

ОСИГУРАЊЕ

БР. 361/2013, ГОДИНА XLI - ISSN 1452-5755

Лист Компаније „Дунав осигурање“

МИНИ КАСКО ЗА СИГУРАН СТАРТ



0800 386 286
БЕСПЛАТАН ПОЗИВ

www.dunav.com



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

ЛИДЕР
на тржишту
осигурања

ВОДЕЋИ
по висини
укупне
премије

НАЈВЕЋЕ
финансијске
резерве

НАЈВИШЕ
изданих
полиса

ИСПРЕД
СВИХ
по проценту
исплате
накнаде штета



ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ

0800 386 286
БЕСПЛАТАН ПОЗИВ

СИГУРНИ
У СВОЈУ СНАГУ

Пријатељ остаје пријатељ



САДРЖАЈ

Акценти

- 2 СТАБИЛНОСТ КОМПАНИЈЕ ЈЕ ПРИОРИТЕТ
- 5 УЛОГА ОСИГУРАВАЈУЋИХ ДРУШТАВА У ПРОЦЕСУ РЕИНДУСТРИЈАЛИЗАЦИЈЕ
- 5 „ДУНАВ“ ДА ОСТАНЕ ПОД ОКРИЉЕМ ДРЖАВЕ
- 6 „АУТО-ОСКАР 2013“ КОМПАНИЈИ „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“

Сајамске манифестације

- 6 ПОВОЉНИЛИ УСЛОВИ ОСИГУРАЊА АГРАРА
- 7 СА „ДУНАВСКОМ“ ПОЛИСОМ НА ПУТОВАЊЕ У СРЦУ

Интервју

- 8 НАШИ СПОРТИСТИ СЕ СА КУЛТУРОМ ОСИГУРАЊА УПОЗНАЈУ ТЕК У ИНОСТРАНСТВУ
- 10 „BLUEFIN SPORT“ ЕКСПЕРТ ЗА ОСИГУРАЊЕ СПОРТИСТА

Животно осигурање

- 11 БРАЗИЛАЦ ТИЈАГО СА ПОЛИСОМ „ДУНАВА“
- 12 КАКО ВЛАДАТИ СОБОМ И СВОЈИМ ФИНАНСИЈАМА
- 13 БРЖЕ И ЛАКШЕ ДО КЛИЈЕНТА
- 14 НОВИ НАЧИН ПРОДАЈЕ ЗА НОВО ВРЕМЕ
- 15 УСПЕШАН КОНЦЕПТ ЛИКВИДАЦИЈЕ ШТЕТА ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА

Актуелно

- 16 НОВО У „ДУНАВУ“ – ПАКЕТ ПУТНОГ ОСИГУРАЊА И МИНИ КАСКО ОСИГУРАЊЕ
- 20 НАЈБОЉЕ УСЛУГЕ ЗА КЛИЈЕНТЕ

Наша предузећа

- 21 ДОСТУПНОСТ КЛИЈЕНТУ ЈЕ ПОЛА ПОСЛА
- 24 СВЕ УСЛУГЕ НА ЈЕДНОМ МЕСТУ

Наши нови осигураници

- 26 „ДУНАВ“ ЈЕ ОСИГУРАВАЧ ПО ЕВРОПСКИМ СТАНДАРДИМА

Превентива

- 27 КАКО ЗАШТИТИТИ БОЛНИЦЕ ОД ПОЖАРА

Дунав у медијима

- 29 „ДУНАВ“ ИМА СВОЈ ЕДУКАТИВНИ „ПРОФИТ“

Људи и догађаји

- 31 ПЕТ РАЗЛОГА ЗА РАДОСТ
- 32 ЗАХВАЛНИЦА КОМПАНИЈИ „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“
- 33 СНЕЖАНА ВИДЕНОВИЋ СТЕКЛА ПРЕСТИЖНУ ТИТУЛУ
- 33 НЕБОЈША ЦРНОГОРАЦ НАЈПОПУЛАРНИЈИ СУБОТИЧАНИН

Хуманост на делу

- 34 НАЈАВЉЕНО РЕДОВНО ОДРЖАВАЊЕ АКЦИЈА
- 36 ДАЈТЕ КРВ – УЛЕПШАЈТЕ ДАН СЕБИ И ДРУГИМА
- 38 ДВА ЗЛАТНА ТРОФЕЈА ЗА МИЛАНА НИКОЛИЋА

Савремено пословање

- 39 „ЗАЈЕДНО СТВАРАМО“ – НОВИ ИНТЕРНИ ЗНАК И СЛОГАН
- 40 НЕКОЛИКО САВЕТА О УСПЕШНОЈ КОМУНИКАЦИЈИ

Дунав APC

- 42 ОТВОРЕНЕ МИСЛИ – ОТВОРЕН ПРОСТОР
- 44 ДРАГАНУ ЛУКИЋУ У ЧАСТ
- 45 ОКТОБАРСКЕ ВИБРАЦИЈЕ
- 46 НЕИСЦРПНА СНАГА ТАЛЕНТА
- 47 ВОДЕ ДУНАВА КАО ИНСПИРАЦИЈА

Клуб планинара

- 49 ИЗАЗОВИ ЈЕДНОГ РИЗИЧНОГ ХОБИЈА
- 50 МЕДВЕЂИМ СТАЗАМА НА ПРЕДОВОМ КРСТУ

Одмор и забава

- 52 УКРШТЕНЕ РЕЧИ

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

368+658(497.11)(085.3)

ОСИГУРАЊЕ : лист компаније „Дунав осигурање“ / главни и одговорни уредник Љиљана Лазаревић Давидовић. - Год. 3, бр. 18 (март 1974) - Београд : Компанија „Дунав осигурање“, 1974- (Београд : Дунав). - 27 cm

Тромесечно. - Је наставак: Београд
ISSN 1452-5755 = Осигурање (лист)
COBISS.SR-ID 1940234

Издавач: КОМПАНИЈА „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ А.Д.О. Београд, Македонска 4
Издавачки савети: др Марко Ђулибрк, проф. др Радивоје Митровић, проф. др Предраг Шулејић, др Рајко Тепавац, др Слободан Самарџић, др Мирослав Радојичић, др Јован Ћирић, др Зоран Радовић, Љиљана Лазаревић Давидовић
Главни и одговорни уредник: Љиљана Лазаревић Давидовић
Новинари: Ана Водинелић, М.А. Милош Петровић, L.L.M.
Лектура: Драшко Вуксановић, Јанко Медић
Фотографије: Ненад Петровић, Коста Пјанић, Анђелко Васиљевић
Секретар Редакције: Јулија Пејаковић
Редакција: Македонска 4/VI, 11000 Београд тел.: 011/3245-142; e-mail: redakcija@dunav.com
Креативни концепт, графички дизајн и шtamпa: Штампарија Дунав, Београд
Тираж: 2500 примерака

ОБРАЋАЊЕ ДР МАРКА ЋУЛИБРКА И ЧЛАНОВА ИЗВРШНОГ ОДБОРА ПРЕДСТАВНИЦИМА СИНДИКАТА

СТАБИЛНОСТ КОМПАНИЈЕ ЈЕ ПРИОРИТЕТ

► У наредном периоду неће бити отпуштања нити смањења плата, рекао је др Марко Ћулибрк, вршилац дужности генералног директора Компаније „Дунав осигурање“

Фото: Ненад Петровић



Др Марко Ћулибрк, генерални директор нагласио је да ће се тим којим ће руководити понашати пословно и друштвено одговорно

На седници Конференције и Одбора Синдиката одржаној 21. децембра представницима запослених обратио се **др Марко Ћулибрк**, који је 17. децембра 2012. ступио на функцију вршиоца дужности генералног директора Компаније „Дунав осигурање“. У претходне три године др Ћулибрк обављао је послове председника Управног, а од јуна 2012. године и Надзорног одбора Компаније „Дунав осигурање“. Вршилац дужности генералног директора истакао је значај континуитета и традиције пословања „Дунав осигурања“, као и да је најважније да се очува стабилност Компаније.

Личном одговорношћу до просперитета Компаније

- Компанија „Дунав осигурање“ задржала је лидерску позицију, а у последње две го-

дине дошло је чак и до извесног увећања процента учешћа на тржишту, што није пракса у компанијама у државном или друштвеном власништву у бившим социјалистичким земљама источне и југоисточне Европе. Компанија ће настојати да ову позицију задржи, а то није лак задатак, нарочито у условима где послује 28 углавном страних осигуравајућих кућа, и где се тржишна утакмица често води неспортским методама – рекао је др Марко Ћулибрк.

Он је нагласио да није добро што је у претходном периоду уз повећање премије дошло и до раста трошкова. У наредном периоду руководство ће покушати да износ трошкова сведе на прихватљив ниво, да би Компанија могла добро да

функционише, без опасности по техничке резерве, ликвидност или исплату штета. Неће бити отпуштања, нити смањења плата – рекао је др Ћулибрк, и нагласио да ће се тим којим ће руководити у наредном периоду понашати пословно и друштвено одговорно.

У погледу организације Компаније, вршилац дужности генералног директора је приметио да постоји преклапање надлежности служби, саветника, директора и помоћника.

„Дунав“ је добра компанија, а они који су радили код приватника или код страних послодаваца знају да је дошло друго време, те да се сви запослени морају понашати домаћински. Мора се водити рачуна о радној дисциплини тј. поштовати

ДР МАРКО ЋУЛИБРК, ГЕНЕРАЛНИ ДИРЕКТОР КОМПАНИЈЕ „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ А.Д.О.



Др Марко Ћулибрк рођен је 1958. године. Дипломирао је на Правном факултету Универзитета у Београду. Доктор је економских наука.

Професионалну каријеру започео је у Београду, у Индустрији конфекције „Клуз“. Након исказаних менаџерских способности и изузетних резултата у послу, постављен је за генералног директора овог предузећа, и то у два мандата, у временском распону од 1995. до 2003. године.

У току дугогодишње радне каријере обављао је низ руководећих дужности у привреди и друштвеном сектору. Био је ангажован на изузетно одговорним друштвеним функцијама од општинског, преко градског, до републичког нивоа управљања. Народни посланик у Скупштини Републике Србије био је од 2000. до 2004. године. Од 2004. до 2007. био је члан Управног одбора Националне службе за запошљавање. Функцију заменика председника Управног одбора Дирекције за градско грађевинско земљиште Београда обављао је од 2008. до 2010. године. На место генералног директора предузећа „Атекс а.д. – Пронто мода“ именован је 2006, а у периоду од 2009. до децембра 2012. обавља функцију председника Управног, а потом и Надзорног одбора Компаније „Дунав осигурање“ а.д.о.

Децембра 2012. изабран је за в.д. генералног директора највеће осигуравајуће куће у Србији – Компаније „Дунав осигурање“, а 2. августа 2013, на седници Надзорног одбора, изабран је за генералног директора и члана Извршног одбора наше компаније.

На место председника Скупштине привредне коморе Србије изабран је 2011. године, и ту веома значајну дужност обавља и данас.

Своје знање и искуство обогатио је бавећи се науком. Објавио је значајне научне радове, од којих су најновији у часопису Правни живот бр. 9-12/2011 под насловом „Фискална одговорност“ и у часопису Тржиште, новац, капитал бр. 4/2011 под насловом „Институционални и нормативни оквири буџетске контроле“. Објавио је више коауторских научних радова у часописима са СЦИ листе.

Говори енглески и руски језик.

утврђено време доласка и одласка с посла, о коришћењу службених аутомобила, дневницама за службена путовања. У систему попут „Дунава“, и издаци од 0,5 процената представљају огромна средства.

На терен по нове осигуранике

- Нико нема чаробни штапић да једним потезом обезбеди просперитет. Како Јапанци кажу, кад се једна ствар не може побољшати за десет посто, може се наћи десет ствари које ће се побољшавати по малој стопи. Примењено на наш случај, на тај начин се може обезбедити смањење трошкова или повећање премије за 5 одсто, што није мало - рекао

је др Ћулибрк. – У тржишној утакмици морамо да играмо агресивније, да изађемо из канцеларија, јер је прошло време кад нам је једини конкурент био „ДДОР“ и кад су нам клијенти сами долазили. Доста су други отимали од нас, што је природно, јер се тржиште дели, али сада, након десет - петнаест година, треба поново да приђемо нашим бившим осигураницима и питамо их да ли су заиста задовољни понудом других осигураваача. Сигурно има оних који нису. На нама је да их обиђемо и да им понудимо услове осигурања код „Дунава“. Иако нам још увек добро иде, у канцеларији не може да се створи посао - морамо ићи на терен. Како бисмо у што већој

мери покрили тржиште, морамо да се плански организујемо, да одредимо колико осигураника мора да обиђе недељно директор филијале, а колико остали запослени у обухвату. Појавило се доста нових, успешних фирми, које су наши потенцијални осигураници, те ћемо нашу организациону структуру морати да прилагодимо тако да будемо доступни клијентима.

- Нажалост, нема пуно партнера који на нас гледају добро - намерно, најпре зато што желе да узму део тржишта, а за њих је лош пример да државна кућа може да буде успешна, односно да не мора да се приватизује. С друге стране, у Словенији је од четири националне осигуравајуће куће само једна државна.

Фото: Ненад Петровић



У 2013. години запослене у Компанији очекују велики послови, изазови и борба на тржишту – седница Конференције и Одбора Синдиката

гуравајуће куће остало три (куповином „Заваровалнице Марибор“ од стране „Сава РЕ“), а које заједно држе 70 одсто тржишта, објаснио је др Ђулибрк.

- Први пут у земљама југоисточне Европе догодило се да осигуравајуће друштво у државном власништву буде апсолутни победник на тржишту осигурања, што показују резултати за 11 месеци 2012. године. Раст тржишног учешћа у области неживотног осигурања износиће чак 3,5 одсто у односу на претходну годину. У апсолутним износима, бруто премија осигурања порасла је више од 2,1 милијарду динара, док је наплаћена премија осигурања повећана близу 1,7 милијарди динара, што су изузетно добри резултати. Међутим, овакви резултати не треба да нас доведу у заблуду да је то максимум, посебно због високих трошкова, који су порасли у односу на претходну годину - истакао је

Синиша Ерић, члан Извршног одбора за послове продаје неживотног осигурања и накнаде штета.

- Планови за 2013. годину неће бити толико оптимистични, због очекиване стагнације привреде, као и због тога што се више не може очекивати раст у осигурању од ауто-одговорности, с обзиром да је Компанија већ достигла учешће на тржишту од 31 одсто у овој врсти осигурања. Оно на чему свакако треба да радимо је да развијамо интерну продајну мрежу, која ће обезбедити већи обухват индивидуалних корисника и малих и средњих предузећа. То је једини пут развоја ове компаније, закључио је Ерић.

Очувати и неговати колективни дух

Чињеница да је „Дунав осигурање“ дочекало крај 2012. године као водећа осигуравајућа

кућа, уз успешно пословање свих седам зависних предузећа, је по мишљењу др Ђулибрка, најважнија. У 2013. години нас чекају велики послови, изазови и борба на тржишту најавио је вршилац дужности, генералног директора Компаније „Дунав осигурање“. Околности које носи економска криза не стварају потешкоће само Србији и југоисточној Европи, већ и глобалној привреди. У оваквој ситуацији ми треба да учинимо оно што зависи од нас, да будемо што активнији и доприносимо успеху Компаније са својих радних места. А да би наша компанија „дисала једним плућима“, најважнији је очувати и неговати колективни дух, поручио је вршилац дужности генералног директора „Дунав осигурања“.

Милош Петровић, LL.M.

ДВАДЕСЕТИ КОПАОНИК БИЗНИС ФОРУМ

УЛОГА ОСИГУРАВАЈУЋИХ ДРУШТАВА У ПРОЦЕСУ РЕИНДУСТРИЈАЛИЗАЦИЈЕ

На јубиларном двадесетом Копаоник бизнис форуму, који је одржан од 13. до 15. марта, Компанију „Дунав осигурање“ представљао је **др Марко Ђулибрк**, в. д. генералног директора. На панелу 10 под називом „Да ли осигуравајуће куће могу да убрзају реиндустријализацију“ разматрана је улога осигуравајућих друштава. Том приликом др Марко Ђулибрк говорио је о могућности и важности учешћа делатности осигурања у процесу реиндустријализације у Србији.

– Од регулатора ће се тражити да донесе законски оквир на основу којег ће осигуравачи моћи да приступе квалитетнијем пласману

слободних средстава у привреду – казао је овом приликом генерални директор др Марко Ђулибрк и објаснио да би се повећањем премије животног и пензијског осигурања могла прикупити средства која би се пласирала на дужи рок.

Подсетивши да је „Дунав осигурање“ велики инвеститор, који је пре кризе куповао обвезнице успешних предузећа, Ђулибрк је истакао да осигуравајуће куће не могу бити за реиндустријализацију у оној мери колико то могу бити њихови осигураници, али је поновио да друштва, која попут наше Компаније прикупљају велика средства, могу помоћи држави.

– Мислим да поред реиндустријализације морамо да видимо где су наши научни потенцијали, јер је Југославија некад била позната по научним институтима – рекао је Ђулибрк и додао да постоји интерес великих страних компанија да део свог развојног процеса преместе у Србију.

Осигуравајућа друштва би у договору с државом могла да прикупе више десетина милијарди евра, и та би средства могла да се уложе у путну инфраструктуру, али до сада ни са једне стране није било слуха за то, речено је на панелу на Копаоник бизнис форуму, пренела је агенција Танјуг.

ДР МАРКО ЂУЛИБРК: УКУПНО ТРЖИШТЕ ОСИГУРАЊА У СРБИЈИ СТАГНИРА

„ДУНАВ“ ДА ОСТАНЕ ПОД ОКРИЉЕМ ДРЖАВЕ

Иако су велике стране осигуравајуће компаније дошле на српско тржиште, то није допринело развоју нових производа, нити конкуренцију која доприноси развоју тржишта, имајући у виду да домаће тржиште реално стагнира већ низ година, изјавио је за „Привредни преглед“ вршилац дужности генералног директора „Дунав осигурања“ Марко Ђулибрк.

– Постојећи колач производа и услуга се не увећева, већ обарањем цена се гледа ко ће да узме већи део тог постојећег колача. Конкуренција би требало да се испољава у такмичењу најбољим производима и услугама и њима да се привлачи клијентела и осваја тржишно учешће. Осигуравајуће куће не могу да буду задовољне стањем на тржишту, јер премија осигурања у нашој земљи је

већ годинама на нивоу од пола милиона евра, док је у Хрватској милијарду евра, а у Словенији две милијарде евра. Оправдање за ниску укупну премију у нашој земљи не би требало да се тражи у негативним утицајима економске кризе, јер и у другим земљама је криза, а ипак тржиште осигурања у целини бележи раст. И у таквим условима Компанија „Дунав осигурање“ је успела да задржи 30 одсто тржишног учешћа у укупној премији српског тржишта осигурања и покаже да власничка структура није пресудна за успешност – истакао је Ђулибрк, изражавајући наду да ће та осигуравајућа кућа и остати лидер на овом делу тржишта, успешно се такмичећи са компанијама у страном власништву, које послују у Србији.

– Са стабилизацијом броја компанија на домаћем тржишту осигурања, очекујем да ће конкуренција да крене у правом смеру и да ће „Дунав осигурање“ да остане у државном власништву. То је финансијска институција коју држава не би смела олак да испусти из своје руке, као што би требало да има банку која је у државном власништву. Видимо и да у земљама у окружењу, које су економски испред нас, као на пример, у Словенији држава је са чак 50 одсто власник осигуравајућих кућа, а у власничкој структури учешће домаћег словеначког капитала је 80 одсто – нагласио је Ђулибрк.

(Чланак објављен у листу „Привредни преглед“ 15. јула 2013. под насловом „Дунав“ да остане у крилу државе“)

„АУТО-ОСКАР 2013“ КОМПАНИЈИ „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“



Престижну награду примила Ивана Петровић, директор Дирекције за маркетинг и односе с јавношћу

У оквиру 51. Међународног сајма аутомобила и 7. Међународног сајма мотоцикала у Београду, у свечаној сајамској сали, 26. марта, Компанији „Дунав осигурање“ додељено је признање „Ауто-Оскар 2013“ у категорији „ауто-осигурање 2013“. Селекцију добитника и доделу награда организовао је

Аутомобилски форум, асоцијација домаћих новинара и стручњака за српски и инострани аутомобилизам.

У име Компаније, престижну награду примила је **Ивана Петровић**, директор Дирекције за маркетинг и односе с јавношћу. Она је на пригодном

скупу, поред осталог, рекла да је наша кућа, као лидер на домаћем тржишту осигурања, ове године представила и нову услугу – мини каско осигурање за моторна возила старија од четири године. Она је позвала посетиоце и учеснике сајамске манифестације да посете наш штанд и упознају се са широким асортиманом услуга са потписом „Дунав осигурања“.

Додела награда Ауто-форума ове године одржана је 22. пут, а изабрани су лауреати у 20 категорија из области ауто привреде. На тој традиционалној манифестацији до сада је учествовало више од 340 фирми из Србије и ван њених граница. Међу награђенима за професионализам на овогодишњој сајамској фешти, према одлуци жирија Ауто-форума, нашла се и **Николина Судар**, промотерка хостеса нашег брэнда. Њој је додељена лента „Мис ауто-спорта“, као и вредне награде.

А. Водинелић

ОСАМДЕСЕТИ МЕЂУНАРОДНИ ПОЉОПРИВРЕДНИ САЈАМ

ПОВОЉНИЈИ УСЛОВИ ОСИГУРАЊА АГРАРА

Поводом Осамдесетог међународног сајма пољопривреде у Новом Саду, који је одржан од 18. до 24. маја, „Дунав осигурање“, већ по традицији, понудило је специјалне, повољније сајамске услове за осигурање у тој области. Овогодишња сајамска понуда осигураницима пружа следеће погодности:

- 10 одсто попуста на премију осигурања усева и плодова
- 10 одсто попуста на премију

осигурања животиња.

Поред сајамских попуста, осигураници имају и могућност отплате премије у више месечних рата, као и уплате само 10 процената цене по уговарању полисе осигурања усева и плодова, док се преосталих 90 одсто плаћа након бербе или жетве.

Као највећа осигуравајућа кућа у земљи и лидер у области нових услуга, знања и тех-

нологије осигурања, Компанија „Дунав осигурање“ има посебну обавезу да аграрном сектору, који је од виталног значаја за укупни економски напредак земље, омогући добар развој путем сигурног и поузданог осигурања.

Специјална понуда Компаније важила је за време Осамдесетог међународног пољопривредног сајма – највеће манифестације те врсте у југоисточној Европи.

35. МЕЂУНАРОДНИ САЈАМ ТУРИЗМА У БЕОГРАДУ

СА „ДУНАВСКОМ“ ПОЛИСОМ НА ПУТОВАЊЕ У СРЦУ

Штанд Компаније „Дунав осигурање“ на 35. Међународном сајму туризма, који је под слоганом „Путовање у срцу“ одржан од 21. до 24. фебруара 2013. године налазио се у хали 2 Београдског сајма. Под сајамским куполама представило се око 1000 српских и иностраних туристичких агенција и организација из 46 држава, а партнер овогодишње домаће сајамске туристичке феште била је Немачка. Београдска сајамска адреса је 21. фебруара пружила гостопримство и 9. Међународном сајму хотелске и угоститељске опреме HORECA, 8. Сајму сувенира и 4. Међународном сајму вина BeoWINE.

На свечаном отварању четири сајамске манифестације, говорили су **Братислав Петковић**, министар културе и информисања у Влади Србије, **Борис Жгомба**, председник Европске асоцијације туристичких агенција и туроператора ЕСТАА и **Петра Хердорфер**, генерални секретар Туристичке организације Немачке.

Међународни сајам туризма отворио је **Горан Петковић**, државни секретар за туризам у Ми-

нистарству финансија и привреде. Он је поред осталог истакао да је реч о водећем регионалном сајму туризма који је идеално место за сусрет и сарадњу пословних људи.

Упркос богатој понуди туристичких аранжмана многобројних туроператора, наша компанија је привукла пажњу посетилаца специјалном сајамском понудом – пакетом путничког здравственог осигурања.

На веома посећеном штанду домаћини су били **др Марко Ђулибрк**, в.д. генералног директора „Дунав осигурања“, **Синиша Ерић**, члан Извршног одбора Компаније, неколицина топ менаџера и запослених. Посетиоци нашег штанда су се информисали о посебним погодностима за набавку полиса у време трајања сајма и до краја марта, а и о широком асортиману производа лидера на домаћем тржишту осигурања.

У име наше куће медијима се обратио **Синиша Ерић**, поред осталог рекавши да наши осигураници до 31. марта добијају попуст од 15 до 20 посто на премију осигурања за пакете и десет одсто за стан-



Пакет путничког здравственог осигурања привукао пажњу посетилаца Сајма

дардну понуду путничког здравственог осигурања. У зависности од обима покрића, клијентима се за полису путничког здравственог осигурања одобрава попуст од 15 одсто уколико закључе основно осигуравајуће покриће које обухвата путничко здравствено осигурање, услуге хитне позајмице новчаних средстава, осигурање од последица несрећног случаја (незгоде) и осигурање од грађанске одговорности. Попуст од 20 посто добија се, уколико се уз основно покриће уговори једно или оба допунска покрића (осигурање од отказа путовања и осигурање пртљага). На десет одсто мањи износ, могу рачунати осигураници који се одлуче да купе индивидуално или породично путничко здравствено осигурање за једно путовање у иностранство које у континуитету траје до 30 дана.

Посетиоци су на нашем штанду могли да добију на поклон своју фотографију са илустрацијом једне од европских метропола, уз жељу да је ускоро посете и у коферу понесу полису путничког здравственог осигурања са потписом „Дунав“.

Ана Водинелић, М. А.



Домаћини „дунавског“ штанда др Марко Ђулибрк, в.д. генералног директора Компаније и Синиша Ерић, члан Извршног одбора наше куће

ВЛАДИМИР ШКРБИЋ, САВЕТНИК У КАБИНЕТУ ГЕНЕРАЛНОГ ДИРЕКТОРА „ДУНАВ ОСИГУРАЊА“ И ЧЛАН ИЗВРШНОГ ОДБОРА, О НОВОМ ЗАКОНУ О СПОРТУ

НАШИ СПОРТИСТИ СЕ СА КУЛТУРОМ ОСИГУРАЊА УПОЗНАЈУ ТЕК У ИНОСТРАНСТВУ

Фото: Ненад Петровић



Владимир Шкрбић: Ретки су спортисти и клубови у Србији који имају адекватно осигурање

Поводом новог закона о спорту који предвиђа обавезно осигурање врхунских спортиста, али и о изазовима осигурања у спорту, разговарамо са саветником генералног директора за животна осигурања и чланом Извршног одбора Компаније **Владимиром Шкрбићем**. С обзиром на то да се овим законом први пут уводи обавеза спортских организација да осигуравају врхунске спортисте, пред српским осигуравачима, али и спортским посленицама, отвориле су се нове могућности пословања, будући да је спорт на светском нивоу, према речима саветника **Шкрбића**, заступљен са три одсто учешћа у укупном финансијском приливу у области трговине.

• Какав је утицај новог закона о спорту Републике Србије из 2011. године на осигурање, с

► *Кубертенов олимпијски постулат „Важно је учествовати“ одавно више није једини покретач спортских дешавања ни код нас ни у свету. Данас је у спорту изузетно важно и зарадити новац, а уз такав циљ неизоставно иду механизми заштите финансијских и имовинских интереса свих који учествују у спортским активностима*

обзиром на то да Закон предвиђа да клубови или спортске организације спортистима од националног и међународног значаја уплаћују животна осигурања?

– Усвајањем Закона о спорту 2011. године први пут се у такозваној спортској законској регулативи појављује обавеза спортских организација да осигурају спортисте за случај повреда за време бављења спортским активностима, са тачно утврђеним најнижим осигураним сумама за случај смрти спортисте (10.000 евра), за случај трајног губитка опште радне способности или способности за даље бављење спортом (20.000 евра) и за случај привремене спречености за бављење спортским активностима (5.000 евра), у смислу накнаде за губитак прихода и трошкова лечења.

Одредбе овог закона се, нажалост, не односе на све спортисте, већ само на оне који спадају у врхунске, чији је статус законодавац јасно прецизирао.

Закон је предвидео и врло високе казне за спортске организације које не закључе уговор о осигурању спортиста (до 1.000.000 динара), али и њихову обавезу да накнаде сву штету коју је претрпео неосигурани спортиста.

Међутим, већ сама чињеница да овај закон прописује обавезно

осигурање врхунских спортиста од последица несрећног случаја представља помак у односу на досадашњу праксу, и делатности осигурања отвара многе могућности у креирању специфичних услуга намењених спортистима.

Ваља напоменути и да је први закон о обавезном осигурању у спорту донесен у Француској давне 1962. године, али и да је Директивом ЕУ 2006/123 створен правни основ за даљи развој законске регулативе у овој области.

• И у Хрватској су недавно медији покренули питање осигурања у спорту, али су закључили да још није сазрело време да спорт и осигурање иду руку под руку, као што је случај са бројним другим професијама. Шта мислите, када ће за тако нешто бити прави моменат, будући да је и у Србији ситуација слична?

– Развој осигурања уопште, а посебно специфичних осигурања какво је спортско, уско је повезан с нивоом економског и друштвеног развоја једне земље. Имамо ли то у виду, Србија, Хрватска и друге земље у окружењу, свакако, биће још неко време на зачељу у погледу развијености спортских осигурања, јер и развој спорта као делатности директно зависи од економских фактора и стратешког опредељења државе да

препозна значај спорта као изразито растуће и профитабилне гране.

• **Каква су искуства „Дунав осигурања“ када је реч о закључивању полиса животног осигурања за спортисте, дакле и она пре доношења Закона о спорту 2011. године?**

– Са потребом, важношћу и културом осигурања наши се спортисти на прави начин упознају углавном тек када оду у иностранство и схвате колико је полиса осигурања важна за несметан развој каријере или за финансијску сигурност ако ствари крену у нежељеном правцу.

Ретки су спортски клубови у Србији, али и спортисти, који имају одговарајуће полисе осигурања. Велики број спортиста, поготово оних који се баве добро плаћеним спортовима као што су фудбал, кошарка, тенис и други, у својој каријери зараде доста новца, али је мало оних који тај новац успеју да сачувају и за време када престану да се баве спортом.

Светски познати спортисти као што су **Мајк Тајсон, Мерион Џонс, Скоти Пипен, Џорџ Бест** и многи други који су зарадили стотине милиона долара, крај своје спортске каријере дочекали су као сиромашни људи који су банкротирали.

Зато саветујемо свима којима у неком периоду живота пролази доста новца кроз руке да један део тог новца инвестирају у једнократну куповину дугогодишње полисе животног осигурања. Она ће их чекати и када сви дотадашњи извори прихода пресуше и можда ће постати једини приход захваљујући коме могу да сачувају своје финансијско и људско достојанство.

• **Каква су иностранна искуства?**

– Спорт и све што иде уз њега постао је једна од водећих делат-

ности у свету која чини три одсто целокупне светске трговине и два одсто БДП у двадесет пет земаља Европске уније. Кубертонов олимпијски постулат „Важно је учествовати“ одавно више није једини покретач спортских дешавања ни код нас ни у свету. Данас је у спорту изузетно важно и зарадити, а уз такав циљ неизоставно иду и механизми заштите финансијских и имовинских интереса свих који учествују у спортским активностима.

Спорт као делатност подразумева учешће многих актера као што су спортисти, менаџери, тренери, медицински стручњаци, публика, помоћно особље. Сви су они на неки начин изложени одређеним ризицима који могу да угрозе њихово здравље, али и живот, па је то разлог што су у многим земљама осигуравачи препознали прилику да се специјализују искључиво за спортско осигурање. Треба имати у виду да спортско осигурање не подразумева само осигурање лица, већ представља велику лепезу услуга као што су осигурање имовине, осигурање од разних облика одговорности, путно осигурање, здравствено осигурање, осигурање правне заштите и многа друга, често врло специфична осигурања.

Тако је **Алонсо (Ф1)** осигурао своје палчеве на милион долара, **Новак Ђоковић** би себе могао да осигура на сто милиона долара, а **Дејвид Бекам** на двеста милиона долара.

• **Да ли „Дунав осигурање“ има посебну понуду осигурања за спортисте, и да ли у креирању такве понуде као узор могу да послуже искуства страних осигуравајућих кућа? Каква су иностранна искуства?**

У Србији, али и у окружењу, за сада не постоји могућност за таква специфична осигурања јер не

постоје ни специјализовани осигуравачи који би се бавили спортским осигурањем.

У нашој компанији у оквиру неживотних осигурања, то јест осигурања од последица несрећног случаја, постоје услуге које су намењене члановима спортских друштава, осигурању спортских догађаја, али и индивидуална осигурања намењена појединцима.

• **Да ли се у осигурање примају и спортисти који се баве екстремним дисциплинама и да ли су премије у том случају веће?**

– Висину ризика код закључења уговора о животном осигурању уз које је закључено и осигурање од последица несрећног случаја Компанија процењује на основу разреда опасности у који је сврстан одређени спорт.

Већина осигуравача нерадо осигурава спортисте који се баве екстремним спортовима као што су аутомобилизам, мотоциклизам, алпинизам, подводни риболов, скакање падобраном и слично, а ако то и чини, премија је знатно виша него премија која је уобичајена за „мирније“ спортове попут шаха, атлетике, гимнастике, бадминтона...

• **Ако дође до повреде осигураног спортисте, или до незгоде са смртним исходом, на који се начин констатује чињенично стање и да ли су у процену укључени и спортски експерти?**

– Озбиљност повреде и с њом у вези настао инвалидитет спортисте процењује лекар цензор Компаније на основу расположиве медицинске документације. Он при том може консултовати и лекара који се брине о здрављу спортисте, али и друге лекаре специјалисте ако процени да ће тако лакше и правилније утврдити последице и степен инвалидитета. На исти се начин поступа и у случају повреде са смртним исходом.

• **Када је реч о продаји уопште, менаџери проналазе канале да приђу такозваним циљним групама. Колико је спорт интересант осигуравајућим кућама, и обратно – у којој се мери спортисти и спортски клубови интересују за животно осигурање и остале врсте осигурања које нуди Компанија „Дунав осигурање“?**

– Наравно да је закључење ЖО и

свих других осигурања спортиста обострано важан посао, али је услов за масовније интересовање перманентна едукација свих грађана Србије, а посебно оних чији посао или бављење спортом директно зависи од доношења тако важних одлука као што је обезбеђење личне сигурности, али и сигурности породице.

Путем пројекта „Одговорно живљење“ који Компанија, то јест

„Дирекција за продају животних осигурања“ већ другу годину за редом спроводи уз помоћ Савеза учитеља Србије на целој територији Републике, покушавамо да променимо свест грађана о односу према животном осигурању, а тиме и створимо могућност продајној мрежи да дође до нових клијената.

Пеђа Радосављевић

„BLUEFIN SPORT“ ЕКСПЕРТ ЗА ОСИГУРАЊЕ СПОРТИСТА

► *Расте популарност полиса за спортисте у Великој Британији*

У Великој Британији расте број осигураваача специјализованих за осигурање спортиста, све је више запослених и увећава се имовина у тој области. На тржишту више од две деценије послује осигураваач „Bluefin Sport“, којем клијенти из спортског света годишње повере премије вредне по неколико милиона фунти. У портфељу имају аматерске и професионалне спортске клубове и уговоре о осигурању врхунских спортских асова. У листу клијената уписали су и многе британске олимпијце и параолимпијце. Да је реч о поузданом осигураваачу, потврђује то што га је Федерална спортска асоцијација ФА ове године одредила за носиоца националног плана за осигурање спортских игара.

Стив Мекгинис, директор менаџмента у компанији „Bluefin Sport“, поред осталих адута тог осигураваача истиче полисе које је потписало више од 1.500 младих нада британске атлетике узраста од 12 до 18 година. Колико тим спортистима значи адекватно осигурање, говори статистика по којој они просечно недељно проводе око 15 сати на тренинзима, месечно путују због такмичења око 500 километара и го-



дишње на спорт потроше око 5.000 фунти.

Међу специјалним врстама осигурања, тај осигуравајући бренд има полисе за играче крикета, голфа и рагбија, цокеје, фудбалере и боксере. У договору са осигураником, креирају полисе прилагођене индивидуалним захтевима. Међу обухваћеним ризицима најчешћи су ризици од индивидуалне одговорности спортиста, индивидуалне одговорности запослених у спортској области, од различитих повреда спортиста на терену и на тренинзима, од одговорности спортских руководилаца, од непоштовања уговора, додатних трошкова, од ризика који могу да угрозе углед и

рад спортских организација, као и ризик од отказивања спортских манифестација.

Играчима у голфу тај осигураваач, на пример, нуди полисе за личну одговорност, осигурање од терористичких напада и од губитка професионалног кредибилитета, а и сарадњу са стручњацима за осигурање у спорту, финансијске и здравствене савете и консултације, даноноћни инфо-сервис и попусте за чланове одређених спортских удружења.

(Извор: <http://www.bluefinsport.co.uk/our-charity-sportsaid>)

Превод: Ана Водинелић, М. А.

ЗАБЕЛЕЖЕНО У ГЛАВНОЈ ФИЛИЈАЛИ УЖИЦЕ

БРАЗИЛАЦ ТИЈАГО СА ПОЛИСОМ „ДУНАВА“



Тијаго Галвао да Силва потписује полису осигурања

У шестоспратници Главне филијале „Дунав осигурања“ у Ужицу, у Улици Николе Пашића број 22, од свих канцеларија издваја се она на петом спрату. Кад уђете у ходник - ништа необично. На вратима стоје имена запослених. Кад уђете у канцеларију **Миливоја Стевановића**, као да сте ушли у фотографску радњу неког познатог уметника. Ову просторију називају „канцеларијом познатих личности“. И стварно, поред уметничких дела, на зидовима се налазе на десетине, а можда и на стотине урамљених слика познатих личности из света културе, уметности и спорта – осигураника „Дунава“.

Миливоје Стевановић звани Џимо, преузимач ризика на терену, годинама „јури“ познате личности како би били осигураници ове познате и признате осигуравајуће куће.

Његова свеска стално је отворена за нова имена осигураника. Међу последњима уочавамо:

Тијаго Галвао да Силва.

Овај 24-годишњи Бразилац дошао је у Ужице пре две године. Да Силва је постао првотимац фудбалског клуба „Слобода Поинт“, одмах побрао симпатије навијача и израстао у миљеника поклоника фудбала, али и свих с којима долази у контакт.

- Изабрао сам лепу средину, леп град и можда ту лежи тајна мојих добрих партија не терену. Задовољан сам, људи су срдачни и увек пријатељски настројени. Никада нисам имао ни један проблем, у граду, нити са трибина - истиче овај симпатични и скромни Бразилац, који потиче из скромне радничке породице.

Поред Тијага, полису животног осигурања, крајем октобра 2012. године, потписали су познати глумци и водитељи Андрија Милошевић и Маринко Маџаљ. Они су после представе „Тамо и назад“ у Народном позоришту у Ужицу посетили Главну филијалу и са задовољством постали осигураници „Дунава“.

Као што је публика била одушевљена њиховом култном представом, тако је и Џимо пре задовољан што је његова „канцеларија познатих личности“ постала богатија за још два нова имена.

Мурко Зечић



Андрија Милошевић и Маринко Маџаљ са Џимом (у средини)

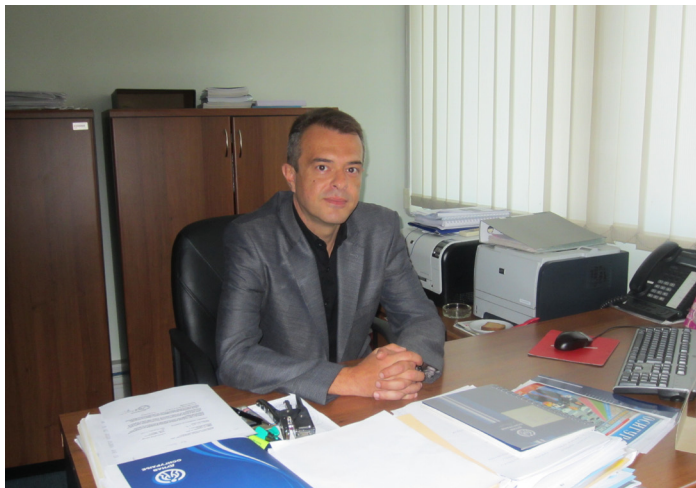
НАСТАВАК ПРОЈЕКТА „ОДГОВОРНО ЖИВЉЕЊЕ“ У 2013. ГОДИНИ

КАКО ВЛАДАТИ СОБОМ И СВОЈИМ ФИНАНСИЈАМА

❖ Многи просветни радници и родитељи деце школског узраста схватили су значај финансијске писмености и закључили су полисе животног осигурања

Пројекат „Одговорно живљење“ који је Компанија „Дунав осигурање“ успешно спровела у 2012. години у сарадњи са „Савезом учитеља Републике Србије“ и организацијом „Образовање плус“ – настављен је и у 2013. години. Пробна презентација (радионица) одржана је 26. јануара у музичкој школи „Стеван Стевановић Мокрањац“ у Београду. Испред „Дунава“ на овом пилот-представљању одговорног живљења, на коме је било речи о финансијској и емоционалној писмености, присуствовали су и својим учешћем дали допринос **Немања Ђурић, Огњен Шијан и Оливер Ђурчић**, док је испред „Образовања плус“ наступила **Жана Борисављевић**, говорећи о емоционалним моментима, којима, ако овладамо, живот можемо учинити лепшим и лакшим.

У току прошле године 15 хиљада просветних радника учествовало је у пројекту „Одговорно живљење“. Одржано је 30 радионица у 17 градова широм Србије. Многи просветни радници, али и родитељи,



Оливер Ђурчић: Будућност се може планирати и у кризним временима

схватили су значај финансијске писмености, што се огледало у броју полиса и уговореној премији са којом смо задовољни – казао је Оливер Ђурчић, координатор за маркетинг у Дирекцији за продају животног осигурања.

Како је најавио Ђурчић, пројекат „Одговорно живљење“ наставља се и у 2013. години. У плану је да се до краја школске године одржи 46 радионица на тему финансијске и

емоционалне писмености. Циљ пројекта је да се наставници, родитељи, али и ђаци, упознају са могућностима штедње и планирања будућности у времену кад криза потреса целу Европу, па и нашу земљу, казао је Ђурчић.

Жана Борисављевић из „Образовања плус“ истакла је да наш образовни систем не омогућава ученицима да стекну довољно функционалног и практичног знања које је неопходно за свакодневни живот. Он је у многоме измењен у односу на период пре двадесет година, кад није постојао Интернет нити разне друштвене мреже, и кад се спорије живело. Из тог разлога је нужно да ми, старији, заједно са децом и младима, откријемо поља сопствене моћи, тј. да научимо да владамо собом и ситуацијом која нам је често наметнута, закључила је Борисављевићева.

„ОДГОВОРНО ЖИВЉЕЊЕ“ У СЕДАМНАЕСТ ГРАДОВА СРБИЈЕ

Трибинама „Одговорно живљење“ које су 31. маја и 1. јуна одржане у Неготину и Зајечару завршен је планирани циклус у овој школској години. Поред истока Србије, трибине су ове године одржане у Сомбору, Суботици, Кикинди и Зрењанину. Радионицама су присуствовали просветни радници и родитељи школараца у 17 градова широм Србије, који су били у прилици да чују зашто је финансијска писменост тако значајна у савременом свету, како штедети и зашто су услуге животног осигурања по својој природи јединствене. За 13 месеци интензивних промоција, трибину и радионице „Одговорно живљење“ посетило је више од 20.000 просветних радника. Подстакнути темом и оригиналним продајним приступом, у периоду од фебруара 2012. до маја 2013. године, 2.820 просветних радника закључило је уговор о осигурању живота с нашом компанијом.

Пеђа Радосављевић

АЛТЕРНАТИВНИ КАНАЛИ ПРОДАЈЕ ЖИВОТНОГ ОСИГУРАЊА

БРЖЕ И ЛАКШЕ ДО КЛИЈЕНТА

► Међу приоритетним циљевима у 2013. години Дирекција за продају и маркетинг животних осигурања издваја почетак продаје производа животног осигурања преко банко-канала



Наташа Бешлић: Квалитет услуга осигурања од кључног значаја

Препознајући несумњиве предности у погледу развијања екстерних канала продаје, Дирекција за продају и маркетинг животних осигурања Компаније „Дунав осигурање“ дефинисала је пословне циљеве и приоритетне активности у 2013. години. Од **Наташе Бешлић**, саветника у Дирекцији за продају и маркетинг животних осигурања за лист „Осигурање“ сазнајемо да су примарни циљеви почетак продаје производа животног осигурања преко банко-канала и оријентација ка интензивној сарадњи са одређеним бројем заступника.

У случају посредника, каже наша саговорница, може се очекивати већи обим продаје уколико се уведу пореске олакшице за животно осигурање.

– У периоду од 1. јануара 2011. године до данас, закључено је 45 уговора са овлашћеним заступницима – предузетницима, друштвима за заступање и друштвима за посредовање у осигурању. На тржишту

осигурања је релативно мали број заступника и посредника који се професионално баве продајом животног осигурања. Малобројни квалитетни заступници и посредници већ раде за друге осигуравајуће куће које су дугорочно оријентисане ка екстерној продајној мрежи и обезбеђују јој добре услове рада, кобрендинг, континуирану едукацију у разним сегментима, стално унапређење постојећих и развој нових производа, наградна такмичења и путовања, додатне стимулативне провизије за квалитетнију продају – каже Наташа Бешлић.

С обзиром на то да је Дирекцији за продају и маркетинг животних осигурања приоритетни циљ у 2013. години почетак продаје производа животног осигурања преко банко-канала, завршене су припреме за спровођење почетних обука службеника банке за производе животног осигурања и апликацију за продају животног осигурања у банци.

Према речима наше саговорнице, из постојеће палете производа Компаније, кроз апликацију банко-осигурања имплементирано је четири производа мешовитог осигурања, два производа ризико осигурања живота и допунско осигурање од незгоде.

У претходне две деценије, банко-осигурање је постало водећи канал продаје животног осигурања у великом броју европских земаља.

– Али, банко-осигурање се не развија на исти начин у свим земљама, не постоји јединствена формула успеха, чији су фактори многобројни. Поред одабира пословног партнера и обостраног разумевања важности заједничког пословног подухвата, значајни предуслови успеха су понуда производа, обука и мотивација продајне мреже – тврди Бешлић.

Поред основних знања која службеници банке стекну у припреми и полагању испита за послове заступања у осигурању, неопходна је интензивна, готово свакодневна едукација за продају животног осигурања. У договору са надлежним руководиоцима банке, наводи наша саговорница, креираће се месечни план обилазака пословница банке за запослене из Службе за алтернативне канале продаје.

Прва асоцијација на банко-осигурање је брза продаја осигурања.

– Продајни разговор не може да траје предуго. Поред добро обучених службеника банке, неопходно је да се у палети производа нађу једноставни производи, лако раз-

ЗАШТО ЈЕ ПРОДАЈА ЖИВОТНОГ ОСИГУРАЊА ПРЕКО БАНАКА ДОМИНАНТНА?

- Постоји сличност производа животног осигурања и банкарских производа због које се службеници банке веома брзо прилагођавају продаји производа животног осигурања
- За банкарске службенике је једноставнија продаја животног у односу на неживотна осигурања
- Службеници банке могу да искористе своје знање о финансијама клијента како би дали савет за специфичне потребе, што је велика предност за животно осигурање

умљиви и банкарском службенику и клијенту, са једноставним дизајном и једноставним преузимањем ризика. Производи су двоструко важни, утичу на заинтересованост клијента за куповину производа, али и на успех продајне мреже банке – каже Бешлић.

Истовремено, поставља се питање колико ће запослени банке бити мотивисани за продају осигурања. Постоје различити системи мотивације банкарских службеника који се разликују од банке до банке.

Према речима наше саговорнице, најбоље решење је уколико банка и осигуравајуће друштво развију заједнички систем награђивања – банка да финансијски стимулише сваког запосленог који је продао животно осигурање, а да осигуравач пружа додатну мотивацију са своје стране попут наградних путовања за најбоље продавце, робних награда, поклона.

Имајући у виду специфичност алтернативних канала продаје, односно чињеницу да заступници и посредници имају могућност избо-

„WIN-WIN“ СИТУАЦИЈА

Често се наводи да овакав концепт пословног повезивања између банке и осигуравајуће компаније представља „win - win“ ситуацију за све укључене стране:

- ОСИГУРАВАЧ**
 - јефтин канал продаје
 - коришћење продајне мреже банке
 - освајање новог тржишта на основу приступа бази клијената
 - повећава портфељ и приходе
- БАНКА**
 - остварује додатни приход
 - унапређује сопствене услуге у циљу задржавања клијента
 - дугорочна сарадња са клијентима продајом животног осигурања
 - повећава продуктивност запослених.
- КЛИЈЕНТ**
 - услуга по принципу „све на једном месту“

ра осигуравајуће куће са којом ће да сарађују, а истовремено да се наша Компанија релативно скоро укључила у овакав начин продаје животног осигурања, подсећа Бешлић, потребно је обезбедити приближно исте услове које нуде конкурентске осигуравајуће куће. Једино на тај начин „Дунав осигурање“ може да се успешно супротстави конкуренцији у наредном периоду и оствари бржи раст продаје путем екстерних канала.

– Од пресудног значаја за развој екстерне продајне мреже је наша спремност за иновације и унапређење начина пословања. Потребно је да се усмеримо на квалитетну услугу, стално унапређујемо постојеће и развијамо нове производе који на адекватан начин обухватају све потребе у различитим фазама живота осигураника.

Ана Водинелић, М. А.

У ИТАЛИЈИ СЕ ЖИВОТНО ОСИГУРАЊЕ УСПЕШНО ПРОДАЈЕ КАНАЛОМ „БАНКА–ПОШТА“

НОВИ НАЧИНИ ПРОДАЈЕ ЗА НОВО ВРЕМЕ

► Од 59 милијарди евра наплаћене премије у осигурању живота 2010. године у Италији, 40,7 милијарди инкасирано је преко банка-пошта канала

Како унапредити продају? Данас је ово питање толико актуелно да многе мултинационалне компаније веома много плаћају специјализоване агенције које тренирају запослене како би повећали своју ефикасност на послу. Тако је у свим браншама. На пример, чувена данска компанија за производњу непромочиве обуће то је врло добро схватила – њени продавци на свим континентима на исти ће начин прићи потенцијалној муштерији, са истим питањем, али и тоном: „Какву обућу желите?“

Порука би, дакле, могла да буде – ми смо ту да испунимо ваше жеље.

А како ствари стоје са осигурањем? Док се код нас пре неколико година банко-осигурање тек стидљиво појављивало, у Италији се животно осигурање веома успешно продавало надоградњом овог канала продаје, такозваном новом трасом банка–пошта. Најбољи продавци полиса животног осигурања у Италији јесу банке које су заједно са поштом у јануару 2011. инкасирале 4,5 милијарди евра. Овај износ чини готово 78 одсто укупно наплаћене премије у осигурању живота у Италији. У 2010. години укупна наплаћена премија осигурања живота изно-

сила је 59 милијарди евра, највише у историји те врсте осигурања. Канали банка–пошта инкасирали су 40,7 милијарди евра у 2010. години, остваривши стопу раста од 66 процената у поређењу са 2009. годином. Други канали продаје имали су много скромнији раст, те су тако агенције „порасле“ за 6,1 одсто, док су интерни агенти осигуравајућих друштава забележили пад од 5,6 процената. Остали канали продаје имали су раст од 45,9 одсто у односу на 2009. годину.

Пеђа Радосављевић

УСПЕШАН КОНЦЕПТ ЛИКВИДАЦИЈЕ ШТЕТА ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА

► Централизацијом ликвидације штета обезбеђено је ефикасно обављање посла, једнообразност у раду и знатно бољи рацио штета животних осигурања. Пријављено 4.535 штета, а ликвидирано 93,52 одсто у првих пет месеци 2013. године

О стратегији и резултатима рада Сектора за штете у Дирекцији за животна осигурања Компаније „Дунав осигурање“ у 2012. години и првих пет месеци текуће године, говори **Жељко Бендић**, директор Дирекције за животна осигурања.

Дирекција за животна осигурања са Сектором за штете који се бави ликвидацијом штета по основу животних осигурања формирана је 2007. Сектор за штете најпре је обављао ликвидацију штета из „новог портфеља“ животних осигурања. Реч је о портфељу који обухвата уговоре о осигурању живота и допунском осигурању од последица несрећног случаја (незгоде), уз осигурања живота закључена од 1. априла 2008. године наовамо. Послове ликвидације штета по основу портфеља формираног пре наведеног датума обављала је Дирекција за накнаду штета, односно центри за накнаду штета.

– Временом је растао број закључених уговора о осигурању, а Сектор за штете је сваке године бележио већи број пријављених штета. На пример, у 2008. било је 66 пријављених штета, у 2009. забележено их је 426, у 2010. биле су 953 штете, а у 2011. тај број износио је 2.537. Завршена је друга фаза централизације портфеља животних осигурања, па се од 1. јануара 2012. штете по основу уговора о осигурању живота и допунског осигурања од последица несрећног случаја (незгоде) уз осигурање живота ликвидирају у Сектору за штете – каже наш саговорник.

Само штете које су пре централизације пријављене у надлежним

центрима за накнаду штета биће ликвидирани у тим центрима. Бендић истиче изузетан значај новог концепта рада ликвидације штета животних осигурања и додаје да је „централизацијом штета обезбеђено ефикасно обављање посла, једнообразност у раду и знатно бољи рацио штета животних осигурања“.

Илуструјући статистичким подацима рад Сектора за штете у 2012. и првих пет месеци 2013. године, наш саговорник каже:

– У прошлој години пријављено је 8.165 штета, а укупно ликвидирано 96,13 посто. По основу уговора о осигурању живота закључених у главним филијалама за продају животних осигурања, предњачи ГФ Београд са 2.336 пријављених штета. Следе ГФ Југ – 2.245, ГФ Исток са 1.621, ГФ Запад – 1.570 и ГФ Север са 392. У истом периоду учешће износа штета животних осигурања у укупном износу штета Компаније свега је 2,64 процента, а учешће премије животних осигурања 6,13 одсто – наводи Бендић.

У првих пет месеци 2013, пријављено је 4.535 штета, а укупно је ликвидирано 93,52 одсто. Уз максималан труд и залагање свега петоро запослених у Сектору за штете, све штете се ликвидирају благовремено. Бендић подвлачи да су сви запослени у том сектору врло одговорни, стрпљиви, комуникативни, оспособљени за рад с физичким лицима разних занимања, образовања, нарави, спремни за тимски рад, посвећени послу и заштити интереса компаније.

Према његовим речима, живот и здравље људи су највреднији, а



Фото: Ненад Петровић

Жељко Бендић: Штете се ликвидирају у рекордно кратким роковима

та чињеница показује колико су послови ликвидације штета по основу осигурања живота и допунског осигурања од последица несрећног случаја (незгоде) комплексни и захтевни. У прилог тој тврдњи сведочи податак да је за првих пет месеци текуће године било свега 2,12 одсто приговора од укупног броја ликвидираних штета, а већина је одбијена као неоснована.

Изnoseћи планове Сектора за штете, наш саговорник на крају разговора каже:

– Сектор за штете и убудуће ће квалитетно и ажурно обављати послове. У 2013. години очекује се повећање броја штета, узмемо ли у обзир кретања на тржишту осигурања и сталан раст премије животних осигурања – закључује Бендић.

Ана Водинелић, М. А.

КАТАРИНА МОМИРОВИЋ, ДИРЕКТОР ДИРЕКЦИЈЕ ЗА ОСИГУРАЊЕ ИНДИВИДУАЛНИХ КОРИСНИКА И САМОСТАЛНИХ ПРЕДУЗЕТНИКА

НОВО У „ДУНАВУ“ – ПАКЕТ ПУТНОГ ОСИГУРАЊА И МИНИ КАСКО ОСИГУРАЊЕ

Фото: Ненад Петровић



Катарина Момировић: Тржиште захтева свеобухватније услуге осигурања

Компанија „Дунав осигурање“ проширила је понуду пакетом путног осигурања и мини каско осигурањем. Уз захвалност свим члановима оперативних тимова за услове, тарифе и упутства на ваљано обављеном послу у вези са осмишљавањем тих врста осигурања, **Катарина Момировић**, директор Дирекције за осигурање индивидуалних корисника и самосталних предузетника, за лист „Осигурање“ говори о те две нове врсте полиса са потписом „Дунава“.

• Чиме је проширена наша понуда путничког здравственог осигурања и којим је осигураницима намењена?

– Понуда Компаније за осигурање на путовању проширена је новом услугом – пакетом путног осигурања. Осигурање се може закључити као индивидуално, групно и породично. У индивидуалном уговору осигураник може да буде

- *Пакет путног осигурања обухвата путничко здравствено осигурање, са путном, правном асистенцијом и позајмицом новчаних средстава, уз осигурање од последица несрећног случаја (незгоде) – а ту је и осигурање од грађанске одговорности*
- *Мини каско осигурање нарочито је интересно за возила којима престаје лизинг или кредитни аранжман у којем је, као услов за одобрење, морало да постоји потпуно каско осигурање*

лице животне доби до 79 година, док се групно и породично могу осигурати лица у животној доби до 84 године.

• Која су покрића уврштена у тај пакет?

– Пакет путног осигурања обухвата путничко здравствено осигурање, са путном, правном асистенцијом и позајмицом новчаних средстава, уз осигурање од последица несрећног случаја (незгоде) – а ту је и осигурање од грађанске одговорности.

• Које ризике обухвата путничко здравствено осигурање – ПЗО?

– Путничко здравствено осигурање у случају изненадне болести или повреде гарантује покриће следећих трошкова: мере хитне медицинске помоћи, услуге неопходне помоћи (асистенције) у вези са организовањем лечења осигураника, превоз до здравствене установе или земље пребивалишта, организовање путне и правне асистенције и достављање новчане позајмице.

• Шта пружа пакет путног осигурања?

– Услуге хитне позајмице новчаних средстава обезбеђују се искључиво ради покрића нужних трошкова преноћишта, транспорта и исхране

осигураника. Доступне су и кад су за време путовања изван земље пребивалишта осигуранику украдени, уништени или оштећени лични документи, платне и кредитне картице, путне исправе или вредносни папири. Лимит обавезе Компаније јесте пет одсто од уговорене суме осигурања за ПЗО.

Осигурањем од последица несрећног случаја (незгоде) пружамо осигуравајуће покриће уколико се у току боравка у иностранству деси незгода која за последицу има смрт или трајни губитак опште радне способности осигураника (инвалидитет). Осигурана сума за случај инвалидитета износи десет процената од уговорене суме осигурања за ПЗО, док је осигурана сума за смрт несрећним случајем 50 одсто од осигуране суме за инвалидитет.

Осигурањем од грађанске одговорности покривамо грађанску одговорност за штету коју нехотице, у свакодневном животу, евентуално нанесете трећем лицу, за време путовања и боравка у иностранству. То укључује смрт, повреду тела или нарушавање здравља, као и оштећење или уништење ствари трећег лица, на основу чега би треће лице, то јест оштећени, могло да захтева накнаду штете. Сума осигурања утврђује се у износу од

пет одсто од уговорене суме осигурања за ПЗО и не може бити мања од 500 евра. Обавезно учешће осигураника (франшиза) у сваком штетном догађају износи пет одсто, а то је минимум 25 евра.

• Шта подразумевају допунска осигуравајућа покрића у тим полисама?

– Допунска осигуравајућа покрића уговарају се искључиво уз основно покриће. У складу са жељама и потребама, клијенти могу да изаберу једно или оба: осигурање пртљага којим се покривају трошкови евентуалног губитка, оштећења или тогталног уништења пртљага за време путовања у одласку и повратку, као и за време боравка у одредишту путовања које у континуитету не траје дуже од 28 дана. Висина покрића иде до суме осигурања првог ризика од 300 евра по осигураном лицу и путовању, у случају да је закључено индивидуално и групно осигурање, и максимално 500 евра у динарској противвредности по путовању за сва лица ако је закључено породично осигурање.

Уколико сте у туристичкој агенцији уплатили организовано туристичко путовање, а непредвиђене околности вас спрече да отпутујете, осигурање од отказа путовања покриће вам износ који сте уплатили туристичкој агенцији. Осигурање од отказа путовања уговара се искључиво приликом закључења уговора о организовано туристичком путовању. Висина покрића иде до суме осигурања која је једнака цени туристичког путовања, а највише до износа од 1.000 евра по осигураннику, односно до износа од 2.500 евра по уговорено туристичком аранжману, и то за сва лица – уколико је закључено породично осигурање.

• Због чега је проширена наша понуда те врсте осигурања и дали ће додатни обухват ризика знатно утицати на цену те услуге?

– Дирекција за осигурање индивидуалних корисника и самосталних предузетника, пратећи тренд развоја путничког здравственог осигурања на тржишту у Србији и у региону, а пре свега на основу

повећаног интересовања туристичких агенција са којима Компанија сарађује, уочила је потребу за постављањем и развојем услуге *пакет путног осигурања*. То је потпуно нова услуга. Такве услуге постоје у понуди држава у окружењу и у портфељима водећих европских осигураваача. Њен основ је путничко здравствено осигурање.

• На који сте начин ту услугу прилагодили домаћем тржишту?

– Захтеви тржишта наметнули су Компанији потребу за стварањем свеобухватније услуге, којом се обезбеђује основно осигуравајуће покриће за туристичка и пословна путовања која у континуитету не трају дуже од 90 дана. Навешћу пример цене на основу једног туристичког аранжмана за трочлану породицу која путује у Пефкохори. Њихов туристички аранжман који су, рецимо, закључили на Сајму туризма 2013. године, вреди 685 евра са трошковима превоза. Породица је желела основно осигуравајуће покриће и осигурање пртљага на суму осигурања првог ризика од



Промоција нове услуге на сајму аутомобила

300 евра. Наши клијенти добили су и посебан промотивни попуст за сајам од 20 одсто. Зато је цена њиховог пакета путног осигурања око 38 евра, а у цену је урачунат и порез на премије неживотних осигурања.

• **Да ли је протеклих година забележен пораст потражње за тим полисама?**

– Наша компанија бележи раст у продаји путничког здравственог осигурања. У 2012. бруто фактурирана премија износила је 206.307 милиона динара, док је у 2011. то било 170.858 милиона динара. Наплаћен је 199.351 милион динара у 2012, а у 2011. наплата је била 169.241 милион динара. С обзиром на то да је наступило погоршање техничког резултата прошле године, ове године наша дирекција истовремено ће посветити много више времена проширењу портфеља и побољшању техничког резултата, то јест повећању профитабилности услуге.

• **Откад је мини каско осигурање у нашем асортиману?**

– Мини каско је нова услуга и наши продавци нуде је клијентима од почетка фебруара 2013. године. Смањење продаје нових возила изазвало је битно смањење поља потпуног ауто-каска осигурања. Поједини осигуравачи на тржишту осигурања Србије нуде потенцијалним осигураницима мини каско као услугу са различитим модалитетима. Потреба за том врстом полиса јавила се због све старијег возног парка у нашој земљи, где је просек старости моторног возила око 15 година. Понуду те полисе иницирао је и престанак обавезе потпуног каско осигурања по основу лизинга или кредитних аранжмана за возила набављена у току 2007. и 2008. године, у периоду процвата ауто-тржишта у Србији. На тај се начин део нашег портфеља ауто-каска излаже конкуренцији, која нуди мања (и јефтинија) осигуравајућа

ДУНАВ МИНИ КАСКО

Поводом 51. Међународног салона аутомобила у Београду, који је одржан од 22. до 31. марта, Компанија „Дунав осигурање“ креирала је нову услугу Дунав МИНИ каско, те представила сајамске погодности за закључивање и обнову уговора ауто-каска и МИНИ каско осигурања.

Дунав МИНИ каско представља осигурање путничких возила старијих од четири године. Погодности које пружа Дунав МИНИ каско Компаније „Дунав осигурање“ јесу следеће:

- покривеност свих ризика као код каско осигурања;
- осигурање аутомобила под повољнијим условима, уз избор суме осигурања, која може износити 50, 70 или чак 90 процената од новонабавне вредности возила умањене за проценат амортизације; та сума представља изабрану исцрпivu суму осигурања „на први ризик“;
- пет одсто попушта за лојалност за све осигуранике који имају полису осигурања од ауто-одговорности Компаније „Дунав“;
- попуст „добар возач“, у процентуалном износу претходно стеченог бонуса у каско осигурању, који се одобрава приликом закључења МИНИ каско осигурања;
- могућност уговарања допунског ризика од крађе, без обзира на ризичност возила, уз одговарајућу доплату на премију и без условљавања уградњом заштитног уређаја на ауто;
- годишња премија осигурања већ од 35 евра у динарској противвредности.

покрића.

• **Представите нам ту услугу.**

– Намењена је свим сегментима клијената као власницима путничких моторних возила старијих од четири године. Услуга је нарочито интересантна за возила којима престаје лизинг или кредитни аранжман, а у којем је, као услов за одобрење аранжмана, морало постојати потпуно каско осигурање. Она покрива штете на путничком возилу настале услед свих каско ризика, а постоји и могућност да се уговори покриће за допунски ризик од крађе, уз одговарајућу доплату. Примењује се принцип уговарања осигурања на исцрпivu суму осигурања „на први ризик“. Искључено је уговарање ризика од утаје, а уведена је обавезна апсолутна франшиза од 50 евра у динарској противвредности. Ту се, такође, отвара могућност избора релативне процентуалне франшизе.

• **Које обавезе осигуравача и осигураника укључује уговарање те врсте полиса?**

– Максимална обавеза осигурава-

ча по једном штетном догађају тиче се стварне вредности предмета осигурања умањене за вредност спасеног (остатка) и за уговорену франшизу на дан обрачуна штете – ако је тај износ нижи од уговорене суме осигурања „на први ризик“. У противном, максимална обавеза осигуравача јесте уговорена сума осигурања „на први ризик“. Ради конкурентности нове услуге, уводи се правило да осигураник који први пут закључује уговор о мини каско осигурању, а претходно је по полиси каско осигурања стекао бонус у одговарајућем проценту, стиче право на исти проценат попушта у мини каску. Уводи се и амортизација приликом обрачуна и накнаде делимичних штета.

• **Да ли у догледно време, пред сајамских манифестација, планирате сличне промотивне акције за нове услуге „Дунав осигурања“?**

– Дирекција за осигурање ИК и СП увек је ту да са Дирекцијом за маркетинг и Дирекцијом за продају неживотних осигурања промовише нове услуге и наше традиционално

тражене полисе. Традиционални промотивни период у осигурању возила јесте март јер се тада у Београду одржавају главне манифестације у вези са аутомобилском индустријом. Искористили смо март 2013. за промоције осигурања моторних возила, а до 31. марта трајала је промоција пакета путног осигурања и стандардне услуге путничког здравственог осигурања.

• Да ли је Компанија домаћи лидер кад је реч о путничком здравственом осигурању и имамо ли оштру конкуренцију за мини каско осигурање?

– Учешће ПЗО у врсти осигурања *Помоћ на путу* 2011. године било је највеће на тржишту Србије и износило је 96,8 одсто. Том врстом осигурања бави се дванаест осигураваача у Србији. Издваја се пет осигураваача који укупно остварују 86 процената фактурисане премије: „Делта Ђенерали“, „Уника“, „Ду-

нав осигурање“, ДДОР „Нови Сад“ и „Винер штедише“. Сваке године „Дунав осигурање“ остварује стабилан раст у фактурисаној премији и тржишном учешћу. У 2012. наша кућа заузимала је трећу позицију, са учешћем од 17 одсто. Поред нас, још два осигураваача нуде сличне пакете осигурања: ДДОР за незгоду, одговорност, пртљаг и отказ путовања, и „Баслер“ за отказ туристичких аранжмана. Већина наших осигураваача нуди мање-више сличне услуге основног путничког здравственог осигурања по ценама, осигураним сумама и покрићем. „Дунав осигурање“ ће са пакетом путног осигурања направити искорак на тржишту, који ће нас издвојити од конкуренције.

• Колико смо конкуренти кад је реч о мини каско осигурању?

– Други осигураваачи имају сличне услуге. Кад кажем сличне, мислим више на њихов назив, будући да наша услуга има друкчије покриће.

Код њих су те услуге најчешће усмерене ка осигуравајућој заштити возила од саобраћајних ризика, и то од познатих починилаца. Наша услуга је комплетна са аспекта ризика јер обухвата 16 основних каско ризика и могућност додатног укључења ризика од крађе. Услуга садржи и допунске бенефите за клијенте који су у нашој кући већ били закључили уговор о каско осигурању, као и за оне који имају закључене полисе ауто-осигурања.

• Јесу ли наши продавци обучени за продају нових врста осигурања?

– Дирекција за осигурање ИК и СП одржала је крајем јануара обуке за запослене у продаји који раде на закључењу уговора о осигурању моторних возила и путничког здравственог осигурања. Верујем да се та знања успешно примењују.

Ана Водинелић, М. А.

ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ

ПОСЕБНИ ПОПУСТИ И ПОГОДНОСТИ ЗА ОСИГУРАЊЕ ВОЗИЛА МАРКЕ „ФИЈАТ 500 Л НАЦИОНАЛЕ“

С обзиром на то да се за куповину нових возила „Фијат 500 Л национале“ бележи континуирани раст интересовања, Компанија „Дунав осигурање“ обезбедила је посебне попусте за све власнике возила поменуте марке, и то 15 одсто на премију ауто-каска осигурања за плаћање осигуравајуће премије одједном у целости, као и пет процената на премију ауто-каска осигурања за плаћање премије у ратама.

Уз попусте на ауто-каска осигурање, Компанија „Дунав осигурање“ својим клијентима нуди и следеће погодности: осигурање возача и путника од ауто-незгоде по цени од само 315 динара, осигуравајуће покриће у случају инвалидитета са осигураном сумом од 200.000 динара, као и покриће за случај смрти услед несрећног случаја са осигураном сумом од 100.000 динара. По цени од само пет евра у динарској противвредности, предвиђа се и могућност закључења уговора о осигурању помоћи на путу. Наведени попусти и додатне погодности односе се на моделе „Фијат 500 Л национале“ 1.4 95 кс, „Фијат 500 Л национале“ 1.3 MJTD 85 кс и „Фијат 500 Л национале“ 1.6 MJTD 105 кс. Попуст и погодности за осигурање возила ове марке биће на снази од 1. маја до 31. децембра 2013. године.



До краја године попусти за „фијат 500 Л национале“

„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ НА ЗАЈЕДНИЧКОЈ СЕДНИЦИ ОДБОРА ЗА МАЛА И СРЕДЊА ПРИВРЕДНА ДРУШТВА И ФОРУМА МСПП ПРИВРЕДНЕ КОМОРЕ СРБИЈЕ

НАЈБОЉЕ УСЛУГЕ ЗА КЛИЈЕНТЕ

- ▶ *Наша богата понуда осигурања је актуелна у току целе године*
- ▶ *Увек постоји могућност да се договоре обострано најбоље опције за нашег осигураника и за нас*

Компанија „Дунав осигурање“ учествовала је 29. новембра 2012. на Четвртој седници Одбора за мала и средња привредна друштва и Форума за мала и средња привредна друштва и предузетнике (МСПП) у Привредној комори Србије. Представник наше куће учествовао је у раду тог скупа због овогодишњег ангажовања Компаније у едукативно-консултативном програму подршке МСПП сектору у пројекту „Плато Србије“.

Испред Компаније на седници је имала реч **Наташа Новчић Зубац**, директор Филијале Нови Сад 2. На почетку излагања подсетила је да је у сарадњи са Привредном комором Србије наша компанија целе године држала низ предавања и стручних скупова на тему сигурности пословања МСП, да би проши-

рила знања и сарадњу привредника и осигуравача као важних темеља успешног и сигурнијег пословања.

Она је, поред осталог, истакла да ризици у привредној делатности никад не чекају, те да је неизвесно за сваку фирму да се ослања искључиво на сопствене ресурсе кад је реч о потенцијалним штетама. „Дунав осигурање“ је зато увек спремно да клијентима пружи најбоље услуге у области осигурања малих и средњих предузећа.

– Наша богата понуда је актуелна у току целе године и увек постоји могућност да се договором дође до обострано најбоље опције за нашег осигураника и за нас. Отишли смо и корак даље, припремивши посебне пакете осигурања за клијенте у



Фото: Ненад Петровић

Наташа Новчић Зубац: Ризици у привредној делатности никад не чекају

складу са њиховом привредном делатношћу, а између осталих: за осигурања робе у транспорту, грађевинских објеката, залиха и опреме од пожарних ризика, осигурања од одговорности за штете које претрпе трећа лица, осигурање за запослене од последица несрећног случаја – рекла је Наташа Новчић Зубац.

Осигураник може да одабере пакет осигурања са основним ризицима, и да га прошири са допунским изборним покрићима.

– Компанија стално сарађује са привредним коморама широм земље. На тај начин наше филијале имају увид у домаће привредне токове и комуникацију са локалним привредницима из прве руке на свим нивоима пословања – рекла је Наташа Новчић и на крају обраћања захвалила се ПКС на традиционалној успешној сарадњи са „Дунав осигурањем“.

Ана Водинелић, М. А.

Фото: Ненад Петровић



Привредници су заинтересовани за понуду наше куће (деталј са Форума за мала и средња привредна друштва у ПКС)

НИШКА ФИЛИЈАЛА „ДУНАВ ДРУШТВА ЗА УПРАВЉАЊЕ ДОБРОВОЉНИМ ПЕНЗИЈСКИМ ФОНДОМ“ НА НОВОЈ ЛОКАЦИЈИ

ДОСТУПНОСТ КЛИЈЕНТУ ЈЕ ПОЛА ПОСЛА

- Филијала Ниш преселила се из пословног центра Горча у Караџићеву улицу, у строгом центру Ниша
- Филијала покрива Ниш, Пирот, Зајечар, Лесковац, Врање и Крушевац, а остварила је наплату од 102,98 одсто
- За 2013. годину планови амбициозни, а циљеви достижни



Иван Радојковић: „Дунав пензије“ нуде најповољније услове за своје клијенте

Само економски одговорне фирме, приватне или друштвене, знају да сваки облик уштеде средстава може да буде од користи. Једна од таквих је, свакако, „Дунав друштво за управљање добровољним пензијским фондом“, тачније Филијала Ниш, која је, поред осталог и због смањења трошкова кирије, променила локацију. Наиме, нишка филијала онедавно се доселила у Караџићеву улицу 6, у строгом центру града, близу пешачке зоне.

Са **мр Иваном Радојковићем**, регионалним директором „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“, разговарамо о пословању Филијале Ниш.

– Иако нам је у почетку основни мотив био да смањимо трошкове кирије и паркинга, овим пресељењем постали смо двоструки добитници. Смањили смо трош-

кове и добили заинтересоване пролазнике, који не морају више да се пењу на трећи спрат Горче, да лутају, да нас траже, да би на крају они што немају стрпљења одустали. Овде смо у самој пешачкој зони, право са улице улази се у наше просторије и неретко сврате и они што никад нису размишљали о приватним пензијама, распитују се ко смо, шта смо и шта нудимо – објашњава регионални директор мр Иван Радојковић, на чију је иницијативу Филијала и пресељена. Радојковић верује да ће и то имати утицаја на информисаност грађана Ниша о начину уплате и коришћењу нашег добровољног пензијског фонда, што би повећало број физичких лица међу члановима Фонда.

Не пуцамо у празно

Све што је Филијала Ниш протеклих година планирала вишеструко се остварило. Традиционално, из ове филијале у централу Фонда

увек се слије више од планирале наплате, па су тако Нишлије претходну годину завршиле са више од 214 милиона динара наплате, уместо 208 милиона, колико се на почетку прошле године планирало. То износи 102,98 одсто, дакле близу три процента више од планираног.

– Мислим да постављамо реалне циљеве, с обзиром на економску ситуацију у земљи и сходно економској ситуацији на југу Србије. Ипак, трудили смо се да све разговоре, договоре, преговоре и уговоре преточимо у конкретне погодбе, јер се на крају само то вреднује. Није нам циљ да преговарамо и потпишемо уговор ако нема наплате. То је пуцањ у празно, а ми у „Дунав осигурању“ то не волимо – каже директор Радојковић.

Он објашњава да би у наредном периоду требало обратити пажњу на однос броја правних и физичких лица која су чланови

ЗАШТО БАШ „ДУНАВ ПЕНЗИЈЕ“

Регионални директор „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“ мр Иван Радојковић тврди да постоји више разлога да се грађани одреде баш за „Дунав пензије“. Први и можда најважнији мотив јесте гарантована сигурност. Према Закону о добровољним пензијским фондовима и пензијским плановима, новчани део нашег основног капитала јесте милион евра у динарској противвредности. С друге стране, ако се над друштвом покрене стечај, што је готово немогуће, имовина Фонда не улази у стечајну масу. У том случају, НБС, која нас контролише и врши надзор, упућује позив другим постојећим друштвима да у року од 15 дана поднесу понуде за припајање Фонда. Бира се најповољнија понуда и целокупна имовина преноси се у други фонд. Дакле, средства чланова потпуно су заштићена.

НАЈВЕЋА ДОБИТ У „ДУНАВУ“

У Србији тренутно има 37 пензионера који су испунили услове и почели да примају своје месечне ануитете. Они што тек планирају да почну са уплатама треба да знају да за чланство у „Дунав друштву за управљање добровољним пензијским фондом“ нису важне ни године живота ни године стажа. Минимални износ уплате је 1.000 динара и након 40 година уплаћивања, у наредних 15 година примаће пензију у висини од око 30.000 динара. Средства могу да се подигну најраније са навршене 53, а најкасније са навршених 70 година. Члан Фонда сам одређује да ли ће примати пензију месечно или ће, по стицању услова, подићи сва средства одједном. Дакле, висина будућих исплата зависи од висине уплата, трајања чланства, али и од приписане добити, која је за сада највиша управо у „Дунаву“.

фонда, те да би тај однос требало да се мења.

– Сада је однос осам према два у корист правних лица. Међутим, требало би изједначити приходе, то јест успоставити однос пет према пет. Верујем да је то могуће постићи. Закључујем тако и на основу разговора с физичким лицима која се за сада само распитују о нама и нашим условима. Видим да су Нишлије све више заинтересоване за уплаћивање у наш добровољни пензијски фонд и очигледно је да имају поверења у нашу услугу и бренд „Дунав“. Верујем, такође, да ћемо оправдати то поверење – наглашава мр Радојковић.

Од вишка глава не боли

Повољни услови, флексибилност уплата и непостојање било каквих санкција за неизвршавање обавезе уплата, као и индивидуална одређеност за износ уплате, разлози су да „Дунав друштво за управљање добровољним пензијским фондом“, па и Филијала у Нишу, наставе да бележе успехе и у наредном периоду. Од шест градова колико ова филијала покрива, због бољих економских услова, али и због величине града, најбоља наплата је у Нишу, а на другом месту су Крушевац и Зајечар.

– Незахвално је издвајати било који од ових шест градова, јер је у целој филијали сарадња изванредна. Нису у Врању криви што

имају скоро најнижу просечну плату у Србији, нити од Лесковца можемо да очекујемо оно што постижемо у Нишу. Најважније је да

рацији ове године може само да буде наш срећан број, будући да имамо задовољство да радимо с великим и одговорним компанијама као што су „Филип Морис“, АИК банка, „Актавис“ Лесковац, „Credo“ из Врања, затим Општина Пирот, као и многа друга јавна предузећа у свим поменути градовима.

Радојковић наводи да је за ову, 2013. годину планирано 236 милиона динара наплате, 22 милиона више од прошлогодишњег остварења, а да се традиција не би прекидала, Иван Радојковић, што у шали што у збиљи, скромно



„Дунав пензије“ на новој нишкој адреси

постоји избалансираност у раду и резултати су сигурни – каже мр Радојковић и с поносом истиче сарадњу са угледним клијентима:

– Нама 2013. година неће бити „баксузна“. Број 13 у нуме-

најављује пребацивање плана, па макар и за један динар. Каже, то му је у крви и додаје да од вишка глава не боли.

Оља Панајотовић

МИНИ КАСКО ОСИГУРАЊЕ

МИНИМАЛНА ПРЕМИЈА УЗ
МАКСИМАЛНУ СИГУРНОСТ!



**ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ**

МИНИ КАСКО ОСИГУРАЊЕ

- Покривеност свих ризика као код каско осигурања
- Могућност избора суме осигурања (исцрпиве)
- Попуст за лојалност за све осигуранике који имају полису ауто-одговорности Компаније Дунав осигурање
- Приликом закључења мини каско осигурања **одобрава се попуст „Добар возач“** у процентуалном износу претходно стеченог бонуса у каско осигурању.

0800 386 286

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ

www.dunav.com



„ДУНАВ ЦЕНТАР БЕОГРАД“

СВЕ УСЛУГЕ НА ЈЕДНОМ МЕСТУ



Горан Стругаревић: Врхунском технологијом до бољег квалитета

У оквиру „Дунав аута“ од почетка 2013. године с пуним капацитетима послује најпрестижнији домаћи и компанијски сервис за техничке прегледе, регистрацију, одржавање и поправку моторних возила. **Горан Стругаревић**, управник „Дунав центра Београд“ (ДЦБ), упознаје нас с богатим асортиманом услуга.

• По чему је специфичан „Дунав центар Београд“?

- ДЦБ је највећи и најкомплекснији објекат „Дунав аута“
- Обим услуга прошириће се тзв. лојалити програмима са повољнијом понудом за сталне велике клијенте

— Мрежу „Дунав аута“ чини деветнаест „Дунав центара“ и 80 објеката техничких сервиса у Србији. Објекат ДЦБ највећи је и најкомплекснији објекат „Дунав аута“, и на то смо поносни. Ту је запослено 18 колега различитих струка: механичари, електричари, лимари, вулканизери, стаклари и референти на линији техничког прегледа.

• Откад ради ДЦБ?

— Центар је отворен почетком октобра 2012. године. У првој фази у рад је пуштена линија техничког прегледа и реглажа трапа, а почели смо да пружамо и вулканизерске услуге. Почетком 2013. године Центар је почео да ради с пуним капацитетима.

• Да ли у Компанији и у Србији уопште постоји још ауто-цен-

тара који су тако савремено опремљени?

— За сада је наш ауто-центар најсавременији и у „Дунаву“ и у Србији.

• Које услуге пружате клијентима?

— ДЦБ својим осигураницима и другим клијентима омогућује одржавање, поправку и сервисирање моторних возила. Наш центар је специфичан зато што клијент на једном месту може да добије комплетну услугу: од техничког прегледа, полисе АО и других врста осигурања, преко издавања регистрационих налепница и лаког сервиса, до отклањања најтежих врста штета на моторним возилима насталих на разне начине. Поносни смо на технологију и квалитет опреме коју поседујемо



Стручна екипа „Дунав центра Београд“

јер доприносе да се у краћем року постигну максимални резултати. У Центру послује и служба за набавку резервних делова. Сви осигураници који имају полису АК или АО, у случају штете, у нашем центру могу да процене настале штете и на лицу места добију записник.

• Планирате ли да проширите обим услуга?

— У плану је да се обим услуга прошири тзв. лојалити програмима за повољнију понуду намењену сталним великим клијентима. Те врсте програма осмислићемо на основу истраживања тржишта и потреба корисника, а сигуран сам да ћемо њима привући велики број редовних корисника услуга „Дунав аута“.

УПРАВНИК „ДУНАВ ЦЕНТРА“

Прво радно место Горана Стругаревића било је у Сектору набавке за посебне намене у фирми „Југохемија“. Потом је радио у велепродаји опреме и алата, а затим у предузећу за ауто-опрему и ауто-делове. У „Дунав ауту“, септембра 2010. године, именован је за шефа набавке, логистике и развоја додатних делатности. Функцију управника ДЦБ преузео је крајем новембра 2012. године.

• Локација „Дунав центра Београд“ представља још један плус?

— ДЦБ је смештен у индустријској зони, али не, као што је то уобичајено, у ширем делу града. Општина Вождовац је прометна, близу је свих прометних градских локација. Међу погодностима наше адресе јесте и то што се налази у делокругу великог броја фирми и представништва, а то омогућава да нам комшије на тим пословним адресама препусте одржавање свог возног парка.



Широк спектар услуга

• Откад пружате могућност да клијенти региструју своја возила?

— Међу првима у Србији, од 2012. године, омогућили смо осигураницима да на лицу места, у кратком року од око 15 минута, заврше све административне формалности. У оквиру Центра налази се пословница „Дунав банке“, која низом услуга олакшава плаћање. Није више потребан ни одлазак клијента у надлежну полицијску станицу ради добијања регистрационе налепнице, зато што се налепница сада издаје на лицу места.

• Колико сте досад имали клијената у ДЦБ и има ли нових осигураника?

— С обзиром на кратак период постојања нашег центра, резултати пословања су више него позитивни. Највећи број осигураника долази због настале штете на возилима, али има и много корисника који су нам указали поверење иако су се досад осигуравали код конкурентских кућа. Верујем да „Дунав осигурање“, једина државна осигуравајућа кућа, људима улива поверење, и тај тренд с годинама добија све већи замањ.

• Где још у „Дунав центрима“ могу да се региструју возила и да ли се планира да се та услуга омогући у свим центрима?

— Регистрационе налепнице могу да се набаве и у нашем објекту ДМБ у Раковици. Унутрашњости, ту услугу пружамо у Краљеву, Крагујевцу, Ћуприји, Суботици, Нишу, Коцељеви. У плану је и проширење услуге на целу мрежу „Дунав аута“ у земљи.

• Власници трактора су међу корисницима услуга „Дунав ауто-центра“?

— Традиционално, почетком пролећа, „Дунав ауто“ организује велику акцију техничких прегледа трактора и других пољопривредних машина на терену. Наша визија је безбедност у саобраћају, и по томе смо познати. Низом превентивних акција утичемо на свест возача о безбедном учешћу у саобраћају. И ове године, на територији месних заједница, наше екипе свакодневно излазе на терен. Оне омогућују пољопривредницима да обаве технички преглед својих машина и да уговоре полисе.

Ана Водинелић, М. А.

НОВИ ОСИГУРАНИЦИ: „КОНТИ 3“, Д.О.О. ВЕЛИКА ПЛАНА

„ДУНАВ“ ЈЕ ОСИГУРАВАЧ ПО ЕВРОПСКИМ СТАНДАРДИМА

- У Италији се осигуравајуће покриће сматра саставним делом пословања
- Почетак рада фирме у Свилајнцу и повећање броја запослених
- Јачањем позиције у Србији планирано и проширење сарадње са „Дунавом“



Дарко Марковић, финансијски директор фирме „Конти 3“

Традицију и углед Компаније „Дунав осигурање“ потврђује многобројна породица наших осигураника. У 2012. години на листу наших нових осигураника уврстила се и фирма „Конти 3“ д.о.о. О делатности ове фирме из Велике Планае и будућим пословним корацима осигураним потписом наше компаније, сазнајемо од финансијског директора **Дарка Марковића**.

– Фирма „Конти 3“ д.о.о. у Великој Плани послује у Србији од јуна 2011. године. Бавимо се машинском обрадом метала првенствено за потребе ауто-индустрије, а наша матична фирма налази се у Италији у месту Алифе. У Србији запошљавамо око 80 људи – каже наш саговорник.

Према његовим речима, планирају наставак сарадње са фирмом „Фиат Србија“ и другим иностраним фирмама на српском тржишту. До садашњим резултатима су, истиче, задовољили очекивања са којима су започели посао у нашој земљи. У своје наредне задатке уврстили

ИЗГЛЕДИ ЗА ПРОШИРЕЊЕ САРАДЊЕ

Од Душана Јанићијевића, директора ГФО Смедерево сазнајемо да је сарадњи са фирмом „Конти 3“ на високом нивоу по савременим стандардима наше компаније.

- Поред осигурања од опште одговорности, уговорили смо и осигурање од пожара и осигурање радника од незгоде. Истичем полисе за осигурање радника, јер најпре смо им осигурали 30 запослених, а сада се тај број утростручио.
- Постоје велики изгледи за проширење сарадње, зато што се фирма развија и повећава своје производне капацитете и број запослених, подвлачи Јанићијевић.

су почетак рада у Свилајнцу и повећање броја запослених на око 250 радника.

– Међу првим ставкама по доласку у Србију, требало је донети одлуку о избору поузданог осигураваача који послује по савременим европским стандардима. Зато смо сарадњу са „Дунавом“ започели одмах по доласку у Велику Плану. Разговори су текли кроз упознавање са врстама и условима ваше понуде. У кратком року смо нашли заједничке интересе и добили понуду која је задовољила нашу потребу за осигураним пословањем – наводи Марковић.

Осигурање са „Конти 3“, Компанија „Дунав осигурање“ закључила у јануару 2012. године у ГФО Смедерево.

– У Италији се осигурање сматра саставним делом пословања. Осигуране некретнине и запослени услов су за дугорочно стабилан и сигуран рад. Ту праксу смо пренели и у Србију – тврди директор Марковић, и истиче да има позитивне утиске о сарадњи са нашим

брендом.

Од првог контакта, потврђује наш саговорник, имали су разумевање и одличну сарадњу са нашим колегама у ГФО Смедерево. Томе у прилог наводи да су од почетка успешно савладане и језичке и термилошке баријере, јер су понуде и услове осигурања добили од Компаније на енглеском језику. Договори су несметано текли захваљујући директним контактима с осигураваачем или комуникацијом путем електронске поште, зато што су представници те фирме често на службеним путевима ван Србије.

– Вашу професионалност сте потврдили и чињеницом, да су нам од првог дана за договоре били на располагању сви надлежни, од директора и шефова, а нарочито продавца осигурања. Са таквим колективом лако смо успоставили узајамно поверење и разумевање. Надам се да ће јачањем наше позиције у Србији и сарадња са „Дунав осигурањем“ напредовати – закључује наш саговорник.

Ана Водинелић, М. А.

НАСТАВЉЕН ЦИКЛУС ПРЕДАВАЊА У ПРИВРЕДНОЈ КОМОРИ СРБИЈЕ

КАКО ЗАШТИТИТИ БОЛНИЦЕ ОД ПОЖАРА

► Циљ семинара био је да пружи знања о томе како се може управљати ризиком од пожара, које превентивне и заштитне мере треба предузимати, на који начин гасити евентуални пожар и како овај ризик осигурати



Проф. др Милован Видаковић експерт за ризике од пожара

Традиционална сарадња националног Друштва инжењера и техничара за управљање ризицима у животној средини (ДИТУР) и Привредне коморе Србије - њеног Центра за едукацију и стручно образовање, Службе за едукацију и Одбора за банкарство и осигурање, настављена је 13. децембра 2012, осмим предавањем на тему „Осигурање и превенција управљања ризицима од пожара у болницама и другим здравственим установама“.

Предавач је, као и на претходним семинарима, био **проф. др Милован Видаковић**, председник ДИТУР-а. Семинар је намењен власницима и менаџерима приватних болница и других здравствених установа, руководиоцима имовинских осигурања, актуарима, интерним ревизорима у друштвима за осигурање и реосигурање, друштвима за посредовање и за-

ступање у осигурању, представницима ресорног министарства и осталим заинтересованима.

На овом предавању пажња је била посвећена процени угрожености у болницама, потенцијалним опасностима од пожара, урбанистичким условима, нормалним, специјалним превентивним мерама, евакуацији болесника, ватро-

гасним тактикама и осигурању од ризика пожара. Све теме биле су поткрепљене филмским прилозима.

Циљ семинара био је да пружи знања о томе како се може управљати ризиком од пожара, које превентивне и заштитне мере треба предузимати, на који начин гасити евентуални пожар и како овај ризик осигурати у осигуравајућем друштву.

На скупу су учествовали махом представници осигуравајућих кућа и у мањем броју представници болница. Из Компаније „Дунав осигурање“ на овом стручном предавању били су Данијела Недељковић, директор Дирекције за осигурање малих и средњих предузећа, Ана Шипетић, директор Сектора за underwriting, Ивана Петковић, супервизор за underwriting и Небојша Кисић, underwriter. Предавање су пратили и представници других осигураваача:



У ПОСЕТИ ЛАБОРАТОРИЈИ CNPP И „ROCKWOOLU“ У ПАРИЗУ

У децембру 2012. велика екипа експерата посетила је Сајам технике у Паризу и Национални центар за превенцију и заштиту CNPP (Centre National de Prévention et de Protection). Овог пута, са представницима ДИТУР-а били су и стручњаци из Словеније и Хрватске. Последњег дана боравка у Паризу, екипа експерата је на позив „Rockwoolа“, велике светске компаније за производњу пожарне изолације, про- дискутовала са домаћинима о најновијим истраживањима примене камене вуне. Приказани су резултати испитивања ширења пожара по фасади која су урађена баш у лабораторији CNPP.

– Програм је био врло интересантан и напоран. Поново се показало да једино стално праћење развоја науке помаже Србији и осталим земљама Балкана да достигну стандарде развијених земаља – каже професор Видаковић.

„UNIQА“, „ДДОР“, „АС“, „Таково“ и „Delta Generali“.

Представници болница одазвали су се у врло малом броју – само из Клиничког центра Србије, Специјалне болнице за хемодијализу „Fresenius Medical Care“ и Опште болнице из Пирота.

– Зачућујуће је да и поред толиких пожара који су се у последње време догодили на јавним објектима, што је одраз катастрофалне небриге и незнања људи, руководиоци

или власници фирми не користе прилику да нешто науче о овом ризику. То значи да према њима треба пооштрити казнену политику – наглашава професор Видаковић.

Према његовим речима, једина светла тачка у овим напорима су осигуравајуће куће, које у великом броју посећују предавања из области превенције, и које треба да нађу начин да натерају осигуранике да прате услове за осигурање пожарних ризика,

према Закону о осигурању, а не само да им исплаћују штете. Такав начин образовања осигураника је одавно прихваћен у Европи и ДИТУР, на захтев осигуравајућих кућа, организује курсеве и за власнике фирми које штите својим полисама. ДИТУР поседује лиценцу европске конфедерације заштите од пожара CFPA Europe, а ближа обавештења са налазе на сајту www.ditur.rs.

Подсетимо да се недавно у Србији догодило неколико пожара – почетком децембра прошле године у Народном позоришту у Београду, 14. децембра у ресторану „Централ парк“ на Калемегдану, у јулу у врањском позоришту „Бора Станковић“ и у београдском биоскопу „Козара“. Као експерт, проф. Видаковић био је позван на увиђаје у Народном позоришту и ресторану „Централ парк“.

Текст и фото:
Мр Ђорђе Чолаковић



Представници „Дунав осигурања“ редовно прате семинаре у ПКС

КЉУЧНА УЛОГА МЕДИЈА У РАЗВОЈУ ДЕЛАТНОСТИ ОСИГУРАЊА

„ДУНАВ“ ИМА СВОЈ ЕДУКАТИВНИ „ПРОФИТ“

- Магазин „Профит“ од свог оснивања сарађује са Компанијом „Дунав осигурање“ и прати све њене пословне активности
- Читалачку публику овог магазина чине топ и средњи менаџмент великих корпорација, власници и запослени у малим и средњим предузећима, политички и дипломатски кругови у земљи и иностранству
- Осигурање и други финансијски сектори у Србији и у Европи теме су сваког броја



Наташа Стојковић, оснивач и генерални директор магазина „Профит“

Савремено пословање, менаџмент и економија већ шест година су теме о којима пише магазин „Профит“ Наша саговорница, **Наташа Стојковић**, потписује га као оснивач и генерални директор. У редовима тог месечника налази се и делатност осигурања, а и Компанија „Дунав осигурање“ као угледни бренд и важан домаћи привредни субјект.

- Од кад се објављује „Профит“ и које теме обрађује?
– Магазин „Профит“ је у про-

даји већ шест година. Бавимо се темама из области савременог пословања, менаџмента, економије. Часопис је двојезичан српско - енглески месечник. Продаје се у Србији, Црној Гори, Македонији, БиХ, Републици Српској, Словенији и већини европских земаља. Путем претплате имамо читаоце широм света. Наша циљна група су топ и средњи менаџмент великих корпорација, власници и запослени у малим и средњим предузећима. Часопис читају и политички и дипломатски кругови у земљи и иностранству. Поносни смо на чињеницу да смо досад интервјуисали више од 50 амбасадора иностраних земаља у Србији.

- **Колико уредника и новинара има Ваша редакција?**
– У редакцији имамо главног и одговорног уредника и три

новинара-сарадника. Концепт магазина се заснива на стручним текстовима сарадника из различитих области. Сарадници су нам признати и цењени експерти, спремни да са нашим читаоцима деле своја знања и искуства. „Профит“ је једини српски бизнис магазин регистрован као едукативни. Наш крајњи циљ је едукација средњег и топ менаџмента.

• Које су сталне рубрике?

– Имамо више сталних рубрика. У „Гиганти менаџмента“ представљамо по једног оснивача компаније, која се данас назива интернационалном корпорацијом. Писали смо причу о животу и раду Даниела Сваровског, а између осталих и о оснивачима брендова „Мерцедес“, „Кока-кола“, „Луј Витон“, „Ђорђо Армани“, „Харли Дејвидсон“.

У рубрици „Пословна ми-

РАДНА БИОГРАФИЈА ОСНИВАЧА И ДИРЕКТОРА „ПРОФИТА“

Од првог броја магазина „Профит“ Наташа Стојковић је на позицији оснивача и генералног директора часописа. По образовању је дипломирани технолог, а завршила је и Академију комерцијалне комуникације. Поседује и стручно образовање за односе с јавношћу, маркетинг и продају, а усавршавала се и за менаџмент и предузетништво. Стекла је више од 40 сертификата у разним областима, одслушала стотине предавања у различитим областима пословања. Каријеру је градила у домаћим и у интернационалним компанијама.

сао“ представљамо по једног светски признатог предавача и писца. Ту обрађујемо теме о стицању нових вештина, знања и искустава ради побољшања пословања, комуникације и стицања већег самопоуздања.

Сталне рубрике су и Централни интервју, Интервју са амбасадором, Lajfstajl, Панел менаџмент и Workshop.

• Планови за магазин?

– „Профит“ има петогодишњи план направљен 2008. године, кад смо издали пилот број. Успевамо да се држимо тог плана, због чега смо веома поносни. Направили смо одличан сајт и имамо електронско издање за претплату. Наш магазин је у продаји сваког 15. у месецу. Просечан тираж 12.000 до 15.000 примерака, мења се у зависности од доба године, и у зависности да ли је двоброј, летњи или зимски.

Планирамо да од 2013. године емитујемо и ТВ емисију „Профит“. Привешћемо крају неколико мањих пројеката, који су актуелни извесно време. Веома радна и узбудљива година је пред нама, јер „Профит“ нема конкуренцију на српском тржишту.

• Колико простора у Вашим редовима остављате за делатност осигурања?

– Осигурање и други финансијски сектори у Србији и у Европи су теме у сваком нашем броју. Готово пет година пратимо промене и развој тржишта осигурања. Осигуравајуће компаније су много напредовале у другој половини деценије, поготово Компанија „Дунав осигурање“.

• Можете ли као стручњак за медијску сферу привреде да наслутите будуће размере

БОГАТ ФОНД СТРУЧНЕ БИБЛИОТЕКЕ КОМПАНИЈЕ СТРУЧНИ ЧАСОПИСИ И КЊИГЕ НА ДОХВАТ РУКЕ

У Компанији „Дунав осигурање“, у оквиру Службе за информисање ради Стручна библиотека и Редакција информативног листа „Осигурање“ и стручног часописа „Токови осигурања“.

Стручна, специјализована библиотека Компаније „Дунав осигурање“ формирана је са настанком ове осигуравајуће куће. Располаже фондом од преко 2000 књига, бројним приручницима и каталозима. Поједине књиге из фонда библиотеке старе су и преко стотину година и потичу с краја деветнаестог века. По богатству фонда она је најбогатија стручна библиотека осигурања на Балкану.

Стручна (специјална) библиотека је намењена корисницима из струке и науке осигурања и сродних области. Запослени у Библиотеци на специфичан начин прате осигурање кроз теорију и праксу путем прикупљања и обраде материјала везаних за право, економију, математику, медицину, информатику, технику и организацију осигурања. Библиотека је претплаћена на двадесетак иностраних стручних часописа и око седамдесет домаћих. Од домаћих стручних часописа корисницима библиотеке су, поред осталих, доступни Избор судске праксе, Билтен судске праксе Врховног суда Србије, Анали Правног факултета, Економетар, Банкар магазин, Профит, Свет осигурања, Бизнис магазин, Бизнис и финансије, РС press, Правни информатор, Европско законодавство, Ревивија за право осигурања, статистички годишњаци Београда, Србије и Војводине.

Од иностраних стручних публикација у нашој библиотеци су на располагању *Svijet osiguranja*, *Osiguranje* (часопис „*Croatia osiguranja*“), *The Review*, *The Post Magazine & Insurance Week*, *The Economist*, *Zeitschrift fur Versicherungswesen* и *Versicherungswirtschaft*.

Љ. Л. Д. / А. В.

профита у делатности осигурања у Србији и широм света?

– Пословање осигуравајућих кућа у развијеном свету се много разликује од тржишта осигурања у Србији и на Балкану. Суштина профита је повећање тржишног удела, а привлачење нових корисника осигурања је директно пропорционално едукацији становништва. Медији имају веома важну улогу у едукацији становништва и развоју осигуравајућих кућа. Сарадњу осигуравајућих и медијских кућа требало би продубити, стабилизovati и учинити је снажнијом и дугорочнојом, да би што већи број људи схватио и научио зашто је осигурање неопходан део наших живота.

• Од кад и на који начин сарађујете са нашом компанијом?

– „Дунав“ је наш стабилан стратешки партнер са којим имамо част и задовољство да сарађујемо од оснивања нашег магазина. Пратимо све његове акције: од промоције нових пакета осигурања за клијенте, преко едукације становништва о услугама осигурања, до друштвене одговорности. Заузврат, „Профит“ од наше компаније увек има тачне, нове и важне информације за наше читаоце. Урадили смо више интервјуа са челницима „Дунав осигурања“. Сви интервјуи су били професионални, саговорници стручни и занимљиви. Похвалила бих тим маркетинга и PR-а „Дунава“ са којима одлично сарађујемо. Увек смо отворени за реализацију нових идеја, како би читалачка публика била квалитетно информисана о новостима у тој осигуравајућој кући.

Ана Водинелић, М. А.

РАЗГОВОР С ДАНКОМ ЈАКОВЉЕВИЋ,
ПРЕУЗИМАЧЕМ РИЗИКА НА ТЕРЕНУ У ПОСЛОВНИЦИ АЛЕКСИНАЦ ГФО НИШ

ПЕТ РАЗЛОГА ЗА РАДОСТ



Данка Јаковљевић, храбра мама петорице дечака

Колегиница **Данка Јаковљевић**, запослена као преузимач ризика на терену у пословници „Дунав осигурања“ у Алексинцу, привукла је нашу пажњу гостовањем у емисији *Време је за бебе*, која се емитује на Првом програму Радио-телевизије Србије. Повод за учешће у емисији јесте рођење близанаца Војина и Растка, којима су Данка и њен супруг Дубравко 2012. године пожелели добродошлицу на свет. Куриозитет је што се у њиховој породичној кући, у којој живе са свекром и свекрвом, играју и три ђака основца: Алекса (први разред), Данило (трећи разред) и Матија (четврти разред). Јаковљевићи воле да се нашале како сад могу да саставе читав кошаркашки тим. Према Данкиним речима, при сусретима са осигураницима и обрађивању захтева многи од њих чудили су се, пре него што су се близанци Војин и Растко родили, над чињеницом да она и муж имају троје деце, јер је у данашње време и то реткост.

• **Шта значи бавити се осигурањем у градићу попут Алексинца? Колико дуго радите у нашој компанији?**

– Посао преузимача ризика веома је захтеван, нарочито стога што у Алексинцу има представника више осигуравајућих кућа. Посао захтева озбиљно ангажовање и сталне обиласке терена. У Компанији радим од 2008. године и задовољна сам, с обзиром на то да је Алексинац мали град где послује мањи број великих фирми. Будући да људи немају посла, углавном се раде обавезна осигурања – ауто-осигурање, а затим и мања имовинска и животна осигурања – каже наша колегиница.

Најбоље се, истиче Данка Јаковљевић, продају полисе за ауто-одговорност и путничко здравствено осигурање, док остали облици осигурања захтевају много више ангажовања на терену. У свом портфељу Данка има и неколико правних лица: „Бетоњерка“ а.д. Алексинац, Висока школа струковних студија за образовање васпитача у

Алексинцу, десетак продавница...

• **Како успевате да ускладите посао и приватни живот, с обзиром на то да сте мајка петоро деце?**

– Изазов је ускладити пословне обавезе са обавезама према породици, нарочито најмлађима, али и према супругу. Мој муж није запослен и до сада ми је пружао велику помоћ и подршку у обављању свакодневних кућних послова. Видећу како ће то изгледати кад будем почела да радим, будући да ме код куће чека пет „изгладнелих“ уста, која жељно очекују мој повратак са посла.

• **Како се „Дунав“, на подручју пословнице у којој радите, носи с конкуренцијом?**

– Наша компанија и даље је лидер на тржишту осигурања на подручју које покрива алексиначка пословница. Конкуренција нам, углавном преко посредника и уз плаћање нереално велике провизије, отима област осигурања од ауто-одговорности.



Брачни пар Јаковљевић са малишанима

У последње време готово све осигуравајуће куће јављају се на тендере или достављају понуде нашим осигураницима, а они, осигураници, почињу на тај начин да прибављају осигуравајуће услуге. То су најчешће колективно осигурање радника, осигурање од болести и за хируршке интервенције, осигурање ученика или гостију хотела. За њихове понуде слободно могу рећи да су испод реалних. Ипак, на породилском боловању бићу до фебруара 2014. године, па немам кад да размишљам о послу, будући да

имам пет анђела којима сам се сасвим посветила.

• Да ли је мајчинство у Србији у овом тренутку храброст? Са којим се изазовима највише суочавате?

– Искуства су различита. Од појединих комшија, колега и пролазника добијамо подршку, уз велико чуђење што смо се одлучили на овај корак. У данашње време потребна је велика храброст да се жена, односно породица, одлучи да има више деце. Код мене и супруга превагнула је љубав према

деци и то што је живот поред њих и с њима далеко лепши, испуњенији и радоснији. О материјалним проблемима и трошковима њиховог одрастања и будућности нисмо много размишљали, јер да смо то чинили, данас не бисмо имали деце. Од Компаније „Дунав осигурање“ примили смо велику помоћ и добили подршку. Стварно је лепо и охрабрује кад видите да у Србији неко примећује да још има младих који желе вишечлане породице.

Милош Петровић, LL. M.

НАЦИОНАЛНИ ДАН БЕЗ ДУВАНСКОГ ДИМА

ЗАХВАЛНИЦА КОМПАНИЈИ „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“

► *Наша кућа је активно укључена у рад на превенцији пушења*

Поводом 31. јануара, Националног дана без дуванског дима, Компанија „Дунав осигурање“ добила је захвалницу Института за јавно здравље Србије „Др Милан Јовановић Батут“. Наша кућа на том пољу непрестано спроводи акције и има промотивне активности.

На конференцији за новинаре у Институту говорили су **проф. др Славица Ђукић Дејановић**, министарка здравља, **прим. др sci. med. Драган Илић**, в. д. директора Института за јавно здравље Србије „Др Милан Јовановић Батут“, и **др sci. med. Ика Пешић**, шеф Службе за одвикавање од пушења на Клиници за пулмологију у оквиру Клиничког центра Србије. Овогодишњи слоган Националног дана без дуванског дима гласи „Домаћинства без дуванског дима“.

Поред наше компаније, захвалнице су добили медији, блогери

и личности које су учествовале у кампањи покренутој на иницијативу Института за јавно здравље.

Република Србија и Министарство здравља активно су се укључили у рад на превенцији пушења. Закон о забрани пушења Народна скупштина донела је 2005. године, а у новембру 2010. ступио је на сна-



Ивона Бугарчић из Дирекције за маркетинг и PR и др sci. med. Ика Пешић

гу Закон о заштити становништва од изложености дуванском диму.

Ана Водинелић, М. А.

РЕЧ СТАТИСТИКЕ

У децембру 2012. Институт за јавно здравље Србије спровео је пети талас истраживања пушачких навика, као облик превенције и борбе против дуванског дима. Подаци показују да је раширеност пушења слична као у претходна два посматрана таласа: 33 одсто пунолетних грађана редовни су пушачи, а 53 посто анкетираних у доби од 18 до 29 година тврди да никад нису пушили.

Жељу да престане са пушењем има 21 одсто испитаника, а главна препрека им је исувише јака навика. Међу 82 процента оних што подржавају примену Закона о заштити становништва од изложености дуванском диму, преовлађују непушачи и бивши пушачи у животној доби од 30 до 45 година, као и пензионери и домаћице.

У Србији има 28 саветовалишта за одвикавање од пушења. Према њиховим извештајима, интересовање грађана Србије за одвикавање од ове нездраве навике расте.

НОВИ ДОКТОР НАУКА У КОМПАНИЈИ

СНЕЖАНА ВИДЕНОВИЋ СТЕКЛА ПРЕСТИЖНУ ТИТУЛУ



Др Снежана Виденовић

Факултет за банкарство, осигурање и финансије Београдске банкарске академије у уторак, 26. марта, добио је новог доктора наука – Снежану Виденовић, директора Сектора за људске ресурсе Компаније „Дунав осигурање“. Сфера интересовања Снежане Виденовић је coaching, специфичан вид обуке запослених, који под-

разумева индивидуални рад са тренером у одређеној области попут бизниса, руковођења и управљања.

Докторска дисертација Снежане Виденовић под насловом „Могућности развоја coachinga у Србији“ испитивала је потенцијал развоја тог вида обуке у различитим организационим системима у нашој земљи, будући да је та област у Србији и даље у повоју.

М. П.

ДОДЕЉЕН ОСКАР ПОПУЛАРНОСТИ

НЕБОЈША ЦРНОГОРАЦ НАЈПОПУЛАРНИЈИ СУБОТИЧАНИН

У Суботици 24. марта одржан је „Оскар популарности“, где су награђени најзнаменитији припадници јавног и друштвеног живота тог града. На основу резултата телефонског анкетирања грађана које је спровела невладина организација „Хера“, за најистакнутијег житеља Суботице изабран је **Небојша Црногорац**, директор суботичке филијале Компаније „Дунав осигурање“. Том приликом њему је уручена плакета за личност године, то јест најпопуларнијег грађанина Суботице за 2012. годину.

За најпопуларнију Суботичанку проглашена је Оливера Раднић, директор „Апотеке Суботица“, а награду за иновације примио је Рудолф Војнић Тунић.

До сада је више од 70 познатих

Суботичана – спортиста, политичара, привредника, новинара, музичара, учитеља, пољопривредника, адвоката, лекара – овећано овим признањем, које се додељује

сваке друге године. Компанија „Дунав осигурање“ поносна је на успехе својих запослених, који се већ по традицији препознају и у широј друштвеној заједници.



Нај-Суботичани: Рудолф Војнић Тунић, Оливера Раднић и Небојша Црногорац

ТРЕЋИНА ЗАПОСЛЕНИХ У ГФО ЛЕСКОВАЦ ОДАЗВАЛА СЕ ПОЗИВУ ЗА ДОБРОВОЉНО ДАВАЊЕ КРВИ

НАЈАВЉЕНО РЕДОВНО ОДРЖАВАЊЕ АКЦИЈА

► Од 62 запослена, крв је понудило њих двадесет троје



Горан Јовић и Даниела Васић



Драган Ћенић и Зоран Кривокаپی

У Главној филијали Компаније „Дунав осигурање“ у Лесковцу 29. јануара организована је акција добровољног давања крви. Ова хуманитарна акција покренута је на иницијативу синдикалне подружнице организације синдиката Компаније и запослених у Главној филијали и прави је пример друштвено одговорног понашања наше осигуравајуће куће. Тај пример треба да следе и друга привредна друштва, организације и институције, нагласио је **Горан Јовић**, директор ГФО Лесковац у обраћању локалним медијима, који су пратили овај догађај.

Према оцини **др Даниеле Васић** из Службе за трансфузију крви Опште болнице Лесковац, одзив запослених био је одличан. Од 62 запослена, крв је понудило њих двадесет троје. Због привремене немогућности, крв није дало осморо пријављених, а њих 15 допринело је драгоцену течност.

– Сваки потенцијални давалац пролази кроз процедуру која

траје десетак минута – објаснила др Васић. – Најпре попуњава упитник на основу којег се стиче увид у здравствено стање. Потом се проверава крвна слика и спроводи општи лекарски преглед. Ако је по-

КРВ НА ДАР

У јануарској акцији добровољног давања крви у лесковачкој Главној филијали учествовали су Славиша Стаменковић, Драган Ћенић, Дејан Миленковић, Денис Савић, Милош Станојевић, Добривоје Здравковић, Бојан Стаменковић, Предраг Станковић, Зоран Кривокаپی, Драган Јовић, Стојан Ћенић, Љиљана Стојановић, Емилија Живановић, Гордана Цакић, Предраг Младеновић. Са жељом да доприне крв, за учешће у акцији пријавили су се и Ана Павловић, Весна Вејиновић, Милош Стојановић, Горан Јовић, Светлана Крстић, Весна Цакић, Слађана Андрејевић и Драган Коцић, али су због привремене немогућности овога пута одбијени.



Љиљана Стојановић



Гордана Цакић и Бојан Стаменковић



Предраг Станковић



Емилија Живановић и Предраг Младеновић запослен у „Дунав ауту“

тенцијални давалац здрав, добро се осећа и спреман је да да крв, прелази се на поступак узимања крви који траје око пет минута, па они искуснији даваоци знају да познати слоган „Ваших пет минута – нечији цео живот“ има дословно значење.

Др Васић је нагласила да постоје привремене и апсолутне контраиндикације за давање крви. Привремене се односе на телесну тежину, крвни притисак и вредност хемоглобина, који код жена мора да износи 125 грама, а код мушкараца 135 грама по литру крви.

Након акције, свака јединица крви се обрађује, проверава и испитује на трансмисионе болести – хепатитис Б и Ц, сифилис и ХИВ. Ако се установи да је давалац ин-

ним опасностима и начинима да заштити здравље, подсетила је др Васић.

Екипа лесковачке Опште болнице у нашој Главној филијали имала је пуне руке посла. За многе колеге ово је било прво учешће у оваквој акцији, док су се појединци попут **Зорана Кривокапића**, вишег референта који у „Дунаву“ ради већ 30 година, уписали на листу давалаца ветерана. Крв је почео да даје још као средњошколац, а ти први кораци потом су, како сам каже, прерасли у хуману навику. Од тада крв даје редовно два пута годишње, па његов давалачки стаж броји више од четрдесет донирања драгоцене течности.

– Нема ничег лепшег од спознаје да си некоме подарио још једну животну шансу, да си

некоме продужио живот – рекао нам је Кривокапић.

Иако је први пут дао крв, **Предраг Станковић**, запослен у Служби за финансијско-рачуноводствене послове ГФО Лесковац, тврди да треме није било. Одавно је желео да се уврсти на листу добровољних давалаца, па је прилику за то искористио кад је болничка екипа дошла у нашу фирму.

– Сматрам да свако коме здравствено стање није препрека треба да се укључи у ову акцију – подвукао је Станковић.

И за **Љиљану Стојановић**, која ради на пословима контроле услова и тарифа, ово је било прво учешће у оваквој акцији. Каже да се након давања крви одлично осећала. Препоручила је колегиницама и колегама да у некој наредној акцији, или мимо ње, свакако дају крв.

На свој први давалачки корак веома је поносна и **Гордана Цакић**, запослена од марта прошле године на пословима животног осигурања.

А **Драган Ћенић**, председник синдикалне подружнице ГФО Лесковац, и сам добровољни давалац који је крв дао двадесетак пута – па је то учинио и овом приликом, најављује да ће се акције организовати и убудуће, барем два пута годишње.

Љиљана Лазаревић Давидовић

ДАЈТЕ КРВ – УЛЕПШАЈТЕ ДАН СЕБИ И ДРУГИМА

► У децембру 2012. у акцији је учествовало 39 колега у Београду, а у мају 2013. хуманост на делу показало је 48 запослених у Компанији „Дунав осигурање“



Иван Ковачевић

Последње две акције добровољног давања крви „Дајте крв – улепшајте дан себи и другима“ организоване су 12. децембра 2012. и 22. маја 2013. године у просторијама Компаније „Дунав осигурање“ у Кнез Михаиловој улици у Београду.

Поштујући „принцип добровољности, анонимности и бесплатности“, зарад развоја етике добровољног давања крви и личне свести о здрављу других,



Братислав Стојковић

у тој акцији запослени у нашој кући показали су хуманост и солидарност. У децембру се одазвало 39 колега, а један је одбијен због здравствених разлога. Међу даваоцима крви било је 13 колегица, од којих су две први пут дале крв. У мају је у акцији учествовало 48 колега. Крв је дало 40 људи, а међу њима 16 жена. Четворо се први пут нашло у улози добровољног даваоца крви, док је осморо људи одбијено из здравствених разлога.

Др Весна Боснић, лекар опште праксе у Институту за трансфузију крви Србије, у мају је предводила осмочлану медицинску екипу која је дошла у нашу компанију. Она истиче да жене могу добровољно да дају крв на четири, а мушкарци на три месеца. Даваоци треба да буду здрави и имају од 18 до 65 година. Сарадња Института за трансфузију крви Србије и Компаније „Дунав осигурање“ траје годинама и драгоцен је. Институт је, кад је то било потребно, у хитном поступку обезбеђивао крв и за наше запослене и за чланове њихових породица.

Крв добровољних давалаца тестира се на ХИВ, хепатитис Б и Ц, односно болести које се могу пренети путем крви. За свако давање крви у току календарске године, сходно одредбама Закона о раду и Колективном уговору Компаније, одобрена су два дана плаћеног одсуства. Ради популаризације добровољног давања крви као националног програма од изузетног значаја, генерални дирек-



Александар Пливелић

тор Компаније, у оквиру својих права, **свима који крв дају два пута у току календарске године** одобрава **још по један дан плаћеног одсуства.**

Међу колегама који су у децембру показали хуманост на делу нашао се и **Иван Ковачевић** (50), менаџер за фактурисање, наплату премије и обрачун провизије у Дирекцији за продају неживотних осигурања.

– Давање крви добро дође организму да обнови крв, а значи ми и то што помажемо људима којима је крв потребна. Први пут сам се одазвао таквој хуманитарној акцији у војсци, а сада је шести пут да то чиним. Наставићу да дајем крв увек кад сам у прилици – речи су овог даваоца.

Од **Братислава Стојковића** (50), шефа Службе за интегралну информатичку подршку Региона Београд, сазнали смо да је крв досад добровољно дао 52 пута и у „Дунаву“ и на другим местима у сличним хуманитарним акцијама. Он истиче да никад није



Златан Стакић

имао последица по здравље после давања крви, и верује да је тај гест мали корак за здраве људе, а велика помоћ болеснима.

Александар Пливелић (29), техничар у Служби за интегралну информатичку подршку Региона Београда, каже да крв даје три пута годишње да би олакшао опоравак људима којима је крв део терапије, а и да би контролисао своју крвну слику.

– Више од две деценије учествујем у оваквим хуманитарним акцијама и наставићу док ме здравље служи. Члан сам Горске службе за спасавање и много сам се пута уверио да је добровољно давање тог драгоценог и незамен

ХУМАНОСТ НА ДЕЛУ

У овогодишњој хуманитарној акцији учествовали су Марина Миликић, Филип Тешић, Милисав Јовановић, Марија Вратоњић, Никола Ћирковић, Гаврило Ацић, Немања Ловрен, Милан Петровић, Мирослав Бановић, Душан Рончевић, Рада Максимовић, Ана Водинелић, Милош Ђурица, Дејан Динчић, Бојан Грујић, Милан Кецојевић, Мирјана Илић, Владимир Симоновић, Јелена Матејић, Маја Тодић, Никола Гагић, Далибор Лукић, Ненад Ђерфи, Владимир Пурић, Драгана Милошевић, Дејан Инђић, Душица Драча, Братислав Стојковић, Соња Стојковић, Александар Пливелић, Владимир Стакић, Александар Мирић, Иван Ковачевић, Дарко Николић, Јелена Блечић, Бранка Перовић, Немања Јовановић, Предраг Ивановић, Милош Блажић, Мирослав Бисерчић, Наташа Поповић, Сања Јанковић, Милан Обрадовић, Сара Почуча, Александар Правдић, Ана Рајшић, Бранка Николић и Александар Ђурић.

љивог лека спасло животе људи. Одазивам се тој акцији и у нашој фирми, где има много младих колега вољних да пружи помоћ



Јелена Игњатовић

онима којима крв треба за лечење – каже **Златан Стакић** (50), хаваријски комесар у Филијали Београд 5 Региона Београд.

Међу колегиницама добровољним даваоцима крви нашла се и **Јелена Игњатовић** (38), менаџер реосигурања у „Дунавуре“. Увек се одазове позиву кад у фирми организују акцију. Крв може бити драгоцену неком пацијенту, наводи та хумана жена и тврди да одлично подноси трансфузију. Верује да многе здраве млађе колегинице имају вољу и навику да се одазову том хуманом гесту, о чему сведочи све већи број жена давалаца крви у нашој компанији.

Ана Водинелић, М. А.



ХУМАНИТАРНА КАРТИНГ ТРКА

ДВА ЗЛАТНА ТРОФЕЈА ЗА МИЛАНА НИКОЛИЋА

► Средства прикупљена од улазница, продаје промотивног материјала и напитака намењена су Националном удружењу родитеља деце оболеле од рака



Милан Николић

Деветогодишњи картинг возач Милан Николић, чији је пријатељ и осигуравач Компанија „Дунав осигурање“, победник је обе картинг трке у оквиру своје класе, на хуманитарном такмичењу на Националном шампионату Србије, одржаном 26. маја на картодрому на Ади Хуји. Младом возачу припала је Награда ГО Звездара и ГО Палилула 2013. У надметању под покровитељством двеју општина учествовало је 36 возача картинга из клубова из Србије и држава региона. Због непо-

вољних временских услова, за све учеснике такмичења смањен је број кругова, тако да је Милан возио осам, уместо првобитно предвиђених 15 кругова по трци. Ове измене нису га омеле да избије на прво место у својој класи и освоји златни пехар ГО Звездара, као и прву награду трке ГО Палилула. По освајању прве златне медаље, Милан је поделио утиске са „Дунав осигурањем“.

– Очекујем да ћу све обрадовати шампионском титулом на предстојећем Шампионату Немачке у картингу – каже Милан Николић. – Досад сам освојио три шампионске и једну вицешампионску титулу Србије. Одело које је обезбедило „Дунав осигурање“ веома ми се допада, јер боље штити од кише него претходно. Захваљујем Компанији „Дунав осигурање“ на помоћи и желим вам да наставите да добро послујете.

Сва средства прикупљена од улазница, продаје промотивног

материјала и напитака намењена су Националном удружењу родитеља деце оболеле од рака (НУРДОР).

– Као пријатељ скупа, Компанија „Дунав осигурање“ показала је висок степен друштвене одговорности. Удружењу НУРДОР потребна је медијска и свака друга подршка, те смо овом приликом пронашли заједнички интерес. Родитељска кућа „Докторова кула“ спремна је за реконструкцију, и за то ће бити искоришћена средства од хуманитарне трке. Адаптација објекта за смештај родитеља и деце могла би да буде завршена у наредна два до три месеца – наглашава Тодор Манчић, председник Удружења.

Поред водеће позиције на тржишту осигурања, наша кућа је и на пољу друштвено одговорног понашања узела примат својом истрајношћу у промоцији врхунских вредности, као што је солидарност с људима у невољи.

Милош Петровић, LL. M.



РЕЗУЛТАТИ ГЛАСАЊА ЗА ИНТЕРНЕ СИМБОЛЕ КОМПАНИЈЕ

„ЗАЈЕДНО СТВАРАМО“ - НОВИ ИНТЕРНИ ЗНАК И СЛОГАН

- Запослени електронским гласањем одабрали интерни компанијски знак
- Нови слоган изражава идеју: „Колегијалношћу се развијају и учвршћују праве вредности са којима ће се идентификовати сви запослени“



Сектор за људске ресурсе у сарадњи са Дирекцијом за маркетинг и односе с јавношћу у новембру је организовао гласање запослених за избор једног од предложена четири интерна знака Компаније „Дунав осигурање“. Знак ће се користити за повезивање различитих интерно осмишљених и организованих програма.

– Организовањем гласања, првенствено смо настојали да чујемо мишљење запослених. Циљ је био да се изабере интерни компанијски знак који им се највише допада и иза којег ће стајати највећи број запослених. У интерном електронском гласању учествовало је 585 запослених, а највећи број (242) одлучио се за знак под редним бројем 3 – каже **др Снежана Виденовић**, директор Сектора за људске ресурсе у „Дунаву“.

Креиран је и слоган „Заједно стварамо“, који изражава идеју: „Колегијалношћу се развијају и учвршћују праве вредности са

којима ће се идентификовати сви запослени у Компанији“.

За успешно пословање Компаније и остварење њене мисије, тврди наша саговорница, неопходан је наш **заједнички рад и допринос** у промовисању правих вредности.

Креатор слогана, Агенција за маркетинг и брендирање „Profile“, пронашла је јединствени именитељ тих потреба у слогану: **ЗАЈЕДНО СТВАРАМО!**

Заставица у знаку која се вијори, симболизује припадност, тимски рад, а пре свега – победу. Динамичност знака говори о сталним променама, којима се „Дунав“ као велика компанија деценијама успешно прилагођава. Боје основног знака су две нијансе плаве, а сугеришу велики спектар деловања који покрива наша кућа.

– У складу са понашањем које осликава компанијски бренд и обећањем које Компанија даје корисницима и друштву, новоизабрани интерни слоган и знак користимо

у директној презентацији и едукацији запослених. Планирамо да у наредном периоду свим запосленима дистрибуирамо штампани „Кодекс етике и пословног понашања“ на коме ће бити нови интерни „дунавски“ знак и слоган, а Кодекс ће бити доступан и на порталу – најављује наша саговорница.

Она наводи да ће новобрендирани знак и слоган имати место и у едукативним текстовима на интернету, у компанијском часопису и многим промотивним средствима: плакатима, интерним огласима, постерима, брендингу ентеријера, блоковима, мајицама, шољама, брошурама.

– Организоваћемо и одређене програме за учвршћивање компанијских вредности. Захваљујемо запосленима на гласању за избор најбољег интерног знака Компаније – рекла је др Снежана Виденовић.

Ана Водинелић, М. А.

КОМУНИКАЦИЈА – УРОЂЕНА ВЕШТИНА ИЛИ ТЕХНИКА КОЈА СЕ УЧИ

НЕКОЛИКО САВЕТА О УСПЕШНОЈ КОМУНИКАЦИЈИ

► На основу корисних савета објављених у чланку у магазину Inc. препознаћете барем једну грешку коју правите у свакодневној комуникацији на послу, али и ван њега

У радном окружењу свакодневно комуницирамо с различитим типовима личности. Било да је у питању тимски рад на пројектима, размена информација, делегирање послова, често се налазимо у ситуацији када треба укрстити мишљења и ставове и избећи конфликте који су, у великом броју случајева, изазвани неразумевашем. Умеће комуникације једна је од најважнијих вештина које доносе успех у пословању, али и животу. Иако смо убеђени да ту нема неке посебне мудрости, као и да је комуникација дар који смо примили на рођењу, свакодневна пракса потише овај стереотип. Да комуницирати није лако, тврде у познатом америчком часопису Inc. и нуде нам убрзани курс успешне комуникације у пословном окружењу.

Правило бр. 1: Не схватајте лично нечији излив беса, па макар били убеђени да се односи на вас. Туђе расположење и реакције у већој су мери последице страха и фрустрације него што су усмерени на ваш рачун. Удахните дубоко, избројте до десет и сачекајте да се особа са којом разговарате доведе у стање да вам саопшти шта стварно мисли и жели.

Правило бр. 2: Нико не каже да морате бити свезнајући и имати одговоре на сва питања. Не, сасвим је на месту рећи „не знам“. Уколико, пак, желите и имате намеру да нешто сазнате, крените у истраживање, било сами, или са неким од колега.



Правило бр. 3: Увек одговарајте на чињенице и осећања, али никада не показујте своје емотивне реакције! Боље је рећи „Кажим детаљније шта те брине“, или „Разумем зашто бринеш“, уместо „Хеј, па ја само радим свој посао!“ или „То није мој посао“, што ће сигурно још више изнервирати саговорника. Одговорност је у свакој комуникацији подељена. Део одговорности припада и вама и

зато схватите да понекад, а можда и не баш тако ретко, управо ваша лична реакција може изазвати фрустрације у комуникацији с другим људима.

Правило бр. 4: Схватите да је људима много важније да осете да сте их пажљиво слушали него што им годи да се сагласите с тим што су рекли. Просто је невероватно колико смо склони да приговарамо како нас други не слушају, а

не примећујемо колико ни сами не слушамо друге! Покажите да слушате саговорника тако што ћете му посветити пуну пажњу и изговарати реченице попут следећих: „Објасни ми детаљно шта те брине“, „Баш ме занима то о чему причаш“ или „Реци ми због чега верујеш да је то тако“, „Шта треба да урадим да ти олакшам...“

Правило бр. 5: Запамтите да између оног што нам неко каже и што ми чујемо може постојати велика разлика. Наши лични филтери, претпоставке, судови и уверења склони су да у потпуности искриве оно што чујемо. Поновите или напишите резиме да бисте проверили да ли разумете оно што вам је речено. Потврдите да размишљате о томе што вам саговорник говори тако што ћете питати „Да ли сам добро разумео?“ Уколико ухватите себе како реагујете емотивно на оно што сте чули, признајте то и затражите додатно објашњење: „Могуће да вас нисам добро разумео, те сам оно што сте ми казали доживео лично“, или „Схватио сам да кажете то и то; да ли сте тако мислили?“

Правило бр. 6: Када треба да урадите посао за који знате да ће ометати колеге, а потребна вам је њихова асистенција, најбоље је да им покажете да сте свесни да ћете им сметати и најавити колико ће тај посао трајати: „Знам да је непријатно да вам се неко мота по канцеларији у то време и зато вас молим за разумевање и сарадњу. Ово ће унапредити ваш систем. Дошли бисмо сутра у три и завршили до пет.“

Правило бр. 7: Не нудите савете уколико вам их не траже. То није лако, поготову када знамо да поседујемо искуство које би другој страни било од помоћи. И зато, уместо да кажете „Треба да урадиш овако и овако“, боље је користити изразе који указују поштовање према саговорнику,

попут следећих: „Могуће решење је да...“ или „Једном ми је у сличној ситуацији помогло...“ или „Било би ми драго да поделим своје искуство с тобом, уколико мислиш да би ти помогло.“

Правило бр. 8: У комуникацији је увек боље усредсредити се на оно што нам је заједничко, уместо истицања разлика и неподударности ставова. Пронађите шта је то за шта сте обоје заинтересовани. Пођите од тога што ћете саговорнику искрено открити своје намере.

Правило бр. 9: Запамтите да промене код већине људи изазивају стрес. Поготову уколико промене које уводите утичу на њих на начин који не могу да контролишу или планирају. Сваком је човеку сопствена рутина врста „утехе“ усред хаотичног света. Зато, када сте у нечијем простору или га терате да поштује ваш план и „тајминг“, пружите му што више информација о послу који треба да уради, с тачним временским оквиром, као и објашњење због чега се тај посао ради.

Правило бр. 10: Стално радите на одржавању позитивне менталне усредсређености. Често не можемо да бирамо много тога, али можемо да изаберемо на који ћемо начин посматрати ствари или проћи кроз било коју задату ситуацију. Многи вешти и успешни људи, укључујући и професионалне спортисте и водеће личности из света културе, раде на очувању позитивног менталног склопа. Увек се прво запитајте шта је у датој околности добро, или шта можете из тога да научите, да бисте задржали позитиван став. Не пропустите да примењујете различите технике умањења стреса које добро делују на вас.

Правило бр. 11: Морате разумети да већина људи, у коју и ви spadate, има сопствени план рада. То није нимало лоше јер нам помаже да постигнемо циљеве и

заштитимо себе на неки начин. Али немојте мислити да ће неко унапред знати и следити ваш распоред. Због тога је неопходно да једни другима кажемо шта нам је приоритет да бисмо изградили бољу полазну тачку комуникације.

Правило бр. 12. На крају, следи можда и најважнији залог добре комуникације који каже: унапредите вештину пажљивог слушања саговорника. Многи од нас сматрају да су савршени слушаоци, док пракса показује другачије. Истина је, заправо, да већина људи уопште не слуша своје саговорнике, него током разговора размишља шта ће следеће рећи. Добро слушање подразумева постављање адекватних питања и ослобађање од свега што вам у том тренутку одвлачи пажњу, а где спадају и склоност да уместо слушања саговорника у себи смишљамо следећу реченицу, гледамо шта се збива напољу или размишљамо ко ли ће следећи наићи. Када неко прави боцкаве коментаре или жалбе, иза тога се увек крије брига или стрепња. Понашајте се као детективи и постављајте питања која ће вас довести до суштине нечије бриге или плана. Ово је прави начин да уживате у истински богатом и корисном односу с другим људима.

Добра комуникација се учи, тако да и они који су лишени овог талента, уз одговарајуће вежбе и уношење промена у свој стил вођења разговора и односа према људима, могу напредовати на овом пољу. За почетак, поштујте своје саговорнике и пажљиво их саслушајте, не оклевајте у постављању питања да бисте се што боље разумели. Не реагујте емоционално и запамтите да су за квалитет комуникације одговорни сви њени учесници.

Приредила:

Зорана Николић Јолдић

АУТОРСКА ИЗЛОЖБА У УМЕТНИЧКОМ ИЗЛОГУ „ДУНАВ АРСА“

ОТВОРЕНЕ МИСЛИ – ОТВОРЕН ПРОСТОР

► Радови *Александра Олујић* су награђивани на изложбама и модним ревијама у Београду, Драгачеву, Лучанима

Фото: Коста Гјанић



Надежда Глигорић, Александра Олујић и Мирјана Газивода на отварању изложбе

У београдском „Дунавском уметничком излогу“, под окриљем Удружења уметника „Дунав АРС“, **Александра Беба Олујић**, члан тог удружења, представила је 22. априла трећу самосталну изложбу „Отворене мисли – отворен простор“. До 10. маја, љубитељи њеног уметничког сензибилитета могли су да уживају у тридесетак слика и петнаестак комада накита и тканих одевних предмета.

Уметницу смо на отварању изложбе затекли са бројном публиком међу изложеним сликаним воћем, животињама и мртвом природом, којима је, поред ткања и дизајнирања накита, посветила сваки креативни предах у прошле 23 године информатичког

стажа у „Дунаву“.

– Још за време студија математике заинтересовала сам се за уметност, најпре за ткање, а потом и за сликање. Сада ме осваја маштање у полимерској глини од које дизајнирам накит. Док сам радила, крала сам од сна уметничке сате. Пензионисала сам се у мају 2013, а то ми омогућава да се више посветим својој великој и неисцрпној љубави – открила нам је уметница.

Поред честитки за изложбу, на тој свечаности Александра Беба Олујић примила је и много комплимената за своју одевну ткану креацију улепшану зубуном, горњим хаљетком. За њега је овенчана првом наградом на

изложби „Од зубуна до прслука“, одржаној 1999. у београдском Етнографском музеју.

Надежда Глигорић, председник „Дунав АРС-а“, поздравио говор започела је следећим речима:

– Беба је велики уметник као ткаља, сликарка, дизајнер накита. Ауторка је радова награђених на изложбама и модним ревијама у Београду, Драгачеву, Лучанима... За почетак стварања њених ткачких креација, крив је сусрет с ручним радовима на Каленићевој пијаци. За сликарске радове, инспирацију је нашла једног августовског дана, под утиском мистичних планинских пејзажа и мириса терпентина. Латила се сликарске четкице и математич-

Од математичарке до вајара

О Александри Олуић, рођеној у Београду, где је дипломирала на Природно-математичком факултету и један је од оснивача „Дунав АРС-а“, за каталог њене изложбе надахнуто је написала Весна Штус: „Она је радознало и креативно биће, упорна и истрајна особа“. Штус се запитала да ли је Александра само прецизни математичар који се служи сложеном математичарском логиком, или је вредна ткаља која ће на свом разбоју да математичком прецизношћу испреплиће безброј нити и изатка одевни предмет по угледу на неки из давнина? Или је сликарка која служећи се бескрајном комбинацијом боја жели да нам прикаже предмете и пределе, или је вајар који обликује глину у безброј облика и израђује накит који ћемо одабрати да бисмо се њиме украсили, приказали или исказали?

ком прецизношћу кренула у нови свет боја, а талентом је досегла и



Фото: Коста Пјанић

Александра Олуић у својој тканог креацији

дизајн накита.

Мирјана Газивода, секретар „Дунав АРС-а“, отворила је изложбу рекавши да Александра Олуић увек обрадује поклонике уметности новим и суптилним делима на својим поставкама.

– Радовима показује да је уло-

жила много воље, прецизности, упорности, дара... Тако је стигла до револуције уметничке креативности, истовремено изградивши успешну професионалну каријеру – закључила је Мирјана Газивода.

Ана Водинелић, М. А.



Фото: Коста Пјанић

Поштоваоци уметничког опуса ауторке изложбе

„ДУНАВ АРС“ И „ПРИЈАТЕЉИ ДЕЦЕ ОПШТИНЕ НОВИ БЕОГРАД“ ОРГАНИЗОВАЛИ ИЗЛОЖБУ ДЕЧЈЕГ СТВАРАЛАШТВА

ДРАГАНУ ЛУКИЋУ У ЧАСТ

► Оно што на први поглед може да се каже о овој изложби, то је да одише веселошћу и дејом искреношћу, која лековито делује на старије, подсећајући нас да смо можда посустали на путу остваривања племенитих идеала, прогласивши их детињастим и нереалним

Фото: Коста Пјанић



Деца су украс света: ученици ОШ „Милан Ракић“ са Душицом Лукић (у средини) и Сузаном Поњавић (десно)

Изложба награђених ликовних и литерарних радова малишана из новобеоградских основних школа за школску 2012/2013. годину, под насловом „У част Драгану Лукићу – Лукићев лист“, свечано је отворена 28. јануара у „Дунавском уметничком излогу“ у Компанији „Дунав осигурање“ у Београду, у организацији „Пријатеља деце општине Нови Београд“ и „Дунав АРС-а“. Оно што на први поглед може да се каже о овој изложби, то је да одише веселошћу и дејом искреношћу, која лековито делује на старије, подсећајући нас да смо можда посустали на путу остваривања племенитих идеала прогласивши их „детињастим“

и „нереалним“.

Изложбу је отворила **Сузана Поњавић**, председник „Пријатеља деце општине Нови Београд“, истакавши вредност дејег стваралаштва, и у том контексту призвала успомену на великана дејег песништва **Драгана Лукића**, који је у свом књижевном опусу показао да и те како добро разуме душу детета.

Малишани из Основне школе „Милан Ракић“ отпевали су чувену Лукићеву песму „Тихо тише“ и извели два скеча с мотивима из Лукићеве поезије.

Изложбу је својим присуством увеличала супруга по којног доајена српског дејег песништва **Душица Лукић**, која

је и сама књижевни стваралац:

– Веома ми је драго што сам вечерас с вама и што сви уживамо у стваралаштву наше деце, не само ликовном, већ и литерарном. Наша деца су веома талентована и у томе их треба подржати. Лепо је да је ова изложба понела име Драгана Лукића, а ја сам имала ту срећу да живим поред њега – казала је Душица Лукић.

За ову прилику одштампан је и Каталог награђених ликовних и литерарних дејјих остварења, тако да су први кораци будућих уметника и на овај начин сачувани од заборавља.

Пеђа Радосављевић

ОТВОРЕНА ТРАДИЦИОНАЛНА ИЗЛОЖБА СЛИКА ЧЛАНОВА УДРУЖЕЊА „ДУНАВ АРС“

ОКТОБАРСКЕ ВИБРАЦИЈЕ

- Пред посетиоцима су, поред осталих, изложени радови колега који су прошли селекцију за 52. Ликовни салон аматера Београда
- Полазници школе глуме „Студио центар“ гостима изложбе показали своје умеће

Традиционална колективна изложба слика чланова Удружења „Дунав АРС“ одржана је од 15. до 26. октобра 2012. под називом „Октобар у Дунавском уметничком излогу“. Пред посетиоцима су изложени радови колега, међу којима се налазе и они који су прошли селекцију за 52. Ликовни салон аматера Београда, која је одржана од 24. октобра до 5. новембра 2012. у галерији „Икар“, у Клубу ваздухопловства у Земуну. У галерији су била изложена и ликовна остварења чланова „Дунав АРС-а“ **Војислава Живковића Пејсаж**, **Војина Недељковића Теме и варијације**, **Александра Вулевића Невени**, **Јелене Газиводе Пејзаж** и **Надежде Глигорић Крај реке**.

На изложби „Октобар у Дунав-

ском уметничком излогу“ могла су да се погледају и остварења **Марице Видуљевић Побулић**, **Љиљане Куљаче**, **Мирјане Газиводе**, **Небојше Миладиновића**, **Драгане Пјанић**, **Љиљане Стевановић Љис**, **Светлане Петровић**, **Благоја Станковића** и **Драгане Кондић**.

Изложбу је отвореном прогласила **Евица Миленковић**, директор Дирекције за заједничке послове у осигурању.

– Људи се пронађу у неком тренутку, нешто их привуче, расту заједно и стварају заједно... Каква је љубав потребна да би се стварала оваква дела која су пред нама? Велика љубав и још већа инспирација. Вечерас, драги пријатељи, колеге уметници и драга децо,

отворићемо нова врата. Која су то врата и шта нас чека, видећемо ускоро. Наши драги гости, такође млади уметници, показаће нам своје умеће како би нам ово вече улепшали и доказали да уметност нема границе, да се надопуњује новим инспирацијама, свежим идејама и младим снагама. Вечерас ће за вас глумити **Тамара Миленковић** и **Никола и Нина Ђорђевић**, полазници школе глуме „Студио центар“ – рекла је Евица Миленковић.

По завршетку званичног дела изложбе, посетиоци су се упознали са старијим и млађим уметницима, тј. са сликарима и глумцима, осведочивши се да уметност нема границе.

Пеђа Радосављевић



Фото: Коста Пјанић

Људи се пронађу, расту и стварају заједно: чланови Удружења „Дунав АРС“ са подмлатком

ХУМАНИТАРНА ИЗЛОЖБА ЗОРАНА РАДЕЛИЋА: ХАРМОНИЈА

НЕИСЦРПНА СНАГА ТАЛЕНТА

- Изложбу је свечано отворио државни секретар за просвету и науку проф. др Радивоје Митровић, нагласивши да је то прилика да се улепша пословни амбијент, али и да се покаже хуманост – како те вечери тако и наредних дана
- Део прихода од продатих слика био је намењен прикупљању средстава за трансплантацију срца мале Тијане Огњановић

Фото: Коста Пјанић



Честитке уметнику: Зоран Раделић, Мирјана Газовода и проф. др Радивоје Митровић

Изложба слика **Зорана Раделића**, уприличена је 29. октобра прошле године у Компанији „Дунав осигурање“ у Београду под називом *Хармонија*. Изложба је имала хуманитарни карактер: део прихода од продатих слика био је намењен прикупљању средстава за трансплантацију срца мале **Тијане Огњановић**, како би се наставило њено детињство и одрастање.

БИОГРАФИЈА УМЕТНИКА

Зоран Раделић рођен је 1971. године у Сиску. Сликарством се бави већ двадесет и три године. У истом простору Компаније „Дунав осигурање“ и у организацији Удружења „Дунава АРС“ имао је самосталну изложбу 2010. године. Учествовао је на више колективних изложби у земљи и иностранству.

Присутне је, у име Удружења „Дунав АРС“, поздравила сликарка **Мирјана Газовода**:

– Ово је друга самостална изложба колеге Раделића, овога пута под насловом *Хармонија*. За разлику од претходне, на којој је Раделић изложио уља на

платну, сада је показао да влада и техником акрил на камену и црепу. То на још одређенији начин упућује на снагу његовог талента, који је наследио од оца, истакнутог уметника Адама Раделића. Суптилност душе и свој унутарњи набој Зоран Раделић овога пута показује и на сасвим другачији начин, повезујући лепо с хуманим, тако што део прихода од продаје својих радова намењује пружању помоћи малој Тијани Огњановић, која мора да се подвргне трансплантацији срца. На томе посебно захваљујемо аутору, с дубоким уверењем да ћемо показати своју несебичност – истакла је Газовода.

Изложбу је свечано отворио државни секретар за просвету и науку проф. др **Радивоје Митровић**, рекавши да је „Дунав осигурање“ по ко зна који пут потврдило да у пракси зна шта је то

Битка за Тијанин живот је нажалост изгубљена

Осмогодишња Тијана Огњановић из Београда умрла је 15. јуна 2013. године у болници у Хјустону у САД, где је чекала на трансплантацију срца. Много хуманих људи дало је допринос за њену сложену и скупу операцију, а међу њима и уметник Зоран Раделић.

друштвена одговорност. Митровић је нагласио да је ова изложба прилика да се улепша пословни амбијент, али и да се покаже хуманост – како те вечери тако и у данима трајања изложбе, те да су Раделићеве слике одраз младости, али и зрелости. Митровић је истакао да је уметност ту да нам улепша и олакша тешка времена и тренутке.

Наш колега и аутор изложбе Зоран Раделић поздравио је посетиоце и захвалио им што су дошли на изложбу, указујући на смисао овог догађаја, тј. на хуманост која може да допринесе лепшим тренуцима у којима ће се мала Тијана радовати са својим родитељима.

Посетиоци су након пригодног коктела разгледали поставку на којој су се издвајала уља на платну с насликаним племенитим главама коња и вратима као симболом за многе ствари, будући да се из сваких врата налази један непознат свет...

Пеђа Радосављевић

РЕКА: ИЗЛОЖБА АКВАРЕЛА СЛОБОДАНА СИМИЋА

ВОДЕ ДУНАВА КАО ИНСПИРАЦИЈА

► „Бирајући мотив реке, сликар нам је показао да лепота ове технике до изражаја највише долази када се воденом бојом слика вода, када се дочарава њена прозрачност, бистрина, свежина, дубина и способност да на својој површини одслика треперави лик стварности“, истакла је у свом обраћању Љиљана Лазаревић Давидовић, шеф Службе за информисање која је отворила изложбу



Слободан Симић, мајстор акварела

Изложба акварела познатог сликара и педагога Слободана Симића отворена је 24. септембра у Уметничком излогу Компаније „Дунав осигурање“ у Београду, под називом *Река*. Посреди је Дунав, чији нам је ток Симић имагинацијом дочарао. Ова значајна међународна река својим понекад загонетним бићем улепшава и српске крајолике. Организатор изложбе, Удружење „Дунав АРС“, побринуло се, као и увек, за пратећи каталог, где је забележено и запажање историчара уметности Војина Недељковића о ауторовом стваралаштву.

Посетиоце и аутора изложбе,

која је трајала до 13. октобра, поздравила је **Љиљана Лазаревић Давидовић**, шеф Службе за информисање у Компанији „Дунав осигурање“.

– После двомесечне летње паузе, „Уметнички излог“ поново је лепотом оживео. Овога пута за ту лепоту треба да захвалимо Слободану Симићу, нашем дугогодишњем познанику, пријатељу Удружења „Дунав АРС“ и истакнутом педагогу и ствараоцу. Слободан Симић данас нам је дао нову прилику да уживамо у лепоти акварела који се рађају из његове душе и отелотворују вођени његовом вештом руком. Гледајући

их, засигурно не бисмо помислили како је акварел захтевна техника која не дозвољава грешку, а то акварел управо јесте. Не може се ништа сакрити, замаскирати нити пребојити. Све настаје у једном даху, спонтано, али у исто време и рационално, као две супротности које је немогуће помирити. Тешко је то и може да успе само врским уметницима какав је Слободан Симић. Бирајући мотив реке, сликар нам је показао и да лепота ове технике до изражаја највише долази када се воденом бојом слика вода, када се дочарава њена прозрачност, бистрина, свежина, дубина и способност да на својој површини одслика треперави лик стварности. Баш као што су треперава и танана лирска осећања којима је понет стваралац који се обраћа управо оној публици која таква осећања може безусловно да прими – истакла је Љиљана Лазаревић Давидовић.

Присутнима се обратио и **проф. Миодраг Чолаковић**, врстан музичар, добро познат публици Уметничког излога Компаније „Дунав осигурање“, који дубоко проживљава не само лепоту звука већ и осталих уметности, међу којима и сликарство. У надахнутом говору, Чолаковић је истакао да Симић на акварелима није само обухватио ток Дунава, већ и открио ток властитог бића, те да је његов потез кичицом и корак и искорак ка сопственој и исконској аутентичности. На Симићевим акварелима, како је уочио Чолаковић, може да се примети илузија протока времена. На њима се,



**У даху и спонтано – уводна реч
Љиљане Лазаревић Давидовић**

другим речима, отварају предели вечног и апсолутног.

Док су посетиоци, подстакнути изреченим говорима, изнова прилазили Симићевим акварелима пратећи меандре снажног Дунава, Уметничким излогом разлио се

звук клавира и мелодија Рахмањиновљевих *Пролећних вода* – а своје испржене прсте на дирке је спуштао маестро Чолаковић.

Слободан Симић рођен је у Београду 1944. године. Сликаством се бави од најраније младости, а већ као седамнаестогодишњак награђен је у конкуренцији академских сликара. Завршио је ликовни одсек Више педагошке школе у Београду, где су предавачи били ликовни ствараоци попут Светлика Лукића, Милуна Митровића, Анте Аврамовића, Слободана Соторова. Симић је сарађивао с Југословенском смотром „Мермер и звуци“, био је уметнички сарадник и у организовању и постављању ликовних дела у фабричком кругу индустрије одеће



Увек надахнути Миодраг Чолаковић

„Први мај“ у Пироту, у којој је годинама радио.

Остављајући уметнички траг о Дунаву који је подстицао креативност многих стваралаца, и не само сликара, Симић је, несумњиво, оставио и траг о себи.

**Пеђа Радосављевић
Фото: Коста Пјанић**



Акварели пред којима застаје дах

ПЛАНИНАРСКИ АСОВИ ИЗ „ДУНАВ ОСИГУРАЊА“

ИЗАЗОВИ ЈЕДНОГ РИЗИЧНОГ ХОБИЈА

► *Јелена Вукићевић, члан Планинарско-смучарско друштво „Дунав“, освојила је бројне европске врхове, а највећи успех јој је успињање на Мон блан, на 4.810 метара*

Једна од узданица планинарског клуба „Дунав“ је млада **Јелена Вукићевић**, успешан планинарски водич, и један од ретких чланова који се бави високогорством. Са Јеленом смо разговарали о опасностима њеног хобија и напорним припремама пред одлазак пут Анда. А она нам је поверила да је одувек била спортски тип и да је одмалена показивала афинитете ка природи и спорту. Тренирала је кошарку а њен први додир с планинарењем у вези је с почецима организације клуба планинара у Компанији „Дунав осигурање“ 2006. године, када је изведен излет на Сопотницу.

Високогорством се бави у последње две-три године. У том временском распону попела се на Дурмитор, Визитор, Проклетије, највиши врх Балкана Рилу у Бугарској, на Гросглокнер у аустријским Алпима. Освајала је и италијанске Алпе, а највећи јој је успех успење на Мон блан

(4.810 метара). Захваљујући завршеној обуци и лиценци за планинарског водича треће категорије, што подразумева компетенцију за успињање до 3.000 метара надморске висине у летњим условима, активно учествује у раду Клуба и организацији излета.

Говорећи о потенцијалним опасностима овог хобија, Јелена истиче да се већ на висинама преко 2.500 метара могу јавити први симптоми тзв. висинске болести. Висинска болест назив је за симптоме који се јављају при боравку на великој надморској висини. Могу бити безазлени, као што су главобоља и малаксалост, а на висини од 3.500 до 5.800 метара болест је врло честа и може се завршити смрћу ако се не препозна на време. Преко 5.800 метара висине дужи боравак готово је немогућ. Јелена истиче да нема јасних правила и да ниједан лекарски преглед не може да процени индивидуалну склоност ка болести. Најважније је да се планинар на време аклиматизује и да постепено савладава висину, као и да уноси велике количине течности.

– За мене је прва права експедиција била „Доломити и Мон блан“. Круну експедиције представља успење на Мон блан, на 4.810 метара надморске висине. Поход је трајао 12 дана. Половину тог времена провели смо у Италији, где смо се аклиматизовали, па смо потом кренули ка Француској.



Јелена Вукићевић на Мон блану (прва с лева)

Пре почетка успињања осећали смо неизвесност и зебњу јер је у питању озбиљан врх на коме се повремено дешавају и трагедије – каже наша саговорница.

Јелена додаје да су успињање почели око два сата ноћу, по ветру који дува више од 60 км на сат, на температури од -20 степени Целзијуса, а субјективни доживљај хладноће услед јаког ветра био је -35 степени. Успињање и силазак трајали су око 12 сати.

Пењачку опрему чине „дереже“ (врста специјалних, челичних крампона) на ногама, а у рукама се носе „цепини“ – врста чекића који се забадају у падину у случају пада. Не треба заборавити ни „навезе“ – међусобну повезаност чланова екипе ужетом. Веома је битан и склад међу члановима екипе.

Тако је Јелена Вукићевић захваљујући доброј екипи и личној истрајности савладала успон на Мон блан, што је и њен највећи досадашњи успех.

Ђорђе Чолаковић

ПРОЈЕКТУЈЕ ИНФОРМАЦИОНЕ СИСТЕМЕ

Јелена Вукићевић запослена је у „Дунав осигурању“ од септембра 2005. године, и то у Сектору за развој, у Информатичкој функцији Филијале 4 у Београду, која се налази у Устаничкој улици. Почела је да ради на месту програмера, а сада је главни систем-аналитичар. Дипломирала је на Факултету организационих наука и по струци је инжењер за пројектовање информационих система.

АКТИВНОСТИ ПЛАНИНАРСКО-СМУЧАРСКОГ КЛУБА „ДУНАВ“

МЕДВЕЂИМ СТАЗАМА НА ПРЕДОВОМ КРСТУ

► Излет „Тара на Предов крст“, у пределима дивље и сурове природе, резервисане само за професионалце и авантуристе, организован је од 20. до 21. октобра прошле године



Иван Ковачевић, искусан планинарски водич

Предов Крст, који је много мање познат од Калуђерских бара и Митровца, спада у најочуванији део планине Таре. Време како се само пожелети може испратило је 26 чланова експедиције планинарског смучарског клуба „Дунав“ из уснулог Београда ка планини Тари. После пет часова вожње преко Ваљева, Дебелог Брда, Бајине Баште и Перућца, по изласку из уског кањона речице Дервенте планинари су се обрели на Предовом Крсту, смештеном на 1075 метара надморске висине. У експедицији су учествовале колеге из Београда, Пријепоља, Зајечара, Зрењанина...

Како кажу познаваоци, овде Тара постаје дивља, сурова, мрачна и депресивна планина, а бројни планински врхови уздижу се изнад ретких раштрканих планинских села. Мештани живе од стоке, дрвета и креча.

Овде нема градње, нема викендица нити пружања туристичких услуга. У овај део Таре долази се кроз кањон реке Дервенте из Перућца. Даље према западу је планина Звиезда и тешко доступно село Јагоштица, са неколико заштићених речних кањона. То је подручје где су се задржале ретке ендемске биљне врсте и популација од око 40 медведа.

- У предео око села Јагоштица долазе само организоване групе планинара и авантуристи! Е, то смо ми! Након ручка упутили смо се на лаку пешачку туру према најлепшем видиковцу на Тари – Биљешким стенама (1225 м надморске висине) удаљеним седам километара од Предовог Крста. Траса води шумским путем који служи за експлоатацију дрвета и лаганим ходом смо за неколико сати савладали ту висинску разлику а онда били награђени предивним погледом на реку

Дрину, језеро Перућац те бројна стабла Панчићеве оморице. Непосредно поред видиковца налази се колиба коју је саградила екипа филма „Птице које никад не полете“ и која је на располагању свим добронамерним људима – рекао нам је водич групе **Иван Ковачевић**.

Сутрадан се експедиција поделила у две групе. Једна група је кренула на Велики Столац (1675 м) а друга до Подстолца, где се налази највеће станиште Панчићеве оморице на Тари.

- Прилично јаким темпом стигли смо до Мајдана, одакле је кренуо нагли успон. Ову стазу користе и медведи, па нам је Милован из села Јагоштица, наш домаћин запослен у НП „Тара“ испричао низ интересантних детаља о животу и понашању ових животиња. Показао нам је и печурку бели јарчић (калуђерка, лат. *coprinus comatus*) коју смо свежу конзумирали.



Планинари на Великом Столцу

Када смо савладали тај велики и нагли успон ускоро смо се обрели и на чистини која нас је одвела до Великог Столца. Ту нас је дочекао предивни поглед на Босну чији су планински врхови израњали из магле, као шиљата острва из неког белог и успенушаног мора. Сунце и топле боје питоме јесени употпунили су колорит који се тешко описује речима.

У повратку смо обишли и локалитет Маказе где се налази хранилиште за медведе које је направило предузеће Национални Парк „Тара“, и где се почетком пролећа доноси кукуруз и прихрана за медведе када се пробуде из зимског сна, када су најисцрпљенији и најмршавији. Одатле до Предовог Крста брзо смо сишли шумским путем где нас је чекао остатак групе –додао је Иван Ковачевић.

Друга група је направила туру до Подстолца у дужини од 12 км и вратила се сат времена пре прве групе.

После здруживања, обе групе кренуле су са Предовог Крста према брани где их је чекао бродич који их је возио у обилазак језера Перућац. Посетили су залив Дервенте којим



Релаксација на крстарењу мирним водама Перућаца

су отишли до Предовог Крста а видели су, само сада из друге перспективе, и Биљешке - стене на којима су били дан раније.

- На два места нам је капетан скренуо пажњу на стабла тисе (лат. *Taxus baccata*) која више подсећају на густ грм него на дрво. Народно веровање каже да тиса штити од злих духова, па је у крајевима где је расла, народ од ње израђивао крстиће или је комадиће њеног дрвета ушивао у одећу. Од тисиног дрвета правиле су се кашике, штапови и огрилице. Магична моћ тисе објашњава се њеном

дуговечношћу, јер може да живи и више од хиљаду година.

Након завршетка крстарења језером, планинари су се упутили натраг ка Београду уз кратко успутно стајање на обали Дрине како би обишли речицу Врело која је дуга 365 метара и која формира предивне слапове када утиче у Дрину. Недуго затим, после кратке вожње експедиција се последњи пут зауставила уз обалу Дрине, како би се почастили свежеом пастрмком.

Ђ.Чолаковић

ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ • ВЕСТИ

ВЕЛИКИ ИЗАЗОВ ЗА „ДУНАВСКЕ“ ПЛАНИНАРЕ

Планинарско-смучарско друштво „Дунав“, које делује под покровитељством Компаније „Дунав осигурање“, отиснуло се почетком ове године у највећу авантуру од оснивања – експедицију „Дунав Аконкагва“. Поход је почео 24. јануара, када су планинари кренули у Јужну Америку, на Анде, стремећи надморској висини од готово 7.000 метара, а завршио се 18. фебруара. Због изузетно лоших услова експедиција коју су чинили водич Илија Андрејић (два пута се испео на Аконкагву као водич успона), Мирјана Вукотић, Војин Тановић, Иван Ковачевић и Јелена Вукићевић, најмлађи члан екипе – сви водичи треће категорије Планинарског савеза Србије, није успела да освоји највиши врх Јужне Америке. Природа је поставила своје границе, па ни најжаркија жеља ни надљудски напор у екстремним климатским условима нису уродили плодом. Остаје нада да ће се указати нека нова прилика да се застава нашег планинарског друштва завијори на овом или неком другом познатом и изазовном врху. Осим ове експедиције, од почетка године, планинари су извели неколико акција. Походили су Хомољске и Ваљевске планине, Ртањ, пешачили кањоном реке Градац, кретали су се стазама европског пешачког пута Е7 на Златибору и учествовали на рафтингу на Тари и Лиму.

ВОДОРАВНО: 1. Биљка из породице љиљана, шпаргла, 2. Достављач, курир, 3. Врста опреме за грејање просторија, 4. Део недеље - Име филозофа и математичара Декарта, 5. Горњи дом парламента у многим државама – Упитна заменица, 6. Десна притока Саве – Иницијали шахисткиње Марић – Ауто-ознака за Сремску Митровицу, 7. Клинички центар (скр.) – Столица монарха, трон, 8. Оно што се додељује за остварен успех или извршен задатак – Носни сугласник, 9. Ознака за обим – Место и истоимени манастир код Алексинца, 10. Област у Србији уз десну обалу Саве, 11. Украсна собна биљка, 12. Сто метара квадратних – Име тенисерке Новотне – Ознака за север, 13. Дроњци, старе крпе – Корално острво, 14. Свесни део личности по Фројдовом учењу – Прво слово – Илија одмила, 15. Чувени универзитет у Москви, 16. Планина у масиву Голије, изнад манастира Студенице, 17. Ознака за краљицу у шаху – Име бившег боксерског шампиона Листона – Десето и 13. слово азбуке, 18. Иницијали књижевнице Секулић – Рударски институт (скр.) – Врста афричког папкара, 19. Планинска биљка из породице маслиница, 20. Овамо, на ову страну, 21. Надимак песника Владислава Петковића, 22. Име шкотске музичарке Ленокс, 23. Немачки писац нобеловац, Томас, 24. Име финског рели возача Ватанена.

УСПРАВНО: 1. Аматерски спортски клуб (скр.) – Груба тканина – Јединица мере за нафту – Украс у облику венца који се ставља на главу, 2. Период за који важи осигуравајуће покриће – Област на западу Француске – Курс, течјај, 3. Равна ливада – Врста жбунастог дрвета – Име физичара и проналазача Едисона – Италијански композитор, Ђоакино, 4. Спортско борилиште – Место изложено сунцу – Свечана одећа (мн.), 5. Дугачак, узан прокоп у земљи – Збрка, неред – Непозната, безначајна особа, 6. Општинско или сеоско подручје – Пиће од меда – Органи

ДЛ	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1									
2									
3									
4	■				■				
5						■			■
6				■			■		
7			■						
8								■	
9		■							
10	■								
11									■
12			■					■	
13					■				
14				■		■			
15									
16	■								
17		■					■		
18			■			■			
19									
20									
21									
22									
23									
24									



вида – Саставни везник, 7. Простор за пртљаг у возилу – Прегибати се – Четврто и 28. слово азбуке, 8. Поседовања знања – Име тенисерке Ивановић – Амбијент, окружење, 9. Воштане ћелије у кошници – Град

у северној Италији са чувеном аутомобилском стазом за такмичења Формуле 1 – Украсена капија са лучним сводом у част победника.

Драган ЛОЈАНИЦА

СИГУРНОСТ БЕЗ ГРАНИЦА

Пакет путног осигурања

**ЛЕТЊИ
ПОПУСТИ И
ПОГОДНОСТИ**

Куповином **Пакета путног осигурања** до 15.09.2013. искористите специјалне попусте:

-15% попушта на премију осигурања, уколико се закључује само основно покриће које обухвата **путничко здравствено осигурање, осигурање од последица несрећног случаја – незгоде и осигурање од грађанске одговорности**

-20% попушта на премију осигурања, уколико се уз основно осигуравајуће покриће уговори једно или оба допунска покрића - **осигурање од отказа путовања и осигурање пртљага**

Уколико се у овом периоду одлучите да закључите **полису путничког здравственог осигурања**, за Вас смо припремили и:

-10% попушта на **полису путничког здравственог осигурања** за пословна или туристичка путовања
-за само 1 дин. - могућност прибављања **полисе Комбинованог осигурања стана и ствари у стану**

Напомена:

Наведени подаци су информативног карактера. За све детаљније информације обратите се Контакт центру Компаније Дунав осигурање.

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286

www.dunav.com



Пријатељ остаје пријатељ

**ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ**



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ