

piše **DARIJA TABULOV-TRUTA**

darija.tabulov-truta@liderpress.hr

**D**a će u zemlji opterećenoj nelikvidnošću, prezaduženosti stanovništva, globalnom recesijom i još koječime tržište osiguranja biti među prvima na udaru, baš nikomu ne bi trebalo biti čudno. Kad nevolja zakuca na vrata, logično je, svatko će sa svog popisa troškova prekrižiti sve što drži suvišnim. Kod nas se, za razliku od razvijenijih zemalja, važnost zaštite osiguranjem još doživljava nečim manje važnim. Ali baš u tome Davor Milas, direktor riječke podružnice Euroherc osiguranja, vidi priliku za sebe, svoj tim i tvrtku.

- Nije tajna da tržište osiguranja nakon duljega stabilnog rasta bilježi pad, posebice u segmentu životnih osiguranja. Stoga se najoštrija borba vodi u segmentu obaveznog autoosiguranja. Vremena su za sve nas teška, ali pobijedit će onaj tko ima kvalitetnije zaposlenike. Dakle one koji su dobro motivirani, koji posao ne doživljavaju kao kaznu, već se u svojoj radnoj sredini osjećaju kao među prijateljima, imaju svijest o tome da u njoj mogu napredovati, brusiti svoje vještine i znanje i da mogu računati na razumijevanje u raznim životnim situacijama. Baš se tako ja osjećam u Eurohercu, i to od početaka, kad sam kao apsolvent Fakulteta za turistički i hotelski menadžment u Opatiji prije pet godina počeo raditi na poslu pribavljača u Odjelu prodaje - kaže 29-godišnji direktor koji je u proteklih pet godina u Eurohercu svladao sve specifično znanje potrebno da bi se netko bavio osiguravateljskim biznisom i, štoviše, napredovao do direktora riječke podružnice.

**Učenje u hodu** Od početka je, kaže, imao potporu kolega i Uprave, koja je zbog nedostatka sustavnoga javnog obrazovanja za osiguravatelje razvila svoj sustav interne edukacije putem brojnih tečajeva i radionica te mentorske pomoći, čak i na višim razinama odlučivanja.

- Moj radni dan počinje čitanjem e-pošte, točnije dnevnih internih izvještaja, posebice onih koji stižu iz odjela prodaje, šteta i financija. Nakon toga u danu obavim barem dva sastanka, a potom nastojim otići na teren i direktno razgovarati s kolegama. Naravno, kolegiji su važni, ali direktan, poluneformalan razgovor još je važniji jer tako se najbolje gradi odnos poštovanja i povjerenja. Meni je to, istina, to lakše što sam počeo od 'šegrtskih' poslova. Neko sam vrijeme radio i u Euroleasingu i bio kolega ljudima koje danas vodim. Uza svu tehnologiju i radne protokole i dalje je, uvjeren sam, na poslu najvažniji upravo ljudski faktor - kaže Milas.

Zahvaljujući tom pristupu, uvjeren je Milas, Eu-



MOBILNI MENAĐER

## DAVOR MILAS

# Uza svu tehnologiju u poslu je ipak najvažniji čovjek

Vremena su za sve nas teška, ali pobijedit će onaj tko ima kvalitetnije zaposlenike - motivirane, koji se u svojoj radnoj sredini osjećaju kao među prijateljima, mogu napredovati, brusiti svoje vještine i znanje, kaže Davor Milas, direktor riječke podružnice Euroherc osiguranja

TKO ME INSPIRIRA?

### Djela i misao Petera Druckera

- Od studentskih mi je dana inspiracija Peter Drucker. Njegovu knjigu 'Managing in a time of great change' i mnoge članke objavljene u Harvard Business Reviewu mogu čitati svakodnevno, kao što netko čita beletristiku. Fascinantno je jer uvijek uspijevam otkriti nešto novo, na što nisam dovoljno obratio pozornost - kaže Milas.

roherc osiguranje na području Primorsko-goranske županije osvojilo je i zadržalo 30 posto tržišnog udjela u segmentu autoodgovornosti.

- Stvar je argumentacije i pristupa u prodaji, a u tome su moji ljudi odlični - kaže Milas, koji je turizam studirao najviše zato što je nudio učenje i usavršavanje u čak četiri jezika.

**Iskustva drugih** Francuskim i engleskim Milas suvereno vlada, a njemački i talijanski čita, ali priznaje, nije siguran u korespondenciji. Vrijediš onoliko koliko jezika govoriš, uvijek se isticalo u njegovoj obitelji, koja je iz Milasova rodnog Sarajeva otišla 1994., pa je u Grudama završio srednju školu.

- Poznavanje jezika prednost je u svakom poslu,



# · · T · · Mobile ·

## MOBILNE NAVIKE

- **Kod upotrebe mobitela važni su mi troškovi**
  - ☉ nisu, jer većinu razgovora obavljam unutar kompanijskog VPN-a
  - nisu, jer imam paket u kojemu mi nije važan trošak
  - jesu, ali služim se osjećajem
  - jesu, pazim na poruke mobilnog operatera o prekoračenju limita tarife
- **Spajate li se bežično na internet?**
  - ne
  - da, na kompanijski WLAN
  - ☉ da, na kućni WLAN
  - da, na javne hot-spotove
  - da, na bežičnu mrežu svojeg internetskog poslužitelja
  - da, na bežičnu mrežu svojeg mobilnog operatera
- **Čime se koristite za primanje elektroničke pošte?**
  - ☉ web-sučeljem (Yahoo, Gmail...)
  - Microsoft Office Outlookom
  - ☉ Outlook Expressom
- **Uz pomoć čega se spajate na bežični internet?**
  - ☉ PCMCIA kartice
  - USB sticka
  - mobitela
- **Bežični pristup internetu najviše koristite za:**
  - ☉ pretraživanje weba
  - spajanje na intranet tvrtke
  - ☉ čitanje elektroničke pošte
  - uporabu socijalnih mreža
- **Koliko podataka prenesete na mjesec?**
  - do 100 MB
  - do 500 MB
  - do 1 GB
  - do 2 GB
  - do 3 GB
  - ne znam
  - ☉ imam flat-rate

a meni, među ostalim, olakšava praćenje svjetskih trendova. Francuski sam oduvijek volio, ali s obzirom na to da je kod nas malo francuskih govornika, potkraj fakulteta otišao sam u francusko veleposlanstvo i iskreno im rekao da volim njihov jezik, ali nemam prilike razvijati znanje te da neće požaliti ako me stipendiraju. To je upalilo i proveo sam šest mjeseci na razmjeni studenata. Poznavanje jezika uvelike mi koristi jer, među ostalim, redovito čitam francuske i engleske časopise namijenjene osiguravateljima i tako nastojim pronaći ideje i rješenja primjerene našoj situaciji i tržištu - kaže Milas.

Alati bez kojih ne bi mogao zamisliti izlazak iz kuće laptop su i mobitel jer radi posao čije radno vrijeme gotovo nikad ne prestaje. Kao mlad i informatički pismen biznismen prati novosti iz svijeta tehnologije, ali s obzirom na to da se na tom polju stvari mijenjaju gotovo svaki dan, ne pokušava slijepo slijediti trendove.

- Ipak mi je najvažnija funkcionalnost uređaja koje upotrebljavam. Jednostavno nemam vremena baviti se svim novostima na tom tržištu. Na prvom mi je mjestu prioriteta širenje prodajne mreže, a ova kriza samo je pojačala napor u tom cilju. Stoga smo mi u riječkoj podružnici početkom godine formirali nove timove i otvorili još jedno zastupstvo u Primorsko-goranskoj županiji, u Čavlima. Iako trenutačno nije lako prodati osiguranje, mogućnosti u tom segmentu, odnosno tržištu neograničene su i ubrzo će se taj trend preokrenuti - kaže Milas, koji nakupljeni stres najradije 'ispuca' na skvošu. Njegovi ga suradnici doživljavaju kao strpljivu i smirenu osobu, ali tvrdi da je to zato što u stresnim situacijama uvijek prvo 'izbroji do 10' pa reagira tek nakon kraćeg promišljanja. ■