

INTERVJU

dipl. aktuar MICHELE CIRIECO,
predsjednik Uprave Generali životnog osiguranja

> Preuzimanjem Libertas osiguranja otvorena je nova faza djelovanja grupacije, koja je promovirana među značajnije osiguratelje na hrvatskom tržištu



Kupnjom Libertasa znatno je ojačala naša pozicija u Hrvatskoj

U prvih šest mjeseci ove godine Generali Vienna Group ušla je na srpsko, ukrajinsko i bugarsko tržište te je ojačala svoje mjesto u Hrvatskoj. Grupa je preuzela većinske udjele u Delta osiguranju u Srbiji, Garant Auto i Garant Life u Ukrajini, Orel-G Groupu u Bugarskoj te 100 posto domaćeg Libertas osiguranja. Razvoj tvrtke u Hrvatskoj osobito je strelovit u segmentu životnog osiguranja, tako je Generali životno osiguranje zabilježio rast od 587,3 posto, uz 2,9 posto tržišnog udjela. Predsjednik Uprave Generali životnog osiguranja Michele Ciriceo iznimno zadovoljan poslovnim rezultatima tvrtke na čijem je čelu, najavljuje povećanje broja poslovnica, zadržavanje branda Libertas u svom okrilju, a govoreći o strateškim ambicijama, očekuje svrstavanje među prvih pet osiguratelja u našoj zemlji.

■ Gledano u brojkama, na hrvatskom osigurateljskom tržištu prošla je godina za Generali bila vrlo uspješna. Na čemu se temelji vaš tržišni nastup?

U odnosu na godinu prije, u 2005. godini Generali životno osiguranje d.d. i Generali osiguranje d.d znatno su prednjačili u rastu na hrvatskom tržištu osiguranja, s izraženih 463,5 posto. Iznos ukupne bruto premije obaju društava dosegao je 80,97 milijuna kuna, uz tržišni udio od 1,1 posto. Poseban napredak zabilježilo je Generali životno osiguranje rastom



od 587,3 posto, uz ostvarenje 2,9 posto tržišnog udjela. Povećanje tržišnog udjela nastavljeno je i ove godine, osobito na tržištu životnog osiguranja, na kojemu je ostvareno 5,29 posto tržišta u prvoj polovici godine. Razlog tome ponajprije je u uvriježenom pristupu grupacije Generali u plasmanu konkurentnih osigurateljskih proizvoda putem višestrukih prodajnih kanala, oslanjajući se ponajprije na širenje vlastite prodajne mreže i unaprjeđenje suradnje s bankama, agencijama za posredovanje i brokerima. S obzirom na to da smo tek prošle godine uveli program obveznog auto i kasko osiguranja, konkretnije rezultate na tom području tek očekujemo.

■ Kako ocjenjujete rezultate Generalija na hrvatskom osigurateljskom tržištu i kad očekujete veću dobit?

Rezultati su zadovoljavajući, zahvaljujući prije svega plasmanu naših proizvoda putem raznovrsnih prodajnih kanala te svakako angažmanu kvalitetnih i stručnih zaposlenika. S obzirom na investiciju za pokretanje poslovanja u Hrvatskoj, zadan je realan rok povrata sredstava

– tako da od 2009. godine očekujemo dobit i njezin daljnji rast.

■ **Kako komentirate da je Generali na mađarskom i rumunjskom tržištu postao jedan od vodećih osiguratelja. Zašto se to nije dogodilo i u Hrvatskoj?**

Generali je u Mađarskoj prisutan još od 1989., a u Rumunjskoj od 1993. godine, pa je stoga nerealno uspoređivati njihove rezultate s onima u Hrvatskoj. Generali je na hrvatsko tržište ušao kad se smatralo da su postavljeni zadovoljavajući gospodarski okviri: 2002. godine osnovano je Generali životno osiguranje d.d., godinu poslije Generali osiguranje d.d. Oba društva plod su greenfield investicije čiji je cilj postaviti jasnu organizacijsku strukturu, sukladno standardima grupacije, koja bi bila svojevrsni temelj za moguće daljnje akvizicije. Godine 2005. zabilježen je bitan uzlet našeg poslovanja u Hrvatskoj, a takav trend se nastavlja i 2006. godine, što se posebice odnosi na životna osiguranja. Prema trenutačnim pokazateljima, Generali životno osiguranje drži 5,3 posto tržišta, što se, zajedno s Libertas osiguranjem, penje do ukupnih 7,5 posto. To je polovica tržišnog udjela Croatia osiguranja, što je svakako pozitivan rezultat.

■ **Kako je organizirana vaša prodajna mreža u Hrvatskoj?**

Imamo vlastitu prodajnu mrežu organiziranu preko četiri regionalne direkcije u Zagrebu, Splitu, Osijeku i Rijeci, te 26 poslovnica u svakom većem hrvatskom gradu s više od 200 savjetnika u osiguranju. Uz vlastitu prodaju, surađujemo s bankama, agencijama za posredovanje, brokerima...

■ **Kupnjom Libertasa Generali je došao na sedmo mjesto na rang listi osiguratelja života. Što je tvrtka još dobila tom akvizicijom?**

Preuzimanjem Libertas osiguranja otvorena je nova faza djelovanja grupacije, koja je promovirana među važnije osiguratelje na hrvatskom tržištu. Generali je u svoje okrilje prihvatio zdravu kompaniju kojom je, gledajući rezultate iz 2005. godine, dvostruko povećao tržišni udio u životnim osiguranjima. Pozitivna je stvar što Libertas osiguranje, većinom usmjereno na životna osiguranja, ima jednu od naj-

razvijenijih prodajnih mreža, koju čini 12 regionalnih ureda s više od 300 agenata. U 2005. imao je bruto premiju 7,8 milijuna eura, što je, u odnosu na godinu prije, 37-postotno povećanje. Dodatne prednosti te akvizicije su zdravo poslovno okruženje i kompetentni zaposlenici koji su prešli pod okrilje Generali osiguranja.

■ **Kako procjenjujete stabilnost portfelja Libertasa s obzirom na to da je velik broj polica uvjetovan dobivanjem različitih vrsta kredita?**

Stabilnost portfelja u životnim osiguranjima ovisi o dva činitelja: o razlogu zbog kojeg osiguranik ugovara policu – što povlači za sobom pitanje kako je ona bila prodana – i njegovu financijskom statusu. Tu nije riječ o različitim vrstama kredita, kako ste istaknuli, nego o potrebi osiguranika za policom životnog osiguranja radi dobivanja bankovnog kredita. Stoga smatram da je stabilnost optimalna. Stoviše, udio takvih polica i nije tako velik, usporedimo li druge osiguratelje koji imaju raznovrsne kooperacije s bankama.

■ **Što će biti s brandom Libertas? Hoće li tvrtka nastaviti poslovati pod tim imenom?**

U Libertas osiguranju radi dobro ekipiran tim stručnjaka koji bilježe i do 20 godina iskustva u prodaji osiguranja na hrvatskom tržištu. Kao takav, Libertas je brand koji treba čuvati. U Generaliju tu akviziciju shvaćamo kao prigodu za daljnji razvoj obaju društava.

■ **Planirate li nastavak širenja nekom novom akvizicijom ili vlastitim snagama?**

Temelj poslovanja Generali osiguranja prije svega je u koncentraciji na razvoj vlastite strukture. Razumljivo je da pratimo kretanja u branši i razmišljamo o dodatnim prigodama kojima bismo ojačali vlastitu poziciju. No, sam iznos portfelja nije jamstvo isplativosti investicije, nego je temelj odluke za preuzimanje određenog društva njegova kvalitetna organizacijska struktura, kao i sposobnost menadžmenta i zaposlenika da jačaju položaja društva, njegovu vrijednost i poziciju na tržištu. Dotad, u Generaliju smo fokusirani na povećanje broja poslovnica kako bismo bili što bliže našim osiguranicima.

■ **Generali u Hrvatskoj surađuje s tri banke. Kakvi su planovi na tom području, hoćete li taj prodajni kanal još više iskoristiti?**

Bankoosiguranje naš je važan prodajni kanal, osobito u fazi kad se takav vid poslovanja u Hrvatskoj tek razvija, za razliku od Italije, Francuske ili Španjolske, gdje 60 do 70 posto polica iz nove produkcije u životnim osiguranjima dolazi iz tog kanala. Suradnja s Privrednom bankom Zagreb, Istarskom kreditnom bankom i Podrav-

➤ **Generali svoj uspjeh temelji na širenju vlastite prodajne mreže i unaprjeđenju suradnje s bankama, agencijama za posredovanje i brokerima**



Trenutačno smo fokusirani na povećanje broja poslovnica kako bismo bili što bliže našim osiguranicima, kaže Cirieco

skom bankom, koje dokazano pružaju najvišu razinu usluge svojim klijentima, strateški je Generalijev potez, a cilj nam je ostvariti dugoročnu povezanost na obostrano zadovoljstvo. Naša poslovna politika nije jednostrano iskoristiti banku kao prodajni kanal nego ostvariti kvalitetan partnerski odnos. Najveću korist od toga imaju građani, koji mogu odabrati odgovarajući bankarski i osigurateljni proizvod na jednome mjestu, uz stručno savjetovanje.

■ **Kako ocjenjujete trenutno stanje na hrvatskom osigurateljnom tržištu? Koliko još ima prostora za razvoj?**

Velik broj osiguratelja na relativno malom tržištu od svih nas traži stalno unaprjeđenje kvalitete poslovanja kroz konkurentne proizvode i usluge. Prisutnost uglednih međunarodnih kompanija društvima dodatno uvjetuje profiliranje u nekom od vidova osigurateljnih usluga. Zbog nastojanja Hrvatske da uđe u Europsku uniju, društva trebaju slijediti upravo one odrednice koje utječu na poboljšanje kvalitete poslovanja, kako bi, sukladno europskim normama, pružili potrebnu sigurnost klijentima. Pozitivne su i mjere Vlade RH, koja je osnivanjem HANFA-e, čija je uloga postaviti standarde i pravila radi približavanja hrvatskog tržišta EU, ujedinila cjelokupni nadzor financijskog nebankarskog tržišta u zemlji.


■ **A kakvo tržište, prema vašem mišljenju, možemo očekivati za pet do deset godina?**

Nezahvalno je predviđati daljnji razvoj gospodarstva, pa i osigurateljskog tržišta, no pretpostaviti je kako će u idućih tri do pet godina uslijediti primjetan rast, osobito na području životnog osiguranja, koje je još uvijek ispod prosjeka zemalja u regiji članica Europske unije. Važnu ulogu igrat će samo ona društva koja svoje poslovanje usklade sa standardima tržišta i prilagode ga potrebama klijenata, a Generali osiguranje, kao dio Generali grupacije, u cijelosti preuzima navedene norme poslovanja i poslovnu filozofiju. Generali od ulaska na hrvatsko tržište provodi definiranu misiju poslovanja i spremno dočekuje nove uvjete na tržištu. Klijenti će sami najbolje odlučiti kome dati povjerenje vlastitog ulaganja. Globalni odziv na financijske usluge Generalija dokaz je ispravna razvijanja svakog segmenta poslovanja i sposobnosti sustavnog usmjeravanja na potrebe svakog klijenta. Kad jedna kompanija poput Generalija posluje 175 godina u kontinuitetu, znak je to izrazite financijske stabilnosti, poslovnog iskustva i senzibiliteta za svijet oko sebe.

Nikola Milijević ■

www.ersteplavi.hr Info telefon: 0600 31 31 31; 0800 50 55

Odlični prinosi. Bez usporedbe.

ERSTE PLAVI 
MIROVINSKI FONDVI

Member of Erste Bank Group

16,33%

EXPERT

9,27%

PROTECT

Erste Plavi dobrovoljni mirovinski fondovi, Expert i Protect, za svoj prvi rođendan mogu se pohvaliti visokim prinosisima! Erste Plavi Expert ostvario je prinos od 16,33%, a Erste Plavi Protect 9,27%. Viši prinosi otvaraju vrata većoj mirovini! Sad znate da ona doista može biti ispunjena, bezbrižna, vesela i bogata. Zahvaljujemo svojim članovima jer su donijeli dobru odluku i zajedno s nama doprinijeli ovom uspjehu, a sve koji očekuju zasluženo bezbrižnu mirovinu pozivamo da nam se pridruže!