

ОСИГУРАЊЕ

БР. 363/2015, ГОДИНА XLIII - ISSN 1452-5755

Лист Компаније „Дунав осигурање“



Радом и знањем до опоравка

Позив добродошлице у „Дунав осигурање“

Полиса је понекад питање опстанка и новог почетка

„Дунав ДПФ“ синоним за успешан фонд



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ

ПУТНИЧКО ЗДРАВСТВЕНО ОСИГУРАЊЕ



Пријатељ...

...уз вас је на путу

Крените безбрижни на пут - уз нашу полису путничког здравственог осигурања, јер у случају изненадне болести или повреде имате покриће неопходних медицинских трошкова у иностранству:

- амбулантно и болничко лечење
- набавка неопходних лекова и медицинског материјала
- превоз до најближе здравствене установе
- стоматолошке интервенције
- бесплатно осигурање деце уз породичну полису
- посебне погодности за групе од 10 и више људи.

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286



 ***386 286**
www.dunav.com



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ

САДРЖАЈ

Интервју



- 2 **Мр Мирко Петровић: РАДОМ И ЗНАЊЕМ ДО ОПОРАВКА**

Акценти

- 6 ИНОВИРАЊЕ УСЛУГА ЈЕ СЛОЖЕН ПРОЦЕС
9 ПОЗИВ ДОБРОДОШЛИЦЕ У „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“

У фокусу: Животна осигурања

- 13 БУДУЋНОСТ У КОЈУ ВРЕДИ УЛАГАТИ
16 ПРВЕ „ДУНАВОВЕ ПЕТИЦЕ“
17 ПРЕЗЕНТАЦИЈА „ДУНАВ ЛАЈФА“ НА ГАРДОШУ

Осигурање пољопривреде

- 18 ПОВОЉНИЈИ УСЛОВИ ОСИГУРАЊА АГРАРА
20 ПОЛИСА ЈЕ ПОНЕКАД ПИТАЊЕ ОПСТАКА И НОВОГ ПОЧЕТКА
22 СТРУЧНИ ТИМОВИ КОМПАНИЈЕ НА УСЛУЗИ ОСИГУРАНИКУ
24 ЕДУКАТИВНА РАДИОНИЦА У БЕЛОЈ ПАЛАНЦИ
25 ПОГОДНОСТИ ЗА ЦРНОТРАВЦЕ

Наша предузећа

- 26 ИМОВИНА ФОНДА ДОСТИГЛА ДЕСЕТ МИЛИЈАРДИ ДИНАРА
28 „ДУНАВ ДПФ“ СИНОНИМ ЗА УСПЕШАН ФОНД

- 30 ФИНАНСИЈСКА КОНСОЛИДАЦИЈА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

Специјална понуда

- 31 БЕЗБРИЖНИ ЛЕТЊИ ДАНИ УЗ „ДУНАВСКЕ“ ПОЛИСЕ
32 СЕЗОНСКО СНИЖЕЊЕ ЗА ЛЕТЊЕ ОСВЕЖЕЊЕ
33 ОСИГУРАЊЕ ЗА СВЕГА 1.140 ДИНАРА
34 ПАКЕТИ ПУНИ ПОГОДНОСТИ

Реч струке и науке

- 37 НЕОПХОДНА ЈАЧА САРАДЊА ДРЖАВЕ И ОСИГУРАВАЈУЋИХ КУЋА
39 УПРАВЉАЊЕ КАТАСТРОФАЛНИМ РИЗИЦИМА - НАЈВАЖНИЈИ ИНТЕРЕС ДРЖАВЕ
42 НА РАСКРШЋУ ЕВРОПСКИХ СТАНДАРДА И ЛОКАЛНИХ ПРИЛИКА
44 РАЗМЕНА ИСКУСТАВА И ЗНАЊА
46 ОД НАЈНОВИЈИХ ДОСТИГНУЋА ДО ЗДРАВЕ ПОСЛОВНЕ ЛОГИКЕ
48 СТРУЧНА ЕДУКАЦИЈА НЕОПХОДНА ЗА ОЧУВАЊЕ КАПИТАЛА КОМПАНИЈЕ

Људи и догађаји

- 50 БЕОГРАДСКИ УНИВЕРЗИТЕТ - РАСАДНИК НАШИХ НАЈЕМИНЕНТНИЈИХ КАДРОВА

Подршка Компаније

- 52 ДОБРО СЕ ДОБРИМ ВРАЋА

Дунав АРС

- 53 ГАЛЕРИЈА У СРЦУ ПРЕСТОНИЦЕ

In memoriam

- 56 ПРЕДРАГ БАТА МИЛОШЕВИЋ (1936-2014)

CIP – Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

368+658(497.11)(085:3)

ОСИГУРАЊЕ / главни и одговорни
уредник Љиљана Лазаревић-Давидовић. –
Год. 3, бр. 18 (март 1974) – Београд
(Македонска 4) : Компанија „Дунав осигурање“, 1974 –
(Нови Сад: Стојков). – 30 см

Наставак публикације: Београд
ISSN 1452-5755 = Осигурање (лист)
COBISS.SR-ID 1940234

Издавач: КОМПАНИЈА „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ а.д.о., Београд, Македонска 4

Издавачки савет: мр Василије Домазет, проф. др Предраг Шулејић, проф. др Јелена Кочовић,
проф. др Татјана Ракоњац Антић, др Јован Ђирић, доц. др Наташа Петровић Томић, проф. др
Маја Николић, др Слободан Самарџић, др Зоран Радовић

Главни и одговорни уредник: Љиљана Лазаревић Давидовић

Новинари: Зорана Николић Јолдић, мр Милош Петровић

Лектијура: Драшко Вуксановић

Фотодографије: Ненад Петровић, Коста Пјанић

Секретар Редакције: Јулија Пејаковић

Редакција: Македонска 4/VI, 11000 Београд, Тел. 011 3221 746; e-mail: redakcija@dunav.com

Креативни концепт, графички дизајн и штампа: **Stojkov**, Нови Сад

Тираж: 2500 примерака

МР МИРКО ПЕТРОВИЋ, ГЕНЕРАЛНИ ДИРЕКТОР КОМПАНИЈЕ

РАДОМ И ЗНАЊЕМ ДО ОПОРАВКА

- ▶ Само бренд попут „Дунав осигурања“ могао је да преживи растакање капитала и да сачува лидерску позицију на тржишту осигурања
- ▶ У разноразним ризичним пројектима „Дунав“ је у претходних пет и по година изгубио близу шездесет милиона евра
- ▶ Рецепт за опоравак је једноставан – треба смањити трошкове, повећати наплату и не држати капитал умртвљен, већ га улагати у оне финансијске инструменте који доносе приход, али и релевантну сигурност

Тржиште осигурања у Србији променило се у последњих неколико година. Конкуренција је све оштрија, стандарди осигуравајуће делатности на далеко вишем нивоу, захтеви клијената за што квалитетнијом услугом по најповољнијој цени све израженији. У таквим околностима није лако задржати позицију тржишног лидера, поготову ако се има у виду да је наша кућа прошла кроз период вишегодишње стагнације. На који начин зауставити негативне тенденције у пословању, где се могу и морају постићи уштеде и у ком правцу ићи даље, за лист „Осигурање“ разговарамо са **мр Мирком Петровићем**, генералним директором Компаније, за кога је поновни долазак на ову функцију са задатком да на ноге подигне посрнулог гиганта, у овом тренутку, много више од изазова.

■ После скоро шест година поново сте се вратили на чело Компаније. Какво стање сте затекли када сте у другој половини прошле године преузели позицију генералног директора? Можете ли укратко да нам представите стање у фирми почетком 2009. и пет и по година касније, средином 2014?

– Компанија „Дунав осигурање“ завршила је 2008. годину са добити од око милијарду и деветсто милиона динара или 21,5 милиона евра, а у 2014. години исказала је губитак од пет и по милијарди динара. Од тога, акумулирани губитак из претходних година износи преко четири милијарде, а милијарду и триста милиона динара је губитак исказан само у 2014. години. То су подаци који јасно одсликавају разлику у позицији „Дунава“ пре пет и по година и у прошлој години, затечену приликом мог поновног доласка у ову кућу.

Држава је због тога донела одлуку да „Дунав“ докапитализује са четрдесет три милиона евра, што је омогућило поновно обезбеђење неопходних техничких резерви. Пре докапитализације, недостајало је 25 одсто средстава за покриће техничких резерви, или преко четири милијарде динара. Једино што је било сачувано јесте бренд „Дунав осигурања“, који је, нажалост, прошле године такође почео да се урушава.

■ Какве је резове било неопходно начинити у самом почетку како би се у најкраћем року стабилизovala ситуација и избегао могући црни сценарио?

– Било је неопходно обезбедити докапитализацију „Дунава“ и „Дунав банке“, знатно повећати наплату и драстично смањити трошкове. Како је у том тренутку непокривеност техничких резерви „Дунава“ износила преко четири милијарде динара, Народна банка Србије није имала намере да дозволи да сами докапитализујемо „Дунав банку“, која је била у великим губицима. У складу с важећим прописима, банка је морала да буде у плусу од десет милиона евра, а она је имала минус у капиталу од три милиона. У процес докапитализације банке зато улази „Телеком“ са девет милиона, а ми са још три милиона евра, и на тај начин постижемо два циља: с једне стране стабилност банке, а с друге стране обезбеђивање и оживљавање наших депозита. Јер, „Дунав банка“, а преко ње и „Дунав осигурање“, били су изложени „Интеркомерцу“, „Фармакому“ и разним другим клијентима чије је пословање озбиљно било доведено у питање, а које смо кредитирали, давали им различите гаранције, или куповали њихове корпоративне обвезнице.

■ **Да ли су неуралгичне тачке у пословању саниране и шта је то на чему се мора дугорочније радити како бисмо повратили реноме најјаче куће на домаћем тржишту и ореол регионалног лидера?**

– Само овакав бренд какав је „Дунав осигурање“ могао је да преживи овакво растакање капитала и да ипак сачува лидерску позицију на тржишту осигурања. Неуралгичне тачке у пословању које су морале одмах да се санирају били су енормни трошкови, и ту су одмах учињени први резови. И то не само смањивањем плата, већ и свих других издатака као што су, на пример, трошкови за гориво за службена возила, телефонски рачуни, потрошња електричне енергије, воде, канцеларијског материјала.

Осим ових резова, било је, такође, неопходно спречити ризично располагање ликвидним средствима Компаније. Наиме, крајем 2008. године „Дунав“ је имао близу сто милиона евра ликвидних средстава – у динарским и девизним депозитима поседовао је скоро осамдесет милиона евра, у обвезницама старе девизне штедње још четрнаест милиона евра, а остатак у ликвидним акцијама „Комерцијалне банке“. У 2014. години, „Дунав“ располаже са око двадесет три милиона евра у државним хартијама од вредности и са још негде око двадесетак милиона евра у депозитима од којих се готово сви налазе у „Дунав банци“ и највећим делом су коришћени за кредитирање фирми попут „Интеркомерца“ и „Беохемије“, те нису били на располагању Компанији.

■ **На који се начин растакала завидна имовина коју је „Дунав осигурање“ поседовало?**

– „Дунав“ је на неколико начина губио вредност своје имовине. Прво, средства су пласирана на неадекватан начин. У корпоративне обвезнице клијената попут „Интеркомерца“, „Галенике“, „Фармакома“ пласирано је око милијарду и по динара. Део новца положен је у депозите „Дунав банке“, из којих су поново кредитирани ти исти, али и други клијенти. Депозити „Дунава“ служили су и као гаранције за кредите које је одобравала „Дунав банка“ и које би се активирале када ти кредити нису враћани. Милијарду и триста педесет милиона динара нашег депозита

блокирано је у „Универзал банци“ почетком 2014, јер се тадашњи менаџмент оглушио на упозорења стручних служби Финансијске и других функција, као и НБС, да новац из те банке треба хитно повући. У свим тим ризичним пројектима „Дунав“ је изгубио близу 60 милиона евра.

За време мог првог мандата на челу Компаније, новац никад није пласиран у корпоративне обвезнице, што је пословна логика којом се „Дунав“ и сада руководи. Средства уложена ове године у „Дунав осигурање“ докапитализацијом из буџета Републике Србије пласирају се искључиво у државне хартије од вредности које су најсигурније, најликвидније, и депонују се у банке одговарајуће високе стабилности и рејтинга, како те депозите не бисмо изгубили.

Друга неуралгична тачка је број запослених. У администрацији наше куће запослено је близу 1.300 људи, а не би смело да их је више од шест стотина. Велики део „дунавских“ средстава одлази за њихове плате.

Трећи разлог је недовољна посвећеност пројекти, недовољна фокусираност на клијенте, недовољна искоришћеност људских ресурса Компаније у погледу развоја наших услуга и максималног



Мр Мирко Петровић,
генерални директор
Компаније

квалитета тих услуга према потребама и захтевима клијената.

Све су то слабе тачке на којима се убудуће мора озбиљно радити.

■ **Ако судимо према резултатима који су постигнути у последњем кварталу 2014. и првом кварталу ове године у основној делатности, уз резање трошкова на свим нивоима, када се може очекивати опоравак и који су предуслови да до њега дође?**

– У првом кварталу ове године постигли смо далеко боље резултате од оних у истом периоду лане. „Дунав“ поново осигурава ЕПС, повећан је број продатих полиса, фактурисана и наплаћена премија су знатно веће. Међутим, то не сме да нас заваља, јер су у међувремену и стандарди осигуравајуће делатности подигнути на далеко виши ниво. Донет је нови Закон о осигурању чији су захтеви према овој привредној делатности далеко већи, конкуренција на тржишту је веома оштра, а у јавном сектору се примењује Закон о јавним набавкама чији је основни критеријум искључиво цена.

Оптерећење за пословање Компаније не представљају само високи трошкови бруто зарада већ и нове процене вредности некретнина и обезвређивање нематеријалних улагања.

Једном речју, позитивне тенденције у пословању у првом кварталу ове године нису довољне да би Компанија могла да се позиционира на тржишту као високопрофитабилна.

А што се тиче опоравка, рецепт је једноставан – треба смањити трошкове, повећати наплату и не држати капитал умртвљен у повезаним правним лицима, већ га улагати у државне хартије од вредности које доносе највише приходе. Међутим, процес који томе води није ни лак за спровођење ни једноставан!

■ **Како су пословала повезана правна лица?**

– Повезана правна лица представљају веома комплексну проблематику. У годинама које су иза нас, њихово пословање било је негативно, осим у „Дунав друштву за управљање добровољним пензијским фондом“. Губитак у претходној години забележио је „Дунав ре“. Друштву „Дунав осигурање“ а.д. Бањалука била је неопходна докапитализација од три милиона евра, јер му је у супротном предстојало одузимање дозволе за рад. А и у том друштву показатељи су идентични као и у матичној кући – трошкови су повећани а премија смањена. Крајем 2008. године, Друштво „Дунав

осигурање“ а.д. Бањалука је са 110 запослених остварило премију од двадесет један милион конвертибилних марака (КМ), док је у 2014. години чак 255 запослених у том друштву постигло резултат од свега шеснаест милиона КМ премије осигурања. Његово учешће на тржишту Републике Српске са 18 пало је на свега 10,3 одсто на крају 2014. године.

Пословање „Дунав аута“, оптерећено нерентабилним и неефикасним пројектима и бројем запослених, који се са 150 људи 2008. повећао на чак 400 људи, такође је негативно.

„Дунав турист“ опстаје захваљујући озбиљној подршци Компаније.

Сматрам да из појединих повезаних правних лица треба изаћи, али то није једноставно.

Наше најпрофитабилније предузеће је „Дунав друштво за управљање добровољним пензијским фондом“. Са учешћем од 40 одсто на тржишту и активом од десет милијарди динара, оно је лидер у правом смислу те речи. Капитал којим располаже ово друштво пласиран је највећим својим делом у државне хартије од вредности.

■ **Подаци обично говоре више од речи, те Вас молим да нам на примеру основних показатеља пословања осигуравајућег друштва прикажете какви су резултати били некад а какви су сада.**

– Упоредни подаци су веома илустративни. Фактурисана премија „Дунав осигурања“ у 2008. години износила је 166 милиона евра, а укупна премија остварена на тржишту осигурања у Србији тада је износила 589 милиона евра. Те исте године, наше учешће на тржишту било је 28,2 одсто. Годину 2014. завршили смо с резултатом од 145 милиона евра премије, то јест с падом од чак 13 процената у односу на 2008. и са тржишним учешћем од 25,3 процента. Резервисане штете 2008. године износиле су 68.000.000 евра, а сада је тај износ смањен на 46.000.000 евра. Трошкови спровођења осигурања у 2008. достигли су 55.000.000 евра, а 2014. чак 62.000.000 евра, и били су већи за скоро 12 процената. И коначно, добит на крају пословне 2008. године износила је 21,5 милиона евра или тачно 21.492.000 евра, док је 2014. забележен губитак од 11.425.000 евра.

Наведени подаци јасно указују да позитиван помак, остварен у првом кварталу ове године, када је повећањем тржишног учешћа за 3,1 одсто удео Компаније у фактурисаној премији на домаћем тржишту осигурања подигнут на 28,4 процента, није довољан да бисмо занемарили у каквим се проблемима заиста налази наша кућа.

■ **Да ли су наше услуге на нивоу онога што нуде конкурентске куће на домаћем тржишту и јесмо ли конкурентни када су цене у питању?**

– „Дунав осигурање“ ради на развоју услуга. У појединим врстама осигурања мораћемо да прибегнемо значајнијим променама и унапређењу услуга како бисмо достигли виши ниво конкурентности, али тренутно кључни проблем није у квалитету наших услуга иако није спорно да и у том сегменту наилазимо на бројна ограничења. Једно од ограничења је информациона технологија, али још веће је продајна мрежа. Она је далеко развијенија у унутрашњости него у нашем главном граду, у коме су концентрисане готово три четвртине економске и привредне моћи Србије. Од укупно 300 продаваца на терену, у Београду их је свега двадесетак.

Пројекат развоја продаје на терену који смо отпочели 2007. године донео нам је у неживотном осигурању 1.700.000 динара премије, али у Београду доноси мање него у три наше филијале у Србији. Ми морамо створити такву продајну мрежу која ће бити у стању да дође до сваког места и клијента у нашој земљи. Нама не недостају пословнице и шалтери, али нам недостају продавци на терену, и то је наша највећа слабост.

Поред тога, већ дуги низ година запослени у продаји нису добијали стимулацију за остварене резултате, али смо то поново вратили новим Правилником о награђивању. Такође, продавци поново имају индивидуалне планове којима је прецизно одређена структура и висина премије коју треба да остваре.

■ **Већ у првом обраћању запосленима најавили сте отварање питања вишка запослених. Да ли је то и у овом тренутку неминовност и колики је оптималан број запослених за осигуравајућу кућу која има портфељ као што је наш у овом тренутку?**

– Тешко је говорити о томе који је број запослених оптималан. У администрацији, по мом мишљењу, тај број би требало да буде око 600, а у нашој кући је достигао скоро 1.300. При том у овај број не рачунам запослене у филијалама и директоре филијала. Поређења ради, у „Бенералију“ је у администрацији запослено око 500 људи, а та кућа бележи изнад 20 одсто учешћа на тржишту. Ми смо 2014. годину завршили са 25,3 одсто тржишног удела, што је најниже учешће у последњих 30 година, и са укупним бројем од скоро 3.000 запослених. Жао ми је што то морам да кажем, али проблем евидентног вишка запослених мора се решити, и то јесте неминовност.

■ **На који начин се може решити проблем вишка запослених?**

– Са оваквим бројем запослених „Дунав“ не може позитивно да послује. У Компанију, и то углавном у администрацију, само у последњих неколико година примљен је неоправдано велики број запослених – чак трећина запослених у сталном радном односу примљена је у периоду од 2009. до 2014. године. Да би се овај проблем превазишао, Надзорни одбор је на седници одржаној 1. јуна донео Одлуку о покретању поступка за утврђивање вишка запослених у Компанији „Дунав осигурање“ а.д.о. у 2015. години. Овом одлуком покреће се поступак за утврђивање вишка запослених путем добровољног пријављивања запосленог за престанак радног односа због престанка потребе за његовим радом, утврђују се разлози за покретање овог поступка, услови за давање сагласности за остваривање права, подношење захтева, рокови и поступак за давање сагласности, приоритети за решавање захтева запослених, поступак и рокови за давање сагласности по поднетим захтевима, коначно одлучивање о престанку радног односа, висина и услови за исплату отпремнине. У складу са Колективним уговором, висина нето отпремнине утврђује се у висини збира трећине зараде запосленог за сваку навршену годину рада у радном односу у Компанији увећану за 20 одсто. Зарадом се сматра просечна месечна зарада запосленог исплаћена за последња три месеца која претходе месецу у којем се исплаћује отпремнина. Сматрам да су те отпремнине прилика да велики број запослених на адекватан начин буде обезбеђен. Уколико принцип добровољности не буде дао одговарајуће резултате Компанија ће прибећи решавању вишка запослених по сили закона. Наравно, увек ће постојати могућност преласка у продају и рад на терену. Свима нам мора бити јасно да је продаја на терену основно занимање у осигуравајућој компанији и да ће увек постојати могућност да се из администрације оде у продају где се плата обезбеђује адекватним продајним резултатом.

■ **Која је Ваша порука запосленима?**

– Рад и знање морају бити основни оријентир и на њима морају почивати вредносни судови у једној компанији. Морамо радити и непрестано повећавати ниво свог знања како бисмо допринели опоравку и успеху куће у којој радимо, али и свом личном напретку.

Љиљана Лазаревић Давидовић

ИНТЕРВЈУ СА АНОМ ЋЕТКОВИЋ, ДИРЕКТОРОМ ДИРЕКЦИЈЕ ЗА НЕЖИВОТНА ОСИГУРАЊА

ИНОВИРАЊЕ УСЛУГА ЈЕ СЛОЖЕН ПРОЦЕС

- ▶ Када су у питању масовне врсте осигурања, неопходно је обезбедити довољну флексибилност услуга, како би се омогућио њихов неометан пласман кроз различите канале продаје
- ▶ Континуиран рад на свести о потреби и значају осигурања, подизање животног стандарда у земљи и активан приступ Компаније ка променама на тржишту створиће предуслове за значајнији раст свих врста осигурања
- ▶ Чврста сарадња између организационих јединица је предуслов опстанка сваке компаније

Као компаративна предност наше компаније у домену неживотних осигурања често се наводи богата и разноврсна понуда у области осигурања моторних возила, у комбинацији с развијеном мрежом која омогућује брзу и ефикасну процену и накнаду штета. Премда знатно тржишно учешће „Дунава“ у одређеним областима Компаније пружа ослонац приликом превладавања финансијских и других изазова, пословање осигуравајућих кућа не може се свести на пуко поређење удела на тржишту, већ захтева свеобухватнији, аналитичнији приступ. **Ана Ћетковић**, директор Дирекције за неживотна осигурања, за лист „Осигурање“ појаснила је у којој мери претходна констатација одражава реално стање и која је позиција – и перспектива – различитих услуга у портфељу неживотних осигурања наше куће.

- Најраспрострањенија мрежа продаје широм Србије, свакако, представља једну од компаративних предности Компаније, како у домену осигурања моторних возила која тренутно доминирају на домаћем тржишту тако и код свих осталих врста неживотних осигурања. Не треба заборавити да је „Дунав“ једина домаћа осигуравајућа кућа регистрована за све врсте осигурања, с палетом од преко 90 различитих услуга неживотних осигурања. И поред пада тржишног учешћа у неживотним осигурањима у 2014. години са 32,5 одсто на 30,3 процента, Компанија остаје лидер на укупном тржишту неживотних осигурања и појединачно у готово свим врстама неживотних осигурања. У релативно развијеним врстама осигурања на домаћем тржишту Компанија бележи тржишно учешће које се креће од 31 посто у осигурању од незгоде и у осигурању од ауто-одговорности до преко 35 одсто у осигурању

имовине и осигурању од опште одговорности. У специфичним врстама осигурања, као што је осигурање пловних објеката и ваздухоплова тржишно учешће Компаније иде и до 90 процената.

С друге стране, премија осигурања у Србији од око 80 евра по становнику и даље је далеко испод просека у односу на развијене европске земље, али и у поређењу с регионом. Премија осигурања по становнику у Хрватској нпр. износи 280 евра, у Словенији 910 евра, док у развијеним земљама Европске уније достиже 3.800 евра. Из те перспективе, потенцијал за даљи развој осигурања је велики. Континуиран рад на порасту свести о потреби и значају осигурања, подизање животног стандарда у земљи, као и активан приступ саме компаније променама на тржишту, свакако ће створити предуслове за знатнији раст свих видова осигурања, а посебно осигурања имовине физичких лица, малих и средњих предузећа, добровољног здравственог осигурања и различитих видова осигурања од професионалне одговорности.

■ Упркос изазовним околностима за пословање Компаније, неопходно је иновирати услуге и држати корак с конкурентима. У којој мери „Дунав осигурање“ успева да истовремено коригује своје институционалне перформансе, развија понуду и задржи старе, односно привуче нове клијенте?

- Иновирање услуга је сложен процес. Подразумева читав низ активности и тимски рад разних организационих целина како би се обезбедио адекватан одговор на све динамичније конкурентско окружење. Када су у питању масовне врсте осигурања, неопходно је обезбедити довољну флексибилност услуга како би се омогућио

њихов несметан пласман кроз разнородне канале продаје, од којих сваки има своје специфичности. У том смислу, неопходне су јака информатичка подршка, перманентна обука продаје, као и правремена маркетиншка промоција. У ситуацији у којој Компанија мора да ради на смањењу трошкова, уз постојање разуђеног информационог система и недовољног броја стручног кадра у појединим фазама процеса развоја услуга за омогућавање паралелног рада на више пројеката, иновирање услуга и модернизација приступа потенцијалним клијентима прави су изазови и захтевају додатно ангажовање свих учесника. Од краја прошле године до сада измењено је шест услуга и пласиране су три нове (осигурање имовине од опасности земљотреса, добровољно осигурање власника шинских возила од одговорности за штете причињене трећим лицима, осигурање професионалне одговорности посредника у промету непокретности, осигурање усева итд.). До краја 2015. године планирани су измена и пласман најмање шест нових услуга (осигурање животиња, ауто-каска, пакет имовинских осигурања за физичка лица, осигурање незгоде преко система обједињене наплате, моделовање постојећих услуга за пласман преко нових канала продаје као што су ПТТ, Телеком, итд.). Паралелно са додатним алатом попут сајамских промотивних акција, UW смерница за осигурање појединих група услуга, измењеног Правилника о фактурисању, наплати премије и одобравању попушта омогућава се флексибилнији приступ тржишту и премешћује период до коначне измене појединих производа с циљем одржавања постојећег портфеља, враћања дела осигураника који су у претходном периоду изгубљени и привлачења потпуно нових клијената.

■ Да ли су организационе промене у домену неживотних осигурања у Компанији довољан одговор на изазове с којима се наша кућа суочава?

- Свакако да не. Извршене организационе промене само су почетне мере како би се обезбедила минимална оптимизација појединих послова. Простора за подизање ефикасности целокупне организације Компаније има доста, од скраћивања линија комуникације, преко даљег груписања појединих послова, до поједностављивања појединих процедура уз задржавање потребног



Ана Ћетковић,
директор Дирекције за
неживотна осигурања

мониторинга целокупног просеца од уговарања осигурања до ликвидације штета. Треба имати у виду да свака организациона промена, без обзира на величину, подразумева одређени период прилагођавања целокупне структуре, како би се адекватно сагледали постигнути ефекти и недостаци и како би се организациона структура припремила за нове измене без угрожавања континуитета и ваљаности пословних процеса.

■ У којим областима је неопходна чвршћа сарадња између различитих организационих јединица Компаније (нпр. у домену процене ризика, као и у другим аспектима пословања)? На који начин се то одражава на побољшање параметара пословања?

- Чврста сарадња између организационих јединица је предуслов опстанка сваке компаније. С једне стране, она се обезбеђује јасно постављеним стратешким циљевима Компаније и њиховом усаглашеношћу са изведеним приоритетима сваке организационе целине. С друге стране, ближа сарадња се постиже развојем тимског рада, заједничким пројектима, континуираном разменом информација и знања зарад бољег разумевања улоге сваке организационе целине, бољег уочавања свакодневних проблема и недоумица с којима се у процесу рада суочавају различити организациони делови у њиховом даљем решавању. Компанија је у том смислу увела одржавање редовних недељних колегијума директора свих функција и дирекција, месечне колегијуме дирекције продаје уз укључење и осталих функција, а иницирано је и организовање интерних специјализованих едукација, стручних радионица за размену знања и искуства с представницима различитих функција. Једна од првих радионица тог типа планира се управо на тему битних елемената за процену ризика при преузимању у осигурање, прегледа предмета осигурања и процене максимално могуће штете.

■ **Адекватна процена ризика представља кључ за профитабилно пословање. На који начин се унапређују стандарди у домену андеррајтинга, и у којој мери то помаже утемељенијем пословном планирању?**

- Континуирано праћење тржишних кретања и структуре портфеља осигурања од појединачних осигураника, преко специфичних група осигураника, већих сегмената клијената до специфичних врста осигурања омогућава фино прилагођавање понуде Компаније, све у циљу подизања дугорочне профитабилности. Алат који се користи је разнолик. Прописивањем лимита за самостално уговарање осигурања од стране главних филијала по врстама осигурања и сегментима клијената обезбеђује се контрола над понудама осигурања које по својој структури и величини захтевају додатну процену ризика, учешће превентивног инжењеринга, потенцијално реосигуравајуће покриће... Поред наведеног, Дирекција за неживотна осигурања издаје смернице за поједине врсте осигурања, у којима се наглашавају елементи покрића на које је потребно посебно обратити пажњу приликом уговарања осигурања, као и листе клијената обавезних за квотацију, чиме се омогућава директно моделовање понуда за оне осигуранике за које је дугорочним праћењем утврђено да имају лош однос премије и штета, велики заостатак у

плаћању премије итд. С друге стране, праћењем учесталости захтева за квотацију по појединим врстама осигурања или групама клијената и анализом најчешћих разлога за упућивање захтева за квотацију одређује се смер развоја услуга и елементи покрића који нису обухваћени тренутном понудом Компаније, а траже се на тржишту, као и услуге које захтевају ревизију ценовне политике услед притиска конкуренције.

■ **Који су циљеви Дирекције за неживотна осигурања за 2015. годину, а који су главни изазови с којима се та организациона целина суочава? С којим организационим јединицама Дирекција за неживотна осигурања највише сарађује?**

- Дугорочни фокус Дирекције за неживотна осигурања јесте даљи развој алата и техника за андеррајтинг, наставак редефинисања портфеља осигурања путем издвајања осигураника који треба да буду у фокусу андеррајтинга, активно учешће у радним групама за консолидацију информационог система и стварање свеобухватне базе података као основе за праћење и контролу процеса уговарања осигурања, али и за развој нових услуга и циљано ширење портфеља осигурања. Дирекција континуирано ради на додатном поједностављивању интерних процедура, нарочито у комуникацији са организационим целинама на које је у процесу рада директно усмерена, попут Дирекције за продају неживотних осигурања, Дирекције за заједничке послове у осигурању и Дирекције за накнаду штета.

■ **У „Дунав осигурању“ градите каријеру од 1999. године, почев од позиције стручног сарадника, па све до различитих руководећих послова. По Вашем мишљењу, у чему се огледа највећа снага наше куће, то јест које карактеристике могу омогућити опстанак Компаније међу водећим осигуравајућим кућама у земљи?**

- Широки спектар услуга осигурања и разграната продајна мрежа више пута су истицане као компаративне предности Компаније. Уз наведено, свакако бих истакла познавање домаћег привредног окружења и свих његових ограничења и недоследности, као и знатан број запослених у Компанији са дугогодишњим искуством рада у осигурању и поседовањем специфичних знања потребних у појединим областима осигурања, који су база на коју треба ослонити даљи развој Компаније.

Мр Милош Петровић

АЛЕКСАНДАР КОЈИЋ, ДИРЕКТОР ДИРЕКЦИЈЕ ЗА ЖИВОТНА ОСИГУРАЊА

ПОЗИВ ДОБРОДОШЛИЦЕ У ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

АКЦЕНТИ

Дирекција за животна осигурања Компаније „Дунав осигурање“ у 2015. години заузима нови курс на пољу организације послова, функционисања и организовања теренске мреже, регрутације, обуке и награђивања продаваца, али се и више него икад окреће осигураницима због којих је Контакт центру продужено радно време. Истовремено с увођењем тих новина, у току је велики број акција и промоција, а о свему томе разговарамо с Александром Којићем, који од октобра 2014. руководи Дирекцијом за животна осигурања.

■ Активности започете крајем прошле године наговестиле су динамичну продајну сезону у 2015. години, чији је циљ да одржи и прошири постојећи портфељ осигураника. Шта каже статистика пословања Дирекције на крају другог квартала године? Каква су поређења с истим периодом лане?

– Резултати пословања говоре да смо у посматраном периоду смањили трошкове пословања Дирекције за 17,5 одсто у поређењу са 2014. годином. Исплаћени износи на основу откупљених осигурања мањи су за осам посто, а укупан број сторнираних полиса ове године нижи је за 19 процената. Веома је важан и податак да је број раскинутих уговора о осигурању у овом периоду смањен за 60 посто у односу на исти период претходне године, као и да је просечна уговорена годишња премија у новозакљученим осигурањима већа за седам посто.

■ За добре резултате потребан је и добро организован тим, као и плоднија интеракција међу запосленима који обављају различите послове али су део истог ланца. Како унапређујете комуникацију у пословним процесима?

– Томе смо се посебно посветили. По први пут у „Дунаву“ организујемо интерне радионице унутар Дирекције, чији је циљ да запослене усмеримо једне ка другима, да укрстимо радне процесе, информишемо једни друге о препрекама на које наи-



Александар Којић,
директор Дирекције за
животна осигурања

лазимо. Идеја је да, примера ради, неко из технике продаје и неко из подршке продаји на терену одрже састанак са свим организаторима и представницима агената продаје. С проблемом се треба упознати и решавати га из прве руке.

■ Прве радионице су почеле с радом, има ли резултата, премда је можда рано да се говори о томе?

– Прве радионице су одржале колеге из Одељења за андеррајтинг током априла, док је Одељење за штете у мају организовало радионице у свом делокругу. На самом почетку ове праксе, што ће се наставити и у времену пред нама, већ смо успели да превазиђемо извесне проблеме. На тај се начин колеге непосредно упознају са свим пословним процесима у Компанији и проблеме решавају синхронизовано.

■ Шта запослени у продајној мрежи могу очекивати у погледу едукације и зашто је едукација важна? Стиче се утисак да сте много тога покренули, убрзали динамику актуелних процеса?

– Континуирана едукација продајне мреже изузетно је битна зато што клијенти своју прву слику о Компанији добијају управо у контакту с агентом продаје. Осим сазнања о Компанији, осигурању, услугама и вештинама комуникативности, важно је и препознавање потреба клијената. Агент је, поред свега осталог, и финансијски саветник. Он у сваком моменту мора знати да клијенту понуди адекватно решење и помогне му у доношењу одлуке. Поред основних обука које подразумевају упознавање с нашом компанијом, са осигурањем као професијом, са производима животних осигурања и њиховим условима, планиране су и радионице које ће се одржавати у континуитету и чија ће тема бити вештина продаје, брига о клијентима, дебате о компанијским и конкурентским услугама. Поред едукације, оваква окупљања добро утичу на јачање тимског рада и унапређење продаје и услуга. Животно осигурање

је динамичан финансијски процес, ту се околности стално мењају, учесници на тржишту не смеју много чекати, динамичност и стално увођење нових приступа обуци оно је што брзо уроди профитом.

■ У више наврата, на презентацијама и у новим акцијама које спроводите, наглашавате улогу постпродајне бригае о клијенту. Да ли је задржавање клијента у портфељу јефтинији процес од прибављања новог?

– Колики год значај има само закључење уговора о животном осигурању, подједнако је важна и постпродајна брига о клијенту. Због тога смо од 1. априла продужили радно време Контакт центра, и запослени у Одељењу за контакт с корисницима Дирекције за животна осигурања доступни су клијентима сваког радног дана од 8 до 20, а у летњем периоду до 18 часова. Прилагодили смо се запосленом становништву које ради до 16 или 17 часова и приватне послове може да обавља тек после пет сати по подне. Кориснички центар не само што одговара на питања клијената већ и позива осигуранике. Тако смо 25. марта увели „позив добродошлице“. Запослени у том одељењу позивају уговараче осигурања и проверавају њихово задовољство како бисмо помоћу тих података анализирали и преузели даље кораке у побољшању односа с клијентима. Те нам сугестије помажу и да прилагодимо услуге потребама људи и да побољшамо цео процес. С друге стране, на тај начин клијенту шаљемо јасну поруку да смо увек ту, а не да нам је једини циљ да продамо полису. Осигураници морају бити свесни да нас увек могу позвати, обратити нам се и-мејлом. У априлу смо обавили 622 позива, било је корисно јер смо на два-три места утврдили и одређене промене података из уговора, чиме помажемо и андеррајтерима.

■ Лојалити-програм Клуба „Дунав лајф“ успешно је прошао прву фазу, у децембру прошле године дистрибуирано је преко 9.000 картица. Где смо сада и како ћемо даље промовисати тај програм?

– Уважавајући савремене тенденције на тржишту и важност неговања добрих односа с клијентима, наша дирекција је током децембра прошле године почела да реализује сопствени лојалити-програм „Дунав лајф клуб“. Морамо се похвалити да смо једина осигуравајућа кућа на домаћем тржишту која има тако нешто. Под слоганом „Више од осигурања“, дистрибуирали смо скоро једанаест хиљада картица ДЛК, а у мају покренули и веб-сајт Клуба. Поред низа попушта и услуга у домену

ОТВОРЕНА ВРАТА ЗА КЛИЈЕНТЕ

У току Копаоник бизнис форума, који је одржан од 3. до 5. марта под називом „Србија 2015 - 30: Нова визија индустријализације привреде и модернизације друштва – Како невидљиве могућности претворити у видљиве ефекте“, реагујући на оцене да се осигуравачи недовољно баве едукацијом становништва, Александар Којић је подсетио да је Компанија „Дунав осигурање“ још 2013. покренула кампању „Одговорно живљење“, и до сада одржала више од четрдесет едукативних трибина. Пројекат „Одговорно живљење“ Компанија је организовала у сарадњи са Савезом учитеља Србије и под покровитељством Министарства просвете. Наставак те акције јесте стипендијско осигурање живота за децу, у оквиру које ће „Дунав осигурање“ са 50 евра награђивати примерне ученике чији родитељи уговоре полисе животног осигурања стипендијске ренте, за постигнут одличан успех са просеком 5,00 на крају сваке школске године, најавио је Којић. С обзиром на разгранату продајну мрежу, Компанија покрене и акцију „Отворена врата“, током које ће врата свих филијала бити отворена за постојеће и потенцијалне клијенте. Заинтересовани грађани биће у прилици да дођу и разговарају са службеницима „Дунав осигурања“ о свим питањима која их интересују и да добију адекватне одговоре и информације, пре и после закључења уговора о осигурању, објаснио је Којић. Директор Дирекције за животна осигурања је подсетио да је 1. децембра прошле године Компанија иницирала пројекат „Дунав лајф клуб“, што је први лојалити програм осигуравајућих кућа у нашој земљи. Члановима тог клуба који су корисници животног осигурања омогућени су атрактивни попусти код свих партнера ове осигуравајуће куће приликом склапања уговора о осигурању, што се односи и на неживотно осигурање, рекао је Којић.

неживотних осигурања, нашим клијентима доступна су и снижења у бројним бутицима, хотелима, ресторанима, медицинским установама и многим другим предузећима попут „Техноманије“, „Еуромедика“, „Несала“, „Гаринела“. Имамо и попуст на карте у Атељеу 212. Детаљне информације налазе се на званичном сајту Компаније, али и на новопостављеном сајту www.dunavlife.rs, као и на Фејсбук страници Клуба. Клијентима смо понудили разне канале обавештавања. Преко лојалити-клуба стално јачамо имиџ Компаније „Дунав осигурање“, а клијенту је, поред саме услуге, веома важна и додатна, пратећа услуга. О предностима „Дунав лајф клуба“ колеге смо информисали путем презентације постављене на Корпоративни портал. Важно је да интерно будемо обавештени о кампањама и услугама које „Дунав“ организује и нуди. На неки начин, сви ми треба да будемо промотери услуга наше компаније.

■ **Животно осигурање у Србији је неразвијено. Држава често критикује осигураваче да се слабо баве едукацијом становништва. Шта смо ми у том погледу урадили? Јесмо ли направили добар потез с „Дунавовом петицом“?**

– Српско тржиште животног осигурања од 2014. проглашено је за тржиште у развоју, што наговештава много посла на том терену. У циљу едукације становништва о улози животног осигурања у финансијској стабилности појединца, „Дунав осигурање“ је дало допринос популаризацији овог осигурања. Подсећам да смо 2012. са Савезом учитеља и Министарством просвете почели да радимо на финансијском описмењавању становништва. Са жељом да промовишемо стипендијско осигурање и подстакнемо учење и образовање, у оквиру програма „Наше дете“, покренули смо кампању „Дунавова петица“, у којој на крају школске године, новчано, са 50 евра, награђујемо основце и средњошколце с просечном оценом 5,0. Наравно, право на награду остварује се закључивањем уговора о девизном мешовитом осигурању живота са унапред одређеним роком исплате, у коме је ученик одређен као корисник. Минимално трајање полисе је осам година, а минимална месечна премија износи 50 евра или 60 америчких долара односно швајцарских франака. Право на награду важи сваке године у току трајања закљученог уговора. Кад је вест о овој кампањи изашла у јавност, усијали су нам се телефони Корисничког центра. Побудили смо велико интересовање грађана и тако их покренули да се распитају и сазнају понешто о предностима стипендијског осигурања,

које је код нас слабо развијено, а образовање младих кључно је како за родитеље тако и за државу.

■ **Како ће нови закон о осигурању утицати на тржиште увођењем нових врста животног осигурања, попут тонтина, unite-linked осигурања?**

– Сада је још рано да о томе говоримо, ми се неопозиво приближавамо светским стандардима што се тиче услуга које нудимо. Циљ закона је хармонизација с регулативом ЕУ и регулација домаћег тржишта. А unite-linked полисе путем којих се осигуранику пружа могућност да увећава добит инвестирањем јесу изазов. На хрватском тржишту направиле су велики бум и допринеле озбиљном расту осигуравајућег портфеља. Хрвати су и пре уласка у Европску унију, када је животно осигурање чинило 37 посто укупног осигурања, успели да са осигурањем unite-linked уђу у портфељ животног осигурања са 7-8 посто. У сваком случају, ми ћемо бити спремни и отворени за нове услуге. У Дирекцији се прате и регулатива и тржиште. На нама је сада да развијамо и прилагођавамо понуду из компанијског асортимана, а у овом тренутку имамо конкурентне понуде.

■ **Издвојте нам неку од атрактивнијих услуга из понуде животног осигурања Компаније?**

– Ево, најконкурентнији смо на тржишту у домену узајамног осигурања, ту смо креирали повољне услове за осигуранике. На мајском Сајму пољопривреде у Новом Саду, у оквиру услуге „Заједно“, понудили смо осигурање за два пољопривредника у једној осигуравајућој полиси. Код осталих кућа је, примера ради, у полиси строго прецизирано ко та два осигурана лица морају бити, док смо ми оставили осигуранику или уговарачу слободу да сам бира. Код нас, дакле, та осигурана лица у полиси не морају бити искључиво брачни другови. И могу вам рећи да је било заинтересованих пољопривредника. Првог дана, управо на Сајму, продали смо четири такве полисе. Осигураници који се одреде за то покриће добијају чланство у Клубу „Дунав лајф“. Штавише, оба осигураника и корисник осигурања, уколико нису исто лице, постају чланови. Понудили смо и попуст од 10 посто на осигурање пољопривредних газдинстава, а ту су и друге погодности. Најважније је што осигуранику нудимо могућност избора, свуда у свету су се осигуравачи осведочили да се полисе кројене по мери осигураника најбоље продају. У том смислу и ми идемо напред, трудимо се да не будемо рестриктивни у погледу узајамних осигурања, волимо стално да дорађујемо своје услуге. Битно

је и то да Компанија има разумевања за наше акције и кампање које прате услугу, а још је битније да ефекти тих кампања буду видљиви. Још једну важну ствар бих хтео да истакнем, а то је да смо почели да форсирамо девизне премијске уплате, и то ће бити фокус у следећем периоду како бисмо удовољили интересу осигураника. И „Дунавова петица“ стога важи само за валутне полисе, док динарска полиса није део акције.

■ **Колико се озбиљно ради на развоју интерне продајне мреже, како се приступа регрутовању нових продаваца?**

– Интерни канали продаје подразумевају добар продајни кадар. Због тога смо и развили прецизан концепт увођења новозапослених у посао посредством тренинга и радионица, што тек треба да почне да се примењује. Обуку смо планирали као тромесечни систем едукације за новопридошле агенте. У првом месецу би се представљала компанија, њени системи рада, а продавце бисмо одмах извели на терен с циљем да испуне план за тај месец. И у наредна два месеца агенту бисмо обезбедили обуке и радионице, добио би и ментора и тренера као подршку у обуци и раду. Поред упознавања људи с условима и услугама животних осигурања из компанијске понуде, акценат је и на стицању практичних знања о вештинама продаје. Важна карика у том едукационом програму биће и тестови који ће се спроводити месечно, али, наглашавам, неће бити елиминаторни. С агентима бисмо у том периоду анализирали њихова постигнућа, употребу научених техничких знања, указивали бисмо им на грешке. Циљ обуке нових продаваца јесте да створимо професионалца у овом послу, док је евалуација најбољи показатељ докле се у појединачним случајевима стигло.

■ **Да ли су потребне посебне предиспозиције за посао продавца животног осигурања и да ли се од тог посла може живети?**

– Има продаваца који од тога лепо живе, док неки брзо одустану. Мислим да ту нема посебне предиспозиције, то је посао који може да се научи и у коме је упорност најважнија. Према Форбсовој листи најомиљенијих и најомраженијих занимања из 2009, посао продавца животног осигурања био је трећи на листи најомиљенијих и пети на листи најомраженијих послова.

■ **Како и да ли стимулишете најбоље продавце?**

– Оно чиме такође можемо да се похвалимо међу новинама које смо спровели у последње време

јесте и издвајање и награђивање најуспешнијих агената и организатора интерне продаје. Оне што су остварили најбоље резултате наградили смо већ у априлу. Прве похвалнице уручили су директори главних филијала. И још једна новина: најбољи агенти у посматраном кварталу имаће прилику да оду на свечани ручак с генералним директором Компаније и директором Дирекције за животна осигурања, када ће им се уручити заслужене похвалнице. Треба увек издвојити најуспешније, важно је поредити постигнуте резултате. Зато ћемо и убудуће на месечном, кварталном и годишњем нивоу проглашавати најбоље продавце. На крају, сви се ми на неки начин поредимо и меримо и на послу и у другим животним околностима, и то је добро и стимулативно.

■ **А да ли можемо све постићи сами унутар куће? Екстерна продаја – алтернативни канали – већ су одавно носиоци продаје животног осигурања у развијеним земљама.**

– Свакако, и ми се већ дуже ослањамо на алтернативне канале продаје. Поред развоја интерне продајне мреже, Дирекција за животна осигурања обновила је сарадњу с многим заступницима и посредницима у осигурању. У априлу смо успоставили сарадњу с респектабилним удружењем које се бави унапређењем живота грађана, бригом и правовременим информацијама о њиховом будућем социјалном статусу. Реч је о Удружењу „Концепт за живот“. Заједно са њима, током маја, организовали смо промоције животних осигурања у Шопинг центру „Ушће“. Та осигурања Дирекција реализује од 2011. године. Кампање о којима говоримо, поред продајног карактера, имају и едукативну сврху. Грађане, уз забавне садржаје, обавештавамо како да посредством животног осигурања ојачају своју финансијску стабилност, како да се припреме за будуће догађаје који су саставни део живота. У мајским акцијама промовисали смо стипендијско осигурање деце.

■ **Кажите нам да ли сте задовољни што радите у домаћој осигуравајућој кући?**

– Знате шта, све осигуравајуће куће у Србији, без обзира на резултате које постижу, увек се мере с Компанијом „Дунав осигурање“. То је осигуравач с најдужим стажом на овим просторима. Бренд који има своју историју, али и будућност на тржишту. Зато сам овде.

Зорана Николић Јолдић

ЉИЉАНА ГРБОВИЋ, ДИРЕКТОР ЗА ПРОДАЈУ ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА У РЕГИОНУ „ЈУГ“

БУДУЋНОСТ у коју ВРЕДИ УЛАГАТИ

- Најбитније што полиса животног осигурања пружа нашим клијентима јесте сигурност да ће у најтежим тренуцима њихове породице бити финансијски збринуте
- За даљи развој животних осигурања постоји значајан простор и она су будућност у коју недвосмислено вреди улагати. Зато је изазов за све нас у продаји да сваког дана учинимо видљив напредак

У условима када послодавци не гарантују сигуран посао, редовне нити довољне зараде, када су пензије све мање, а до позајмица се тешко долази, грађанима једино преостаје да се уздају у се и у неки облик штедње, који је, уједно, најједноставнији и најмање оптерећује кућни буџет – а то је, несумњиво, осигурање живота. Тим речима отпочела је разговор за наш лист **Љиљана Грбовић**, директор продаје животних осигурања за Регион „Југ“, која је говорила и о свом радном ангажману у Компанији, као и досадашњем искуству на том пословном подручју.

■ Да ли код грађана на подручју које обухвата Регион „Југ“ постоји напредак у развоју свести о животном осигурању као виду штедње?

– Напредак, свакако, постоји, премда најпре у развоју свести о ЖО као виду обезбеђења финансијске сигурности. Најбитније што полиса животног осигурања пружа нашим клијентима јесте сигурност да ће у најтежим тренуцима њихове породице бити финансијски збринуте.

Као вид штедње, ЖО има бројне предности у односу на друге начине чувања новца за будућност. Рецимо, у односу на орочену штедњу, нарочито у условима ниских каматних стопа на штедњу код банака, предност је у могућности плаћања премије у месечним ратама, при чему, клијент већ првом уплатом „купује“ осигуравајуће покриће обрачунато за дугогодишњи период. Тако се, поред штедње, обезбеђује и осигурање, а клијенти се нарочито интересују за осигурање од ризика несрећног случаја, које се прикључује полиси ЖО по веома повољној цени. Клијенти су, дакле, свесни да осигурањем живота потврђују одговорност према себи и породици.

■ На који начин приближавате услуге ЖО корисницима?

– У свакој прилици, на терену, приликом породичних и пријатељских окупљања, али и случајних сусрета, бираним речима дајемо им до знања да је осигурање живота преко потребно сваком појединцу. Сусрет очи у очи уједно је и најделотворнији. Иако их оптерећују слични проблеми, људи се отварају са сопственим жељама, стрепњама, намерама или визијама будућности. Имајући то у виду, права реч која носи информацију о ЖО сваком појединцу отвара врата за испуњење изражене потребе.

Да би се представили, редовно одржавамо презентације и промоције – у школама, фабрикама, установама, тржним центрима, породичним фирмама



Љиљана Грбовић,
директор Региона „Југ“
за продају животних
осигурања

или на улици. Људи нас радо примају и прилазе нашим штандовима, траже савет, помоћ у избору најповољнијег осигурања. На тај начин долазимо до контаката и заказујемо продајне разговоре. Појављујемо се и у локалним медијима, гостујемо у емисијама, издајемо текстове у часописима, обраћамо се клијентима...

Нова могућност приближавања ЖО потенцијалним клијентима су друштвене мреже. Наши агенти продаје, на својим профилима, ћаскају с пријатељима на начин својствен младима, али се разговор о новцу своди на ону стару: „Да нас не пита старост где нам је била младост“, јер се штедња учи од малих ногу и одраз је васпитања. Зато смо присутни у школама, преко програма „Одго-

Као вид штедње, животна осигурање има бројне предности у односу на друге начине чувања новца за будућност

ворно живљење“ и „Дунавова петица“, те је Дирекција за продају ЖО, тим поводом, подигла Фејсбук стране, које је „лајковало“ више од 2.500 људи, који овим путем добијају све неопходне информације у вези са штедњом, као и емоционалном и финансијском писмености.

■ **У ком се животном добу људи у Региону „Југ“ у просеку одлучују да приступе осигурању живота?**

– Просечна старост осигураника у Региону је 47 година. Старији се лакше одлучују да одвоје неки динар за неизвесне дане. Старост носи већи ризик и далеко израженију потребу за лечењем и негом, што изискује додатне трошкове, а нико не

жели да својој породици буде на терету. Наравно, има и младих, који, чим приме прву зараду, схвате да је управо то прави тренутак за полису ЖО, и да релативно мали месечни износи премија, по истеку осигурања, могу обезбедити праву инвестицију. Али горући проблем је финансијска зависност младих. Висока стопа незапослености на југу Србије, која прелази 30 одсто, двоструко је већа међу онима до 30 година, па родитељи за њих уговарају осигурања.

■ **Које се услуге ЖО највише продају у Региону „Југ“?**

– У Региону се највише продају услуге које, уз покриће ризика од смрти, имају штедни карактер, то су такозвана мешовита ЖО. Потом долазе услуге које се односе на покриће ризика од смрти, или ризико ЖО. Овим осигурањима прикључује се и ризик од незгоде. Живимо брзо и нервозно, свуда вребају опасности, а у општој беспарици све је мање оних којима се можемо обратити за помоћ, док се новац из осигурања исплаћује баш у тренуцима када је подршка пријатеља најпотребнија. Све је веће и интересовање родитеља, бака и дека да своју бригу и љубав упакују у полисе стипендијског осигурања које поклањају најмилијима за лепшу будућност. Свесни неизвесне свакодневице и све скупљег школовања, с правом се брину да ли ће имати средстава да школују децу и изведу их на прави пут, па осигурањем на време обезбеђују новац за будуће године у којима можда неће бити у прилици да помогну.

Животним осигурањем клијенти све чешће обезбеђују банкарске кредите и кажу да их винкулирана полиса најмање кошта код „Дунава“. Однос плаћене премије и осигураних сума, такође, и у случају осталих врста животних осигурања, повољнији је за клијенте код „Дунава“, него код других осигуравача.

■ **Који су највећи изазови с којима се суочавате као руководицац у домену продаје ЖО и како их превладавате?**

– Изазов је изборити за „живот“ право место поред „старијег брата“ – моћне и развијене продаје „неживота“, и тимским, преданим радом заслужити подршку, уважавање и разумевање за различитост коју намеће ова врста осигурања. У односу на претходни период, учешће ЖО

У Нишу, 29. маја, на прослави дана школе „Ђеле-кула“ поред многобројних званица, присуствовали су и представници Региона „Југ“ Дирекције за продају животних осигурања Компаније. Тим агената продаје из Ниша на нашем штанду у тој школи делио је флајере животних осигурања, а родитељи ученика упознати су с користима стипендијског осигурања, као и с акцијом „Дунавова петица“



у портфељу Компаније удвостручено је и износи шест одсто. Међутим, податак да то учешће код осигураваача у земљама у окружењу износи преко 20 процената, а у развијеним земљама Европе и више од 50 одсто, говори да остаје још много простора за напредак, као и да је ЖО будућност у коју недвосмислено вреди улагати. С обзиром на то да тек пет одсто грађана Србије има полису ЖО, за даљи развој постоји значајан простор. Зато је изазов за све нас у продаји да сваког дана учинимо видљив напредак.

■ **Како изгледа структура запослених у организационој целини којом управљате и да ли то подмирује потребе развоја продаје ЖО?**

– Моји сарадници су углавном млади људи и сви раде у директној продаји. У продаји опстају само елоквентни, интуитивни, вешти у продајном разговору и превазилажењу примедби, вредни, упорни и истрајни у испуњавању планских задатака, па је флукуација неизбежна. Ипак, на нашем подручју формирана је стабилна срж продајне мреже, а увек је добродошла нова енергија. Развој ЖО, поред доброг продајног тима, подразумева и развој нових услуга и добро организован рад свих пратећих служби, нарочито оних које сервисирају клијенте. Ово је година интензивног развоја ЖО у „Дунаву“.

■ **Које је учешће Региона „Југ“ у укупним резултатима продаје животних осигурања Компаније?**

– У укупној фактурисаној и наплаћеној премији ЖО на нивоу Компаније, „Југ“, као пети регион, остварује „своју“ петину резултата, док је, рецимо, у првом кварталу 2015. године „Југ“ обезбедио трећину премије уговорене у девизама. Подаци говоре о релативно доброј позицији у односу на друге Регионе, за шта су, свакако, заслужни моји сарадници, организатори и агенти продаје, али ми знамо да се од нас очекује више и спремни смо да одговоримо свим захтевима.

■ **Како излазите на крај с конкуренцијом?**

– Конкуренцију можемо победити постојећом снагом, али уз нови квалитет, да се брже мењамо и прилагођавамо променама. Продаја захтева брзе промене, или, боље речено, мора бити корак испред дешавања у окружењу и код конкуренције

да би обезбедила успешан развој. На југу, „Дунав“ људи доживљавају као своју кућу и клијенти одлазе код других осигураваача углавном у потрази за услугом која код нас није развијена, или због

Старији се лакше одлучују да одвоје неки динар за неизвесне дане, што је делимично последица високог нивоа незапослености међу младима

једноставнијих процедура и блажих услова прихватања ризика. Зато ће одређене измене у сфери услова и услуга, на којима се убрзано ради, обезбедити бољу конкурентност. Треба имати у виду и да запослени у конкурентским фирмама имају рођаке, пријатеље, своје канале продаје, што је додатан разлог опредељења за другог осигураваача. Грађанима на југу конкуренција је већ препознатљива по продајној аргументацији која истиче наводне слабости „Дунава“. То понашање се окреће у нашу корист. Клијенти ипак уважавају стручност, професионалност, одмереност – карактеристике које су сигурно на страни „Дунава“.



Промоција животних осигурања у Нишу

■ **Који је Ваш рецепт за успех у пословним подухватима?**

– Када имаш проблем, немој да се једиш, јер ћеш имати два. Усмеравам се ка решењу, а не ка проблему. Имам веру у себе и огромно поштовање према колегама, струци, радном месту. За мене је то једини пут ка успеху.

Мр Милош Петровић



ОСИГУРАЊЕ ЖИВОТА ЗА ШКОЛОВАЊЕ ДЕЦЕ

ПРВЕ

„ДУНАВОВЕ ПЕТИЦЕ“

► Полиса – поклон који ученицима даје ветар у леђа

Сташа Јовановић

Колико је њихов отац учинио добро за њих, Ана и Сташа биће у пуном смислу свесне за 10 година, када „отпакују“ поклон полисе у којима је сачувана „залиха“ родитељске љубави и одговорности за срећну будућност. Тада ће бити пунолетне, удахнуће пуним плућима и сигурним кораком кренути својим путем са полисама које им дају ветар у леђа.

Дванаестогодишња Ана и деветогодишња Сташа живе дечју, шарену и разиграну свакодневницу ученица шестог и другог разреда Основне школе „Бранко Радичевић“ у Владичином Хану. Оне су дражесне, љупке девојчице, велике по свом знању које се оцењује петицама, мери непресушном жељом да науче што више и подстиче радозналост да разоткрију и освоје све чега се дотакну. За њих су математика, физика, биологија, историја – посао којем озбиљно прилазе, а читање и ликовно – простор за машту и креативност. Ана је из свих ових предмета освајала награде на општинским и окружним такмичењима,



њени радови запажени су на ликовним конкурсима „Свети Сава“, па није ни чудо да већ сада размишља како да дизајнира сајтове. Сташа воли моду, члан је модне Агенције „Селект“ у Београду и већ се опробала као манекенка. Учи еглески, чита дечије класике.

Ана и Сташа обећавају да ће и ову школску годину завршити са свим петицама, и од „Дунава“, као награду, добити по 50 еура. Ана планира да од тог новца допуни своју колекцију зоолошких енциклопедија, јер воли да проучава животиње. А Сташа, сликарски прибор, јер је ватромет боја њен хоби.

Прве „Дунавоје петице“ су веома вредне, пажљиве на часу и одговорне у кући, школи, на улици. Поносна мајка Лела, отац Предраг и тетка Лидија су увек уз њих када им треба подршка. „Дунав“ је, такође, њихов пријатељ и жели им још пуно, пуно петица.



Ана Јовановић

Љиљана Грбовић



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

ВИП КАРТИЦЕ ЗА ПОСЛОВНЕ ПАРТНЕРЕ

ПРЕЗЕНТАЦИЈА

„ДУНАВ ЛАЈФА“ НА ГАРДОШУ

Боривоје Калинчевић



Програм „Дунав лајф“ доживео је 9. јуна још једну промотивну акцију поводом отварања овогодишњег Лета на Гардошу. Уиграна екипа Дирекције за животна осигурања организовала је овог пута промоцију лојалити програма намењену послов-

ним партнерима Компаније – власницима и менаџерима заступничких и посредничких агенција. Званице је поздравио Александар Којић, директор Дирекције за животна осигурања, а презентацију пакета, који је јединствен на тржишту јер поред полисе животног осигурања члановима Клуба нуди и бројне попусте и погодности, одржао је Боривоје Калинчевић, шеф Одељења за тренинг. После презентације, Наташа Ђурић, менаџер у Дирекцији за животна осигурања, окупљенима је поделила ВИП картице „Дунав лајфа“, тако да се сами могу уверити у предности чланства у Клубу.

Током Лета на Гардошу, манифестације која годинама од јула до краја августа вредним културним и забавним садржајима привлачи велики број Београђана, Дирекција ће наставити с промотивним активностима, које ће се одвијати сваке суботе.

З. Н. Ј.



Наташа Ђурић из Дирекције за животна осигурања и Владан Илић Папић из Друштва за посредовање у осигурању MARSH

МЕЂУНАРОДНИ ПОЉОПРИВРЕДНИ САЈАМ У НОВОМ САДУ

ПОВОЉНИЈИ УСЛОВИ ОСИГУРАЊА АГРАРА

МИНИСТРИ ФИНАНСИЈА И ПОЉОПРИВРЕДЕ НА ШТАНДУ „ДУНАВА“

Штанд Компаније „Дунав осигурање“ на 82. међународном пољопривредном сајму 9. маја посетили су Душан Вујовић и Снежана Богосављевић Бошковић, министри финансија и пољопривреде, Милош Вучевић, градоначелник Новог Сада, као и Слободан Цветковић, директор Новосадског сајма. Приликом посете Сајму званичници су разговарали са Гораном Мачкићем, директором продаје неживотних осигурања Региона „Север“, који их је упознао са пословањем Компаније и промотивним акцијама за пољопривреднике и посетиоце ове значајне регионалне манифестације.

Поводом Осамдесет другог међународног сајма пољопривреде у Новом Саду, који је одржан од 9. до 15. маја, Компанија „Дунав осигурање“, већ по традицији, понудила је осигураницима специјалне, повољније сајамске услове. Овогодишња сајамска понуда пружила је следеће погодности:

- 10 одсто попушта на премију осигурања усева и плодова
- 10 одсто попушта на премију осигурања животиња.

Попусти су примењивани на све уговоре о осигурању усева и плодова, као и на полисе осигурања животиња закључене у време одржавања Сајма, на свим продајним местима Компаније „Дунав“.



Министри финансија и пољопривреде Душан Вујовић и Снежана Богосављевић Бошковић посетили су штанд наше Компаније на Новосадском сајму пољопривреде



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ



Поред сајамских попушта, осигураници су имали и могућност да премију плате одједном, уз додатне попусте, као и да одложено плаћају премије, и то тако што се приликом закључења осигурања усева и плодова плаћа само износ пореза, дакле пет одсто вредности полисе, без наплате прве рате премије. Притом се цела премија, према договореној динамици, плаћа најкасније до истека периода осигурања. Такође, код осигурања животиња плаћа се 10 одсто премије приликом закључења полисе, а остатак према договору, најкасније до истека периода осигурања. Уговорач осигурања односно осигураник може бити како правно тако и физичко лице.

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

Живорад Николић, уредник емисије „Жикина шареница“ и заштитно лице кампање „Дунав осигурање“ за осигурање усева и плодова и осигурање животиња, препоручио је свим пољопривредним произвођачима и власницима пољопривредних газдинстава да осигурају „производњу под ведрим небом“ јер је то сигуран начин да свој труд заштите од елементарних непогода и других бројних ризика.

осигурања, Компанија „Дунав“ је ове специјалне услове осигурања за пољопривреднике и њихову производњу под ведрим небом смислила и понудила на великој сајамској манифестацији у Новом Саду, уважавајући витални значај аграрног сектора за укупан економски напредак наше земље.

ПОДСТИЦАЈ ПОЉОПРИВРЕДИ

Министарка пољопривреде и заштите животне средине Снежана Богосављевић Бошковић 26. марта закључила је уговор са овлашћеним лицима Министарства финансија, пословних банака и осигуравајућих кућа којим су регулисани услови кредитирања пољопривредне производње. Усвајањем Уредбе о расподели подстицаја у пољопривреди и руралном развоју у 2015. години стекли су се услови за наставак реализације Правилника о условима и начину остваривања права на кредитну подршку пољопривредницима, наведено је у саопштењу ресорног министарства.

ЖИВОРАД НИКОЛИЋ – ЖИКА ШАРЕНИЦА, ЗАШТИТНО ЛИЦЕ КАМПАЊЕ „ДУНАВ ОСИГУРАЊА“

ПОЛИСА ЈЕ ПОНЕКАД ПИТАЊЕ ОПСТАНКА И НОВОГ ПОЧЕТКА

- Веома ми је важан углед партнера с којим сарађујем, а „Дунав осигурање“ има добар имиџ у нашем народу. Ниједанпут ми се није догодило да ми неко приђе и каже шта ће ти „Дунав“, што њих рекламираш. Али многи ми прилазе и поздрављају то што сам изабрао домаће – наше „Дунав осигурање“, каже познати уредник и водитељ

Живорад Николић, уредник и водитељ емисије „Жикина шареница“ која се емитије на Радио-телевизији Србије, заштитно је лице кампање Компаније „Дунав“ за осигурање усева и плодова и осигурање животиња. Његово присуство на Новосадском сајму пољопривреде искористили смо да с њим поразговарамо, те да нам за лист „Осигурање“ открије свој лични став према полиси осигурања, уговору који потписујемо поклањајући поверење осигуравачу да ће нам се наћи у случају нежељених, непредвидљивих догађаја који обично не бирају ни место ни време када ће покуцати на врата.

■ Још увек смо далеко од праксе развијених земаља у којима се подразумева да сваки становник има по неколико полиса осигурања.

Вредност осигуравајућег покрића овде се спозна тек кад се ђнб нежељено већ догоди. Који је, по Вашем мишљењу, рецепт да се таква пракса промени?

Мислим да је добрим делом у питању стварање навика. Запад је с том праксом раније почео, па су људи с временом увидели каква је корист од осигурања. Чини се да и наши људи у последње време све више схватају да им полиса обезбеђује комфорнији начин живота и да нешто мораш да уложиш како би прибавио преко потребан мир и спокојство. Јер, на пример, људи уложе огроман новац у пољопривредну производњу – фабрику под ведрим небом, а онда, да би уштедели занемарљиву суму у односу на ону већ уложену, све до жетве или бербе стрепе од тога да ли ће им неки олујни облак за десетак минута у



Љиљана Лазаревић
Давидовић
и Живорад Николић

неповрат однети сав труд, зној и муку, и наравно уложени новац. А накнада из осигурања, за оне што су били далековиди па су је, купивши полису, право-ремено обезбедили, понекад уме да буде и питање опстанка, поновног покретања производње, новог почетка.

■ **Да ли сматрате да је ангажовање познатих личности попут Вас, оних којима се верује, добар начин да се промени уврежено схватање да је осигурање непотребан трошак?**

Наравно, то је важно и добро за привлачење пажње, да човека наведе да купи полису, али само под условом да су те осигуравајуће куће партнери од речи, као што је „Дунав осигурање“. Наиме, кад се неко већ одлучи да поклони поверење осигуравајућој кући па му се штета догоди, недопустиво је да осигуравач измишља стотине препрека да би оштећени остварио право на накнаду. То је најбољи начин да се поверење проигра. Осигураш се сто пута а штета се деси једанпут, и тада је кључно то да без великих перипетија дођеш до накнаде.

Дакле, за почетак су важне познате фаце, али је касније много важнији однос поверења између осигуравајуће куће и њених клијената.

■ **Да ли сте икада имали лоше искуство с неком осигуравајућом кућом?**

ОСИГУРАЈТЕ ПРОИЗВОДЊУ ПОД ВЕДРИМ НЕБОМ!

– Рођен сам у селу Јасиковица у околини Трстеника и драго ми је што могу, кад ми то обавезе дозвољавају, да одем тамо. Имам кућу, двориште, имање... Разумем све „олује и градове“ који муче људе што се баве пољопривредном производњом. Компанија „Дунав осигурање“ промовише осигуравајућу заштиту, која је у време Сајма пољопривреде и јефтинија. Препоручујем свим пољопривредним произвођачима и власницима пољопривредних газдинстава да осигурају своју производњу под ведрим небом јер је то сигуран начин да труд и рад заштите од елементарних непогода и других бројних ризика – поручио је популарни водитељ.



ПРВУ ПОЛИСУ ПОТПИСАО ЖИВОРАД НИКОЛИЋ

Прву полису ауто-каска осигурања на сајамском штанду Компаније „Дунав осигурање“ закључио је аутор емисије „Жикина шареница“ Живорад Николић.

На срећу, нисам имао лоша искуства са осигурањем. Практикујем да купим полису, и то, наравно, не само за обавезно осигурање. Премија осигурања није велики трошак, а никад се не зна – може да затреба. Примера ради, десетак година сам плаћао каско осигурање за аутомобил. Када ми се догодила штета на возилу, премија је била мали улог за оно што ми је исплаћено. Али, ето, десет година сам плаћао премију, да бих једанпут потеглао за касом осигурања.

■ **Долазите у контакт с многим људима, Вама познатим и непознатим. Да ли Вас је неко питао шта заиста мислите о нашој кући као потенцијалном партнеру?**

Откако је почела ова кампања, из честих контаката с људима закључио сам да је одлично прихваћена, што значи да нисам промашио кад сам се определио да у њој учествујем. Веома ми је важан углед партнера с којим сарађујем, а „Дунав осигурање“ има добар имиџ у нашем народу. Ниједанпут ми се није догодило да ми неко приђе и каже шта ће ти „Дунав“, што њих рекламираш. Али многи ми прилазе и поздрављају то што сам изабрао домаће – наше „Дунав осигурање“.

Љиљана Лазаревић Давидовић

У КУПИНОВУ ОДРЖАНА РАДИОНИЦА „ПРЕДУЗЕТНИЦЕ У АГРОБИЗНИСУ“

СТРУЧНИ ТИМОВИ КОМПАНИЈЕ НА УСЛУЗИ ОСИГУРАНИКУ

- Нашим клијентима, пољопривредним произвођачима, носиоцима пољопривредних газдинстава и предузетницима можемо обећати брзу и ефикасну накнаду штете у сваком моменту, као што је то било и до сада, нагласио је Бранислав Трифуновић, директор Главне филијале Срем

Компанија „Дунав осигурање“, у сарадњи са Удружењем новинара за пољопривреду „Агропрес“, и у 2015. години наставља да организује едукативне радионице под називом „Предузетнице у агробизнису“. Прва интерактивна радионица у новом циклусу одржана је 22. јуна у Купинову, у општини Пећинци, пред педесетак мештана, пољопривредних произвођача и носилаца пољопривредних газдинстава. Представници Главне филијале Срем презентирали су понуду Компаније у области осигурања пољопривреде – усева, плодова и стоке, као и осигурања имовине.

– У жељи да будемо прави партнери пољопривредницима и носиоцима пољопривредних газдинстава, настојали смо да приликом формирања понуде узмемо у обзир специфичности различитих делатности – рекао је **Бранислав Трифуновић**, директор Главне филијале Срем.

Он је додао да је пољопривреда индустрија под ведрим небом, па пољопривредни произвођачи, колико год труда, знања и воље уложили у производњу, могу остати без очекиване добити приликом само једног обрушавања града, избијања поплаве или олује.

– Као лидер на тржишту осигурања с тржишним учешћем у осигурању усева и плодова од 41,6 одсто, чврсто смо решени да наставимо да пружамо адекватну заштиту нашим пољопривредним произвођачима. Када говоримо о осигурању биљне производње, износ премије осигурања варира у зависности од места парцеле, висине приноса и цене производње. Оријентационо, за принос пшенице од 5.000 килограма по хектару по цени од 20 динара за килограм, за осигурање је потребно издвојити само 2.000 динара – рекао је Трифуновић.

Он је објаснио да би осигурање једне приплодне краве вредности 140.000 динара – када се говори о осигурању животиња – за период од годину дана произвођача оквирно коштало 7.560 динара при колективном уговарању, односно 9.450 динара уколико се уговор о осигурању индивидуално закључи. Коначна цена полисе одређује се након прегледа који обавља стручно лице „Дунав осигурања“ и зависи од услова држања, неге и исхране животиња.

– „Дунав осигурање“ је с Министарством пољопривреде и заштите животне средине потписало Уговор о спровођењу Правилника о условима и начину остваривања права на кредитну подршку кад је посреди осигурање животиња. Тим уговором Министарство се обавезало да плати 100 процената премије за осигурање животиња које су предмет кредита. Нашим клијентима, пољопривредним произвођачима, носиоцима



Бранислав Трифуновић

пољопривредних газдинстава и предузетницима пре свега можемо обећати брзу и ефикасну накнаду штете у сваком моменту, као што је то било и до сада – нагласио је Бранислав Трифуновић.

У радионици у Купинову било је речи и о осигурању имовине и значају те врсте осигуравајуће заштите.

– После катастрофалних поплава које су нашу земљу задесиле прошле, али и поплава у неким деловима земље почетком ове године, расте интересовање грађана за осигурање од овог ризика, које је раније било слабо. Међутим, због незавидне материјалне ситуације и ипак ниског степена свести наших грађана о потреби осигурања имовине, зато што се у таквим ситуацијама увек очекује и, најчешће, и добија помоћ државе, има још много простора за осигурање. Грађани и осигураници интересују се за услуге које Компанија „Дунав“ пружа, као и за начин уговарања полисе, али и за цену осигурања и накнаду штете – истакао је Трифуновић.

Он је окупљеним пољопривредним произвођачима појаснио да цена осигурања од поплаве зависи од предмета који се осигурава, то јест од тога да ли се ради о стамбеним, комерцијалним или индустријским објектима, објектима у изградњи, о усевама, моторним возилима или другој имовини. Такође, цена зависи од осигурене суме и од учесталости остварења ризика на подручју где се закључује уговор.

Грађане најчешће занима цена осигурања стамбених објеката, рекао је Трифуновић и навео да за стан површине 65 квадрата, са свим стварима у домаћинству, уз максималну суму осигурања, осигуравајуће покриће за основне пожарне ризике без укљученог ризика од поплаве кошта око 800 динара месечно, односно, са уговореним ризиком од поплаве а у зависности од уговорене суме осигурања, између 900 и 1.200 динара месечно.

Трифуновић је подвукао и да се одштета исплаћује у врло кратком року и у складу са законом, то јест одмах пошто осигураник достави потпуну документацију на основу које се може утврдити основ и висина штете.

Уколико је осигураник више пута претрпео штету од поплаве, сваки пут ће бити намирен по истој полиси, с тим што се висина накнаде утврђује за сваки случај посебно. Поплава се, као ризик покривен осигурањем, јавља у више услуга које наша компанија нуди на тржишту, било као ризик у оквиру основног покрића, било као ризик чије се покриће допунски уговара, сходно потребама односно степену угрожености имовине наступањем штетног догађаја.

Код омасовљених услуга попут ауто-каска, осигурања викендица, ствари у домаћинству, рачунара, преносиве технике итд, али и код осигурања животиња, ризик од поплаве препознат је као један у групи оних чијим се покрићем пружа и обезбеђује комплетна заштита осигураника, па је зато укључен и у основно покриће.

С друге стране, код осигурања од индустријских и комерцијалних ризика, осигурања објеката у изградњи и монтажи, затим код осигурања усева и плодова, ризик од поплаве се посебно уговара, у зависности од вероватноће његовог остварења и интересовања самог осигураника.



Радионица одржана у етно-кући у Купинову

– Стручни тимови Компаније у директном контакту настоје да осигуранику помогну у избору покрића ризика којима би на адекватан начин заштитио своју имовину и интересе, нарочито када је у питању осигурање од природних непогода чије је наступање непредвидљиво и можда ретко, али које могу имати катастрофалне последице, у шта смо се сви, нажалост, уверили – рекао је на крају Трифуновић.

ПОВОЉНИ УСЛОВИ ОСИГУРАЊА

ЕДУКАТИВНА РАДИОНИЦА У БЕЛОЈ ПАЛАНЦИ

- Општина Бела Паланка субвенционисаће осигурање усева и плодова са 60 одсто вредности полисе, па је уз субвенције за осигурање које пољопривредници добијају од ресорног министарства ова врста осигуравајуће заштите субвенционисана у целости

Компанија „Дунав осигурање“ представила је 27. јула пољопривредницима у Белој Паланци повољне услове осигурања стоке, усева, плодова и имовине на веома посећеној едукативној радионици организованог у сарадњи са Удружењем новинара за пољопривреду „Агропрес“.

Директорка Главне филијале у Пироту **Марија Станковић** рекла је да је белопаланачки крај са околином познат по чувању ситне стоке, те да је пољопривредницима посебно интересантно осигурање од основних ризика од угинућа, принудног клања због болести или несрећног случаја, као и осигурање од допунског ризика од губитка телета. Наводећи пример, она је рекла да премија осигурања оваца, као најзаступљеније ситне стоке, на вредност једног грла од 8.000 динара износи 900 динара годишње.

Приликом закључења полисе осигурања за стадо Компанија одобрава одређене попусте на број животиња, те тако за осигурање стада до 30 оваца

годишња премија износи око 24.000 динара, док за стадо од 60 оваца, без пореза, треба издвојити око 43.000 динара.

Говорећи о осигурању усева ратарских и повртарских култура од пожара, града и грома, Марија Станковић је навела да на површини од 10 ари осигурање шљива годишње износи око 3.200 динара, за јабуке 5.300 динара, а за грожђе око 3.200 динара. Као посебно интересантан пример навела је осигурање пшенице, где на површини од једног хектара с приносом од пет тона по хектару годишња премија износи 2.600 динара и може се плаћати у ратама. Директорка Станковић је истакла и да Општина Бела Паланка субвенционисаће осигурање усева и плодова са 60 одсто вредности полисе, па је уз субвенције за осигурање које пољопривредници добијају од ресорног министарства ова врста осигуравајуће заштите субвенционисана у целости.

Бела Паланка је и једна од три општине у Србији која има колективно осигурање свих настањених домаћинстава, истиче Марија Станковић.

– У општини је 4.900 настањених домаћинстава осигурано од пожара, поплава, изливања воде и провалне крађе – рекла је директорка ГФО Пирот и додала да ту врсту осигурања имају и општине Бабушница и Димитровград.

Сава Живковић, пољопривредник из Црвене Реке, с Компанијом „Дунав осигурање“ сарађује већ три деценије, а од пре пет година осигурава и своје две краве, за шта годишње плаћа око 12.000 динара. Истичући добро и позитивно искуство у сарадњи с Компанијом, Сава каже да до сада није имао никакву штету, али да присуствује презентацији јер је нарочито заинтересован за осигурање имовине, пре свега својих стаја.

– Велике су врелине и постоји ризик од пожара – каже овај пољопривредник, препоручујући тај облик осигурања комшијама и својим Црвеноречанима.



Марија Станковић

ПОГОДНОСТИ ЗА ЦРНОТРАВЦЕ

► Пољопривредницима се нуди партнерски однос како би имали већу сигурност у производњи, нагласио Дејан Димитријевић, директор ГФО Лесковац

Компанија „Дунав осигурање“ у сарадњи с удружењем новинара Агропрес, представила је 11. августа своју понуду у области осигурања пољопривредних усева и плодова, стоке и имовине пољопривредницима с подручја Црне Траве и околине у оквиру радионице „Предузетнице у агробизнису“. Предавањима је присуствовало педесетак воћара, сточара, повртара и власника рибака из Црне Траве, као и из селā с Власине и из околине Власотинца.

Директор Главне филијале „Дунав осигурања“ у Лесковцу **Дејан Димитријевић** представио је понуду Компаније, нагласивши да се пољопривредницима пре свега нуди партнерски однос како би имали већу сигурност у производњи. Према његовој оцени, свака понуда осигурања прилагођена је специфичној пољопривредној делатности у одређеном крају.

– Што се тиче осигурања усева и плодова, нудимо осигурање од града, пожара и удара грома, а за ово подручје посебно је интересно осигурање од пролећног мраза и олује. Ту смо да понудимо заштиту јер је пољопривреда, као што је познато, фабрика под ведрим небом, те целокупан труд може да се упропасти за петнаест минута током непогоде. Наше стручне службе су ту да помогну, и ми гарантујемо сигурну исплату одштете – рекао је Димитријевић. Директор Филијале Лесковац подвукао је да су цене осигурања прилагођене културама специфичним за одређено пољопривредно подручје.

На подручју Црне Траве, на надморској виси ни између 700 и 1.300 метара, становници углавном гаје кромпир, малине и боровнице, баве се сточарством и узгојем пастрмке. Они који су присуствовали предавању признају да су у последњих десет година бар једном имали велику штету на усевима услед временских непогода или пожара.

Како је Црна Трава позната по dobrим сточарима, „Дунав осигурање“ је и за то подручје припремило посебне погодности. Директор филијале Лесковац подсетио је да је Компанија „Дунав осигурање“ потписник Уговора с Министарством пољопривреде, те да је укључена у спровођење Правилника о кредитном подстицају.



– За сва грла која се набаве путем кредитних линија у сарадњи с Министарством, комплетну премију плаћа Министарство. То значи да све оне који на тај начин набаве грла осигурање неће коштати ни динар – објаснио је Димитријевић.

ЈУБИЛЕЈ „ДУНАВ ФОНДА“ ОБЕЛЕЖЕН У ЗНАКУ РАСТА И НАПРЕТКА

ИМОВИНА ФОНДА ДОСТИГЛА ДЕСЕТ МИЛИЈАРДИ ДИНАРА

- Један од најважнијих показатеља успеха сваког фонда јесте принос који се остварује од инвестирања средстава, а чланови „Дунав ДПФ-а“ могу да буду задовољни јер се њихова имовина током 2014. године увећала за 11,23 одсто

Осам година рада „Дунав добровољни пензијски фонд“ (ДПФ) обележава са изузетним резултатима. Као и до сада, са око 83.000 чланова, имовином вредном десет милијарди динара (40 одсто тржишног учешћа), са 31.650 једнократних исплата у укупној вредности од 2,2 милијарде динара и с редовном исплатом 124 пензије, „Дунав“ наставља да предводи тржиште добровољних пензијских фондова у Србији, речено је на конференцији за штампу која је одржана 2. априла.

Један од најважнијих показатеља успеха сваког фонда јесте принос који се остварује од инвестирања средстава. Чланови „Дунав ДПФ-а“ могу да буду задовољни јер се њихова имовина током 2014. године увећала за **11,23** одсто, колико је износила годишња стопа приноса. Приметан је и тренд увећања просечне уплате, па она у 2014. износи **3.460** динара, чуло се на конференцији.

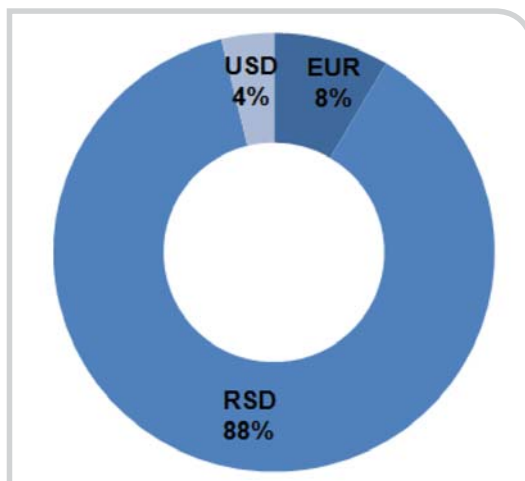


Зоран Миливојевић

ДОНАЦИЈА ПРИХВАТИЛИШТУ ЗА ОДРАСЛА И СТАРА ЛИЦА

Као дугогодишњи донатор Прихватилишта за одрасла и стара лица, Друштво је и ове године помогло ову институцију обезбедивши јој донацију у вредности од 200.000 динара. Тиме су решени проблеми с припремом obroка и хигијеном у тој установи. „Дунав ДПФ“ наставља да помаже заједници у којој послује, а друштвено одговорним активностима подржава угрожене групе становништва. Уједно, Друштво позива све људе који то могу да помогну ову установу, која је по свом карактеру јединствена у нашој земљи.

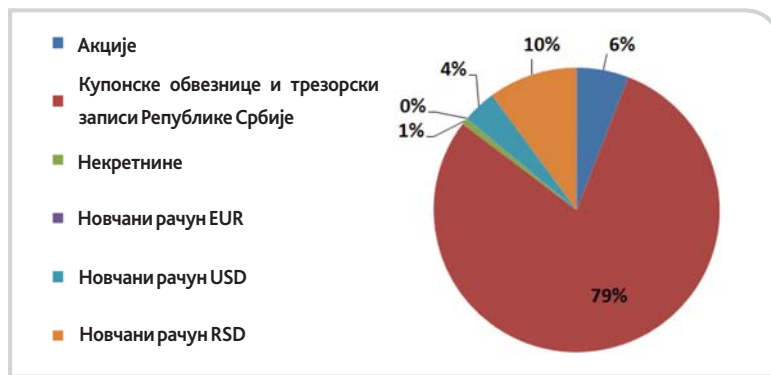
У структури чланства, са 70 одсто преовлађују запослени у чију корист послодавци уплаћују допунске доприносе, док индивидуалних чланова има 30 одсто, што представља знатан раст учешћа физичких лица која из сопствених средстава штеде за старост. Тиме се показало да грађани



ВАЛУТНА СТРУКТУРА НА ДАН 31. децембар 2014.



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ



Србије имају све више поверења и схватају значај штедње у добровољним пензијским фондовима.

На конференцији за новинаре речено је и да је просечна старост чланова „Дунав ДПФ-а“ 46 година, те зато треба радити на привлачењу млађих група становништва. Јер што се раније почне са штедњом у фонду, утолико ће и пензија бити боља.

– Сматрамо да је, с обзиром на економске прилике у земљи, изузетан успех достићи десет милијарди динара имовине. Упркос кризи и мерама штедње, за последње три године имовина „Дунав ДПФ-а“ се удвостручила, а просечна стопа приноса у претходних пет година износила је 11,11 процената. Нарочито нас радује што је порасло учешће личних уплата. То говори да грађани Србије имају све више поверења у тај вид штедње и да смо добар партнер у креирању њихове будућности. Ови резултати потврђују дугогодишњу

лидерску позицију „Дунав ДПФ-а“ – истакао је **Зоран Миливојевић**, извршни директор „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“.

Иван Батиница, портфолио менаџер и председник Инвестиционог одбора Фонда, изјавио је да је инвестициона политика „Дунав ДПФ-а“ у 2014. години била

усмерена ка куповини динарских државних инструмената.

– Глобална политика јефтиног новца и агресивно спуштање каматних стопа у земљама ЕУ зоне определило је Фонд да повећа удео дугорочних позиција. Основни циљ измене терминске структуре портфолија био је да се сачувају перформансе Фонда остварене у претходним годинама, али и да се искористе једнократни приносни ефекти у случају очекиваног спуштања динарске криве приноса. Валутна политика није се значајно мењала током 2014. године. Изражен приносни геп између динарских и валутних каматних инструмената определио је Фонд да не повећава агрегатну валутну изложеност, пошто девизни приноси увећани за пројектоване курсне разлике нису могли да компензују динарске приносе на дугорочним позицијама које су Фонду биле у фокусу – рекао је Иван Батиница.



Југослава Смиљковић Стојановић, PR „Дунав осигурања“, Зоран Миливојевић, извршни директор „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“, Иван Батиница, председник Инвестиционог одбора Фонда и Првослав Николић, директор Прихватишта за одрасла и стара лица

ИВАН БАТИНИЦА, ПОРТФОЛИО МЕНАѢР И ПРЕДСЕДНИК ИНВЕСТИЦИОНОГ ОДБОРА „ДУНАВ ДОБРОВОЉНОГ ПЕНЗИЈСКОГ ФОНДА“

„ДУНАВ ДПФ“

СИНОНИМ ЗА УСПЕШАН ФОНД

- „Потенцијал за развој постоји, јер у земљи у којој је просечна плата 42.000 динара издвајање од 1.000 динара, колико износи минимална уплата у ДПФ, не може се сматрати великим издатком, а то улагање будућим пензионерима може донети знатан додатни приход у старости“, поручује портфолио менаѢр и председник Инвестиционог одбора „Дунав ДПФ-а“
- Перспектива развоја делатности биће у корелацији с растом имовине којом фондови буду управљали

Конференцијом за новинаре у просторијама Генералне дирекције „Дунав добровољни пензијски фонд“ обележио је осму годишњицу успешног рада, што је послужило и као повод за представљање резултата његовог пословања. У присуству бројних новинара представљени су завидни пословни дometи „Дунав ДПФ-а“ и истакнута је приврженост друштвено одговорном пословању и хуманитарним пројектима. Конференцијско излагање **Ивана Батинице**, портфолио менаѢра и председника Инвестиционог одбора „Дунав ДПФ-а“, представљало је добру тематску основу за накнадни продубљени разговор о перспективама Фонда за лист „Осигурање“.

■ **Према којим параметрима „Дунав ДПФ“ спада у водеће пензијске фондове на територији наше земље?**

– Као и у другим секторима у којима постоји тржишна конкуренција, у делатности добровољних пензијских фондова релевантни су квантитативни

параметри помоћу којих се мери успешност пословања. Према критеријумима остварених приноса у претходним годинама, нето имовини којом управља и броју чланова, „Дунав ДПФ“ се сврстава у најбоље добровољне пензијске фондове који послују на нашем тржишту. Фонд је у претходних 5 година остварио просечан годишњи принос од 11,1 одсто, тренутно управља имовином од 10,4 милијарди динара и има преко 82.000 чланова.

■ **Које су компаративне предности улагања у „Дунав ДПФ“ у поређењу с другим пензијским фондовима у нашој земљи?**

– Континуитет остварених приноса, способност прилагођавања инвестиционе политике динамичним променама на финансијском тржишту, стручан тим и добар и ефикасан сервис који је на услузи члановима праве квалитативну разлику између фондова. Ови показатељи чине „Дунав ДПФ“ врло конкурентним играчем у односу на друге пензијске фондове на тржишту.

НБС: ИЗВЕШТАЈ СЕКТОРА ДОБРОВОЉНИХ ПЕНЗИЈСКИХ ФОНДОВА У СРБИЈИ

Према Извештају Народне банке Србије за прво тромесечје 2015. који је сачинио Сектор добровољних пензијских фондова у Србији, на овом тржишту пословала су четири друштва која су управљала имовином шест добровољних пензијских фондова, једна касоди банка и четири банке посредника.

Нето имовина фондова је у посматраном периоду износила 24,6 милијарди динара. У првом кварталу ове године укупне уплате износили су 675,9 милиона динара, чланови су повукли 323,8 милиона динара, док је добит од улагања износила 743,9 милиона динара. Што се тиче структуре имовине добровољних фондова, она се на крају првог тромесечја ове године није знатније мењала. Највећи удео имале су државне обвезнице које су чиниле 83,8 одсто укупне имовине. На крају тромесечја, у фази акумулације добровољни пензијски фондови бројали су 188.441 корисника.

З.Н.Ј.

■ Постоји ли простор за унапређење услуга, и који су изазови у том смислу?

– За бољи и интензивнији развој и увећање чланства у ДПФ-у неопходни су повољнији економски амбијент и снажнија едукација становништва. С обзиром на то да су код штедње у добровољном фонду битне дужина и редовност уплата, потребна је и одређена дисциплина како би члан себи обезбедио сигурност у трећем добу. И поред свега наведеног, потенцијал постоји, јер у земљи у којој је просечна плата 42.000 динара издвајање од 1.000 динара, колико износи минимална уплата у ДПФ, не може се сматрати великим издатком, а то улагање будућим пензионерима може донети знатан додатни приход у старости.

■ Да ли међународни економски трендови погодују пословању добровољних пензијских фондова, и какве су перспективе развоја таквих фондова у нашој земљи?

– Данас је велики изазов да се очувају приносне перформансе које су фондови остварили у претходним годинама. Глобална политика јефтиног новца знатно је спустила приносе од каматних инструмената на водећим финансијским тржиштима. Део те огромне ликвидности пренео се и на домаће тржиште јавног дуга, па су цене државних хартија, које чине доминантан део портфеља фондова, забележиле изражен раст у претходним кварталима. Перспектива развоја ове делатности биће у корелацији с растом имовине којом фондови буду управљали. Повећање агрегатне активе ДПФ-а представља потенцијал за креирање нових типова фондова и већу диференцијацију структуре њихових портфеља. То би повећало утицај фондова на домаћем финансијском тржишту и учинило их конкурентним у односу на друге облике дугорочне штедње.

■ „Дунав ДПФ“ спроводи хуманитарне акције, или у њима учествује, чиме доприноси развоју одговорнијег и солидарнијег друштва. Који су главни пројекти у домену друштвено одговорног пословања „Дунав ДПФ-а“?

– „Дунав друштво за управљање добровољним пензијским фондом“ има традицију улагања

у програм корпоративне друштвене одговорности која датира од његовог оснивања. Иако је примарни циљ Друштва да својим члановима обезбеди сигурнију и извеснију будућност, једнако нам је важно да и у садашњости пружимо помоћ и подршку угроженим групама станов-



Иван Батиница

ништва. Поводом дана нашег друштва, Прихватишту за стара и одрасла лица дужи низ година донирамо средства за набавку добара по њиховом избору. Водимо рачуна и о најмлађој популацији, као редовни донатор хуманитарних организација „Мали велики људи“ и „Пријатељ у невољи“. Корпоративно одговорно понашање подразумева и висок степен бриге о окружењу, те се изузетна пажња посвећује унапређивању безбедности и здравља на раду, као и очувању животне средине – каже на крају разговора за наш лист Иван Батиница.

Мр Милош Петровић

ДОКАПИТАЛИЗАЦИЈА ДРУШТВА „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ БАЊАЛУКА

ФИНАНСИЈСКА КОНСОЛИДАЦИЈА У РЕПУБЛИЦИ СРПСКОЈ

- Докапитализација ће створити претпоставке за стабилније пословање, јачање техничких и гарантних резерви, те оснажење конкурентске позиције Компаније на тржишту Републике Српске

Компанија „Дунав осигурање“ а.д.о. из Београда добила је сагласност за улагање средстава у „Дунав осигурање“ а.д. Бањалука у износу од два милиона евра. Сагласност за докапитализацију „Дунав осигурања“ а.д. Бањалука донели су Народна банка Србије, Министарство финансија и Агенција за осигурање депозита Србије.

Потребна средстава за докапитализацију „Дунав осигурања“ а.д. Бањалука утврђена су на основу података из финансијских извештаја од 30. јуна и 30. септембра 2014. године, као и у складу с налазима регулаторног органа – Агенције за осигурање Републике Српске.

Овом докапитализацијом створиће се претпоставке за стабилније пословање, јачање техничких и гарантних резерви, те оснажење конкурентске позиције Компаније „Дунав осигурање“ на тржишту Републике Српске.

Међутим, сагледавајући укупне резултате ванредне ревизије финансијских извештаја „Дунав осигурања“ а.д. Бањалука са стањем на дан 31. октобар 2014. године, коју је извршио независни ревизор КПМГ, и оцењујући утицај кључних

налаза ревизије на билансне позиције и резултат пословања у 2014. години, надлежни у Компанији констатовали су да је за финансијску консолидацију, односно за усклађивање с регулаторним захтевима у погледу покрића техничких резерви и обезбеђења регулаторног капитала, као и за враћање „Дунав осигурања“ а.д. Бањалука у сферу позитивног пословања, неопходна докапитализација од укупно три милиона евра. То је истакла и Агенција за осигурање Републике Српске на заједничком састанку с управом „Дунав осигурања“ а.д. Бањалука у новембру 2014. године.

То значи да је поред одобрена два милиона евра потребно да Компанија из својих средстава издвоји додатни милион евра у 2015. години. Такав закључак проистиче из објављених билансних показатеља „Дунав осигурања“ а.д. Бањалука на дан 31. децембар 2014. године.

Ради реализације додатне докапитализације, Компанија „Дунав осигурање“ а.д.о. упутиће Народној банци Србије и Агенцији за осигурање депозита нови захтев за добијање сагласности за докапитализацију у наведеном износу.

Компанија очекује да ће се реализација нове докапитализације од милион евра, у смислу добијања сагласности надлежних регулаторних органа, тачније Народне банке Србије и Агенције за осигурање депозита, завршити најкасније у трећем кварталу 2015. године. То подразумева доношење одговарајућих одлука органа Компаније „Дунав осигурање“ а.д.о. и повезаног лица „Дунав осигурање“ а.д. Бањалука, као и упис и уплату акција десете емисије редовних (обичних) акција у трећем кварталу 2015. године.



Мр Мирко Петровић,
генерални директор
Компаније „Дунав
осигурање“ и Стево
Аничић, в.д. генералног
директора „Дунав
осигурања“ Бањалука

РАСТ ПУТНИХ ОСИГУРАЊА У ПРВИХ ШЕСТ МЕСЕЦИ ОВЕ ГОДИНЕ

БЕЗБРИЖНИ ЛЕТЊИ ДАНИ

УЗ „ДУНАВСКЕ“ ПОЛИСЕ

- Тржишно учешће Компаније „Дунав осигурање“ кад су посредни путничко здравствено осигурање, путно осигурање с асистенцијом те осигурање помоћи на путу у првом кварталу ове године достигло је 17,5 одсто

Летња туристичка сезона за осигурајнике Компаније „Дунав осигурање“ почела је већ 1. јуна, и то специјалном понудом пакета путног и путничког здравственог осигурања, повољнијим условима за осигурање помоћи на путу, нижим ценама за међународну карту осигурања и за осигурање стамбених објеката и ствари у њима током боравка у иностранству.

У првих шест месеци ове године „Дунав осигурање“ закључило је с осигураницима око 93.000 полиса добровољног путничког осигурања (ПЗО), као и путног осигурања с асистенцијом и полиса помоћи на путу. То је раст од око 12 одсто у поређењу с истим периодом лане. Компанија бележи троструки раст продаје ових полиса у другом кварталу у поређењу с првим кварталом ове године. Укупна премија само из ових врста осигурања, у периоду јануар–јун 2015. године, износи око 130 милиона динара, што је раст од 15,33 одсто у поређењу с првих шест месеци лане. Осигураници су за поменуте врсте осигурања у првих шест месеци 2015. пријавили 2.695 штета, по ком основу је Компанија исплатила више од 48 милиона динара. Број пријављених штета и износ исплаћених одштета такође су у порасту у поређењу с првим полугођем 2014. године. Број штета повећан је двоструко, а на име износа исплаћених одштета издвојен је два и по пута већи износ него лане – истакао је **Звонко Зиндовић**, директор Дирекције за продају неживотних осигурања у Компанији „Дунав осигурање“.

Тржишно учешће Компаније „Дунав осигурање“ кад су посредни ПЗО, путно осигурање с аси-



Звонко Зиндовић

стенцијом те осигурање помоћи на путу у првом кварталу ове године достигло је 17,5 одсто.

„Дунав осигурање“ у свом пословању истрајава на максималној ажурности у решавању штета у свим врстама осигурања. Ажурност у решавању штета у првих шест месеци 2015. за поменуте врсте осигурања повећана је на 99,78 одсто, нагласио је директор Дирекције за продају неживотних осигурања у „Дунав осигурању“.

Ј. Смиљковић Стојановић

ПУТНИЧКО ЗДРАВСТВЕНО И ПАКЕТИ ПУТНОГ ОСИГУРАЊА НА ЛЕТЊЕМ ПОПУСТУ

СЕЗОНСКО СНИЖЕЊЕ ЗА ЛЕТЊЕ ОСВЕЖЕЊЕ

- Одлуком о посебним условима продаје путничког здравственог осигурања, пакета путног осигурања и других врста осигурања до конкурентнијих цена

Компанија „Дунав осигурање“, у сезони летњих одмора, и ове године одобрава попусте на путничко здравствено осигурање и пакете путног осигурања.

У акцији сезонског снижења, која траје од 1. јуна до 30. септембра, премија путничког здравственог осигурања, за пословна или туристичка путовања до 30 дана, нижа је за 10 посто.

Путници који се определе за пакет путног осигурања, који поред основног осигуравајућег покрића, укључује и осигурање од незгоде и грађанске одговорности, добијају на летњој акцији попуст од 15 посто. За оне који уговоре и два допунска покрића, за случај отказа путовања и осигурање пртљага, цена премија осигурања је за 20 посто нижа. Код пакета

путног осигурања покриће важи за путовања која у континуитету трају до 90 дана.

Уз уговорене полисе путничког здравственог или пакета путног осигурања добијају се и додатни попусти и погодности при куповини међународне карте осигурања, која онда кошта 1.800 динара, док је осигурање помоћи на путу 30 посто јефтиније. Осигурање куће или стана, као и осигурање ствари у домаћинству може се прибавити по 15 посто нижој цени.

Наведени попусти одобрени су Одлуком о посебним условима продаје путничког здравственог осигурања, пакета путног осигурања и других врста осигурања од 22. маја ове године.

З.Н.Ј.

ТРАДИЦИОНАЛНА АКЦИЈА ОСИГУРАЊА НА ЗЛАТИБОРУ

На Златибору, од 14. јула, Главна филијала Компаније „Дунав осигурање“ у Ужицу, спроводи традиционалну акцију осигурања апартмана, викенд-кућа, станова, опреме и ствари у њима, као и осигурања живота.

Десету годину заредом, Компанија „Дунав осигурање“ организује на овој планини промоцију неживотних и животних осигурања из своје богате понуде. Током акције, за власнике тих објеката и госте припремљена су бројна изненађења и погодности. Стручни тимови Компаније обилазе викенд-насеља Слобода, Смиљанића закоси, Зова, Потоци, Камал, Обудојевица, Водице, Гајеви, Чоловића брдо, централни део Златибора и друга насеља.

Поред примамљиве понуде, ова акција је прилика да се потенцијални осигураници током посета стручних екипа Компаније информишу о понуди услуга и определе да на једноставан начин и под веома повољним условима осигурају стамбени и апартмански простор или викенд-куће, опрему и ствари у њима. Осигурањем су покривени ризици пожара и удара грома, експлозије, олује, града, крађе, бујице, поплаве, излива воде из водоводних цеви и други пошто су потребу за осигурањем потврдили штетни догађаји из претходних година. Што се тиче животног осигурања, потенцијалним осигураницима ће бити понуђена целокупна палета услуга животног осигурања: мешовито осигурање, узајамно осигурање, стипендијско и ризико осигурање, као и погодности које доноси чланство у Клубу „Дунав лајф“ – истакао је најављујући ову акцију **Милован Бошковић**, директор ГФО Ужице и Региона за продају неживотних осигурања „Запад“.



ШТА ПРУЖА ПУТНИЧКО ЗДРАВСТВЕНО ОСИГУРАЊЕ

ОСИГУРАЊЕ ЗА СВЕГА

1.140 ДИНАРА

Компанија „Дунав осигурање“ потрудила се да својим клијентима бајковита путовања учини још пријатнијим, тј. да ако им се нека изненадна непријатна ситуација ипак деси не буду изложени додатним трошковима.

У летњој понуди је осигурање од бројних здравствених ризика који могу да се остваре током путовања и боравка у иностранству. Индивидуална полиса путничког здравственог осигурања за десет дана боравка у Грчкој, Турској... кошта свега 1.140 динара. За породична путовања, прави и најрационалнији избор је породична полиса која пружа осигурање родитеља и бесплатно путничко здравствено осигурање деце узраста до 19 година, за само 2.600 динара. Осигурање се може закључити и као групно – за 10 и више лица. Премија по особи, уколико се уговори групна полиса путничког здравственог осигурања, износи само 1.020 динара.

Осигураници могу бити лица до навршених 85 година живота.

У случају изненадне болести или повреде, путничко здравствено осигурање покрива трошкове за амбулантно лечење, набавку неопход-

них лекова и медицинског материјала, превоз до најближе здравствене установе, болничко лечење, превоз у државу пребивалишта, стоматолошке интервенције, друге потребе у вези са изненадном болешћу или повредом.

Поред основног покрића, путничко здравствено осигурање може се закључити и са ширим (ВИП) покрићем које укључује и хитну доставу лекова, посету блиске особе и повратак деце која су остала без старања.

У сарадњи с престижном међународном асистентском кућом „Coris Assistance“ („Април“), Компанија „Дунав“ обезбедила је услуге медицинске асистенције и покриће неопходних медицинских трошкова у целом свету, 24 сата дневно, 365 дана у години. Уколико се догоди случај покривен осигурањем, све потребне информације клијенти ће добити на српском језику у ма које доба дана или ноћи позивом на телефонски број +381 11 3636 999, „Coris Assistance“, Београд.

J. C. C.



Тимским радом до успеха - Екипа ГФО Ужице која је у врелим јулско-августовским данима прошла сваком златиборском стазом, поделила на хиљаде флајера и визиткарти и закључила велики број осигурања

ПРОЛЕЋНА АКЦИЈА ОСИГУРАЊА МОТОРНИХ ВОЗИЛА

ПАКЕТИ пуни ПОГОДНОСТИ

- Поводом Међународног салона аутомобила, који је одржан у Београду од 20. до 29. марта, Компанија „Дунав осигурање“ припремила је специјалну сајамску понуду која је клијентима донела бројне попусте, додатне погодности и вредне поклоне

САЈАМСКИ ПОПУСТИ И ПОГОДНОСТИ

Осигураници су имали прилику да сами креирају свој пакет погодности избором неких од понуђених могућности:

- 15 одсто попушта при закључењу полисе ауто-каска осигурања
- 50 одсто попушта на премију осигурања од ауто-незгоде уз полис ауто-каска или мини-каска осигурања
- 10 одсто попушта при закључењу мини-каска осигурања
- Закључивањем полисе помоћ на путу пружена је могућност још шире заштите у земљи и иностранству, 24 часа дневно, за возача и путнике, у случају остварења готово свих могућих ризика на путу. У таквим, нежељеним ситуацијама, осигураници који поседују полис помоћ на путу, могу да рачунају на пружање помоћи и накнаду настале штете.
- Трошкове свих врста осигурања, регистрације, такси и других давања могуће је платити одложено у три до 12 месечних рата путем административне забране, чековима грађана или путем веб-кредита.

Све наведене попусте и погодности клијенти Компаније, правна и физичка лица, могли су да остваре приликом закључивања полиса на свим продајним местима „Дунав осигурања“ у Србији и посредством свих канала продаје у периоду од 20. марта до 30. априла 2015.



ПОКЛОН ГОРИВО УЗ ОСИГУРАЊЕ

Осигураницима који су на неком од интерних продајних места „Дунав осигурања“ закључили полис осигурања моторних возила Компанија је даривала поклон картицу за гориво у вредности од 2.000 или 4.000 динара.

Ова примамљива понуда важила је такође на територији целе Србије за физичка лица у периоду од 20. марта до 30. априла 2015, а реализована је у сарадњи са „Лукојл Србија“.



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

ПРАВО МЕСТО

за праве домаћине!



**Осигурање животиња,
усева и плодова**



БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286

 ***386 286**
www.dunav.com

ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ

ОСИГУРАЊЕ МОТОРНИХ ВОЗИЛА



Пријатељ...

...уз вас је и на путу

Аутомобил вам је веран и поуздан партнер. Одужите му се каско осигурањем и отклоните бригу за километре пред вама.

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286



*386 286
www.dunav.com

ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ

ТРОДНЕВНИ СИМПОЗИЈУМ У АРАНЂЕЛОВЦУ О УПРАВЉАЊУ КАТАСТРОФАЛНИМ РИЗИЦИМА И ОДРЖИВОМ РАЗВОЈУ

НЕОПХОДНА ЈАЧА САРАДЊА ДРЖАВЕ И ОСИГУРАВАЈУЋИХ КУЋА

- Пракса у свету показала је да водећи осигуравач треба да буде државна осигуравајућа кућа како би држава штитила своје интересе и контролисала исплату накнаде штета, нагласила је на симпозијуму проф. др Јелена Кочовић

Држава и осигуравајуће куће морају чвршће да сарађују како би се повећао проценат грађана који су осигурали своју имовину од катастрофалних ризика, речено је на 13. Међународном симпозијуму „Управљање катастрофалним ризицима и одрживи развој“, који је одржан од 5. до 7. јуна у Аранђеловцу. Оцењујући да је тема симпозијума актуелна не само у Србији него и у свету, директорка Функције за актуарство и управљање ризицима солвентности у Компанији „Дунав осигурање“ **др Драгица Јанковић** рекла је да сарадња државе и осигуравајућих друштава мора да буде чвршћа.

– „Дунав осигурање“ је једино друштво у Србији које се бави свим врстама прописаних осигурања и по природи ствари, желимо да имамо што више закључених уговора, јер се тако врши расподела ризика. То важи и за катастрофалне ризике – рекла је Драгица Јанковић. Наглашавајући да „Дунав осигурање“, као најстарија кућа у тој области, увек подржава научне и стручне скупове који доприносе унапређењу осигурања, Драгица Јанковић је рекла да је та компанија иновирала тарифе.

– Увели смо осигурање од земљотреса и очекујемо да то почне да функционише. Такође, иновирали смо тарифе у пољопривреди укључујући усеве и плодове – истакла је директорка Јанковић и додала да број закључених полиса не

зависи само од „Дунава“ већ и од ниског животног стандарда и неинформисаности грађана, нарочито пољопривредника, о значају осигурања и томе шта им оно може донети. Драгица Јанковић је навела пример да је после недавног невремена у Ивањици владало велико интересовање пољопривредника за осигурање, али да је то трајало само дан-два.

Професор Економског факултета у Београду **др Јелена Кочовић** рекла је да прошлогодишње катастрофалне поплаве нису утицале на свест грађана да осигурају имовину, јер је проценат осигураника у овој години исти као и у 2014. и износи само два одсто. Према њеним речима, држава би требало да уведе обавезан вид осигурања од катастрофалних ризика.

– Мислим да је крајње време да се приступ катастрофалним ризицима уозбиљи, да се нађу алтернативни модели, јер држава у оваквој економској



Председавајући:
др Јелена Кочовић
и др Татјана
Ракоњац Антић,
редовни професори
Економског
факултета
Универзитета у
Београду и др
Владимир Кашћелан,
редовни професор
Економског
факултета
Универзитета у
Подгорици

ЗАКЉУЧЦИ СИМПОЗИЈУМА

Учесници овог скупа усвојили су и неколико важних закључака. Треба, најпре, увести обавезно осигурање од катастрофалних ризика као алтернативни начин отклањања последица реализације ових ризика, што би смањило притисак на државни буџет.

Друго, држава је, као власник јавних предузећа, одговорна за сигурност своје имовине и мора контролисати поступак њеног осигурања ангажовањем независних стручњака из те области. Подзаконском регулативом неопходно је дефинисати доњу границу актуарски фундиране цене за одређене осигуравајуће услуге. Та граница не сме бити угрожена при евентуално тендерској продаји предузећа.

Учесници су се сложили и у закључку да продаја преостале трећине домаћег тржишта осигурања не би била оправдана, те да би имала више негативних него позитивних ефеката на националну економију, имајући у виду тренд јачања националних осигуравајућих кућа у земљама Европске уније. Што се тиче Предлога закона о осигурању, члан 165. предвиђа поштравање одговорности овлашћених актуара за адекватност премије осигурања и техничких резерви. Наиме, да би актуари професионално, у складу са актуарским стандардима и струком осигурања, обављали своју функцију у осигуравајућим кућама, неопходно је заштитити њихову независност, чиме би се спречила могућност било каквих притисака на њих. У том смислу, учесници скупа су предложили да се члан 164. Нацрта закона о осигурању допуни следећим ставом: „Овлашћени актуар не сме бити спречаван нити ограничаван од стране органа друштва или запослених у том друштву приликом давања мишљења, дефинисаног чланом 163. и 165. Нацрта закона о осигурању.“

У циљу успешног развоја тржишта, на симпозијуму је предложено и увођење обавезе континуиране едукације посредника у осигуравајућој делатности, као претпоставке подизања свести о неопходности осигурања.

ситуацији не може да поднесе последице катастрофалних догађаја – нагласила је проф. др Кочовић. Управо из тог разлога, додала је она, држава мора да направи трансфер ризика на осигуравајуће куће, а један од начина је формирање пулова осигурања.

– То значи да би осигуравајуће куће које имају финансијске капацитете биле акредитоване од државе и делиле би ризик – рекла је професорка Кочовић и додала да је пракса у свету показала да водећи осигураваач треба да буде државна осигуравајућа кућа како би држава штитила своје интересе и контролисала исплату накнаде.

На симпозијуму је говорио и **Јанез Комељ** из словеначког осигуравајућег друштва „Сава ре“. Комељ је истакао да је свест грађана у Словенији, када је реч о осигурању имовине, на високом нивоу.

– Прошле године имали смо три катастрофалне поплаве, а грађани су у великом проценту осигурали имовину од ризика – рекао је Комељ. Он је казао да проблема има у пољопривреди јер, како је објаснио, неке непогоде, као што је суша, не могу да се осигурају будући да је то глобални проблем. Према његовим речима, у Словенији је, иако држава даје субвенције, одзив пољопривредника који осигуравају своју производњу недовољан.

Учесници симпозијума, међу којима су били и гости из Немачке, Русије, Црне Горе и БиХ изнели су искуства о управљању катастрофалним ризицима у својим земљама.

Симпозијум су организовали Економски факултет у Београду и Удружење актуара Србије.



Симпозијуму присуствовали и стручњаци из „Дунав осигурања“

ПРОФ. ДР ЈЕЛЕНА КОЧОВИЋ

УПРАВЉАЊЕ КАТАСТРОФАЛНИМ РИЗИЦИМА – НАЈВАЖНИЈИ ИНТЕРЕС ДРЖАВЕ

- Након катастрофалних догађаја који су нас погодили више се не поставља питање оправданости опстанка државне осигуравајуће куће. Државно осигуравајуће друштво треба да преузме кључну улогу у управљању катастрофалним ризицима, будући да је то најважнији државни интерес. Формирање „пула“ осигурања од катастрофалних ризика у коме би „Дунав“ као државна осигуравајућа кућа био водећи осигуравач омогућило би да се буџет растерети
- Потребно је подићи перформансе „Дунава“, али не у циљу његове продаје, већ да би Компанија могла дати пун допринос развоју наше економије

Све већи број осигуравајућих кућа нуди осигурање усева, плодова и животиња, а плаћање премије осигурања охрабрују и субвенције државе. Развој те врсте услуга резултат је бројних фактора, поред осталог и јачања свести о потреби за заштитом труда пољопривредника, али и измењених климатских околности, које на све непредвидљивије начине узрокују штету грађанима и отежавају им свакодневни рад, као и планирање будућности. Поводом града који је у току маја погодио делове југозападне Србије и десетковао пољопривредни принос, проф. др Јелена Кочовић, с којом разговарамо за лист „Осигурање“, скренула је пажњу да у суседству, тачније у Румунији, постоји обавеза пољопривредног осигурања.

■ У околностима учесталих природних непогода у нашој земљи, али истовремено и ниског нивоа свести о потреби за осигурањем, колико је реално да се у Србији уведу обавезне услуге осигурања, и у којим областима?

– Као што је познато, Румунија је увела обавезно осигурање пољопривреде када је штета од поплава износила око 900 милиона евра. Упркос штети од око 1,5 милијарди евра од прошлогodiшњих поплава и сложеним економским проблемима, Србија се још није определила за такав модел управљања катастрофалним ризицима. Моје је мишљење да је услов за ефикасно управљање катастрофалним ризицима увођење оба-

везног осигурања тих ризика. Неразвијене земље су знатно рањивије на штетне последице приликом наступања катастрофалних ризика, будући да се тиме угрожава њихов одрживи развој. Услед фискалних притисака и неразвијености тржишних механизма управљања катастрофалним ризицима, приликом њихове реализације траже се позајмице од међународних институција и донације из земље и иностранства које су споре и



Проф. др Јелена
Кочовић

неизвесне, као и преусмеравање средстава с приоритетних развојних пројеката за санирање катастрофалних штетних последица.

Услед тога, мора се тражити алтернатива за ех-post модел у коме држава подноси последице катастрофалних ризика у складу са својим могућностима. У том смислу капацитети наше државе су мали, те треба користити алтернативне, ех-ante моделе управљања катастрофалним ризицима. Увођење обавезног осигурања од катастрофалних ризика најефикаснији је модел који би могао да заживи у нашим условима у овом тренутку. Једино би на тај начин било покренуто и тржиште реосигурања од ових ризика. Наравно, на нама, стручњацима који се баве овом проблематиком, јесте да предложемо, а на држави да донесе одлуку жели ли да уважи наше предлоге.

■ **Сматрате ли да је за осигурање од катастрофалних ризика било неопходно увођење друштва „Европа ре“ на домаће тржиште, те какве је резултате то друштво постигло?**

– Сматрам да је добро што је нови закон о осигурању омогућио либерализацију тржишта реосигурања. Међутим, када се погледа колико Србију кошта формирање „Европе ре“ и шта смо тиме добили, поставља се питање оправданости тог пројекта. Кредит од 5.000.000 евра који смо добили од Светске банке како бисмо приступили пројекту треба и да се врати. Број закључених уговора реосигурања од катастрофалних ризика преко „Европе ре“ у Србији је занемарљив. Имамо нашу реосигуравајућу компанију која Србију ништа не кошта, већ, напротив, даје допринос развоју српске економије. С друге стране, имамо и стране реосигураваче који су унели у Србију оснивачки капитал, плаћају порезе и доприносе привређивању у Србији, запошљавају наше грађане и дају допринос развоју финансијских тржишта. Пројекат „Европа ре“ има смисла једино ако би нудио драстично повољније услове и тарифе реосигурања, што се не би могло закључити из досадашње праксе. Тржишна утакмица и у овој области реосигурања наметнуће најуспешније.

■ **Какав је Ваш став према новом закону о осигурању? Које кључне новине он доноси и по чему се разликује од досадашњег закона?**

– Нови закон о осигурању омогућује још већу хармонизацију домаће регулативе у области осигурања с регулативом Европске уније. Посебно је значајна заштита осигураника у смислу обавезе

осигуравача да преко својих посредника реално информишу осигуранике о осигуравајућим услугама, као и о њиховим правима и обавезама, то јест да тачно знају које су ризике осигурали а које нису. Пооштрава се обавеза да се уз полису осигурања уруче и услови осигурања, што већина осигуравача, осим на захтев осигураника, до сада није чинила. Такође, новине у регулативи које се односе на адекватност капитала и техничке резерве требало би да побољшају управљање ризицима који угрожавају пословање осигуравајућих кућа, а самим тим обезбеде и већу заштиту осигураника. Такође, нови закон о осигурању омогућује и либерализацију тржишта реосигурања кад су у питању катастрофални ризици.

■ **Да ли је очување композитних друштава која послују на нашем тржишту довољно добро регулисано? Да ли нас ново законско решење приближава европској регулативи и пракси, те који би могли бити његови недостаци?**

– Очување композитних друштава је реалност коју је, након дужег времена, наша држава прихватила као неминовност. Композитна друштва постоје и постојаће и у земљама Европске уније, те нема ниједног разлога да код нас у том облику не наставе своје пословање. Према одредбама новог закона о осигурању, обавеза композитних друштава је да трајно разграниче имовину, обавезе и капитал, као и да одвојено управљају пословима животних и неживотних осигурања.

■ **Недавно сте организовали посету студената основних и мастер студија Компанији „Дунав осигурање“. Да ли сте задовољни квалитетом програма и избором тема на овом скупу? Имате ли повратну информацију о утисцима које су студенти понели из „Дунава“ и како би гласила Ваша порука младим економистима?**

– Посета „Дунаву“ организована је захваљујући љубазности менаџмента Компаније с генералним директором Мирком Петровићем на челу.

Земља која не схвати да јој је највећи приоритет високостручни кадар, у правом смислу те речи, нема будућност

Захваљујући дугогодишњем искуству и стручности, пословање нашег највећег осигуравајућег друштва представљено је на изузетно високом нивоу. Врхунски стручњаци „Дунава“ упознали су

присутне с врстама осигурања у корпоративном портфељу, а студентима је пружена и прилика да провере и потврде своја знања стечена на Економском факултету из области осигурања и актуарства. Професорима је дата прилика да скрену пажњу на најбоље студенте, с молбом да им се пружи шанса да започну своју каријеру у највећој домаћој осигуравајућој кући. Што се тиче поруке младим економистима, пре бих се обратила носиоцима власти у Србији и затражила да се пружи шанса најталентованијим и најобразованијим, међу њима и економистима, да остану у Србији и граде нашу економију. Земља која не схвати да јој је највећи приоритет високостручни кадар, у правом смислу те речи, нема будућност.

■ Видите ли нашу кућу као јаког играча на тржишту осигурања и у годинама које предстоје? Да ли власништво државе над Компанијом може бити у функцији опоравка економије и сектора осигурања, те уколико може, у ком смислу?

– Компанија „Дунав“ одувек је била лидер на тржишту осигурања. На тржишту се издвојила разноврсношћу и квалитетом услуга осигурања које нуди. Држава не би требало на негативан начин да се меша у пословање „Дунава“, а посебно не у политику запошљавања која је, као и избор нестручних кадрова, у једном периоду неповољно утицала на његово пословање. Надам се да је држава извукла поуке те да се неће уплатити, него дозволити садашњем стручном менаџменту да успешно води и реорганизује компанију и одржи њену лидерску позицију. То је у интересу српске

Државна осигуравајућа кућа треба да преузме кључну улогу у управљању катастрофалним ризицима

економије. Народна банка Србије непристрасно контролише „Дунав“ и друге осигуравајуће куће, а свака друга врста контроле и утицаја не само да није оправдана већ би била и штетна, како се показало у времену за нама. Логично је да национална осигуравајућа кућа штити државну имовину путем осигурања, као и да држава остварује интересе преко свог осигураваача, посебно када су у питању велики привредни системи у државном власништву. То важи и када су у питању катастрофални ризици, које страна осигуравајућа друштва нерадо прихватају, тј. прихватају их у

редукованом облику. Након катастрофалних догађаја који су нас погодили више се не поставља питање оправданости опстанка државне осигуравајуће куће. Државна осигуравајућа кућа треба

У Словенији, учешће осигуравајућих кућа у домаћем власништву и даље је доминантно, а тржиште осигурања је у успону

да преузме кључну улогу у управљању катастрофалним ризицима, будући да је то најважнији национални интерес. Формирање „пула“ осигурања од катастрофалних ризика у коме би „Дунав“, као државна осигуравајућа кућа, био водећи осигураваач, растеретило би државни буџет. То би био један од најбољих начина управљања катастрофалним ризицима који угрожавају одрживи развој.

■ У последњем интервјуу за наш лист 2012. године, Словенију сте истакли као пример земље која је имала доминантно учешће домаћег капитала на тржишту осигурања у тренутку приступања Европској унији, и као државу што је имала стратегију у области страних улагања и приватизације какву Србија нема. Три године касније, да ли је Словенија и даље пример који Србија треба да прати у домену реформе сектора осигурања?

– И поред великог броја филијала страних осигуравајућих кућа, након дужег периода одступања у чланство Европске уније словеначка осигуравајућа друштва и даље држе своју позицију на домаћем тржишту осигурања. Учесће осигуравајућих кућа у домаћем власништву и даље је доминантно, а тржиште осигурања је у успону. Будући да Србија није имала јасну стратегију развоја тржишта осигурања, доносећи одлуке без економског оправдања у области приватизације домаћих осигуравајућих кућа, требало би сагледати ефекте и не понављати грешке.

У том смислу не постоји ниједан разлог за продају Компаније „Дунав осигурање“ који је јачи од наведених аргумената да је српској економији неопходна државна осигуравајућа кућа. Потребно је подићи перформансе „Дунава“, али не у циљу његове продаје, већ да би Компанија могла дати пун допринос развоју наше економије.

Мр Милош Петровић



У САРАЈЕВУ ОДРЖАН 26. СУСРЕТ ОСИГУРАВАЧА И РЕОСИГУРАВАЧА – СОРС 2015.

НА РАСКРШЋУ ЕВРОПСКИХ СТАНДАРДА И ЛОКАЛНИХ ПРИЛИКА

- Конференција је и ове године забележила присуство великог броја представника иностраних осигуравајућих кућа који се информшу о тенденцијама осигурања на тржишту југоисточне Европе

Традиционални Сусрет осигуравача и реосигуравача из региона југоисточне Европе одржан је и ове године од 10. до 12. јуна у сарајевском хотелу „Бристол“. Удружење СорС, које броји четрнаест представника водећих осигуравача из Босне и Херцеговине, Србије, Хрватске, Македоније и Словеније, на овогодишњем сусрету регистровало је 150 представника осигуравајуће делатности из целог света.

Као и сваке године, у уводном делу скупа представљени су извештаји пословања на тржиштима осигурања чланица удружења СорС.

Српско тржиште осигурања у 2014. обележиле су катастрофалне поплаве, истакао је **мр Мирко Петровић**, генерални директор „Дунав осигурања“. Према његовим речима, поплаве су разоткриле да је у Србији свега два посто имовине било осигурано. Ова година, сугерисао је Петровић, прилика је да се покрене питање обавезности осигурања од природних ризика. Говорећи о српском тржишту, директор „Дунава“ изнео је податак да су у прошлој години полисе осигурања од ауто-одговорности поскупеле за четрдесет посто, што је утицало да ова најизра-

НОВИ ЗАКОН О ОСИГУРАЊУ

ЗАШТИТА ОСИГУРАНИКА И ПОДИЗАЊЕ НИВОА УСЛУГА

Народна скупштина Републике Србије 18. децембра 2014. донела је нови закон о осигурању. У Извештају Сектора за надзор над обављањем делатности осигурања Народне банке Србије за 2014. годину, који за предмет има дешавања и перформансе сектора за осигурање Републике Србије, као разлог за увођења нове законске регулативе наводи се преношење одредаба Директиве Европске уније из оквира Солвентности I (14 директива којима се уређује животно, неживотно осигурање и реосигурање), као и одредаба Директиве о посредовању у осигурању, у домаћи правни систем.

Поред стварања законских и других нормативних претпоставки за развој и унапређење осигуравајуће делатности, основни циљ новог закона јесте заштита осигураника и других корисника услуга осигурања, као и унапређивање осигуравајуће делатности у нашој земљи путем његовог усклађивања са стандардима развијених тржишних привреда.

Тежиште новог закона су виши степен финансијске стабилности и дисциплине у извршавању обавеза друштава за осигурање које су законски регулисане и преузете уговором о осигурању, прецизирање захтева у вези с формирањем техничких резерви, као и обезбеђење захтева капитала, уз захтеве за успостављање ефикасног система управљања осигуравајућим друштвима.

Осим наведеног, нова регулатива требало би да обавезе осигураваче да уговараача осигурања односно осигураника боље информишу о услузи коју прибавља. Посебно је важно да осигураник или уговараач добију те информације пре закључивања уговора, као и током његовог трајања. Послови посредовања и заступања додатно су регулисани због важности повезаности интермедијара у осигурању који остварују директан контакт с осигураником, те ће ова струка морати да се понаша у складу с правилима о обављању осигуравајуће делатности.

У Извештају се износи и да ће улога и утицај Народне банке Србије, као надзорног органа над обављањем послова осигурања, новим законом бити појачана, што води ка бољем функционисању тржишта.

НАРОДНА БАНКА СРБИЈЕ ДОНЕЛА ПОДЗАКОНСКЕ ПРОПИСЕ У ЗАКОНОМ ПРЕДВИЂЕНОМ РОКУ

Народна банка Србије (НБС), у складу с новим Законом о осигурању (Службени гласник РС бр. 139/14), била је у обавези да до дана почетка примене тог закона 27. јула 2015. донесе подзаконске прописе за његово спровођење.

Законску обавезу НБС је испунила, те је у задатом року на снагу ступило четрнаест подзаконских прописа којима су ближе регулисана питања адекватности капитала, инвестирања, издавања дозвола и сагласности, питања ревизорских извештаја и актуарских мишљења. Осим тога, донети акти регулишу и пословање других субјеката надзора, издавање лиценци посредницима и заступницима у осигурању, али и актуарима, потом вођење регистра, заштиту корисника осигуравајућих услуга, техничке резерве, извештавање, као и питања система управљања.

Сматра се да је ступањем на снагу ових подзаконских аката нова регулатива у области осигурања постала целовита, а субјекти који обављају послове осигурања у обавези су да с тим правним оквиром хармонизују своје пословање, имовину, капитал, обавезе, органе, организацију и акте закључно с 26. децембром ове године.

женија врста осигурања достигне још већи удео на тржишту, а то показује да ово тржиште има одређених ограничења и да је неопходно промовисати и друге врсте осигурања. Генерални директор Мирко Петровић осврнуо се у свом излагању и на нови Закон о осигурању, који ће знатно утицати на раздвајање животног и неживотног осигурања услед вођења специјалних биланса успеха и биланса стања животног и неживотног осигурања, што ће, опет, за последицу имати то да ће осигуравајућа друштва морати да одвајају део имовине за покриће свих обавеза. Најавио је и да се српски осигуравачи припремају за пословање у складу с директивом Солвентност 2. Пословање осигуравајућих кућа Мирко Петровић илустровао је податком да је укупна премија осигурања лани износила 600 милиона евра, а да је „Дунав осигурање“ имало највећи удео у тој премији – 25 посто. Ове године, „Дунав“ је издвојио два милиона евра за докапитализацију „Дунава“ Бањалука, а у плану је и улагање од још милион евра како би ова компанија, која сада послује искључиво у Републици Српској, пласирала своје услуге на територији целе Босне и Херцеговине.

У 2014. години у БиХ забележен је раст укупне премије осигурања од 6,6 процената. Животна осигурања забележила су висок скок од 14,75 одсто, а неживотна раст од 4,77 посто. Тржиште осигурања у Црној Гори забележило је у претходној години благи пад премије од 3,3 одсто, али и истовремени пораст закључених осигурања.

Према речима **Дамира Зорића**, директора „Еурохерц осигурања“, хрватско тржиште бележи стагнацију неживотних осигурања још од 2008. године, док су животна осигурања у порасту захваљујући паду камата на штедњу у пословним банкама. Зорић је оценио да је хрватско тржиште врло динамично, али и оптерећено бројним политичким и економским проблемима.

Македонија је у години за нама остварила премију од око 124 милиона евра, водећи осигуравач био је „Триглав“, с премијским уделом од 15 одсто, док је директна продаја била најзаступљенији продајни канал, преко кога је прикупљено 46,6 посто премије. Пословање словеначког тржишта у прошлој години обележила је премија од 1,9 милијарди евра, а највећи удео од 28 посто у исказаној премији изнело је животно осигурање. Водеће осигуравајуће друштво у Словенији било је Зававалница „Триглав“, са уделом од 30,51 посто.

На конференцији СорС 2015, главне теме биле су посвећене утицају власничке структуре на управљање и ефикасност друштава за осигурање, разматрани су правци развоја и импликације катастрофичних штета од поплава на имовинска осигурања у региону, о чему је предавање одржао **Златан Филиповић** из „Босна реосигурања“. Став аутора је да осигуравајућа делатност у региону не чини довољно како би се повећао број осигурања од поплава и пожара, док истовремено ни становништво ни економски сектор не показују забринутост због последица остварења ових ризика, већ уз лаконско објашњење да је осигурање прескупо не предузимају ништа у том погледу. У преосталим темама конференције, осветљена је улога осигуравајућих друштава као институционалних инвеститора, као и тенденције и правци развоја добровољног пензијског осигурања и животних осигурања.

Другог дана Сусрета одржана су и два округла стола, на којима се говорило о гарантном фонду за заштиту жртава у саобраћају и обезбеђењу и реосигурању манифестација и демонстрација.

Златни спонзор овогодишње конференције био је реосигуравач „Траст ре“, док се у улози медијског покровитеља нашао реномирани часопис *Свијет осигурања*.

Зорана Николић Јолдић

ГОДИШЊА СКУПШТИНА CFPA-E 2015

РАЗМЕНА ИСКУСТАВА И ЗНАЊА

- Теме утврђене дневним редом односиле су се на основну делатност CFPA-E, а то је међународна размена искустава у областима пожарних ризика, сигурности, безбедности и превенције

Годишња скупштина Конфедерације пожарних асоцијација Европе (Confederation of Fire Protection Association Europe – CFPA-Europe) за 2015. годину одржана је у Вернону у Нормандији, где се налази и чувена лабораторија CNPP, која је била овогodiшњи домаћин скупа. Годишњој скупштини присуствовали су и представници српског Друштва инжењера и техничара за управљање ризицима (ДИТУР), које је члан CFPA-E по позиву од 1996, а од 2001. је стални члан А1 категорије. Поред ДИТУР-а, чланови Конфедерације су национални представници 15 европских држава.

Годишња скупштина трајала је два дана. Теме утврђене дневним редом односиле су се на основну делатност CFPA-E, а то је међународна размена искустава у областима пожарних ризика, сигурности, безбедности и превенције. Такође, разматрани су услови за стварање јединственог програма за обуку осигуравача и осигураника у области пожарних ризика на нивоу Европе. Једна од комисија CFPA-E ради на припремању приручника за пожарне ризике, користећи укупна европска искустава. Значајан допринос изради

У КОРАК С РАЗВИЈЕНИМ СВЕТОМ

CFPA-E је део Интернационалне конфедерације асоцијација заштите од пожара CFPA-I, која окупља 51 државу света. Чланство представника наше земље у тим организацијама потпомаже читавом нашем друштву да одржи корак с развијеним светом у свим савременим аспектима техничког управљања ризицима. Генерална скупштина CFPA-I одржава се сваке треће године. Следећа интернационална Генерална скупштина одржаће се у Бостону 2017. године.

приручника пружају и стални чланови српске асоцијације ДИТУР-а.

Показне вежбе

Током Генералне скупштине домаћини су на полигону демонстрирали три вежбе предвиђене за обуку осигуравача и осигураника:



Представници петнаест асоцијација из Европе који су присуствовали Годишњој скупштини CFPA-E

ДРУШТВО ИНЖЕЊЕРА И ТЕХНИЧАРА ЗА УПРАВЉАЊЕ РИЗИЦИМА

Друштво инжењера и техничара за управљање ризицима (ДИТУР) основано је 2001. године с идејом развоја и унапређења техничке струке, уз примену савремених стручно-научних знања и стандарда, према захтевима привреде у областима заштите животне средине. Председник Друштва је проф. др Милован Видаковић, који је пре отпочињања универзитетске професорске каријере знатан део професионалног рада посветио развоју превентивног инжењеринга у Компанији „Дунав осигурање“, на руководећим местима у имовинском осигурању. Радећи у осигурању, био је укључен у активности Удружења осигурања Југославије и био представник Југославије у Комитету европских осигураваача – СЕА.

1. експлозију натријумовог једињења услед додира с водом
2. гашење пожара пеном у индустрији нафте
3. евакуацију из задимљеног простора.

Снажне детонације, високи пламен и продукти бурног сагоревања смењивали су се у кратком временском распону на полигону CFPA-E, асоцирајући на поприште чувених битака из прошлости. Овог пута, наведене активности спровођене су за добробит људи.

На крају скупа договорено је да представници Немачке, Шпаније и Данске буду гости и предавачи на традиционалном Међународном саветовању ДИТУР-а 20. и 21. октобра у Центру „Сава“ у Београду.

Брзина којом се развијају научна достигнућа у области пожарних ризика може да се прати једино ако су нам доступни изворни подаци и резултати скупих експеримената који се спроводе у читавој Европи и свету. То су били разлози што је ДИТУР пре 20 година приступио организацији CFPA, не као посматрач већ као активан члан укључен у развој науке и праксе управљања ризицима у Србији.

Следећа Генерална скупштина CFPA Европе одржаће се идуће године у Шведској.

Лабораторија CNPP

Домаћин скупа, лабораторија CNPP, основана је 1956. године на иницијативу француских осигуравајућих друштава. Она се бави пожарним ризицима и ризицима од експлозија, утврђивањем њихових узрока, питањима безбедности, заштите човекове околине и заштите на раду. У Француској, у десетинама хиљада пожара годишње страда чак 800 људи, а укупна штета прелази две милијарде евра. Управо су овако бројни пожари и штете које проузрокују разлог што је постојање и рад те лабораторије од велике важности.

Лабораторија CNPP пружа могућност консултација и техничке подршке за осигуравааче и друга правна лица, експерименталног истраживања нових производа, тренинга из области заштите од пожара за осигуранике и друга правна лица, тестирања и сертификације разних производа у области безбедности и заштите од пожара, а бави се и издавањем великог броја штампаних публикација и књига. На овогодишњој Скупштини договорена је размена стручних публикација између лабораторије CNPP и Компаније „Дунав осигурање“.



Једна од упечатљивих приказаних вежби

CNPP има 310 запослених и годишњи обрт од око 32.000.000 евра. Неке од 300 различитих курсева који се одржавају на полигону површине неколико стотина хектара годишње похађа на десетине хиљада полазника.

Зоран Мрвић

СТРУЧНА ПОСЕТА САЈМУ У ХАНОВЕРУ

ОД НАЈНОВИЈИХ ДОСТИГНУЋА ДО ЗДРАВЕ ПОСЛОВНЕ ЛОГИКЕ

- ▶ Немачки осигуравачи признају и одобравају попусте на премије осигурања од пожара оним клијентима који користе сертификоване системе и средства за гашење пожара
- ▶ Обогаћени новим сазнањима, запослени у Компанији који су имали јединствену прилику да посете Сајам у ХанOVERу и Удружење немачких осигуравача (VdS), те да прате и додатне сајамске програме, настојаће да у делокругу свог посла примене та сазнања и здраву пословну филозофију, и да унапреде како свој рад тако и рад Компаније

У организацији Друштва инжењера и техничара за управљање ризицима (ДИТУР) у периоду од 8. до 13. јуна посећен је највећи сајам из области заштите од пожара „Црвени петас“ у ХанOVERу. Осим домаћих стручњака из области заштите од пожара (који се баве израдом пројеката заштите од пожара), институтā, факултетā, представникā страних фирми из области заштите од пожара, стручној екскурзији присуствовала су и три стручњака из Компаније „Дунав осигурање“: Српко Адамовић, директор Сектора за превентивни инжењеринг, преглед и контролу ризика у Дирекцији за заједничке послове у осигурању, Зоран Милојковић, менаџер за продају кључним стратешким клијентима у Дирекцији за продају неживотних осигурања – у Сектору за продају

стратешким клијентима, и Зоран Мрвић, специјалиста у Дирекцији за накнаду штета – у Сектору за послове супервизије и подршке у штетама. На челу тима стручњака из Србије био је проф. др Милован Видаковић, председник ДИТУР-а.

Сајамска манифестација је ове године била подељена на четири велике целине:

1. Заштита од пожара
2. Помоћ у катастрофама
3. Спасовање и
4. Безбедност и сигурност.

Сајам се одржава сваке пете године и представља скуп највећих произвођача опреме и средстава у области заштите од пожара. То је једин-



Група стручњака из Србије посетила Сајам у ХанOVERу



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

ствено место на коме су се могли видети новитети у области заштите од пожара, један здрав приступ овој проблематици, као и здрава тржишна утакмица међу произвођачима средстава и система за заштиту од пожара. На отвореном платоу могле су се видети бројне презентације с директном употребом различитих средстава за гашење пожара, као и за демонстрацију увежбаности и спретности људи, али и ефикасности различитих хемијских средстава.

Посета сајму била је прилика да се обиђе и реномирана фирма за производњу флексибилних противпожарних завеса „Штебих“ (Stebich) у Голслару. Након пријатељског пријема менаџмента, као и самог власника фирме, одржана је презентација посвећена самој фабрици, производима који излазе из њених погона, развојним плановима, распрострањености њених представништава и продаји њених производа у свету. У производном погону фабрике посетиоци су могли да се увере у квалитет сваке фазе производње, као и самог

гурања од пожара оним клијентима који користе сертификоване системе и средства за гашење пожара.

У саставу VdS постоји и Центар за обуку осигураника и осигуравача, који ради већ 70 година. Својим радом уштедео је огромна средства не само осигуравачима и осигураницима већ и читавој држави. Овај центар располаже и завидном научно-стручном литературом. Центар за обуку је већ 40 година у саставу Конфедерације асоцијација за заштиту од пожара Европе – CFPA-E, чији је члан већ 20 година и наша земља, посредством ДИТУР-а. Програми обуке коју спроводе ДИТУР и VdS се не разликују, с обзиром на то да су усаглашени на нивоу CFPA-E, али се зато разликује посвећеност наших и европских осигуравајућих кућа оваквом виду техничког управљања ризицима.

Представници VdS-а ће бити гости традиционалног Петог међународног саветовања ДИТУР-а у Центру „Сава“ октобра 2015.



Скуп највећих произвођача опреме и средстава у области заштите од пожара

финалног производа. На крају посете тој фабрици, на отвореном платоу симулирани су пожарни услови и приказана ефикасност поменутог противпожарног система.

Захваљујући дугогодишњој сарадњи ДИТУР-а и Удружења осигуравача Немачке (VdS) у Келну, уприличена је посета и овој асоцијацији.

Запослени у VdS провели су наше стручњаке кроз поједине лабораторије и приказали тестирање шпринклера, система за дојаву пожара, као и система за гашење гасовима. Ако производи успешно прођу тестирања, добијају сертификат који важи у целој Европи, па немачки осигуравачи признају и одобравају попусте на премије осигурања од пожара оним клијентима који користе сертификоване системе и средства за гашење пожара.

Група стручњака која је имала прилике да посети Сајам у ХанOVERу и Удружење немачких осигуравача, те да прати и додатне сајамске програме, вратила се обогаћена знањем о развоју и новим достигнућима у области заштите од пожара и озбиљности с којом се тој проблематици приступа у Европи и свету. Обогаћени новим сазнањима, запослени у Компанији који су имали ову јединствену прилику настојаће да у делокругу свог посла примене та сазнања и здраву пословну филозофију, те да унапреде како свој рад тако и рад Компаније.

Српко Адамовић

ОЦЕНА, ПРЕУЗИМАЊЕ (UNDERWRITING) И ПЛАСМАН РИЗИКА У РЕОСИГУРАЊЕ

СТРУЧНА ЕДУКАЦИЈА НЕОПХОДНА ЗА ОЧУВАЊЕ КАПИТАЛА КОМПАНИЈЕ

- Семинар је организован као први у наступајућем процесу интензивног стицања нових знања у области осигуравајуће делатности

У Београду, од 27. до 29. јула, у просторијама Компаније „Дунав осигурање“ у Македонској 4, одржан је семинар „Оцена, преузимање (underwriting) и пласман ризика у реосигурање“. На иницијативу и уз велику подршку мр Мирка Петровића, генералног директора Компаније, тај

семинар је организован као први у наступајућем процесу поновног интензивирања стручне едукације у области осигурања.

Четрдесетак учесника који раде на пословима осигурања сложених ризика из готово свих главних филијала осигурања поздравили су Ивана Комненовић, директор Функције за људске ресурсе и опште послове, Ана Ђетковић, директор Дирекције за неживотна осигурања, Милош Милановић, директор Дирекције за накнаду штета, а у одсуству Радице Рубежић, директора Дирекције за заједничке послове у осигурању, Сања Попов Каран, директор Сектора за реосигурање и саосигурање.

Првог дана обрађено је шест тема. Српко Адамовић, директор Сектора за превентивни инжењеринг, преглед и контролу ризика, изложио је тему „Улога Сектора за превентивни инжењеринг, преглед и контролу ризика у техничком управљању ризиком у осигурању“, а његови сарадници Радојица Калајџић, Горан Крнета и Драган Крунић презентovali су теме „Оцена ризика од пожара и неких других опасности, процена ММШ на опреми, оцена ризика од лома машина, као и процена ММШ“, „Оцена ризика од пожара и неких других опасности, процена



Сања Попов Каран

ММШ на грађевинским објектима“ и „Оцена ризика од пожара и неких других опасности, процена ММШ на залихама“. У поподневним сатима, Вељко Петровић, андеррајтер из Дирекције за неживотна осигурања, изложио је две теме: „Андеррајтинг“ и „Процена пожарног ризика“. Након тога организована је радионица и дискусија о обрађеним темама.

Други дан семинара отпочео је презентовањем резултата реосигурања у Компанији, које је изложила Сања Попов Каран, која је након тога наставила са својим другим излагањем о врстама уговора о реосигурању и њиховој примени у Компанији. Потом су стручњаци за реосигурање из Сектора за реосигурање и саосигурање Вељко Грозданић, Ђорђе Радовановић и Бојан Перић презентovali теме „Утицај ММШ и самопридржаја на изравнавање ризика“, „Примена Cat XL уговора код поплава из маја 2014. године“ и „Пласман транспортних ризика у реосигурање“. После тога, као и првог дана, организована је радионица и дискусија с питањима учесника и разменом стручних мишљења и информација.

Теме из области накнаде штета биле су ревервисане за трећи дан, а презентовали су их стручњаци из Сектора за послове супервизије и

подршку у штетама у оквиру Дирекције за накнаду штета. Весна Гашпаровић упознала је учеснике скупа с ризицима, штетама и проблемима у уговарању у области осигурања грађевинских објеката, док су Данило Перић и Зоран Мрвић припремили рад на тему „Ризици и штете у области осигурања опреме“. Ивана Богдановић говорила је о ризицима и штетама у области осигурања залиха.

Последње у низу било је излагање директора Сектора за откривање превара и спречавање прања новца и финансирање тероризма Новице Михајловића о последицама неадекватне процене ризика приликом закључења осигуравајуће полисе.

Семинар је након три дана успешно завршен, уз једногласан став учесника да је стручна едукација у области оцено и преузимања ризика у осигурање, правилног закључивања полиса тј. осигуравајућег уговора, као и идентификације вишка ризика и њиховог пласмана у реосигурање, неопходна и изузетно значајна за Компанију „Дунав осигурање“, ради заштите њеног капитала и очувања лидерске позиције на тржишту.

Љ. Л. Д.



Семинар је побудио велико интересовање наших стручњака

СТУДЕНТИ ЕКОНОМСКОГ ФАКУЛТЕТА УНИВЕРЗИТЕТА У БЕОГРАДУ У ПОСЕТИ „ДУНАВ ОСИГУРАЊУ“

БЕОГРАДСКИ УНИВЕРЗИТЕТ

– РАСАДНИК НАШИХ

НАЈЕМИНЕНТНИЈИХ КАДРОВА

- Мр Мирко Петровић пожеleo добродошлицу студентима и професорима Економског факултета истакавши да са оваквом праксом и добром сарадњом треба наставити и убудуће јер је „Дунав“ перспективно место за младе економисте

Компанију „Дунав осигурање“, 12. маја посетила је група од 45 студената завршне године студија и мастер програма Економског факултета, Универзитета у Београду. Традиционалну посету академица у циљу стицања практичних знања о пословању осигуравајуће куће и ове године организовао је менаџмент Компаније у сарадњи са **проф. др Јеленом Кочовић**, предавачем на смеру осигурање Економског факултета.

Добродошлицу студентима пожеleo је **мр Мирко Петровић**, генерални директор Компаније и у уводној речи представио је „Дунав“ као најстарији бренд српске делатности осигурања, а уз констатацију да и у данашњем конкурентном окружењу постижемо велики успех који се огледа у статистици да држимо 30 посто српског тржишта неживотних осигурања потпомогнути снажном и разгранатом продајном мрежом која броји 29 филијала и више од 600 продајних места.

Посебно место у обраћању мр Мирка Петровића односило се на важност дуге сарадње наше

„ДУНАВ“ УЖИВА ПОВЕРЕЊЕ ГРАЂАНА

По завршетку предавања наших врхних стручњака, **Тијана Лукић**, студент Економског факултета изразила је задовољство што су се будући економисти у току четврте године студија већ упознали с делатношћу осигурања, у којој она, како је истакла, види своју будућност.

– Иако смо већину ствари о којима се данас говорило учили на факултету, данашњи сусрет пружио нам је практичан увид у делатност осигурања – поручила је Тијана Лукић. – Тематика осигурања ми је врло занимљива, а заволела сам и начин на који се послује у тој сфери. А што се тиче „Дунав осигурања“, ради се о компанији која дуго постоји и ужива поверење грађана. Познајем доста људи који код „Дунава“ осигуравају своју имовину и живот – рекла је Тијана.

М.П.

компаније и Београдског универзитета, као највећег и најважнијег универзитета у земљи.

Добродошлицу студентима и професорима Економског факултета пожеleo је мр Мирко Петровић, генерални директор Компаније „Дунав осигурање“





- Универзитет у Београду увек је био развојна, моторна снага и покретач нашег друштва, одакле је потекао велик број наших еминентних стручњака из области економије и финансија – казао је Петровић. - Ова институција увек је била расадник високостручних компетентних кадрова, подвукао је мр Петровић истичући да је велики број некадашњих студената Економског факултета своју професионалну каријеру градио управо у „Дунав осигурању“.

Мирко Петровић пожелео је да се ова пракса, као и добра сарадња са Економским факултетом, настави и убудуће, те да „Дунав“ буде перспективно место за младе економисте који тек заврше овај факултет, уз лични став да посебно респектује Универзитет у Београду који се налази у врху хијерархије нашег образовног система.

Програм посете обухватио је информативна стручна предавања и презентације о улози, важности и природи појединих струка и врста осигурања које „Дунав“ развија. Улогу предавача на овом скупу преузели су искусни кадрови Компа-

није „Дунав осигурање“. **Др Драгица Јанковић**, директор Функције за актуарство и управљање ризицима солвентности, у својој студиозној презентацији говорила је и о регулаторној и финансијској функцији актуарске професије у осигуравајућој кући, која ће бити још значајнија у периоду имплементације новог Закона о осигурању. О реосигурању, академцима је предавање одржао старији андеррајтер **Жељко Јовановић** из „Дунава ре“, док је **Драгана Панић**, саветник за улагање у пензијске фондове из „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“ будућим економистима чланство у нашем пензијском фонду представила као мудар вид штедње за безбеднију старост.

Професорка др Јелена Кочовић, која увек истиче посебно место „Дунава“ на српском тржишту, захвалила се на одржаним предавањима уз жељу да неки од њених најбољих студената добију могућност да своја академска знања практично примене једнога дана у нашој кући.

Зорана Николић Јолдић

МАРИА СТАНКОВИЋ, ДИРЕКТОР ГФО ПИРОТ, ДОБИТНИК ПРИЗНАЊА „МЕНАѢР ГОДИНЕ У ОСИГУРАЊУ И БАНКАРСТВУ“

Трећу годину заредом, Опште удружење предузетника Пирот, 25. марта у пиротској Скупштини општине, организовало је свечану доделу признања предузетницима и привредницима који су у 2014. години остварили значајне резултате у пословању. У конкуренцији „привредник-предузетник године“, као и у другим категоријама, било је 48 номинација.

Уручене су и златне плакете установама и предузећима који су дали изузетан допринос развоју привреде и предузетништва. Златна плакета и звање „менаѢр године у осигурању и банкарству“ припали су Марији Станковић, директору Главне филијале Компаније „Дунав осигурање“ у Пироту.

Марија Станковић је захвалила свим грађанима, установама, привредницима и предузетницима који су указали поверење и своју имовину и запослене осигурали код Компаније „Дунав осигурање“, те тиме потврдили позицију Компаније као неприкосновеног домаћег лидера у области осигурања. Она је истакла да јој је припала част да прими признање, али да заслуга припада и свим њеним сарадницима и запосленима у ГФО Пирот.

У тој категорији, златне плакете за допринос развоју привреде и предузетништва додељене су и Компанији „Тигар Тајерс“ Пирот, Београдском сајму и Регионалној привредној комори Ниш.

А. В.

УЧЕНИЧКА СТИПЕНДИЈА ЗА СТРАХИЊУ ТАБИЋА

ДОБРО СЕ

ДОБРИМ ВРАЋА

- „Верујемо да ћемо додељивањем стипендије бар делом помоћи да се Страхиња максимално посвети школским обавезама. Желимо му што бољи успех и безбрижно детињство с надом да ће, кад одрасте, бити успешан и креативан човек“, рекао је мр Мирко Петровић приликом уручивања стипендије

Десетогодишњи Страхиња Табић из Ваљева, који је у марту ове године на путу од куће до школе нашао 6.000 динара на улици и одмах их предао учитељици, награђен је ученичком стипендијом, спортском опремом и шпоретом за домаћинство. Ученик четвртог разреда ОШ „Милован Глишић“ пронађени новац предао је наставници, верујући да га је изгубио неко коме је потребан лек. Страхиња, који је због свог геста на поклон добио и бицикл, новинарима је рекао да је срећан што је добио стипендију, која ће му много значити у даљем школовању, додавши да је знао да је предаја новца исправна одлука.

Месечну стипендију у износу од 10.000 динара, коју ће Страхиња добијати док не заврши основну школу – а ако буде одличан ученик, добијаће је и током даљег школовања – донирало је „Дунав осигурање“, а спортска опрема за њега и његову сестру, као и шпорет на чврсто гориво, поклон су Удружења осигураваача Србије. Награде су Страхињи уручили Александар Вулин, министар за рад, запошљавање, борачка и социјална питања, и мр Мирко Петровић, генерални директор Компаније „Дунав осигурање“. Том приликом министар је истакао да је добро што је „Дунав осигурање“ препознало моралне вредности малог Страхиње и његове породице, и поручио дечаку да за њега неће бити егзистенцијалних проблема док год буде одличан ђак и поштен грађанин. Указавши на то да је кућа породице Табић уништена у мајским поплавама, Вулин је додао да је „Дунав осигурање“ тој породици поклонило и полису осигурања.

Генерални директор Компаније „Дунав осигурање“ **мр Мирко Петровић** изјавио је да је мисија Компаније „Дунав осигурање“ да људима пружи сигурност.

– Овом приликом желели смо да као друштвено одговорна компанија, у сарадњи с Министар-

ством за рад, запошљавање, борачка и социјална питања, обезбедимо сигурно школовање нашем Страхињи Табићу из Ваљева. Верујемо да ћемо додељивањем стипендије бар делом помоћи да се Страхиња максимално посвети школским обавезама. Желимо му што бољи успех и безбрижно детињство с надом да ће, кад одрасте, бити успешан и креативан човек – рекао је мр Мирко Петровић.



Страхиња
Табић

Генерални директор „Дунава“ додао је да ће Компанија, заједничким ангажовањем с Министарством за рад, запошљавање, борачка и социјална питања, реализовати низ активности које ће допринети унапређењу социјално-економског положаја друштвено осетљивих категорија грађана Србије.

– Са своје стране, као друштвено одговорна компанија, наставићемо да подржавамо овакве и сличне акције – закључио је мр Мирко Петровић.

АКТИВНОСТИ УДРУЖЕЊА „ДУНАВ АРС“

ГАЛЕРИЈА У СРЦУ ПРЕСТОНИЦЕ

► „Дунав АРС“, удружење уметника Компаније „Дунав осигурање“, од почетка године редовно организује бројне изложбе које се постављају у континуитету. Галеријски шарм хола зграде у Македонској привукао је велики број уметника да излажу у овом простору

Изложбени простор хола зграде „Дунав осигурања“ у Македонској 4 у Београду, од почетка 2015, попут професионалних галерија, бележи бројне оригиналне поставке. Како то изгледа када се планира и организује с љубављу и ентузијазмом, показало је и ове године компанијско удружење „Дунав АРС“, чији су чланови с протоком времена од аматера израсли у праве професионалце и добре организаторе. Захваљујући њиховом залагању, Дунавски уметнички излог и ове године угошћава културну баштину наше престонице.

Фебруарски дани били су резервисани за „Пријатеље“, изложбу Александре Олујић и Зорана Живковића, дугогодишњих чланова Удружења „Дунав АРС“, који су своје осведочено пријатељство представили техником уља на платну, а уметник и на дасци. Александра је мотивисана мртвом природом, пејзажима и времешношћу тврђава, Зоран пејзажима, те је то, све у свему, био добар спој игре различитости.

„Занемарени светови“ Милице Цветић, мастер студента Факултета примењених уметности, у шеснаест слика рађених акрилном бојом, појавили су се у изложбеном холу 16. марта. Ликови пријатеља талентоване ауторке, али и фиктивни јунаци пове-

зали су у даху и стварност и бајку, те нам помогли да ужурбаност утихне и да на тренутак будемо и одрасли и деца.

ПОЕЗИЈА

ОСИГУРАНА КУЋА - СРЕЋНА КУЋА

Осигурана кућа сигурност је права,
и зато те никад не заболи глава.

Путујеш где хоћеш, не мислиш на муку,
јер сви ризици сигурност вуку.

Пожар, поплава и крађа, то су ризици прави,
не дозволи да те неко због тога дави.

Најчешће комшија заборави воду,
и теби плафони скроз оду.

Ако имаш осигурану кућу од поплаве
бићеш срећан, јер ће све да поправе.

Ако дође до пожара, осигурана кућа све ће да среди
што признаћеш, тада много вреди.

Не дај боже какве крађе,
некоме ће потонути лађе.

А ти ћеш пловити срећно и чило,
што другима неће баш бити мило.

Јер је твоја осигурана кућа - срећна кућа,
јер други мисле о њој док ти живиш живот свој,

тако безбрижно и здраво,
па то је оно право...

Ива Стевановић,
ученица III разреда основне школе
„Цар Константин“, ћерка Сашке Серафимовић Стевановић
запослене у ГФО Ниш



Отварање изложбе „Занемарени светови“

Групна изложба аутора 9+, који су показали да и у зрелом добу „Никад није касно“ да се сликарски материјал узме у руке, уследила је 30. марта и обележила прву половину априла.

Као природна смена генерација, радови „малих“ уметника на тему „Осигурана кућа – срећна кућа“ освежили су дунавску галерију 20. априла.



Пријатељи: Александра Олујић, Мирјана Газивода и Зоран Живковић

У организацији Удружења уметника „Дунав АРС“, у Дунавском уметничком излогу представљено је више десетина радова деце наших колега у Компанији. Поставку под насловом „Осигурана кућа – срећна кућа“ осмислили су Слободан Симић, ликовни педагог, те Мирјана Газивода, Љиљана Куљача, Александра Олујић и Надежда Глигорић, чланице компанијског уметничког удружења. Срећна је свака кућа у којој се чује деčја граја, као и она која је од темеља до крова осигурана, гласио би сиже излагања Наде Глигорић, модератора изложбе, која је захвалила младим ауторима и њиховим родитељима на цртежима, сликама и литерарним радовима који су улепшали главни хол Компаније.



Зоран Раделић заслужан за „Хармонију“ боја, а деçји хор цркве Свете Петке из Борче за хармонију звука

ПОЕЗИЈА

ОСИГУРАНА КУЋА - СРЕЋНА КУЋА

Лица: отац, син (дечак)

Сцена: Тераса са цвећем, сто за којим седе отац и син, чује се цвркулт птица.

СИН: Зашто је, оче, кућа „круна“,
зашто о њој водимо рачуна?

Наша кућа велика није,
а ти тврдиш да вредности крије.
ОТАЦ: Нашу је кућу градио деда
па зато она дивно изгледа.

У њој сам прве кораке правео,
у њој сам породично гнездо свео,...

У њој си и ти трчао бос,
неспретно пао, разбио нос,...

Наша кућа успомене чува
и кад киша пада, и кад ветар дува.

СИН: Како, тата, кућу сачувати,
кад почне ветар јако дувати?

ОТАЦ: Решио сам чврсто,
пре неки дан,

нашу кућу да осигурам.

Осигураћу је од сваког стреса,
од поплаве, пожара, земљотреса,
од ситних лопова до крупних крађа,
града и ветра што је погађа.

СИН (усхићено, љубопитљиво):

Значи ли, тата,
да овог лета

и баба са нама по плажи шета?

Не мора више да чува кућу?

То исто важи ли и за пса Жућу?

А како ћемо осигурање платити?

Треба и за то новац издвојити!

ОТАЦ: Направио сам ја добар план:

један дан одмор ћемо скратити,

патике нећемо скупо платити,

купићемо половне књиге,

мама је лепа и без шминке,...

СИН: У праву си, оче, потпуно ти!

И с половним књигама

стећи ћу знање,

за нове патике даћу новца мање,

а ти ћеш уплатити осигурање.

Свима ће нам бити пуна плућа

јер осигурана кућа је срећна кућа.

Из твојих речи стекао сам поуку:

-Кућу ћу стећи радом и знањем

а сигурност осигурањем!

Андрија Станојевић, 12 година,
син Милосава Станојевића запосленог у ГФО Ваљево

ОСИГУРАНА КУЋА - СРЕЋНА КУЋА

Јутро је најлепши део дана, сунце излази, природа се буди и све као да се поново рађа. Кроз белу гору шири се бледо, нежно сунце, ливаде под његовим сјајем цакле се као да су прекривене штрасом. Ветар једва видљиво лелуја суве гране старог багрема, а танке нити траве боре се са тежином влажног снега. У даљини небо и земља се спајају у савршену целину. Кроз маглу се једва назиру обриси мале дрвене кућице. Осети се њена топлота. Кроз прозор се види поток прекривен ледом и густе борове шуме које се пружају дуж снежног прекривача. Све је мирно. Тишину на кратко прекида пуцкетање дрвета из камина обасјаног јарко црвеним пламеном, и једва чујни црвкнут птица које су под кровом свиле своје породично гнездо. Кућа мирише на хрстовину и суво пољско цвеће. У ритму тихе музике са радија, плешу и разигране пахуљице. Трагови у снегу полако нестају. Изгледа да белом пространству нема краја. Не трепћући гледам то и схватам да мој дом није само мала дрвена кућица већ и та ливада, гора, шума, тај поток, небо... То чаробно место где се осећам срећно, сигурно, заштићено и слободно.

Милица Аћимовић,
ученица првог разреда гимназије, „Јан Колар“ у Бачком Петровцу,
ћерка Софије Аћимовић запослене у ГФО Нови Сад

Стручни жири Удружења уметника „Дунав АРС“ прогласио је и најбоље децје радове. Међу сликарима узраста до шест година прву награду добила је Тајана Димитријевић, а другу награду поделили су Новак и Наталија Николић. У категорији аутора од седам до 10 година награђени су Елена Урдов, која је добила прву награду, Ђорђе Михајловић (друга награда) и Лара Ћосић (трећа награда). Признања за уметнике узраста од 11 до 17 година отишла су у руке Ане Рвовић (прва награда), Алексе и Светлане Ротаров (друга награда) и Милана Павловића и Ведране Митровић, који су освојили трећу награду. Добитници посебних похвалница у категорији од 11 до 17 година су Ана Станојевић, Владана и Алекса Димитријевић, Александар Станковић и Теодора Михајловић. Похвалнице за ауторе узраста од седам до 10 година припале су Камелији Угарковић, Маји Станисављев и Виктору Радичевићу, и за литерарни и за ликовни рад. На конкурс су се пријавили и млади

литерарни таленти: Ива Стевановић из Ниша, Андријана Станојевић из Ваљева и Милица Аћимовић из Бачког Петровца чије радове објављујемо.

Мајско расположење поправила је „Хармонија“, изложба нашег талентованог колеге Зорана Раделића. Трећа самостална Раделићева изложба бројала је 29 радова различитих мотива.

Почетак јуна је традиционално резервисан за колективну изложбу радова чланова „Дунава АРС“, која се одржава поводом 31. маја, Дана Компаније „Дунав осигурање“, а поставка је била изложена све до 26. јуна, када ју је заменила изложба „На помолу“ Драженке Даде Чајић, члана УЛУПУДС-а.

Вредни чланови „Дунава АРС“, као и сви добри домаћини, стигли су и да прославе Петровдан, крсну славу Удружења, коју сваког 12. јула обележавају резањем славског колача у Саборној цркви у Београду.

Зорана Николић Јолдић



Малишани су били „задужени“ да измаштају осигурану кућу

IN MEMORIAM

ПРЕДРАГ БАТА МИЛОШЕВИЋ

(1936–2014)

„Дунав осигурање“ има своју историју сећања на људе који су карактером, навикама и шармом оставили трага у неписаним аналима кадрова ове фирме. Лист *Осигурање* овога пута жели да се у лепом сећању опрости од некадашњег главног уредника Предрага Бате Милошевића, дипломираног филолога за општу књижевност, искусног новинара и публицисте, оснивача удружења за неговање српских традиционалних вредности и витешких вештина СВИБОР. Човек разноврсних интересовања, живог и проницљивог духа и духовите природе, провео је деценију у нашем колективу у периоду од 1978. до 1988. године. Оставио је трага како у развоју листа *Осигурање* тако и у сећању колега у редакцији Одељења за информисање, које је Бата увек подржавао да не одступају од стандарда професионалности у компанијском новинарству.



Предраг Бата Милошевић (у средини) на састанку Редакцијског одбора



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

У правог пријатеља можете да се поуздате...



Иако вам није увек пред очима,
пријатељ је ипак ту, спреман да га позовете.



**ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ**

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286
www.dunav.com

