

# Treba biti **najbolji**, ne najveći

➤ **Puna financijska stabilnost omogućila je grupi Sava Re da uđe u poslove osiguranja najprije u Sloveniji, a zatim i na nekim od tržišta bivše Jugoslavije**

**S**ava Re dominantna je reosigurateljna tvrtka u Sloveniji koja drži gotovo 60 posto reosigurateljnog tržišta u jednoj od najmlađih članica EU. Poslovima reosiguranja pokriva oko 60 zemalja u svijetu, a izuzetan kreditni i financijski rejting omogućio je tom uspješnom reosiguratelju iskorak i u poslovima osiguranja, kako na slovenskom tako na tržištima bivše Jugoslavije. O trenutačnim pozicijama i ambicijama slovenskog reosiguratelja, europskim iskustvima, ali i o mogućnostima da uđe na hrvatsko tržište, razgovaramo sa Zvonkom Ivanušičem, zamjenikom predsjednika Uprave Sava Re.

■ **Podaci za prošlu godinu pokazuju da se poslovanje Sava Re nastavilo kretati uzlaznom linijom. Što kažu brojke?**

U 2006. ostvarili smo 104 milijuna eura reosigurateljne premije u odnosu na 92,1 milijuna u 2005. godini. Trećinu te premije ostvarili smo na inozemnim tržištima, uglavnom u Austriji, Španjolskoj i Švedskoj, a ne treba zanemariti podatak da smo u poslovima reosiguranja prisutni u oko 60 svjetskih zemalja. Rast reosigurateljne premije za više od 40 posto na vanjskim tržištima rezultat je našeg iznimnog kreditnog rejtinga BBB+ (S&P), ali i financijske stabilnosti s rejtingom AAA. Time smo znatno povećali udio vanjske premije iz reosiguranja u ukupnoj premiji i približili se cilju da tu premiju uravnotežimo s premijom u Sloveniji.



**Rast reosigurateljne premije za više od 40 posto na vanjskim tržištima rezultat je našeg iznimnog kreditnog rejtinga BBB+ (S&P), ali i financijske stabilnosti s rejtingom AAA**

■ **Rast reosigurateljne premije, ali i ukupnih sredstava Sava Re grupe, koja su u 2006. dosegla 279,3 milijuna eura, omogućio je ulazak u nove poslove?**

Činjenica je da imamo punu stabilnost kao financijska institucija, što potvrđuje i naš financijski rejting, i to nam je omogućilo da uđemo u poslove osiguranja najprije u Sloveniji, a zatim i na nekim od tržišta bivše Jugoslavije. U Sloveniji smo kupili osiguravajuće društvo Tilia te dokapitalizirali i kupili i Osiguranje Maribor, u kojem imamo malo manje od 46 posto udjela. Oba ta društva danas imaju stabilno poslovanje i povećava im se tržišni udio u Sloveniji. Uočili smo i nekoliko dobrih prilika za kupnju na prostorima bivše Jugoslavije. Riječ je o Srbiji, Makedoniji i Kosovu, sredinama s velikim potencijalom i širokim mogućnostima za razvoj osigurateljne djelatnosti, za razliku od Slovenije i Hrvatske, gdje je to tržište prilično zasićeno.

■ **Što je konkretno kupljeno i u kojem vlasničkom udjelu?**

U Srbiji smo kupili Polis osiguranje, koje je već preimenovano u Sava osiguranje Beograd. To je deseti najveći osiguratelj u Srbiji s gotovo dva posto tržišnog udjela i u našem je stopostotnom vlasništvu. Zasad u Srbiji nećemo ići odmah sa životnim osiguranjima nego ćemo nuditi usluge osiguranja osoba od posljedica nezgoda, kasko osiguranje, osiguranje robe u prijevozu, osiguranje imovine i osiguranje kredita. U Makedoniji je kupljeno 54 posto udjela Tabak osiguranja, i to je treći po veličini osiguratelj u toj državi sa 16 posto udjela na tržištu. I napokon, na Kosovu je kupljen 51 posto vlasničkog udjela u osiguravajućem društvu Dukagjini, također trećem po veličini na Kosovu, sa 19 posto udjela na tržištu.

■ **Kad smo već kod vlasničkih odnosa, u čijem je vlasništvu Sava Re?**

Sava Re gotovo je sto posto u vlasništvu SOD-a (Slovenska ostavinska družba). Riječ je o fondu za denacionalizaciju koji je nastao u procesu privatizacije. U tom procesu SOD-u je dodijeljena i Sava Re, koja je dotad bila u društvenom vlasništvu. Za nas je bitno da sa SOD-om imamo izuzetno dobre i stabilne odnose, da su njegovi planovi s nama dugoročni i da se ne razmišlja o prodaji.

■ **Znači da se privatizacija ne očekuje tako skoro?**

To dakako ovisi od SOD-a, koji će zaključiti sa svojim poslovanjem oko 2016. godine. Ali, ponavljam, planovi SOD-a su dugoročni, a mi smo partneri koji mu nose znatnu dobit i zasad, koliko znam, privatizacija ne dolazi u obzir. Štoviše, prevladava mišljenje da, ako se Sava Re ponudi za prodaju, kupac će morati pokazati dugoročne namjere s društvom.

■ **Postoji ideja da se osiguratelji u Sloveniji udruže u jedan financijski, odnosno osigurateljni holding?**

O tome se tek počelo razgovarati. Prijedlog je također da se taj holding može u daljnjim koracima povezati s bankom. Naš vlasnik razmišlja i o toj opciji i o njoj se razgovara u Vladi, ali, ponavljam, zasad su to samo razgovori.

■ **Vratimo se još malo na vaše nove poslove s osiguranjem. Kakve su vam ambicije na slovenskom osigurateljskom tržištu?**

Pa, u našim planovima i dokumentima nigdje ne piše da moramo biti veliki, da se moramo stalno širiti i ići u ekspanziju. Naš je cilj da budemo dobri. Mi kao reosigurateljna tvrtka imamo dobar uvid o to što se u svijetu događa novo s osigurateljskim proizvodima, informacijskom tehnologijom, pristupom u rješavanju šteta i ta nova znanja nastojimo prenijeti na naša društva u Sloveniji i izvan nje i tako postići novu kvalitetu. Dakle, naša ambicija nije da dostignemo ili postanemo jaki kao Triglav osiguranje, nego da ono što radimo bude kvalitetno. Treba biti najbolji, ne najveći. A ako budemo najbolji, premija će sama doći.

■ **Vrijedi li isto i za vaše ambicije u regiji?**

I tu je naglasak na kvaliteti. Želimo uskladiti znanja i iskustva u svim našim društvima. Tako možemo ostvariti više sinergijskih učinaka. Zato, kad tražimo najbolja rješenja za IT sistem i procesnu tehnologiju u Tiliji, ista rješenja možemo zatim koristiti u Mariboru, Beogradu, Skoplju, Prištini. Istina, nismo potpuno bez poslovnih ambicija, ali i ne trčimo za velikim rastom. Namjera nam je da već u drugoj polovici godine u Srbiji i na Kosovu ponudimo životno osiguranje, a poslije i u Makedoniji. Zasad je ipak u prvom planu da postignemo kompatibilnost svih sudionika u procesnoj tehnologiji, dokumentaciji, informacijskom sistemu, organizacijskoj strukturi...



**Dvije razine obrazovanja zaposlenika u osiguranju**

U Sloveniji imamo dvije razine osposobljavanja zaposlenika u osiguranju. Prva je formalna kroz Udruženje osiguratelja Slovenije u okviru kojeg se organizira školovanje i polaganje ispita i tek nakon položenog ispita, dobije se licenca za rad u osiguranju. Taj sustav obrazovanja otvoren je za sve koji žele raditi u osiguranju. Na toj formalnoj razini imamo i magisterij za aktuare i financijske djelatnike u osiguranju pri Ekonomskom fakultetu. Druga razina je obrazovanje unutar osiguravajućih društava koje prethodi formalnom dijelu pri Udruženju osiguratelja i koje se ostvaruje stalnim predavanjima, seminarima, stručnim skupovima itd. Što se vrhunskog menadžmenta tiče, zakon nalaže da kandidat za menadžera prethodno mora četiri godine raditi u financijskim tvrtkama, a tek onda se polaže ispit za dobivanje licence za menadžment. U okviru tog ispita kandidat mora dokazati svoje sposobnosti i posebno iznijeti program za uspješno vođenje menadžerskog posla.

■ **Na koji segment tržišta računate ovdje i u regiji?**

Fizičke osobe, obrt, malo poduzetništvo. To je segment tržišta koji na dulji rok osigurava stabilan rast. U poslovanju na tom segmentu tržišta bitni su kvaliteta, brzina i okretnost, a to su upravo naši aduti.

■ **Kad je riječ o regiji, zašto ste prodali vlasnički udjel u Heliosu umjesto da ga preuzmete i zašto ste u novim akvizicijama zaobišli Hrvatsku?**

Sava Re imala je 30 posto vlasništva u Heliosu i mi smo htjeli kupiti to društvo. No, pregovori s partnerima pokazali su da je to nemoguće i zato smo prodali svoj udjel. Što se tiče ponovnog ulaska na hrvatsko tržište, ono je prilično zasićeno, konkurencija je na visokom stupnju, no u stvari i nema prave prilike.

#### ■ Govori se o prodaji Zagreb osiguranja?

To je za nas prevelika investicija jer i Sava Re ima neke limite što se kapitala tiče i mi ne želimo narušiti našu financijsku stabilnost.

#### ■ Kako ocjenjujete dosadašnje godišnje susrete osiguratelja i reosiguratelja iz regije (SORS) i imate li prijedlog za podizanje kvalitete tih susreta?

Godišnji susreti osiguratelja i reosiguratelja bivše Jugoslavije već su postali značajna institucija za razmjenu informacija, znanja i iskustava među osiguravajućim društvima. Ti će susreti postati još važniji s obzirom na najavljene strože odredbe poslovanja, posebno što se tiče kapitala i menadžmenta i na potrebu da se standardi osigurateljnog poslovanja ujednače s onima u Europi. Čini mi se prihvatljivom ideja da s vremenom SORS preraste u regionalni skup zemalja jugoistočne Europe, što bi mu dalo novu dimenziju i kvalitetu.

#### ■ I za kraj, jesu li osiguratelji u Sloveniji imali problema s prihvaćanjem europskog zakonodavstva u osiguranju i kakve su vam poslovne ambicije na europskom tržištu?

Zakoni i propisi koji reguliraju osigurateljnu djelatnost u Sloveniji već su u potpunosti usklađeni s europskim, jednako kao i poslovanje osiguratelja. Međutim, koliko znam, tu za Hrvatsku i druge ne bi trebalo biti većih problema jer je zakonodavstvo u regiji strože nego u Europi. Veći problemi za osiguratelje nastupit će potkraj 2010., kad stupaju na snagu novi propisi o visini minimuma kapitala koji društva moraju imati.

Što se tiče naših poslovnih ambicija na europskom tržištu, one su usmjerene isključivo na područje reosiguranja. Svoju osigurateljnu aktivnost zasad smo zaočuzili onim što već imamo u Sloveniji i regiji

Zvonko Gajski, Nikola Milijević ■

Duško Jovanović, generalni direktor Sava osiguranja

## Namjeravamo postati snažan tržišni igrač u Srbiji

Grupa Sava Re u Sava osiguranju vidi odličnu prigodu za ostvarenje svojih strateških ciljeva u Srbiji. Solidna tržišna pozicija, u kombinaciji s dobro razvijenom bazom distributivne mreže i iskusnim menadžmentom, predstavlja, naime, jedinstvenu platformu za korištenje potencijala rasta tržišta osiguranja u Srbiji. O planovima daljnjeg razvoja i promjenama koje je tvrtka pretrpjela posljednju godinu razgovarali smo s predsjednikom Uprave Sava osiguranja, tvrtke u 100-postotnom vlasništvu Sava Rea, Duškom Jovanovićem.

#### ■ Koliki udio tržišta drži Sava osiguranje? Koja je struktura portfelja?

Godina 2006. završena je s pozitivnim bruto rezultatom poslovanja u iznosu od 75,034.000 dinara (23,44 posto više nego u 2005.), bruto premija osiguranja iznosi 685.951.000 dinara (18,82 posto više nego u 2005.). Prema službenim podacima Narodne banke Srbije o ostvarenoj premiji osiguravajućih društava za devet mjeseci 2006., udio u premiji Sava osiguranja na tržištu Srbije bio je 1,74 posto.

U strukturi premije osiguranje od odgovornosti motornih vozila čini 77,89 posto, a ostale vrste neživotnih osiguranja 22,11 posto.

#### ■ Što je za tvrtku značio ulazak slovenskog reosiguratelja Sava Re?

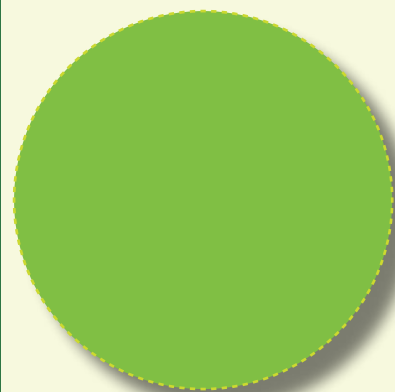
Strateški je cilj Sava Rea postati jedan od važnijih sudionika na srpskom tržištu osiguranja, s rastućim udjelom, što će joj omogućiti da ima kvalitetne i profitabilne proizvode. U dugoročnom planu grupe je pet posto udjela na tržištu u svakom od glavnih poslovnih segmenata. Od Sava osiguranja želi napraviti snažnog igrača i pomoći mu u postizanju zdrave konkurencije na tržištu osiguranja u Srbiji.



Duško Jovanović

#### ■ Je li ulaskom slovenskog kapitala Sava osiguranje napravilo zaokret u poslovanju

## Sava osiguranje, Beograd



Udio SavaRe osiguranja: 100%

#### i tržištu ponudilo neke nove osigurateljne proizvode?

Naš većinski vlasnik predviđa da zadržimo i proširimo postojeće linije poslovanja i da, na osnovi najbolje prakse i *know-how* Sava Re grupe, poboljšamo postojeće i uvedemo nove proizvode i distributivne kanale. Kroz sveobuhvatan prijenos tehničkih znanja, namjerava predano raditi na poboljšanju efikasnosti usluga i proširenju spektra proizvoda, kao i na identificiranju, koncipiranju i poboljšanju postojećih proizvoda i uvođenju novih, koji će biti prilagođeni potrebama korisnika osiguranja u Srbiji. Uz to, namjeravamo razvijati postojeće distributivne kanale, uz istodobno uvođenje novih, pouzdanih koji će Sava osiguranju omogućiti da ostvaruje korist u uvjetima stalnog razvoja potreba potrošača i promjena na tržištu.

#### ■ Koji su planovi Sava osiguranja za 2007. godinu?

Namjeravamo utrostručiti premiju, koja je u posljednje četiri godine uvećana više od tri puta. Planirana bruto premija za 2007. godinu iznosi 772.855.871 dinara, što je 12,67-postotni rast.

Drugi važni planovi su:

- predviđene promjene u tarifama premija i uvjeti osiguranja
- uvođenje novih, odnosno promjena postojećih proizvoda osiguranja
- izmjene u strukturi portfelja
- otvaranje novih predstavništava
- povećanje interne prodajne mreže
- uvođenje novih kanala prodaje
- propagandne aktivnosti.

U planiranoj strukturi bruto premije najveći udjel, 75,61 posto, ima obvezno osiguranje motornih vozila za štete pricinjene trećim osobama. No, prodaja osiguranja bit će usmjerena prema povećanju udjela ostalih vrsta osiguranja, a planirano je da u 2007. raste sa 22,11 posto na 24,39 posto.

U 2007. planira se suradnja s većim brojem društava za posredovanje u osiguranju i početak suradnje s društvima za zastupanje u poslovima osiguranja i zastupnicima u osiguranju, registriranim kod Narodne banke Srbije. Planiramo i početak prodaje osiguranja preko barem jedne od banaka s kojima već imamo poslovnu suradnju. Kanimo poboljšati suradnju s turističkim organizacijama na poslovima posredovanja u osiguranju, s obzirom na to da je predviđeno uvođenje zdravstvenog osiguranja za putovanje u inozemstvo.

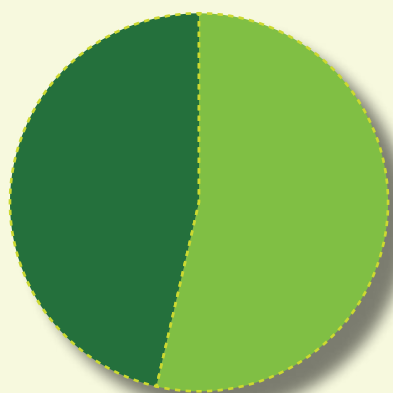
Posebna pozornost posvetit će se internoj zastupničkoj mreži, kao ključnom kanalu prodaje. Planira se otvaranje tri do pet novih predstavništava i jačanje postojeće prodajne mreže.

**Blaže Srbinovski**, generalni direktor Tabak osiguranja

## Na krilima jakog većinskog vlasnika

Suradnja makedonskog Tabak osiguranja i Sava Rea započela je tijekom 2006. godine, kad je slovenski reosiguratelj u makedonskoj tvrtki postao vodeći u ugovoru reosiguranja. U siječnju 2007. Sava Re preuzela je i većinski paket dionica. Time se, kažu u Tabaku, dobilo na sigurnosti tvrtke i podizanju rejtinga na domaćem tržištu. Sada iza njih stoji partner koji ima znatno veći kapital i koji je omogućio da uđu na sve liste svih najvećih svjetskih brokerskih i osiguravajućih društava. Uz to, dobili su i dopunski *know-how*. Blaže Srbinovski, predsjednik Uprave Tabak osiguranja, o tome kakvo je stanje zatekla tvrtka Sava Re kaže:

### Tabak, Skoplje



Udio SavaRe osiguranja: **53,7%**

“Prema neslužbenim podacima za 2006., ukupno tržište osiguranja u Makedoniji je 88,6 milijuna eura (životno i neživotno osiguranje), samo dio tržišta neživotnog osiguranja iznosi 87,9 milijuna eura. Ukupna premija za 2006. iznosi 14,4 milijuna eura, odnosno 16,25 posto od ukupnog tržišta ili 16,4 posto od dijela tržišta u neživotnom osiguranju (Tabak osiguranje posluje samo u dijelu neživotnog osiguranja).

A što se tiče strukture portfelja, 62 posto čini imovinsko osiguranje, sedam posto osiguranje od posljedice nesretnog slučaja, 11,5 posto autoodgovornost, 17,5 posto auto kasko, na odgovornost se odnosi 1,5 posto, a na transport 0,5 posto. Tabak osiguranje lider je na makedonskom tržištu u dijelu imovinskog osiguranja”.

### ■ Je li ulaskom slovenskog kapitala Tabak osiguranje napravilo zaokret u poslovanju i tržištu ponudilo neke nove osigurateljne proizvode?

Preuzimanje većinskog paketa dionica Tabaka dogodilo se tijekom siječnja, pa je prerano govoriti o nekom velikom zaokretu u poslovanju. No, već su dogovoreni i pripremljeni novi proizvodi koji su postavljeni na principu veće segmentacije makedonskog tržišta, kao i obuhvat pokriva koji je optimalno potreban za različite osiguranike.

### ■ Koji su planovi Tabak osiguranja za 2007. godinu?

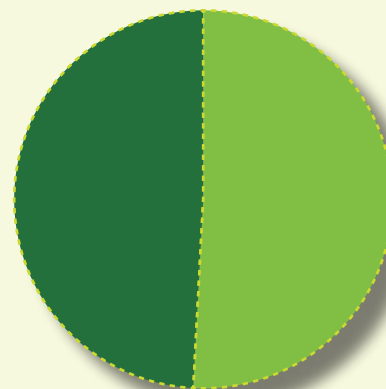
Razvojni planovi za 2007. uglavnom se odnose na povećanje udjela na tržištu osiguranja odgovornosti i dijelu malih i srednjih rizika, što namjeravamo postići širenjem prodajne mreže i uvođenjem novih proizvoda. Osiguranje odgovornosti na makedonskom je tržištu u usponu i tu postoji realna mogućnost povećanja portfelja Tabaka. Prednost Tabaka je da iza njega stoji tvrtka koja ima znatno veće znanje u osiguranju odgovornosti i koja može pružiti najbolju podršku u dijelu kreiranja proizvoda koji su potrebni na makedonskom tržištu.

**Ekrem Lluka**, član Uprave Dukagjini osiguranja

## Širenje na albansko tržište

Predsjednik Uprave kosovskog osiguravajućeg društva Dukagjini Ekrem Lluka najavio je da će u partnerstvu sa Sava grupom ove godine osnovati tvrtku za životno osiguranje u trenutku kad CBAK prihvati regulativu vezanu uz to, ali i skorašnji izlazak na albansko tržište osiguranja. Na tržištu na kojem posluje devet osiguravajućih društava Dukagjini drži 19,61 posto udjela, uz strukturu portfelja koji čine 87 posto autoodgovornost i 13 posto ostala osiguranja.

### Dukagjini, Priština



Udio SavaRe osiguranja: **51%**

### ■ Što je za tvrtku značio ulazak slovenskog reosiguratelja Sava Re?

- Prije svega, cilj je udruživanje fondova i stvaranje partnerstva na bazi zajedničkih udjela radi usavršavanja i implementiranja novih produkata i njihova plasmana. Nadamo se da će u eri tržišne globalizacije to pridonijeti ispunjavanju osiguravajućih standarda koji će utjecati na daljnji razvoj naše tvrtke i njezino integriranje među poznate europske i svjetske osiguratelje. Ulaskom slovenskog partnera u Dukagjini osiguranje u kratkom smo roku uspjeli uvesti novu organizacijsku strukturu napravljenu prema modelu Sava grupe. Dukagjini osiguranje lako se uklopilo u zajednički model organiziranja i predstavljanja na tržištu, čime su stvoreni uvjeti za agresivan nastup u regiji. Tržištu smo ponudili dva dobro prihvaćena proizvoda, s kojima ćemo, prema našim procjenama, polučiti dobar rezultat u kratkom razdoblju.



Ekrem Lluka

### ■ Koji su planovi Dukagjini osiguranja za 2007. godinu?

U našem strateškom planiranju za 2007. postavljen je cilj, a to je osvajanje liderske pozicije na kosovskom tržištu osiguranja. Predviđanja su da za ovu poslovnu godinu povećamo plan za 20 posto, uz promjenu strukture portfelja, tako da se na autoodgovornost odnosi 70 posto, a ostatak na ostala osiguranja. Ta su očekivanja realna i temelje se na već uvedenim novim proizvodima, ali i na usavršavanju ostalih. ■