

Državni sektor ostaje vjeran DDOR-u

■ DDOR će i dalje ostati DDOR Novi Sad, bez obzira na to što je novi vlasnik Fondiaria SAI. Kupac je prepoznao vrijednosti i poziciju tog branda na tržištu i svjestan je da bi promjena naziva bila čisti gubitak. Fondiaria je ugovorom preuzela obvezu da se ne mijenja naziv, a ni sjedište tvrtke

Potkraj prošle godine drugo po veličini osiguravajuće društvo u Srbiji, DDOR Novi Sad, prodano je trećem po veličini osiguratelju u Italiji, Fondiariji SAI. Time je uvelike promijenjena struktura srpskog tržišta osiguranja s obzirom na to da je većinski prešlo u privatni sektor. Proces privatizacije DDOR-a trajao je iznimno dugo, više od godinu dana, a konačno bi se trebao zaključiti na konstitutivnoj sjednici novog Upravnog odbora zakazanoj za 10. ožujka. U povodu te velike promjene koja se dogodila u jednoj od najpoznatijih osiguravajućih tvrtki na području negdašnje Jugoslavije i zamaha koji je zahvatio tržište Srbije, razgovarali smo s Darkom Botićem, generalnim direktorom DDOR-a Novi Sad.

■ Jeste li zadovoljni prošlogodišnjim rezultatima DDOR-a Novi Sad?

Cijele prošle godine tekao je proces privatizacij, što je pomalo utjecalo na osiguravanike, a i naše mogućnosti da se posvetimo maksimalno osnovnom poslu. Morali smo uložiti dodatni napor kako bismo postigli dobre rezultate. Uz to, kao i ostale financijske tvrtke u Srbiji, i nas je pogodilo stanje u ekonomiji i na burzi. Nadalje, imali smo prilično velik broj šteta iz obveznog osiguranja motornih vozila. U Srbiji su, uz to, još uvijek česte krađe skupih automobila. U pravilu su posrijedi najskuplji automobili, bez obzira na to što ugrađujemo GPS uređaje za praćenje i imamo tvrtku kćer koja prati vozila. Očigledno je riječ o organiziranom kriminalu i kriminalcima koji prilikom krađe blokiraju sustave za praćenje. U tom segmentu bilježimo velik broj šteta, a sve to utječe na konačni rezultat. Narodna banka Srbije potkraj godine korigirala je odluku vezanu uz rezervacije potencijalnih šteta. Primjena te odluke dodatno će povećati naše rezervacije, što je u redu, ali za posljednicu ima umanjeње profita. U tijeku je revizija i verifikacija podataka za prošlu godinu. Očekujemo dobit od dva milijuna eura. Ukupno



”Zadovoljan sam što su naši klijenti shvatili da promjena vlasnika ne mora značiti i promjenu osiguratelja – obnovili smo suradnju sa svim velikim osiguranicima iz državnog sektora, kaže Darko Botić

fakturirana premija bila je oko 150 milijuna eura. Nismo ni očekivali spektakularne rezultate, najvažnije je da smo ostvarili plan, niti velika tvrtka može rasti stopom od 40 posto. Naš tržišni udio je oko 28 posto, što je u odnosu na godinu prije pad za oko jedan posto, što je zapravo beznačajno. To je normalno s obzirom na pojavu konkurencije i promjenu strukture portfelja tržišta u Srbiji.

■ Kako će se preuzimanje DDOR-a Novi Sad odraziti na razvoj tržišta osiguranja u Srbiji?

Pozitivno, u svakom pogledu. Promjenu će osjetiti svi korisnici osiguranja. Očekujemo puno širu i atraktivniju lepezu proizvoda. Prije svega mislim u odnosu na fizičke osobe, na segment tržišta koji je zbog poznatih okolnosti zaostao u cjelokupnom portfelju. Zasigurno ćemo mu sada posvetiti mnogo pozornosti. Nova društva koje su se pojavila u Srbiji najviše napora ulažu upravo u osobna osiguranja. Uz to, na tržištu će se razviti mnogo oštrija konkurencija među osigurateljima. Za segment o kojem govorimo jako je važno da se pojavi još jedan veliki igrač kao što je DDOR. Računamo na sinergiju znanja DDOR-a i onoga što ćemo dobiti od Fondiarije, velike tvrtke s iskustvom i praksom u poslovanju na razvijenim europskim tržištima.

■ Kako protječe integracija? Koji su zadaci u tom procesu najkompleksniji?

Još uvijek se nalazimo u tranziciji. Stoga je rano govoriti o integraciji i o tome nismo razgovarali s talijanskim vlasnikom. Radimo na povezivanju svih sustava jer DDOR postaje članica grupe Fondiaria SAI. Radimo na usklađivanju izvještavanja s njihovim načinom i na povezivanju informacijske tehnologije. Drugi aspekt integracije je samo upravljanje kompanijom. Na prošloj sjednici Skupštine dioničara, kad je zapravo završila transakcija, izabran je novi Upravni odbor, ali on će se konstituirati na prvoj sjednici zakazanoj za 10. ožujka. Očekujemo da će se integracija dogoditi u vrlo kratkom razdoblju. Do tada redovito radimo sa stručnjacima iz Fondiarije.

■ Koliko je proces preuzimanja bio kompleksan, s obzirom na to da je trajao jako dugo?

Godinu i pol servisirali smo ovaj proces, a paralelno smo imali obvezu normalno nastaviti raditi svoj posao, i pritom voditi računa o tome da bude maksimalno uspješno obavljen. Dobro smo to odrađili, izbjegli operative teškoće, na zadovoljstvo svih aktera koji su sudjelovali u procesu, prije svega Agencije za osiguranje depozita s privatizacijskim savjetni-

Perspektive povezivanja i ujednačavanja tržišta regije

Riječ je o različitim zemljama i uvjeti koji vladaju na tim tržištima su potpuno drukčiji. Slovenija je članica EU, a Bosna i Hercegovina, primjerice, još uvijek zaostaje. Uvjeti su potpuno različiti i prilično neusporedivi. Sigurno će doći do ujednačavanja razine kroz širenje osiguravajućih društava po regiji, koja će implementirati svoje standarde. To je jedan od načina povezivanja. Zatim, preko udruženja SORS, čije su članice sve osiguravajuće tvrtke iz regiji, odvija se komunikacija i povezivanje. U suštini, kako god bila ispresijecana državnim granicama, mnogi na regiju gledaju kao jedno tržište i jednog dana u nekoj budućnosti će to svakako ekonomski i postati. Što se tiče Srbije, Dunav ima tvrtku u Republici Srpskoj, Delta Generali planira proširiti poslovanje u Crnoj Gori i u Republici Srpskoj. Uz to, Triglav je prisutan u svim dijelovima bivše Jugoslavije, kao i Sava kroz Sava Re. Kroz širenje kompanija u regiji doći će do izjednačavanja kvalitete ponude i usluge.

kom, francuskim BNP Paribasom, koji je s nama radio taj dio posla. Kad je kompanija u postupku privatizacije, prirodno se pojačava pritisak konkurencije. Također, kod nekih neupućenih klijenata postojala je rezerviranost što će se dogoditi poslije privatizacije. Takve smo uvijek pitali: znate li kakva je bila struktura vlasništva DDOR-a do sada? Odgovarali su da ne znaju. Da ste znali da je 33 posto vlasništva bilo slovensko, biste li surađivali s nama? Normalno, odgovarali su da to nije bitno i time smo razbijali oprez. DDOR će i dalje ostati DDOR Novi Sad, bez obzira na to što je novi vlasnik Fondiaria SAI. Kupac je prepoznao vrijednosti i poziciju tog branda na tržištu i svjestan je da bi promjena naziva bila čisti gubitak. Fondiaria je ugovorom preuzela obvezu da se ne mijenja naziv, a ni sjedište tvrtke.

Ukupno fakturirana premija lani je iznosila oko 150 milijuna eura. Nismo ni očekivali spektakularne rezultate. Naš je tržišni udio oko 28 posto, što je u odnosu na godinu prije jedan posto manje, a to je zapravo beznačajno

■ Jesu li utemeljene glasine da će vas napustiti veliki državni klijenti jer niste više u državnom vlasništvu?

Bilo je takvih špekulacija u javnosti i naravno da je konkurencija htjela to iskoristiti. No, s obzirom na dugogodišnje odnose s velikim klijentima, u siječnju smo obnovili i nastavili suradnju s njima i zadovoljan sam što su naši klijenti shvatili da promjena vlasnika ne mora značiti i promjenu osiguratelja jer je to pitanje gledanja na tržište. Dugi niz godina održavali smo odnose s njima na najbolji mogući način i stoga nije postojao razlog za promjenu. Ako je osiguranik zadovoljan onim što smo radili i stekao je sigurnost i pouz-

danje, nema razloga da mijenja osiguratelja. Znači, promjena bi spadala u domenu politike, ali ako se država opredijelila za razvoj tržišta, ne bi se trebala baviti takvim stvarima, a i nije se bavila. Obnovili smo suradnju sa svim velikim osiguranicima iz državnog sektora.

■ Kakva su dugoročna očekivanja DDOR-a Novi Sad i Fondiarije SAI?

Očekujemo da ćemo se nakon završetka postupka privatizacije i promjena na tržištu osiguranja moći ozbiljnije i stabilnije posvetiti poslu s izuzetnim *know how* koji posjedujemo. Što se tiče očekivanja Fondiarije, oni su prilikom preuzimanja DDOR-a izjavili da su ušli na tržište Srbije jer smatraju da je Srbija ključna zemlja u regiji, što znači da je pozicija DDOR zanimljiva zbog Srbije, ali i da namjeravaju odavde širiti poslovanje u regiji. Oblik tog širenja tek ćemo vidjeti. To je slično kao što rade velike slovenske i hrvatske kompanije u regiji.

■ Kako očekujete da će se privatizacija DDOR-a manifestirati na poslovnu učinkovitost i rast kompanije u skoroj budućnosti?

Prema iskustvu iz jugoistočne Europe, rast velikih tvrtki iz poslovanja, a ne akvizicije, kad se na tržištu pojavi mnogo novih igrača, ne može biti velik. Stvara se konkurencija koja će uzimati one dijelove portfelja osiguranja koje velike kompanije slabije pokrivaju. To se događalo u susjednim zemljama. Ne možete očekivati da raste naš tržišni udjel jer imamo tradicionalnu strukturu portfelja koja se ne može prestrukturirati na brzinu. Drugo, prostor koji u Srbiji postoji za razvoj odnosi se na životna, mirovinska i zdravstvena osiguranja. To je vrlo ekstenzivan posao. Velike kompanije kao što je DDOR najviše u portfelju imaju korporativne klijente, a u ovom segmentu tržišta koji brzo raste svoje mjesto našle su i manje tvrtke. Naš rast od 13 posto tijekom prošle godine jako je dobar u odnosu na strukturu portfelja koju imamo. U suštini, veći rast očekuje se u životnim osiguranjima, stopom od

35 - 40 posto, a u neživotnim maksimalno do 10 posto. Nama kao velikoj kompaniji nije problem izgubiti nekoliko postotaka tržišnog udjela. Možemo biti uspješni i s manjim udjelom. Prioritet nam je učiniti neke ozbiljnije poteze na profitabilnosti. Budemo li uređena tvrtka s manjim tržišnim udjelom, bit ćemo uspješni.

■ **Program restrukturiranja DDOR-a u završnoj je fazi, a smanjili ste i broj zaposlenih. Kakve će biti daljnje organizacijske promjene?**

Nije bilo smanjenja broja zaposlenih. Mi imamo stalni broj od 1630 zaposlenih na neodređeno vrijeme. U budućnosti će biti smanjenja, ali prirodnim putem, ništa radikalno. Takvo je i opredjeljenje Fondiarije. Uz to, imamo velik broj zaposlenih na određeno vrijeme. To je rezultat pravne regulative, da onaj tko prodaje policu, agent, mora biti ili zaposlen u osiguravajućem društvu, ili položiti ispit i dobiti licencu Narodne banke. To nije neki problem, ali je problem što on mora biti registriran kao poduzetnik i baviti se isključivo poslom prodaje osiguranja. To limitira ljude jer još uvijek većina nije u situaciji opredijeliti se isključivo za taj posao. Mi u Srbiji nemamo dovoljno agencija za zastupanje koje bi zaključile s nama ugovor, a sa svojom mrežom zastupnika radile za nas na postotak. To je u svijetu uobičajeno. Fondiaria SAI radi, primjerice, s više od 2000 agencija. No, to nije samo naš problem, to je problem cijelog tržišta Srbije.

■ **Ima li u Srbiji dovoljno mogućnosti za stabilno plasiranje sredstava, jer suštinski i o tome ovisi rast tržišta?**

Čelni ljudi Fondiarije izjavili su da su ušli na tržište Srbije jer smatraju da je to ključna zemlja u regiji, što znači da je pozicija DDOR-a zanimljiva zbog Srbije, ali i da namjeravaju širiti poslovanje u regiji

Imamo problem kao i sve financijske tvrtke. Naše tržište vrijednosnih papira je plitko i nestabilno. Sve što se događa na burzi odražava se na naše poslovanje, kao i na poslovanje fondova. Potpuno je opravdano što je država željela na neki način obvezati osiguratelje da kroz kontrolirano ulaganje u pojedine vrijednosne papire i depozite jamče sigurnost klijenata. Za velike i snažne tvrtke, kao što je naša, nema dovoljno mogućnosti za plasman. Očekujemo da će u idućem razdoblju biti



Nama kao velikoj kompaniji nije problem izgubiti nekoliko postotaka tržišnog udjela. Možemo biti uspješni i s manjim udjelom, prioritet nam je učiniti ozbiljnije poteze na profitabilnosti

operativno lakše, naravno i dalje kontrolirano, plasirati sredstava na neka tržišta u inozemstvu. Ako država bude željela pospješiti rast naše djelatnosti, stavit će ograničenja u što se smije ulagati - da to budu neka tržišta, burze i dionice određene kvalitete.

■ **DDOR posjeduje dionice u novosadskoj Metals banci.**

Naš udio u Metals banci iznosi više od 15 posto. To nije posljedica investiranja nego pripajanja naše DDOR banke Metals banci, pa nam je ostao udio kao rezultat povijesnih događaja. To je najveći pojedinačni udio među dioničarima. Sama banka doživljava ekspanziju i razvoj i s te strane smo zadovoljni. Mi koristimo poziciju u banci da razvijamo osiguranja, ali to ne isključuje suradnju s ostalim bankama. Počeli smo rad na projektu bankoosiguranja. Nedavno smo započeli prodaju životnih osiguranja na svim šalterima Metals banke. Pogodnost je da klijenti odmah mogu vezati osiguranje uz račun u banci. To je tek početak i još ćemo razraditi nove proizvode u suradnji s bankom.

■ **Što očekujete da bi država trebala poduzeti u sljedećem razdoblju kako bi potaknula razvoj tržišta osiguranja?**

Zakon o obveznom osiguranju motornih vozila trebao bi razjasniti neke stvari. Taj segment osiguranja ima velik udio u tržištu Srbije, što je karakteristika svih slabo razvijenih tržišta, pa i našeg. Veliko, još otvoreno pitanje je kad će se država opredijeliti za slobodno formiranje tarifa u obveznom osiguranju motornih vozila. U idućih nekoliko godina tržište neće još biti zrelo za takav potez, ali to će zasigurno

doći na red. Druga su pitanja visina naknade, obim naknade i limita pokrića.

Problem koji će se morati riješiti jest obveza da osiguravajuće tvrtke imaju podatke o štetnicima iz drugih društava. Mi danas ne možemo, a mogli smo prije dvadeset godina, uspostaviti bonus i malus sustav. To što nije direktno vezano uz Zakon o osiguranju, ali je vezano uz djelatnost, pogotovo kod obveznih osiguranja, pitanje je Zakona o sigurnosti u prometu. Uz to, prema podacima kojima raspolazem, Srbija je pri vrhu europske rang liste po broju šteta, a na žalost i po broju poginulih, i tu država mora nešto poduzeti. U pripremi je novi Zakon o sigurnosti u prometu koji će utjecati na smanjenje broja šteta.

Uz to, životna osiguranja trebala bi dobiti drukčiji porezni tretman. Država je oslobodila od poreza uplate poslodavca za dobrovoljno mirovinsko osiguranje do limita od 3000 dinara. Ali to se odnosi samo na poslodavce. Sada imamo situaciju da su mnoge javne tvrtke zaključile ugovor s mirovinskim fondovima kako bi iskoriste tu mogućnost. Međutim, nakon što je prihvaćen proračun za 2008. godinu, rečeno je da nema prostora za veće povećanje plaća zaposlenih koji se financiraju iz proračuna, nego da se ta svota od 3000 dinara prebaci u plaće. Kao posljedice, imamo ovih dana masovno otkazivanje ugovora u NIS-u (Naftna industrija Srbije). Tamo smo s Dunavom i Deltom Generali radili dobrovoljna mirovinska osiguranja. Sindikat je radnicima rekao da se opredijele hoće li sami nastaviti uplaćivati dobrovoljno osiguranje, jer tvrtka prestaje plaćati. I, naravno, mnogi otkazuju.

Artur Demek ■