbeno zavarovanje

jun. 2004 naložbeno zavarovanje JUNIOR

# OBROČNA NALOŽBENA ZAV. (prodaja)

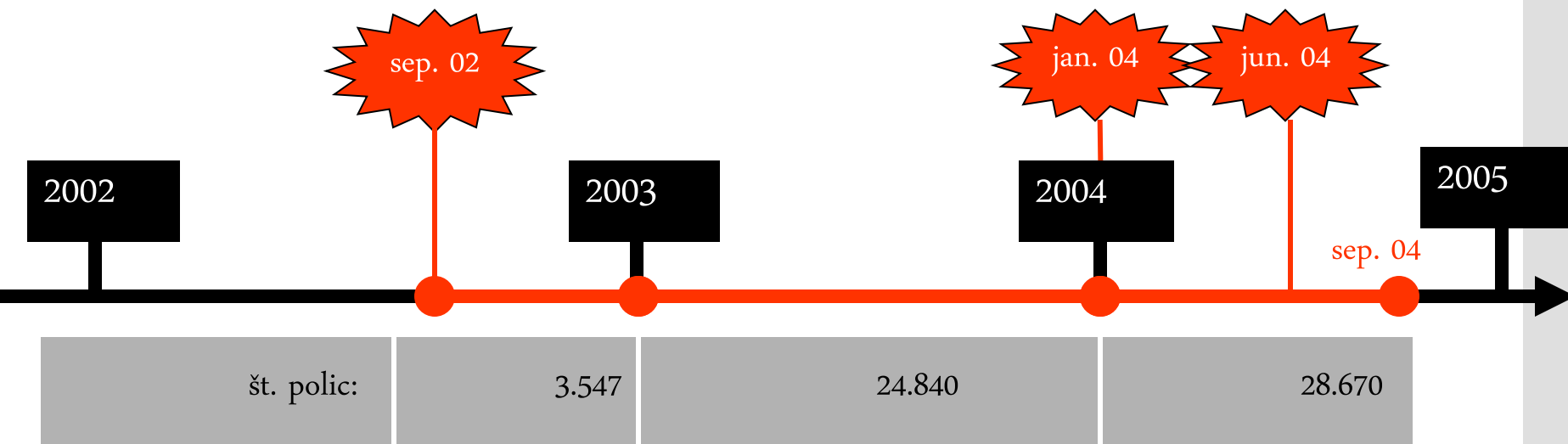


# ENKRATNO NALOŽBENO ZAVAROVANJE (prodaja)



PRODAJA:

## VSA NALOŽBENA ZAVAROVANJA

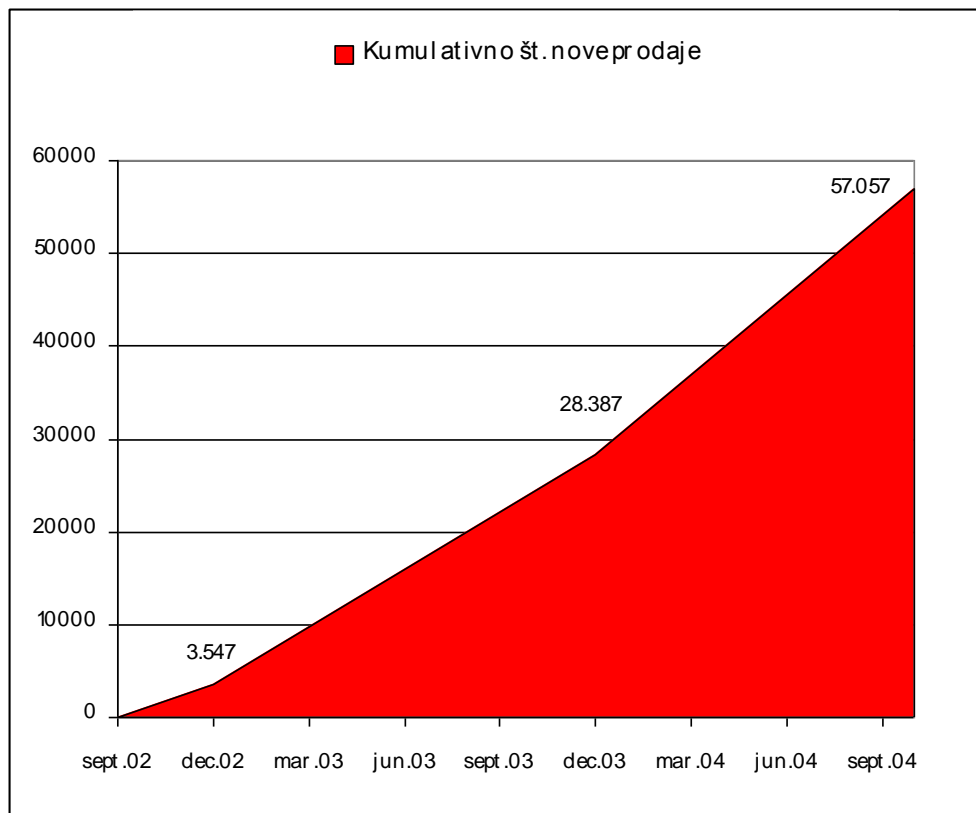




## RAST PRODAJE

# NALOŽBENIH ZAVAROVANJ PO ŠTEVILU POLIC

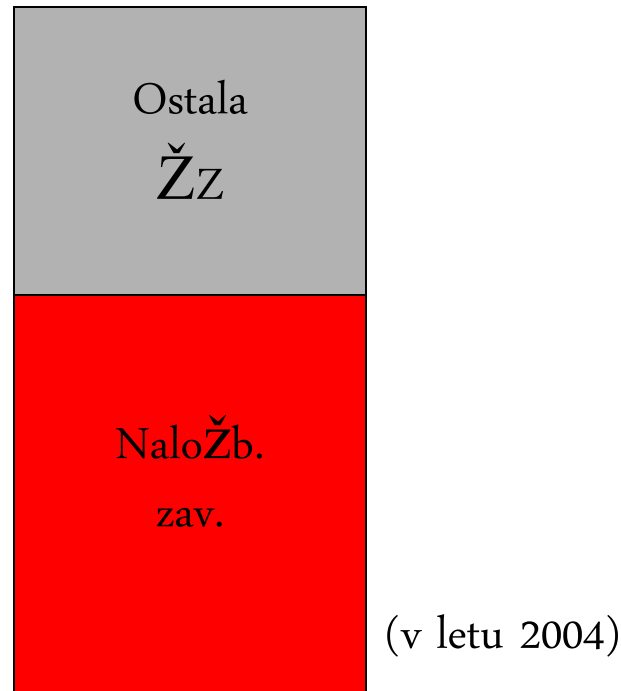
september 02 – september 04



# ZBRANA PREMIJA NALOŽBENIH ZAVAROVANJ

| <b>LETO</b> | <b>PREMIJA<br/>NALOŽBENIH<br/>ZAVAROVANJ</b> |
|-------------|--|
| 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 trgov 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

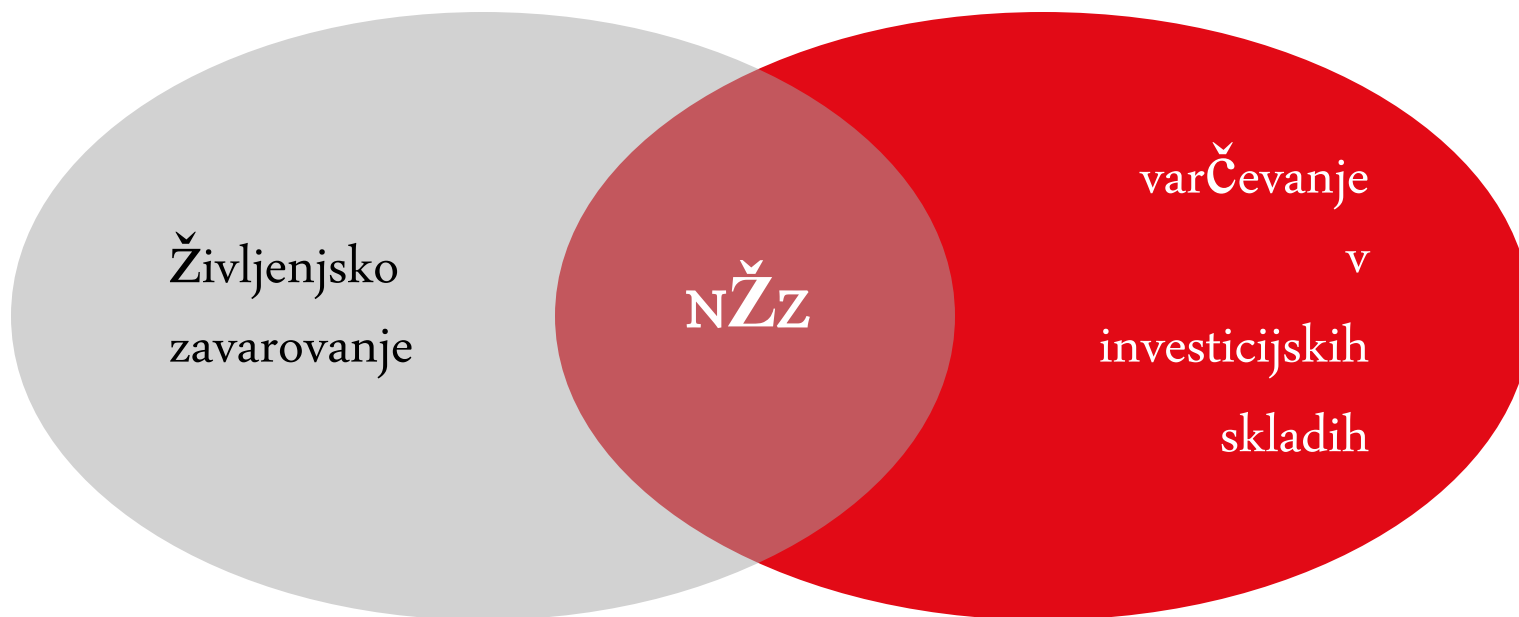
Oblika zavarovanja, ki združuje nalaganje v razne investicijske sklade in Življenjsko zavarovanje.

### 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:**

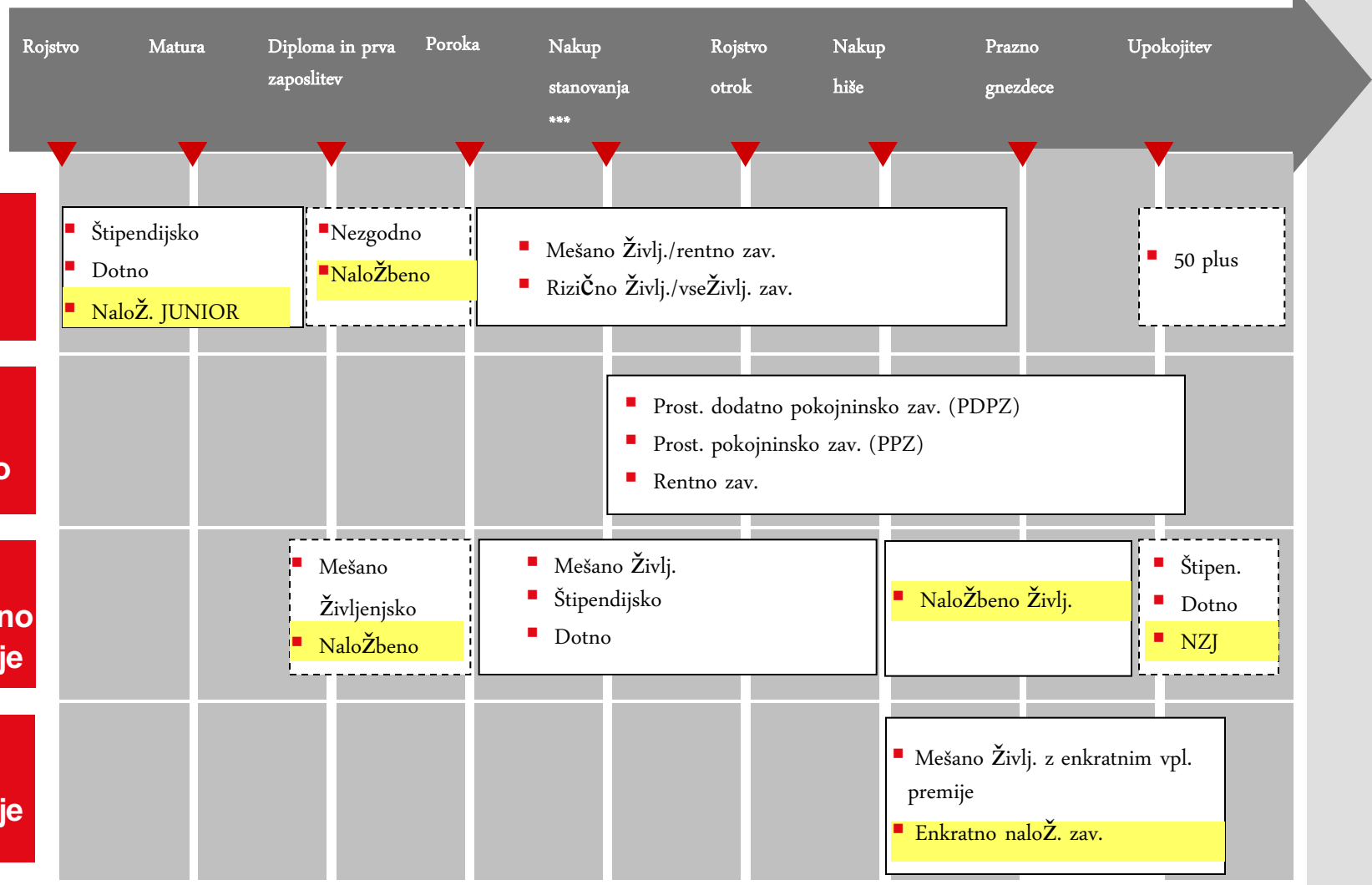
- posamezniku daje možnost posrednega vstopa na trg vrednostnih papirjev
- z relativno nizkimi mesečnimi vplačili.
- lahko si zagotovi dodatno pokojnino.

## 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:

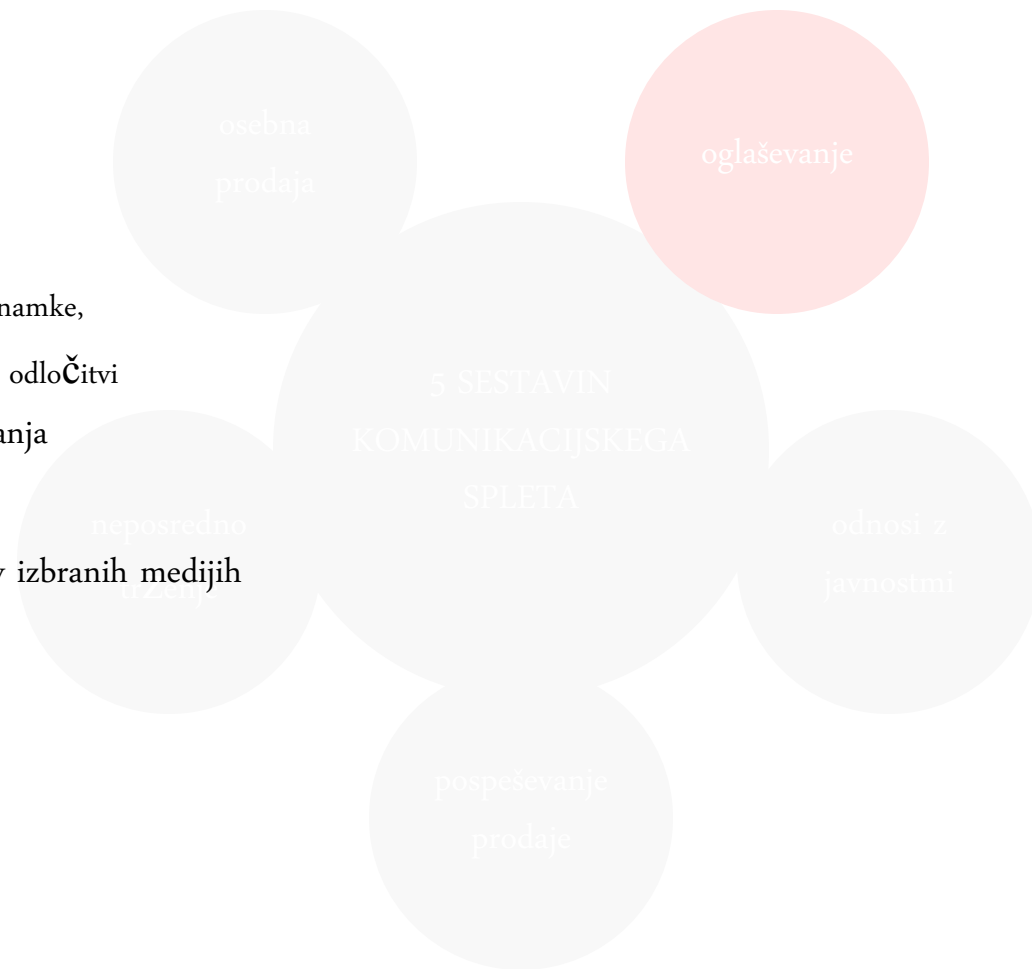
- ciljne skupine,
- intenzivnost izpostavljenosti oglasnim sporočilom,
- izbiro medijev glede na aktivnosti konkurence,
- kreativne rešitve,
- regionalno širino oglaševanja,
- časovni potek oglaševanja itd.



## CILJI OGLAŠEVANJA

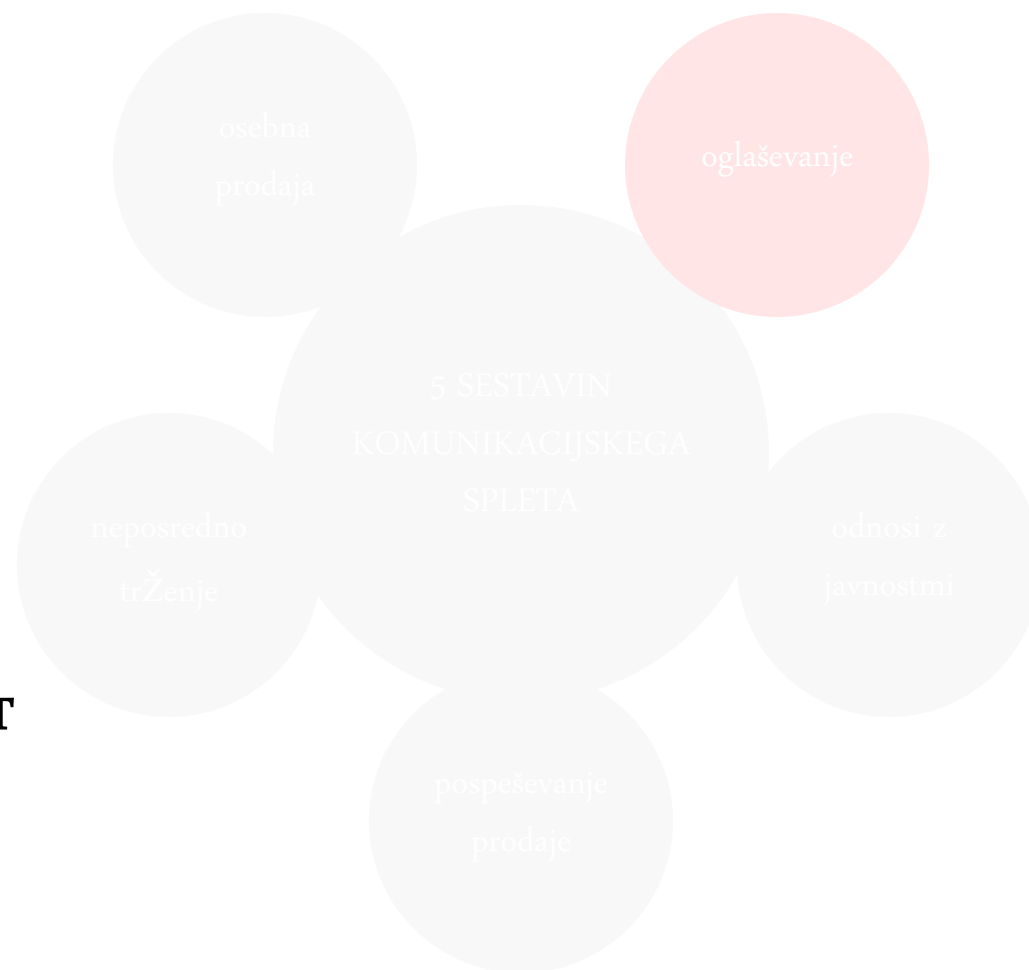
### CILJI:

- 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](http://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.



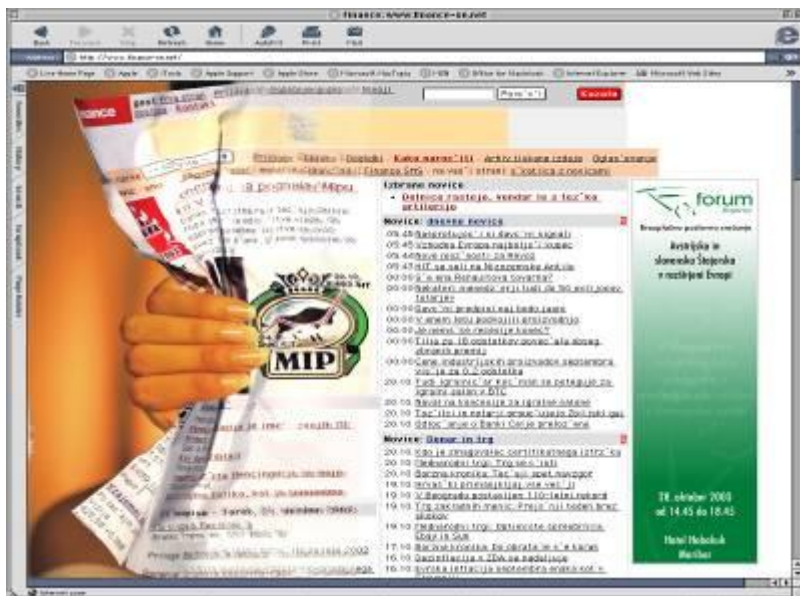
**Z zastavo vaše police enkratnega naložbenega zavarovanja boste lahko najeli potrošniški kredit po posebnih, ugodnejših pogojih. Za imetnike osebnega računa z rednimi prilivi v Abanki bodo pogoji še ugodnejši!**

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

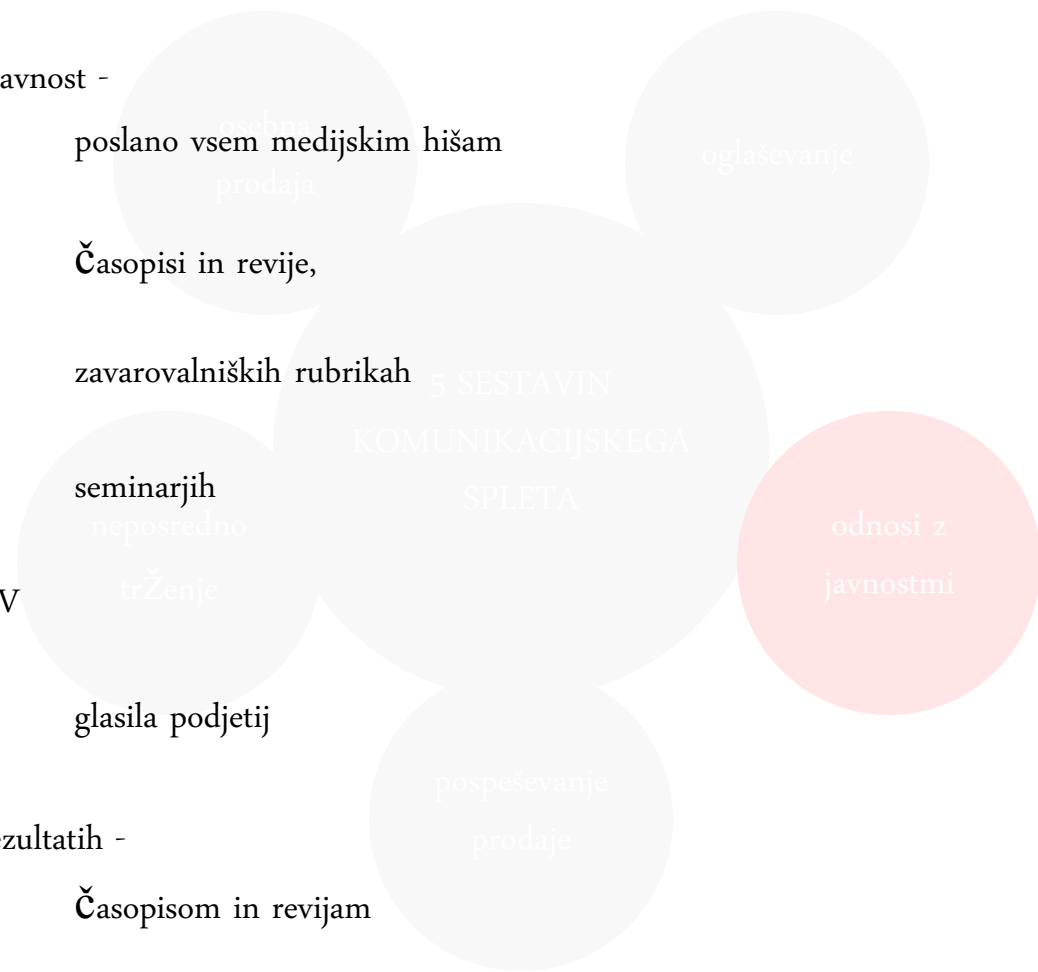
Zavarovalnica Triglav,

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 trženje
- kontaktne oddaje - RA in TV
- prispevki - glasila podjetij
- podatki o doseženih prodajnih rezultatih - Časopisom in revijam





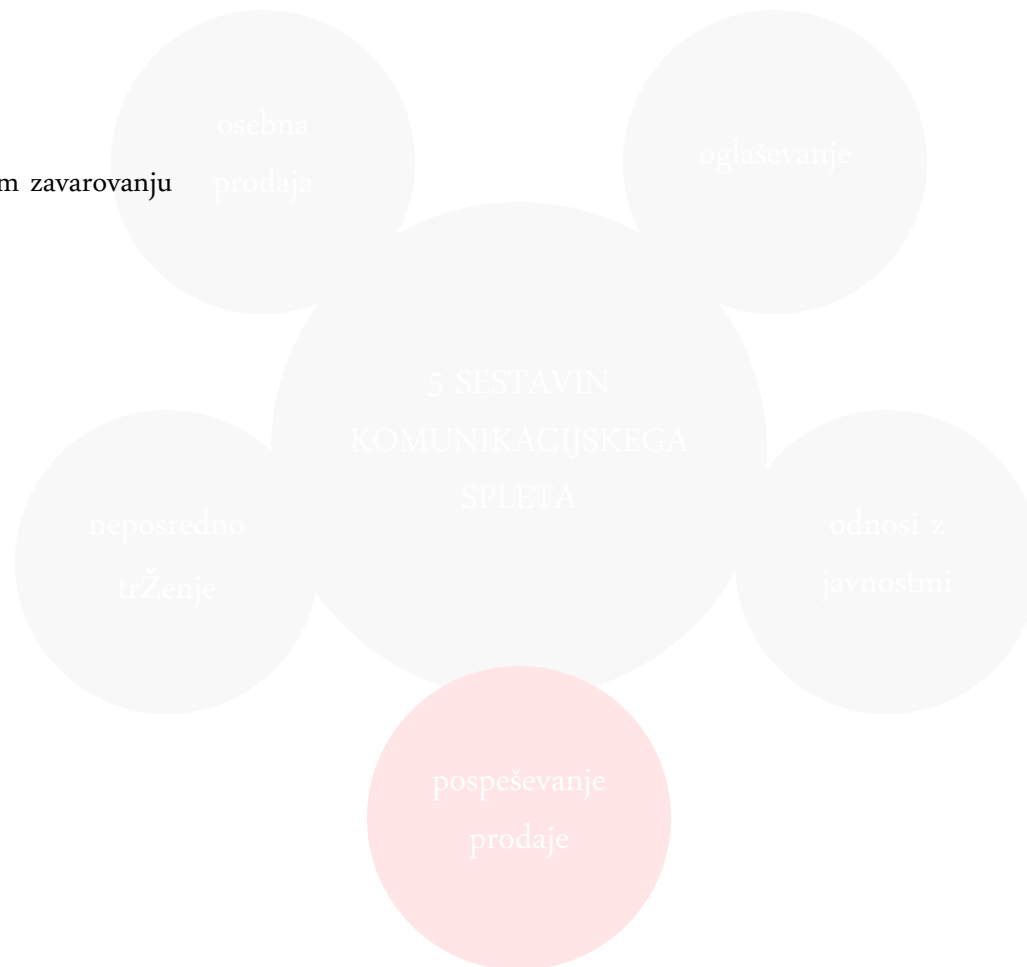
## POSPEŠEVANJE PRODAJE

### TISKANA GRADIVA

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

### PROMOCIJSKI ARTIKLI

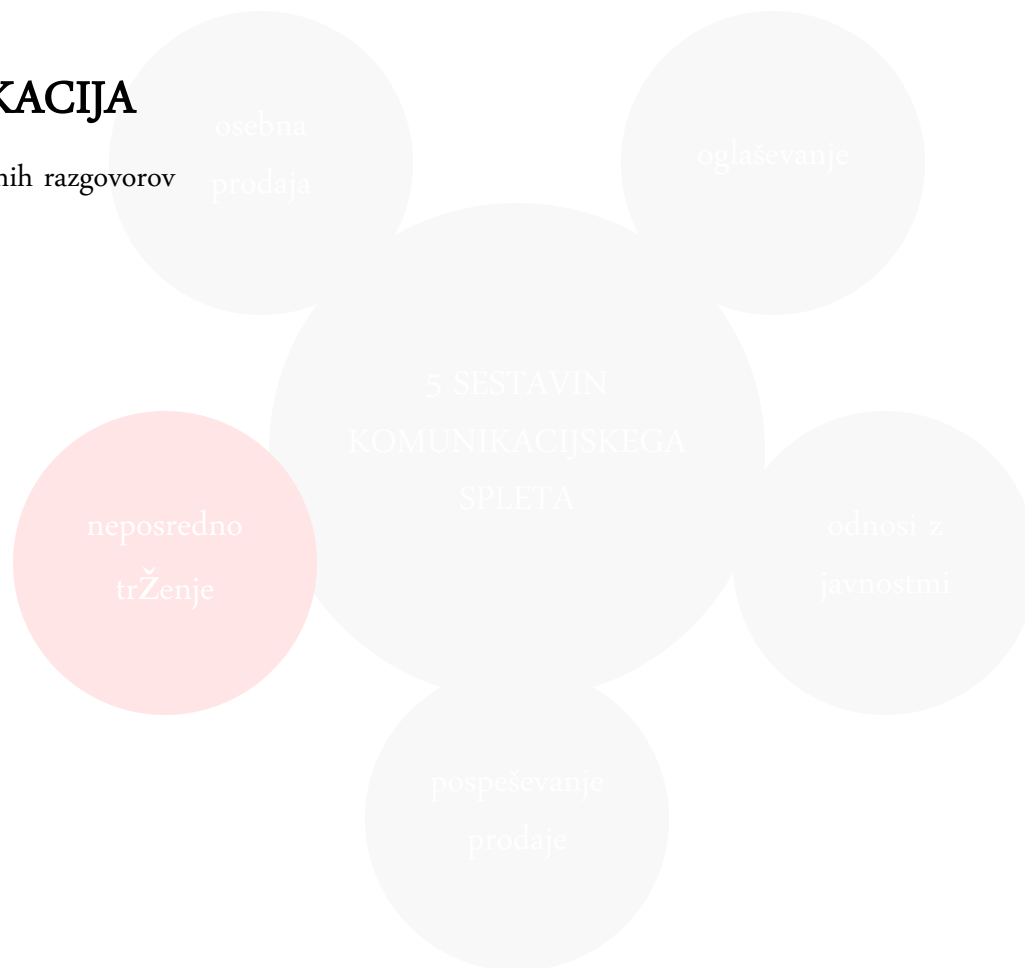
### UDELEŽBA NA MOS-U



# NEPOSREDNO TRŽENJE

## TELEFONSKA KOMUNIKACIJA

- oblika dogovarjanja prodajnih razgovorov

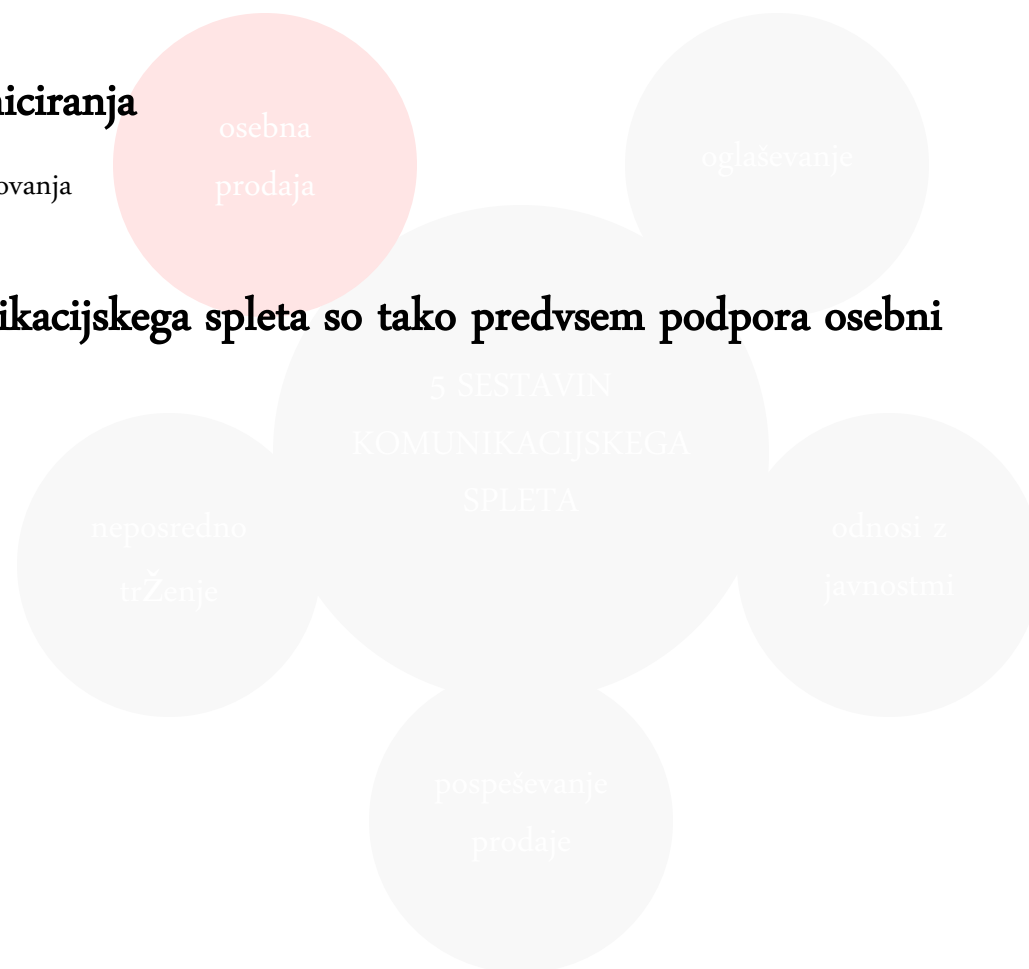


## OSEBNA PRODAJA

**osnovni instrument komuniciranja**

- zlasti za dolgoročna zavarovanja

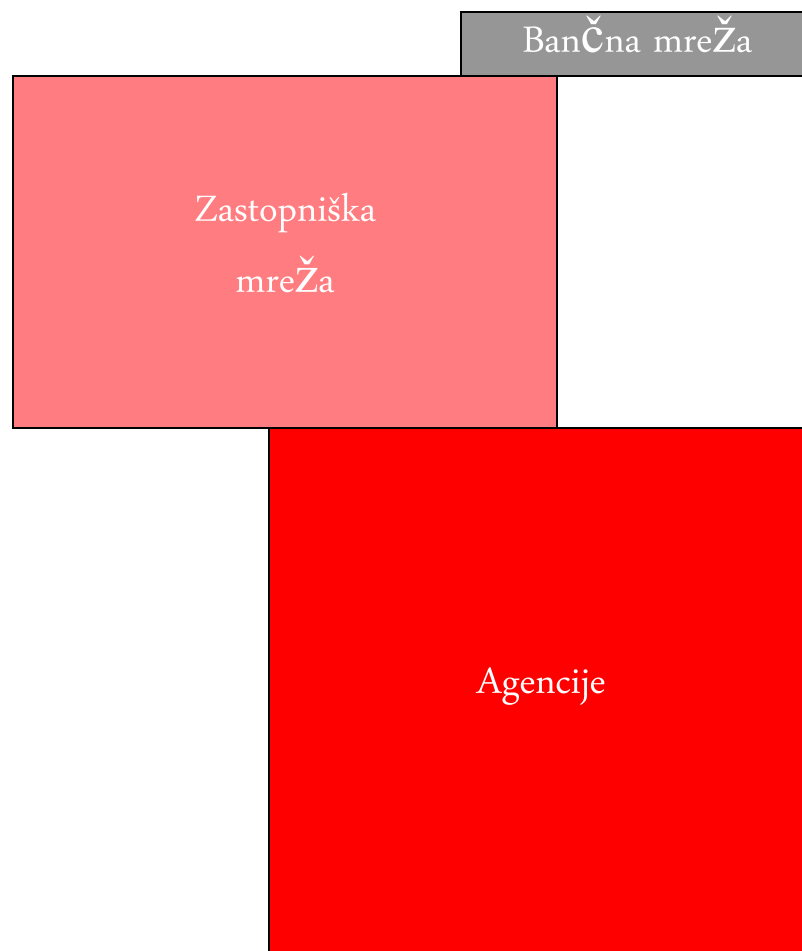
**vse ostale sestavine komunikacijskega spleta so tako predvsem podpora osebni prodaji**



# 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

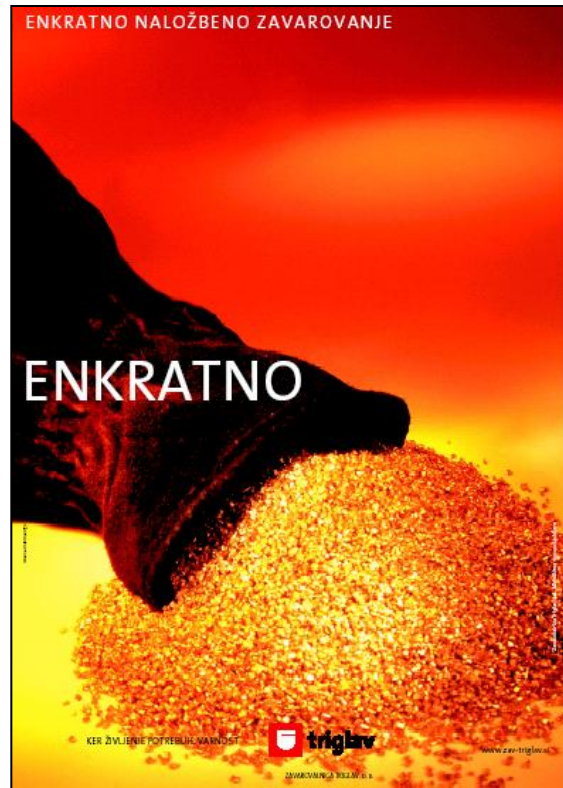
- O PRODAJNIH TEHNIKAH
- O VSEBINI POSAMEZNIH PRODUKTOV
- TER TRENINGI POSLOVNE KOMUNIKACIJE
- MOTIVACIJSKI SEMINARJI

# PRODAJNI PRIPOMOČKI

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

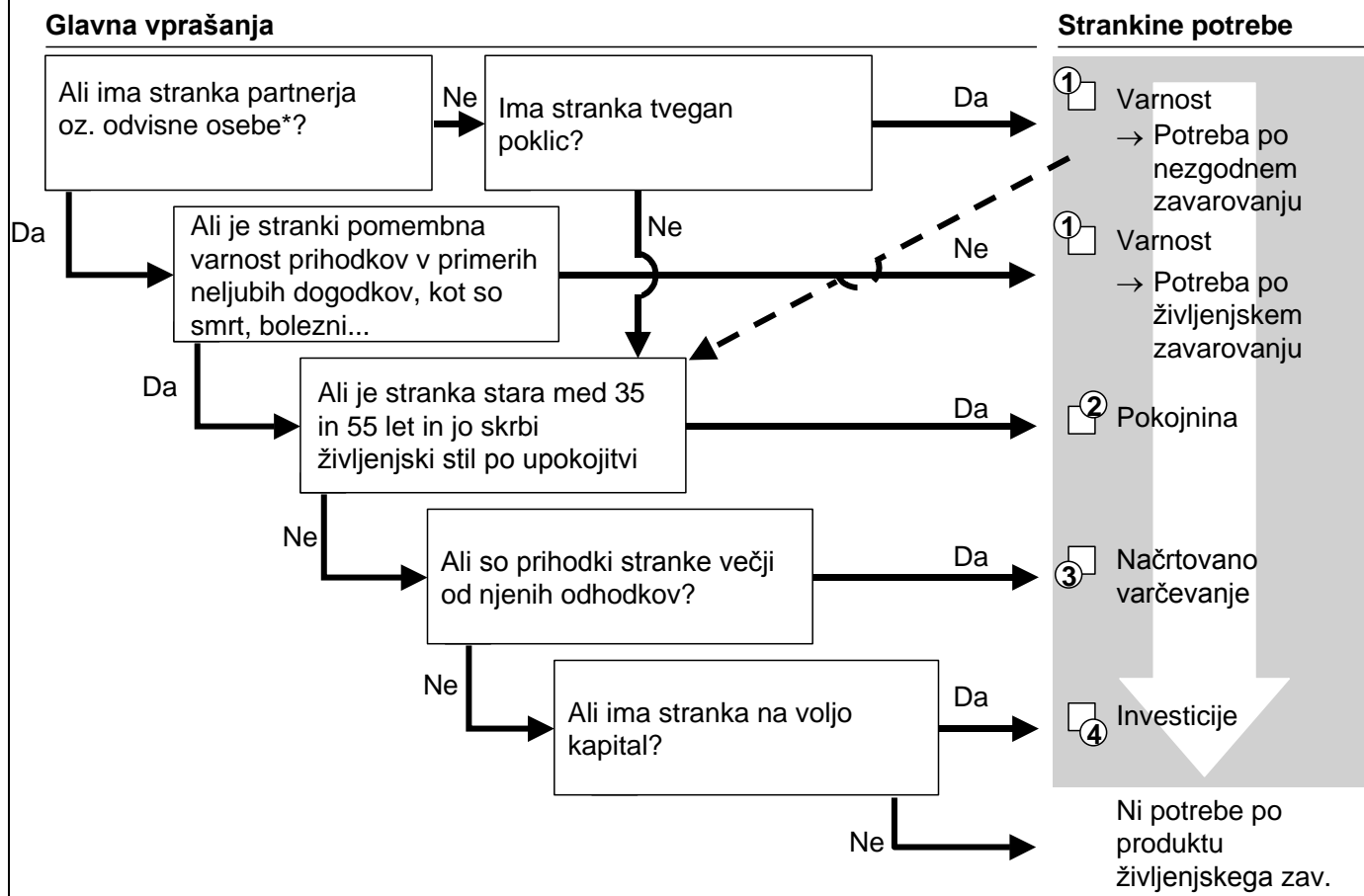


# Brošure naložbenih zavarovanj



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

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

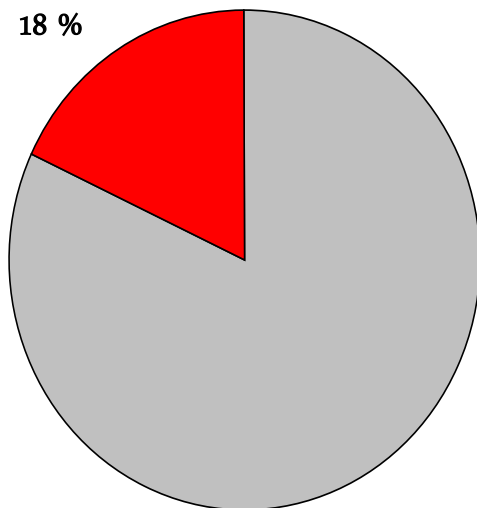
\* 2 osebi zavarovani z eno polico  
 \*\* V primeru neprekinjene 6-mesečne nezaposlenosti  
 Vir: Zavarovalnica Triglav

# DELEŽI POSAMEZNIH PRODAJNIH POTI V OKVIRU ZT PRI PRODAJI NŽZ

NALOŽBENO ŽIVLJENJSKO ZAVAROVANJE

Zastopniška mreža

18 %



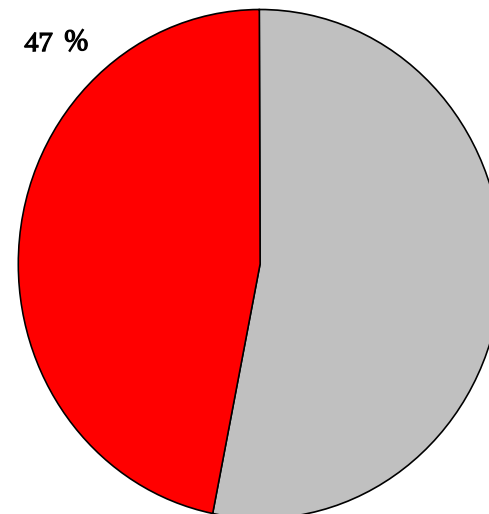
Agencije

82 %

ENKRATNO NALOŽBENO ZAVAROVANJE

Zastopniška mreža

47 %



Agencije

53 %

# Potencial Naložbenih zavarovanj

