PRIVREDNA KOMORA SRBIJE

KONTINUIRANO USAVRŠAVANJE OVLAŠĆENIH POSREDNIKA I OVLAŠĆENIH ZASTUPNIKA U OSIGURANJU



PRODAJA ŽIVOTNOG OSIGURANJA ŠTEDNOG KARAKTERA – MODELI, IZAZOVI I MOTIVI KLIJENATA

(5 časova obuke)

ONLINE OBUKA

Obuka dostupna:

Od 27.10 - 03.11.2026.

Prema nalogu NBS ukoliko ste obuku na ovu temu već slušali, ne možete je slušati ponovo, jer Vam se obuka neće uvažiti.

1. **UVOD – ŽIVOTNO OSIGURANJE KAO PROIZVOD SA ŠTEDNOM KOMPONENTOM**
   - 1.1. Suština životnog osiguranja štednog karaktera kao proizvoda koji kombinuje zaštitu i investiciju.
   - 1.2. Značaj za pojedince i porodice kao dugoročni oblik finansijskog planiranja.
   - 1.3. Trendovi prodaje u Srbiji i Evropi.

2. **TRADICIONALNI I SAVREMENI KANALI PRODAJE ŽIVOTNOG OSIGURANJA**
   - 2.1. Direktna prodaja preko savetnika i agenata
   - 2.2. Bankoosiguranje kao ključni kanal prodaje štednih polisa
   - 2.3. Digitalni kanali – onlajn i mobilna prodaja
   - 2.4. Kombinovani modeli prodaje (lični kontakt + digitalni pristup)

3. **PRODAJNI PROCES – KORACI OD KONTAKTA DO ZAKLJUČENJA POLISE**
   - 3.1. Identifikacija potreba klijenta
   - 3.2. Predstavljanje proizvoda i koristi
   - 3.3. Objašnjenje štedne i riziko komponente
   - 3.4. Završetak prodaje i postprodajna komunikacija

4. **ULOGA PRODAJNOG SAVETNIKA U PROCESU PRODAJE**
   - 4.1. Stručnost i poznavanje proizvoda
   - 4.2. Komunikacione i psihološke veštine
   - 4.3. Etički aspekt prodaje – poverenje i transparentnost
   - 4.4. Izgradnja dugoročnog odnosa sa klijentom

5. **MOTIVI KLIJENATA ZA KUPOVINU ŠTEDNOG OSIGURANJA**
   - 5.1. Finansijska sigurnost porodice
   - 5.2. Dugoročna štednja i planiranje penzije
   - 5.3. Psihološki faktori – osećaj sigurnosti i stabilnosti
   - 5.4. Poreske i finansijske pogodnosti

PREDAVAČ:
Branislav Babuškov

Obuka je namenjena:
kandidatima koji žele da obnove licencu za ovlašćenog posrednika i/ili zastupnika u osiguranju, u skladu sa Odlukom o izmenama i dopunama Odluke o sticanju zvanja i usavršavanju ovlašćenih posrednika i ovlašćenih zastupnika u osiguranju („Službeni glasnik RS”, br. 11/2017)

6. IZAZOVI U PRODAJI ŠTEDNIH POLISA

6.1. Nedovoljna finansijska pismenost klijenata
6.2. Kompleksnost proizvoda i nerazumevanje koristi
6.3. Konkurencija bankarskih i investicionih proizvoda
6.4. Nepoverenje prema dugoročnim obavezama

7. PSIHOLOGIJA PRODAJE I ODNOS SA KLIJENTIMA

7.1. Empatija i slušanje potreba klijenta
7.2. Izgradnja poverenja kroz konsultativni pristup
7.3. Upravljanje prigovorima i dilemama
7.4. Vizuelizacija budućih dobitaka kao prodajna tehnika

8. REGULATIVA I ODGOVORNOST U PRODAJI ŽIVOTNOG OSIGURANJA

8.1. Zakon o osiguranju i nadzor Narodne banke Srbije
8.2. Obaveza informisanja i zaštita klijenata
8.3. Etički standardi u prodaji finansijskih proizvoda

9. DIGITALIZACIJA U PRODAJI ŠTEDNIH POLISA

9.1. Onlajn platforme i elektronsko potpisivanje ugovora
9.2. Automatizacija prodajnog procesa
9.3. Uloga veštačke inteligencije i analiza podataka

10. PREDLOZI ZA UNAPREĐENJE PRODAJE ŽIVOTNOG OSIGURANJA ŠTEDNOG KARAKTERA

10.1. Jačanje edukacije prodajnog kadra
10.2. Uvođenje jednostavnijih, transparentnih proizvoda
10.3. Razvoj partnerstva između osiguravača i finansijskih institucija
10.4. Kampanje za povećanje finansijske pismenosti stanovništva

11. ZAKLJUČAK

11.1. Prodaja životnog osiguranja štednog karaktera zahteva kombinaciju znanja, poverenja i empatije
11.2. Savremeni klijent traži jasnu vrednost i transparentnost
11.3. Budućnost prodaje leži u digitalno podržanom, ali ljudski orijentisanom pristupu.

Polaznici dobijaju: Prezentaciju i Sertifikat o odslušanom predavanju.	**Kotizacija:** 4.500,00 dinara po učesniku (bez PDV-a)

VAŽNO: Prilikom popunjavanja prijave za svakog polaznika neophodno je upisati njegovu mejl adresu, jer se na istu šalju podaci i informacije o predavanju. Po prijavi i evidentiranju polaznici na svoj mejl dobijaju obaveštenje sa pristupnim podacima.

Informaciju o načinu pristupanja dobićete putem mejla 26.10.2026. do kraja dana.

Privredna komora Srbije, Beogradska 39, 11000 Beograd
milana.pavlovic@pks.rs