



[Poseban prilog] **LIDER**

Katja Križan, direktorica splitske podružnice Euroherc osiguranja, objašnjava kako su u Eurohercu, kad je riječ o kasko-osiguranju, u prva tri mjeseca ove godine postigli mnogo bolji rezultat nego što su bile tržišne okolnosti

Za potencijalne osiguranike uvijek je pravo vrijeme za osiguranje

razgovarao **AMIR KULENOVIĆ**
 amir.kulenovic@liderpress.hr

Recesijska godina utjecala je i na potrošačke navike vezane uz osiguranje, pa tako cijelo tržište bilježi pad potražnje za policama osiguranja motornih vozila. Tržište neživotnih osiguranja u RH u prva tri mjeseca ove godine ostvarilo je 21,344.000 kn manje premije nego u istom razdoblju lani, ističe i Katja Križan, direktorica splitske podružnice Euroherc osiguranja. Nažalost, za isto to razdoblje, objašnjava ona, premija osiguranja cestovnih vozila ili kasko-osiguranja motornih vozila ima manje zaračunano 33,275.800 kn premije i zaključeno manje 11.860 policama osiguranja. Ostvarila su se, kaže direktorica Podružnice Split, predviđanja da će i u ovoj godini najveći udar financijske krize kod neživotnih osiguranja trpjeti upravo ta vrsta osiguranja s obzirom na pad kreditiranja kupnje vozila kako rabljenih tako i novih.

• Koliko je ozbiljan taj pad?

- Valja napomenuti da je i ukupan pad cjelokupnog tržišta osiguranja u RH manji od pada premije kasko-osiguranja motornih vozila i iznosi 31,697.000 kn. Ove brojke dovoljno govore o stanju na tržištu. Međutim, moram reći da smo mi u Eurohercu, kad je riječ o kasko-osiguranju, u prva tri mjeseca ove godine ostvarili mnogo bolji rezultat nego što su bile tržišne okolnosti.

• Zašto potencijalni osiguranici griješe? Nije li baš sada pravo vrijeme za osiguranje s obzirom na to da sve manje građana ima rezerve kojima može podmiriti potencijalne štete?

- Mislim da je za potencijalne osiguranike uvijek pravo vrijeme za osiguranje kako materijalnih dobara tako i samih sebe. Ne zaboravimo da ljudski život nema cijenu bez obzira na to jesmo li u godinama krize ili blagostanja. Isto je i s osiguranjem materijalnih dobara. Naime, osiguranje treba promatrati kao ulaganje u svoju sigurnu sadašnjost i budućnost. Uzmimo primjer

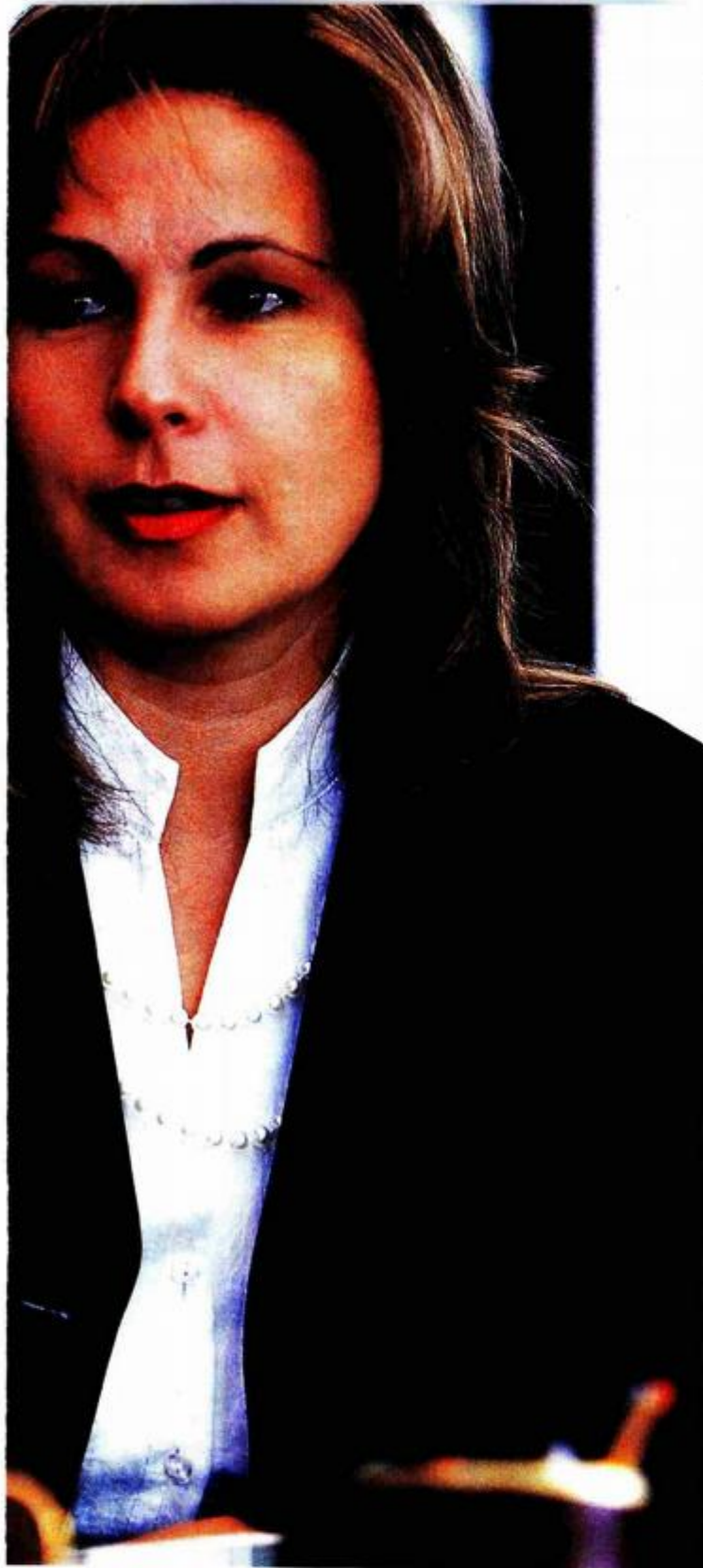


iz svakodnevnog života u kojemu je stranka kupila vozilo na kredit i u kojem banka nije uvjetovala kasko-osiguranje motornog vozila. Da bi 'uštedjela' stranka nije zaključila kasko-osiguranje, ali je, nažalost, skrivila prometnu nezgodu i suočena je s dvostrukim problemom. Ne samo da je uništila

svoje vozilo za koje sama mora platiti popravak već joj ostaje i vraćanje kredita banci. Zapamtimo: na sigurnosti se ne štedi.

• Kad smo već kod šteta, kakav je postupak isplate i jeste li tu ekspeditivniji od konkurencije?

- Godinama smo u samom vrhu



među osiguravateljima kad je riječ o pokazateljima kojima se mjeri učinkovitost u štetama. U svakom gradu u Hrvatskoj imamo organiziranu službu procjene šteta. Na brzo i efikasno rješavanje odštetnih zahtjeva polaže se mnogo pozornosti jer je sam štetni događaj iznimno stresan i za osiguranika i za ošteće-

nika. Kompletna logistika obuhvaća kvalitetne i stručne procjenitelje, likvidatore i pravnike. Napominjem da se izvid štete u pravilu obavlja već u istom danu kad se šteta prijavi.

• **Osim brze isplate štete koje još dodatne pogodnosti nudi Euroherc svojim korisnicima?**

Novosti i konstante

STALNA PRILAGODBA POTREBAMA OSIGURANIKA

• Koje novosti pripremate?

- Prilagodba potrebama osiguranika u Eurohercu jest konstanta. Uvijek nastojimo ponuditi nešto novo sukladno zahtjevima osiguranika i tržišta. Primjeri za to su npr. AO+ s kojim smo krenuli prvi, a poslije su se na tržištu pojavile inačice, ali original je original,

zatim kasko-povjerenje, s kojim smo prvi na tržištu ponudili drukčiji oblik punoga kasko-osiguranja. Intenzivno radimo na ispitivanju tržišta i pripremi novih proizvoda i paketa. Vrijeme za njihovo uvođenje uvjetovano je prvim znacima oporavka tržišta osiguranja u Hrvatskoj.

- Jedna od naših velikih prednosti jest i to što smo svojim osiguranicima dostupni 24 sata na dan. Naši osiguranici znaju da su im naši savjetnici za osiguranja na usluzi ne samo pri zaključivanju osiguranja već i tijekom cijelog trajanja polica osiguranja. Najbolja nagrada za to jest njihova vjernost već 18 godina. U svakom trenutku možemo odgovoriti zahtjevima osiguranika bilo da je riječ o savjetu u vezi s rizicima, donošenju police osiguranja gdje god se osiguranik nalazio bilo o pomoći kod prometne nezgode. Posebno smo ponosni na profesionalnost, brzinu i kvalitetu svoje usluge.

• **Kojim biste kategorijama vozača svakako preporučili sklanjanje kasko-osiguranja? Jesu li to mladi vozači, oni sa skupljim i novim vozilima?**

- Mi ne dijelimo osiguranike na mlade i stare te njihova vozila na jeftinija ili skuplja. U centru naše pozornosti jest svaki osiguranik, a njihova sigurnost jedina je nit vodilja.

Kasko-osiguranje motornog vozila znači sigurnost i miran san prije svega vlasniku vozila, a preporučili bismo ga svima koji žele zaštititi vlastitu imovinu.

• **Kasko-osiguranje pokriva vrlo široke rizike. Koje rizike ne pokrivaju čak ni osiguravatelji?**

- Kasko-osiguranje doista pokriva široku lepezu rizika te pruža osiguraniku mir i sigurnost. Pokriva go-

tovo sva materijalna oštećenja na vozilu i osiguranim stvarima u vozilu i na njemu. Međutim, osiguranike moramo upozoriti da nemar vlasnika vozila kao, primjerice, štete zbog neodržavanja vozila nisu pokrivena osiguranjem. Sam osiguranik mora postupati prema svom vozilu pažnjom dobrog domaćina. Postoje situacije kad osiguranik gubi svoja prava iz osiguranja, npr. kad vozilom upravlja vozač pod utjecajem alkohola, droge ili drugih narkotika ili kad vozilom upravlja osoba bez odgovarajuće vozačke dozvole.

• **Euroherc je poznat po dobroj suradnji u 'business to business' segmentu. Kakve pogodnosti nudite poslovnim korisnicima?**

- Individualni pristup svakom osiguraniku i njegovim potrebama moto je našeg rada od osnutka Euroherca.

• **Postoje li i pogodnosti za tvrtke koje imaju velik broj vozila?**

- Naši veliki osiguranici svakako uživaju posebnu pozornost iako svakom klijentu pristupamo individualno i uza sagledavanje cjelokupnoga poslovnog interesa.

• **Radite li neku vrstu 'fleet managementa' za svoje partnere?**

- U principu radimo u suradnji s nekim svojim poslovnim partnerima jer sami to ne možemo kad je riječ o širem spektru usluga s obzirom na to da smo registrirani isključivo za poslove osiguranja. ■