



FIJAT - NADA
SRPSKIH PRIVREDNIKA
FIAT - THE HOPE
OF THE SERBIAN BUSINESSMEN

Unutra:
*Fijat
automobili
Srbija i njegovi
graditelji*

Danas

startuje SRPSKI FIJAT

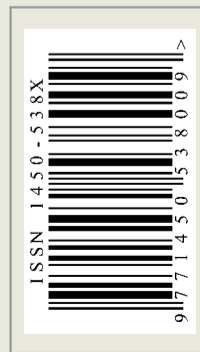


“
**Počinja budućnost jednog
novog modela Fijata kome će u
krštenici pisati - mesto rođenja:
Kragujevac, Srbija**

EKSKLUZIVNO za Danas

Boris Tadić

o tome kako je Fijat doveo u Srbiju, o Serđu Markioneu,
o još jednoj kompaniji sa kojom dovršava pregovore,
o tome kako je vozio fiću, o Ibarskoj magistrali





Andrea Simonćeli, generalni direktor i predsednik Izvršnog odbora Delta Đenerali osiguranja

Procenili smo da tržište Srbije ima veliki potencijal

Đenerali je jedna od prvih italijanskih kompanija koje su procenile da je Srbija zemlja sa svetlom budućnošću i velikim potencijalom da se uklopi u kompanijsku strategiju širenja na tržišta istočnoevropskih zemalja. Zato smo 2006. sklopili dogovor sa Deltom o osnivanju zajedničke kompaniju za osiguranje čiji su proizvođači namenjeni klijentima na srpskom tržištu. Kad je reč o saradnji sa Fijatom, ona je veoma dobra, s obzirom na to da smo mi deo sporazuma o osiguranju koji Fijat realizuje širom sveta sa nekoliko osiguravajućih kompanija. Ali Fijat nije jedina italijanska kompanija koju mi osiguravamo u Srbiji. Naše usluge koriste i druga mala i srednja, kako italijanska, tako i neitalijanska, preduzeća koja su izabrala Srbiju kao bazu za svoje poslovanje - kaže na početku razgovora za Danas, Andrea Simonćeli, generalni direktor i predsednik Izvršnog odbora Delta Đenerali osiguranja.

● **Podatak da udeo osiguranja u bruto domaćem proizvodu Srbije iznosi skromnih 1,8 odsto i da samo 2,5 odsto stanovnika poseduje polis, ne deluje ohrabrujuće. Kada će Srbija, poput recimo Hrvatske i Slovačke, moći da se pohvali udelom osiguranja u BDP od oko tri odsto i u kojoj meri ukupni ekonomski ambijent, koji karakteriše visoka javna potrošnja i nizak nivo privrednog rasta, utiče na rad osiguravajućih kuća?**

- Javni dug ne utiče direktno na tržište osiguranja i u odnosu na probleme sa kojima se danas suočavaju zemlje Zapadne Evrope, moglo bi se reći da Srbija prolazi izuzetno dobro. Nizak rast BDP-a jeste problem i uto-

liko pre bi trebalo raditi na podizanju nivoa svesti o značaju osiguranja kao svojevrsnom vidu štednje, čak i u ovim teškim vremenima. Zaštita imovine i zdravlja vredna je te male žrtve pojedinca.

● **Prema mišljenju većine predstavnika ove branše vetar u jedra industriji osiguranja trebalo bi da „udahne“ država - kroz poreske olakšice. Vi, međutim, ne delite taj stav i smatrate da ova industrija ne treba da živi „od državne milostinje“. Ipak, od države očekujete da obezbedi odgovarajući zakonski okvir za poslovanje osiguravajućih kuća. Na šta konkretno mislite?**

- Bilo koji posao, uključujući i osiguranje, mora da se zasniva na sopstvenom radu, u suprotnom ga treba ugasiti. Ali, država bi trebalo da garantuje jasan pravni okvir, nadzor i slobodnu konkurenciju. Pored toga, trebalo bi da pruži podršku osiguravajućim kućama u širenju kulture osiguranja. Više volim da prodam polis osiguranja dobro informisanom klijentu i da platim porez, umesto da primam podsticaje za prodaju nekog proizvoda kupcu koji nema svest o tome šta je kupio. Kada je životno osiguranje u pitanju, država treba da podstiče štednju kako bi se dugoročnih, u odnosu na kratkoročne depozite, povećao. Na taj način će polise životnog osiguranja i penzijski fondovi postati veoma konkurentna investiciona alternativa za srpske kupce.

● **Ima se utisak da manje osiguravajuće kuće pokušavaju na razne načine da obezbede vizu za ulazak na tržište, nudeći potencijalnim klijentima široku lepezu pogodnosti. Kako se borite sa tom, ponekad i neloyalnom, konkurencijom i mislite li da**

bi uvođenje principa Solventnosti II unelo više reda?

- Solventnost II će sigurno pomoći da se jasno pokaže ko je u poslovanju osiguranja u stanju da ima dovoljno kapitala kojim može da podrži ugovorene dugoročne odnose sa klijentima. To je veoma važno jer se mi bavimo dugoročnim poslom.

● **Svoj, inače respektabilan, portfolio obogatili ste novim proizvodima pri čemu ste akcenat stavili na osiguranje od nezgoda, zdravstveno i „mini kasko“ osiguranje. Na koju ciljnu grupu računate?**

- Dobri i pouzdani proizvođači su suština našeg poslovanja, jer želimo da svojim klijentima ponudimo najviši nivo usluge u datom trenutku. Nove polise osiguranja od nezgode, zdravstveno i „mini kasko“ osiguranje osmišljeni su tako da obuhvate što širu lepezu klijenata koji imaju potrebu za ovom vrstom pokrivanja ali do sada nisu mogli da ga priušte sebi. Zahvaljujući novim proizvodima, klijentima nudimo jeftinije rešenje sa i dalje razumnim pokrivenom. To je ponuda koja daje dobru vrednost za uloženi novac.

● **U uslovima kada je evropska valuta na ozbiljnom ispitu veliku pažnju privlači još jedan proizvod Delta Đenerali - reč je o životnom osiguranju u dinarima. Kakve efekte očekujete od ovog poslovnog poteza?**

- Dinarski proizvod životnog osiguranja predstavlja odgovor Delta Đenerali na nastojanje Narodne banke Srbije da se smanji štednja u evrima. Štednja u dinarima se, u poslednje vreme, pokazala kao dobar izbor i siguran sam da će i u budućnosti prinos u dinarima biti konkurentan. Sve strane valute su danas pod pažljivom prismotrom, uključujući i evro. Naš

Andrea Simonćeli
Saradnja sa Fijatom veoma dobra

Prema broju Jedan

● **Prema podacima NBS za prvu polovinu 2011. Delta Đenerali zauzima drugo mesto, odmah iza „Dunava“. Da li ste zadovoljni pozicijom na srpskom tržištu osiguranja?**

- Ne samo krajem juna, već i na kraju trećeg kvartala 2011. Delta Đenerali osiguranje zauzima drugo mesto na srpskom tržištu osiguranja. Naravno da smo zadovoljni takvom pozicijom, ali ciljevi se postavljaju da bi bili prekoračeni. Želimo da, kao i Đoković, postignemo izuzetne rezultate i jednog dana postanemo broj jedan!

dinarski proizvod, promovisan u novembru, dostiže rekordnu prodaju u životnom osiguranju jer je jeftiniji od evro proizvoda i garantuje privlačni prinos na investiciju.

● **Tržište osiguranja u Srbiji zabeležilo je prošle godine rast od 5,6 odsto a u prvoj polovini 2011. skok od oko tri odsto. Da li će dužnička kriza koja potresa Evropu zaustaviti trend rasta? Kakve su Vaše procene za 2012?**

- Stopa rasta tržišta u Srbiji se smanjuje u odnosu na dobra, stara vremena i u tom smislu ne očekujem bitnije promene ni u 2012. Smatram da glavni razlog za to nije evropska dužnička kriza, mada je nesporno da u ekonomijama postoji uzročna posledična veza, ali je ipak nedostatak rasta na lokalnom tržištu glavni razlog za to.

● **Emitovanjem zapisa Trezora glad za atraktivnim hartijama od vrednosti samo je utoljena. Da li bi evro-obveznice koje bi pratile proces restitucije, kao i korporativne obveznice, ublažile taj problem. Da li Delta Đenerali investira u inostrane hartije od vrednosti?**

- Delta Đenerali osiguranje ne ulaže u inostrane hartije od vrednosti, tako da mi svoje obaveze usklađujemo samo sa ponudom na domaćem tržištu.

● **Kako na poslovanje Delta Đenerali utiče pad cena akcija na berzi?**

- Akcije u našem portfoliju čine tri odsto od ukupne aktive, što je najniži procenat od osnivanja Delta Đenerali osiguranja. Ovaj rezultat smo ostvarili zahvaljujući opreznosti strategiji premeštanja sredstava koju sprovodimo od prošlog maja, što nam je omogućilo da ne pretrpimo gubitak zbog pada tržišta.

Mirjana Stevanović