

ОСИГУРАЊЕ

Лист Компаније „Дунав осигурање“

БР. 365/2016, GODINA XLIV - ISSN 1452-5755



● *Најповољнији програм за добровољни одлазак из Компаније (стр. 10)*

● *Комерцијализација спорта повлачи потребу за полисама (стр. 29)*



**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



www.dunav.com

ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ

САДРЖАЈ

Акценти

- 2 ИНОВАЦИЈЕ КАО НЕОПХОДАН УСЛОВ РАЗВОЈА ОСИГУРАЊА
- 7 УПРАВЉАЊЕ РИЗИЦИМА У ОСИГУРАЊУ И БАНКАРСТВУ

Актуелно

- 10 ПРОГРАМ НУДИ ПОВОЉНА РЕШЕЊА

Интервју

- 11 КВАЛИТЕТНА УСЛУГА ЈЕ ИМПЕРАТИВ УСПЕШНЕ ПРОДАЈЕ

Наша предузећа

- 15 „ДУНАВ АУТО“ – СИНЕРГИЈА ТЕХНИКЕ И ОСИГУРАЊА

Подршка пољопривреди

- 18 ОСИГУРАЊЕ КАО АГРОТЕХНИЧКА МЕРА
- 20 ИНВЕСТИЦИЈА У СИГУРНУ БУДУЋНОСТ

Летња понуда

- 22 АКЦИЈА ОСИГУРАЊА ВИКЕНДИЦА НА ЗЛАТИБОРУ

У фокусу - Животна осигурања

- 24 ПОЛИСА – НАЈБОЉИ ВИД ШТЕДЊЕ
- 24 НАШЕ БЕБЕ – НАЈСЛАБИ КОРИСНИЦИ ПОЛИСА
- 26 ОДГОВОРАН ПОСЛОДАВАЦ, ОСИГУРАНИ ЗАПОСЛЕНИ
- 28 ЗАИНТЕРЕСОВАНИ ЗА ПОЛИСУ ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА НАШЕ КОМПАНИЈЕ

Осигурање у свету спорта

- 29 КОМЕРЦИЈАЛИЗАЦИЈА СПОРТА ПОВЛАЧИ ПОТРЕБУ ЗА ПОЛИСАМА

Подршка Компаније

- 33 ЕКСКЛУЗИВНИ ОСИГУРАВАЧ „ЕГЗИТА“
- 33 ПОДРШКА БИЗНИС ФОРУМУ ЈУГА СРБИЈЕ

Људи и догађаји

- 34 МЕСЕЦ ДАНА ДАЛЕКО ОД ПЛАЖЕ

Клуб планинара

- 37 НЕСВАКИДАШЊИ ПОДВИГ „ДУНАВСКИХ“ ПЛАНИНАРА

Дунав АРС

- 40 УМЕТНОСТ УВЕК НАЂЕ ПУТ И НАЧИН ДА СЕ ИСКАЖЕ
- 42 ПЕТРОВДАН ОКУПИО УМЕТНИКЕ
- 43 ДОБРО ДОШЛИ У БАЈКУ

Одмор и забава

- 44 УКРШТЕНЕ РЕЧИ

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 стр

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 Мирко Петровић, др Јован Ђирић, др Зоран Радовић, проф. др Јелена
Кочовић, др Слободан Самарџић, мр Василије Домазет, др Драгица Јанковић

Главни и одговорни уредник: Љиљана Лазаревић Давидовић

Новинари: Зорана Николић Јолдић, мр Милош Петровић

Лектура: Драшко Вуксановић

Фототрафије: Ненад Петровић, Коста Пјанић, Танјут

Секретар Редакције: Јулија Пејаковић

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

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

Тираж: 2500 примерака

РЕГИОН НА ОКУПУ – ПОЧЕТКОМ ЈУНА ОДРЖАН 27. СОРС У САРАЈЕВУ

ИНОВАЦИЈЕ КАО НЕОПХОДАН УСЛОВ РАЗВОЈА ОСИГУРАЊА

- Нове технологије у наредних пет година промениће осигуравајућу делатност
- Мр Мирко Петровић, председник Извршног одбора Компаније „Дунав осигурање“ представио стање на српском тржишту осигурања

Двадесет седми Сусрет осигураваача и реосигураваача одржан је и ове године у Сарајеву од 8. до 10. јуна. Конференцији је присуствовало 170 учесника, представника регионалних осигуравајућих кућа, али и представника осигураваача и реосигураваача из других европских држава.

Овакву бројност и поновно окупљање осигураваача **др Раденко Пурић**, председник Скупштине Удружења осигураваача Црне Горе и члан УО СорСа, објаснио је не само жељом да се чују добра предавања већ и настојањем да се створе нова и одрже стара познанства.

Главна тема овогодишње конференције била је „Иновације као основна претпоставка развоја тржишта осигурања и реосигурања“ с подтемама „Иновације у развоју постојећих и нових

услуга осигурања“, „Управљање и дистрибуција осигуравајућих услуга у контексту примјене иновација“, „Иновације у примени права, односно правне регулативе у осигурању“. Одржана су и два округла стола на теме „Услови осигурања од аутомобилске одговорности и „Реосигурање професионалних одговорности“.

Иновације диктирају трендове

Да ће иновације у осигурању бити кључ будућег пословања, окупљенима је потврдио **Дамир Зорић** из „Еурохерц осигурања“ и члан УО СорСа. Он је изнео податак да је анкета спроведена међу осигураваачима показала да 65 посто њих дели



Др Раденко Пурић,
проф. др Борис Маровић
и Златан Филиповић

уверење да ће нове технологије у наредних пет година променити осигуравајућу делатност, док су чак 92 процента испитаника изнела мишљење да су иновације услов односа с клијентима. Зорић је указао и на то како су кроз историју осигурања иновације биле заслужне за настанак нових врста осигурања, указујући да је иновативним променама склоно и данашње тржиште. Навео је пример да се рат ценама у ауто-осигурању може добити само на каску, и као следећу иновацију поменуо брзу штета у ауто-осигурањима, као и телематрију.

Тадеј Чороли из Заваровалнице „Триглав“ скренуо је окупљенима пажњу на велико интересовање осигураваача за *Internet of Things start-up*. Технологија доноси промене, казао је он, а пред осигураваачима су важни изазови, право да возимо, *sharing economy* и технологија. Чороли је говорио и о променама које се дешавају у осигурању од ауто-одговорности, где премија пада због либерализације тржишта и мањег износа штета. Скренуо је пажњу да се премија у Хрватској држала до либерализације, али да је у претходне две године изгубљено 120 милиона евра премије те да је она наставила да пада. У Србији је, како је казао, друга тенденција, држава је ту морала да интервенише у супротном смеру јер је цена премије била прениска.

На СорСу је говорила и **проф. др Јасна Пак** са Универзитета „Сингидунум“ у Београду, и то о правној регулативи у осигурању. Осврнула се том приликом на природне катастрофе, допунски пензијски систем и осигурања од одговорности од еколошких инцидената, те на проблематику заштите података. Јасна Пак изразила је жаљење што у санирању недавних поплава у региону осигурања готово нису учествовала, и упозорила да због актуелности и ширег друштвеног значаја осигуравајућа делатност већу пажњу мора да посвети природним катастрофама. На тему загађења животне средине, подсетила је да полисе у већини развијених земаља пружају накнаду конвенционалних штета у оквиру општег осигурања од грађанске одговорности из делатности, али и накнаду еколошких штета преко осигуравајућих пулова и на бази посебних јединствених услова. Професорка Пак поставила је питање да ли је потребно да се покриће штета које нису покривене осигурањем обезбеди из посебног фонда за заштиту животне средине, да ли је потребно да се законски ограничи одговорност за штете настале загађењем животне средине и како обезбедити ширу сарадњу осигураваача ради расподеле

ризика, те како осигурати сарадњу осигураваача и државе у тој делатности. Што се тиче заштите личних података, др Јасна Пак је при ставу да приликом преузимања података од будућих осигураника осигуравајућа друштва морају да поштују начела пропорционалности и релевантности, затим и да посебним актима пословне политике осигурају поштовање правила о заштити личних података осигураника која се примењују у оквиру система интерних контрола, као и да ваља утврдити посебне процедуре приликом прикупљања информација, њиховог управљања и обраде.

Српско тржиште у светлу прилагођавања новом закону

Првога дана овогодишњег СорСа одржана је конференција за новинаре на којој су представници осигуравајућих друштава чланица удружења СорСа предочили стања на својим тржиштима осигурања, док су истовремено у великој конференцијској дворани хотела „Бристол“ представници удружења осигуравајућих друштава из земаља региона представили статистику и показатеље пословања са својих тржишта.



Мр Мирко Петровић:
претходну годину
обележило
прилагођавање новом
закону о осигурању

Стање на српском тржишту окупљеним новинарима на прес-конференцији изнео је **мр Мирко Петровић**, председник Извршног одбора Компаније „Дунав осигурање“, који је истакао да је претходну годину у Србији обележило прилагођавање новом закону о осигурању. Тај закон је, према Петровићевим речима, у фокус ставио клијенте, то јест осигуранике и њихову заштиту у погледу информација, услова осигурања и свих права која имају. С тим у вези уведене су, како је рекао, ригорозне процедуре у погледу предуговорног обавештавања клијената о свим детаљима услуга о којима морају да буду упознати пре него што дође до саме понуде.

– Народна банка Србије, као регулатор, поштрила је критеријуме који се односе на клијенте, њихова права и обавезе, и мислим да је то значајан помак у овој делатности – казао је мр Мирко Петровић. Он се такође нада да ће примена Солвентности II довести до озбиљних промена на српском тржишту осигурања. О броју осигуравајућих друштава која послују у Србији изнео је податак да их је у 2015. било двадесет и четири, од чега двадесет за осигурање и четири за реосигурање. У претходној години у Србији је постигнут раст премије неживотних и животних осигурања, што се види из података Народне банке Србије, док је укупна премија осигурања у 2015. години премашила износ од осамдесет милијарди динара – и достигла суму од око 670 милиона евра, бележећи раст од шеснаест посто у односу на 2014. годину. Иако је удео животних осигурања повећан, српско тржиште је и даље доминантно, у зависности од кретања у сегменту осигурања од ауто-одго-

ворности, које у укупној премији учествује са 35,6 процената.

– Изазови на тржишту осигурања Републике Србије односе се на дампинг и нелојалну конкуренцију – казао је мр Мирко Петровић у свом обраћању новинарима.

Много осигураваача на малом простору

Златан Филиповић, директор „Босне ре“, похвалио се да је у БиХ у 2015. години постигнут раст тржишта од шест одсто, док је у прва четири месеца ове године најављен раст од четири процента.

– Полако растемо и сада је премија приближна нивоу који смо имали осамдесетих година прошлог века – објавио је Филиповић тај значајни помак на тржишту БиХ и казао да ће на том тржишту од јула пословати двадесет и шест друштава, будући да је најављено оснивање још два, а то даје просечну премију од 22,9 милиона КМ по друштву. Филиповић је поставио кључно питање да ли је могуће да осигуравајуће друштво с таквом просечном премијом може да опстане на дуже стазе. Толики број друштава на тржишту изазваће велику борбу и оштру конкуренцију, а и питање је колико ће друштва притом бити заиста квалитетна. У погледу новина на пољу законске регулативе, Филиповић је обавестио окупљене да је у БиХ усвојен нови закон о обавезним осигурањима у саобраћају РС, а да је Закон о осигурању ФБиХ у процесу усвајања, као и Закон о изменама и допунама



Др Драгица Јанковић,
Радица Рубежић и
Ана Ћетковић из
„Дунав осигурања“ на
овогодишњем СорСу

Закона о осигурању од одговорности за моторна возила и остале одредбе о обавезном осигурању од одговорности у ФБиХ.

У Црној Гори стабилно

Матјаж Божић из „Ловћен осигурања“ окарактерисао је тржиште у Црној Гори као стабилно. Ту, како је казао, на малом тржишту послује 11 осигуравајућих друштава, укупна премија износи 77 милиона евра, уз забележен тржишни раст од око шест посто. Најавио је и да у Црној Гори од 1. августа 2017. на снагу ступа либерализација режима ауто-одговорности, те како је СорС идеална прилика за разговор о искуствима других земаља. Узгред, на тржишту осигурања Црне Горе претходне године није било значајнијих промена, тако да и даље постоји доминација неживотних осигурања, с јаким тржишним уделом осигурања од ауто-одговорности, који износи чак 42,7 посто.

Искуства са југа и севера региона

У Македонији је прошле године остварен раст тржишта осигурања од 8,5 посто, што је настављено и у првом тромесечју ове године, уз стопу од 5,3 процента, казао је **Владимир Тошевски**, директор „Осигурателне полисе“ из Скопља. Сазнали смо и да се од почетка ове године македонско тржиште осигурања од ауто-одговорности регулише но-

вим законским решењима. На том тржишту сада послује петнаест осигуравача, од којих једанаест обавља послове неживотног осигурања с уделом од 89 посто, док четири осигуравача који се баве животним осигурањем имају удео од 11 посто у укупном тржишту осигурања Македоније. Укупна премија остварена у протеклој години износила је 134,6 милиона евра, од чега 116,7 милиона отпада на неживотна осигурања и бележи раст од 6,3 одсто. На животна осигурања иде 17,7 милиона евра, уз забележен раст од 22,9 посто. Премијски раст у 2015. години био је највећи у последње три године у Македонији.

Чланица Европске уније, Словенија, може да се похвали зрелим тржиштем које прописује и другачије изазове, како је казао **Урош Иванц**, члан управе Заваровалнице „Триглав“. Словенија може да се похвали премијом од 1.000 евра по глави становника и последњих година направила је низ позитивних помака, што је утицало на смањење разлике у степену развоја словеначке економије у односу на просечан степен развоја у ЕУ. Тај утицај проширио се и на тржиште осигурања. У претходној години на снагу је ступио нов закон о осигурању, у којем је примењена директива Солвентност II. Према Иванчевој изјави, на том тржишту има простора за раст у сегменту пензијских и приватних здравствених осигурања, односно животних осигурања, уз напомену да су могући негативни ефекти, који би на делатност осигурања у идућем периоду могли да се покажу у паду каматних стопа.



Конференцији је присуствовало 170 учесника

Здравствено осигурање – перспектива и камен спотицања

Хрватска, због рецесије која је трајала од 2008. до 2014. године, није бележила раст премије осигурања, како је истакао **Томислав Маленица** из „Кроација осигурања“. Маленица је додао да је то тржиште први раст од 1,9 посто имало у 2015. години, док је у првом кварталу текуће године раст износио 0,2 посто, а примарни раст потиче из животних и здравствених осигурања. Што се тиче сектора неживотног осигурања, претходне године премија у тој области износила је 760,9 милиона евра, а најзначајнији пад је, према Маленичином излагању, погодио осигурање од ауто-одговорности, које је у 2014. години опало за 13,7 посто или за 43,7 милиона евра. Просечна премија ауто-осигурања у тој држави износи 993 куне, уз тенденцију даљег пада. Животна осигурања у укупној премији учествују са 33,63 посто и у 2015. години премија је забележила износ од 385,6 милиона евра. Томислав Маленица објаснио је да је до пада премије ауто-осигурања од 30 посто дошло по уласку Хрватске у Европску унију и услед либерализације тржишта. Његова су предвиђања да ће доћи до стабилизације стања. Такође, он очекује и да ће Директива Солвентност II довести до реструктурирања тржишта. У здравственом осигурању Маленица види нови простор за раст, уз статистички податак да је у последње три године премија здравственог осигурања порасла за 37,6 посто и сада има удео од 5,7 посто од укупне премије неживотних осигурања. Подаци за први квартал 2016. указују на то да 54,4 посто премије здравствених осигурања одлази на допунско здравствено осигурање, уз илустрацију да додатно здравствено осигурање расте по стопи од 5,8, а

допунско по стопи од 68 процената. С друге стране, Маленица је скренуо пажњу и на то да и поред снажног раста премије ове врсте осигурања она није равномерно распоређена према осигуравачима јер 90 посто премије држи Хрватски завод за здравствено осигурање. Указао је и на то да Завод и осигуравајућа друштва, премда спроводе исти облик осигурања, нису равноправни у тржишној утакмици. Ту равноправност он објашњава учешћем променом регулативе, правном несигурношћу, недостајањем концепције законодавца у погледу улоге осигуравајућих друштава, а све то омета улазак осигуравача у тај сегмент система здравствене заштите. Маленица је овде критиковао ХЗЗО како на тржишту има двоструку улогу и појављује се као предузетник – такмац на тржишту здравственог осигурања – и као регулатор. Тим поводом рекао је да се очекује активнија улога Агенције за заштиту тржишног такмичења и Ханфе у увођењу равноправности и правне усаглашености у систем здравственог осигурања. Како је током одржавања СорСа у свом излагању казао и **Хрвоје Пауковић**, први човек Хрватског уреда за осигурање, прилика за то је најављена реформа здравственог система. На истом трагу, Хрватски уред за осигурање покренуо је поступак за оцену уставне усаглашености појединих одредаба Закона о добровољном здравственом осигурању. Поступак је покренут на Уставном суду Републике Хрватске, а инициран је и поступак код Комисије за заштиту конкуренције.

Овогодишњи сусрет осигуравача и реосигуравача из региона протекао је у динамичној размени искустава струке, а како је казао **Андреј Слапар**, председник Заваровалнице „Триглав“, „Доћи на СорС значи улагати у будућност“.

Зорана Николић Јолдић

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ У БУЏЕТ УПЛАТИЛО 167 МИЛИОНА ДИНАРА

„Дунав осигурање“ почетком јула исплатило је дивиденду акционарима, по основу добити утврђене у годишњим финансијским извештајима Компаније за 2015. годину. Одлуку о расподели добити за 2015. путем исплате дивиденде у бруто висини од 370,3 милиона динара донела је Скупштина акционара наше компаније.

Право на дивиденду имају акционари који су на дан 17. априла 2016. године били уписани у Централни регистар као законити имаоци акција Компаније. Републици Србији, као највећем појединачном акционару, дивиденда је уплаћена на рачун буџета у износу од 167,7 милиона динара, док је осталим акционарима дивиденда уплаћена преко Централног регистра.

Ј. С. С.

ОДРЖАН ЧЕТРНАЕСТИ МЕЂУНАРОДНИ СИМПОЗИЈУМ ИЗ ОСИГУРАЊА

УПРАВЉАЊЕ РИЗИЦИМА У ОСИГУРАЊУ И БАНКАРСТВУ

АКЦЕНТИ

- Др Драгица Јанковић, члан Извршног одбора Компаније „Дунав осигурање“ изложила је реферат на тему управљања трошковима спровођења осигурања
- Компанија „Дунав осигурање“ била је генерални спонзор Симпозијума

Четрнаести по реду Међународни симпозијум из осигурања у организацији Удружења актуара Србије и Економског факултета из Београда одржан је од 19. до 22. маја у хотелу „Мона“ на Златибору. Још од 2002. године, овај традиционални међународни симпозијум представља својеврсно место сусрета, размене идеја, ставова и искустава реномираних регионалних, али и глобалних експерата из области осигурања и актуарске науке и праксе. Као и свих претходних година, својеврстан допринос успеху Симпозијума и ове године дали су представници Народне банке Србије, осигуравајућих друштава, удружења осигуравача, агенција за надзор осигурања, факултета и института. Компанија „Дунав осигурање“ подржала је овај научно-стручни скуп у улози генералног спонзора.

Тема овогодишњег симпозијума била је „Управљање ризицима у осигурању и банкарству“. Знатно измењен макроекономски амбијент у последњој деценији повећао је број и комплексност ризика с којима се суочавају привредни субјекти. Идентификација ризика, мерење и адекватно управљање њима постају императив за успешно пословање осигуравајућих кућа и банака, али и за стабилност целокупног финансијског система земље. Глобална финансијска криза показала је да ни високоразвијене земље нису имуне на бројне ризике што су угрозили све сегменте њихових финансијских система. Значајне последице претрпео је банкарски сектор, а последи-

це нису заобиле ни сектор осигурања. У више од 25 излагања врхунских стручњака из земље и иностранства, на Симпозијуму, који су учесници оценили највишим оценама, расветљени су најактуелнији изазови и тенденције у области управљања ризицима у осигурању и банкарству.

У оквиру савремених регулаторних оквира, солвентност осигуравајућих друштава и банака одмерава се с обзиром на ризике који угрожавају њихово пословање. Пленарно излагање **др Јелене Кочовић**, редовног професора на Економском факултету Универзитета у Београду, управо је било посвећено компаративној анализи концепата Солвентност II и Базел III, са аспекта третмана ризика у њима. У функцији критеријума поређења коришћени су: квалитет капитала, приступ обрачуна капиталних захтева, обухваћене категорије ризика и начин њиховог мерења. Истакнуто је да, услед различите сврхе и начина функционисања,



Радно председништво на Симпозијуму актуара на Златибору

Стручњаци из Компаније „Дунав осигурање“ са великим интересовањем пратили су излагања на Симпозијуму



банке и осигуравајуће кућа нису у једнакој мери изложене истим ризицима, што су препознали и регулатори. Ипак, у концепту Солвентност II детаљније је разрађена методологија мерења ризика, што доприноси њиховој тачнијој и обухватнијој оцени и управљању њима. Искуства у мерењу ризика у сектору осигурања управо би могла бити искоришћена у сврхе унапређења концепта Базел III у банкарском сектору.

Проф. др Мартин Балер (*Martin Balleer*), са Георг Аугуст Универзитета у Гетингему, који је и предавач на Европској актуарској академији (*European Actuarial Academy – EAA*), представио је новине које концепт Солвентност II доноси у домену процеса управљања ризицима с којима се суочавају осигуравајуће куће. Нарочито је потенцирана улога стрес-тестова у процени адекватности капитала осигураваача, а размотрени су и резултати њихове примене на немачком тржишту осигурања. У оквиру излагања **др Јанеза Комеља**, представника Позаваровалнице „Сава“ из Љубљане, приказани су регулаторни оквир, организација и ограничења процеса управљања ризицима на словеначком тржишту осигурања. Указано је на бројне активности које су спроведене током вишегодишњег периода припрема за почетак примене концепта Солвентност II, као и на питања која отвара недовољна усаглашеност тог концепта с међународним стандардима финансијског извештавања.

Актуелне тенденције у погледу управљања ризицима у финансијском систему Босне и Херцеговине анализиране су у излагању **проф. др Жељка Шаина и др Јасмине Селимовић** са Економског факултета у Сарајеву. Референти су идентификовали кредитни ризик (лоши кредити и кредити с девизном клаузулом), ризик концентрације и ри-

зик ликвидности као најзначајније ризике у банкарском сектору. С друге стране, уочена је знатна изложеност осигуравајућих кућа комерцијалним банкама. Стога је упозорено да материјализација ризика који су препознати у сектору банкарства може изазвати знатне губитке и за делатност осигурања. Искуства у погледу управљања ризицима у сектору финансијских услуга Црне Горе пренели су **проф. др Владимир Кашћелан и др Милијана Нововић** са Економског факултета у Подгорици. Препоручена је примена свеобухватног, холистичког приступа управљању ризицима у финансијским институцијама по тзв. *Enterprise Risk Management – ERM* моделу.

Предмет излагања **проф. др Ђорђа Ђукића** са Економског факултета у Београду била су кретања на светском девизном тржишту и њихове могуће последице по српски динар и по ниво јавног дуга у Србији. Предвиђено је да би наставак пада каматних стопа у еврозони могао имати значајне позитивне ефекте на домаћу економију у 2016. и 2017. години, и то услед смањења трошкова нових задуживања државе и смањења каматних стопа на банкарске кредите. Политика курса динара, с друге стране, у функцији је заштите дужника од таласа банкротстава, а последица је избора погрешног режима девизног курса пре избијања глобалне финансијске кризе. **Др Милош Божовић** са Економског факултета у Београду представио је резултате емпиријске анализе системског ризика међубанкарске мреже на примеру Србије. Истакнуто је да би, у склопу мера надзора финансијске стабилности и праћења системског ризика, регулатори финансијских институција требало да се усредсреде на мрежне ефекте. Важно је идентификовати оне институције које су „сувише повезане“ наспрот онима које су „сувише велике

да пропадну", будући да велике институције нису нужно системски значајне.

Излагање **др Драгице Јанковић** из Компаније „Дунав осигурање“ и **Михаила Пауновића**, мастера економије, било је посвећено управљању трошковима спровођења осигурања. Дугорочно посматрано, пораст трошкова смањује солвентност друштва за осигурање на два начина: смањењем могућности покрића техничких резерви и губитком који доводи до смањења капитала. У излагању су размотрени узроци вишка трошкова у односу на остварене изворе за њихово покриће, па су предложени могући начини решавања овог проблема, који, евидентно, постоји на српском тржишту осигурања.

Поред пленарног дела Симпозијума, успешно је одржан и округли сто посвећен сопственој процени ризика и солвентности (енгл. *Own risk and solvency assessment* – ORSA), којем је председавао **Бранко Павловић**, председник Удружења актуара Србије. Имајући у виду новине у законској и подзаконској регулативи пословања осигуравајућих кућа у Србији, којима се, од краја 2015. године, уводи обавеза спровођења сопствене процене ризика и солвентности осигураваача, актуелност теме округлог стола привукла је велик број учесника и дискусаната. У излагањима и дискусијама учесника скупа анализирана је усклађеност домаћег регулаторног оквира с оквиrom пословања осигуравајућих друштава у

земљама чланицама Европске уније, размотрени су модели управљања ризицима у осигуравајућим кућама и приказана могућа форма и садржина ОРСА извештаја.

Међу закључцима Симпозијума истакнуто је да нови ризици, пре свега катастрофални, не могу да се мере помоћу традиционалних метода, већ захтевају примену савремених динамичких метода заснованих на стохастичкој анализи. Фокус у примени Солвентности II обично су капитални захтеви, што је недовољно, будући да капитал не може да покрије недостатке који настају услед лошег управљања ризицима. Због тога је наглашено да ће примена сопствене процене ризика и солвентности знатно допринети благовременој идентификацији и оцени ризика који угрожавају финансијски положај осигуравајућих кућа, као и подизању стандарда управљања тим ризицима. Такође је указано на веома ниску заступљеност осигурања од ризика природних катастрофа у Србији, због чега се последице њихове реализације највећим делом финансирају из државног буџета. На основу искустава других земаља, предложен је модел пула (re)осигурања од катастрофалних ризика, што су учинили акредитовани осигураваачи, уз учешће државе и увођење обавезности осигурања. Коначно, акценат је стављен на посебну улогу коју у читавом финансијском сектору имају актуари за управљање ризицима.

Др Марија Јововић

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ПРЕДСТАВЉЕНА СПЕЦИЈАЛНА ЕДИЦИЈА ФИНАНСИЈЕ ТОП 2015/2016.

„ДУНАВ“ СУВЕРЕНО НА ВРХУ

Највеће тржишно учешће по висини премије у 2015. години на српском тржишту остварила је Компанија „Дунав осигурање“, речено је на представљању специјалне едиције Финансије ТОП 2015/2016. у издању магазина Бизнис и финансије.

Извештаји о пословању субјеката у финансијском сектору, па и осигуравајућих друштава у 2015. години показују да је делатност осигурања, након вишегодишњег слабог раста, у 2015. готово достигла раст из преткризне 2007. године, речено је на конференцији за новинаре одржаној 21. јуна. Наиме, у претходној години остварен је раст укупне премије за више од 13 одсто, при чему је премија животног осигурања порасла чак за 17,5 посто, а премија неживотног премашила 12 процената.

Када се посматрају два веома битна индикатора развијености тржишта – учешће укупне премије у БДП Србије и учешће премије животног осигурања у укупној осигуравајућој премији, евидентно је да домаће тржиште још није достигло нарочито висок ниво. У 2015. укупна премија осигурања учествовала је у БДП Србије са око два одсто, што је готово истоветан показатељ још од 2005. године, док је учешће животног осигурања у укупној осигуравајућој премији износило 24 одсто, у односу на 23,1 одсто 2014. године, с тим што је те године европски просек досегао чак 59,1 одсто.

Свега 12 до 15 одсто грађана има неку полису осигурања. То указује да за свих 20 осигураваача на домаћем тржишту постоји довољно простора за раст, речено је на представљању едиције.

J. C. C.

ОДЛУКОМ НАДЗОРНОГ ОДБОРА ПОКРЕНУТ ПОСТУПАК ЗА УТВРЂИВАЊЕ ВИШКА ЗАПОСЛЕНИХ У КОМПАНИЈИ

ПРОГРАМ нуди

ПОВОЉНА РЕШЕЊА

- Поступак добровољног изјашњавања запослених да буду утврђени као вишак запослених за чијим је радом престала потреба отпочео 25. јула и трајаће до 9. септембра 2016. године

Иако су великим трудом и штедњом у претходне две године постигнути значајни резултати, у Компанији је евидентан вишак запослених, који и даље оптерећује пословне процесе.

Имајући у виду све оштрију конкуренцију на тржишту и све веће регулаторне захтеве који произилазе из имплементације концепта Солвентност 2, неопходно је решавање вишка запослених.

Надзорни одбор Компаније је на седници одржаној 18. јула 2016. године донео **Одлуку о покретању поступка за утврђивање вишка запослених у Компанији**, којом су прецизно дефинисани услови и процедура за подношење захтева запослених.

Захтев за престанак радног односа може поднети само запослени који је у радном односу у Компанији на неодређено време и подноси га искључиво на прописаном обрасцу, преко писарнице организационе јединице у којој ради. Рок за подношење захтева почео је да тече 25. јула и трајаће закључно са 9. септембром ове године. Захтеви који буду поднети после истека тог рока сматраће се неблаговременим и неће се узети у разматрање.

Да би се запослени укључио у Програм, мора имати безусловну сагласност свих руководилаца у организационој јединици у којој ради, као и надлежног члана Извршног одбора. Кључни предуслов је да процес и организација рада омогућавају прихватање његовог захтева, тј. да је заиста престала потреба за његовим радом у Компанији. Неће се уважити захтев запосленог ако му је до дана ступања на снагу Одлуке донето решење о престанку радног односа по било ком основу, ако је с њим закључен споразум о престанку радног односа, или ако у 2016. години испуњава услове за престанак радног односа по сили закона (65 година живота и најмање 15 година стажа у складу са чланом 175, став 1, тачка 2 Закона о раду). Неће се уважити захтев запосленог и у случају кад се против њега води поступак за утврђивање одговорности за повреду радне обавезе, радне дисциплине или накнаде штете, нити уколико води било какав правни поступак против Компаније, изузев ако до

истека рока за пријављивање, уз захтев, достави потврду о обустављању таквог поступка.

Запослени не може да оствари право на отпремнину за период за који му је већ исплаћена отпремнина код истог или другог послодавца.

Предлог програма решавања вишкова запослених доноси Извршни одбор, и заједно са списком запослених којима у складу с Одлуком престаје радни однос доставља га на мишљење Националној служби за запошљавање (НСЗ) и Синдикалној организацији Компаније „Дунав осигурање“. По добијању наведених мишљења, коначну одлуку о Предлогу програма доноси Надзорни одбор Компаније.

Запосленима чији захтеви буду одобрени, биће изражена решења о престанку радног односа у Компанији којима ће бити утврђен износ отпремнине и у складу с којим ће остварити права за случај незапослености сагласно одредбама Закона о пензијском и инвалидском осигурању, Закона о здравственом осигурању и Закона о запошљавању и осигурању за случај незапослености.

С престанком радног односа, запослени је дужан да регулише све своје обавезе према Компанији у складу са прописаним процедурама, као што су припрема послова, новчаних средстава, материјално-техничких и других средстава, опреме, докумената строге евиденције и свега другог чиме је задужен по основу обављања послова у Компанији. Такође, мора да регулише све доспеле а неизмирене обавезе по основу радног односа у Компанији, попут кредита, трошкова стручног усавршавања, обуке и других.

Пословодство Компаније очекује да ће погодности предвиђене овогодишњим програмом бити пресудне да већи број запослених пронађе интерес и пријави се за престанак радног односа по принципу добровољности. По окончању поступка на добровољној основи, биће покренут поступак решавања вишка запослених по сили закона.

Прве реакције након објављивања поменуте одлуке Надзорног одбора Компаније, већ указују на завидно интересовање запослених за укључивање у Програм.

ГОРАН МАЧКИЋ, ДИРЕКТОР ДИРЕКЦИЈЕ ЗА ПРОДАЈУ НЕЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА

КВАЛИТЕТНА УСЛУГА ЈЕ ИМПЕРАТИВ УСПЕШНЕ ПРОДАЈЕ

ИНТЕРВЈУ

► У наредном периоду треба развијати оне врсте осигурања које су намењене широком кругу корисника, као и различите видове осигурања од одговорности, а треба и иновирати постојеће услуге и услове, сматра директор Горан Мачкић

О томе зашто је продаја осигурања захтеван посао и како га успешно обављати у компанији која има велику продајну мрежу и тенденцију да и у овој години задржи лидерску позицију на српском тржишту неживотног осигурања, разговарали смо с првим човеком продаје неживотног осигурања у „Дунаву“ Гораном Мачкићем.

■ На питање шта Вас је квалификовало за место директора Дирекције за продају неживотних осигурања, како бисте, у најкраћим цртама, изложили своје богато радно искуство у Компанији и у делатности осигурања?

– У Компанији „Дунав осигурање“, Главној филијали осигурања Нови Сад, радим од јула 2000. године. Дошао сам из Српске народне лутрије, где сам био координатор продаје. Та функција врло је слична функцији директора продаје у Компанији, будући да су планови и извршења били на недељном нивоу. Прво радно место у Компанији било је место преузимања ризика. Обављао сам директну продају и за кратко време, захваљујући упорности и личним контактима, направио завидан лични портфељ. Није било лако, али у овом послу су од непроцењивог значаја две ствари: упорност и план рада. Од 2003. године прелазим на позицију директора Сектора осигурања у истој главној филијали. У то време, на нивоу филијале били су обједињени послови продаје осигурања и послови процене и накнаде штета. Новосадском главном филијалом почињем да руководим 2008. године, а од фебруара 2012. добијам задужење да поред тих послова обављам и послове директора Региона „Север“. Од јуна 2012. до маја 2016. године био сам и члан Надзорног одбора Компа-

није. Процес напредовања у Компанији корак по корак омогућио ми је да апсолутно упознам све аспекте рада у свим организационим деловима „Дунав осигурања“. Дирекцију за продају неживотних осигурања водим од јуна ове године.

■ Налазите се на једној од најодговорнијих позиција у „Дунаву“. Резултате продаје једноставно је измерити, учинак Дирекције потпуно је транспарентан, а људи у продаји стално стоје пред захтевом за проширење портфеља. На који се начин спроводи стратегија продаје и да ли ју је лако ускладити са стратегијом Компаније? Како се носите с тим притиском?

– Продаја је основна делатност Компаније и сви ми запослени у Компанији зависимо од рада и резултата продаје. Стратегија Компаније и стратегија и циљеви продаје апсолутно су у једном чврстом кохезионом односу. Компанија, па самим тим и продаја, тежи да задржи лидерску позицију на тржишту осигурања у Републици Србији, да задржи проценат тржишног учешћа, из године у годину морамо да остварујемо раст премије осигурања и повећавамо профитабилност, да акционарима и држави омогућимо да добије новчани прилив од остварене добити. Уз све то, наши клијенти морају апсолутно бити задовољни услугом коју им пружамо, мора се задржати поверење које они имају у „Дунав осигурање“. Такође, притисак је велик јер се наша реализација прати из дана у дан. Ако нешто пропустите или изгубите, то не можете вратити у кратком временском распону, већ морате чекати обнову осигурања, што се дешава најчешће тек за годину дана. Такође, изузетно је велик и притисак

конкуренције. То су претежно филијале иностраних осигуравајућих кућа које се, у настојању да повећају обим осигурања и профит, фокусирају на наше добре осигуранике с позитивним техничким резултатом.

■ **Познајете добро проблематику сваке филијале осигурања, па нам реците да ли су планови фактурисане и наплаћене премије који су за ову годину стављени пред продавца реални и у складу с привредним и економским околностима у земљи. С друге стране, пружа ли се продаји добра подршка и да ли су продавци мотивисани да задрже Компанију на лидерској позицији и донесу јој профит? Да ли би користило да се скрате неке пословне процедуре те да се продавцима омогући да буду ефикаснији?**

– Планови фактурисане и наплаћене премије засновани су пре свега на тежњи за растом и очувањем позиције на тржишту. Реалност плана за сваку главну филијалу је посебна прича, јер постоје ГФО које имају добар удео на свом тржишту, али имате и оне које су у том сегменту далеко испод просека Компаније и реномеа који Компанија има. Настојаћемо да те филијале подстакнемо и да им помогнемо да побољшају свој тржишни удео, а филијалама које континуирано у дужем временском распону добро раде помогнемо да задрже ту добру тенденцију. Привредна активност у земљи је у порасту, тако да и ми морамо да пратимо раст који се бележи, отварање нових радних места и нових погона, пораст куповне моћи становништва и друге позитивне ефекте. Што се тиче продавца осигурања, они су кључ опстанка Компаније на тржишту. Ту пре свега мислим на развој и раст теренске мреже и агената осигурања. То је најтежи посао који се ради у Компанији, њихови резултати су и те како видљиви, и од тих резултата и месечних остварења хране своје породице, а свима нама који смо иза њих омогућавају да имамо редовна лична примања. Сматрам да варијабилан обрачун зарада и један вид провизијског система треба применити на што више запослених у Компанији, а не да се сакривамо иза агената осигурања и наших колега који раде у директној продаји. С друге стране, на најмању могућу меру морамо смањити број запослених с фиксном зарадом у продаји и у подршци продаји, те доћи до потребног процентуалног односа од 70 одсто запослених директно везаних за продају осигурања (продаја, штете и биро) и 30 одсто запослених у осталим службама у Компанији. Процедуре морамо поједноставити,

постојеће услуге побољшати и увести нове, као и канале продаје, нарочито оне што функционишу онлајн, путем интернета.

■ **Бавимо ли се ми у кући озбиљно продавцима и колико улажемо у њихову обуку? Слуша ли се довољно њихова реч?**

– Компанија води рачуна о својим продавцима. Обука је континуирана, а свака сугестија продавца прима се са уважавањем. Као и у сваком сегменту Компаније, тако и у продаји осигурања има и добрих и лоших примера. У том сегменту морамо спровести озбиљну селекцију, добрим продавцима треба омогућити још боље услове како повећањем провизијских стопа, разним стимулацијама, тако и иновирањем постојећих и креирањем нових, на тржишту конкурентних услуга. Продавац мора имати циљ да прода што више услуга, да са аспекта профитабилности буде успешан, али такође мора знати да ће му веће ангажовање донети и већи приход. Без задовољног и стимулисаног продавца, не може бити ни добре продаје. Теренски рад је тежак и продавац мора знати да се његов рад вреднује и цени. Ниједног тренутка не сме бити повода да продавци размишљају о томе да док они раде постоје колеге које својим радом не доприносе добробити Компаније, већ чекају плату у дебелом заклону.

■ **Колико је из Вашег искуства за функционисање продаје важна добра и колегијална атмосфера међу колегама на терену и у дирекцијама које им пружају подршку? Утиче ли то на продају?**

– Колегијална атмосфера је најбитнија у оваквим системима и у делатности којом се бавимо. Свакоме од нас треба подршка у остваривању постављених циљева. Без тимског рада, без спознаје свих запослених у Компанији о циљевима које морамо да остваримо, нема добрих резултата. Само јединствени, збијени и опредељени према постављеном циљу можемо остварити добре резултате. Ту нема места личним интересима. Од овог посла сви хранимо породице и морамо бити јединствени у томе да одвојимо од себе оне што не доприносе и не залажу се, морамо се ослободити „пријатељских односа“ и крилатице „Нећу да се замерам“. Свако од нас мора рећи свом колеги да мора да се залаже, јер ако то не будемо радили, мали део запослених који доприносе успеху Компаније засигурно ће повући у негативне резултате све остале који вредно раде. А у једном периоду већ смо имали ситуацију негативног тренда у по-

словању Компаније, из тога смо се извукли, али морамо бити свесни да су шансе за опоравак, ако дозволимо да се таква ситуација понови, врло мале. Тржиште је сурово и ако само мало попусти-те, бићете прегажени. Свако од запослених мора свакодневно водити рачуна о интересима Компа-није и само тако можемо напред.

■ Продајна мрежа се у кући развијала децени-јама, а да би добро функционисала, потребно је да се уз сталну трансформацију прате потребе постојећих и потенцијалних осигураника, што подразумева усавршавање старих и увођење нових канала продаје да би се постигла располо-живост осигуравајућих услуга у право време и на правом месту. Који су канали дистрибуције осигурања тренутно најзаступљенији? Да ли смо и у којој мери фокусирани на екстерне ка-нале продаје попут заступничких и посреднич-ких друштава? Које су предности екстерне продаје, и да ли је директна продаја превише доминантна у Србији?

– Већ сам говорио о продајној мрежи и њеној важности. Она у Ком-панији још није доведена на потребан ниво, и то је наш хитан задатак. Ту пре свега мислим на интерну теренску мрежу, као и на нове канале продаје које сам такође споменуо. Тренут-но имамо више канала продаје, а најзаступљенији су интерна и екстер-на продајна мрежа. Екстерна продајна мрежа и рад с њом омогућила нам је раст на пољу осигурања од ауто-од-говорности, али ово је најризичнији сегмент јер је ту притисак конкурен-ције огроман и тај део тржишта се брани свакога дана и свакога сата. Интерна продајна мрежа такође нам доноси знатан део премије, али она мора бити још боља и доносити још више, растерећујући притисак на структуру портфеља Компаније и повећавајући удео имовинских осигурања. На тај начин, структура портфеља ће бити уравнотеженија. Велики број малих, разуђених али ис-товремено и позитивних осигурања кључ је успеха. То супрe свега пожарна осигурања, пакети осигурања по-пут „чуваркуће“, који је тренутно у фокусу, затим путна осигурања, осигурања

усева и плодова. Што се тиче посредника и заступника, Компанија има потписане уговоре с већином тих субјеката на тржишту, и с њима свакодневно сарађујемо. У оквиру Дирекције имамо и сектор за продају неживотних осигурања, који се бави том сарадњом.

■ Какав смо успех ове године имали у при-бављању послова осигурања на јавним набав-кама? Излазимо ли на тендере с конкурентним понудама и како ту усклађујемо однос цене и квалитета?

– Јавне набавке су специфичан вид прибаве осигурања. Од ступања на снагу Закона о јавним набавкама 2002. године до данас овде је дошло до драматичних промена. Наиме, у почетку се као критеријум за вредновање понуђача могао поставити и његов финансијски капацитет, тр-жишно учешће, ажурност у решавању и исплати



Горан Мачкић

штета итд, док је сада готово у свим случајевима цена једини критеријум за оцену понуда. Тако се и при јавним набавкама услуга осигурања великих система који доносе велике ризика могу појавити и осигуравајуће куће које по капацитету, организацији, кадровском и стручном потенцијалу не могу да носе те ризике. Овде се види колико је наше тржите потпуно отворено и либерализовано јер у овим поступцима могу да учествују сви, а ако ми желимо да осигурамо неко предузеће у страном власништву, то нам није омогућено јер страна предузећа у осигурању прате осигуравајућа друштва са седиштем у својој матичној држави. Као домаћа и државна осигуравајућа кућа, немамо никакву предност на тржишту. Премија која се остварује у тим набавкама са аспекта укупног обима је велика, али нажалост, некад и нереално ниска, јер понуђачи у већини случајева, у настојању да добију посао, не воде рачуна о економској исплативости посла с конкретним осигураником. У таквој тржишној утакмици за сада стојимо добро, али је притисак велик и због тога нам је битно да путем интерне продаје на терену амортизујемо смањење цене у овим јавним набавкама. Компанија је и у овој области лидер на тржишту и већина јавних набавки која је расписана као крајњи резултат има потписивање уговора с Компанијом.

■ Да ли сте у Дирекцији задовољни услугама и пакетима неживотних осигурања који су у понуди? Продаја најбоље процењује њихов квалитет кроз призму пласмана на тржишту. Како пролазимо на сајмовима и продајним акцијама, те да ли сте задовољни учинком промотивних активности које прате продајни пласман?

– Услуге увек морају бити у фокусу нашег рада и сваки дан морају бити боље и иновативније. Само сталним осавремењавањем услуга, праћењем и прилагођавањем захтевима тржишта можемо остваривати добре резултате.

■ Српско тржиште неживотних осигурања и даље се већинским уделом базира на обавезним неживотним осигурањима. Види ли се ту неки курс промене? Како објаснити становништву и физичким лицима да су имовинска осигурања уштеда а не трошак? Наше филијале су стално на терену, спроводе се акције едукације становништва, а највише у сектору пољопривреде. Да ли је ту примећен неки помак?

– Наше тржиште је релативно ограничено већим бројем фактора, од којих је економска моћ један од најбитнијих. Такође, веома је важна и едукација становништва. Увек када се десе катастрофе отварамо расправу, припремамо ТВ емисије о нужности осигурања, али нажалост, као друштвена заједница, пре тога не радимо много. Треба објаснити да је, на пример, цена осигурања куће на годишњем нивоу једнака цени неколико паклица цигарета, да је издатак за осигурање усева уз субвенцију коју имају регистрована пољопривредна газдинства изузетно мали. Када питате обичног грађанина шта је осигурање, велика већина ће вам рећи да је то оно што плаћају приликом регистрације возила. Наше колеге које раде у продаји, као и колеге из накнаде штета, свакодневно спроводе један вид едукације становништва указујући на потребу закључивања осигурања. Помака има, али је он симболичан. Без системског решења које мора да потекне од државе, не може се очекивати већи успех. Примера ради, требало би јасно дефинисати да нема субвенција у пољопривреди уколико прималац субвенције не закључи полису осигурања, или прописати да свако домаћинство мора да има полису осигурања имовине јер држава неће више моћи сваке године да издваја велике износе новца за санирање штета од временских непогода.

■ Које врсте осигурања треба развијати за године пред нама? Да ли ће осигурања од одговорности из делатности постати све заступљенија? Шта је са осигурањима од финансијских губитака?

– Сматрам да у наредном периоду треба развијати оне врсте осигурања које су намењене широком кругу корисника, као и различите видове осигурања од одговорности, а треба и иновирати постојеће услуге и услове.

■ Верујете ли да ће рад Дирекције за продају неживотних осигурања пресудити да „Дунав“ и ове године буде водећа осигуравајућа кућа у Србији?

– Уверен сам да ће дирекција коју водим, за послени у тој дирекцији и сви запослени у продаји својим личним ангажовањем допринети стабилности Компаније и остваривању још бољих резултата.

**Зорана Николић Јолдић и
Љиљана Лазаревић Давидовић**

ИНТЕРВЈУ: ДР АНДРИЈА ВУЈИЧИЋ, ДИРЕКТОР „ДУНАВ АУТА“

„ДУНАВ АУТО“ - СИНЕРГИЈА ТЕХНИКЕ И ОСИГУРАЊА

- Снажно је уверење да је позиција „Дунав аута“ потпуно прихваћена у систему Компаније „Дунав осигурање“
- Компанија „Дунав осигурање“ готово је једино друштво за осигурање које је успело да одржи сопствену организацију за техничке прегледе.

Осигураници „Дунав осигурања“, водећег осигураваача на пољу ауто-одговорности у Србији, имају предност јер брзо и лако, на једном месту, могу да дођу до полисе и обаве технички преглед, добију добар савет о безбедној вожњи, а све те делатности обављају се у оквиру компанијског контролисаног друштва „Дунав ауто“. Добро смишљен концепт који нас чини примамљивим за тржиште и услужним за осигуранике треба одржати и у пракси, а како сада све то функционише, питамо др Андрију Вујичића, који од 2013. године управља „Дунав аутом“.

■ Од оснивања „Дунав аута“ до данас ово друштво прошло је кроз више развојних фаза. Да ли је концепт предузећа за пружање техничких услуга у осигурању моторних возила опстао на овом тржишту? Каква је тренутно позиција „Дунав аута“ у систему Компаније?

– Компанија „Дунав осигурање“ готово је једино друштво за осигурање које је успело да одржи сопствену организацију за техничке прегледе. Наглашавам, готово једино, јер су пословни аранжмани у систему АМС другачији, па и нису упоредиви. Наш конкурент „Бенерали осигурање“ одустао је од „Блутек аута“, који је формиран као пандан „Дунав ауту“. Концепт „Дунав аута“ и његова улога у систему Компаније идеално су замишљени, али су стварност и реализација често другачији, те је предузеће од оснивања пролазило кроз неколико фаза. Прва, развојна фаза од оснивања следи умерен раст, потом долази до експонен-

цијалног ширења пословања, рационализације, да би потом коначно уследила стабилна пословна активност. Снажно је уверење да је позиција и суштина „Дунав аута“ у систему Компаније сада потпуно прихваћена и да се не доводи у питање. То није увек било тако. Из тог разлога запослени у „Дунав ауту“ и ја лично опредељени смо за синергијски наступ на тржишту.

■ Андрија, о чему пре треба да води рачуна директор „Дунав аута“, да ли да настоји да буде добар продавац, вешт организатор, да испрати све новине у законодавству, у ауто-индустрији, к чему све треба усмерити пажњу у овом послу? Којим пословима се највише бавите у савладавању дневних активности и циљева?



Др Андрија Вујичић

– Идеално би било да се вешт продавац највише бави тржиштем и стратегијом пословања. Нажалост, ствари у пракси изгледају другачије. Највише се прате новине у законодавству. Овде је неопходно нагласити да је делатност техничког прегледа уређена подзаконским актом из 1984. године, а Закон о безбедности у саобраћају је из 2009. године. Ти акти нису усклађени, те су правни ризици у овом послу високо изражени с великом вероватноћом остварења. Осим тога, доста се времена троши на интерну администрацију, која је карактеристична за велике системе какав је Компанија.

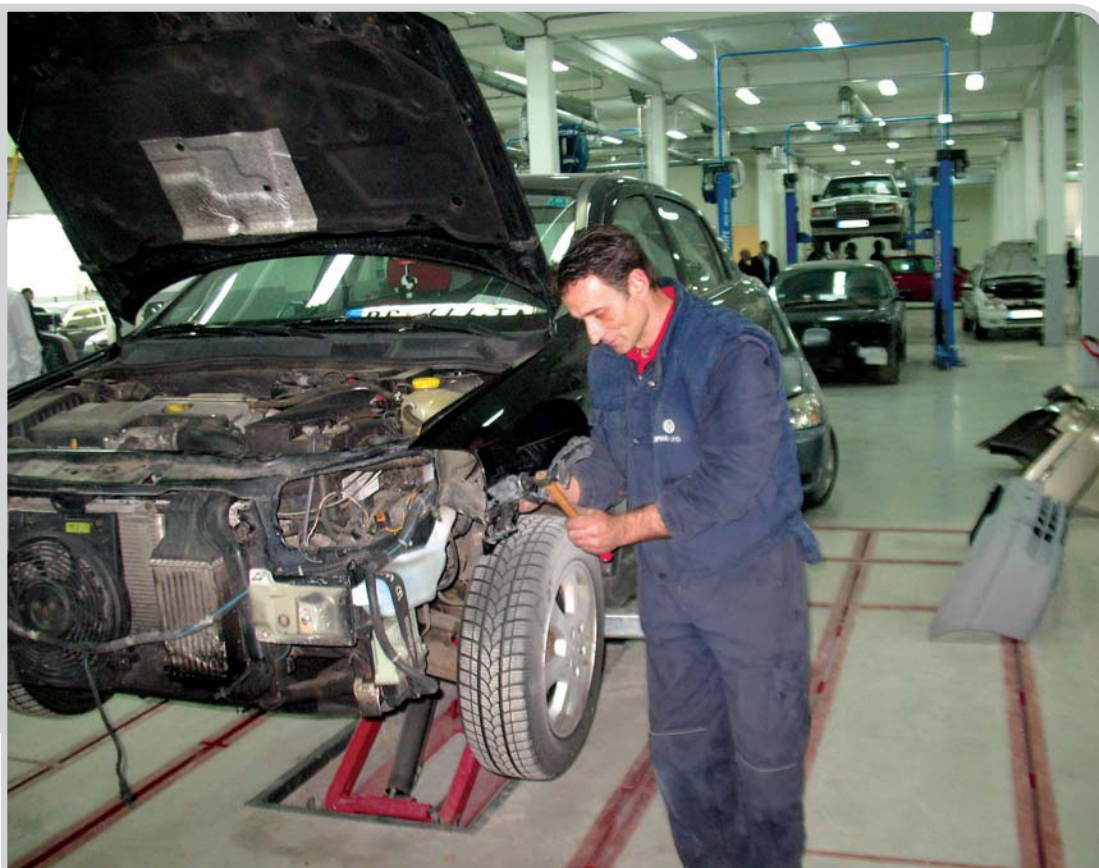
■ **Стално смо напрегнути плановима и постицањем добрих резултата. Већ више од пола пословне и календарске године је за нама, па нас занима да ли ће запослени у „Дунав ауто“ моћи мало да се опусте током лета. Како сте пословали од јануара наовамо?**

– За првих шест месеци, а према првим пројекцијама, остварен је позитиван пословни резултат од 19 милиона динара. То је вишеструко изнад плана и уз приходе који су омогућили Компанији уштеде у висини од 30 посто за сада смо задовољ-

ни резултатима. Ипак, изазови регулативе која ограничава простор за сарадњу Компаније и „Дунав ауто“ најављују нам неизвесност у другом полугодишту 2016. и првом 2017. године, коју ћемо се трудити да савладамо.

■ **Прикажите нам у најкраћим цртама организациону структуру „Дунав ауто“, да ли је скоро било неких измена на том пољу и одговара ли тренутној динамици и обиму посла?**

– Од 2013. године „Дунав ауто“ је имао три велике промене организационе структуре. У свакој промени број руководиоца је смањен. Управа је организована у три службе – тј. три руководиоца и један законски заступник. Практично, сада имамо једног руководиоца на сто запослених. Некада је то било другачије. Постојали су сектори, директори сектора, службе, менаџери. Осим тога, окончана је интензивна рационализација, те је Друштво напустило око 200 запослених. И поред смањења броја запослених, обим пословних активности је остао исти, а приход по запосленом повећан. Можда се отишло и у другу крајност, те је сада број извршилаца реално мањи за десет посто од оптималног, али тржишна кретања која



Савремено опремљени
„Дунав центри“ на
услугу клијентима

утичу на приходе, једноставно, не дозвољавају нова кадровска улагања.

■ **Технички центри и сервиси „Дунав аута“ раде широм земље. Можете ли нам потврдити да су услуге које пружамо заиста квалитетне и јесу ли нам цене конкурентне? Шта се сем услуга техничког прегледа и регистрације може добити у „Дунав ауто“?**

– Што се тиче услуга, ту бих пре свега издвојио технички преглед. Иако је то данас подређено продаји полиса, „Дунав ауто“ је доследан у настојању да ту услугу пружа по законским стандардима и правилима међународне струке. Сва возила се детаљно прегледају и фотографишу. Власнику указујемо на све недостатке. То је у његовом интересу, у интересу његових сапутника и осталих учесника у саобраћају. На крају, то је и у интересу осигурања. Осигурати возило које није прегледано чин је који се коси с нашом политиком пословања. Цене су апсолутно конкурентне. Одговорно можемо тврдити да је регистрације возила уз наше услуге повољније него било где друго. Осим тога, осигураници или клијенти добијају и додатна покрића у виду картице за шлеповање, добре услове за случај ауто-незгоде и зелени картон, што је такође повољније него код других кућа. Поред услуга техничког прегледа и регистрације, ту су вулканизерске услуге, замена ауто-стакала, сервисирање возила. Однедавно пружамо и услуге изнајмљивања моторних возила.

■ **Да ли се осигураници којима треба накнадити штету по полиси каско осигурања моторног возила често опредељују да им се, уместо новчане накнаде, оштећена стакла замене у вашем сервису? Каква је сарадња између центара за накнаду штета и „Дунав аута“?**

– Осигураници углавном верују сугестијама наших колега из штета и често се одлучују да оштећена стакла на возилима замене код нас. Сарадња с колегама из ЦНШ је одлична.

■ **Организујете ли повремено неке акције које доприносе повећању свести становништва о безбедности у саобраћају?**

– „Дунав ауто“ је једина организација из Србије која је чланица Међународног комитета за техничке прегледе СІТА. Наше чланство и уверење обавезују нас да учествујемо у свим активностима чији је циљ унапређење безбедности саобраћаја. Претходних година доста пажње смо посвећивали

безбедности возача трактора. Ту имамо пролећне и јесење акције прегледа трактора и тракторских приколица. Нажалост, безбедност саобраћаја није питање тржишта и зато се често занемарује.

■ **У сезони смо годишњих одмора и путовања, многи се одлучују да се на жељену дестинацију упуте својим аутомобилом, а међу њима има и наших колега. Шта бисте им саветовали да на својим аутомобилима провере пред пут? Има ли неких попушта и погодности за наше запослене?**

– Ради безбедности, савет је да провере исправност уређаја за управљање и кочење, као и светлосну сигнализацију. Ради пријатности путовања, треба да провере исправност уређаја за хлађење. Сви запослени у Компанији и повезаним лицима имају могућност да услуге и робу плаћају путем административне забране. У сезонским терминима обезбеђују се посебне цене за замену пнеуматика. Компанија чини заиста велику базу наших клијената, што је и природно. И ми се сви осигуравамо у Компанији.

■ **Имате ли довољну подршку од Компаније и у чему се она најчешће састоји?**

– Повезана лица се често називају ћерке-фирме. Ту увек постоји неразумевање између захтева родитеља и очекивања деце. Ипак, за време ове администрације подршка јесте родитељска.

■ **Прегледом Ваше каријере може се закључити да се учење и усавршавање исплате када се човек бави послом за који се школовао и коме је наклоњен. Има ли у послу који радите професионалне и људске сатисфакције? Ваша стабилност и ведрина у комуникацији с колегама просто нас наводе на закључак да је то тако.**

– Престанак активности на усавршавању по завршетку формалног школовања је опасност за сваку личност. Технологија напредује у свим областима и наше образовање се мора усклађивати. Рачунар на радном столу до пре две деценије није био правило у Компанији. Сада они постоје у готово сваком телефону и носимо их свуда. Тим темпом се развијала и аутомобилска индустрија. Осигурање моторних возила данас чини 50 посто портфеља Компаније и трендовима у тој области треба посветити посебну пажњу. Што се тиче професионалне и људске сатисфакције, она несумњиво постоји.

Зорана Николић Јолдић



ПРЕДСТАВНИЦИ КОМПАНИЈЕ ОБИШЛИ СЕЛО ГОСПОЋИНЦИ У ОПШТИНИ ЖАБАЉ У ЈУЖНОБАНАТСКОМ ОКРУГУ

ОСИГУРАЊЕ КАО АГРОТЕХНИЧКА МЕРА

- Газдинству „Ђукић“ већ се дешавало да буде погођено временским непогодама, а „Дунав осигурање“ је и у тим ситуацијама потврдило да је сигуран партнер и да поштује све што је полисом прецизирано, истиче Ђорђе Ђукић, носилац тог пољопривредног газдинства

Представници Компаније „Дунав осигурање“, 31. маја, приликом обиласка села Госпођинци у општини Жабаљ у Јужнобанатском округу, разговарали су с мештанима и подсетили их на значај осигурања пољопривреде, али и имовине пољопривредних произвођача. Говорећи о приликама у пољопривреди и специфичностима свога имања, **Ђорђе Ђукић**, носилац пољопривредног газдинства „Ђукић“ из овог места, каже да поседује три хектара засада с поврћем под пластеницима, где се у заштићеним, контролисаним условима производе парадајз, краставац и љута паприка, док се на отвореном остварује производња разних култура, почев од повртарских, преко житарица, до јабука.

– У заштићеном простору, у коме се приноси мере по квадрату, применом савремених метода код парадајза, са уобичајених 10-12 килограма подигли смо производњу на 25 до 30 килограма по квадратном метру, и добија се изузетан квалитет производа – истиче Ђукић. Он каже и да газдинство има 50 стално запослених, али и до 200 сезонских радника. Поред култура под пластеником, газдинство остварује производњу поврћа и воћа на 300 хектара, а ратарство је заступљено на 350 хектара. – Наравно, тај посао не би био успешан да нас у производњи не прати „Дунав осигурање“, с којим већ девет година имамо успешну сарадњу. Оно што бих истакао јесте сигурност коју пружа та кућа, јер у случају непогода не размишљате



Ђорђе Ђукић





Миодраг Младеновић

ЧИСТ РАЧУН И ЕУ

– Да је на имањима у Госпођинцима све предвидљиво, говори и једноставан податак да су пољопривредници, у планове производње укалкулисали премију коју је „Дунав осигурање“ понудило за заштиту различитих пољопривредних култура. За осигурање паприке на површини од једног хектара и приносом од 35.000 кг за осигурање треба издвојити противвредност од 1.336 кг ове културе, за црни лук чији је принос 40.000 кг за осигурање треба издвојити 1.131 кг црног лука, за пасуљ чији је принос 1.200 кг осигурање би било у противвредности само 34 кг пасуља, за купус чији је принос 40.000 кг осигурање стаје 679 кг, док за кромпир приноса 40.000 кг по хектару осигурање је у противвредности 368 кг. Подсетимо, стандарди производње, али и пласман, као и понуда „Дунава“ за осигуравајуће покрије ризика у пољопривреди, у складу су са строгим мерилима Европске уније – истиче Миодраг Младеновић, директор Филијале 2 „Дунав осигурања“ у Новом Саду.

о томе шта ћете и како сејати следеће године, пошто сте сигурни да ће вам, у случају штете, накнада из осигурања бити исплаћена на време – истиче Ђукић. Како каже, њиховом газдинству се већ дешавало да буде погођено временским непогодама, а „Дунав осигурање“ је и у тим ситуацијама потврдило да је сигуран партнер и да поштује све што је полисом прецизирано.

Уз парцеле пољопривредног газдинства „Ђукић“ налазе се и плантаже краставаца корнишона, на површини од око девет хектара, које производи „Агропродукт ДСР“ из Сремске Митровице, фирма за производњу и откуп те пољопривредне културе.

Агроном **Тихомир Саламун**, који руководи овим послом, каже да је комплетна производња на површини од 140 хектара намењена извозу у Немачку.

– Од прве бербе, све до последње у септембру, сав краставац је откупљен, и то по ценама загарантованим још на почетку године. Просечан принос на тој парцели у Госпођинцима по хектару је лане био 93 тоне, по просечној цени од 29 динара за килограм корнишона. Иначе, приноси се крећу између 80 и 120 тона по хектару – каже Саламун и истиче да је у производњи коју организује „Агропродукт ДСР“ обавезно осигурање усева, на износ од 85 тона по хектару.

Саламун наглашава да је ово трећа сезона сарадње његове фирме са „Дунав осигурањем“, и да током прошлогодишњих штета, које су причињене на две парцеле, није било никаквих проблема, јер је исплаћено све што је договорено.

– Тренд осигурања пољопривредне производње и имовине у успону је и константно је пози-

тиван, а број полиса осигурања у пољопривреди на територији Војводине бележи непрекидан раст – истакао је у Госпођинцима **Миодраг Младеновић**, директор Филијале 2 „Дунав осигурања“ у Новом Саду. – То је посебно наглашено код великих произвођача, а из године у годину бележимо квалитативни и квантитативни раст, пошто је осигурање постало „агротехничка мера“ којом пољопривредници штите свој труд и улагања од различитих ризика, првенствено од временских



Тихомир Саламун

непогода, пре свега града – наглашава Младеновић и додаје да се Компанија „Дунав осигурање“ труди и успешно прати пољопривредну производњу и својим осигураницима омогућава заштиту од основних ризика: града, пожара и удара грома, али и од допунских ризика као што су поплаве, пролећни и јесењи мраз, олуја и слично.

Југослава Смиљковић Стојановић



ЕДУКАТИВНА РАДИОНИЦА У МЕДВЕЂИ: РАСТ ОСИГУРАЊА ОРАНИЦА У ПОМОРАВСКОМ И РЕСАВСКОМ КРАЈУ

ИНВЕСТИЦИЈА У СИГУРНУ БУДУЋНОСТ

- Посебна предност Компаније „Дунав осигурање“ је у томе што свака филијала има стручне тимове за процену и ликвидацију штета, а одштета се исплаћује у најкраћим роковима, објаснио је Игор Гајић, директор Главне филијале у Јагодини

Пету едукативну радионицу „Жене у агробизнису“ Компанија „Дунав осигурање“ организовала је 13. јуна у Медвеђи, на подручју општине Деспотовац. Представници Главне филијале Јагодина „Дунав осигурања“ представили су понуду Компаније на пољу осигурања усева, плодова и животиња, као и осигурање имовине.

– У жељи да будемо прави пословни партнери пољопривредницима и носиоцима пољопривредних газдинстава, настојали смо да приликом формирања понуде у обзир узмемо специфичности те делатности – рекао је окупљеним мештанима **Игор Гајић**, директор Главне филијале осигурања Јагодина. – Из богате понуде услуга Компаније „Дунав осигурање“ за осигуранике у Поморавском округу, издвајају се осигурање усева и плодова – ратарских, воћарских, виноградарских и нарочито повртарских култура чија је произ-

водња доминантна на том пословном подручју. Годишња премија осигурања за ратарске културе, у зависности од врсте културе и просечног приноса по хектару, креће се од 1.434 динара за хектар кукуруза до 1.837 динара за хектар пшенице. Што се тиче осигурања воћарских култура, издваја се понуда за осигурање шљива с премијом од 19.646 динара по хектару, те осигурање јабука и лубеница с премијом од 39.293 динара по хектару – нагласио је директор Гајић.

– Када говоримо о осигурању животиња од опасности угинућа, принудног клања или убијања несрећним случајем или због болести, годишња премија за осигурање говеда (крава), на вредност грла од 120.000 динара, износи 6.196 динара. Приликом закључења полисе осигурања за говеда, Компанија одобрава попусте на број животиња. Примера ради, за осигурање пет и више грла одобравамо попуст од 10 одсто, а за осигурање 11 и више грла попуст је 20 одсто. Такође, у понуди је и осигурање других животињских врста, нпр. свиња, као и осигурање оваца и слично. На премију тих врста осигурања плаћа се порез од пет одсто – прецизирао је Гајић и додао да је једна од битних чињеница то да Министарство пољопривреде свим регистрованим пољопривредним газдинствима која су у текућој години закључила осигурање и исплатила га у целости врши повраћај премије осигурања животиња, усева и плодова у износу од 45 процената.

Говорећи о осигурању имовине у радионици у Медвеђи, директор Главне филијале Гајић истакао је значај те врсте осигуравајућег покрића.

– После катастрофалних поплава које су задесиле ресавски крај 2014. године, посебан значај добило је осигурање имовине, тачније стамбених објеката и ствари домаћинстава у њима, као и пољопривредних грађевинских објеката, ме-



Игор Гајић

ПОЉОПРИВРЕДНИЦИ БОГАТИЈИ СА ОСИГУРАЊЕМ

Један од најпознатијих земљорадника Поморавског округа, **Радиша Радисављевић** из села Медвеђа код Деспотовца, био је домаћин пољопривредницима, новинарима, али и предузетницима из овог краја, на радионици на којој су представници Главне филијале „Дунав осигурања“ у Јагодини говорили о осигурању у пољопривреди, као и о осигурању имовине и лица.

Домаћин је истакао да обрађује 65 хектара земље, те да је целокупну летину, производњу, али и пољопривредне машине, имовину и шесточлану породицу осигурао код „Дунава“, пошто је осигурање, како каже, „улагање и сигурност за будућност“.

Радиша истиче да је осигураник највеће домаће осигуравајуће куће готово десет година, и да је задовољан сарадњом с „Дунавом“.

– Искуства која је наше газдинство током ове сарадње имало, посебно приликом штетних догађаја, углавном од елементарних непогода, обележила је максимална коректност осигураваача. Као и моји пријатељи, имам поверење у ову компанију – рекао је наш осигураник.

Власник фирме „УкраС“ **Здравко Рајић** из Великог Поповића, који се бави производњом дрвне галантерије, каже да је већ 35 година осигуран код „Дунава“. Рајић истиче да је битно осигурање и лица и имовине, те да је његова фирма до сада, на срећу, трпела мале штете, које је „Дунав“ одмах накнађивао.



Радиша Радисављевић



Здравко Рајић

ханизације и залиха производа. У поменутих поплавама хиљаде хектара засада и више стотина грађевинских објеката у Поморавском округу и у ресавском крају нашло се под водом, због чега се повећало и интересовање за осигурањем од тих ризика. Да би задовољила потребу потенцијалних осигураника, Компанија „Дунав осигурање“ креирала је нову услугу за осигурање имовине физичких лица, популарно названу „чувар куће“. Куповином те полисе за осигурање грађевинских објеката и ствари у њима сеоска домаћинства могу заштитити своју имовину на најповољнији начин до сада уз изузетно приступачне цене. За

просечно домаћинство са укљученим ризиком од поплаве месечна премија износи око 500 динара – рекао је Гајић.

Први човек ГФО Јагодина нагласио је и да стручни тимови Компаније у директном контакту настоје да помогну осигуранiku у избору предмета осигурања, као и ризика који их угрожавају и за које треба уговорити осигуравајуће покриће, те о начинима осигурања и висини премије осигурања које треба платити. Према његовим речима, посебна предност Компаније „Дунав осигурање“ у томе је што свака филијала има стручне тимове за процену и ликвидацију штета који у најкраћем року излазе на место штете и утврђују њен обим и висину, а финансијски капацитети и ликвидност Компаније „Дунав осигурање“ омогућавају исплату одштете у најкраћим роковима, што је од изузетне важности за осигуранике.

Мноштво окупљених пољопривредних произвођача и носилаца пољопривредних газдинстава у Медвеђи, потврда су да код мештана тог краја постоји потреба за информисањем из области осигурања.

Југослава Смиљковић Стојановић



Воденица Радисављевића стара 150 година





Милован Бошковић, директор Региона Запад и ГФО Ужице (други с лева) са својим вредним тимом на Златибору

АКЦИЈА ОСИГУРАЊА ВИКЕНДИЦА НА ЗЛАТИБОРУ

Компанија „Дунав осигурање“, у организацији Главне филијале осигурања Ужице, једанаесту годину заредом спроводи летњу акцију осигурања викендица на Златибору и Тари.

Почетак акције обележен је у суботу, 9. јула, на платоу испред хотела „Дунав“ на Златибору, где је постављена брендирана тенда и организовано дружење с потенцијалним осигураницима, уз такмичење у виртуелном тенису. Победницима такмичења подељене су пригодне награде, док су најмлађи посетиоци на располагању имали брендирани мини-аутомобил.

Том приликом продата је и прва полиса која је била најава успешне продајне сезоне.

Како је и планирано, агенти ГФО Ужице у периоду од 12. јула до 5. августа обилазили су златиборска викенд-насеља нудећи широку палету осигуравајућих услуга „Дунав осигурања“, уз бројне погодности и изненађења која су у акцијском периоду намењени власницима. Акценат је и ове сезоне био на осигурању апартмана и викенд-кућа, као и опреме и ствари у њима, а посебно је промовисана атрактивна услуга „чувар куће“. То је уједно била прилика да се осигурају и настањени станови на Златибору.

Велики допринос у одржавању акције осигурања викендица дали су и запослени у Одмаралишту „Дунав“ на Златибору, поред осталог и тиме што су хотелску конгресну салу ставили на располагање колегама из ГФО Ужице.

З. Н. Ј.



ПАКЕТ ОСИГУРАЊА

ЧУВАР КУЋЕ



Пријатељ...

...брине о ономе што вам је драгоцено

КОМБИНОВАНО ОСИГУРАЊЕ ДОМАЋИНСТВА

Много одрицања и улагања је потребно док стварамо свој дом, али понекад неочекиване опасности могу у тренутку да га угрозе. Можда то не можете спречити, али са полисом **ЧУВАР КУЋЕ** можете надокнадити насталу штету.

Овим пакетом осигурања можете осигурати следеће:

- ▶ Настањене стамбене објекте (куће или станове) као и уграђене инсталације и опрему у њима;
- ▶ Ствари домаћинства;
- ▶ Чланове домаћинства од последица трајног инвалидитета и смрти услед несрећног случаја;
- ▶ Одговорност чланова домаћинства у својству приватних лица у свакодневном животу и одговорност из поседовања непокретности;
- ▶ Уметничке предмете, санитарије, помоћне објекте и ствари у њима, као и заједничке делове зграде.

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286



www.dunav.com

ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ

КАКО ОБЕЗБЕДИТИ НОВАЦ ЗА ШКОЛОВАЊЕ ДЕЦЕ

ПОЛИСА - НАЈБОЉИ ВИД ШТЕДЊЕ

► Животно осигурање има бројне предности над другим начинима чувања новца за будућност

Све је више родитеља који се одмах по рођењу детета одлучују да штеде за њихово школовање и, као најбољи начин чувања новца за будућност, бирају полису животног осигурања и сигурност коју пружа Компанија „Дунав осигурање“. Брижни родитељи, свесни неизвесне и несигурне свакодневнице, с правом се питају да ли ће бити у прилици да обезбеде све скупље школовање, и у полиси налазе право решење, јер животно осигурање има бројне предности над другим начинима чувања новца. Полиса пружа и подршку у тешким тренуцима када је деци најпотребнија, јер садржи осигуравајуће покриће за родитеље, што је чини комплетнијом финансијском заштитом породице

од штедње у банкама, пензијским и инвестиционим фондовима.

Љубав родитеља је неограничена, буџет ограничен, али мало-помало, месец по месец, годину по годину, и уштеди се довољно за школовање, мираз, покретање неког посла или инвестирање друге врсте. На прекретници, када се деца осамостаљују, новац из полисе је преко потребан ветар у леђа. Најмлађи корисници, када порасту, могу да отпакују ове вредне поклоне и пуним плућима закораче у будућност, охрабрени љубављу коју су родитељи за њихову срећу сачували у полиси.

Љ. Грбовић

У СЛУЖБИ ЗА ПРОДАЈУ ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА У КРУШЕВЦУ

НАШЕ БЕБЕ - НАЈСЛАЂИ КОРИСНИЦИ ПОЛИСА

► Чим се роди беба у породици неког од запослених, за срећну и берићетну будућност уговара се полиса за школовање

Запослени у продаји животних осигурања у Крушевцу верују у „Дунавову“ полису за школовање и њихова деца и унуци, пре свега за добро малишана, а и за добар пример клијентима, корисници су ове врсте осигурања. Они најмлађи – бебе, уједно су и најслађи. Када затреба додатна мотивације за рад, довољан је осмех наших беба да се заборави на све проблеме и крене на терен с новом енергијом.

Агенти продаје животних осигурања у Крушевцу Јелена Стојановић и Немања Милојевић поносни су на нежне и миришљаве мезимице Дуњу, Ксенију и Милицу, и одговорно улажу у њихово девојаштво и пунолетство. Унук агената Милице Динић и Споменке Томић, мале манекенке Хелена и Ива плене лепотом и грациозношћу, као и њихове драге баке. Асистент продаје животних осигурања Раде Савић свакодневно препричава договорштине радознале Елене, која већ



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

Дуња Стојановић



Елена Савић



Хелена Николић



увелико хода и симпатична је причалица. Једини џентлмен међу младим дамама је Тадија, чијим прелепим цртежима отац Александар Божидаревић, организатор продаје, украшава канцеларију.

Када наше бебе постану „своји људи“ и поносни корисници, биће захвални на залихи љубави сачуваној у полиси – само за њих и само због њих.

Љ. Грбовић



Ива Миладиновић



Ксенија и Милица Милојевић



Тадија Божидаревић

ЈКСП „АЛЕКСАНДРОВАЦ“ УГОВОРИЛО КОЛЕКТИВНО ОСИГУРАЊЕ ЖИВОТА ЗАПОСЛЕНИХ

ОДГОВОРАН ПОСЛОДАВАЦ, ОСИГУРАНИ ЗАПОСЛЕНИ

- С пажњом и озбиљношћу доброг домаћина надлежни у овом предузећу размишљају о својим запосленима и воде рачуна о будућности њихових породица

Вредних 136 запослених у ЈКСП „Александровац“ задужено је да на око 4.000 квадратних километара општинске територије све функционише како треба и да близу 30.000 Жупљана буде задовољно комуналним услугама, почев од водовода и канализације, стамбеног и пословног простора, преко гробаља и депонија, све до улица чистих и улепшаних зеленилом. За сваку похвалу је њихов допринос томе да се у средишту виноградарства, поред првокласних вина, подједнако радо пије и изузетно добра вода, једна од најбољих у Србији, коју ово

предузеће јединственим системом доводи из два-три околна водозавода и пречишћава је.

Колектив за пример, то предузеће одсликава добру организацију рада и реда у кући, уз позитиван став према послу, како запослени доживљавају своје радно место. Тежак је посао који раде, напоран и често ризичан. Дочекују нас љубазно и професионално, посвећени раду и предусретљиви. Брину о свим корисницима услуга и сарадницима предузећа. А о њима, с пажњом доброг домаћина, брине послодавац. На прави начин. Колективно



Александровац
под будним оком
запослених у ЈКСП



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

ОСИГУРАНИК ЗА ПРИМЕР

Наша компанија може само да пожели тако доброг осигураника као што је ЈКСП „Александровац“, које је целокупну имовину заштитило од многобројних ризика полисама „Дунав осигурања“, и премију од преко три милиона динара годишње плаћа редовно. У продаји неживотних осигурања, Драгослав Николић, Љубица Голубовић и Бранко Вукостављевић имају само речи хвале о дугогодишњој успешној сарадњи с овим предузећем.

су осигурани трима полисама: спрам ризика од несрећног случаја, за случај тежих болести и хируршких интервенција и, што је уговорено крајем јула, колективним осигурањем живота, које покрива ризик од смрти услед болести и комплетира осигуравајуће покриће запослених.

У разговору с пословодством ЈКСП „Александровац“, с директором **Слађаном Видојевић**, замеником директора **Ратком Јовановићем** и техничким директором **Верољубом Николићем**, искусним и успешним привредницима, лако је уочити с коликом пажњом и озбиљношћу размишљају о својим запосленима и воде рачуна о њиховој будућности. Колективним осигурањима заштитили су не само својих 136 радника већ и њихове породице, предузевши најважније и најосновније кораке да ублаже непријатне материјалне последице које могу да задесе породицу



Далибор Рачић и Жељко Радуловић, запослени у ЈКСП обнављају штедно животно осигурање са Споменком Томић

у случају повреде, неспособности за рад или смрти запосленог.

Сваки трећи запослени ЈКСП „Александровац“ има и своје лично осигурање живота. Свесни значаја личног животног осигурања, тридесетак запослених у ЈКСП уговорило је у „Дунаву“ мешовито осигурање, с намером да уштеде нешто новца и себи и породици обезбеде додатну финансијску сигурност.

Љиљана Грбовић

СВИ У ПОРОДИЦИ ИМАЈУ ПОЛИСУ

Зоран Јаблић, шеф у Ватрогасном друштву Александровац, уговара је четири полисе животног осигурања, којима је осигурао себе и двадесеттворогодишњег сина **Жељка**. Две полисе редовно плаћа већ три године, а нове две потписао је током јула, након што је Жељку, због повреде лигамената, „Дунав“ исплатио одштету. Полису животног осигурања, такође, има и Зоранова супруга **Биљана**, медицински радник, као и мајка **Мирјана**, пензионер. Свим члановима породице Јаблић осигурање је продала **Гордана Видојевић**, агент продаје животних осигурања Службе у Крушевцу. Она у свом портфељу има Александровац, свакодневно обилази клијенте и заинтересованима за ову све траженију врсту осигурања појашњава користи и предности које полиса пружа. Гордана је посредовала и учествовала у уговарању колективног осигурања живота ЈКСП „Александровац“.



Зоран Јаблић и Гордана Видојевић

ПРОМОЦИЈА ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА У ФАБРИЦИ АУТО-ГУМА „COOPER TIRES“ У КРУШЕВЦУ

ЗАИНТЕРЕСОВАНИ ЗА

ПОЛИСУ ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА

НАШЕ КОМПАНИЈЕ

У Фабрици ауто-гума „Cooper Tires“ у Крушевцу, од 12. до 15. јула одржана је промоција животних осигурања Компаније „Дунав“. **Милица Динић** из Крушевца, један од најуспешнијих агената продаје животних осигурања, организовала је и, уз помоћ својих колегиница, обавила промоцију те врсте осигуравајућих полиса.

Промоција је трајала четири дана и обухватила је све четири смене у којима ради преко 700 запослених. Прихватајући флајере и информативне понуде с великим интересовањем, мноштво

запослених дало је своје телефонске бројеве и заказало термине за продајни разговор у Служби за продају животних осигурања у Крушевцу.

Захваљујући подршци руководства и синдиката Фабрике „Cooper Tires“, као и запосленима у тој фабрици који су задовољни промоцијом животних осигурања „Дунава“ и начином на који им је предности наших полиса појаснила Милица Динић, договорено је да се промоција понови на јесен, када се заврши сезона годишњих одмора.

Љ. Грбовић



Драгиша
Милановић,
председник
Синдиката „Cooper
Tiresa“ са агентом
Милицом Динић



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

НОВИ ПУТЕВИ И ИЗАЗОВИ ОСИГУРАВАЈУЋЕ ДЕЛАТНОСТИ

КОМЕРЦИЈАЛИЗАЦИЈА

СПОРТА ПОВЛАЧИ ПОТРЕБУ

ЗА ПОЛИСАМА

- Спортске организације, спортисти и спортски стручњаци закључују разноврсне уговоре о осигурању како би се заштитили од евентуалних финансијских губитака који могу да настану услед разноврсних догађаја и околности које изиру из бављења спортском активношћу, или настају услед непредвиђених околности на спортској манифестацији

У данашње време, спорт је, осим тога што је широко омиљени извор забаве и несумњив залог здравог развоја људског тела и духа, постао и привредна грана у оквиру које се остварује огроман профит. У последњих двадесет година степен комерцијализације спортских активности достигао је размере које до сада нису забележене у историји човечанства. Од краја 80-их година XX века, паралелно са укупном либерализацијом привреде и јачањем улоге тржишта у свим сферама друштвеног живота, профит као мотив све више утиче на професионални спорт. Спорт се развио у вид глобалне индустријске гране, која по оствареном промету обухвата више од три одсто укупне светске трговине, а по укупној вредности капитала достиже и више од једног процента бруто националног производа Европске уније. Комерцијализацији спорта и увећању проблема које она изазива допринели су и прописи Европске уније (ЕУ), као и пракса Европског суда правде, који спорт посматра кроз „изобличавајућу призму“ закона тржишта. Још 1974. године, Европски суд правде одлучио је да је комунитарно право (право ЕУ) примењиво на спорт као привредну делатност у смислу члана 2. Уговора о Европској заједници (ЕЗ). Заправо, Европски суд правде пресудио је да се спорт подводи под одредбе комунитарног права када се спортске активности и делатности обављају као привредне, комерцијалне активности. Такво опредељење, које није представљало само правно тумачење суда већ и политичку одлуку и вредносни став према савременом спорту, касније је потврђено и у случајевима

Donat, Bosman, Deliege и Lethonen, а допринело је даљој комерцијализацији спорта у Европи.

Квалитативне, квантитативне и структуралне промене

Спортисти који се баве најпопуларнијим спортовима постали су специфична врста робе која се размењује на тржишту, деонице спортских клубова продају се и купују на светским берзама, вредност права заснованих на уговорима о спонзорству великих спортских манифестација достиже износе од више десетина милиона долара, телевизијске мреже плаћају огромне накнаде за преношење утакмица и других такмичења, а производња и продаја спортске опреме представља један од најуноснијих послова мултинационалних компанија. Приходи од легалног клађења на спортске резултате превазилазе буџете мањих држава. Осим тога, спорт као привредна активност утиче на развој туризма и угоститељства, као и на развој и функционисање многих других услужних делатности, што је из године у годину све израженија тенденција у свим европским земљама, док је у Сједињеним Америчким Државама таква спрега спорта и бизниса доведена до савршенства. Услед тога, савремени систем спорта широм света доживљава непрекидне и суштинске квалитативне, квантитативне и структуралне промене, које проистичу из новонасталих друштвених, економских, политичких и технолошких услова који надаље подстичу комерцијализацију спорта. Једна од њених најочигледнијих последица која је

трансформисала систем спортских такмичења XX и XXI века постала је видљива на Олимпијским играма одржаним у Барселони 1992. године, када је први пут дозвољено да на играма учествују професионални спортисти. Тада је и коначно нестала разлика између аматера и професионалаца, чиме је процес комерцијализације спорта додатно ојачан и убрзан.

Има ли се у виду претходно описани развој спорта као индустријске гране и пословне, преваходно услужне делатности, намеће се закључак да су спорт, тј. делатности и активности повезане са спортом, области од изузетне важности за развој и раст тржишта разноврсних услуга осигурања. У државама западне Европе и Северне Америке постоје разноврсни видови осигурања што се односе на бројне ризике које спортске активности и та делатност повлаче са собом. Дугогодишња пракса осигуравања од таквих ризика у поменутих државама изузетно је богата, а показала се и као веома корисна, како за организаторе спортских манифестација и саме спортисте тако и за осигуравајуће куће.

О осигурању у области спорта готово да се није ни писало и говорило до доношења Закона о спорту 2011. године. Закони који су уређивали материју спорта у Републици Србији пре доношења тог закона нису садржали правна правила која би прописивала обавезу осигуравања спортиста. Постојала је пракса осигуравања спортских објеката, или спортске опреме која се налази у објектима, као класичан вид осигурања имовине, али је и она, с обзиром на финансијске проблеме које су имале готово све спортске организације у Републици Србији у протеклих 25 година, била си-

ромашна и спорадична. Члан 19. Закона о спорту донетог 2011. године ставом 1. прописао је да је спортска организација дужна да закључи уговор о осигурању својих врхунских спортиста од последица несрећног случаја за време обављања спортске активности, а на основу утврђеног рангирања спортиста. Ставом 2. истог члана било је прописано да осигурана сума на коју мора бити уговорено обавезно осигурање по једном спортисти не може бити нижа од 10.000 евра у динарској противвредности за случај смрти спортисте; 20.000 евра у динарској противвредности за случај трајног губитка опште радне способности спортисте или његове способности да се бави спортом; 5.000 евра у динарској противвредности за случај привремене спречености за бављење спортским активностима, на име накнаде за губитак прихода и стварних трошкова лечења спортисте. Осим тога, Закон је прописао да спортска организација, ако не закључи одговарајући, законом прописан уговор о осигурању спортисте, има дужност да накнади штету коју претрпи спортиста који није осигуран. Од значаја за закључивање уговора о осигурању спортиста била је и одредба из члана 21. Закона, која је прописивала да се на одговорност за штету коју претрпи спортиста при бављењу спортским активностима, или је проузрокује другом лицу, примењују општа правила о одговорности за штету. Осим тога, ставом 2. истог члана Закона било је прописано следеће: „Правом на накнаду штете из става 1. овог члана не обухвата се она штета која је, у складу са спортским правилима, резултат уобичајених опасности и ризика бављења одређеном спортском активношћу“.



Потреба и обавеза, а не луксуз

Нови закон о спорту у Републици Србији ступио је на снагу 16. фебруара 2016. године. Осим промене у нумерацији чланова који се односе на осигуравање спортиста, најважнија новина и разлика у односу на Закон о спорту из 2011. године налази се у члану 21. ставу 1. Закона. Новина се огледа у томе да сада, осим обавезе спортских организација да осигуравају своје врхунске спортисте, постоји и обавеза да осигуравају своје врхунске спортске стручњаке од последица несрећног случаја за време обављања спортске активности, односно стручног рада у спорту. Осим тога, чланом 21. ставом 3. Закона прописано је још једно ново правило, а то је да је надлежни национални грански спортски савез дужан да осигура спортисту односно спортског стручњака који наступа за националну спортску репрезентацију од последица несрећног случаја за време наступа за националну спортску репрезентацију, уколико спортиста, односно спортски стручњак, није обухваћен осигурањем из става 1. тог члана. Конкретније речено, врхунски спортиста или врхунски спортски стручњак који је осигуран у свом спортском клубу (спортској организацији), а чији уговор о осигурању не обухвата случај покривен осигурањем који се односи на његов наступ у националној спортској репрезентацији, мора бити осигуран неким другим, додатним уговором за своје наступе у репрезентацији.

Прописане законске обавезе закључивања уговора о осигурању врхунских спортиста и врхунских спортских стручњака од последица несрећног случаја за време обављања спортске активности, односно стручног рада у спорту, не-

спорно представљају правни механизам који ће повећати број закључених уговора о осигурању у области спорта. Међутим, осим таквих законодавних мера, неопходно је подстицати развој свести о томе да се у области спорта сви субјекти спортског система, а то су пре свега разноврсне организације у области спорта (клубови, савези, лиге), спортисти и спортски стручњаци, могу осигурати од наступања многих других случајева осигуравајућим покрићем који изазивају штету и тиме угрожавају спорт као пословну делатност, а извиру директно или индиректно из спортских активности или делатности.

Постоје бројне типологије уговора о осигурању који се може закључити у вези са спортским активностима и делатностима, а заузимање става према предностима и манама једних или других начина разврставања чисто је академско питање, које за чланак овог типа није од значаја. Услед тога, на овом месту, биће наведена једна од многих типологија која може да пружи свеобухватну слику о томе шта се све може осигурати у области спорта. Притом је потребно имати у виду да су уговори о осигурању који се односе на област спорта изузетно специфични, како због разноврсности и посебности случајева покривених осигурањем тако и због специфичности предмета осигурања. Осим тога, услед околности да спортске активности и делатности представљају активности повећаног ризика од наступања разноврсних штета, у односу на штете које могу да настану у некој другој области друштвеног живота, саме премије осигурања су по правилу знатно скупље него у неким другим областима осигурања. Простије речено, пошто између степена ризика и премије осигурања постоји уска и директна повезаност, цена покривања ризика у области спорта често је



изузетно висока. Такође, пошто савремени врхунски спорт доноси огромне зараде спортистима и спортским организацијама, које услед наступања нежељеног догађаја могу да буду знатно умањене, што представља директну штету у спортском бизнису, уговори о осигурању у области спорта специфични су и по томе што су осигурани износи, као новчане суме које се исплаћују осигуранику уколико наступи случај покривен осигурањем, по правилу изузетно високи.

Уопштено посматрано, спортске организације, спортисти и спортски стручњаци закључују разноврсне уговоре о осигурању како би се заштитили од евентуалних финансијских губитака који могу да настану услед разноврсних догађаја и околности које извиру из бављења поједином спортском активношћу, или настају услед непредвиђених околности на спортској манифестацији чији су организатори или учесници. Закључивањем одговарајућег уговора о осигурању, субјекти спортског система штите се од плаћања високих трошкова лечења спортиста, плаћања накнаде материјалних штета насталих у вези с организовањем и одржавањем спортских манифестација, а проузрокованих учесницима манифестација, гледаоцима или власницима имовине. Осим тога, спортске организације, а превасходно спортски клубови, закључивањем специфичних уговора о осигурању штите се и од многих других видова материјалне одговорности за догађаје који знају да искрсну током спортских активности.

Прва и основна подела типова осигурања у области спорта има три категорије, које се односе на субјекте што се осигуравају од наступања одређене штете:

1. осигурање професионалних спортиста
2. осигурање спортиста аматера
3. осигурање спортиста рекреативца.

У категорији осигурања професионалних спортиста најчешће се закључују уговори о здравственом осигурању спортиста, уговори о осигурању од повреде настале услед бављења спортском активношћу и уговори за случај незгоде (остале незгоде које настају ван спортског терена и не проистичу из спортских активности и делатности), а чијим наступањем спортиста привремено или трајно губи способност за бављење спортом и тиме и своју зараду, што надаље умањује зараду спортског клуба који га је радно ангажовао.

У категорији осигурања спортиста аматера најчешће се закључују уговори о здравственом

осигурању спортиста и уговори о осигурању од повреде настале услед бављења спортском активношћу, док се у категорији осигурања спортиста рекреативца готово искључиво закључују уговори о осигурању од повреде настале услед бављења спортском активношћу.

У области професионалног спорта и уговора о осигурању који закључују професионални спортски клубови и њихови спортисти, према неким, претежно англосаксонским ауторима, типови осигурања се могу поделити према спортским гранама и дисциплинама. Тако постоје посебни типови осигурања за ауто-мото спортове, зимске спортове, екстремне спортове, колективне спортове и индивидуалне спортове. Заправо, свако од тих осигурања специфично је по степену ризика који бављење поједином спортском дисциплином повлачи са собом и по карактеристичним осигуравајућим случајевима за сваку од спортских дисциплина.

На крају, неопходно је напоменути да потенцијал за развој тржишта услуга осигурања у области спорта зависи од самог степена развоја спортског система поједине државе, степена комерцијализације спорта у конкретној држави и традиционалне заступљености појединих спортских дисциплина у одређеној земљи. По правилу, најпопуларнији спортови доносе највећу зараду спортистима и спортским организацијама, што аутоматски повлачи ризике од наступања великих материјалних штета услед непредвиђених околности, и самим тим отвара простор за уговарање одговарајућих видова осигурања од тих штета. Тако у Северној Америци, кошарка, бејзбол, хокеј, амерички фудбал и бокс представљају спортске дисциплине у вези с којима се закључује највише уговора о осигурању спортиста, спортских стручњака и имовине спортских организација. С друге стране, у Европи су два најпопуларнија и најкомерцијалнија спорта фудбал и кошарка, па самим тим представљају и највеће потенцијале за развој тржишта услуга осигурања повезаних с европским спортом. Слично је стање и у Републици Србији, где је по популарности, али и приходима, фудбалски спорт на првом, а кошарка на другом месту. То је уједно и област спортског живота у којој се у наредним годинама понајпре може очекивати знатно повећање броја закључених уговора о осигурању спортиста, спортских стручњака и имовине спортских организација.

Др Дејан Шупут,
потпредседник Атлетског савеза Београда

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ НА ПОПУЛАРНОМ МУЗИЧКОМ ФЕСТИВАЛУ У НОВОМ САДУ



ЕКСКЛУЗИВНИ ОСИГУРАВАЧ ЕГЗИТА

Компанија „Дунав осигурање“ је и ове године била ексклузивни осигуравач мађународно познатог музичког фестивала ЕГЗИТ који је одржан од 7. до 10. јула на Петроварадинској тврђави у Новом Саду.

Будући да се налазимо међу ретким осигуравачима са капацитетом осигурања великих манифестација које носе висок обим ризика, али и као национална осигуравајућа кућа која подржава бројна културно-туристичка дешавања у земљи, и ове године подржали смо популарни ЕГЗИТ који на бинама окупља позната имена домаћих и иностраних музичких извођача и ди-џејева.

На главној бини ЕГЗИТ фестивала од 7. до 10. јула и ове године наступиле су неке од највећих музичких звезда данашњице као што су The Prodigy, Ellie Goulding, David Guetta, Bastille, The Vaccines, Wiz Khalifa, George Clinton & Parliament-Funkadelic, Stormzy, Tinariwen, Wilkinson, Sigma, али и легендарна група Дисциплина кичме која има бројне фанове у нашој земљи, али и на просторима бивше Југославије.

УЧЕШЋЕ И ПОДРШКА БИЗНИС ФОРУМУ ЈУГА СРБИЈЕ

Компанија „Дунав осигурање“ подржала је одржавање Бизнис форума југа Србије, који је у просторијама Нишког универзитета одржан 23. и 24. јуна. Бизнис форум југа Србије нови је инвестиционо-развојни програм Централноевропског форума за развој (CEDEF), који подстиче инвестиције у централну и јужну Србију. Та јединствена платформа за сарадњу окупља државне институције, градове и општине с пројектима, приватне компаније и финансијске институције. У име наше компаније форуму су присуствовали директори ГФО Крушевац Бранимир Џодић и директор ГФО Ниш Младен Марјановић, који се пригодним говором обратио присутнима. Марјановић је нагласио значај и потребу осигурања у развоју централних и јужних подручја Србије, представљајући притом капацитете које у том погледу може да пружи највећа осигуравајућа кућа у нашој земљи.

Ж. Р.



ОРДИНАЦИЈА ДР СТАВРОСА ЦИЦИПАНИСА У ПАРАЛИЈИ КОД ГРАДА КАТЕРИНИ У ГРЧКОЈ

МЕСЕЦ ДАНА

ДАЛЕКО ОД ПЛАЖЕ

- У јеку туристичке сезоне, ординацију доктора Циципаниса недељно посети 120 до 150 пацијената
- Доктор објашњава шта су најчешћи разлози из којих туристи посећују његову ординацију и због чега неизоставно треба имати путничко здравствено осигурање

Омиљено одредиште српских туриста, заљубљеника у грчко приобаље је Паралија, летовалиште смештено под импозантним, мистичним Олимпом и удаљено свега неколико километара од града Катерини. За време летњих месеци, Паралију посети на хиљаде туриста привучених прелепим, километрима дугим пешчаним плажама и прозрачно чистом водом, која је увек на врху листе Завода који прати чистоћу и квалитет морске воде у Грчкој. Али ова прича није намењена пропагирању грчког туристичког бисера, већ да подсети на важност полисе путничког здравственог осигурања, коју, неизоставно, треба упакovati са свим нај-

ужнијим потрепштинама кад се пуни жеље за одмором, рекреацијом, лудим проводом, спремамо за полазак пут морских обала, планина, језера...

Шта је оно што нас на путу вреба, о чему не желимо да мислимо, а може да нас задеси и поквари толико ишчекивано уживање, испричао нам је доктор, специјалиста опште медицине Ставрос Циципанис, чија је ординација у Паралији на располагању туристима у летњој сезони 24 сата свих седам дана у недељи. Причу о здравственим недаћама „малих и великих“ пацијената доктор нам је испричао на течном српском језику, који је научио током прве две године студија на Медицинском факултету Универзитета у Нишу.

– У ординацију најчешће долазе забринуте родитељи с малишанима који имају температуру и упалу грла. Одрасли се ређе јављају и углавном

НЕЋЕ СЕ БАШ МЕНИ НЕШТО ДОГОДИТИ!?

Пре извесног времена у ординацију др Циципаниса родитељи су довели дечака кога је на плажи ударила лопта у главу. Имао је рану око ока.

– Пошто сам констатовао да му једна зеница нормално реагује, а друга је јако раширена и не реагује, одмах сам их послао у болницу, у Солун – прича доктор. Тамо су обављена потребна снимања и на срећу, све је било у реду. Ипак, препоручено им је да дете остане неколико дана док се повреда не санира. Како нису имали путничко здравствено осигурање, а болничко лечење изискује већу своту новца, вратили су се код мене у ординацију, где сам до краја њиховог боравка малишану превијао повређено око и пратио да не дође до инфекције.

Као хуман човек који држи до Хипократове заклетве, родитељима повређеног дечака није наплатио пружену услугу, знајући да за то не би имали довољно новца. Међутим, његов је савет да свако пре пута прибави полису осигурања.

– Склони смо да олако помислимо да нам полиса не треба јер „ваљда се неће баш мени нешто догодити“. А кад се ипак нешто догоди, онда летовање из снова може да се претвори у ноћну мору. Ако се то има у виду, онда осигурање заиста није никакав трошак – уверава доктор.



Др Ставрос Циципанис



чекају дан-два да здравствене тегобе саме прођу, па тек кад се то не догоди, онда по савет, помоћ или лек дођу у ординацију. У питању су обично проблеми са желуцем и упале уха. Хронични болесници су ређи и као туристи, али и када одлуче да путују, они су обазривији. Свесни ризика који њихов здравствени проблем са собом носи, уз себе увек имају и одговарајуће лекове – прича доктор Циципанис. – Често нам људи долазе и с повредама попут уганућа или посекотина које су последица незгода на плажи или у хотелу.

Оно од чега туристи највише зазиру су медузе. Непријатни блиски сусрети са тим прозирним становницима мора, иако не претерано често, такође су повод за посету лекару.

– Они које ожари медуза обично долазе само ако их кожа много пече и боли, или кад се појави оток. За разлику од одраслих, деца могу имати далеко озбиљније проблеме. Њихово тело је мало и ако медуза ожари велику површину коже, може доћи до алергијских реакција, као што су оток, отежано дисање, па чак и гушење. У таквим случајевима, инјекције су неизбежне и најефикасније, а уз њих се препоручују и одређени лекови и креме које се наносе на ожарено место да умање оток и ублаже осећај печења – износи своја искуства љубазни доктор.

А на наше питање да ли туристи треба да се чувају ајкула, доктор са осмехом одговара да то не треба да их брине, јер их у овој регији нема. Ипак, оно што може непријатно да изненади јесу шарпине и камењарке. Има их у свим морима.

Током дана сакривају се у песку или међу стенама, савршено уклопљене у околину. На леђном перају имају опасне бодље које садрже по 10 милиграма отрова, равног отрову шкорпије. Отуда и латински назив за породицу ових риба који гласи *scorpaenidae*. Дешава се да људи нагазе на шарпину или камењарку док се шетају по плићаци, јер не могу да је примете. Убод и ужасан бол је прво што осете, место око убода почне да отиче, црвени се и трне. Прво што треба предузети у таквом случају је да се убодена нога или рука урони у топлу воду температуре до 45 степени. Ако то није могуће, уместо воде послужиће и врућ песак. Никако не треба стављати лед јер је отров ових риба термолабилан, разграђује се на вишој температури и једино се тако бол може мало ублажити. Доктор Циципанис саветује да се у таквим случајевима одмах потражи лекарска помоћ како би се примио противотров. Лекар ће такође извући остатке бодљи ако их има, јер оне и даље данима могу испустити отров, потом ће дезинфиковати рану и пратити како се ситуација даље развија. Понекад је потребно направити и рендгенски снимак да би се установило да ли је нека бодља остала у ткиву. Нажалост, понекад прођу месеци да би се симптоми оваквог убода повукли.

– Кад у ординацију стигне пацијент који је имао ту несрећу да нагази на ову рибу, одмах му пружам прву помоћ, зовем болницу и шаљем тамо на даљу интервенцију – каже доктор Циципанис и додаје да пацијенте шаље у болницу само у случају великих проблема. – Као специјалиста опште



Ординација на шеталишту

медицине, највећи број здравствених проблема могу да решим сам, овде у ординацији.

Иако у Паралији, као и у целој Грчкој, има много ординација, од којих неке раде само у јеку туристичке сезоне, ординацију доктора Циципаниса недељно посети 120 до 150 пацијената у летњим месецима, а шездесетак кад туристичка врева мине. Званично радно време му је од 9.00 до 24.00 сата, али током лета доктор и његов колега дежурају даноноћно, док су зими на располагању својим сталним пацијентима – мештанима, као, наравно, и свим осталима, пет дана у недељи, од понедељка до петка, када ради двократно, од 9.00 до 13.30 часова и од 18.00 до 21.00 час. Неретко, кад то налаже стање пацијента, одлазе и у кућне посете.

Доктор Ставрос Циципанис је одрастао у Паралији и српски језик је научио већ са седам година, дружећи се са туристима из Србије. Средњу школу завршио је у Солуну и већ тада је маштао о лекарском позиву. Родитељи су му омогућили да се упише на студије медицине у Србији 1989, где је и завршио прве две године на Медицинском факултету у Нишу. Забринут због развоја догађаја у тадашњој Савезној Републици Југославији, родитељи одлучују да га врате у Грчку, па он студије наставља у Јарини, где је и дипломирао.

Ординација се у Грчкој може отворити одмах по завршетку студија. Међутим, др Ставрос је вођен другачијом логиком – да је боље најпре стећи искуство у ординацији неког већ искусног

лекара или на клиници, по завршетку студија сваког лета радио у ординацијама на Родосу и Косу. Потом је у Солуну уписао специјалистичке студије које су трајале четири године, па је тек тада, 2003. године, отворио ординацију у којој ради са још једним колегом.

Прича нам да му је у Србији за време студија било лепо и да се и у Паралији радо дружи с људима из наше земље. Осим туриста, из Србије има и приличан број оних који су током кризних година одлазили тамо да раде, отварали агенције и остали ту да живе.

Иако је ординација удаљена само педесетак метара од плаже, доктор понекад не успе себи да приушти задовољство да се у мору окупа ни два пута недељно. Пријатељима који му кажу „Благо теби, плажа ти је близу“, има обичај да каже да му је плажа двадесет, па и месец дана далеко. Јер није редак случај да осим десетина пацијената током дана има и по неколико током ноћи. Али, како каже, пошто воли свој посао, никада му није тешко да устане у зору због пацијента који се уплашио јер има температуру или узнемираних родитеља који не знају шта је с њиховим малишаном.

– Да бисте радили овај посао, морате да га волите и да будете племенити – са благошћу и топлином у гласу каже др Ставрос Циципанис, о чијој племенитости и доброти могу да посведоче многи туристи из Србије.

Љ. Лазаревић Давидовић



Ушивање посекотина
спада у лаке
интервенције

ИЗ ДНЕВНИКА ЈЕДНОГ ПЛАНИНАРА

НЕСВАКИДАШЊИ ПОДВИГ „ДУНАВСКИХ“ ПЛАНИНАРА

► Илија Андрејић и Иван Ковачевић, чланови ПСК „Дунав“, 14. јула освојили Елбрус

У сусрет јубилеју – двадесетогодишњици постојања Службе планинарских водича Планинарског савеза Србије, који се обележава идуће године, национална планинска експедиција у јуну је освојила највиши врх Европе – Западни Елбрус (5.642 мнв), на Кавказу у Руској Федерацији.

ЕЛБРУС – НАЈВИШИ ВРХ ЕВРОПЕ

Кавказ је планински масив између Црног мора и Каспијског језера, а дуг је око 1.200 километара. Протеже се територијом Русије, Грузије, Арменије и Азербејџана, правцем северозапад–југоисток. Настао је деловањем тектонских сила. Највиши врх је Елбрус (5.642 мнв), који је, у ствари, угашени вулкан, а налази се на западном делу Кавкаских планина, у Русији (у Кабардинско-балкарској и Карачај-черкеској Републици), на самој граници с Грузијом.

Елбрус је највиши врх Европе (5.642 мнв), затим следе Дихтау (Русија – 5.205 мнв), Сххара (Грузија – 5.201 мнв), а на четвртм месту је Мон Блан (Француска – 4.808 мнв). Локални народ, Балкарци, дали су му име „Минги-Тау“, што у преводу значи „као хиљаду планина“ и алудира на величину кавкаског масива.

Част да предводе подухват под називом „Српска национална експедиција – Елбрус 2016“ имали су Илија Андрејић, водич 2. категорије, који је био вођа експедиције, и Иван Н. Ковачевић, водич 2. категорије, заменик вође експедиције и организатор, обојица запослени у Компанији „Дунав осигурање“. Пут „крова Европе“ експедиција је кренула четвртог, а вратила се осамнаестог јула ове године.

О том изузетном и несвакидашњем подвигу разговарали смо с Иваном Ковачевићем, који се, препун утисака, вратио из овог незаборавног подухвата. Његово живописно сведочанство о земљи у којој су боравили, пределима кроз које су пролазили, о храни, смештају планинара и самом

освајању Елбруса, дочарало нам је све лепоте и ризике тог изазовног спорта.

Кавказ се налази у Кабардинско-балкарској Републици Руске Федерације и изразито је сточарски крај у коме се животиње слободно крећу чак и по саобраћајницама, где их возачи пажљиво обилазе како их не би повредили. А дуж трасе пута мимои-лазили су се с прастарим „москвичима“, „волгама“, „ладама“, али и с модерним „мерцедесима“, „ауди-јима“ и „тојотама“.

– Експедицију смо одмах пријавили служби Министарства за ванредне ситуације Руске Федерације (МЧС), и добили дозволу за успон на Елбрус, као и инструкције о понашању у планини и мобилним телефонима за случај незгоде. Били смо смештени у селу Терскол на висини од око 2.180 метара надморске висине, одакле смо се, неколико дана пре успињања на врх, ради аклиматизације, пели на околне врхове како би нам се организам



Застава нашег клуба доспела је и на Елбрус

Илија Андрејић и Иван Ковачевић на „крову Европе“



привикао на мањак кисеоника. Сваког јутра и вечери мерили смо засићеност крви кисеоником (сатурација O₂) и пулс, јер са висином опада вредност сатурације, а расте број откуцаја срца. То су природни механизми који помажу организму да се снабде довољном количином кисеоника за повећане напоре у средини сиромашној тим за живот неопходним елементом. Правилна аклиматизација уклања ризик од висинске болести, едема плућа или мозга, а од ње зависи и успех пењања на врх. Уз конзумирање довољно течности и уравнотежену, лако сварљиву и нутриционистички богату исхрану, свакодневно смо бележили и анализирали понашање организма сваког учесника експедиције, како бисмо могли да донесемо ваљане одлуке –

објашњава Иван Ковачевић и додаје да су се током аклиматизационих припрема планинари успели на врхове Кругозор (3.000 мнв) и Чебет (3.461 мнв), са кога пуца поглед на величанствени Елбрус, те на одредишта Опсерваторије изнад Терскола (3.100 мнв) и Станицу Мир (3.500 мнв).

Наредних пет дана планинари су провели у висинским камповима. Иако им првих дана време није било наклоњено, временска прогноза и контакти с другим групама које су већ биле у висинским камповима указивали су на то да ће се време поправити и стабилизovati.

Завршни део успона започели су доласком до „базног кампа“ Гарабашија на надморској висини од 3.750 метара. Ту су били смештени у барелима,



Поход ка врху
Кавказа

великим бурадима која примају по шест особа. Завршно успињање отпочели су 14. јула око 2:00 ујутру, с неопходном опремом.

– Ноћ је била благо ветровита, снег замрзнут, због чега смо се кретали полако, свако мантрајући само себи познату мантру. С дерезама на ногама, појасевима и чеоним лампама на главама, у колони као војници, изгледали смо попут свитаца који вијугају према врху планине. Иза леђа нам се лагано рађало сунце, обасјавајући топлим бојама крајолик који је полако почео да се назире у тами.

РОЂЕНДАН НА „КРОВУ ЕВРОПЕ“

Колега Иван Ковачевић је „под кровом“ Европе, у веселој атмосфери, прославио рођендан. Од учесника у експедицији на поклон је добио водичко уже.

Слику предела што се у тим моментима указивало вечно ћемо носити у себи, задивљени лепотом планете која нам је свима дом – прича Иван, емотивно се присећајући детаља са успона.

– На висини од 5.100 метара, направили смо паузу. Иако нисам зимогрољив, осећао сам како ми прсти на рукама постају хладнији. У том моменту био сам концентрисан на ритам Илије и Вулете, који су испред мене лагано грабили ка врху – приповеда узбуђено Иван, као да поново у мислима преживљава успињање на планински врх.

ИСХРАНА ТОКОМ ПЛАНИНАРЕЊА

Планинари су свакога дана на овој егзотичној дестинацији у изобиљу имали млечне производе попут сирева, кефира, ајрана и слично. Осим млечних производа, хранили су се и куваним јелима, као што су шурпа, лагман, боршч, мантије, те роштиљем, веома укусним шашликом, кебабом, љуљом на мангале и др.).

Каже да су у моментима приближавања врху свакоме од њих у мислима биле разне слике и размишљања. Кроз главу му је прошла мисао једног нашег прослављеног планинара и алпинисте, да у планину одеш као једна а вратиш се као друга, много боља особа. На „крову Европе“ Иван је поставио три заставе: српску државну заставу, као и заставе Компаније „Дунав осигурање“ и ПСК „Дунав“.

У свом дневнику о невероватном подвигу наш колега је записао: „Датум је 14. јул 2016. године, а време 10 сати и 14 минута. Циљ – испети се на Елбрус је постигнут. Ураа!“ Са овог несвакидашњег путовања Иван Ковачевић је донео мноштво фотографија и видео-запис начињен камером која му је све време била причвршћена на грудима и снимала завршни успон и боравак на врху.

Захвални смо колеги Ивану што је с нама поделио ову дивну причу и што нас је сликом и речју одвео на место на које стиже само мали број заљубљеника у планине.

Јулија Пејаковић



Спавање и одмор у великим металним бурадима

ЈУБИЛАРНА 28. КОЛЕКТИВНА ИЗЛОЖБА УМЕТНИКА „ДУНАВ АРСА“

УМЕТНОСТ УВЕК НАЂЕ ПУТ И НАЧИН ДА СЕ ИСКАЖЕ

Поводом Дана осигурања и Дана Компаније „Дунав осигурање“, у фоајеу пословне зграде Компаније „Дунав осигурање“ у Македонској улици у Београду, 31. маја отворена је 28. Мајска изложба чланова Удружења „Дунав арс“.

„Као што наша кућа, наше 'Дунав осигурање', бележи дугу и успешну традицију, остављајући неизбрисив печат у делатности осигурања не само у Србији већ и у региону, тако и Удружење „Дунав арс“, које је настало под њеним окриљем

и домаћинским кровом, на данашњи дан прославља свој 28. рођендан“, записано је за памћење и успомену на почетне кораке у животу „Дунав арса“ у каталогу одштампаном поводом изложбе.

Пре скоро три деценије, десетак талентованих колегиница и колега отворило је своју прву колективну изложбу, управо на Дан „Дунав осигурања“, 31. маја 1989. године. Та прва изложба, која се дуго памтила као прави културни догађај



Окупљене колеге и уметнике поздравила је мр Евица Миленковић

у нашој средини, подстакла је уметнике на оснивање ликовне секције, која затим, 2001. године, на иницијативу Надежде Глигорић, социјалног радника у Компанији, и под покровитељством матичне куће, прераста у право уметничко удружење и добија име „Дунав арс“.

Удружење данас броји педесетак чланова. За собом има стотинак изложби, како својих чланова тако и реномираних уметника светског гласа, организованих у сада већ чувеном Дунавском уметничком излогу, а бројне ликовне колоније уприличене су на иницијативу и у организацији Удружења „Дунав арс“.

Његови чланови добитници су бројних награда на градским и републичким смотрема уметника аматера, дела појединих чланова ушла су у антологије наивне уметности, неки су стекли дипломе факултета уметности, а међу почасним члановима налазе се и уважени професори универзитета.

У фоајеу пословне зграде Компаније у Македонској улици указано је гостопримство и уважавање уметницима најразличитијих старосних доба, од седам до 77 година, а они су за указану пажњу узвраћали речима захвалности за подршку и разумевање осигуравајућој кући која је увек умела да препозна, подстакне и помогне креативност у области науке, културе, уметности.

И ове године, као и претходних, поред већ познатих и драгих лица, своје радове изложили су нови чланови велике инспирације и талента.

Нашим драгим колегама Александру Вулевићу, Мири Газиводи, Надежди Глигорић, Драгану Мећавину, Александри Олујић, Зорану Раделићу, Јелени Газиводи, Љиљани Куљачи, Војиславу Живковићу и Владану Николићу придружили су се изузетно талентовани млади уметници Милица Давидовић, Јелена Радојевић, Биљана Марковић, Зорица Ивантић, Нада Грегорић Павлов, који су новим идејама и техникама освежили и улепшали изложбу.

Међу изложеним радовима био је и рад наше драге Драгане Пјанић, која је била почасни члан Удружења и чији радови, иако више није међу нама, и даље красе наше изложбе, подсећајући и сведочећи да иза уметника заувек остају његове слике.

Гост изложбе био је Удаит Камберовић, сликар из Београда.

– Уметност увек нађе пут и начин да се исказе, а колегинице и колеге својим делима пронашли су најлепши начин да се лепотом одуже својој кући „Дунав осигурању“ – рекла је **мр Евица Миленковић**, PR Удружења уметника „Дунав арс“ на отварању изложбе, захваливши присутнима што су овај дан, толико значајан за нашу компанију, својим делима учинили још важнијим и лепшим.

Јулија Пејаковић

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

УДРУЖЕЊЕ „ДУНАВ АРС“ ПРОСЛАВИЛО КРСНУ СЛАВУ

ПЕТРОВДАН ОКУПИО УМЕТНИКЕ

Ове године, 12. јула, чланови Удружења „Дунав арс“ окупиле су се по дванаести пут да са пријатељима прославе крсну славу тог удружења Петровдан. Традиционално, обред сечења славског колача обављен је након литургије у девет часова у Саборној цркви у Београду.

Част да буде домаћин славе ове године припала је мр Евици Миленковић, координатору строге евиденције и евиденције о другим обрасцима у Компанији и пи-ару Удружења „Дунав арс“. Након обреда у цркви, уметници су, опет по традицији, прославу наставили у просторијама Компаније у Македонској улици.

Свечарски, уз упаљену славску свећу и домаће ђаконије, чланови Удружења обележили су своју славу у пријатељској и пристојној атмосфери дружења, а тренутак окупљања био је прилика за договор о будућим активностима и плановима.

У складу с већ ухотаном традицијом, приликом славског обреда, сваке године неко од чланова Удружења прихвата се чести да наредни пут као домаћин организује славску прославу. Почев од ове године, трошкове прославе сноси само Удружење.

Ј. Пејаковић

ИЗЛОЖБА ВАЛЕРИ АЛЕКСАНДРЕ ИДЕИ У „ДУНАВСКОМ УМЕТНИЧКОМ ИЗЛОГУ“

ДОБРО ДОШЛИ

У БАЈКУ

- Слика Богородице Одигитрије, која је изложена у „Дунаву“ донела је ауторки трећу награду на 47. Салону ликовног стваралаштва аматера Београда

У Холу наше компаније у Македонској улици у Београду, 28. јула, организована је друга самостална изложба уметнице Александре Идеи, под називом *Валери*.

Александра је склоност ка сликарству открила пре 13 година и од тада живи свој младалачки сан. Попут Алисе у земљи чуда, Александра је уметнички живот започела уласком у један сликарски

атеље. Добила је платно и мотив за сликање, у соби пуној штафелаја и насмејаних лица. Већ након првих потеза, професор јој је, одмах учивши њен таленат, рекао: „Добро дошла у бајку“.

„Александра је у свом уметничком изражавању ишла само напред у нова истраживања“ – речи су Љиљане Дошљак, ликовног педагога, забележене у каталогу за ову изложбу. „Користећи различите

медије, у почетку врло широку скалу боја, сликарка је полако смињивала палету дајући предност детаљима с носталгијом евоцирања успомена. Као рефлекс природне лепоте и рустичног мира, њене слике постају део живота. Жеља да изрази своја осећања путем облика, боје, маште, видљива је на свакој њеној слици. Својим радом, Александра представља драгоцену спој између аматеризма и професионализма у ликовном стваралаштву“, написала је Љиљана Дошљак.

Од тог првог уласка у сликарски атеље, Александра Идеи живи своју бајку. Од првих потеза четкицом, 2003. године до данас, ова уметница учествовала је на многобројним колективним изложбама. А слика Богородице Одигитрије донела јој је 2007. године и прво званично признање – трећу награду на 47. Салону ликовног стваралаштва аматера Београда.

– Почела сам с белим ружама на позадини нежнозелене боје, некако смела, пуна енергије,



Александра Идеи



Магични свет
Александра
Идеи

чуване за оно што ми је рођењем дато. Професор је стајао иза мене и благим тоном сугерисао како да коригујем потез четкицом, коју је моја рука једва чекала да прихвати и да се стопи с њом – прича Александра.

Слике су се ређале. За месец дана у атељеу настало је шест слика, а потом наставља сама с детињом радошћу открића и стварања. Једна за другом рађају се слике *Бисери и перо*, *Руже и бисери...* бисери као одраз нечег чистог и префињеног, што Александра носи у себи.

- У животу увек неко неког пронађе - сликарство мене или ја сликарство - не знам. Знам само да бајка још траје и да сам ја у њој! – испричала нам је приликом отварања изложбе, с топлином у гласу и широким, љупким осмехом који не силази с њеног лица.

Речи захвалности за гостопримство и помоћ у организовању изложбе Александре Идеи упутила је Удружењу „Дунав арс“, Евици Миленковић, Нади Глигорић, Љиљани Куљачи, а све који су присуствовали отварању изложбе позвала да уживају у њеним валерима јер, како је нагласила „само се слике дуго памте, а речи већ сутра промене свој ред“.

Јулија Пејаковић



Уметница је
посвећена и
иконописању

[illegible]

УСПРАВНО: 1. Символ олова - Беживотност – Онај који има супротан став о нечему – Реско, 2. **Опасност од међудржавног оружаног сукоба** - Слепи хеленски песник – Дете у односу на родитеље, 3. Дуг временски период – Јединица за притисак, хиљаду бара – Онај који воли реп музику – Додатна обрада, допуна, 4. Одређен временски период – Село у Срему – Љубавна страст, 5. Име песникиње Лир – Укупност ставова елитиста – Непријатан осећај, 6. Неодређена заменица – Извршити скраћивање – Јуначки спев (мн.), 7. Трагедија Вилијама Шекспира – Први и трећи вокал – Име певачице Сумак – Врста јужног воћа, 8. Лек против болова – Врста вештачког камена – Чланска карта (скр.), 9. Онај који издаје преносну меницу – Женско име – Иницијали писца Андрића.

ПЕШЕРА: предаста, водопреград, табакер-
ра, мн, аналогис, пик, д, ага, тпјас, он, вила,
кант, изомери, либела, кв, оканити се, пат и
мр, ох, лтаво, порези, он, омега, али, не-
поменник, ерет, лата, н, пибон, тп, ковачи,
одалиска, ото, шоп, таа, паф, ока

Драган ЛОЈАНИЦА

У правог пријатеља можете да се поуздате...

Осигурање
моторних
возила



Уз вас је и на путу



Путничко
здравствено
осигурање

Осигурање
живота



Брине о ономе
што вам је
драгоцено



Осигурање
имовине



Пријатељ остаје пријатељ

Осигурање
усева, плодова
и животиња



Вреднује ваш труд



Осигурање
малих и средњих
предузећа

Осигурање
транспорта



Са вама крстари
друмовима
и рекама



Осигурање
пловних
објеката

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



**ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ**

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286
www.dunav.com



ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ