

# Aida Drpljanin, dipl. oec. - Magistarski rad

Fakultet/Akademija	EKONOMSKI FAKULTET
Tip Rada	Magistarski rad
Kandidat, zvanje	Aida Drpljanin, dipl. oec.
Naziv Teme	Unapređenje distribucije usluga osiguranja korištenjem bankarske prodajne mreže
Rezime/Abstract	<p>Globalizacija postaje sinonim vremena u kojem danas živimo i kao takva je prisutna u svim sferama ljudskog djelovanja. Za mnoge je globalizacija finansijskih tržišta njena najvidljivija posljedica i najsnažniji pokretač. Kako se banke i osiguravajuća društva javljaju kao finansijske institucije koje još uvijek zauzimaju procentualno najveći dio finansijskog tržišta mora im se posvetiti posebna pažnja kako sa stanovišta usklađenosti njihova djelovanja tako i sa stanovišta njihove međusobne komparacije. Menadžeri osiguravatelja moraju posebnu pažnju posvetiti distribuciji usluga osiguranja, jer zavisno od poslovnih ciljeva osiguravatelja formiraju se i modeli distribucije usluga za koje se smatra da će najbolje odgovarati njihovim osiguranicima i strategiji društva. Samo unapređivanje kvaliteta usluge osiguranja omogućava osiguravatelju da ostane konkurentan na tržištu, što doprinosi razvoju partnerskog odnosa sa klijentima i ujedno privlači nove. Na finansijskom tržištu sve češće se susrećemo sa integrisanim pružanjem bankarskih usluga i usluga osiguranja pod zajedničkim nazivom bankoosiguranje. Bankoosiguranje kao kanal distribucije usluga osiguranja nastao je upravo kao posljedica globalnog trenda integracije sektora finansijskih usluga. Osiguravatelji i banke, nastoje da putem poslovne saradnje klijentima ponude raznovrsne proizvode sa finansijskim elementima i elementima osiguravajuće zaštite. Njihova poslovna saradnja ima za cilj njihov obostrani interes, u smislu zadržavanja postojećih klijenata i sticanje novih, te veću profitabilnost u poslovanju. Neki od osnovnih preduslova za razvoj bankoosiguranja su, edukacija zaposlenih u bankama za prodaju proizvoda osiguranja, zakonska regulativa koja omogućava prodaju osiguravateljskih proizvoda preko banke, vještine i predanost menadžmenta, dok posebno važnu ulogu ima korporativna kultura koja se često smatra i presudnom za dobro funkcionisanje cjeline. U radu su prikazane i smjernice (SWOT analiza) kojih bi se osiguravatelji i banke trebali pridržavati kako bi se došlo do adekvatne strategije primjene koncepta bankoosiguranja. Uočeno je da je najprihvatljivija ona strategija koja će najbolje iskoristiti snage, kapitalizirati prilike i minimalizirati prijetnje i slabosti. U vremenima jake konkurencije na finansijskom tržištu, provedena istraživanja u magistarskom radu su posebno značajna, jer mogu poslužiti za formiranje modela za unapređenje bankoosiguranja u Bosni i Hercegovini, koje bi rezultiralo povećanjem obima prodaje, unapređenjem akvizicije klijenata, ispunjavanjem specifičnih zahtjeva klijenata kao i održavanjem zadovoljstva klijenata uslugom. Ključne riječi: Bankoosiguranje, kanali distribucije usluga osiguranja, tržište osiguranja u Bosni i Hercegovini, model za unapređenje bankoosiguranja u Bosni i Hercegovini.</p>
Datum	14.03.2013
Predsjednik	Dr sc. Sejfudin Zahirović, redovni profesor Uža naučna oblast: „Teorija odlučivanja“ (Kvantitativna ekonomija) Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli
Mentor	Dr sc. Safet Kozarević, vanredni profesor Uža naučna oblast: „Teorija odlučivanja“ (Kvantitativna ekonomija) Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli
Član komisije	Dr sc. Senad Fazlović, vanredni profesor Uža naučna oblast: „Teorija odlučivanja“ (Kvantitativna ekonomija) Ekonomski fakultet Univerziteta u Tuzli
Član komisije	-
Član komisije	-
Zamjenski član	-
Dodatni detalji i lokacija	14.03.2013. godine u 09,00 sati na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Tuzli
Završne Odredbe	Pristup javnosti je slobodan. Magistarski rad može se pogledati u Sekretarijatu Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Tuzli radnim danom od 09,00 do 15,00 sati.