



Sigurnost uz partnerski odnos

Nataša Stojković

Naše Društvo raspolaže adekvatnim nivoom tehničkih rezervi koje su na poslednji dan prošle godine iznosile 2,3 milijarde dinara, koliko je iznosila i bruto fakturisana premija za istu godinu. Raspoloživa margina solventnosti je 4,4 puta veća od zakonski propisane, što govori da smo Društvo koje ima jako visok nivo adekvatnosti kapitala.

Takođe, naše višedecenijsko pozitivno iskustvo na srpskom tržištu osiguranja je jedna od prednosti koju uvek ističemo.

Za magazin PROFIT govori g. Milorad Bosnić, predsjednik Izvršnog odbora Sava neživotnog osiguranja.

Sava Re Grupa ostvarila je rekordnu dobit u 2018. godini. Koliki udeo poslovnog uspeha pripada Sava neživotnom osiguranju i u kojim segmentima ste ostvarili najveći rast?

Na osnovu nerevidiranih finansijskih izveštaja koje je objavila Sava Re Grupa, ostvarena je rekordna dobit od 43 miliona evra u 2018. godini. Takođe, Grupa je ostvarila i značajan rast ukupne premije, tako da je za 2018. godinu ona iznosila 546,3 miliona evra, što je za 5,6% više u odnosu na 2017. godinu. Naš doprinos uspehu Grupe stalno raste, iako naše učešće u ostvarenoj bruto premiji i rezultatu Grupe nije relativno visoko. Razlog tome je, pre svega, to što Sava Re Grupa najveći deo svojih prihoda ostvaruje na slovenačkom tržištu. Posmatrano u odnosu na tržište celog regiona gde Sava Re Grupa posluje, želim da naglasim da Društva u Srbiji imaju najveći rast bruto fakturisane premije u celoj Grupi u 2018. godini (uključujući i društva iz EU). U odnosu na 2017. godinu

taj rast je iznosio preko 23%, a ono što je za nas još važnije je činjenica da je naš rast bio daleko iznad rasta srpskog tržišta, koje je raslo oko 8%. Sa zadovoljstvom mogu da istaknem da je Sava neživotno osiguranje u 2018. godini takođe ostvarilo rekordnu dobit posle oporezivanja od preko milion evra, kao i premiju osiguranja od preko 19 miliona evra. Ovdje posebno želim da naglasim da smo najveći rast ostvarili kod imovinskih

Na osnovu nerevidiranih finansijskih izveštaja koje je objavila Sava Re Grupa, ostvarena je rekordna dobit od 43 miliona evra u 2018. godini. Takođe, Grupa je ostvarila i značajan rast ukupne premije, tako da je za 2018. godinu ona iznosila 546,3 miliona evra, što je za 5,6% više u odnosu na 2017. godinu.

osiguranja, preko 36% u odnosu na prošlu godinu, što nam je i najvažniji strateški cilj u narednom periodu.

Tržište osiguranja se ukрупnjava, ne samo u Srbiji već i u regionu. Osiguravači menjaju strategije i izlaze sa jednih i fokusiraju se na druga tržišta. Kakva je u tom smislu strategija Sava neživotnog osiguranja kada je reč o poslovanju u Srbiji?

Na lokalnim tržištima u regionu postoji veliki broj osiguravajućih društava i nekoliko grupa za osiguranje i reosiguranje kod kojih možemo očekivati, zbog sve strožeg regulatornog okruženja, povećanje broja akvizicija i sličnih transakcija sa ciljem boljeg pozicioniranja i unapređenja ponude osiguranja.

Krajem prošle godine i u prvom tromesečju ove godine, u okviru Sava Re Grupe uspešno

su završene tri akvizicije: penzijsko društvo NLB Novi penzijski fond iz Severne Makedonije je sada Sava penzijsko društvo, Energoprojekt Garant iz Srbije je pripojeno našem društvu i kupljen je TBS Team 24 iz Slovenije.

Takođe, pre nekoliko godina, naša Grupa je kupila portfelj AS osiguranja koje je poslovalo na srpskom tržištu. Na osnovu svih pomenutih akvizicija koje je sprovela Sava Re Grupa, ja-

sno se može videti da im je srpsko tržište osiguranja strateški jako važno za dalji razvoj.

Ukoliko se pojavi adekvatna prilika za novu akviziciju na srpskom tržištu, siguran sam da će naša Grupa biti vrlo aktivna u cilju daljeg rasta i povećanja tržišnog udela.

Pored novih akvizicija za nas je u budućem periodu važan i organski rast kroz dva postojeća društva u Srbiji koja posluju u okviru Sava Re Grupe - Sava neživotno i Sava životno osiguranje.

U skladu sa strategijom rasta i sprovođenja planova digitalizacije poslovnih procesa, kreirali smo novi prodajni kanal za Putno zdravstveno osiguranje i Paket putnih osiguranja – onlajn prodaja Putnog zdravstvenog osiguranja i Paketa putnih osiguranja. U našem portfelju konstantan je rast premije Putnog zdravstvenog osiguranja. Prošle godine smo prodali oko 106.000 polisa putnog osiguranja.

Kako poslovni i investicioni ambijent u našoj državi utiču na razvoj tržišta osiguranja?

Unapređenje poslovnog i investicionog ambijenta, kao i rad na poboljšanju pravne

Krajem prošle godine i u prvom tromesečju ove godine, u okviru Sava Re Grupe uspešno su završene tri akvizicije: penzijsko društvo NLB Novi penzijski fond iz Severne Makedonije je sada Sava penzijsko društvo, Energoprojekt Garant iz Srbije je pripojeno našem društvu i kupljen je TBS Team 24 iz Slovenije.

sigurnosti, značajno utiče na razvoj investicione aktivnosti. Za investitore je postojanje stabilnog poslovnog ambijenta, koji postoji na našem tržištu već duži niz godina, od posebne važnosti. Ističemo i pozitivnu ulogu našeg regulatora – Narodne banke

Srbije, koja svojim aktivnostima i merama podstiče stabilan razvoj srpskog finansijskog tržišta.

Jako niska referentna kamatna stopa koja sada iznosi 3%, nizak nivo inflacije od oko

2% godišnje, kao i prognozirane rasta BDP od 3,5% u 2019. godini, parametri su od kojih očekujemo da pozitivno utiču na opšti investicioni ambijent.

Naša očekivanja su da će NBS u narednom periodu nastaviti da doprinosi podsticanju održivog privrednog rasta, kao i održavanju stabilnosti tržišta osiguranja.

Posmatrano iz ugla osiguravača, razvijen sektor osiguranja predstavlja osnov za dalji razvoj privrede, ali i zaštitu imovine države, kompanija i građana.

Koliko je oblast osiguranja razvijena u Srbiji u odnosu na region i kolika je potrošnja (premija po glavi stanovnika) kod nas u odnosu na EU?

Pored svih pozitivnih makroekonomskih mera i prognoza, razvoj osiguranja u našoj



zemlji usporavaju višegodišnje prepreke i problemi (nizak životni standard, nepoznavanje prednosti i koristi od strane samih građana koje mogu imati od osiguranja) i utiču na iznos premije osiguranja, koja po glavi stanovnika u Srbiji iznosi oko 102 EUR na godišnjem nivou. U susednoj Hrvatskoj iznos premije osiguranja po stanovniku je 290, a u Sloveniji gotovo 1.020 EUR godišnje.

U našoj zemlji učešće premije osiguranja iznosi 2,1% u bruto društvenom proizvodu, a u državama Evropske unije iznosi čak 7,4%.

Međutim, nesumnjivo je da srpsko tržište osiguranja ima veliki potencijal za još veći rast i verujemo da će postepeni ekonomski rast poboljšati životni standard, a da će potencijalni klijenti, uz angažovanje i preduzimanje potrebnih aktivnosti svih učesnika na tržištu osiguranja, umanjiti uticaj brojnih prepreka bržem razvoju osiguranja.

Naše društvo raspolaže adekvatnim nivoom tehničkih rezervi koje su na poslednji dan prošle godine bile 2,3 milijarde dinara, koliko je iznosila i bruto fakturisana premija za istu godinu. Raspoloživa margina solventnosti je 4,4 puta veća od zakonski propisane, što govori da smo Društvo koje ima jako visok nivo adekvatnosti kapitala.

S obzirom na to da je klijentima pri izboru osiguravajuće kuće veoma važan kvalitet pružanja usluga, čime Vaša kompanija garantuje taj kvalitet?

Mi smo svesni da osiguranici od nas očekuju, pre svega, pouzdanost i kvalitet u smislu izmirivanja preuzetih obaveza. Svi pokazatelji preko kojih se meri stabilnost osiguravajućih kompanija, kod nas su pozitivni. Naše društvo raspolaže adekvatnim nivoom tehničkih rezervi koje su na poslednji dan prošle godine bile 2,3 milijarde dinara, koliko je iznosila i bruto fakturisana premija za istu godinu. Raspoloživa margina solventnosti je 4,4 puta veća od zakonski propisane, što govori da smo Društvo koje ima jako visok nivo adekvatnosti kapitala.

Od svih parametara na osnovu kojih se meri kvalitet pružanja usluga, želim da istaknem kvalitetnu i dostupnu ponudu gotovo svih vrsta osiguranja i brzinu u obradi i isplati šteta, što ujedno predstavlja našu najveću konkurentsku prednost. Dostupnost naših proizvoda posmatramo kroz dva aspekta:

Posmatrano u odnosu na tržište celog regiona gde Sava Re Grupa posluje, želim da naglasim da Društva u Srbiji imaju najveći rast bruto fakturisane premije u celoj Grupi u 2018. godini (uključujući i društva iz EU). U odnosu na 2017. godinu taj rast je iznosio preko 23%, a ono što je za nas još važnije je činjenica da je naš rast bio daleko iznad rasta srpskog tržišta, koje je raslo oko 8%. Sa zadovoljstvom mogu da istaknem da je Sava neživotno osiguranje u 2018. godini takođe ostvarilo rekordnu dobit posle oporezivanja od preko milion evra, kao i premiju osiguranja od preko 19 miliona evra. Ovde posebno želim da naglasim da smo najveći rast ostvarili kod imovinskih osiguranja, preko 36% u odnosu na prošlu godinu, što nam je i najvažniji strateški cilj u narednom periodu.

po broju vrsta osiguranja koje nudimo osiguranicima i po visini premije koju naplaćujemo. Takođe, naše višedecenijsko pozitivno iskustvo na srpskom tržištu osiguranja je jedna od prednosti koju uvek ističemo.

Sava neživotno osiguranje od samog početka radi mnogo na uvođenju novih

tehnologija. Nedavno ste uveli novi sistem prodaje osiguranja putem internet prodavnice. Koja putna osiguranja su korisnicima dostupna ovim sistemom i da li se pokazao efikasnijim u odnosu na tradicionalan način kupovine?

U skladu sa strategijom rasta i sprovođenja planova digitalizacije poslovnih procesa, kreirali smo novi prodajni kanal za Putno zdravstveno osiguranje i Paket putnih osiguranja – onlajn prodaja Putnog zdravstvenog osiguranja i Paketa putnih

U skladu sa našim ciljevima i opredeljenjima, kao aktivan učesnik u aktivnostima i akcijama društveno odgovornog poslovanja, sa velikim zadovoljstvom mogu da istaknem da je Sava neživotno osiguranje uspelo da dobije sertifikat Sistem upravljanja društvenom odgovornošću IQNet SR 10. Ovaj sertifikat je u Srbiji do sada dobilo svega desetak kompanija, i velika nam je čast što je Sava neživotno osiguranje u društvu tako eminentnih kompanija u ovom segmentu.

osiguranja. U našem portfelju konstantan je rast premije Putnog zdravstvenog osi-

guranja. Prošle godine smo prodali oko 106.000 polisa putnog osiguranja.

U segmentu onlajn prodaje broj osiguranika se iz godine u godinu povećava, čime se potvrđuje da klijenti žele brzu i jednostavnu uslugu, odnosno efikasniju i za njih i za osiguravače. Međutim, iako tradicionalni pristupi komunikacije sve više prelaze u drugi plan, ne smeju se zapostaviti zbog generacija kojima oni odgovaraju i koje su naviknute na klasične vidove komunikacije, a koje su istovremeno u Srbiji i dalje značajan tržišni potencijal za osiguranje.

Dosta pažnje posvećujete i društveno odgovornom poslovanju. Kako birate šta ćete podržati, odnosno, kojim principima se rukovodite?

U okviru segmenta društvene odgovornosti prošle godine smo podržali nekoliko većih projekata iz oblasti sporta i kulture i pomogli smo realizaciju nekoliko humanitarnih akcija.

Na nivou Sava Re Grupe čiji smo član, u skladu sa aktivnostima društveno odgovornog poslovanja, Svetski dan voda –

22. mart izabran je za Dan Sava Re Grupe, i sve članice ga obeležavaju sprovo-

đenjem humanitarnih, ekoloških i sličnih akcija. Ove godine Dan Sava Re Grupe obeležili smo organizacijom Sava osiguranje Porodične trke. Ova trka je bila poklon Sava osiguranja svim beogradskim porodicama koje su želele da provedu aktivno jedan dan u prirodi, pored reke. Takođe, naši zaposleni iz Sava neživotnog i Sava životnog osiguranja učestvovali su, zajedno sa svojim porodicama u ovoj trci.

U skladu sa našim ciljevima i opredeljenjima, kao aktivan učesnik u aktivnostima i akcijama društveno odgovornog poslovanja, sa velikim zadovoljstvom mogu da istaknem da je Sava neživotno osiguranje uspelo da dobije sertifikat Sistem upravljanja društvenom odgovornošću IQNet SR 10. Ovaj sertifikat je u Srbiji do sada dobilo svega desetak kompanija, i velika nam je čast što je Sava neživotno osiguranje u društvu tako eminentnih kompanija u ovom segmentu.

Na šta će Sava neživotno osiguranje staviti fokus u ovoj godini?

Od prošle godine smo počeli intenzivnije da prodajemo osiguranja onlajn, što ćemo nastaviti i u ovoj godini sa namerom da omogućimo osiguranicima da za što više vrsta osiguranja mogu zaključiti polise osiguranja putem ovog prodajnog kanala. Nekoliko naših proizvoda i paketa osiguranja namenjenih građanima biće unapređeni i kreirani prema zahtevima jednostavnije usluge za klijente u toku 2019. godine.

Akcenat u ponudi i prodaji osiguranja stavićemo na imovinska osiguranja, i to prvenstveno na osiguranja od požara, zatim na određene vrste transportnih osiguranja i osiguranja od opšte odgovornosti.

Pored toga, ponuda osiguranja i zaključivanja polisa dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja preko banaka, jeste i biće u fokusu naše saradnje sa bankarskim sektorom.

Koji su dugoročni, koji primarni, a koji strateški planovi Sava neživotnog osiguranja u narednom periodu?

Dugoročno posmatrano, pored nastavka rasta portfelja osiguranja kao primarnog cilja, naša pažnja, u periodu koji je pred



Dugoročno posmatrano, pored nastavka rasta portfelja osiguranja kao primarnog cilja, naša pažnja, u periodu koji je pred nama, biće usmerena na širenje poslova u okviru bankarskog kanala prodaje i jačanje saradnje sa brokerskim kućama.

nama, biće usmerena na širenje poslova u okviru bankarskog kanala prodaje i jačanje saradnje sa brokerskim kućama.

Strateški, ključni ciljevi Sava Re Grupe vezani su za digitalizaciju i tehnološku modernizaciju operacija kako bi se klijent postavio u središte usluga i rada, s posebnim naglaskom na prisutnost na internetu i mobilne aplikacije. Razvoj Sava neživotnog osiguranja će, takođe, biti fokusiran na ino-

vativne usluge i proizvode koji su podržani novim tehnologijama.

Poslovanje našeg Društva, Sava Re podržava na sve moguće načine, pružajući podršku u unapređenju poslovnih procesa i prenosu znanja, obezbeđivanju najsavremenijih sredstava za rad, uključujući najnovije softvere koji se koriste u osiguranju i postavljanju najviših evropskih standarda u poslovanju. ▢