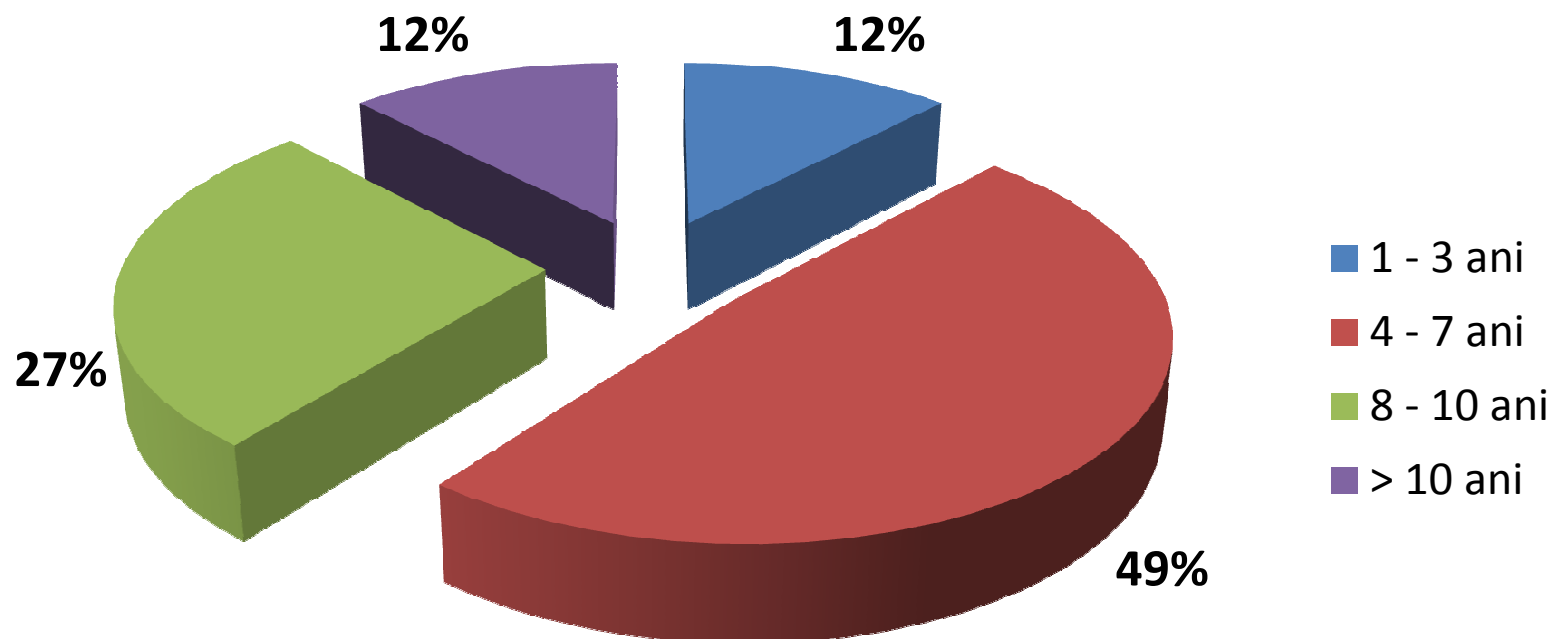
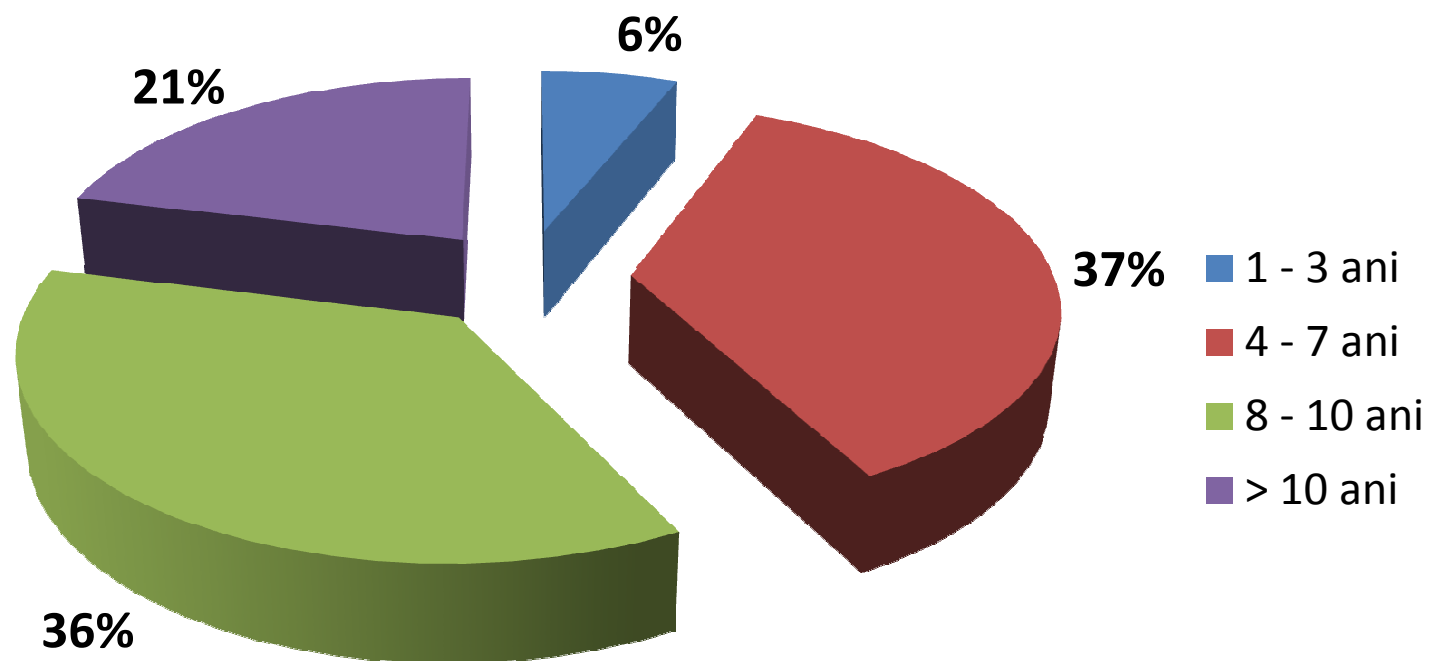


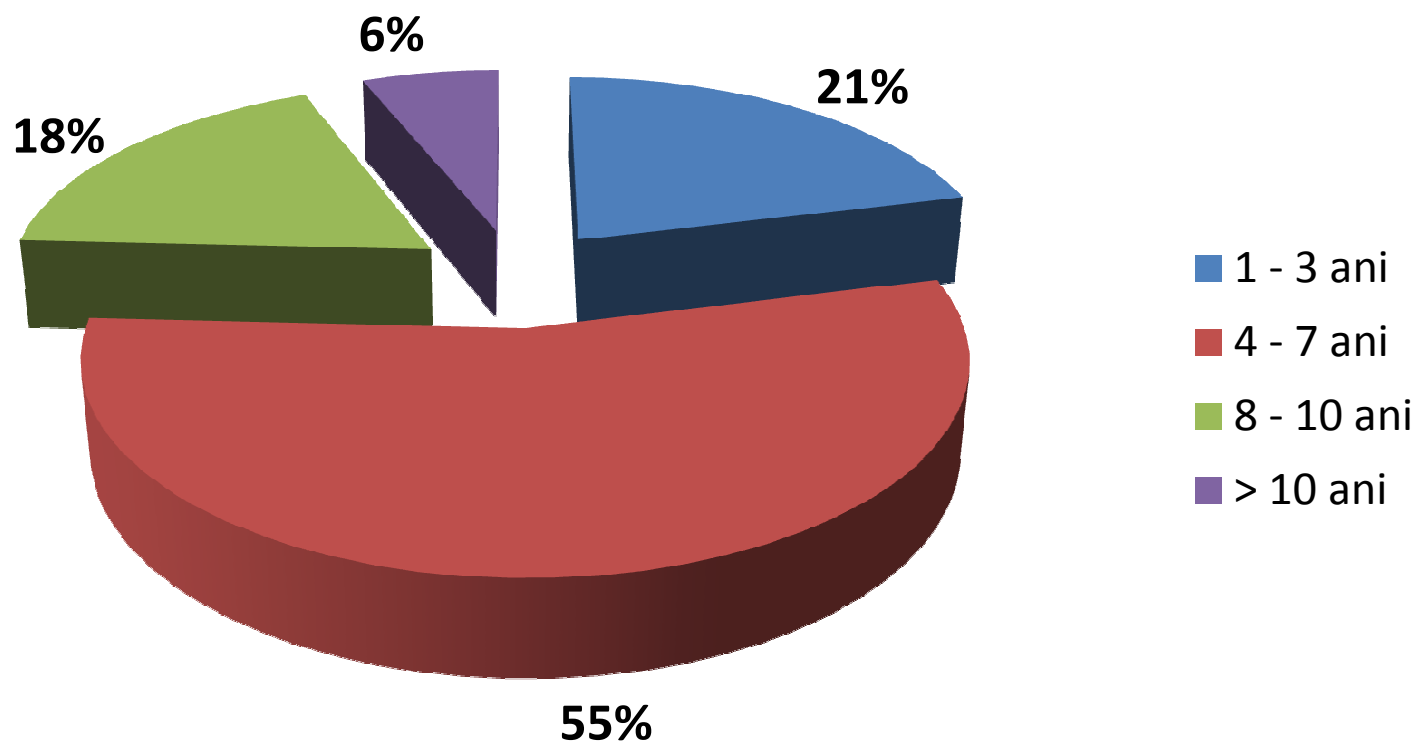
1. În câți ani estimați că va deveni profitabilă industria asigurărilor din România?



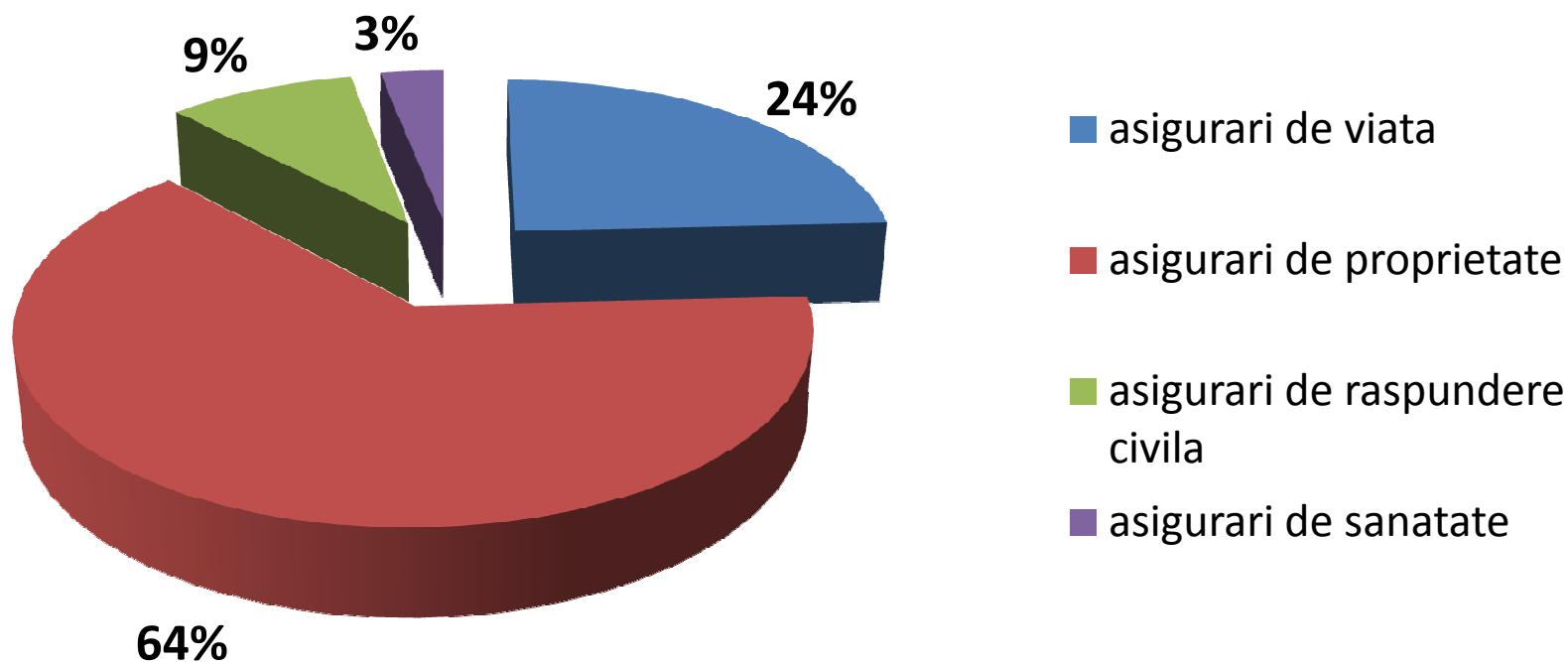
2. În câți ani se va apropia ponderea asigurărilor de viață de cea a asigurărilor generale?



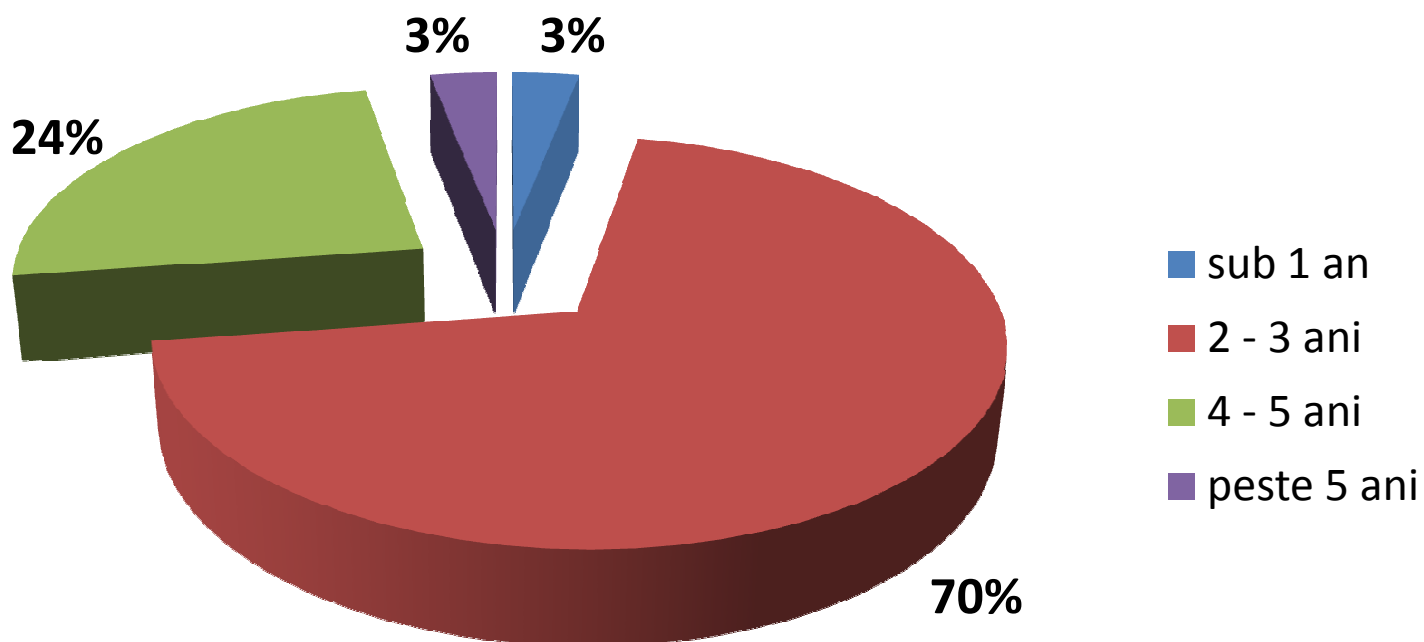
3. În câți ani ponderea vânzărilor prin canale alternative (agenți, brokeri, bancassurance) va depăși ponderea vânzărilor directe?



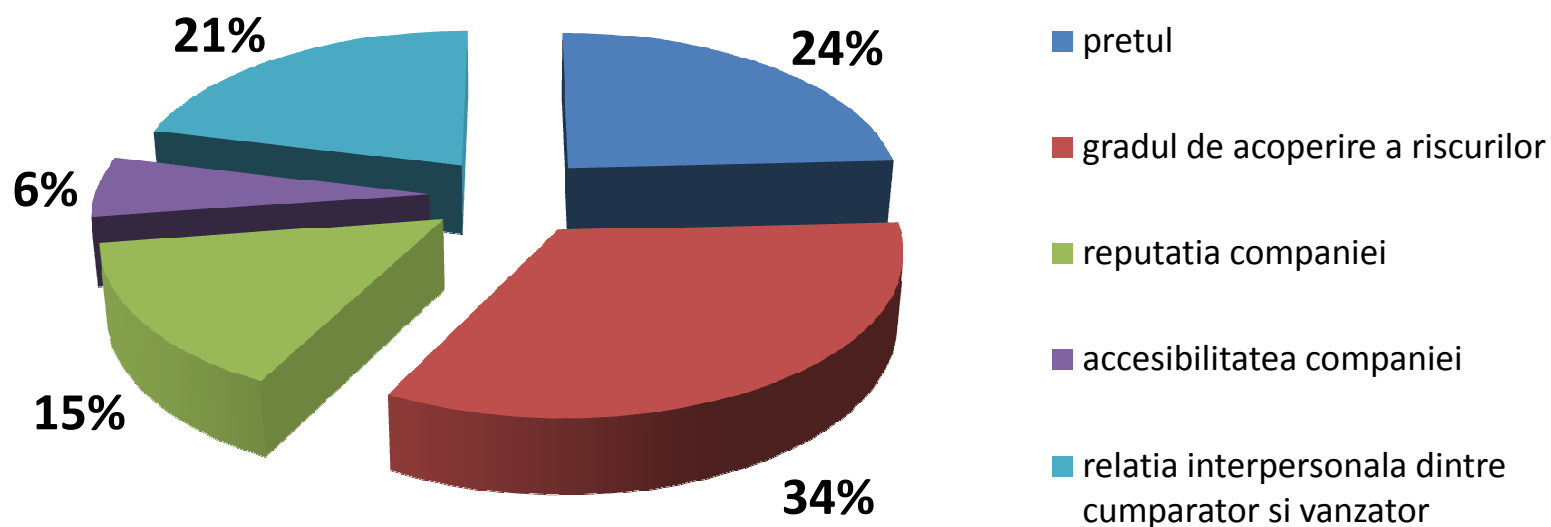
4. Care este clasa de asigurări cu cel mai mare potențial de dezvoltare, exceptând clasa auto?



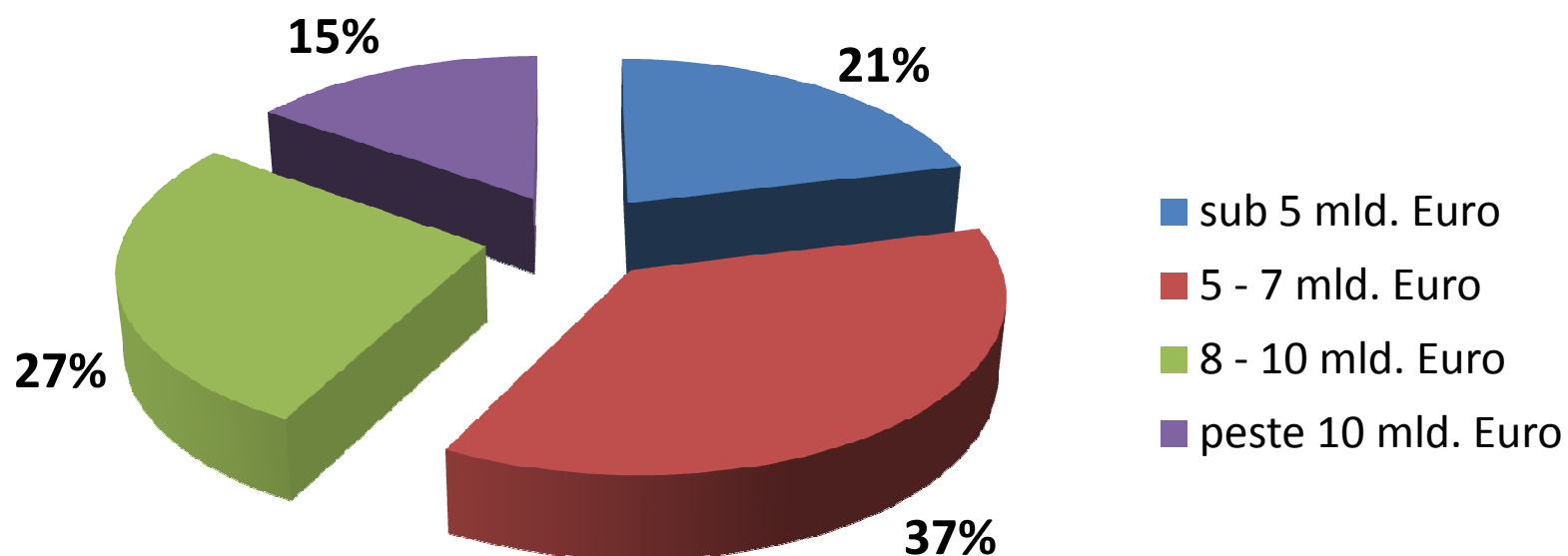
5. Ce interval de timp este necesar unui angajat în asigurări pentru a ajunge la un nivel de pregătire corespunzător?



6. Care este factorul cel mai important care determină un potențial client să își încheie o poliță de asigurare?



7. Ce volum de afaceri va atinge piața de asigurări din România peste 5 ani?



8. Ce aspect considerați că trebuie îmbunătățit în relația asigurător – broker?

