

**BOJAN POPOVIĆ, GENERALNI DIREKTOR, „DUNAV OSIGURANJE“ A.D.,
BANJA LUKA**



**DUNAV
OSIGURANJE**



NAMA SE VJERUJE

Kompanija Dunav baštini tradiciju osiguranja dugu 150. godina, a na području Bosne i Hercegovine je prisutna od sedamdesetih godina prošloga vijeka.

Do danas je stekla prepoznatljiv imidž kao poslovno etično i osiguravajuće društvo od povjerenja.

Šta oslikava trenutno poslovanje, koje proizvode nudi tržištu, sa kojim problemima je suočeno i šta ga izdvaja od konkurencije, pitanja su na koje je odgovorio Bojan Popović, generalni direktor „Dunav osiguranja“ a.d. Banja Luka.

Tekst Rašid Hakić
Fotografije
„Dunav siguranje“ a.d. Banja Luka

BH BUSINESS MAGAZINE:

Gospodine Popović, kada je i slijedom kojih okolnosti osnovano „Dunav osiguranje“ u Banja Luci?

B. POPOVIĆ:

Dioničko društvo za osiguranje pod nazivom „Kosig osiguranje“ osnovano je 18. decembra 1991. godine, da bi 30. jula 1993. godine došlo do povećanja osnivačkog kapitala, a jedan od dioničara bilo je „Dunav osiguranje“ d.d. Beograd.

Dvadesetpetog marta 1998. godine dolazi do promjene naziva društva iz „Kosig osiguranje“ u „Kosig Dunav osiguranje“ d.d. Banja Luka.

Na osnovu Rješenja Ministarstva finansija Republike Srpske o izdavanju



Sjedište Uprave

dozvole za rad od 5. juna 2002. godine o organizovanju Društva, a u skladu sa Zakonom o osiguranju imovine i lica, Društvo mijenja naziv u Akcionarsko društvo za osiguranje „Kosig Dunav osiguranje“ Banja Luka. Na sjednici skupštine akcionara Društva koja je održana

11. juna 2010. godine izglasana je odluka o izmjeni naziva u „Dunav osiguranje“ a.d. Banja Luka, a u registar Osnovnog suda upisano je 23. jula 2010. godine.

BH BUSINESS MAGAZINE:
Koji status „Dunav osiguranje“

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kakva je organizaciona struktura „Dunav osiguranja“?

B. POPOVIĆ:

Organizovani smo kroz dvije direkcije, tri sektora i mrežom od osam filijala Društva. Većina poslova nalazi se u Banja Luci, a prodaja je raspoređena u filijalama na području cijele Bosne i Hercegovine.

Banja Luka danas zauzima u industriji osiguranja?

B. POPOVIĆ:

„Dunav osiguranje“, predstavlja značajan brend na tržištu osiguranja Bosne i Hercegovine. Stalno se trudimo da ostvarimo prednost na tržištu, obezbjeđujući svojim osiguranicima, saradnicima i poslovnim partnerima proizvode, usluge i poslovne odnose, koji imaju veću vrijednost od drugih.

Na taj način gradimo uspješnu poslovnu budućnost za nas i sve one koji rade i saraduju sa našom kompanijom. „Dunav osiguranje“ je po tržišnom učešću uvijek pri vrhu industrije osiguranja.

Na nivou BiH je među prvih desetak kompanija, a u Republici Srpskoj uvijek je među tri prve pozicije.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koliki je broj i kakva kadrovska struktura uposlenih?

B. POPOVIĆ:

U „Dunav osiguranju“ je veliki broj zaposlenih sa velikim iskustvom iz oblasti osiguranja, što znači da smo u svakom momentu spremni da odgovorimo svim potrebama tržišta.

Trenutno zapošljavamo 190 radnika, sa tendencijom širenja, pogotovo na teritoriji Federacije BiH, gdje smo prisutni u nekoliko većih mjesta. Kvalifikaciona struktura zaposlenih u potpunosti odgovara poslovima i zadacima koje „Dunav osiguranje“ ispunjavanja u poslovanju.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koliko je stanovništvo edukovano o prednostima osiguranja?

B. POPOVIĆ:

Nažalost, stepen edukovanosti stanovništva nije na visokom nivou. Nisu svjesni koje sve prednosti

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koji su osnovni proizvodi „Dunav osiguranja“?

B. POPOVIĆ:

Naš katalog sadrži stotinu različitih proizvoda, uz permanentno nastojanje da usvajamo i tržištu nudimo nove proizvode i da, putem informacionih tehnologija, pravimo inovacije u prodaji istih.

osiguranje donosi u poboljšanju njihovog životnog standarda.

Mi, kao osiguravači, snosimo dio krivice za takvo stanje, jer ne radimo dovoljno na edukaciji stanovništva i promociji svojih proizvoda. To se ne odnosi samo na „Dunav osiguranje“ nego na industriju osiguranja u cjelini. Jedan od naših primarnih zadataka u budućnosti su obrazovanje stanovništva i približavanje proizvoda osiguranja.

Na državnom nivou bi se moglo razgovarati oko izmjena zakonske regulative, kako bi se, poput Srbije, uvela i neka nova obavezna osiguranja kao što je, primjera radi, osiguranje imovine.

Tako bi izbjegli da imamo neke elementarne nepogode i ljude koji nakon toga traže jednokratnu pomoć, umjesto da štetu naplate od svoje osiguravajuće kuće za sva oštećenja nastala na bilo koji način.

USLUGE NAJVIŠEG KVALITETA

BH BUSINESS MAGAZINE:

Po čemu se „Dunav osiguranje“ izdvaja od konkurencije?

B. POPOVIĆ:

Misija naše kompanije je da svojim klijentima ponudimo usluge vrhunskog kvaliteta i nivoa, pri čemu se trudimo da one budu potpuno prilagođene njihovim željama i potrebama.

Da bismo postigli kontinuitet usluga najvišeg kvaliteta uvodimo najsavremenije standarde poslovanja, specifična odjeljenja i radne procedure.

Naši zaposlenici su sposobni i vrhunski obučeni profesionalci koji su u stanju da obave sve potrebne zadatke na tržištu, sa usvojenim najvišim etičkim kodeksima poslovanja.

Nastojimo da uvećamo i sačuvamo broj klijenata koji će znati da vrednuju

usmjerenost naše kompanije ka kvalitetu usluga, ali i da prepoznaju naš pristup poslovanju na principima dodatne vrijednosti.

Nastojimo i da svojim klijentima omogućimo osiguranje najvišeg kvaliteta po najpovoljnijim uslovima, da sa svojim klijentima održimo dugoročne i međusobno uspješne poslovne odnose koji su zasnovani na širokom spektru naših usluga i na najsavremenijim informacionim tehnologijama.

ČUVAR KUĆE

BH BUSINESS MAGAZINE:

U kojoj mjeri je zastupljeno osiguranje kuća i stanova?

B. POPOVIĆ:

Osiguranje kuća i stanova nije mnogo zastupljeno na bh. tržištu, pri čemu je oko četiri posto od ukupnog broja stambenih objekata osigurano.

Uglavnom se osiguravanju osnovni rizici koje banka uslovljava pri realizaciji kredita.

To je najveći prostor za rast industrije osiguranja u narednom periodu, samo je potrebno dovoljno dobro prići stanovništvu i edukovati zašto je to osiguranje potrebno.

Mi smo i tu napravili iskorak kroz proizvod pod nazivom „Čuvar kuće“ kao jedini sveobuhvatan sistem imovinskog osiguranja koji se nudi na tržištu, a koji je dao odlične rezultate u prodaji tokom 2019. godine.

To je jedan proizvod koji sadrži sve rizike koji mogu zadesiti domaćina čime se čuva teško stečena imovina, uključujući i zemljotres npr. kao dopunski rizik, za koji imamo sve više upita, obzirom na aktuelna dešavanja u zemlji i svijetu.

**STOP NELEGALNIM
POPUSTIMA**

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kakvo je trenutno stanje na tržištu osiguranja Republike Srpske,



Posvećenost ineresu korisnika usluga

NIZ NOVINA U POSLOVANJU

BH BUSINESS MAGAZINE:

Koje ste aktivnosti u promjeni poslovanja preduzeli nakon imenovanja za direktora?

B. POPOVIĆ:

Uradili smo mnogo na povećanju fakturisane premije, restruktuirali smo portfelj u korist imovinskih osiguranja i značajno povećali njihovo učešće u portfelju.

Optimizovali smo broj radnika, smanjili dobar dio nepotrebnih fiksnih troškova i izvršili smo reorganizaciju Društva. Softverski smo automatizovali određene procese i poslove, uspostavili smo adekvatan sistem internih kontrola, ubrzali proces procjene i isplate šteta.

Permanentno radimo na edukaciji zaposlenih, a imamo ozbiljne planove kako da pridemo stanovništvu i vršimo dodatnu edukaciju istih.

U sklopu inovacija koje su uvedene, napravljeni su temelji za uspješnu stratešku saradnju sa velikim kompanijama koje nisu iz oblasti osiguranja, a od kojih bi krajnji korisnik imao veliku korist, što do sada niko nije bila praksa na tržištu.

postoje li nelegalni popusti i kako ih iskorijeniti?

B. POPOVIĆ:

Na žalost, bh. tržište je opterećeno velikim brojem osiguravajućih društava. Veliki broj njih, pri registraciji, odnosno osiguranju od auto odgovornosti, daje nelegalne popuste u raznim oblicima, bilo da je to novac, plaćanje tehničkih

pregleda, bonovi za gorivo ili drugi pojavnici oblici, što je zbog velikog broja osiguravajućih kuća u ovom momentu teško iskorijeniti.

Agencije za nadzor u Federaciji BiH i Agencije za osiguranje u Republici Srpskoj se u protekle dvije godine bave ovim problemom i za očekivati je da će u narednom periodu te aktivnosti dati ozbiljnije rezultate.

U međuvremenu je u Republici



Dio menadžment tima

Srpskoj usvojen novi zakon kojim se povećava kapitalni cenzus, što bi trebalo donijeti ozbiljan pomak.

ON LINE PRODAJA JE BUDUĆNOST

BH BUSINESS MAGAZINE:

Pored klasičnih prodajnih mjesta, u kojoj mjeri koristite on line prodaju?

B. POPOVIĆ:

Mi smo 2012. godine ušli u proces on line prodaje i kao prvi proizvod smo implementirali putničko zdravstveno osiguranje da bi nakon toga uslijedila i prodaja drugih vrsta osiguranja.

Aplikacije su razvijene, one postoje, međutim postoji problem vezan za online prodaju, a to je da naše stanovništvo nema naviku da kupuje on line i nema značajno povjerenje u taj vid prodaje.

S druge strane osiguranje kao takvo se ne kupuje dovoljno, pa se tako rentabilnost postojanja aplikacije dovede u pitanje. Tako je bilo ranije, a 2019. godine je druga priča.

Postojeće smo aplikacije odlučili modernizovati i staviti u opticaj tako da je već u drugoj polovini ove godine za očekivati da se putničko zdravstveno osiguranje kompletno može realizovati putem on line prodaje, a nakon toga i neki drugi proizvodi.

On line prodaja je budućnost, kao što je u Evropi odavno standard, ali trebamo još raditi na preduslovima kako bi ostvarili značajnije rezultate iz ovog kanala prodaje.

BH BUSINESS MAGAZINE:

Kakvom ocjenjujete poslovnu 2019. godinu sa aspekta realizacije planskih aktivnosti?

B. POPOVIĆ:

Iako je 2019. godina bila značajno teška za cijelu industriju osiguranja, pošto su cijelo vrijeme trajali nelegalni

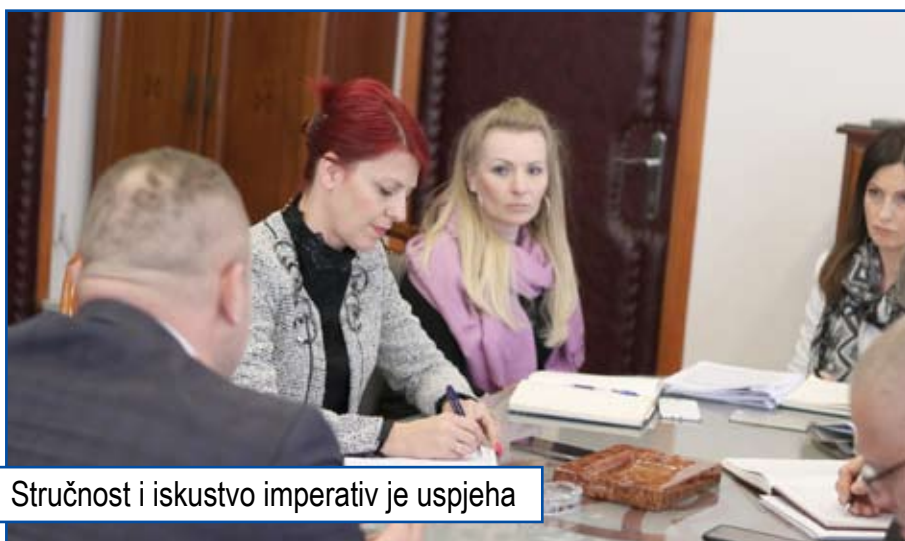
BH BUSINESS MAGAZINE:

U kojoj mjeri je „Dunav osiguranje „ zastupljeno na prostoru Federacije BiH?

B. POPOVIĆ:

U Federaciji BiH ostvarujemo odlične poslovne rezultate, što na godišnjem nivou iznosi oko sedam miliona KM bruto fakturisane premije.

Sada smo prisutni u Sarajevu, Tuzli, Zenici i Mostaru, ali ćemo se širiti i dalje i pokriti manja mjesta uz zapošljavanje većeg broja ljudi.



Stručnost i iskustvo imperativ je uspjeha

popusti, moram konstatovati da smo iz svih izazova izašli kao pobjednici.

Uspjeli smo da ostvarimo sve postavljene planske zadatke.

Povećali smo broj realizovanih polisa za oko četiri posto, što će nam u budućnosti donijeti određene benefite.

Nismo bili fokusirani isključivo na autoodgovorenost, zbog pomenutih popusta.

Restruktuiranjem portfelja učinili smo veliki iskorak koji će nam dati zamajac za budući razvoj.

Imali smo konstantan rad na edukaciji zaposlenih, jer zaposleni su snaga.

Oni su ti koji će Društvo učiniti još uspješnijim i koji će uvijek biti u funkciji što boljeg pozicioniranja brenda.

Edukacija zaposlenih važna

je kako bi se zaposleni što bolje pripremili za nove proizvode koji ćemo plasirati tokom 2020. godine, ali i i sve buduće partnerske saradnje.

AKCENAT NA EDUKACIJI

BH BUSINESS MAGAZINE:

Šta ste definisali kao težišne poslovne aktivnosti tokom 2020. godine?

B. POPOVIĆ:

Što bolje pozicioniranje postojećih proizvoda, implementaciju novih, konstantan rad na edukaciji zaposlenih i dalje jačanje našeg brenda.

To je naš svakodnevni posao i naša stalna misija, koja će se realizovati i tokom ove godine.

Osiguranik će uvijek ostati u fokusu pa ćemo nastaviti da radimo na što efikasnijoj i bržoj obradi i isplati šteta kao presudnom elementu zbog kojeg se ljudi određuju prema nekoj osiguravajućoj kući.

Trudićemo se da obrazujemo naše stanovništvo kako da odaberu kvalitetnu osiguravajuću kuću i kako da za svoj novac dobiju najbolje.

Nema sumnje da će i ova godina biti turbulentna i da će na finansijskom tržištu biti manjih i većih oscilacija, ali naš je zadatak da na sve to budemo spremni kako se naši osiguranici nikada ne bi osjetili nesigurno.

Prijatelj, ostaje prijatelj !



Bojan Popović rođen je 13.10.1977. godine u Banja Luci.

Na Ekonomskom fakultetu u Banja Luci, 2006. godine, stekao je zvanje diplomiranog ekonomiste.

U periodu od 2007. do 2009. godine bio je zaposlen u Kosing Dunav osiguranju a.d., kao analitičar preuzimanja rizika, a od 2008. do 2009. godine je bio Chief underwriter - konsultant za BiH u Delta-Generali a.d.o.

Od 2009. do 2010. godine obavljao je funkciju samostalnog stručnog saradnika za preuzimanje rizika u Triglav Krajina Kopaonik a.d. Banja Luka.

Od 2010. do 2014. godine bio je direktor direkcije za reosiguranje u Dunav Osiguranju a.d. Banja Luka, a od 2015. do 2019. godine izvršni direktor za osiguranje u Dunav Osiguranju a.d. Banja Luka.

Za generalnog direktora Dunav Osiguranja a.d. Banja Luka imenovan je 2019. godine.

Posjeduje certifikat brokera o osiguranju i reosiguranju.

Oženjen je i otac dvoje djece.