


CRIZA FINANCIARĂ

MODALITĂȚI DE ADAPTARE A PIETEȚEI DE BROKERAJ



CERASELA NERGHEȘ

SINAIA, FIAR 2009



***" Uneori, nu este
suficient să dai ce
ai mai bun. Trebuie
să faci ceea ce
trebuie!"***

Winston Churchill



Principalele modalități de adaptare:

- generale

*-specifice pieței de
brokeraj*



**În esență, cele generale
sunt:**

**-diminuarea
cheltuielilor**

**- creșterea
veniturilor**



**Limitarea consecventă și
conștientă s-a produs asupra
următoarelor capitole de cheltuieli:**

- protocol**
- reclamă**
- deplasări**
- prestări servicii**
- chirii**
- salarii**
- comisioane**



Creșterea veniturilor:

-renegocieri de comisioane

**-revizuirea modelului de
afacere**



Modalități specifice pieței de brokeraj:

- 1. colaborarea cu mai mulți asigurători**
- 2. revizuirea contractelor încheiate cu asigurătorii**
- 3. garanții suplimentare: înțelegeri scrise pentru precontracte, abrobări, declarații, anexe, procese verbale**




Modalități specifice pieței de brokeraj:

- 4. obținerea de alte facilități, avantaje, servicii**
- 5. cultivarea menținerii clienților**
- 6. limitarea creditării clienților**
- 7. constituirea unor rezerve de bani gheață**
- 8. stoparea achizițiilor**




Modalități specifice pieței de brokeraj:

- 9. investiții în aspectele cheie: angajații proprii**
- 10. reinventarea sistemului de bonus**
- 11. studierea pieței, investiții în cunoașterea acesteia**



***“ Există două lucruri
pe care oamenii le
doresc mai mult decât
sexul și banii...
recunoașterea și
laudele ”***

Mary Kay Ash



*“Un lider este
un negustor de
sperante!”*

Napoleon



Transformarea managerului într-un adevărat lider:

- fii profesor**
- fii predicator**
- fii antrenor**
- fii psiholog**