

postojećih suradnji s bivšim zaposlenicima, a sadašnjim partnerima-poduzetnicima, odlučili su da upravo takav poduzetnički pristup postane temelj njihove prodaje. Zajedno sa zaposlenicima razvili su model koji je pozitivan i za kompaniju i za njih kao pojedince te se lani više od 180 zaposlenika prodaje odlučilo na iskorak u poduzetništvo i osnivanje vlastitih agencija.

„Trendovi u industriji osiguranja i situacija na tržištu, posebice ono što se događa na tržištu kapitala i izrazito niske kamate, traže od nas da se mijenjamo i da se prilagođavamo tim novim uvjetima. Mijenjaju se i klijenti i njihove potrebe pa i mi moramo postati još agilniji u praćenju novih trendova i potreba te u pružanju odgovarajućih rješenja. Poduzetnički način razmišljanja rezultira inovacijama i stalnim traženjem načina kako unaprijediti poslovanje, a to podrazumijeva i stalno učenje i ulaganje u sebe. Prodaja osiguranja postaje sve složenija. Da bi se nekoga moglo kvalitetno savjetovati, a želimo biti savjetnici i partneri klijentima, o tako važnim temama kao što je osiguranje imovine, života i zdravlja ili disperziji rizika kroz diverzifikaciju financijskih ulaganja, mora se puno toga znati. Na ovaj način kroz zastupnike-poduzetnike poduzetnički pristup poslu uvodimo ne samo prodaju već i druge dijelove sustava. Da bi kao sustav mogli kvalitetno podržavati naše poduzetnike onda i sami moramo razmišljati poduzetnički naravno, dio razloga za iskorak u ovome smjeru je i podizanje produktivnosti odnosno daljnja racionalizacija troškova“, ističe **Hrvoje Smiljanić**, član Uprave Allianz.

Time su uspjeli promijeniti način razmišljanja i dosadašnji način rada i prodaju cjelovito transformirali kroz poduzetnički model. Iako je ta promjena nosila svojevrсни rizik i novi izazov ipak su uspjeli pokrenuti 180 –ak poduzetničkih priča u Hrvatskoj.

U takvom modelu transformacije prodaje odnos zaposlenik-poslodavac pretvara se u partnerski. Kao podršku partnerima osnovali su Poduzetnički klub koji okuplja više od 200 malih poduzetnika u industriji osiguranja. Cilj mu je podrška malim poduzetnicima u edukaciji, informiranju i umrežavanju. Poduzetnici su pokretači inicijativa i stoga je razvoj poduzetništva, stvaranje pozitivne poduzetničke klime, poticanje poduzetničkog načina razmišljanja i rada važno ne samo za pojedince, pojedine tvrtke već i za hrvatsko gospodarstvo u cjelini. ■

Svjatlana Pečinar

HRVOJE SMILJANIĆ, član uprave Allianz Zagreb

## Bivšim zaposlenicima smo partner i podrška



*Zaposlenici koji su osnovali svoje agencije, premijski u odnosu na prošlu godinu prosječno rastu 15% i zarađuju više nego što su zarađivali dok su bili zaposleni u Allianz*

**|PS| Inovativnim projektom djelatnike ste transformirali u poduzetnike. Kako ste im pomogli?**

Osigurali smo im zaista široku podršku. Pomogli smo im u planiranju cjelokupnog iskoraka u poduzetništvo, u polaganju licenci pri HANFA-i, aktivnostima vezanim uz otvaranje agencija, prikupljanju potrebne dokumentacije i planiranju troškova, zatim kroz pozajmice za temeljni kapital, povoljan najam prostora, motivirajuće provizijske stope i bonuse, najmoderniju digitalnu i mobilnu opremu itd... Zaista smo se potrudili postaviti priču da ona bude obostrano korisna i za Allianz i za naše partnere poduzetnike. Ona je istodobno korisna i za naše klijente – naši poduzetnici u prodaji postaju i prema nama zahtjevniji, potiču nas na traženje novih i još boljih rješenja, a sve u korist veće mogućnosti izbora i zadovoljstva naših klijenata.

**|PS| Kakvi su dosadašnji rezultati projekta i daljnji koraci?**

Danas, samo godinu dana nakon odluke o transformaciji cjelokupne prodaje po modelu zastupnika-poduzetnika, imamo više od 180 zaposlenika koji su osnovali svoje agencije, koji premijski u odnosu na prošlu godinu prosječno rastu 15% i zarađuju više nego što su zarađivali dok su bili zaposleni u Allianz.

Planovi su nam nastaviti poticati na poduzetnički iskorak sve one koji za to imaju potencijala, proširiti poduzetničku mrežu, redizajnirati i formirati određene proizvode, nastaviti podizati razinu znanja i kvalitete usluga te zajedno s našim partnerima u fokus svih naših napora i aktivnosti staviti klijente i njihove potrebe.

**|PS| Da li se takva opcija i pogodnost nudi isključivo djelatnicima Allianz ili se može uključiti i netko izvana?**

Mi smo sada usmjereni prvenstveno na naše zaposlenike, ali surađujemo već godinama i s drugim agencijama. Razrađen i uhodan program, u međuvremenu usavršen iskustvima onih koji su ga prošli, nudimo svim zainteresiranima, kako postojećim tako i budućim, poduzetnicima u osiguranju. Ovakvu opciju nudimo i svim ostalima zainteresiranima na tržištu osiguranja.

**|PS| Održan je i prvi Poduzetnički klub. Koja mu je svrha i hoće li ih biti još?**

Kada smo pristupili zaposlenicima s idejom transformacije cjelokupne prodaje po modelu zastupnika-poduzetnika odmah smo im rekli da im želimo biti partner i podrška kako u uspostavljanju vlastitog posla i poslovnoj suradnji u samoj prodaji tako i u razvoju njihovog poslovanja i njih kao poduzetnika. Svjesni važnosti edukacije i stalnog ulaganja u sebe, važnosti umrežavanja i korištenja iskustava te pozitivnih inicijativa drugih razvili smo ideju Poduzetničkog kluba koji će redovito okupljati naše poduzetnike partnere i biti mjesto na kojem će dobivati informacije relevantne za njihovo poslovanje, stjecati nova znanja, imati priliku slušati zanimljive i inspirativne govornike, razmjenjivati vlastita iskustva...Smatramo da je to malim poduzetnicima, a upravo su oni naši partneri, vrlo vrijedno jer im sve to nije jednako dostupno kao velikim tvrtkama, a ključno je za uspješan razvoj bilo kojeg posla. ■