

Rad, rad, ali i ljubav

Sava Mihajlović, primalac UNIQA franšize iz Novog Sada, planira da ove godine poveća prodaju za 50 odsto i zaposli najmanje troje ljudi.

Kada je poslednji put Sava Mihajlović pričao o svom iskustvu kao primaoca UNIQA franšize, primetili smo da iza velike volje i posvećenosti - pre svega - stoji rad, rad i samo rad. Danas, Mihajlović sam kaže da je za uspeh potreban još jedan „sastojak“. - *Zahvaljujući ljubavi prema klijentima, ljubavi prema poslu koji radimo i ljubavi prema kompaniji koju ekskluzivno zastupamo, a posebno prema zaposlenima, prvu kalendarsku godinu smo završili ispunivši planove prodaje davaoca franšize, kompanije UNIQA osiguranje. Veoma smo zadovoljni postignutim, i naročito ako imamo u vidu da smo, pored supruge i mene, uspeali da angažujemo još samo jednog agenta – kaže Mihajlović.*



Fot. S.Mihajlović

Mislim da bi se cela industrija osiguranja 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.

Sava Mihajlović

Za ovu godinu postavljeni su veoma ambiciozni planovi. Cilj supružnika Mihajlović je da prodajne rezultate povećaju za 50 odsto u odnosu na prethodnu godinu. Za to će im biti potrebno i angažovanje još najmanje troje ljudi. Međutim, Mihajlović kaže da je neobično da u zemlji sa stopom nezaposlenosti većom od 20 odsto zapošljavanje agenata osiguranja predstavlja jednu od najvećih teškoća. - *Mislim da bi se cela industrija osiguranja 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 – kaže Mihajlović.*

Srbija je, prema rečima ovog iskusnog prodavca osiguranja, pre 25 godina imala veću premiju osiguranja po glavi stanovnika od Slovenije, dok danas Slovenija ima skoro 30 puta veću premiju po glavi stanovnika od Srbije. - *Dovođenje prodaje osiguranja na ovaj nivo za industriju osiguranja u Srbiji značilo bi da umesto 500 miliona evra premije bude naplaćeno sedam milijardi evra premije – kaže Mihajlović.*

Za proteklih godinu dana preduzetničkog života najviše ga je šokirala taksa za gradsko građevinsko zemljište od 110.000 dinara. Kada su „pregrmeli“ taj izdatak, usledio je još jedan šok. Na adresu firme je stiglo obaveštenje o taksama za isticanje firme i reklama u iznosu od 450.000 dinara godišnje.

Mihajlović, međutim, kaže da je zadovoljan jer su za njega ipak najvažnija pozitivna iskustava koja je doživeo. Za ispunjenje postavljenih prodajnih ciljeva i pozitivnog rezultata poslovanja usledio je bonus davaoca franšize, kompanije UNIQA osiguranje.

Svom davaocu franšize bi savetovao da ostane najbolji u brzini isplate šteta osiguranicima jer je to, kako kaže, imperativ. - *Sektor šteta UNIQA osiguranja, zajedno sa celim rukovodstvom kompanije, ostvario je zaista briljantne rezultate. To potvrđuju i fantastična stopa rasta i profesionalan odnos koji su izgradili sa klijentima – naglašava Mihajlović.*