



Sava Mihajlović,
primalaca franšize Uniqa
osiguranja
Novi Sad

Cela industrija osiguranja bi se brže pokrenula ukoliko bi se profesija agenta prodaje osiguranja više cenila i bolje platila. U svetu je to jedno od najbolje plaćenih zanimanja, ali u Srbiji stvar ne funkcioniše na taj način. Osiguravači su godinama smanjivali zarade agentima, tako da danas mali broj ljudi u Srbiji ima želju da se bavi ovim poslom

Rad o radu

Sa nepunih 12 godina života počeo sam da tražim mesta gde se mnogo radi- lo, družilo, a moglo se nešto i nauči- ti. Sedam puta udarnik je u davna vreme- na značilo da ne bežim od posla. U sportu kojim sam se bavio naučio sam da je važ- no nakon svakog pada brzo ustati. Ta div- na filozofija džudo sporta - popusti da bi pobedio- kasnije je učinila da sve sujetne rukovodioce i kolege, koji su bili ljubo- morni što zarađujem više od njih, osta- vim davno iza sebe. Kao apsolvent Teh- nološkog fakulteta u Novom Sadu počeo sam da se bavim direktnom prodajom u osiguranju davne 1990. godine. Kasnije sam diplomirao, pa specijalizirao i upi- sao doktorske studije Biotehnologije na istom fakultetu. Nakon deset godina rada u direktnoj prodaji sa internacionalnim isku- stvom, po povratku iz inostranstva 2000. aktivnost sam nastavio kao direktor pro- daje ZEPTER osiguranja. Za četiri godine smo napravili najveću osiguravajuću kuću u Srbiji u životnom osiguranju, s tržišnim učešćem od 46 odsto u segmentu životnog osiguranja. To je bio jedan od razloga zašto je UNIQA 2006. godine kupila nas, a ne neku drugu osiguravajuću kuću.

Posle 22 godine predanog rada u pro- daji, nepobedivi preduzetnički duh doveo nas je do vrha u poslu kojim se bavimo. Pokrenuli smo sopstvenu kompaniju kao franšizu UNIQA osiguranja. Supruga Dra- gana, koja je po obrazovanju učiteljica, i ja želeli smo veliku porodicu i to je osnov- ni razlog zašto smo se opredelili da sa ne bavimo strukom nego nečim unosnijim. Tome učimo i našu decu, da uče ono što vole, a rade ono od čega mogu hraniti veli- ku porodicu.

Maksimalno smo posvećeni svom poslu. Radimo u agenciji od 8 do 20 časova, a potom često rad nastavljamo na prodaj- ni životnog osiguranja u domovima naših klijenata. Svojih četvoro dece usmerava- mo ka istom cilju. Vremenom smo stekli 4000 klijenta.

Plan u životnom osiguranju smo proš- le godine ispunili više od 200 odsto. Uku- pan godišnji finansijski plan smo prebacili za prvih deset meseci. Ograničenje nam je to što možemo da zapošljavamo samo lju- de sa licencom NBS-a, pa trenutno, pored nas, imamo samo jednog zaposlenog, ali

smo spremni da dobre agente platimo više nego što su inače plaćeni.

Za pokretanje franšize neophodni su strpljenje i novac. Postupak traje oko šest meseci, a novac mora da se deponuje i ne samo da ga više ne vidite nego se osni- vački kapital topi i nestaje kako inflacija čini svoje. Sa devalvacijom dinara u cilju održavanja visine deponovanih sredsta- va morali smo doplatiti oko 150 evra (ili 10% osnivačkog kapitala) za godinu dana.

Pored toga, nepovoljnost je i ta što fir- marinu plaćamo kao kazina, noćni barovi, kladionice, bingo sale (deset prosečnih pla- ta), a poslovne banke nisu u mogućnosti da nas adekvatno podrže, jer još uvek nema- mo dva završna računa. Podrška države i nadzornog organa Narodne banke Srbije bi, svakako dobro došla u cilju zapošljava- nja mladih koji hoće da zarade svoju platu.

Za ovu godinu postavljeni su veoma ambiciozni planovi. Cilj je da prodajne rezultate povećamo za 50 odsto u odno- su na prethodnu godinu. Za to će nam biti potrebno i angažovanje još najma- nje troje ljudi. Međutim, neobično je da u zemlji sa stopom nezaposlenosti većom od 20 odsto zapošljavanje agenata osigu- ranja predstavlja jednu od najvećih teško- ća. Cela industrija osiguranja bi se brže pokrenula ukoliko bi se profesija agenta prodaje osiguranja više cenila i bolje plati- la. U svetu je to jedno od najbolje plaćenih zanimanja, ali u Srbiji stvar ne funkcioni- še na taj način. Osiguravači su godinama smanjivali zarade agentima, tako da danas mali broj ljudi u Srbiji ima želju da se bavi ovim poslom.

Na kraju mogu reći da sam izuzetno zadovoljan jer su za mene ipak najvažni- ja pozitivna iskustava koja doživljavamo. Za ispunjenje postavljenih prodajnih cilje- va i pozitivnog rezultata poslovanja usle- dio je bonus davaoca franšize, kompanije UNIQA osiguranje. Nakon ovoga pokre- nut je projekat telefonske prijave i ekspre- sne isplate šteta. Ne mogu Vam opisati zahvalnost koja se oseća u glasu klijena- ta kada dva dana nakon telefonski prijav- ljene štete nazovu i kažu da im je novac već na račun. Lično zadovoljstvo, zbog osećaja da ste nekome pomogli kada mu je emotivno i materijalno bilo najteže, je nemerljivo. ■