

ОСИГУРАЊЕ

Лист Компаније „Дунав осигурање“

БР. 366/2017, GODINA XLV - ISSN 1452-5755

ЈУБИЛЕЈ

10 година пословања „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“



ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ

Зоран Миливојевић
извршни директор

„Дунав друштва за управљање
добровољним пензијским фондом“



САДРЖАЈ

Акценти

- 2 СВИ ПОСЛОВНИ ПОКАЗАТЕЉИ НА УЗЛАЗНОЈ ПУТАЊИ
- 5 ЗА СРБИЈУ ЈЕ ВАЖАН НАСТАВАК ЕВРОПСКОГ ПУТА

Јубилеј

- 8 ЈУБИЛЕЈ ПЕНЗИЈСКОГ ФОНДА КОМЕ СЕ У СРБИЈИ ВЕРУЈЕ
- 11 ТИМ КОЈИ ДАЈЕ ДОБРЕ РЕЗУЛТАТЕ
- 16 БЕЗ ПРИВАТНИХ ФОНДОВА ИДЕЈА О ПОСТЕПЕНОМ ПЕНЗИОНИСАЊУ САМО ИЛУЗИЈА
- 17 СТО ХИЉАДА ЗА СТОТИ РОЂЕНДАН
- 18 ПОДРШКА ПРИХВАТИЛИШТУ ЗА ОДРАСЛА И СТАРА ЛИЦА СЕ НАСТАВЉА

Наша предузећа

- 20 ПРОДАТО ВИШЕ ОД 100.000 ПОЛИСА
- 21 НОВИ АУТО-ЦЕНТАР НА НОВОМ БЕОГРАДУ
- 23 ПОНУДА КОЈУ НЕ ТРЕБА ПРОПУСТИТИ

Сајамске активности

- 26 ФЛЕКСИБИЛНИ ПАКЕТИ ОСИГУРАЊА ЗА ПРЕДУЗЕТНИКЕ
- 28 ПОЛИСА КАО ЗДРАВСТВЕНА КЊИЖИЦА БЕЗ КОЈЕ СЕ НЕ ИДЕ НА ПУТ
- 30 ДА АУТОМОБИЛ ВИШЕ ВРЕДИ – САЈАМСКИ ПОПУСТИ „ДУНАВ ОСИГУРАЊА“

Интервју

- 32 ЛАЈТМОТИВ ЈЕ СРЕЋНА ПОРОДИЦА У ОБНОВЉЕНОМ ДОМУ

У фокусу - Животна осигурања

- 34 ШТЕДЊА ЗА ОБРАЗОВАЊЕ НАЈБОЉЕ УЛАГАЊЕ У ВАШЕ ДЕТЕ
- 36 ИЗГОВОРТИ СЕ МОРА, ПИТАЊЕ ЈЕ КАКО
- 38 НАЈВАЖНИЈЕ ЈЕ ПОВЕРЕЊЕ
- 40 ИНФОРМАЦИЈА О НОВЦУ ВАЖНА ЈЕ КАО И САМ НОВАЦ

Подршка пољопривреди

- 42 ОСИГУРАЈМО ФАБРИКЕ ПОД ВЕДРИМ НЕБОМ
- 44 ОСИГУРАЊЕ ШТИТИ ИНТЕРЕСЕ ПОЉОПРИВРЕДНИКА
- 46 „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ ПРАВИ ПАРТНЕР ПОЉОПРИВРЕДНИКА
- 48 УЛАГАЊА У ПОЉОПРИВРЕДУ ПРЕВЕЛИКА ДА СЕ НЕ БИ ОСИГУРАЛА
- 50 НЕМА НЕИСПЛАЋЕНИХ ОДШТЕТА У ПОЉОПРИВРЕДИ
- 52 ПРАВО ВРЕМЕ ЗА ОСИГУРАЊЕ ВРЕДНИХ СРЕМСКИХ ДОМАЋИНА
- 54 ОСИГУРАЊЕ ЈЕ ИНВЕСТИЦИЈА С ЈАСНОМ КАЛКУЛАЦИЈОМ
- 56 „ДУНАВУ“ НАГРАДА ЗА ДОПРИНОС АФИРМАЦИЈИ ОСИГУРАЊА У ПОЉОПРИВРЕДИ

Превентива

- 58 НАЈНОВИЈА ДОСТИГНУЋА ЗА БОРБУ СА СТИХИЈОМ

Људи и догађаји

- 61 „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ ДРИМ ТИМ“
- 64 ВЕЧЕ УСПЕШНИХ ПАРТНЕРА У ДОМУ ЈЕВРЕМА ГРУЈИЋА
- 66 ДОБАР АГЕНТ И ЈОШ БОЉИ ОСИГУРАНИЦИ
- 67 НАЈСТАРИЈИ НОВИ ОСИГУРАНИК КОМПАНИЈЕ „ДУНАВ“
- 68 НЕПРОЛАЗНОСТ ДОБРИХ ДЕЛА И ЖИВОТА У ДУХУ СВЕТОСАВЉА

Клуб планинара

- 69 ЧУВАРИ ДОБРЕ КОНДИЦИЈЕ И ВЕДРОГ ДУХА

Дунав АРС

- 74 ЛИК, ПОРТРЕТ, СЛИКА
- 75 ВАТРОМЕТ ЕМОЦИЈА У „ВРЕМЕПЛОВУ БОЈА“
- 76 СИМБОЛ ДОБРА КАО ИНСПИРАЦИЈА
- 78 КОЛОРИТНИ МОТИВИ ЗА КРАЉИЦЕ И ПРИНЦЕЗЕ

Одмор и забава

- 80 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 см

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

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

Издавачки савет: мр 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

Новинар: Зорана Николић Јолдић

Лектура: Драшко Вуксановић

Фототражије: 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

КОМПАНИЈА „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ И У 2016. ТРЖИШНИ ЛИДЕР

СВИ ПОСЛОВНИ ПОКАЗАТЕЉИ НА УЗЛАЗНОЈ ПУТАЊИ

► Остварена добит од 1,06 милијарди динара три пута је виша него у 2015. години

Активности и мере предузете у претходном периоду, 2014. и 2015. године, усмерене на побољшање пословања Компаније, довеле су до жељених резултата. Тренд успешног пословања Компаније настављен је и у 2016. години, те је изузетно амбициозан план за 2016. годину испуњен у готово свим сегментима пословања, чиме је Компанија додатно стабилизовала и учврстила своју лидерску позицију на тржишту осигурања у Србији.

У условима високоизражене конкуренције на тржишту, на ком су заступљени скоро сви највећи осигуравачи из Европе и региона, недовољне регулисаности тржишта осигурања од одговорности моторних возила, отворених питања у погледу јавних набавки услуга осигурања и могућности саосигурања, као и ниских каматних стопа и ограничених могућности инвестирања средстава осигурања, Компанија је испунила циљеве пословања зацртане за 2016. годину.

Побољшање свих показатеља пословања

Основни резултати пословања Компаније у периоду од 1. јануара до 31. децембра 2016. су следећи:

- **Добитак пре опорезивања** износи 1,06 милијарди динара, што је три пута више него у претходној, 2015. години.
- **Нето добитак** износи 897,8 милиона динара, док је у 2015. години износио 388,1 милион динара, и биће исплаћен у виду дивиденди акционарима Компаније. Поред осталог, дивиденде ће бити уплаћене и у буџет Републике Србије у складу са учешћем државе у капиталу Компаније од 45 одсто;
- **Број продатих полиса осигурања** у 2016. години износи 1,81 милион, што је за 4,6 одсто или 80.000 више него у 2015. години;



Исплата штета без застоја – зграда Компаније у Македонској улици у Београду



Чланови Извршног одбора Компаније Звонко Зиндовић, Мирослав Станишић, Зоран Суботић, др Драгица Јанковић и председник мр Мирко Петровић

- **Приходи од премије, укључујући премију пренету у саосигурање и реосигурање**, износе 19,8 милијарди динара, што представља повећање од 10,5 одсто у односу на 2015. годину, то јест апсолутно повећање од 1,9 милијарди динара;
- **Бруто премија осигурања** износи 22,9 милијарди динара и виша је за 6,7 одсто или 1,4 милијарде динара у односу на 2015. годину;
- **Укупна наплаћена премија осигурања** је за 681 милион (3,1 одсто) виша у односу на претходну годину и износи 22,5 милијарди динара.
- **Добитак из инвестиционе активности** износи 999,6 милиона динара, те је за 39,1 одсто или 281 милион динара виши него 2015. године.

Укупна инвестициона актива на дан 31. 12. 2016. године износи 23,1 милијарду динара и за 3,2 милијарде динара виша је него на дан 31. 12. 2015. године. Повећање инвестиционе активе у 2016. години резултат је добрих перформанси продаје у погледу наплаћене премије рефлектоване у укупно генерисаном позитивном нето новчаном току из пословне делатности, који износи 2,4 милијарде динара, као и одговорне инвестиционе политике и остварених резултата из активности инвестирања;

- **Трошкови спровођења осигурања** су на приближно истом нивоу у односу на прошлу годину и износе 7,3 милијарде. Повећани су само

трошкови прибаве, и то за 3,3 одсто, односно за 176 милиона динара, али је тај раст довео до повећања премије од 1,4 милијарде (на сваки додатни динар трошкова прибављено је 8,13 динара премије).

Трошкови управе смањени су за 81 милион динара, или за 4,3 одсто, и износе 1,8 милијарди динара;

- **Рацио трошкова** износи 36,80 одсто, док је на дан 31. 12. 2015. износио 40,25 процената.
- **Техничке резерве** које представљају будуће обавезе Компаније према закљученим полисима осигурања обрачунате су у укупном износу од 21,3 милијарде динара, што је за 2,5 милијарди динара или 13 одсто више него у претходној години и у потпуности су покривене у складу с новим законом о осигурању. Вишак инвестиционе активе изнад нивоа потребног за покриће техничких резерви износи 858 милиона динара;
- **Показатељ адекватности капитала** знатно је изнад регулаторног лимита, тако да је расположива маргина солвентности виша од захтеване маргине солвентности два пута.

Компанија је, према последњим објављеним подацима о тржишту осигурања на дан 30. септембра 2016. године, задржала своје тржишно учешће од 27 процената, колико је износило и на крају претходне године.

У наредној табели приказан је преглед резултата повезаних правних лица:

(у хиљадама динара)

Опис	Дунав РЕ		Дунав осигурање Бањалука		Дунав пензије		Дунав Стокброкер		Дунав Ауто		Дунав Турист	
	01.01.- 31.12.2016.	01.01.- 31.12.2015.	01.01.- 31.12.2016.	01.01.- 31.12.2015.	01.01.- 31.12.2016.	01.01.- 31.12.2015.	01.01.- 31.12.2016.	01.01.- 31.12.2015.	01.01.- 31.12.2016.	01.01.- 31.12.2015.	01.01.- 31.12.2016.	01.01.- 31.12.2015.
Нето добитак	184.020	343.057	1.786	522	171.373	144.289	15.180	14.557	2.422	56.072	1.474	59

Сви показатељи пословања презентовани у „CARMEL анализи“ за потребе извештавања Народне банке Србије показују знатно побољшање у односу на претходну годину, исто као што је било и у 2015. години. Повољна кретања како рација штета тако и рација трошкова резултирала су знатним побољшањем комбинованог рација неживотних осигурања, који износи 87,53 одсто и за 8,59 процентних поена повољнији је од комбинованог рација оствареног у 2015. години, када је износио 96,12 процената. Посебно ваља издвојити повећање показатеља приноса на имовину у области неживотних осигурања са 2,05 на 2,94 одсто и приноса на капитал са 6,14 на 9,86 одсто, позитиван резултат у области животних осигурања, као и повећање показатеља продуктивности, резултата из инвестиционе активности и др.

Управљање повезаним правним лицима Компаније

Позитивне финансијске резултате у 2016. години остварила су и сва привредна друштва повезана с Компанијом, што је потврда исправности њеног опредељења да спроведе професионализацију управљања у повезаним правним лицима.

Ради усклађивања са Законом о осигурању, а у вези са инвестирањем средстава осигурања у иностранству, Компанија је у 2016. години извршила докапитализацију БДД „Дунав Стокброкер“ а.д. путем уноса акција „Дунав осигурања“ а.д. Бањалука, које су у власништву Компаније. Из тог разлога, током 2016. године долази до промене учешћа Компаније у капиталу „Дунав осигурања“ а.д. Бањалука. У последњем кварталу 2016. године, Компанија је извршила и додатну докапитализацију привредног друштва „Дунав Стокброкер“ а.д. у циљу докапитализације друштва „Дунав осигурање“ Бањалука у износу од два милиона евра, чиме је то привредно друштво испунило локалне регулаторне стандарде у погледу покрића техничких резерви.

Основни правци деловања у наредном периоду

У току 2015. и 2016. године приоритетан задатак Компаније био је усаглашавање са одредбама новог закона о осигурању и потпуно испуњење регулаторних стандарда у погледу покрића техничких резерви и показатеља адекватности капитала. Тај задатак Компанија је успешно извршила, што је потврђено Решењем Народне банке Србије од 25. априла прошле године, којим се утврђује да је Компанија ускладила своје пословање, имовину, капитал, обавезе, органе, организацију и акте с одредбама Закона о осигурању, те испунила услове прописане за обављање свих врста животних и неживотних осигурања из Закона.

У пословној 2017. години пред Компанијом су следећи најважнији планирани пословни циљеви: одржање тржишног учешћа у погледу бруто фактурисане премије на нивоу не нижем од 26 одсто, генерисање бруто добити у износу од 1,65 милијарди динара односно нето добити од 1,35 милијарди динара, раст бруто премије неживотних осигурања од 5,02 одсто односно 1,1 милијарде динара, раст бруто премије животних осигурања од 12 процената односно 166 милиона динара и одржање учешћа од 96 одсто наплаћене премије у бруто премији неживотних осигурања и 92 одсто у бруто премији животних осигурања, што би у кумулативу донело увећање наплаћене премије од око 650 милиона динара.

Такође, Компанија планира даље активности на оптимизацији и редукацији броја запослених и трошкова спровођења осигурања, редефинисању и унапређењу организационе структуре и пословних процеса, инвестирању у ИТ сегмент у смислу праћења нових технологија и дигитализације пословања, као и припреме за имплементацију директиве Солвентност 2. Наравно, испред свега наведеног јесте повећање профитабилности у условима снажне конкурентске борбе на тржишту као изазов за управу Компаније, која је припремила сет мера и активности неопходних за максимирање приноса за акционаре али и спремности за предстојеће регулаторне захтеве Солвентност 2.

ПОРУКЕ 24. КОПАОНИК БИЗНИС ФОРУМА

ЗА СРБИЈУ ЈЕ ВАЖАН НАСТАВАК ЕВРОПСКОГ ПУТА

- До краја 2018. године може се очекивати смањење стопе незапослености на 10 до 10,5 одсто, истакао премијер Александар Вучић
- Делатност осигурања остварила је раст од око 23 одсто у периоду од четири године. Упркос томе, осигурање у пољопривреди и даље је недовољно, пошто је осигурано свега 10–12 одсто пољопривредне производње, подвукао мр Мирко Петровић, председник Извршног одбора „Дунав осигурања“, на панелу о осигурању

Копаоник је и ове године, од 7. до 9. марта, био стетиште српске и светске економске, привредне, политичке и дипломатске елите. Под називом „Програм реформи за Србију: шта се може научити из прошлости и решења за будућност“ одржан је 24. Копаоник бизнис форум, скуп који традиционално организују Савез економиста Србије и Удружење корпоративних директора Србије, познат и као „Српски Давос“.

Напредак Србије на Дуинг бизнис листи Светске банке

Други дан Копаоник бизнис форума обележило је обраћање председника Владе Републике Србије **Александра Вучића**, који је, поред осталог, истакао да у овој години очекује напредак Србије на Дуинг бизнис листи Светске банке за још 10-15 места, што је заслуга реформи које су почеле после 2014.

Премијер Вучић нагласио је да очекује додатни прилив страних инвестиција у Србију, за шта је потребна и политичка стабилност у региону. Такође, најавио је повећања плата и пензија, те смањење оптерећења на зараде, али је додао да ће се у то ићи опрезно како се не би реметила финансијска стабилност.

Према његовим речима, до краја 2018. године може се очекивати смањење стопе незапослености на 10 до 10,5 одсто, што је просек у Европској унији, а као кључни задатак навео је подстицање предузетничког духа. „Није наш посао да упослимо било кога, већ да омогућимо услове да људи оснују фирму и зарађују. Наше је да помажемо. Свега шест одсто људи у Србији мисли да је њихова одговорност да ли су запослени или нису. Не сматрам да је наш највећи проблем данас реструктурирање државних предузећа“, рекао је Вучић и додао да је чињеница да у приватно



На панелу о осигурању констатовано да је 2016. била успешна за ову привредну грану

сектору има 1,4 милиона запослених, који издржавају све друге – 1,73 милиона пензионера, и комплетан јавни сектор који броји између 750.000 и 850.000 људи.

Вучић је подвукао да је за Србију веома важан наставак европског пута, јер европске компаније запошљавају највећи број људи и на најбољи начин доприносе расту БДП-а.

Укупна премија свега два одсто БДП-а

Осигурању као важној привредној грани био је посвећен панел под називом „Бизнис осигурања – искуства и отворена питања“, који је одржан 7. марта. На њему је констатовано да је делатност осигурања у Србији остварила раст у 2016. години, са растом билансне суме од 12,4 одсто.

– Прелиминарни раст билансне суме у 2016. био је 12,4 одсто, на 515 милијарди динара, и забележен је раст укупне премије на 98,5 милијарди, што представља раст од 9,4 процента – рекао је директор Управе за надзор над финансијским институцијама НБС **Ђорђе Јевтић** и додао да НБС сматра да је 2016. била успешна година.

Мр Мирко Петровић, председник Извршног одбора „Дунав осигурања“, које је лидер на домаћем тржишту, подвукао је да је на тржишту Србије делатност осигурања остварила раст од око 23 одсто у периоду од четири године, почев од 2012. и закључно са 2015. годином.

– Неживотно осигурање расло је 16, а животно осигурање 52 одсто – рекао је Петровић и додао да је у 2016. раст тржишта био већи од девет процената. Упркос томе, осигурање у пољопривреди је још веома мало, пошто је осигурано свега 10–12 одсто пољопривредне производње, рекао је Петровић. Он је нагласио да је зато веома важна едукација, промена регулаторног оквира, али и промена одређених модела осигурања.

Генерални секретар Удружења осигуравача Србије **Душко Јовановић** изјавио је да у Србији укупна премија осигурања износи свега два одсто БДП-а, док је у европским земљама учешће премије у БДП-у три пута веће. Такође, учешће животног осигурања у укупној премији код нас је испод 25 одсто, а у западној Европи је 60 одсто, док у Скандинавији износи чак 80 процената.

– Наши грађани могу врло јефтино да обезбеде своју будућност – навео је Јовановић додајући да Удружење осигуравача Србије спроводи едукативну кампању под називом „Осигурај будућност“.

Директорка Друштва „Рајфајзен фјучер“ **Снежана Ристановић** рекла је да имовина осигуравајућих друштава на нивоу ЕУ чини више од две трећине БДП-а ЕУ, као и да имовина приватних пензијских фондова на нивоу ЕУ чини 34 одсто БДП-а. Према њеним речима, делатност добровољних пензијских фондова у Србији изгледа овако: постоје четири друштва са седам фондова, њихова имовина је вредна 32,8 милијарди динара, а користи их 183.553 грађанина.

Председник и генерални директор „Бенерали осигурања Србија“ **Драган Филиповић** рекао је да је здравствено осигурање имало највећи раст у привреди од скоро 40 одсто у 2016. у односу на 2015. годину, са око 15-16 милиона евра у здравственом осигурању. Он је рекао да око 50.000 грађана има приватно здравствено осигурање, од чега свега 3.000 самостално плаћа, а остало су уговориле компаније за своје запослене.

Неподељена сагласност око реформске агенде

Копаоник бизнис форум, који се традиционално одржава под покровитељством председника Владе Републике Србије, ове године окупио је 1.140 учесника – уважених представника академске заједнице, високих државних званичника, чланова дипломатског кора, корпоративног сектора из земље, региона, али и света. Први пут, у оквиру званичног програма, иступио је и **Џејмс Руф**, шеф мисије Међународног монетарног фонда за Србију, као и директорка Светске банке за западни Балкан **Елен Голдстин**. У оквиру Форума организовано је 20 панела, три пленарне сесије, четири специјална догађаја и две панел презентације, што је пратило чак 120 акредитованих новинара.

Сумирајући резултате „Српског Давоса“, председник Савеза економиста Србије **Александар Влаховић** је истакао:

– На овом, 24. по реду Форуму, што је дуга традиција, први пут смо имали неподељену сагласност око реформске агенде између представника Владе, Народне банке Србије, пословне заједнице, међународних финансијских организација. Остаје на нама да Влади и НБС упутимо документ Копаоник консензус у форми закључака конференције и да их подсећамо на оно што су нам обећали као део реформске агенде на Форуму.

*На основу медијских објава приредила
Љ. Лазаревић Давидовић*



NAJMANJE

1000

RAZLOGA

...

- Minimalni penzijski doprinos 1.000 dinara •
- Ne morate da budete u radnom odnosu •
- Sami određujete dinamiku uplate i način isplate •
- Nema posledica usled prestanka uplaćivanja •
 - Online pristup računu •
 - Godišnji izvod sa računa •
- Ušteda preko poreskih i drugih olakšica •

...



DUNAV DOBROVOLJNI PENZIJSKI FOND

ДЕСЕТ ГОДИНА ПОСЛОВАЊА „ДУНАВ ДРУШТВА ЗА УПРАВЉАЊЕ ДОБРОВОЉНИМ ПЕНЗИЈСКИМ ФОНДОМ“

ЈУБИЛЕЈ ПЕНЗИЈСКОГ ФОНДА КОМЕ СЕ У СРБИЈИ ВЕРУЈЕ

- „Дунав пензијски фонд“, као највећи фонд у Србији, претходне године остварио је принос од 5,91 посто, а од почетка пословања просечан годишњи принос од 8,90 процената.
- Из Фонда је исплаћено преко 37.000 једнократних исплата у вредности од преко три милијарде динара, а редовно се исплаћује 205 пензија

Статистика и медицина кажу да се животни век човека стално продужава. Добро је што се можемо надати дубокој старости, али с друге стране, износи пензија генерација које их сада остварују све су недовољнији за живот. Како се 8. марта ове године навршило десет година успешног рада „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“, искористили смо овај јубилеј за разговор са **Зораном Миливојевићем**, извршним директором и чланом Инвестиционог одбора тог фонда.

• Списак брига које грађанима Србије задају главобољу када помисле о финансијској будућности је бројан, те често и избегавамо планове на дуге стазе. Питамо Вас, као дипломираног економисту и финансијског експерта који је од 2006. године до данас у „Дунав пензијском фонду“, имате ли поверења у приватне пензије и због чега се треба определити за такав вид штедње за старост?

Апсолутно поверење у приватне пензије имам не само ја већ и преко 180.000 грађана и сви запослени „Дунав друштва“ које, као и мене, у будућности чека приватна пензија. Приватне пензије су не само одличан већ и неопходан извор додатних прихода у старости, управо из разлога које сте у уводу навели. Да није тако и да не верујем у ову финансијску услугу, не бих се као финансијски, а онда ни као извршни директор „Дунав друштва“ бавио његовим развојем и улагао свакодневни вишегодишњи напор у изградњу поверења најшире заједнице у његове ефекте. Оно што је од великог значаја јесте да је добровољни пензијски систем у нашој земљи након једне деценије оправдао своје постојање и да је постало сасвим нормално да грађани примају пензију из добровољних

пензијских фондова. Потребна за сваком врстом сигурности, па и финансијском, урођена је потреба свакога од нас. Зато је добро што је и нашим грађанима омогућено да тај неминован страх од финансијске неизвесности знатно умање и сами утичу на то колика ће она бити.

• Можете ли у најкраћим цртама представити десетогодишњи рад „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“, и то по параметрима бројности и структури чланства, учешћа на тржишту, оствареним приносима, висини имовине Фонда и броју пензија које већ исплаћујемо?

Са поносом истичемо да „Дунав друштво за управљање добровољним пензијским фондом“ све време досадашњег рада функционише као стабилна финансијска институција која предводи тржиште пензијских фондова. Од 2002. године, када смо пословали као друштво за пензијско осигурање с већинским страним оснивачем, до данас, успели смо да се прилагодимо многим променама на тржишту и превазиђемо многе изазове. С променама и развојем друштва, паралелно се индивидуално развијао и сваки наш запослени градећи добро уигран систем који остварује завидне резултате. То је имовина од 13,4 милијарди динара, односно 41 посто тржишног учешћа, што у свакој делатности представља импозантан удео. Са преко 83.000 чланова, „Дунав пензијски фонд“ такође представља највећи фонд у земљи. Претходне године остварен је принос од 5,91 посто, а од почетка пословања просечан годишњи принос од 8,90 процената. Из Фонда је исплаћено преко 37.000 једнократних исплата у вредности од преко три милијарде динара, а редовно се исплаћује 205 пензија. Осим тога, апсолутно смо



Зоран Миливојевић

организационо и технички спремни за нове изазове, а ту пре свега мислим на, евентуално, увођење и обавезних пензијских фондова, или, уколико се покаже тржишно оправданим, организовање нових добровољних пензијских фондова којима би „Дунав друштво“ управљало.

• **Који је најјачи аргумент да се учланимо баш у „Дунав пензијски фонд“?**

То су, свакако, наши резултати, јер су они највидљивији. Нарочито се издваја број једнократних исплата и пензија, јер управо то јесте сврха нашег посла – да грађанима који у нашем фонду штеде самостално или преко послодавца обезбедимо квалитетне приходе у старости. Поред тога, ту је оснивач, Компанија „Дунав осигурање“, која није само гарант традиције и искуства, већ и врло важна подршка у нашем свакодневном раду.

• На тржишту Србије тренутно послују четири друштва за управљање која воде бригу о имовини седам добровољних пензијских фондова, а ту је и једна кастоди банка и пет банака посредника. Да ли је то превелик број у односу на платежну моћ и освешћеност становништва? Приватне пензије уплаћује свега 9,4 посто запослених у Србији.

Током протеклих десет година било је много више учесника, али је већ неколико година садашњи

број оптималан. Концентрација је показала следеће: иако се неколико друштва за управљање повукло са тржишта, чланови њихових фондова нису изгубили своја права и, што је важније, новац, већ су само изабрали неки други фонд у којем ће штедети. Ово је од изузетне важности јер показује озбиљност, зрелост и уређеност система ДПФ, немогућност да штедња пропадне изласком неког од играча из тржишне утакмице и то, наравно, гради поверење јавности у одрживост приватних пензија. Ми послу увек приступамо са позитивне стране, тако да 10 посто запослених који уплаћују приватне пензије за нас значи да је остало још 90 посто оних који то тек треба да почну. Наравно, наша циљна група нису само запослени, већ и они који то нису или имају повремене или привремене приходе. Подсећам, у фонду може да штеди послодавац за запосленог, појединац за себе, или појединац за неко треће лице.

• Због чега су, према Вашем искуству, мушкарци бројнији у чланству приватних фондова, када знамо да су жене по својој природи брижније? Колико имамо чланова којима родитељи инвестирају за будућност и који је од њих најмлађи?

Разлог је једноставан, већину чланова чине запослени у чију корист послодавац уплаћује

доприносе у пензијски фонд, а структура запослених је таква да преовлађују мушкарци. Поред тога, мушкарци и даље имају већа примања од жена, па без обзира на то што оне јесу брижније, нарочито када су у питању деца, финансијске могућности мушкараца чине своје. Најмлађи члан има свега неколико месеци, а 270 грађана уплаћује доприносе за неког другог, углавном члана породице – супружника или дете.

• **Јесу ли једнократне уплате показатељ да људи разумеју сврху приватних пензија и колико су учествовали такви случајеви у вашем фонду?**

Једнократне уплате свакако потврђују да грађани разумеју неопходност и, у последње време нарочито у односу на банкарску штедњу, исплативост штедње за старост. Ову предност у корист фондова врло конкретно показују приноси које фондови остварују наспрам камата на штедњу које банке нуде. Али за нас је много важније да једнократне уплате представљају одраз апсолутног поверења у приватне пензије, јер се неретко дешава да те уплате буду вишемилионске. Све чешће су то, рецимо, уплате отпремнина које запослени добију након вишегодишњег рада у некој организацији, или из неког другог извора.

• **Каква је инвестициона политика „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“? Иако знамо да се у Србији највише, чак преко 70 посто фондова инвестира у државне обвезнице, ипак међу њима има друштава која активније или пасивније инвестирају. Где ми ту спадамо? Активнији фондови остварују веће приносе али и носе веће ризике?**

Инвестиционом политиком „Дунав ДПФ“ прописани су основни принципи, циљеви и лимити за улагање имовине ДПФ. Политиком су дефинисани дугорочни инвестициони таргети и стратешки распони за поједине инвестиционе инструменте, па тако и за државне обвезнице. Тренутни стратешки распон за дужничке ХоВ Републике Србије износи од 40 до 90 посто имовине Фонда, док је таргет опредељен на нивоу од 65 посто имовине. Чињеница је да тренутна изложеност према поменутој класи активе свих пензијских фондова изузев „Дунав ДПФ“ превазилази 70 посто имовине, и то нас, у делу инвестирања средстава, издваја од осталих. Такво опредељење већине, а у околностима значајне корекције каматних стопа, ефектуирало је нешто вишим стопама приноса. Међутим, уколико дође до промене тренда – раста каматних стопа, фондови који су готово целокупну

активу инвестирали у обвезнице трпеће значајније последице у зависности од интензитета корекције, а можда бележити и пад вредности имовине. Инвестициони одбор „Дунав ДПФ“ настоји да предвиди наступајуће тржишне околности у складу с којима на почетку сваког тромесечја дефинише тактичку алокацију портфеља за коју верује да води реализацији адекватног приноса за чланове Фонда, али пре свега уз уважавање начела сигурности.

• **У свету је политика инвестирања све рестриктивнија, те се на дуге стазе најављују и нижи приноси у будућности. Да ли то значи да су западне економије дубоко свесне да су приватне пензије важан фактор финансијске стабилности грађана, да једнога дана могу постати и једини, те да се тежи пасивнијој инвестиционој политици?**

Глобално гледано, приносни нивои тзв. *risk free* инструмената попут државног дуга или корпоративног дуга правних лица с високим рејтингом су на историјском минимуму. У знатној мери су исцрпљени механизми обилатих стимулација које спроводе централне банке западних економија, а са релативно скромним учинком на привредну активност. Нисмо мишљења да се каматне стопе могу знатније кориговати на ниже у односу на актуелне нивое. Приватне пензије глобално свакако јесу и биће фактор финансијске стабилности грађана. Добровољни пензијски фондови по својој природи јесу конзервативнији тип институционалних инвеститора који тежи пре свега очувању, а потом и увећању вредности имовине својих чланова. У том смислу, таква инвестициона стратегија може се назвати пасивнијом стратегијом.

• **И за крај интервјуа, ова година ће бити повод за прославу, с обзиром на десетогодишњицу коју „Дунав ДПФ“ обележава. Да ли ћете јубилеј крунисати и неком донацијом као добар домаћин који брине и о другима?**

Традиционална помоћ Прихватилишту за одрасла и стара лица у Београду неће изостати ни ове године. То је институција коју помажемо дуги низ година, и овом приликом позивамо све који су у могућности да је подрже. Поред тога, све време се трудимо да помогнемо, колико нам то буџети дозвољавају, и друге институције и појединце, при чему смо фокусирани на борбу против сиромаштва и тешких болести. У овој, јубиларној години, трудимо се да ту помоћ максимално увећамо.

Зорана Николић Јолдић

ФИЛИЈАЛЕ „ДУНАВ ДРУШТВА ЗА УПРАВЉАЊЕ ДОБРОВОЉНИМ ПЕНЗИЈСКИМ ФОНДОМ“ НА ТЕРЕНУ

ТИМ КОЈИ ДАЈЕ ДОБРЕ РЕЗУЛТАТЕ

- Грађани Србије генерално препознају пензијске фондове као финансијске институције које су већ неколико година најисплативији вид дугорочне штедње, а „Дунав ДПФ“ као лидера коме је највише грађана указало поверење
- Протекла година донела је мноштво трансфера средстава из других фондова у наш фонд, по чему је Филијала Београд већ препознатљива дуги низ година

Пласман осигурања на које закон не обавезује није лак посао на српском тржишту. И поред тога што држава прописује пореске олакшице и субвенције на оне врсте осигурања које су потпора финансијске одрживости друштва и појединца, а осигуравачи се боре да бројним продајним каналима и акцијама едукују кориснике, све што није обавезно тешко улази у ставке скромних кућних буџета. С обзиром на то да је ударна тема овог броја листа десет година веома успешног пословања „Дунав ДПФ“, желели смо да се директно, на терену, уверимо постоје ли велике разлике у раду филијала овог друштва на територији Србије и које су им највеће препреке.

Статистика коју бележи „Дунав ДПФ“ – у погледу портфеља чланова, просечног износа и раста уплате, као и старосне структуре и односа између личних уплата и уплата послодаваца – указује на то да нема значајних разлика на нивоу целог друштва, те су просечне вредности које се односе на друштво релевантне и за филијале, истичу у Фонду.

Највећи српски приватни пензијски фонд броји 83.000 чланова, од којих је око 59 процената са територије београдске филијале, а потом следе Ниш, са учешћем од 15 одсто, Јагодина са пословницом у Крагујевцу са 11 посто, Чачак и Нови Сад са преко пет посто и Панчево са близу пет процената од укупног броја чланова.

Велики је успех очувати наплату од постојећих чланова

Приватно пензијско осигурање постаје услов без кога се не може, али то је далеко од довољног за масовније привлачење чланова у Фонд, поготову у мање развијеним регионима државе. На питање које су најчешће препреке у придобијању чланова Фонда, **Горан Јелисавец**, директор Филијале Београд, као увод у проблематику истиче да су пре свега свесни економског тренутка у коме се Србија налази.

„Мере штедње наводе послодавце да максимално смање трошкове. Будући да је програм допунских пензија веома флексибилан и омогућава нередовност уплата, велики је успех очувати наплату постојећих чланова, што у Филијали Београд истичемо као посебан успех. Довођење нових чланова највише отежава неповољан финансијски фактор, али је позитивно што на



Горан Јелисавец,
директор Филијале
Београд „Дунав ДПФ“



Миле Танкосић,
директор Филијале
Чачак „Дунав ДПФ“

терену наилазимо на све више разумевања неопходности да се уведу програми допунских пензија, поготово код појединаца. Нажалост, због уведених рестриктивних мера штедње, уплате јавног сектора, општина и локалних самоуправа које су чиниле добар део портфеља Филијале Београд су одложене, али је ангажовањем запослених у Филијали успешно анимирано много запослених из београдског комуналног система у циљу



Данило Јанковић,
директор Филијале
Нови Сад „Дунав ДПФ“

наставка индивидуалне штедње за треће доба. Преговарање с мултинационалним компанијама којих у Србији има све више представља нови изазов сходно чињеници да оне имају веома развијен систем бенефиција за запослене. Проблем представља то што је њима потребно минимум две године да почну да враћају уложена средства и тек тада разматрају могућност уласка у програм допунских пензија“, објашњава Јелисавац.

За **Милета Танкосића**, директора Филијале Чачак и члана Надзорног одбора „Дунав ДПФ“, неповерење и страховодне непознате, као и немаштина, највеће су препреке за учлањење у тај фонд. Он сматра да су страх од сутрашњице и несигурност водећи разлози у недоумици становништва да се определи за штедњу у приватном фонду. Танкосић додаје како је, што се посла на терену тиче, теже радити у економски неразвијеним регионима Србије.

Препреке за масовнији приступ нових чланова директор Филијале Нови Сад **Данило Јанковић** дели на опште и посебне.

РАСТ НЕОПОРЕЗИВОГ ИЗНОСА СЕ ПОВЕЋАВА ГОДИШЊЕ

Просечна уплата доприноса у „Дунав ДПФ“ износи 4.300 динара и повећавала се током година. На повећање је, свакако, утицао раст једнократних уплата, као и раст неопорезивог износа који се повећава једном годишње, а многи послодавци и појединци га прате. У 2017. години он износи 5.589 динара, што значи да су уплате послодавца до тог износа ослобођене пореза на зараде и обавезних социјалних доприноса, а у случају уплате појединца, и то путем административне забране, ослобођене су пореза на зараде од 10 одсто.

„Опште препреке чине сама природа дугорочности штедње, још увек постојећи страх од искустава хиперинфлације, релативно низак ниво стандарда становништва и законска ограничења код директних и индиректних корисника буџетских средстава.“ У посебне препреке он сврстава чињеницу да у Србији имамо доминантно пољопривредно становништво, знатан број приватизованих пољопривредних комбината и успешних индустријских комплекса чије дирекције нису на територији Филијале, што се добрим делом односи и на новоотворене фабрике страних инвеститора.

За пословање Филијале Јагодина у протеклом периоду, а нарочито у 2016. години, карактеристичан је знатан број једнократних уплата, изјавио је **Владимир Јовановић**, директор те филијале, и нагласио да су имали чак 18 програмираних исплата (пензија).

„Успех је и то што нема трансфера у друге фондове, а повећан је и број индивидуалних уговора, нарочито међу члановима који имају знатнија средства на личним рачунима, а чија су предузећа престала са уплатама. То значи да се поверење у овај вид штедње полако али сигурно гради, а уједно се и највећа препрека постепено савладава“, оптимистичан је у погледу даље перспективе пословања директор Јовановић.

Да се до нових чланова тешко долази услед недовољне информисаности становништва о раду добровољних пензијских фондова, мишљење је др Ивана Радојковића, директора нишке филијале, док Борислав Ратић, директор Филијале Панчево, препреке у масовнијем приступању фондовима види у неедукованости и неповерењу становништва, те додаје како је овај посао теже радити у унутрашњости Србије.

Трансфери из других фондова у „Дунав ДПФ“ као показатељ поверења и стручности

Пут до нових чланова Фонда ни у београдском региону не отвара се тако лако, што нам је потврдио Горан Јелисавац.

„Како београдска филијала, која броји највише продаваца, покрива велику територију, искуства са терена говоре да је много лакше заказати продајни састанак у унутрашњости него на територији Београда, што максимално користимо да уз помоћ колега из филијала Компаније промовишемо нашу услугу и досадашње резултате „Дунав пензијског фонда“, каже Јелисавац.

ПРЕДЊАЧЕ УПЛАТЕ ПОСЛОДАВАЦА

Просек старости чланова „Дунав ДПФ“ је 47 година, с тим да су жене незнатно млађе. У структури уплата са 79 посто предњаче уплате послодаваца. Од 213 пензионера, колико их прима пензију из тог фонда, највише, 49 посто њих, долази са територије коју покрива Филијала Београд, а 15 посто је са територије Новог Сада, из Јагодине и Ниша по 11 посто, из Чачка десет, а преостали пензионери су са територије Панчева и Крагујевца.

Када смо га питали да нам издвоји најуспешније приватне или друштвене компаније које Филијала Београд има у свом портфељу, навео је да је протеклих година, током којих је Филијала формирала свој продајни тим, поверење „Дунав ДПФ“ указао приличан број друштвено одговорних фирми, послодаваца из приватног сектора и мултинационалних компанија.

Будуће приватне пензије, набраја Јелисавац, за своје запослене у „Дунав ДПФ“ обезбеђују „Telenor“, „Telenor Common Operation“, „Telenor Banka“, „SAP West Balkans“, „Wirtgen“, „Електроизградња“, „АМСС Центар моторних возила“, „Беогаз“, „Термика“, „Вигор“, „Транспортшпед“, ЈП „Гас Рума“, „Лозница Гас“, а у Фонду је и велики број запослених из Народне банке Србије.

„Протекла година донела је бројне трансфере средстава из других фондова у наш фонд, по чему је Филијала Београд већ препознатљива дуги низ



Владимир Јовановић,
директор Филијале
Јагодина „Дунав ДПФ“

година. На крилима веома квалитетних приноса које смо остварили, извршен је и велики број једнократних уплата с вишемилионским износима од стране физичких лица. То је такође показатељ да грађани Србије генерално препознају пензијске фондове као финансијске институције које су већ неколико година најисплативији вид дугорочне штедње, а „Дунав ДПФ“ као лидера коме је највише грађана указало поверење“, истиче Јелисавац.

Добра је и новост да је као круна вредног рада запослених у филијали Београд, у октобру протекле године, закључен уговор са Контролом летења Србије и Црне Горе SMATSA d.o.o. Та агенција ће за 900 својих запослених у наредном периоду уплаћивати пензијске доприносе у „Дунав ДПФ“ у висини максимално неопорезивог износа, који тренутно износи 5.589 динара по запосленом, што ће утицати да се имовина фонда увећа за око пет милиона динара на месечном нивоу.

Др Иван Радојковић,
директор Филијале Ниш
„Дунав ДПФ“



Задовољан члан Фонда највећа професионална награда

И у чачанској филијали се води фер и жестока борба за клијента. „Металац“ АД Горњи Милановац и „Копалоник“ АД налазе се у портфељу филијале Чачак, док је Апотека Чачак најзначајнији клијент у сфери државних компанија. Све три компаније редовни су уплатиоци средстава и презадовољни су перформансама нашег фонда.



Борислав Ратић,
директор Филијале
Панчево „Дунав ДПФ“

„Пре неколико година позвала ме је госпођа из Краљева, наш дугогодишњи члан, с намером да постави неколико питања. Као резултат вишегодишњег рада, успеха које фонд постиже и наших разговора, одлучила се да повећа своје уплате у наш фонд, и то целокупну зараду коју јој исплаћује послодавац, што и данас чини. То је јединствен случај у филијали Чачак, што говори о поверењу које члан има према нашој компанији. Десило се и то да једна чланица која је постала наш пензионер донесе мали знак пажње“, прича Миле Танкосић, и признаје да не постоји већа професионална награда од задовољства члана са којим сарађујете и од кога у сваком погледу зависите.

„Све фирме које уплаћују допринос за запослене драгоцене су за „Дунав ДПФ“, каже директор новосадске филијале Данило Јанковић.

„Максималан труд посвећујемо обезбеђењу редовности уплате, без обзира на износ доприноса који су фирме у прилици да уплате. Ипак, нама најзначајније су ЈКП „Новосадска топлана“ и ЈКП „Водовод“ Сремска Митровица. Такође, ту су и приватне фирме „Titan Machinery“ Нови Сад, „MasferAgro“ Нови Сад, „Essentico“ Кула, МТС-SO Сомбор, наводи Јанковић.

ПРОФЕСИОНАЛИЗАМ И ОДГОВОРНОСТ ПРЕМА СВИМ ЧЛАНОВИМА

Др Иван Радојковић, директор филијале Ниш, каже да су највеће фирме које у његовом региону запосленима уплаћују допринос „Philip Morris Operations“, „Philip Morris Services“ и „Actavis“.

„Али без обзира на величину и власничку структуру послодавца, наш приступ свим члановима је исти и базира се на највишем нивоу професионализма и одговорности“, каже Радојковић.

Он оцењује и да је у раду од непроцењиве важности сарадња са филијалама „Дунав осигурања“ у размени информација о постојећим и потенцијалним осигураницима и заједничком наступу пред осигураницима, те посебно истиче значај помоћи запослених из филијала приликом сервисирања захтева и упита чланова „Дунав ДПФ“, те додаје да се на овај начин успешно обезбеђује адекватна покривеност територије Бачке и Срема.

Свакако најзанимљивији податак из пословања Филијале Нови Сад јесте рекордна уплата једног члана који је на свој и рачун супруге уплатио укупно десет милиона динара, те сада користе пензију на пет година. Такође, у последње две године, Филијала Нови Сад бележи рекордне износе

појединачних уплата. У 2016. години забележен је апсолутни рекорд једнократних уплата, што је допринело највећој годишњој наплати доприноса од оснивања те филијале.

„Поред тога, вредно је споменути и три емисије на Јавном сервису РТВ које су имале знатну гледаност и одјек како код постојећих тако и код потенцијалних чланова. У емисијама је представљено функционисање и предности штедне у ДПФ, резултати Фонда, искуства наших дугогодишњих чланова физичких лица, као и власника приватних фирми које за своје запослене уплаћују допринос. У емисијама су дати одговори који помажу едукацији шире јавности и омогућавају да боље разуме предности ове финансијске услуге, што је један од основних задатака друштава за управљање ДПФ“, пренео нам је директор Јанковић.

У јагодинској филијали нема чланова из фирми са страним капиталом, али зато у четири општине (Деспотовац, Лапово, Рековац и Књажевац) сви корисници буџета управо су чланови „Дунав ДПФ“. У погледу уредности уплата, Владимир Јовановић, директор те филијале, каже да међу организацијама и члановима фонда има доста оних који из месеца у месец редовно уплаћују доприносе, а међу таквима су и Водопривредно предузеће Ђуприја, Ветеринарске станице у Параћину, Рековцу и

ЗАДОВОЉСТВО ЈЕ КАДА СУ ЧЛАНОВИ СВЕСНИ ДА ЈЕ ДОБРО ШТО СУ У НАШЕМ ФОНДУ

У најуспешније државне фирме с којима сарађује Филијала Панчево убрајају се ЈКП „Водовод и канализација“ Панчево и ЈП „Градска топлана“ Зрењанин, а од приватних послодаваца који уплаћују доприносе за своје запослене директор Борислав Ратић издваја и „Грмеч“ Панчево и „Меркур комерц“ Зрењанин.

„Задовољство је када чланови сами дођу у филијалу и говоре како је добро што су постали чланови „Дунав ДПФ“, каже Ратић.

Деспотовцу, Педагошки факултет у Јагодини, Завод за заштиту културе из Крагујевца и други.

Окружење у коме раде, финансијске околности, платежност становништва, развијеност региона, свакако да нису исти у свим филијалама, али „Дунав ДПФ“ својим пословним резултатима и бројности чланова доказује да је ових десет година пословао као добро организован тим. Можемо да им пожелимо успех и у времену пред нама, као и да изразимо жељу да заједно у листу *Осигурање* обележимо другу деценију рада овог успешног фонда.

Зорана Николић Јолдић

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

СКОРО ДЕВЕДЕСЕТ ПОСТО ЕВРОПСКИХ ОСИГУРАВАЧА УЛАЖЕ У ЕТФ ФОНДОВЕ

► **ЕТФ (Exchange Traded Funds) фондови све су чешћи инструменти улагања приватних пензијских фондова који послују у Европској унији. На њих десет, данас чак шест улаже у ову врсту хартија од вредности, каже се у извештају који је објавио „BlackRock“**

Осигуравачи, међу европским институционалним инвеститорима спадају у оне који често прибегавају ЕТФ фондовима (*Exchange Traded Funds*), потврдила је студија спроведена међу 132 европска институционална инвеститора, а коју је ове године објавио „BlackRock“.

Према актуелним подацима 89 посто анализираних инвеститора опредељује се за ту врсту активе, а то указује на значајан раст улагања у ЕТФ фондове, с обзиром да је у 2015. години у ову врсту хартија од вредности улагало 63 посто институционалних инвеститора. Што се тиче фондова који се баве управљањем активом, 85 посто њих улаже управо у ЕТФ фондове, док шест од десет пензијских фондова у Европској унији такође у њих инвестира.

Данас се све већи број европских институционалних инвеститора окреће ЕТФ фондовима у потрази за опцијама побољшања ликвидности у расподели фиксне ренте, као и у потрази за бољим управљањем променљивим дешавањима на тржишту, попут Брегзита, кажу званичници који су припремали овај извештај. Основни разлог због чега инвеститори прибегавају ЕТФ фондовима је да би се изложили врстама активе у којој виде потенцијал врхунске рентабилности у 2017. години.

Закључци овог извештаја откривају пет кључних мотива због чега европски институционални инвеститори све чешће бирају да улажу у ту врсту фондова, а то су: повећање ликвидности, пре свега у расподели фиксних приноса; управљање променљивим кретањима на тржишту; допуна и замена других инвестиционих инструмената; избегавање контекста ниских каматних стопа у моменту управљања ризиком; приступање тржиштима за које се очекује да у 2017. години достигну високу рентабилност.

(Извор: www.inese.es)

Превела и приредила: З. Николић Јолдић

ИНОСТРАНА ИСКУСТВА О ШТЕДЊИ ЗА СТАРОСТ

БЕЗ ПРИВАТНИХ ФОНДОВА ИДЕЈА О ПОСТЕПЕНОМ ПЕНЗИОНИСАЊУ САМО ИЛУЗИЈА

► Истраживање „Ројал Лондона“ упозорава да о штедњи за пензију треба мислити на време уколико не планирамо да своје осамдесете године дочекамо радно

Близу четири милиона запослених, од којих су многи у својим двадесетим и тридесетим годинама, издвајају за старост само минималне износе које им држава прописује, чиме им је отежан постепени одлазак у пензију у ранијем животном добу, каже се у недавно објављеном извештају британског осигураваача „Ројал Лондон“.

Извештај „Илузија о флексибилном пензионисању“, који се заснива на анализи „Ројал Лондона“, сведочи да појединци што за пензију издвајају средства по најнижим стопама које прописују државни програми о аутоматском пензионисању неће моћи себи да приуште благовремени одлазак у пензију.

Како се у извештају тврди, идеја о флексибилном или постепеном пензионисању остаје илузија за милионе људи којима се доприноси уплаћују само у државне фондове.

Ново истраживање илустровано је и примерима из којих се види перспектива грађана који би да у пензијско доба улазе постепено (тако што би активирали пензију одмах по стицању законског права и пребацили се на послове са скраћеним радним временом), а да до стицања права на пензију уплаћују само законски минимум у државне фондове и не улажу у оне приватне.

Сprovedено истраживање „Ројал Лондона“ односи се на појединце који теже златном пензијском стандарду, по коме пензија треба да достигне две трећине плате, или сребрном, по коме би пензија износила половину некадашње плате.

За оне што желе пензију која им пружа фиксну исплату без заштите од инфлације и без подршке за удовице/удовце, ситуација је следећа:

- запослени који тежи златном пензијском стандарду и који се постепено пензионише мораће да ради до 79. године, док би запослени који би радио пуно радно време стекао право на државну пензију у 74. години;
- запослени чији је циљ сребрни пензијски стандард, те који би хтео да се постепено пензионише, морао би да ради до 69. године, док ће до сребрне пензије запослени који ће радити пуно радно време доћи у 68. години живота.

Извештај каже и да би они чији је циљ пензија са заштитом од инфлације и подршком за удовице/удовце морали да раде чак до 80. године, те да би појединци који у пензију желе да оду раније морали да издвајају преко осам посто, колики је законски минимални допринос.

Даље у Извештају наводи се податак да би стопа доприноса од 10 одсто помогла да се особа пензионише три године раније, док би они што издвајају 12 посто могли да се пензионишу и око шест година раније.

Као правило које важи и за запослене што не започињу штедњу пре својих тридесетих година, на сваки додатни проценат на стопу пензијског доприноса смањују се године рада за најмање годину дана.

Стив Веб, директор у „Ројал Лондону“, каже да грађани који се одреде за постепени одлазак у државну пензију уз смањење радних часова, чим се, разуме се, за то стекну услови, врло лако могу да зађу у касне седамдесете године, па и у дубљу старост кад се то деси – уколико нису штедели у приватним пензионим фондовима.

Превела и приредила: З. Николић Јолдић

ПОУКЕ ЗА ПАМЋЕЊЕ

СТО ХИЉАДА ЗА СТОТИ РОЂЕНДАН

► Када би сви радили и штедели, не би било кризе, говорио је Живојин Јовановић

Лепа страна посла у коме сте усмерени ка клијенту јесте то што ћете наићи и на животне приче с поукама које се дуго памте. У томе што је **Живојин Јовановић** из Београда од 2007. године у „Дунав добровољни пензијски фонд“ месечно уплаћивао одређену суму за своју унуку Јовану нема посебне бизарности јер се већ одомаћила пракса да родитељи или баке и деке на овај начин брину о будућности своје деце и унука. Али симболични гест Живојина Јовановића, када је новембра 2013., за свој стоти рођендан, унуци уплатио сто хиљада динара, много је више од симболике.

Са много година и исто толико мудрости, своју одлуку објаснио је овако: „Имао сам трговину и мене је штедња спасла друге финансијске пропасти, пошто се прва десила док сам био у Немачкој у заробљеништву. Ово чиним да бих своју душу задовољио. Млади морају да воде рачуна о себи много више него у оно време кад сам ја радио. Када би сви ишли мојим стазама, када би сви радили и штедели, не би било кризе. Јер без рада нема пара, а без штедње опет нема пара. То је лозинка, то је одговор. Износ који сам дао није извађен ни из левог ни из десног џепа, већ се месецима и годинама скупљало, јер сам ја увек штедео.“

Унука **Јована** није крила своје изненађење и на декину причу је додала: „Била сам затечена јер смо ми желели да њему приредимо изненађење за стоти рођендан, а он је мене изненадио учинивши такав гест. Одушевљена сам, као што деда каже, он је мени једини деда, ја њему једина унука, то је једна посебна љубав. У данашње време велике незапослености, сигурно да овако боље гледате на будућност, осигурани сте на неки начин, а то ће ми

много значити. При крају сам студија, још увек незапослена, надам се да ћу се убрзо након завршетка студија и запослити те онда и сама наставити ту дедину традицију, то што ме је научио да штедим и одвајам за будућност, за пензију.“

Дека Живојин више није међу нама, Јованина мама је преузела на себе уплате за Јовану, али декин дух и резон свакако су лекција за све нас.

З. Николић Јолдић



Дека Живојин са унуком Јованом

ЈУБИЛЕЈ „ДУНАВ ДПФ“ ОБЕЛЕЖЕН ДОНАЦИЈОМ

ПОДРШКА ПРИХВАТИЛИШТУ ЗА ОДРАСЛА И СТАРА ЛИЦА СЕ НАСТАВЉА

- Поводом десетогодишњице оснивања „Дунав друштва за управљање добровољним пензијским фондом“ наставља се вишегодишња хуманитарна сарадња са Прихваталиштем за одрасла и стара лица из Београда

Прихваталиште за одрасла и стара лица, установа из београдске Кумодрашке 226а, крајње је одредиште људи са друштвене маргине, беспомоћних, бескућника, оних који немају никога или их породице више не желе. У Прихваталишту се на смештају налази и један број избеглих лица и лица која су прогнана са Косова и Метохије. У установу честу стижу у крајње запушеном стању, болесни, промрзли, исцрпљени, изгладнели, без обуће и одеће, и у већини случајева психички измењени, дементни, стари, сви они што се затекну на територији Београда а нису у могућности да се брину о себи.

Дугогодишњи директор Прихваталишта **Првослав Николић**, који у овој установи ради још од 1974. године, каже да нико ко дође на ову адресу не остаје без стручне социјалне и медицинске помоћи, и то максималне, која се у том тренутку може пружити. Овде се, по његовим речима,



Првослав Николић, в.д. директора Прихваталишта



Домаћинском бригом
директора и особља до
пријатног амбијента



„Пребукирани“
капацитети
Прихватилишта у
Кумодрашкој улици

угроженим грађанима пружају смештај, исхрана, хигијенске и здравствене услуге и покушава да се трајно реши њихов статус и отклоне узроци



У сигурној луци



Уточиште за (не)заборављене

који су утицали на то да дођу у оваква, критична и деликатна стања. Николић напомиње и да је капацитет Прихватилишта 105 лежачева, да је установа у функцији 24 часа, као и да је протеклих година перманентно пребукирана јер ради преко предвиђеног капацитета и тренутно на смештају има 152 корисника.

Апелима упућеним привредницима и јавности да помогну пројекте набавке неопходних средстава за рад Установе већ се традиционално одазива „Дунав добровољни пензијски фонд“, који годинама од свог оснивања донацијама помаже прихватилиште и на тај начин доказује да је одговорна компанија, што Првослав Николић увек истиче.

И ове године, а поводом десетогодишњице од оснивања „Дунав ДПФ“, политика пружања подршке угроженим социјалним установама није изостала, тако да је традиција донирања Прихватилишту за одрасла и стара лица настављена.

Одговор на питање зашто баш ова установа крије се у чињеници да фонд који брине о финансијској будућности својих чланова за доба када ће новчана примања бити све мања, а потребе све веће, најбоље разуме проблеме људи угрожене материјалне егзистенције.

Из „Дунав добровољног пензијског фонда“, као и сваке године, позивају све одговорне привреднике и појединце да колико год могу помогну да Прихватилиште за одрасла и стара лица повећа своје капацитете и настави да пружа стручну помоћ својим штићеницима.

3. Николић Јолдић

УСПЕШНО ПОСЛОВАЊЕ „ДУНАВ ОСИГУРАЊА“ БАЊАЛУКА

ПРОДАТО ВИШЕ ОД 100.000 ПОЛИСА

► Од губитка у 2014. до добити и трећег места на тржишту Републике Српске у 2016. години

Компанија „Дунав осигурање“ Бањалука у 2016. години наставила је с тенденцијом раста по многим параметрима пословања, што је започело променом управе у Београду и Бањалуци пре две године, речено је на конференцији за новинаре одржаној 24. фебруара у седишту „Дунава“ у Бањалуци.

У 2016. закључено је више од 102.000 полиса. То је у поређењу с показатељима из 2014. раст за чак 46,3 процента или 32.400 полиса. Тренд раста остварен је континуираним залагањем у минулом периоду, а резултати су били евидентни и у поређењу 2015. са 2014. годином, када је забележен раст продатих полиса од 21.600 или 30,6 одсто.

Лане је остварена премија осигурања у износу од 21,4 милиона КМ, што је у поређењу са 2014. годином више за 4,67 милиона КМ или 27,9 одсто. Та тенденција забележена је и у 2015. у поређењу са 2014. годином, када је повећање достигло 12 одсто или нешто више од два милиона КМ, док је 2016. у односу на 2015. годину повећање премије било 14,2 процента или 2,7 милиона КМ.

Позитиван финансијски резултат остварен 2015. године са 8.390 КМ настављен је и у прошлој пословној години, када је остварено 28.294 КМ. Подсећања ради, 2014. године Компанија је исказала губитак од 3,8 милиона КМ, односно више од пет милиона КМ, укључујући и губитак из ранијих година.

Компанија „Дунав осигурање“ а.д.о. Београд је у наведеном периоду докапитализовала друштво „Дунав осигурање“ Бањалука са 10 милиона КМ, и то шест милиона КМ у 2015. години и четири милиона КМ у 2016. години. Одмах су исплаћене све заостале обавезе по штетама и према добављачима већ у 2015. години, и постигнута је захтевана адекватност капитала, као најважнији регулаторни захтев, који је гаранција дугорочне солвентности и сигурности осигураника.

Докапитализацијом у 2016. години, а делом и средствима из текућег пословања, постигнуто је потпуно покриће техничких резерви у складу с регулаторним захтевима, које обезбеђује дугорочну солвентност Друштва. Техничке резерве повећане су за 3,8 милиона КМ или 23,97 одсто у поређењу са 2014. годином.

Усвојен је трогодишњи план пословања, према коме се очекује даљи раст осигурања како броја продатих полиса тако и висине премије осигурања. Планирано је да до краја 2019. године висина премије достигне 30,2 милиона КМ, што у односу на 2016. годину представља раст премије за 8,8 милиона КМ или 41,1 одсто.

Трогодишњи план обезбеђује повећање тржишног учешћа „Дунав осигурања“ Бањалука у Републици Српској, редовно сервисирање свих обавеза, позитиван финансијски резултат од 152.000 КМ, јачање у погледу регулаторних захтева – повећање техничких резерви за 9,3 милиона КМ или 47,83%, односно остваривање дугорочне солвентности и сигурности осигураника, који Компанију више не могу довести у позицију из 2014. године.



Мр Мирко Петровић,
председник ИО
„Дунав осигурања“
и Стево Аничић,
генерални директор
„Дунав осигурања“
Бањалука

Тржишно учешће са 8,7 одсто у 2014. години повећано је на 9,32 процента на крају 2016. године. У сегменту неживотних осигурања тржишно учешће је са 9,76 одсто у 2014. лане порасло на 10,62 процента. „Дунав“ заузима треће место на тржишту Републике Српске.

„ДУНАВ АУТО“ ШИРИ МРЕЖУ АУТО-ЦЕНТАРА

НОВИ АУТО-ЦЕНТАР НА НОВОМ БЕОГРАДУ

- Предност локације у Блоку 45 је што је некада била у систему ЈКП „Паркинг сервиса“, тако да су многи возачи навикли да годинама долазе на ову адресу, истиче др Андрија Вујичић, директор „Дунав аута“

Од октобра месеца прошле године у новобеоградском Блоку 45, у улици Јурија Гагарина 176, нови ауто-центар „Дунав аута“ отворио је своја врата власницима моторних возила, који овде могу да обаве технички преглед, осигурају возило и добију регистрациону налепницу без одласка у МУП.

Према речима др Андрије Вујичића, директора „Дунав аута“ отварање још једног техничког прегледа резултат је сарадње са ЈКП „Паркинг сервисом“, а нашим клијентима на тој адреси на располагању су све услуге неопходне за регистрацију аутомобила, од техничког прегледа,

У ЗНАКУ ПОЗИТИВНИХ РЕЗУЛТАТА

Контролисано друштво „Дунав ауто“ д.о.о. остварило је позитиван резултат у 2016. години и добит од пет милиона динара. У ауто центрима овог предузећа технички је прегледано 150.000 моторних возила и остварен приход од 462 милиона динара. Делатност је проширена и на рентакар услуге што се реализују преко огранка „Дунав ауто РЕНТ“, који бележи константан раст прихода и повећање броја моторних возила. Планом за текућу, 2017. годину, предвиђено је да се пословање одржи у стабилним оквирима и заврши с позитивним резултатом.



Др Андрија Вујичић

Нови технички преглед „Дунав аута“ у Јурија Гагарина 165



плаћања свих такси, издавања регистрационе налепнице, уговарања полисе осигурања од ауто-одговорности и других врста осигурања, као и вулканизерске услуге и услуге прања возила.

Овај технички преглед у Блоку 45, како каже Вујичић, има дугу традицију јер је некада био у систему „Паркинг сервиса“, тако да су многи возачи навикли да годинама долазе на ову адресу.



Брза и ефикасна регистрација возила

Према броју прегледаних возила, „Дунав ауто“ је највећа организација у Србији, где се годишње изврши преглед више од 150.000 четвороточкаша, истиче Вујичић, и подсећа како ово предузеће има 80 објеката широм Србије у којима се пружа најквалитетнија услуга техничког прегледа и одржавања возила, а само у Београду броји седам пословних јединица. Осим ове недавно отворене, на Новом Београду је и пословница код хотела „Југославија“.

Директор „Дунав аута“ клијентима гарантује врхунску услугу у ауто-центру у Блоку 45 који је радним данима отворен од 8 до 17 часова, а суботом од 8 до 13 сати.

З. Н. Ј.

ДУНАВ ТУРИСТ

ПОНУДА КОЈУ НЕ ТРЕБА ПРОПУСТИТИ

- Гости који се одлуче за седмодневни боравак у Одмаралишту „Дунав“ на Златибору у летњим месецима, поред попушта од 15 одсто за рану резервацију могу да остваре и додатних 10 одсто, које добијају на дужину боравака, и самим тим остварују попуст од укупно 25 одсто у летњој сезони – каже Душко Ковачевић, директор Одмаралишта

Настојећи да избори своје место под сунцем у шароликој понуди бројних домаћих туристичких дестинација, Одмаралиште „Дунав“ на Златибору непрекидно изненађује новим погодностима замишљеним с циљем да освоје посетиоце. А они ће се, једном кад дођу и осете пријатну, домаћинску атмосферу, употпуњену савременим програмима намењеним одмору и релаксацији, радо поново враћати овом златиборском бисеру.

Почетак године и Међународни сајам туризма одржан од 23. до 26. фебруара у Београду био је прва прилика за наступ. На штанду „Дунав осигурања“ у Хали 2 Београдског сајма за време те манифестације делили су се ваучери уз које се могао остварити попуст и до 30 посто на цене хотелских услуга Одмаралишта.

У сусрет предстојећим ускршњим празницима, Одмаралиште „Дунав“ припремило је нове погодности за оне који се одлуче за мало дужи одмор. За боравак од минимум четири ноћења, попуст на пансионске цене износи 15 одсто, деца

узраста до седам година не плаћају смештај ако су у пратњи родитеља, а за децу од седам до 12 година дневно се плаћа 1.445 динара за услугу на бази полупансиона.

За дане викенда, почев од последњег викенда у марту па све до краја априла, изузев периода пролећног распуста (ускршњи празници), Одмаралиште је понудило викенд боравак који плаћају само родитељи, и то са попустом од 20 одсто на стандардну цену, док се за децу до 12. године плаћа само боравишна такса. На пример, укупна цена викенд пакета у трокреветној соби на бази полупансиона износи 10.880 динара.



Душко Ковачевић

НЕПРЕКИДНО ПУНИ СМЕШТАЈНИ КАПАЦИТЕТИ

Претходна година је и за „Дунав турист“ била веома успешна. Приход од основне делатности увећан је са 46.349.641,54 динара у 2015. години на 60.264.300,55 у 2016, што представља раст од 19 посто. Забележено је 16.113 ноћења, или 20 одсто више него 2015. Смештајни капацитети били су готово непрекидно пуни током године, са просечном продајном ценом смештаја од 4.865 динара, без урачунатог ПДВ-а и пансионске хране. И поред знатног раста промета, трошкови пословања умањени су за 6.000.000 динара, те је „Дунав турист“ лане остварио укупан позитиван финансијски резултат. У овој години очекује се увећање промета од пет процената, смањење трошкова за два одсто у односу на претходну годину, те попуњеност капацитета од 64 процента.

– У оквиру наведене цене гостима су на располагању и услуге релакс центра које подразумевају коришћење фитнес и спа центра, као и играонице за децу, те стога будућим посетиоцима топло препоручујем да искористе понуду – истиче Душко Ковачевић, директор Одмаралишта.

У Одмаралишту „Дунав“ ове године може се и јефтиније летовати уз рану резервацију за лето са 15 одсто попушта.

Одмаралиште „Дунав“,
бисер златиборске
туристичке понуде



– Гости који се пак одлуче за седмодневни боравак у летњим месецима, поред тих 15 одсто попушта, могу да остваре и додатних 10 одсто које добијају на дужину боравка и самим тим остварују попуст од укупно 25 одсто у летњој сезони – објаснио је Ковачевић.

Поред резервације смештаја у летњој сезони, услов за остваривање попушта јесте авансна уплата од 50 одсто цене најкасније до 26. маја. Цене се, зависно од дужине боравка, крећу од 3.300 динара дневно по особи за услугу полупансиона па навише, у зависности од изабране смештајне јединице и месеца боравка. Деца узраста до седам година имају гратис смештај и полупансион, док се за старију децу, од седам до 12 година, плаћа 1.275 динара дневно. Наведеним ценама покривене су и услуге релакс центра и играонице.

Љ. Лазаревић Давидовић

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

„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ НА САЈМУ ПРЕДУЗЕТНИШТВА У НОВОМ ПАЗАРУ

САЈАМСКЕ АКТИВНОСТИ

ФЛЕКСИБИЛНИ ПАКЕТИ ОСИГУРАЊА ЗА ПРЕДУЗЕТНИКЕ

- Радуле Живковић, шеф Одељења за интерну продају ГФО Нови Пазар учесницима и посетиоцима манифестације презентовао пакете осигурања намењене предузетницима

Компанија „Дунав осигурање“ придружила се 11. Сајму предузетништва одржаном 9. новембра прошле године у Новом Пазару на којем је представљено преко двеста предузетничких иницијатива из области трговине, пољопривреде, производних процеса и услуга, а у организацији Српске асоцијације менаџера, агенције „ДНА Комјунити“ и USAID у Србији.

На сајамској манифестацији **Радуле Живковић**, шеф Одељења за интерну продају ГФО Нови Пазар, учесницима и посетиоцима представио је пакете осигурања намењене малим и средњим предузећима уз важну напомену да су сви пакети које креирају тимови наше компаније

флексибилни и дозвољавају додатна атрактивна бонус покрића прилагођена делатностима.

Поред имовинских осигурања за предузетнике, како је навео, „Дунав осигурање“ је припремило и читаву палету осигурања за потребе превозника. Код сваког вида пословања, било да су мала предузећа или микро предузећа, важно је посебну пажњу посветити запосленима и њиховом осигурању, посаветао је предузетнике Радуле Живковић, а такође је и на конкретним примерима појединих пакета осигурања трговине, производње и занатства илустровао како се по повољној цени премије могу добити квалитетна осигуравајућа покрића.



Штанд „Дунав осигурања“ посетио Нихат Бишевац, градоначелник Новог Пазара





Велико интересовање за Сајам предузетништва у Новом Пазару



Јелена Булатовић, извршни директор САМ-а

Представник једног од организатора Сајма, **Дејан Ранђић**, члан УО Српске асоцијације менаџера рекао је да Нови Пазар има велику прилику за развој предузетништва и да овакве манифестације могу побољшати предузетнички дух, као и да је најважније да предузетници овде пронађу оно шта је за њих најбоље.

Извршни директор Српске асоцијације менаџера **Јелена Булатовић** изјавила је да за Сајам влада велики одзив и подсетила да је он део

пројекта „Шанса за нови почетак“ који спроводе „ДНА Комјуникејшнс“, Српска асоцијација менаџера и USAID.



Ово је био први пут да је „Дунав осигурање“ узело учешће на Сајму предузетништва који се пре Новог Пазара од 2015. године одржао и у другим градовима широм Србије. На овом сајму, један од посетилаца нашег штанда био је и **Нихат Бишевац**, градоначелник Новог Пазара.

Фотографије преузете са сајта
Српске асоцијације менаџера
З. Николић Јолдић

„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ НА 39. МЕЂУНАРОДНОМ САЈМУ ТУРИЗМА У БЕОГРАДУ

ПОЛИСА КАО ЗДРАВСТВЕНА КЊИЖИЦА БЕЗ КОЈЕ СЕ НЕ ИДЕ НА ПУТ

- Како су се на Сајму уплаћивали и аранжмани за летовање, Ивана Соковић, директорка ГФ Београд 2 препоручила је посетиоцима и корисницима услуга „Дунав осигурања“ да закључе полису за пакет путног осигурања која покрива и трошкове од отказа путовања

И ове године на Међународном сајму туризма, који је од 23. до 26. фебруара одржан у Београду, није изостао штанд Компаније „Дунав осигурање“, а компанијска понуда била је више него конкурентна на тржишту. У мору попушта требало је изабрати управо оно што је грађанима најпотребније.

Према речима **Иване Соковић**, директора ГФ Београд 2, посетиоци штанда наше компаније имали су прилике да остваре 10 посто попушта на премију за путничко трансферно осигурање, али и до 20 посто на премију на пакете путног осигурања.

Добра страна осигурања, како нам је казала, јесте што грађанима обезбеђујемо безбрижније путовање јер не морају да брину шта се с њиховом кућом дешава док су на путу, и то тако што ће

закључити уговор о осигурању имовине и чланова домаћинства које се по специјалној цени могло прибавити путем пакета „зимска чуваркућа“, смишљеног управо да пружи осигуравајуће покриће у периоду годишњих одмора.

Према њеним речима, нема разлога ни за стрепњу шта ће се догодити ако се разболимо док смо у иностранству, јер је полиса путничког здравственог осигурања „здравствена књижица“ у иностранству, без које се не креће на пут. Када су у питању полисе путног здравственог осигурања с потписом „Дунава“, треба рећи да оне покривају трошкове почев од амбулантног лечења, болничког лечења, трошкове набавке санитетског материјала и прописаних лекова, и уколико је неопходно и превоз до Србије, наглашава Ивана Соковић.



Најбоље су информације
из директног контакта



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ



Маштовито осмишљен штанд Компаније на Сајму туризма

„Посебна погодност била је и специјална породична полиса осигурања којом деца до навршених 18 година имају бесплатно осигурање током путовања у иностранство с родитељима“, казала нам је Соковићева.



Ивана Соковић

Будући да су се на Сајму уплаћивали и аранжмани за летовање, директорка ГФ Београд 2 препоручила је посетиоцима и корисницима услуга

„Дунав осигурања“ да закључе полису за пакет путног осигурања која покрива и трошкове од отказа путовања.

„Ово покриће је добродошло када услед непредвиђене ситуација путник мора да откаже аранжман. У том случају, агенције би вратиле само један део новца, а осигуравајућа кућа покрила остатак трошкова, тако да бисте на овај начин сачували свој новац.“, објаснила је она.

Уз попусте које смо побројали, корисници наших услуга који с „Дунав осигурањем“ закључе уговор о путничком здравственом осигурању, или уговоре пакет путног осигурања, имају могућност да користе и додатне погодности. За оне који на пут крену сопственим возилом, добро би било да закључе каско осигурање, јер тада „Дунав“ одобрава попуст од 15 посто на премију за плаћање осигурања одједном, али и 30 одсто попушта за осигурање помоћи на путу.

„Веома је важно имати ово осигурање за случај да се током путовања догоди нека штета на аутомобилу, јер је овом полисом обезбеђена и бесплатна асистенција на путу која важи како за Србију тако и за целу Европу“, објаснила је Ивана Соковић. Њен тим, уз подршку колега из Функције за интегралне маркетиншке комуникације, потрудио се свим снагама да посетиоце привуче добро организованим и лепо опремљеним штандом, али и корисним саветима пре свега.

3. Николић Јолдић

„ДУНАВ“ НА 53. МЕЂУНАРОДНОМ САЈМУ АУТОМОБИЛА

ДА АУТОМОБИЛ ВИШЕ ВРЕДИ — — САЈАМСКИ ПОПУСТИ — „ДУНАВ ОСИГУРАЊА“

- „Дунав“ је на 53. Међународном сајам аутомобила своје нове и старе осигуранике обрадовао промотивном акцијом попушта који важе од 20. марта до 30. априла

Новитети аутомобилске индустрије и интересовање грађана да се по повољнијој цени дође до новог возила привукли су посетиоце 53. Међународног сајма аутомобила, који се одржао од 24. марта до 2. априла у Београду.

„Дунав осигурање“, водеће друштво у осигурању моторних возила у Србији, обрадовало је бројним попустима и погодностима како власнике нових тако и власнике половних возила. Зна се, четвороточкаши су одавно добили статус члана породице кога треба сачувати, али и од кога се треба сачувати како ваља, било да се ради о обавезном осигурању од ауто-одговорности, каску или неком од низа додатних покрића која

употребу моторних возила чине лагоднијом, а бригу власника своде на минимум.

Са штандом на истом месту као и ранијих година, у Хали 1 Београдског сајма, али и у свим пословницама и на продајним местима, „Дунав осигурање“ дочекало је клијенте с промотивном акцијом попушта која је почела 20. марта и трајаће до 30. априла.

Како је на штанду Компаније изјавио **Немања Петровић**, директор Главне филијале Београд 1 „Дунав осигурања“, посебни попусти и погодности састоје се у попусту од 15 посто на премију полисе ауто-каска за нова возила која се први пут региструју, али и попушта од 10 посто



Штанд „Дунав осигурања“ привлачио пажњу посетилаца Сајма аутомобила



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

на премију ауто-каска за половна возила Попуст од 10 посто одобрава се и приликом закључења полисе за мини-каска, док ће попуст од 50 посто добити они што обнове или закључе нову полису осигурања од ауто-незгоде, казао је Немања Петровић.

Попуст од 20 процената предвиђен је за премију осигурања помоћи на путу, уз закључену или обновљену полису осигурања од одговорности власника моторног возила за штету причињену трећим лицима, или полису ауто-каска или мини-каска закључену код „Дунава“.

Осим поменутих попушта, у сарадњи са „Лукоилом Србија“, „Дунав осигурање“ припремило је на поклон ваучер картице за куповину нафтних деривата на продајним местима те компаније.

„При закључењу ауто-каска полисе за нова возила која се први пут региструју, добија се поклон картица за гориво у износу од шест хиљада динара, за половна возила при закључењу полисе

добија се картица од четири хиљаде динара, а за закључење полисе мини-каска картица у вредности од две хиљаде динара“, објаснио је Петровић.

Петровић је казао и да поклон картице важе за све „Лукоилове“ пумпе на територији Србије, као и да сви наведени попусти могу да се реализују како на штанду „Дунав осигурања“ на Сајму тако и у свим пословницама „Дунава“ све до 30. априла, док се картице за гориво могу користити на свим „Лукоиловим“ пумпама у Србији до 31. августа 2017.

Посетилаца штанда „Дунав осигурања“ било је много и ове године, тражио се савет више, а компанијска понуда одмерена је тако да задовољи потребе власника нових али и половних аутомобила, уз повољне цене и адекватна покрића. Лидер у осигурању моторних возила оправдао је очекивања на 53. Међународном сајму аутомобила.

З. Николић Јолдић

ФОТО-ВЕСТ

ФОТО-ВЕСТ

ФОТО-ВЕСТ

ФОТО-ВЕСТ

ФОТО-ВЕСТ

ПРИЈАТЕЉ ЗА СВА ВРЕМЕНА

Штанд Компаније „Дунав осигурање“ у Хали 1 Београдског сајма, у суботу, 25. марта, посетио је познати новинар и телевизијски водитељ Живорад Николић. Повод је била обнова осигурања његовог аутомобила с обзиром на повољности које је Компанија понудила власницима четвороточкаша у време велике сајамске манифестације. Према речима водитеља култне ТВ емисије *Жикина шареница*, његов потпис на „дунавској“ полиси ниједног тренутка се није доводио у питање, а ево и зашто:

– Сваке године осигуравам свој аутомобил и наравно осигуравам га код „Дунава“ јер сам са „Дунавом“ увек имао добро искуство. Прошле године имао сам пех. На паркингу су ми оштетили ауто, али како имам полису каско осигурања, штету сам одмах пријавио, и све се брзо завршило. И било је коректно, од процене штете до поправке оштећења. Зато није узалуд она узречница „Пријатељ остаје пријатељ“, а када је осигурање у питању, то је баш „Дунав осигурање“ – недвосмислено је потврдио Николић.

Љ. Л. Д



Немања Петровић, директор ГФО Београд 1 уручио полису каско осигурања Живораду Николићу, уреднику „Жикине шаренице“

И „ДУНАВ“ СА ТАМАРОМ У АКЦИЈИ

ЛАЈТМОТИВ ЈЕ СРЕЋНА ПОРОДИЦА У ОБНОВЉЕНОМ ДОМУ

► Сви смо свесни колико је поштеним људима тешко да стекну имовину. Зато оно што је с тешком муком стечено не треба препустити случају, него га ваља осигурати, уверава Тамара Грујић, ауторка популарног ТВ серијала.

Када се на истом задатку нађу непоколебљиви ентузијаста, па још кад удруже знање, енергију и позитивне вибрације, нема нерешивих задатака ни проблема, а рекло би се ни планине коју не би померили, те још мање дома који од темеља не би обновили. Наша компанија, која својим друштвено одговорним пословањем настоји да се увек нађе на правом месту у право време и увек тамо где се ваља ухватити у коштац с невољом, однедавно се придружила племенитим подухватима Тамаре Грујић, ауторке ТВ серијала *С Тамаром у акцији*,

који сваког петка увече на првом каналу РТС прати готово цела Србија.

Тамарин долазак на Београдски сајам аутомобила и посета штанду „Дунав осигурања“ били су прилика да је замолимо да читаоцима листа *Осигурање* открије како се родила идеја о том пројекту, како се баш она нашла у њему и како оцењује сарадњу с нашом Компанијом.

• **Ко је идејни творац серијала чију сваку нову епизоду с нестрпљењем ишчекује велики српски гледалачки аудиторијум?**

Емисија је на неки начин увезена у Србију посредством једне немачке продуцентске куће, која је платила права и најпре је ТВ Прва почела са снимањем серијала. А ја сам се у свему томе нашла сасвим случајно. Радила сам као кастинг директор баш у тој немачкој продуцентској кући, али на сасвим другим пројектима. Неколико месеци покушавали су да нађу водитеља, а ја сам настојала да им у томе помогнем. Моја природа и темперамент већ су им били познати, као и моје претходно искуство у раду на телевизији, па су ми предложили да се окушам у тој новој улози, да за почетак направимо само пилот емисију па да, како су рекли, видимо како ће то да плива. И запливало је јако добро, и траје већ пуних седам година, прича Тамара са осмехом који не силази с њеног лица.

• **Обилазите различите крајеве наше земље пружајући подршку и помоћ онима којима је она преко потребна. Верујем да на Вашу адресу стиже много писама и предлога којој породици би Ваш „чаробни штапић“ био најпотребнији. Колико је тешко направити прави избор и шта је пресудно у доношењу такве одлуке?**



Тамара Грујић

Најдужи и најтежи процес и јесте избор породице коју ћемо обрадовати нашем акцијом. Ми не можемо да одемо у сва места у одређеној регији како бисмо се лично уверили коме је помоћ најпотребнија. Кастинг или избор породица почиње неколико месеци пре почетка снимања серијала. Гостујући на локалним радио и ТВ станицама, али и путем друштвених мрежа, позивамо људе са одређене територије да нам се јаве или да предложе породицу. Осим тога, стижу нам и писма с предлозима. Да бисмо имали што јаснију слику и да бисмо дошли до правог избора, контактирамо и с локалном самоуправом, социјалном службом у општинама, позивамо поште и патронажне службе јер запослени у њима долазе на врата људима у подручју на које се ми фокусирамо, и више но било ко упознати су с њиховим животним условима и судбинама. Процес избора траје по неколико месеци. Од стотинак породица потом треба направити ужи избор, а тада већ имамо установљена правила која нам донекле олакшавају посао. Пре свега, власништво куће или стана мора бити неспорно. Следећи елементи су квадратура и стање у коме се стан или кућа налазе. Кућа не сме бити превелика и мора бити у таквом стању да се може реновирати у року од пет до шест дана. То јесте велика истина. Акција увек креће почетком недеље и завршава се усељењем породице у реновиран простор за време викенда. Дакле, једну епизоду снимамо буквално шест дана. У том смислу ми јесмо ријалити програм. Међутим, оно што је сигурно, са искуством од преко 130 снимљених епизода, што на ТВ Прва што на РТС, дошли смо до праве математике у избору породица.

• **Који крај Србије је Ваша садашња а који је будућа мета?**

Да не бисмо прескочили ниједан крај наше земље, целу територију издвојили смо на исток, запад, централни, јужни део и Војводину. Надам се да ћемо је целу обићи. Последњих шест недеља налазимо се на југу Србије, где снимамо наш трећи серијал. Снимање наредних епизода завршиће се до Ђурђевдана, након чега ћемо се мало одмарати, а потом се селимо на исток. Уколико знате неку породицу у Борском, Зајечарском, Браничевском, Подунавском округу, јавите нам преко друштвених мрежа, или директно, контактирањем са РТС. Оно што могу да најавим, нових 14 епизода емитоваће се од септембра.

• **Рекло би се да сте више по Србији него код куће. Колико времена проведете ван Београда и свог дома? Суочавање с тешкоћама људи за које**

можемо рећи да су дотакли дно живота и за Вас на неки начин постаје свакодневица. Да ли Вам то тешко пада?

Више од пола године, тачније седам месеци годишње, ми смо ван Београда, а преосталих пет у њему. Тих седам месеци посвећено је помагању људима који су суочени с недаћама и сиромаштвом, а таквих породица није мало у нашој земљи. Према њима осећам велику емпатију, али не волим да показујем емоције. Трудим се да се на мом лицу не прочита шта у одређеном тренутку мислим поводом неке ситуације. Сматрам да је то пре свега ствар пристојности, друго достојанства тих људи који заслужују поштовање, а треће, у мојим мислима све време је наш крајњи циљ, а то је да ће породици после наше посете бити много боље. Од првог сусрета с неком породицом, та последња слика у епизоди је и мој лајтмотив.

• **Како је почела сарадња с нашим кућом и каква је Ваша порука када је реч о осигурању?**

Екипа емисије *С Тамаром у акцији* залази у сваки кутак наше земље, пентра се и вере на различита ризична места, користи скупу опрему и аутомобиле. За све то неизоставно је осигурање. Једну такву екипу врло је компликовано и тешко осигурати. У „Дунав осигурању“ нашли смо идеалног партнера, који је имао храбрости да преузме ризике којима је изложен мој тим. Ми смо, дакле, осигурали живот, опрему и аутомобиле, а „Дунав“ је за породице којима реновирамо домове обезбедио на дар осигурање које се зове „чуваркућа“. Сматрам да је паметно имати такву полису осигурања јер обезбеђује накнаду у случају пожара, поплаве и других елементарних непогода, а притом није ни скупо – за стан од 50 квадрата треба издвојити свега 300 динара месечно. Мислим да је ово идеална прилика да подигнемо свест људи о значају осигурања. Јер све оно што поседујемо, ако смо добри и поштени, не стиче се лако. Зато треба мислити на себе и своју имовину.

• **Како Вам је пријала сарадња с људима из Компаније „Дунав осигурање“?**

Ја се везујем пре свега за људе, а онда за компанију с којима сарађујем. С људима из маркетинга „Дунав осигурања“ одмах сам се спријатељила, што ми је било веома важно. За рад на оваквим пројектима пресудан је људски приступ и разумевање, а као надградња, ту су и слична интересовања и начин размишљања. Зато је право задовољство радити са „дунавским“ тимом.

Љ. Лазаревић Давидовић

ПРОЈЕКАТ „НАШЕ ДЕТЕ“ НА РАДИОНИЦАМА ДЕЧЈЕГ САЈТА

ШТЕДЊА ЗА ОБРАЗОВАЊЕ НАЈБОЉЕ УЛАГАЊЕ У ВАШЕ ДЕТЕ

► Сектор за продају животних осигурања „Дунав осигурања“ пуних годину дана промовише пројекат „Наше дете“ на радионицама „Подршка дојењу“ у организацији Дечјег сајта. Сарадња се и ове године наставља, како најављује Николета Шуберт, директор тог сектора

Пуних годину дана у организацији Дечјег сајта, у пријатном амбијенту играонице „Код зидића“ на Врачару, одржавају се бесплатне радионице „Подршка дојењу“. Овај хумани пројекат намењен трудницама 21. фебруара обележио је свој први рођендан на коме је уводно предавање било посвећено стипендијском осигурању „Наше дете“ Компаније „Дунав осигурање“.

Залагањем **Александра Богдановић**, оснивача Дечјег сајта, занимљива предавања намењена будућим мама привлаче све већи број трудница јер им се на овом месту нуде корисни савети с акцентом на савладавању технике успешног дојења, али и још много тога неопходног у одрастању детета.

А где су деца, ту је и брига која носи хиљаду питања о сутрашњици. Можда нисмо увек

сигурни којим путем дете треба усмерити, али смо сигурни да га на том путу мора пратити наша брига, а да брига буде ослобођена страха од будућности, за то је на радионицама увек задужена **Николета Шуберт**, директорка Сектора за продају животних осигурања, која већ годину дана дели инспиративни полет с осталим предавачима радионице „Подршка дојењу“.

Када говори о компанијском пројекту „Наше дете“, Николета то ради језиком који маме најбоље разумеју.

„Увек се мамама обраћам непосредно, не само као неко ко долази из осигуравајуће куће, већ на основу личних искустава родитељства. Зато на свакој радионици нагласим да деца поред права на избор будућности и достојанствен живот имају и право на квалитетно школовање, а ми као родитељи обавезу да им то обезбедимо“,

казала нам је Николета Шуберт и додала да јој је сарадња са Дечјим сајтом јако важна јер се услуга животног осигурања не може пласирати на тржишту уколико јој не удахнемо живот, ако не објаснимо да та сума данас тешко издвојеног новца већ сутра у тренутку одабира каријере вашем детету може обезбедити добар залог за будућност.

– Радујемо се што ћемо на радионицама учествовати и у овој години јер смо у директном контакту с трудницама закључили да постоји интересовање за финансијско обезбеђење образовања малишана. Атмосфера радионица увек одише ентузијазмом, предавачи су сјајни и схватили смо да је ово право



Николета Шуберт



Мамае будућих малих Београђана на радионици „Подршка дојењу“

место на коме се треба појавити. Наставићемо да промовишемо пројекат 'Наше дете' као један од наменски креираних осигуравајућих услуга наше куће намењене младим родитељима јер је осмишљена као пандан штедњи из оних времена када је штедна књижица детета била уобичајена ствар у многим породицама, и ми та времена покушавамо полако да и кроз ове радионице вратимо – обећала нам је Никољета.



Александра Богдановић

Даљој сарадњи радује се и Александра Богдановић, која није ни сањала да ће почетна идеја да се дојење као најбољи начин исхране новорођене деце подржи у Србији доживети тако велики одзив будућих мама, и да је свако место у играоници „Код зиђа“ увек испуњено. Александра такође наглашава да је осигурање важна карика у образовању деце, да се за овај вид осигурања у свету родитељи неретко

опредељују, да су представници „Дунав осигурања“ увек добро дошли у активностима које тај сајт организује, као и да редовно промовише наше услуге на порталу „Дечјег сајта“.

На крају, важи за све нас, деца су будућност, они ће заузети наше место у друштву, тако да их не делимо на вашу и нашу децу, сви смо одговорни да допринесемо стварању заједнице образованих људи чему Компанија „Дунав“ у свом домену одржавања финансијске стабилности појединаца и друштва оваквим пројектима доприноси.

Зорана Николић Јолдић

СМРТ – РЕЧ КОЈА СЕ НЕ МОЖЕ ИЗБЕЋИ ПРИЛИКОМ УГОВАРАЊА ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА

ИЗГОВОРТИ СЕ МОРА, ПИТАЊЕ ЈЕ КАКО

- Емоције клијента, покренуте помињањем смрти, могу продавца осигурања насукати на врх леденог брега и – ништа од посла. Разговор о породици, срећној будућности деце и финансијској сигурности блиских особа скреће клијенту мисли с ризика од сопствене смрти

Неизоставна реч приликом продаје животних осигурања јесте смрт. Правило је да се у пословним разговорима избегавају негативне речи и користе лепе емоције, јер позитивно утичу на исход преговора, али се у осигурању живота прича о умирању не може избећи. Мора се тачно дефинисати и објаснити шта се под појмом смрти подразумева у смислу ризика и случаја покривеног осигурањем. И прецизно рећи за које се лице из полисе везује ризик од смрти.

Колико то (не) прија ушима клијента? Да ли уопште жели да се суочи с неминовношћу сопствене смрти, или, у најгорем случају, с ризиком од смрти детета, за које се, након навршене 14 године, може уговорити осигурање. Која визуелизација, застрашујуће представе из прошлости, које асоцијације се могу јавити у том тренутку?

ДОБРА КОМБИНАЦИЈА

Ризико-полиса у комбинацији с мешовитим осигурањем живота, са добро изабраним осигураним сумама, за сваког појединца и целу породицу представља квалитетно осигуравајуће покриће и финансијску сигурност.

Емоције клијента, покренуте разговором о смрти, продавца осигурања могу насукати на врх леденог брега и – ништа од посла.

Продавац животних осигурања има деликатан задатак, да пробуди интересовање и нагласи добробит клијента, да објасни све битне елементе осигурања, дакле, и ризик од смрти, те да клијент на сличан начин буде задовољан и убеђен да купује баш оно што је сам желео. Колико је помињање смрти помогло, а колико одмогло у



Природа и близина воде ослобађају од страха



уговарању полисе, и на који начин? Одговора има баш толико колико има и клијената, односно полиса. Јер, различити људи на различит начин доживљавају смрт, дакле, и покриће тог ризика. Зависно од узраста, образовања, религијског схватања, доживљеног губитака блиске особе, искуства са осигурањем...

Млади штеде, старији обезбеђују породицу

Смрт је младим људима далеко и о том ризику не размишљају када планирају финансије, за њих је штедња начин обезбеђења сопствене будућности, док старији, и те како, брину шта ће оставити иза себе, бојећи се да ближње не оптерете трошковима и дуговима везаним за лечење и смрт. Колико год агент продаје био надарен емпатијом, тактом, стрпљивошћу, елоквентношћу, умећем слушања, нарочито мора бити обазрив да не повреди осећања клијента, или његова уверења. Како ће открити степен осетљивости клијента и на прави начин отворити разговор о ризику од смрти, зависи од продајне вештине и стеченог искуства. И док је осигуравајуће покриће ризика од смрти младих најосетљивији део продајног разговора и захтева изузетну професионалност, родитељи спремно прихватају разговор о сопственој смрти и њихова најизраженија потреба је да породици обезбеде финансијску сигурност.

ЗАКУЦАТИ НА ВРАТА СВИХ ПОРОДИЦА

Када би све породице имале бар по једну полису осигурања живота, бар ону ризико с најмањом и свима доступном премијом, то би за млади нараштај имало непроцењив васпитни значај у развијању позитивног става према осигурању. Ризико-полисе корисницима сасвим извесно обезбеђују одштету, што је најбоља реклама.

„Клизав“ је терен са уговорачима осигурања који упорно прелазе преко ризика, као да не чују и не разумеју реч смрт, и агенти су често у дилеми да ли да понове, допуне свој исказ, или је пак све јасно. А да буде све јасно, врло је важно приликом уговарања осигурања. Било је и слушајева да, и поред исцрпног продајног разговора, клијенти врате полису, јер не желе да у „кућу унесу папир где пише смрт поред њиховог имена“, или, „не дај Боже, дететовог“. Дешавало се да не желе ни да разговарају, „да не баксузирају“, или још горе, „добују паре и окористе се зато што ће

МУДРОСТИ

„Сви смо ми мртви, само се редом сахрањујемо.“ (Иво Андрић)

„Смрт младих људи је бродолом, а старих – улазак у луку.“ (Плутарх)

„Није ништа умрети, страшно је не живети.“ (Виктор Иго)

„Тренутак када се рађамо већ је корак према смрти.“ (Волтер)

„Читав људски живот није ништа друго него пут ка смрти.“ (Сенека)

неко умрети“. Најлакше је с клијентима који терају на шалу. Црни хумор, кажу, најбоље лечи зебњу и осећај беспомоћности, па се на терену чује и шала на сопствени рачун и рачун не тако високих премија: „Морам да сакријем полису, убиће ме за ове паре“, што се у Србији може гледати само на филмском платну. У реалности, ризико-полисе најспремније уговарају пензионери, највећи број њих путем колективног осигурања, са минималним премијама, као и дужници по основу кредита, од којих банке захтевају да имају ову врсту обезбеђења.



Едукација становништва – кључ за развој осигурања

Штедња, као продајна аргументација код мешовитих осигурања живота, причу о ризику од смрти ставља у други план, олакшавајући агенту да закључи посао, јер представља кључну корист и мотивише клијента да плаћа премију. Једина могућа мотивација код ризику-полиса јесте несебична брига према другима и одштета која се, након смрти уговорача, исплаћује кориснику, што даје специфичну тежину у понуди ових осигурања.

У појединим расправама може се прочитати да се у продаји полиса у свету неке осигуравајуће куће користе застрашивањем људи од смрти. Можда се то и дешава у земљама где је тржиште

ових услуга у потпуности засићено и где се по глави становника броје више од три, па и четири полисе. У Србији је тек сваки петнаести грађанин корисник полисе и проблем је сасвим друге природе: како на прави начин едуковати становништво да покриће ризика од смрти управо доприноси квалитету живљења?

Свеобухватна заједничка стратегија државе, осигуравајућих кућа и медија у промоцији животних осигурања имала би непроцењив значај за њихов укупан развој, нарочито за ризику-осигурања. Корист од генералне едукације јавности имали би сви. Грађани – највише. До тада, на продаји осигурања остаје да приближава предности, отклања дилеме, истиче користи и доприноси развоју свести о потреби осигурања живота.

Љиљана Грбовић

РЕЧ СТРУЧЊАКА

НАЈВАЖНИЈЕ ЈЕ ПОВЕРЕЊЕ

- „Како год изговорили, појам смрти упућује на суштински исто, буди исте емоције, и зашто је не назвати правим именом? Ипак, добро је направити увертиру, полако увести клијента у разговор, почевши позитивно, од лепих ствари у животу, планова, циљева, жеља“, објашњава Милица Милетић, психолог у дому здравља у Крушевцу

На тему смрти као једног сасвим непознатог искуства, те о томе како приступити клијенту када на ред дође осетљива тема ризика од смрти, разговарали смо с Милицом Милетић, психологом у

Дому здравља у Крушевцу, која је и власник полисе животног осигурања наше компанији.

- Ви имате полису животног осигурања у „Дунаву“. Да ли Вам је засметало што смо, приликом уговарања, разговарали о покрићу ризика од смрти Вас као осигураника?

То ме није узнемирило. Смрт је завршна фаза живота, природни животни ток рађања и умирања не може се ничим изменити. После мене остају моје ћерке и, док сам потписивала понуду, мислила сам о њиховој срећној будућности и сигурности, не о сопственој смрти.

- Никада нисте осетили страх од смрти?

Јесам, заиста ретко, помислим да ли ће смрт доћи лако, или ћу проћи кроз тешку болест, болове и муке, беспомоћна и слаба и како, на крају, нећу више мислити, осећати, гледати своје најмилије.

- У основи страха од смрти је, дакле, страх од непознатог?



Психолог
Милица Милетић
на радном месту

Да, оно што највише плаши људе у вези с феноменом умирања јесте што је смрт сасвим непознато искуство, не знамо ни како, ни када, ни у каквим околностима ће наступити.

• **Да ли сви осећају страх од смрти?**

То је природна реакција сваке особе, од самог детињства, и она не омета свакодневно функционисање, осим у случајевима анксиозних поремећаја, што захтева психотерапију. Смрт ће свакако наступити и страх од смрти је реалан страх, за разлику од ирационалних страхова од нечега за шта је мала вероватноћа да ће се догодити.

• **Да ли треба потискивати страх од смрти?**

Не, ни страх од смрти, нити било коју негативну емоцију није добро потискивати. Треба отворено разговарати о ономе шта нас мучи. Често је довољно само да нас неко саслуша да бисмо се осећали боље.

• **Како превазићи страх од смрти?**

Суочити се са страхом, изложити себе ситуацијама које асоцирају на умирање, рецимо, посетити тешко оболелог, или присуствовати сахрани. Створити сопствену филозофију или поимање смрти, освестити страх и прихватити да је живот пролазан те да није страшно ако се понекад уплашимо тога.

• **Дакле, када са клијентом разговарамо о ризику од смрти, није неопходно увијати га и камуфлирати фолкулама: „Не дај Боже“, „Црни дани“, „Најтежи тренуци“?**

Како год је изговорили, реч смрт упућује на суштински исто, буди исте емоције, и зашто је не

назвати правим именом? Ипак, добро је направити увертуру, полако увести клијента у разговор, почевши позитивно, од лепих ствари у животу, планова, циљева, жеља.

• **Како поступити ако се клијент, ипак, узнемири?**

Негативна реакција особе је механизам одбране и од саме помисли на смрт, зато причу одмах треба скренути на вољене особе, лепоту живљења, похвалити несебичност и одговорност према деци, нагласити успехе на послу, у родитељству... Разговор о осигурању треба одложити за другу прилику. Када се слегну утисци и среде мисли, механизам одбране попушта и особа се суочава с реалном могућношћу смрти, да све што је лепо има и крај.

• **У разговору с клијентом свака изговорена реч је важна. Да ли се, ипак, за успешан почетак продајног разговора нешто може издвојити као посебно важно?**

У сваком односу најважније је успоставити поверење. Први корак је пажљиво слушати особу и показати разумевање и саосећање, затим бити искрен и давати праве и тачне информације.

• **Препознатљиви сте по осмеху, зеленим искрицама сете у погледу, искреној љубави и пажњи према пацијентима и пријатељима, песмама које пишете, лепој енергији. Да ли је то рецепт како пребродити преломне животне тренутке?**

Да, волети живот, у сваком тренутку пронаћи лепоту и радост, из љубави црпити снагу, бити подједнако добар и поштен према себи и другима – то помаже да се поднесу губици у животу.

Љиљана Грбовић

ПОЖРТВОВАНА И САМОСТАЛНА У РАДУ

Љиљана Томашевић, агент Службе за продају животних осигурања у Крушевцу, задужена превасходно за портфељ Варварина и Ћићевца, већ девету годину успешно предочава и приближава користи и предности ових полиса. Вредна, пожртвована и самостална у раду, успоставила је веома добру сарадњу с колегама из неживотних осигурања и квалитетним продајним разговорима доводи клијенте у „Дунав“ да осигурају куће, возила, њиве, локале... Њен приступ обухвата сва осигурања која су потребна клијенту, тако да је Љиљана доследан промотор наше куће и лојалан и одан запослени. Поред многобројних задовољних клијената, о којима професионално води рачуна и брине као добар пријатељ, на њеном скаденцару налази се и докторка Биљана Илић, специјалиста опште медицине и омиљени лекар житеља Варварина, као и сви запослени у варваринском Дому здравља.

Љ. Г.



Љиљана Томашевић

ТРЕНИНГ ШЕФОВА У ПРОДАЈИ ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА

ИНФОРМАЦИЈА О НОВЦУ ВАЖНА ЈЕ КАО И САМ НОВАЦ

- Уколико клијента уверите да сте на његовој страни и придобијете поверење, уместо услуге купиће вас, да за њега одаберете најбољу могућност

„Ко сте и где сте данас, резултат је вашег става“, „Добијате оно у шта верујете“, „Мисао, преко речи и акције, ствара емоцију и природно вас води до резултата“ – само су неке од многобројних порука које је тренер **Дарко Мирковић** упутио учесницима тренинга „Унапређење вештина утицаја у продаји кроз методологију структограм“, одржаном на Златибору од 16. до 18. марта.

Шефови продаје животних осигурања научили су током тренинга како да, користећи структограм, методу испитивања биоструктуре мозга, прате разноврсне сигнале и препознају који су „зелени“, „црвени“ и „плави“, смањујући тако могућност погрешне процене и сарадника и клијената. Како да осете људе и приђу им на прави начин, с разумевањем, без осуде и конфликта, да

ВЕРУЈ И УРАДИ

На питање како успева да подстиче људе да у континуитету остварују натпросечне резултате, Дарко Мирковић одговара: „Мој животни циљ је да подстакнем што већи број људи да раде на повећању свог личног потенцијала. Мој мото је 'Веруј и уради.'“

Препознавши посвећеност истим вредностима, циљевима и пословној етици, Дарков рад подржао је лично господин Брајан Трејси, један од највећих лидера из области развоја људских потенцијала. „Alternativa International“ d. o. o. Београд, чији је оснивач и директор Дарко Мирковић, постала је носилац регионалне Мастер лиценце за програме развоја пословних вештина „Brian Tracy Global“.



Шефови продаје животних осигурања, учесници тренинга





Дарко Мирковић, предузетник, консултант и тренер на тренингу шефова продаје животног осигурања

прихвате њихове слабости и искористе потенцијале. И најважније, како да спознају себе, јер „ко је једном себе нашао, не може ништа више на овом свету да изгуби“.

Клијент, нагласио је тренер, очекује да у продавцу животних осигурања има пријатеља,

саветника и едукатора, и објаснио да, након добре анализе потреба, следи финансијска едукација клијента, јер информација о новцу важна је као и сам новац. Затим, клијент очекује савет и, уколико га уверите да сте на његовој страни и задобијете његово поверење, уместо услуге купиће вас, да за њега одаберете најбољу могућност. Клијент је у центру сваког разговора, његова осећања, потребе и корист, све је подређено клијенту, јер на он, на крају крајева, и плаћа.

У опуштеној радној атмосфери, вежбало се постављање отворених питања, превазилажење примедба, заказивање састанака, узимање препорука. Под Дарковим будним оком, коме није промакла ниједна реч, ниједан поступак учесника, радионице су показале да нисмо онакви какви ми мислимо да јесмо, већ и онакви каквим нас други виде, да је потребно да отклањамо слабости зарад добрих односа у Тиму и непрекидно радимо на рутинском усавршавању. Као и да без става и емоције нема врхунског успеха.

Сагласни су сви учесници, био је то тренинг за памћење, инспиративан, поучан, охрабрујући, подстакао је задовољство послом и мотивацију.

Љиљана Грбовић

ЗАДОВОЉАН КЛИЈЕНТ – ПРОМОТОР „ДУНАВА“ У СВАКОЈ ПРИЛИЦИ, НА СВАКОМ МЕСТУ

ДОКТОРКИ БИЉАНИ СЕ ВЕРУЈЕ

► Полису животних осигурања уговорило је педесетак запослених у Дома здравља у Варварину

Имати доброг, поузданог лекара, који је увек ту када затреба, жеља је и прека потреба и здравих и болесних. Грађани Општине Варварина имају срећу и привилегију да могу да се лече код примаријуса докторке Биљане Илић, специјалисте опште медицине у Дому здравља у Варварину. Она је лекар с најбољим оценама по критеријумима Фонда здравственог осигурања, и то од самог почетка оцењивања, које укључује различите критеријуме, почев од броја прегледа, превентиве, трошкова, старости осигураника... Биљани се верује и њени се савети слушају. И они медицински и они свакодневни – што лече душу и расположење, јер она је, потврђују пацијенти, изузетан човек и врстан стручњак.

Омиљена докторка промотор је наше Компаније свуда и на сваком месту. Колико је важно осигурање, доказала је на свом примеру. Поред неколико врста неживотних осигурања, за себе и све чланове породице уговорила је осигурање живота и помогла нам да већина њених колега са посла, њих педесетак, има ове полисе.

Љ. Грбовић



Примаријус др Биљана Илић

ГФО ВАЉЕВО НА МАРТОВСКОЈ РАДИОНИЦИ „ЖЕНЕ У АГРОБИЗНИСУ“

ОСИГУРАЈМО ФАБРИКЕ ПОД ВЕДРИМ НЕБОМ

- У Колубарском округу осигураницима „Дунав осигурања“ у 2016. години исплаћено одштете у висини од 27.000.000 динара
- Уколико би се осигурање омасовило, то би значило и снижење премија

Првог дана Сајма вођарства одржаног 17. и 18. марта у Ваљеву, Компанија „Дунав осигурање“ ГФО Ваљево у сарадњи с „Агропресом“ организовала је едукативну радионицу „Жене у агробизнису“ у просторијама Пољопривредне школе у овом граду.

Светлана Томић, директорка Главне филијале Ваљево, изјавила је у радионици како је у Колубарском округу осигураницима „Дунав осигурања“ у 2016. години исплаћено одштете у висини од 27.000.000 динара, као и да је у последњих пет година исплаћено укупно 88.700.000 динара на име одштете.

Важно је препознати потенцијал пољопривреде, која је најважнија грана наше националне економије, казала је она, те додала да је ова грана привреде као фабрика под ведрим небом и да зато и треба да буде осигурана.

„Обично се сматра да је осигурање трошак, а не потреба за економском сигурношћу, будући да пољопривредни произвођачи улажу у нешто што поред тржишних ризика носи и ризик од природних непогода“, објаснила је Светлана Томић.

Као велику погодност, истакла је и то што Министарство пољопривреде свим регистрованим пољопривредним газдинствима која су у текућој



Светлана Томић, директорка Главне филијале Ваљево

години закључила и исплатила премију осигурања у целости одобрава субвенцију од 40 одсто.

„То практично значи да уколико, на пример, произвођач шљива осигура 10 тона овог воћа, премија осигурања износи 12.747 динара, а уз субвенције Министарства од 40 одсто произвођаче ће то коштати 7.400 динара“, рекла је Томићева.

Присутнима у радионици скренула је пажњу да се пет одсто премије плаћа приликом закључивања полисе, а остатак након бербе.

„Велики проблем је што је свега пет одсто пољопривредних површина у Колубарском округу осигурано. Уколико би се осигурање омасовило, то би значило и снижење премија“, нагласила је Томићева.

Поменула је и како највећи проблем није висина премија, која је приступачна, већ свест пољопривредника који осигурање не перципирају као заштиту свог улагања.

Директор Пољопривредне школе у Ваљеву Милан М. Гајић казао је на радионици да је Пољопривредна школа која се састоји од школског објекта, Дома ученика, пољопривредног земљишта од 60 хектара са више од 400 животиња, великог броја садница и објеката, у потпуности осигурана.

„Ми смо током свог постојања највише радили с „Дунав осигурањем“, које сматрамо стабилном



Милан Гајић, директор
Пољопривредне школе
у Ваљеву



Препуна сала у ваљевској Пољопривредној школи

компанијом која штету јако брзо надокнађује", рекао је Гајић.

Посетио је окупљене и да је школа претпрошле године претрпела стопроцентну штету на 15.000 садница које су страдале приликом града и нагласио да би то био катастрофалан губитак да нису били осигурани.

„Саветујем све који се баве пољопривредном производњом да осигурају своје усеве и имовину, јер су ризици на нашем подручју јако велики“, закључује Гајић.

Едукативна радионица „Жене у агробизнису“ не одржава се по први пут у овом округу. И у августу прошле године, у селу Станина Река, колеге из Главне филијале Ваљево у пољопривредном газдинству Снежане Јевтић организовали су



Снежана Јевтић, носилац пољопривредног газдинства у Станиној Реци код Ваљево

презентацију компанијске понуде услуга осигурања пољопривреде, као и осигурања имовине, али и стручну едукацију пољопривредника, којима је Светлана Томић послала поруку како је осигурање усева и плодова важно за егзистенцију пољопривреде у целини.



Штанд „Дунава“ на Сајму воћарства

Захваљујући великом ентузијазму тима из ГФО Ваљево и њихове директорке Светлане Томић, која се свесрдно залаже за популаризацију осигурања, компанијске услуге намењене сектору пољопривреде и имовине, као и циљ Компаније да се овој привредној грани пружи стручна и едукативна подршка, у Колубарском округу увек се представљају на високопрофесионалан начин.

3. Николић Јолдић



„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ И „АГРОПРЕС“ У СОПОТУ

ОСИГУРАЊЕ ШТИТИ ИНТЕРЕСЕ ПОЉОПРИВРЕДНИКА

- Раде Баца, директор Региона Београд, у радионици „Жене у агробизнису“ промовисао предности осигурања у градској општини Сопот

Едукативна радионица „Жене у агробизнису“, одржана 12. септембра прошле године у градској општини Сопот, била је прилика да Компанија „Дунав осигурање“ пољопривредницима овог краја представи своје осигуравајуће услуге, али и популаризује улогу осигурања пољопривреде.

Проблеми које све учесталије временске непогоде наносе пољопривредним приносима све су очигледнији, тако да су бројни учесници у радионици свесни да свој мукотрпни рад морају заштити разним мерама, пре свега осигурањем.

Раде Баца, директор продаје неживотних осигурања Региона Београд, поновио је податак да интересовање за осигурање приноса није велико, те да треба уложити додатни напор како би се ова ситуација у привреди променила. Језиком статистике, у Србији је од пет милиона хектара осигурано свега 10 посто.

– Пољопривредници морају бити свесни одговорности за труд и средства која улажу у производњу, држава мора да подстиче стварање



Раде Баца, директор Региона Београд

новог дохотка који је значајан у домену аграра и узгајања животиња, а осигуравачи, радећи на масовности, треба да омогуће што повољније цене и услове плаћања премија осигурања тако да буду подједнако доступни малим, великим и средњим произвођачима – истакао је Раде Баца.

Говорећи о погодностима које Компанија „Дунав осигурање“ нуди корисницима, Баца је



Радионица – велико
интересовање
мештана Сопота и
пољопривредника
тог краја



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ



Подручје општине Сопот посебно погодно за воћарство

казао да су оне продукт резултата у различитим областима осигурања.

За колективна осигурања „Дунав“ припрема посебне погодности у виду знатног снижења премије, а за оне што нису имали штету биће такође додатних попушта, рекао је Баца подсетивши да „Дунав осигурање“, као потписник уговора с Владом Србије, омогућава субвенцију од 40 одсто, која је укључена у цену наплате.

Он је додао и да ће број штетних тј. градобитних дана, којих је било изнад просека, знатно утицати на то да премије осигурања буду усклађене с висинама штете која је исплаћена у току године.

Осигуравачи, осим техничких услова које нуде пољопривредним произвођачима, раде много и на популаризацији и едукацији како би ови што пре постали свесни погодности које нуди осигурање у виду заштите њихових производних и пословних интереса, рекао је Баца.



Живорад Милосављевић, председник Општине Сопот

Едукативној радионици „Жене у агробизнису“ прикључио се и **Живорад Милосављевић**, председник Општине Сопот, који је нагласио да је осигурање саставни део сваке озбиљне пољопривредне производње јер је то привредна грана која највише зависи од временских услова. Потврдио је и да подручје општине Сопот погодује пољопривреди, што се види и из тога да се стално отварају нови воћарски комплекси, али да упркос новинама у смислу механичке заштите засада, поседе и производе треба осигурати.



Пољопривредник
Мирослав Благојевић

На радионици се чуло и искуство пољопривредника **Мирослава Благојевића**, који већ две деценије у „Дунаву“ осигурава своје производе и задовољан је сарадњом с нашом кућом. Благојевићу је прошлог лета град нанео штету на засадима лубеница, проценитељи су одмах изашли на терен и штета је накинута.

З. Н. Ј.

ЕДУКАТИВНА РАДИОНИЦА У ТРШИЋУ

„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ ПРАВИ ПАРТНЕР ПОЉОПРИВРЕДНИКА

- Компанија „Дунав осигурање“ улаже много труда на популаризацији осигурања и едукацији становништва, истакао Предраг Станишић, директор ГФО Шабац на радионици „Жене у агробизнису“ одржаној 14. октобра прошле године у Тршићу

Компанија „Дунав осигурање“ са Удружењем новинара за пољопривреду „Агропрес“, одржала је 14. октобра прошле године у Тршићу, на подручју града Лознице, едукативну радионицу „Жене у агробизнису“. Богату понуду Компаније у области осигурања усева, плодова и животиња, као и осигурања имовине, бројним окупљеним пољопривредницима представиле су колеге из Главне филијале Шабац.

Предраг Станишић, директор ГФО Шабац изјавио је на догађају да је заинтересованост за осигурање пољопривредних култура на подручју Србије још увек јако скромна с обзиром да је осигурањем покривено свега десет посто обрадивог земљишта.

– Пољопривредници морају бити свесни одговорности за труд и средства која улажу у производњу, држава мора подстицати стварање новог

дохотка у домену аграра, док осигуравајуће куће, радећи на омасовљавању коришћења услуга осигурања, треба да омогуће што повољније цене и услове плаћања премије како би осигурање било подједнако доступно и малим и великим произвођачима – истакао је Станишић и нагласио да Компанија „Дунав осигурање“ жели да буде прави партнер пољопривредницима и носиоцима њихових газдинстава, тако да се приликом планирања понуде води рачуна о специфичностима различитих делатности.

Станишић је овом приликом подсетио пољопривреднике и на субвенције које надлежно министарство одобрава регистрованим пољопривредним газдинствима, којима се враћа 40 посто укупног износа уплаћене премије, те на сличне субвенције локалних самоуправа, као што на пример одобрава Град Лозница.



Предраг Станишић,
директор ГФО Шабац





Радионица у Тршићу

– Истакао бих и да је у току 2016. године број дана с падањем града био знатно већи од просека и да је велико подручје било захваћеном овом непогодом, а имајући у виду то да се и у наредним годинама може очекивати слично, евидентна је потреба да се пољопривредне културе осигурају и тиме ублаже могуће велике штете за произвођаче – казао је окупљенима директор Главне филијале Шабац.

Осигуравачи, а посебно Компанија „Дунав осигурање“, улажу много труда на популаризацији осигурања и едукацији становништва како би што пре постали свесни погодности које осигуравајућа заштита пружа њиховој производњи и пословним интересима, изјавио је Станишић.

Како је на едукативној радионици у Тршићу поред осигурања пољопривреде промовисано и осигурање имовине, Предраг Станишић је указао и на предност и неопходост ове врсте осигурања.

– Елементарне непогоде које су се дешавале претходних година на подручју целе земље нанеле су велике штете и на имовини наших грађана, и саме по себи су у извесној мери подигле степен њиховог интересовања за ту врсту осигурања. Међутим, због незавидне материјалне ситуације и недовољног степена свести наших грађана о потреби осигурања имовине, још увек се мали број грађана опредељује за осигуравајуће покриће од ризика обухваћених пожарним осигурањем (где спада заштита од пожара, олује, града) и има још

много простора за осигурање. Грађани и осигураници се највише интересују за услуге које „Дунав осигурање“ пружа и за начин уговарања полисе, али и за цену, као и за накнаду штете.

Посебно је истакао и то да Компанија „Дунав осигурање“ у циљу пружања осигуравајуће заштите по мери осигураника има стручне тимове који осигураницима у директном контакту помажу у одабиру покрића ризика којима на адекватан начин штите своју имовину и интересе, а нарочито када се ради о осигурању од природних непогода. За ове непогоде је казао да су непредвидиве и можда ретке, али да су им последице катастрофалне, у шта смо се сви, нажалост, уверили.

А када се ризик покривен осигурањем догоди, стручњаци „Дунав осигурања“ на увиђај излазе у најкраћем року.

– Професионално и на време процењена штета, као и благовремена накнада штете, најбоље су препоруке за рад Компаније „Дунав осигурање“ – истакао је на крају окупљенима у Тршићу Предраг Станишић.

Захваљујући великом искуству у осигурању и дугогодишњем раду у Компанији, Предраг Станишић је успео да пољопривредницима овог краја пренесе поруку да пољопривреда и осигурање послују на истом колосеку, као и да је ова грана важан сегмент развоја српске привреде.

З.Н.Ј.

ПОЉОПРИВРЕДНА СТРУЧНА СЛУЖБА СОМБОР И „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ ЕДУКУЈУ РАТАРЕ

УЛАГАЊА У ПОЉОПРИВРЕДУ ПРЕВЕЛИКА ДА СЕ НЕ БИ ОСИГУРАЛА

- Сваке године пољопривредници обавезно треба да провере шта су осигурали, од којих ризика, на колику вредност – нагласила Наташа Новчић Зубац
- Александар Чонић, рекордер у производњи пшенице у Западнобачком округу, каже да се за „Дунав осигурање“ одлучио зато што је најјача и најсигурнија осигуравајућа кућа која коректно процењује штету и уредно исплаћује накнаду

Један од најбољих видова заштите пољопривредне делатности јесте осигурање пољопривредних газдинстава, речено је на едукативном семинару који је Компанија „Дунав осигурање“ организовала 2. фебруара у сарадњи с Пољопривредном стручном службом Сомбор.

– У Србији је осигурано око 10 одсто укупних обрадивих површина, што је далеко од праксе развијених земаља – рекла је директорка Региона продаје Север „Дунав осигурања“ **Наташа Новчић Зубац**.

Према њеним речима, то се, с једне стране, објашњава нивоом развоја пољопривредне производње, али у знатној мери и развојем свести људи о значају и потреби осигурања, нарочито у пољопривреди. Зато Компанија „Дунав осигурање“ и ове године организује низ едукативних радионица у градовима широм Војводине, а на овој су представници Компаније имали прилику да разговарају с пољопривредницима из Сомбора и околине, који су претходно могли да одслушају



Владимир Сабадосх, директор Пољопривредне стручне службе у Сомбору

предавање о производњи соје на сомборском атару у прошлој години.

– Сведоци смо мноштва елементарних непогода, посебно претходних година, и промењених климатских услова. Чињеница је да не можемо предвидети шта ће се десити, и оно што је могуће урадити јесте да се осигурају конкретни пољопривредни усеви и животиње – рекла је Наташа Новчић Зубац.

Наводећи да је међу присутнима било много оних што већ осигуравају своје усеви, она је истакла да је за њих веома важно да, иако то годинама раде, сваке године обавезно провере шта су осигурали, од којих ризика, на колику вредност.

– Посебно смо им скренули пажњу да треба да се распитају о самом процесу и процедури процене и накнаде штета, пре свега у оном делу њиховог учешћа у штети, франшизи – рекла је директорка Региона продаје Север.



Наташа Новчић Зубац,
директорка Региона
продаје Север





Осигурање пољопривреде - тема која је заинтересовала све окупљене у Сомбору

С друге стране, како каже, на оне који до сада нису осигуравали своје усеве апелује се да се информишу о понуди осигурања на тржишту и увере се да је оно што треба да уложи у осигурање неупоредиво с оним што може бити оштећено приликом само једне непогоде.

Наводећи да од укупног процента свих осигураних усева „Дунав осигурање“ осигурава око 50 одсто, она је истакла да су предмет осигуравајућег покрића усева најчешће последице града, удара грома и пожара, а да има и додатних ризика, као што су олуја, пролећни мраз и поплава.



Александар Чонић, пољопривредник

Директор Пољопривредне стручне службе Сомбор **Владимир Сабадош** каже да пољопривредна производња, која је под ведрим небом, никада није у потпуности сигурна и самим тим зависи од спољних фактора.

– Утицај тих фактора треба смањити, а један од начина, осим физичких код воћњака или

благовремене заштите од болести животиња, јесте и осигурање, како би пољопривредни произвођачи, ако до непредвиђених догађаја дође, могли да их санирају – рекао је Сабадош.

Сабадош каже и да су на примеру штете од прошле године, када је једно од огледних поља за ратарско-повртарске културе погодио град, пољопривредници могли да виде колико се принос смањује и шта губе ако немају осигурање.

Зато се у едукативном центру, али и у 35 села и 15 салашких насеља на подручју деловања Пољопривредне стручне службе Сомбор, организују предавања.

– Осим представљања значаја осигурања, пропагирамо и друге мере, као што су субвенције за осигурање које одобрава Министарство пољопривреде – рекао је Сабадош.

Пољопривредни произвођач из Сомбора **Александар Чонић**, који обрађује 20 хектара земље, изјавио је како он већ годинама осигурава све усеве. Највише производи пшеницу, те је у тој производњи у Западнобачком округу већ годинама рекордер, с приносом већим од 10 тона по хектару.

– Велика су улагања и зато сам се одлучио да осигуравам све усеве, нарочито пшеницу – рекао је Чонић, додајући да се за „Дунав осигурање“ одлучио зато што је најјача и најсигурнија осигуравајућа кућа, која коректно процењује штету и уредно исплаћује накнаду.

– Улагања у пољопривреду превелика су да се не би осигурала. Мој савет свима је да, ако ништа друго, осигурају бар минималан принос како би вратили оно што су уложили – закључио је Чонић.

Ј. Смиљковић Стојановић

СУСРЕТ СА ПОЉОПРИВРЕДНИЦИМА СЕВЕРНОБАНАТСКОГ ОКРУГА У КИКИНДИ

НЕМА НЕИСПЛАЋЕНИХ ОДШТЕТА У ПОЉОПРИВРЕДИ

- Пољопривредни произвођачи који не осигуравају своју пољопривредну производњу много ризикују – рекао је Горан Мачкић обраћајући се пољопривредницима у Кикинди

Компанија „Дунав осигурање“ организовала је 12. фебруара у Кикинди сусрет с пољопривредницима Севернобанатског округа. О предностима и асортиману осигуравајућих услуга којима „Дунав“ покрива ризике пољопривредне делатности окупљенима је говорио **Горан Мачкић**, директор Дирекције за продају неживотних осигурања. Податак да је у Србији од укупног броја пољопривредних површина осигурано свега десетак одсто Мачкић објашњава и лошом едукацијом становништва.

– Од укупно осигураних пољопривредних површина у Србији, „Дунав осигурање“ осигурава 50 одсто, односно од 48 до 52 одсто, у зависности од године до године. У прошлој години смо исплатили пет милиона евра одштета, а Компанија нема штета за које није исплаћена одштета и које су под судским споровима – изјавио је Горан Мачкић овом приликом.

Према његовим речима, сусретом с пољопривредницима у Кикинди, који је први у низу планираних за ову годину, Компанија покушава да представи понуду осигурања усева, плодова и животиња. Навео је и то да је намера „Дунав осигурања“ да пољопривредницима на најбољи начин приближи значај осигурања, информише их о његовој цена, о томе како се плаћају штете, колика је накнада штета и шта осигураници том врстом заштите заправо добијају.

Указујући да се мора узети у обзир то да Србија чини огроман напор да подржи пољопривредну производњу, Мачкић је подсетио да се регистрованим пољопривредним газдинствима враћа део плаћене премије у висини од чак 40 одсто.

– Тај трошак своди се на две до три паклице цигарета по једном катастарском литру или хектару, што говори да наши пољопривредни



Горан Мачкић, директор
Дирекције за продају
неживотних осигурања



Јовица Јовић, виши адерајтер изложио понуду Компаније великом број окупљених пољопривредних произвођача

произвођачи који не осигуравају своју пољопривредну производњу много ризикују – рекао је Мачкић.

Навео је и да се најчешће осигуравају ратарске културе као што су кукуруз, пшеница, соја, а да је ризик од којег се штите онај основни – од града, пожара и удара грома.

– Пољопривредници, такође, могу да се осигурају од поплава, што је на подручју Баната од великог значаја – рекао је Мачкић.

Он је истакао да „Дунав осигурање“ својим осигураницима, осим квалитетне понуде, обезбеђује и стручну процену штете и адекватну накнаду.

Будући да је и у другим деловима Србије стање слично као и у Севернобанатском региону, Горан

Мачкић је казао да ће „Дунав осигурање“ наставити са презентацијама у Зрењанину и Сомбору, али и у осталим деловима Србије. Циљ најављених презентација, како је рекао, јесте да се у директном контакту размене искуства, као и да се види шта пољопривреднике спречава да у већем обиму осигурају своју производњу, јер би осигурање, када би његов обим био већи, било и јефтиније.

Презентацији је присуствовао и начелник Севернобанатског управног округа **Никола Лукач**, који се захвалио Компанији „Дунав осигурање“ на покретању иницијативе за одржавање едукативних скупова на тему значаја осигурања пољопривредних газдинстава, то јест усева и животиња.

З. Н. Ј.

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ЕДУКАЦИЈОМ ПОЉОПРИВРЕДНИКА ДО ВИШЕ ОСИГУРАНИХ УСЕВА

Компанија „Дунав осигурање“ уз подршку општине Пландиште промовисала је током марта програме осигурања и повољности намењене пољопривредним произвођачима. „Дунав“ као једина државна осигуравајућа кућа предлаже да се на едукацији пољопривредника још ради јер је циљ деловати превентивно.

– Веома је битно да пољопривредни произвођачи упореде вредност улагања са оним шта у једном дану могу да изгубе – рекла је Наташа Новчић Зубац, директор Региона продаје Север.

На промоцији програма „Дунав осигурања“ учествовали су и представници локалне самоуправе, Јован Репач и Горан Доневић, председник и заменик председника општине Пландиште.

– У Пландишту се бавимо претежно пољопривредном производњом. Имамо 13,5 хиљада хектара државне земље, али мало домаћина који осигуравају своје усеве. Јако је важно да је држава почела да се бави проблемом осигурања усева. Коначно је успостављена добра сарадња између „Дунав осигурања“, локалне самоуправе и пољопривредних произвођача – рекао је том приликом председник општине.

З. Н. Ј.

ПРВА ОВОГОДИШЊА ИНТЕРАКТИВНА РАДИОНИЦА ЗА ПОЉОПРИВРЕДНИКЕ ОДРЖАНА У КУЗМИНУ У СРЕМУ

ПРАВО ВРЕМЕ ЗА ОСИГУРАЊЕ ВРЕДНИХ СРЕМСКИХ ДОМАЋИНА

- У протеклих пет година имали смо једну екстремно сушну 2012. и једну екстремно кишну 2014. годину, што речито говори о клими која постаје сурова, тежа и непредвидива. Самим тим, важно је претпоставити евентуалне штете и гледати како да се оне предупреду – рекао је др Горан Бегавац, руководиоца одељења за кукуруз Компаније „НС семе“

Компанија „Дунав осигурање“, у сарадњи са Удружењем новинара за пољопривреду „Агропрес“, и 2017. године наставља с реализацијом едукативних радионица под називом „Предузетнице у агробизнису“. Прва интерактивна радионица у новом циклусу одржана је 4. марта у Кузмину, у Срему, пред педесетак мештана, пољопривредних произвођача и носилаца пољопривредних газдинстава. Представници Главне филијале Срем Компаније „Дунав осигурање“ презентирали су понуду Компаније у области осигурања пољопривреде – усева, плодова и стоке, као и осигурање имовине.

– Са жељом да будемо прави партнери пољопривредницима и носиоцима пољопривредних газдинстава, настојали смо да приликом

формирања понуде узмемо у обзир специфичности различитих делатности – рекла је на почетку излагања **Милка Драговић**, презентер понуде „Дунав осигурања“.

– Пољопривреда је индустрија под ведрим небом. Колико год труда, знања и воље уложили у производњу, пољопривредни произвођачи могу остати без очекиваних производа и добити услед само једног падања града, поплаве или олује. Као лидер на тржишту осигурања и једина домаћа осигуравајућа кућа, с тржишним учешћем у осигурању усева и плодова око 50 одсто, чврсто смо решени да наставимо да пружамо адекватну заштиту нашим пољопривредним произвођачима. Када говоримо о осигурању биљне производње, у овом крају узгајају се ратарске културе пшеница, соја и посебно кукуруз, којег на њивама има највише и који се највише и осигурава. Ако пољопривредник осигурава усеве преко уговорача, што је у већини случајева задруга, на осигурану суму од 128.000 динара, премија износи 1.500 динара, док за индивидуално осигурање премија износи 2.400 динара.

Кад је реч о осигурању животиња, а у Срему се посебно гаје свиње товљеници на осигурану суму од 19.000 динара по грлу, преко уговорача премија стаје 600 динара, док индивидуално кошта 900 динара. Код приплодних крмача, дужина трајања осигурања може бити 12 месеци. Преко уговорача, осигурање износи 4.000 динара, док је појединачно 5.500 динара по приплодној крмачи.

По речима Милке Драговић, држава већ неколико година преко ресорног министарства субвенционише осигурање биљне и животињске производње са 40 процената осигуравајуће премије. Слично чине и поједине општине, што



Милка Драговић,
презентер понуде
„Дунав осигурања“



Радионица у Кузмину

представља додатну погодност за пољопривредне произвођаче. Иако је напредак и даље симболичан, ова мера, несумњиво, даје добре резултате и има подршку и осигураника и осигуравача. Осим наведеног, када је реч о осигурању животиња, „Дунав осигурање“ је потписник Уговора с Министарством пољопривреде и заштите животне средине у вези са спровођењем Правилника о условима и начину остваривања права на кредитну подршку. Тим уговором Министарство се обавезало да плати 100 процената премије за осигурање животиња које су предмет кредита.

– Нашим клијентима, пољопривредним произвођачима, носиоцима пољопривредних газдинстава и предузетницима пре свега можемо обећати брзу и ефикасну накнаду штете у сваком моменту, као и до сада – закључила је Милка Драговић из Компаније „Дунав осигурања“.

Да је време олаког предвиђања пољопривредне производње одавно прошло, упозорио је **др Горан Бегавац**, руководилац одељења за кукуруз компаније „НС семе“, који, поред осталог, истиче:

– У протеклих пет година имали смо једну екстремно сушну 2012. и једну екстремно кишну 2014. годину, што речито говори о клими која постаје сурова, тежа и непредвидива. Самим тим, важно је претпоставити евентуалне штете и гледати како да се оне предупреду – рекао је Бегавац.

У атару Кузмина се налази и 50 хектара винограда, породичне фирме **Драгана Тривановића**. Како производе посебне сорте белог италијанског ризлинга, франковку, сиви

пино, а од црних сорти ширу, мерло и каберне совинјон, производња је скупа и свака временска неприлика може бити кобна. Размишљајући како да смањи ризике, господин Тривановић и људи из његовог предузећа су се осигурали, и то код Компаније „Дунав осигурање“, с којом имају одличну пословну сарадњу и све причињене штете на време се накнађују.

Виноградар
Драган Тривановић

Момчило Трајковић из истог места једноставно каже да осигурава сву своју пољопривредну производњу и ратарство и сточарство.

– Осигурање је веома битно јер мирније спавам. Свашта се дешава и када си осигуран много је лакше и безбедније – истиче Трајковић.

Ј. Смиљковић Стојановић

СВАКЕ ГОДИНЕ ШИРИ СЕ ПАЛЕТА ПОНУДЕ ЗА ПОЉОПРИВРЕДНЕ ПРОИЗВОЂАЧЕ

ОСИГУРАЊЕ ЈЕ ИНВЕСТИЦИЈА С ЈАСНОМ КАЛКУЛАЦИЈОМ

- У Србији се осигурава око 10 одсто обрадивих површина, а у јужном Банату тај проценат је виши, око 15 одсто, чуло се на радионици у Црепаји

Црепаја у јужном Банату 5. марта ове године била је место одржавања друге радионице на којој је представљена понуда за осигурање аграрне производње Компаније „Дунав осигурање“.

Вредним пољопривредним произвођачима тога краја, као и предузетницима, садржај понуде највеће националне осигуравајуће куће у Србији представио је директор Главне филијале „Дунав осигурања“ у Панчеву **Милош Бјелић** са сарадницима.

Компанија „Дунав осигурање“, рекао је том приликом Бјелић, има више од 90 различитих врста осигурања, као и широку лепезу услуга у сегменту осигурања пољопривреде, тако да пољопривредници могу да изаберу оно што им највише одговара. Сваке године ширимо палету



Пољопривредници из Црепаје

понуде почев од осигурања имовине, пољопривредних машина, усева, воћарско-виноградских и ратарско-повртарских култура, а пољопривредници могу осигурати и живот.

– У Главној филијали „Дунав осигурања“ Панчево користимо сваку прилику да у јужном Банату обиђемо пољопривредне произвођаче и наше осигуранике те да им презентујемо осигурање како би схватили да осигуравајућа заштита није трошак већ инвестиција. Висина премије, наравно, зависи од врсте културе која се осигурава, где се та култура гаји и сл. На пример, на бази осигурања једног катастарског јутра под кукурузом висина премије износи око 1.000 динара. Компанија одобрава и додатне попусте, у зависности од учесталости града, од тога да ли се премија плаћа у целисти или одложено. Предстоје и сајамски попусти, тако да ће висина премије бити и знатно нижа од наведене калкулације. Премија се плаћа у висини од пет одсто приликом закључења полисе, а остатак осигураници могу да плате по скидању усева. И Министарство је препознало значај осигурања, па је регистрованим пољопривредним произвођачима обезбедило и враћање премије осигурања у висини од 40 одсто, што ову понуду чини још повољнијом.



Милош Бјелић, директор
Главне филијале
„Дунав осигурања“
у Панчеву





Музне краве на фарми у Црепаји

Тако уместо почетних 1.000 динара калкулација за осигурање једног јутра износи око 500 динара по јутру кукуруза. У Србији се осигурава око 10 одсто обрадивих површина, а у јужном Банату тај проценат је виши, око 15 одсто. Пољопривредни произвођачи у тим крајевима осигуравају ратарске, воћарске, виноградарске и друге културе. Компанија има око 50 одсто тржишног учешћа. Тај висок проценат учешћа на тржишту делом је продукт брзе и ефикасне процене и исплате одштета, као и учешћа у франшизи од 10 одсто од износа процењене штете, а не од суме осигурања – закључује Милош Бјелић, директор Главне филијале „Дунав осигурања“ у Панчеву.



Срђан Алексић, власник „Алмекса“

Срђан Алексић, власник „Алмекса“, фирме која окупља велики број коопераната који су присуствовали и активно учествовали у активностима у радионици, рекао је да је пољопривреда велика школа и истакао да су овакви скупови веома битни, поготову зими, када у



Силажни комбајн

пољопривредној производњи нема много посла. Осигурање је готово подједнако битно као и сама производња. Осигуравајуће куће, као што је то данас учинио „Дунав“, у прилици су да више разговарају с произвођачима и да им на конкретним примерима покажу колико је то корисно. Људи у Србији, па и у овом крају, немају навику да осигурају пољопривредну производњу, али искуства из ранијих година показују да у своју калкулацију треба да укључе улагање у осигурање.

– „Алмекс“ осигурава своје усеве, семенске усеве, стрна жита и поврће, и до сада се то показало као потпуно исправно – каже Алексић.

Ј. Смиљковић Стојановић

ПРОГЛАШЕНИ РЕКОРДЕРИ У ПОЉОПРИВРЕДНОЈ ПРОИЗВОДЊИ

„ДУНАВУ“ НАГРАДА ЗА ДОПРИНОС АФИРМАЦИЈИ ОСИГУРАЊА У ПОЉОПРИВРЕДИ

- Удружење пољопривредних новинара „Агропрес“ у сарадњи са „Дунав осигурањем“ настоји да покаже да је осигурање неопходна карика успешне пољопривредне производње

На „Вечери рекордера“ које је у организацији Удружења пољопривредних новинара „Агропрес“ и Компаније „Дунав осигурање“ одржано 2. новембра прошле године у Ваљеву, уручена су признања најуспешнијим пољопривредним произвођачима. Апсолутним рекордером проглашен је произвођач кукуруза **Радиша Радисављевић** из Медвеђе у околини Деспотовца, чији је принос био већи од пет тона кукуруза по хектару. А Радисављевић је примајући награду истакао да овакве производње не би било да нема осигурања плодова и машина. Иако није имао штета, овај неуморни ратар и убудуће ће свој рад и род, те механизацију и плодове осигуравати у „Дунав осигурању“ јер је то једини начин за успешно и сигурно пословање.

За допринос и афирмацију осигурању у пољопривреди признање је понела Компанија „Дунав осигурање“, а уручено је **Југослави Смиљковић Стојановић**, координатору за односе с медијима у тој осигуравајућој кући. У овој Компанији осигуран је највећи број пољопривредних рекордера, а признање јој је додељено за заједнички рад на пројекту „Жене у агробизнису“, који је, како је речено, остварио велики успех широм Србије.

– Током пет циклуса одржано је више од четрдесет радионица широм Србије. Позиву да учествују у раду радионица одазвало се више од 2.000 носилаца пољопривредних газдинстава, индивидуалних пољопривредних произвођача, представника локалне власти, стручних



Награђени рекордери и добитници признања



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ



Радиша Радисављевић, апсолутни рекордер у пољопривредној производњи у 2016.

удружења и медија. Осим жена које се баве бизнисом везаним за пољопривреду, у циљну групу пројекта укључене су и земљорадничке задруге, удружења произвођача (кластери), научни институти, компаније које се баве производњом и прометом репроматеријала за пољопривреду, као и фирме у чијем је делокругу прерада пољопривредних производа и узгој животиња. Радионице су биле и прилика за директну комуникацију с представницима локалне самоуправе

и надлежним секторима који се у склопу локалне самоуправе баве пољопривредом и без чије подршке реализација једног оваквог пројекта не би била могућа. Задовољство је тим веће што је овај својеврстан едукативни караван изазвао и медијску пажњу локалних, регионалних, али и националних медија. Само у последњем циклусу радионица реализованих 2016. године извештавало је око 150 редакција, а објављено је преко 250 прилога. Динамична и креативна атмосфера у свим радионицама, прожета низом питања присутних, указује да је интересовање за овакав вид комуникације Компаније с клијентима корак у добром правцу – рекла је у приликом доделе награда Југослава Смиљковић Стојановић.

– Ове године Удружење пољопривредних новинара „Агропрес“ прославља 12 година неуморног рада на афирмацији аграрног новинарства у Србији – истакао је **Горан Ђаковић**, председник „Агропреса“. То удружење се труди да и српским пољопривредницима пружи неопходна знања, а у сарадњи са „Дунав осигурањем“ настоји да покаже да је осигурање неопходна карика успешне пољопривредне производње. Речит пример је овогодишњи рекордер, који је као и већина оних у прошлим годинама, власник осигуравајућих полиса.

Домаћин „Вечери шампиона“, заменик градоначелника Ваљева **Драган Јеремић** изјавио је да се Ваљево труди да поврати имиџ пољопривредног града и да пољопривредницима објасни колико је важно да осигурају своје пословање.

Љ. Л. Д

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ВЕСТИ

ГЛОБАЛНЕ КАТАСТРОФЕ КОШТАЛЕ ОСИГУРАВАЧЕ 49 МИЛИЈАРДИ ДОЛАРА

У 2016. години, укупни економски губици од природних катастрофа и оних проузрокованих људским фактором достигли су 158 милијарди долара, што је за чак 64 милијарде више него 2015, процене су швајцарског осигураваача „Свис Ре“.

И осигурани губици од 49 млрд. долара у 2016. знатно су већи него претходне, 2015. године када су износили 37 млрд. долара, а велика разлика између штета и осигураних губитака указује на то да су се многе катастрофе догађале тамо где је покриће било слабо или га уопште није ни било.

Губици од катастрофа проузрокованих људским фактором смањили су се са 9 милијарди долара у 2015. на 7 милијарди у 2016. години. Природне катастрофе одговорне су за 150 милијарди долара укупних економских губитака у 2016. години. Осигурани губици износили су 42 милијарде долара, што представља повећање са 28 милијарди у 2015, али су ипак били испод годишњег просека уназад десет година када су износили 46 млрд. долара. Осигуране штете проузроковане деловањем људског фактора износиле су 7 милијарди долара.

СТРУЧНИ СКУП У ДОМУ ИНЖЕЊЕРА И ТЕХНИЧАРА СРБИЈЕ

НАЈНОВИЈА ДОСТИГНУЋА ЗА БОРБУ СА СТИХИЈОМ

► Компанија „Дунав осигурање“ подржала одржавање стручног скупа који је пратило десетак наших колега

У Дому инжењера и техничара Србије, 10. октобра прошле године одржан је стручни скуп под називом „У сусрет сајму заштите од пожара и ванредних ситуација“, који је окупио стотинак експерата из институција и фирми које се баве најразличитијим видовима превенције пожара, реаговања у случају избијања пожара и у другим ванредним ситуацијама, као и санирања штетних последица таквих догађаја. Скуп је организовало Друштво инжењера и техничара за управљање ризицима (ДИТУР), а председник тог друштва **проф. др Милован Видаковић** упознао је присутне са активностима и предстојећим семинарима, међународним саветовањима и посетама сајмовима и лабораторијама за испитивање уређаја за дојаву и гашење пожара, као и отпорности грађевинских материјала на високе температуре, хемијске и друге утицаје. Компанија „Дунав осигурање“ подржала је одржавање овог стручног скупа који је пратило и десетак наших колега запослених у Сектору за превентивни инжењеринг, преглед и контролу ризика и у Дирекцији за накнаду штета.

Окупљеним учесницима скупа представник швајцарске фирме „Белимо“ **Бранимир Петровић**

представио је предности најновијих електромоторних покретача пожарних клапни који реагују на температури од 70 до 72 степена Целзијуса. Њихова ватросталност износи 120 минута, у ком периоду не дозвољавају ширење ватре и дима кроз вентилационе канале у објектима захваћеним пожаром, што пружа могућност за деловање ватрогасних екипа на гашењу пожара.

Горан Пролић, представник „Кнауфа“, објаснио је значај и начин употребе различитих материјала израђених од камене минералне вуне у грађевинарству, пре свега за топлотну и звучну изолацију, као и у сврху заштите од пожара због њихове одличне ватросталности.

Активности Завода за грађевинарство Словеније у области испитивања пожарне отпорности конструкција и отпорности грађевинских материјала на пожар представио је дипл. инж. **Милан Хајдуковић**. У оквиру Завода, који је признато сертификацијско тело при Комисији ЕУ, постоји Сертификацијска служба и Служба за техничке оцене и сагласности. Завод се, поред осталог, бави класификацијом материјала који се користе у грађевинарству и испитивањем њихове горивости.



Стручни скуп пратили и запослени у Сектору за превентивни инжењеринг наше компаније



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ



Бранимир Петровић



Проф. др Милован Видаковић



Горан Пролић



Милан Хајдуковић



Ирена Поповић



Јасна Васић



Синиша Ристић

О делатности аустријске компаније TROX, водеће у области развоја, производње и продаје компоненти и система за вентилацију и климатизацију простора, говорила је **Ирена Поповић**, представник те фирме за Србију. Посебну пажњу

посветила је компонентама и системима за рану детекцију и сузбијање развоја пожара, те смањењу ризика од ширења ватре и дима.

Пожарна отпорност и друге позитивне карактеристике „Роквулових“ негоривих производа од камене вуне, те њихова примена у грађевинарству, били су тема излагања **Јасне Васић**, дипл. инж. грађевинарства и техничког саветника продаје у

тој данској фирми. Производња камене вуне почела је у „Роквулу“ 1937. и од тада се непрекидно усавршава и прилагођава савременим захтевима у грађевинарству. Оно што је посебно препоручује јесу њена својства отпорности на атмосферске утицаје, водоодбојност, као и изолациона својства, а посебно пожарна отпорност, јер је тачка топљења камене вуне виша од 1000 степени Целзијуса.

На тему „Конал – систем управљања ауто-претакалиштима лаких нафтних деривата“ говорио је **Синиша Ристић**, помоћник директора компаније „Просмарт“, коју је 2012. године основала група инжењера одељења за развој софтвера лабораторије за аутоматизацију Института „Михајло Пупин“. Рачунарска систем „Конал“, с пратећом индустријском опремом и надзорно-управљачким системом, у потпуности управља радом ауто-претакалишта. Овај систем поседује сертификат Руске Федерације, а нарочите предности су му спречавање грешака у манипулацији при претакању нафтних деривата у ауто-цистерне, искључење могућности грешке изазване људским фактором, перманентан увид у погонску спремност претакалишта, што омогућава благовремено отклањање кварова и појаву пожара.

Експерти из наше Компаније наредних дана посетили су и 40. Међународни сајам превенције и реаговања у ванредним ситуацијама и безбедности и здравља на раду – 112 EXPO. На тој сајамској манифестацији одржаној од 11. до 14. октобра под генералним покровитељством Сектора за ванредне ситуације МУП-а Републике Србије и покровитељством Управе за безбедност и здравље на раду Министарства за рад, запошљавање, борачка и социјална питања, посетиоци су, осим изложених најсавременијих средстава и опреме за реаговање у ванредним приликама, могли да виде бројне презентације, а 12. октобра, у организацији ДИТУР-а, да чују још неколико занимљивих предавања. **Дипл. инж. Никола Клеут** говорио је на тему „Максимални капацитет јавне и пословне зграде у функцији ширења пожара и дима и могућности евакуације“, **мр Славица Радовановић**, геолог-сеизмолог Републичког сеизмолошког завода изложила је рад „Повредљивост објеката у Србији од земљотреса“, **Мирослав Гоић** је презентовао тему „Један приступ одређивању количине воде за гашење пожара у петрохемијској индустрији“, а **мр Љиљана Паљић** и **проф. др Милорад Ристић** са Архитектонског факултета објаснили су скривене опасности од земљотреса. Модератор је био проф. др Милован Видаковић, који је уједно био и љубазни домаћин на ДИТУР-овом сајамском штанду.

Љ. Лазаревић Давидовић

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

УРУЧЕНА ПРИЗНАЊА НАЈБОЉИМ ПРОДАВЦИМА ОСИГУРАЊА

„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ ДРИМ ТИМ“

- Ви сте за нас и наше запослене путоказ како треба радити, како се треба борити на тржишту, како остваривати премију својим радом, контактима, познанствима и како тај рад на крају треба да буде на прави начин награђен, истакао мр Мирко Петровић приликом доделе признања најбољим продавцима осигурања у нашој компанији

У Београду, у музеј-кући Дом Јеврема Грујића, 12. октобра прошле године организован је скуп под симболичним називом „Дунав осигурање дрим тим“, посвећен најбољим продавцима осигурања у нашој компанији. Догађај је представљао круну вишемесечне активности у којој су праћени резултати продаје и интерној јавности Компаније представљени творци тих запажених, натпросечних резултата.

Изражавајући задовољство што је у прилици да уручи захвалнице најбољим продавцима осигурања, **мр Мирко Петровић**, председник Извршног одбора Компаније, указао је на сличност између наше осигуравајуће куће и Јеврема Грујића и музеј-куће тог српског великана.

– Јеврем Грујић и његов дом симбол су како један народ треба да се односи према прошлости, традицији, култури и културном наслеђу, како треба да поштује своје претке и како дела и оставштину коју су они створили треба да преноси потомцима у будућност. А то је у извесном погледу и симболика са „Дунав осигурањем“, које је данас симбол српског осигурања с традицијом која формално траје преко 50 година, а суштински захвата више од пола прошлог века, и верујем да ће трајати дубоко у 21. веку. То је традиција коју треба неговати, али истовремено тежити овладавању новим знањима, методама, техникама продаје, примати информације из делатности осигурања и развијати је. И то је оно што нас поново доводи до Јеврема Грујића, једног од најзначајнијих српских интелектуалаца XIX века, који је с групом младих сународника отишао у Париз, где су завршили велике школе, а затим се вратили у отаџбину. Јеврем Грујић је био весник нових идеја и праваца. Био је оснивач Либералне странке и један од најзначајнијих људи културног, политичког и јавног живота Србије тог времена. Он ће бити њен посланик у Паризу, Бриселу и Лондону, њен министар правде, њен министар унутрашњих послова, судија и високи

представник највише судске инстанце Краљевине Србије. Истовремено, био је писац и предлагач значајних закона који су довели до успостављања демократског поретка у Краљевини Србији.

– И „Дунав“ је још почетком 2000. године започео процес модернизације – истакао је Петровић. – Увидело се да нећемо моћи да добијемо трку с временом и конкуренцијом, да ће нас либерализација тржишта однети на маргину уколико се вежемо и ослонимо само на јавни сектор и највеће ризике. У пројекат модернизације ступили смо давне 2007. године. У том тренутку имали смо 70 продаваца на терену, али углавном продаваца неживотног осигурања. Они су Компанији доносили око триста педесет милиона динара или свега око два одсто укупне премије. Остатак премије заснивао се на јавном сектору и високим ризицима на којима је „Дунав“ држао своју позицију на тржишту. Први искорак

„ДУНАВСКИ“ ДРИМ ТИМ

Проглашењу најбољих продавцима осигурања у Дому Јеврема Грујића присуствовали су сви чланови Извршног одбора, те директори дирекција и функција, а захвалнице су награђенима уручили председник Извршног одбора Компаније мр Мирко Петровић, члан Извршног одбора за продају неживотних осигурања Звонко Зиндовић, члан Извршног одбора за продају животних осигурања Мирослав Станишић и директор Дирекције за продају неживотних осигурања Горан Мачкић.

Добитници признаја „Дунав осигурање дрим тим“ су Дејан Петковић, Данка Јаковљевић, Игор Стошић, Јасмина Курћубић, Биљана Ристановић, Марко Веселиновић, Зоран Балаћ, Милорад Цветићанин, Владан Лишанин, Маја Чорокало, Иван Црвенковић, Миланка Милановић, Радослав Јовановић, Тања Јевтић, Марија Рафаиловић, Данијела Васиљевић, Споменка Томић, Милан Михајловић, Дејан Тасић, Ксенија Богдановић, Слободан Ребић, Јасна Опачић, Иван Крстић, Саша Велојевић, Бојан Зебић, Данијела Лазић, Предраг Шкаро, Иван Митић, Саша Јекић, Мара Кнежевић, Даница Алексић, Емилија Живановић, Милојица Станишић и Катарина Вујовић Михајловић.



Најбољи продавци осигурања са менаџментом Компаније

учинили смо 2008. године, када смо са стотинак продаваца остварили 400.000.000 динара премије.

– Наредни период „Дунав“ је искористио да озбиљније ради на развоју продајне мреже, а ви сте својим радом, који није нимало лак, вас око пет стотина са учешћем од сада већ 13 процената у укупној премији, учинили озбиљан искорак у позитивном смеру. Наш план је да у што скорије време 25 одсто премије почне да долази од агентске мреже и то како у неживотном тако и у животном осигурању – подвукао је мр Петровић.

– За нас и наше запослене ви сте путоказ како треба радити, како се треба борити на тржишту, како остваривати премију својим радом, контактима, познанствима и како тај рад на крају треба да буде на прави начин награђен. С друге стране, Компанија мора да вам пружи бољи алат и квалитетније услуге, подизање нивоа знања, едукацију у модернијем приступу презентацији понуде, како бисте клијентима, на одговарајући начин, понудили најквалитетније производе – нагласио је мр Мирко Петровић.

Звонко Зиндовић, члан Извршног одбора, истакао је да је Компанија препознала значај посла колега који се баве продајом, па је Извршни одбор повећао провизијске стопе за агенте продаје и животних и неживотних осигурања, што у продаји наилази на позитиван одјек.

– Када будемо смањили неке фиксне трошкове, очекујемо да ће се те провизијске стопе додатно повећати, што ће донети већу зараду за исти портфељ продаваца – рекао је Зиндовић. – Радићемо и на увођењу нових услуга, стручној едукацији, обезбедићемо квалитетан маркетиншки материјал који ћете моћи да делите клијентима. Биће усвојена

одлука о набавци нових оперативних возила која ће свима нама олакшати посао и омогућити да на достојан начин репрезентујемо Компанију. Осим тога, на сваки начин се трудимо да послови које обављате буду на квалитетнији начин вредновани, да остваримо директну комуникацију, а отворени смо за све ваше предлоге и сугестије како да се побољшају услови рада и радне процедуре. Настојимо да ми овде у Београду будемо један квалитетан сервис и логистика свима вама у Компанији, а посебно вама продавцима. Хвала вам на масовном одзиву, што показује тенденцију којој сви заједно стремимо, а то су добри финансијски показатељи фирме. Трудићемо се да у наредном периоду они буду још бољи захваљујући заједничком раду свих нас – нагласио је Звонко Зиндовић.

Критеријум за одлуку о награђивању, коју су донели надлежни чланови Извршног одбора у сарадњи с директорима и непосредним руководиоцима награђених, били су продајни резултати остварени у претходној, 2015. години. Тридесет четири најбоља агента добило је захвалнице за постигнуте резултате, а у знак пажње за уложени труд, Извршни одбор Компаније наградио их је и по једним бесплатним викендом за две особе у нашем одмаралишту на Златибору.

Иницијатор догађаја била је др Милица Слијепчевић, кординатор за корпоративну и друштвену одговорност, док се Ана Водинелић, М.А., специјалиста у Сектору за интегралне маркетиншке комуникације потрудила да сваког награђеног продавца осигурања представи пригодним текстом објављеним на Корпоративном порталу и у билтену Дунав ИНФО.

Љ. Лазаревић Давидовић

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

КОМПАНИЈА ОРГАНИЗОВАЛА ДРУЖЕЊЕ С ПОСРЕДНИЦИМА У ОСИГУРАЊУ

ВЕЧЕ УСПЕШНИХ ПАРТНЕРА У ДОМУ ЈЕВРЕМА ГРУЈИЋА

- Мало историје и много дружења на веома посећеном неформалном сусрету с посредницима у осигурању у Дому Јеврема Грујића отворило врата још бољој пословној сарадњи
- Евидентан пораст броја осигурања у Компанији уговорених управо захваљујући посредницима у осигурању указује на значај овог канала продаје

У организацији Сектора за продају путем посредника Компаније „Дунав осигурање“ 5. октобра прошле године у Дому Јеврема Грујића по први пут је одржано свечано дружење с посредницима у осигурању.

У аутентичном историјском амбијенту куће даровитог српског министра, политичара и дипломате, посреднике су, на челу са **Аном Шипетић**, директорком Сектора за продају путем посредника и домаћином дружења, дочекали представници управе продаје наше компаније.

Надахнутим говором посредницима се те вечери обратио и **мр Мирко Петровић**, председник Извршног одбора Компаније. Петровић је



Кад домаћин задиви госте својим познавањем историје: мр Мирко Петровић говорио о значају Јеврема Грујића за развој политичке мисли у Србији

окупљене укратко подсетио на лик и дело Јеврема Грујића као носиоца либералне политичке мисли у Србији и повукао паралелу између пословања Компаније „Дунав осигурање“, која и поред бриге о очувању традиције, истовремено велику пажњу поклања модернизацији и савременим токовима у окружењу, на које спремно даје одговоре. Такође, наглашено је и да евидентни пораст броја осигурања у Компанији уговорених управо захваљујући посредницима у осигурању указује на значај овог канала продаје, као једног од најзаступљенијег начина индиректне продаје осигурања.

На самом догађају, Ана Шипетић је за лист *Осигурање* изјавила да Компанија „Дунав“ успешно сарађује са више од седамдесет посредника, изразивши задовољство због изузетног одзива и великог броја присутних сарадника, истакавши да то само указује да се посредници осећају као важан део тима наше компаније.



Ана Шипетић
директорка Сектора
за продају путем
посредника најбоље зна
колико добра сарадња
вреди



Вече посвећено неговању трајних вредности

Међу представницима менаџмента продаје дружењу је присуствовао и Звонко Зиндовић, члан Извршног одбора Компаније „Дунав осигурање“, задужен за послове продаје неживотних осигурања, Раде Баца, директор Региона продаје Београд, и наравно, директори главних филијала осигурања који заједничким залагањем у сарадњи са Сектором за продају осигурања и посредницима учествују у реализацији великих послова за Компанију.

На уприличеном дружењу које је било и кратак временлов кроз прошлост Србије, посебну улогу одиграо је Лазар Шећеровић, потомак породице Јеврема Грујића, који је све присутне ближе упознао са значајем ове породице, и изразио велику захвалност Компанији „Дунав осигурање“, која је показала да је трајно посвећена неговању прaviх вредности из наше националне историје.

Своје утиске о вечери проведеној у Дому Јеврема Грујића изнео нам је **Драган Оцаклијевић**, директор друштва за посредовање у осигурању „АЦБ“. Похвалио је надахнуте говоре проткане историјским чињеницама и мање познатим занимљивостима из дуге и значајне историје породице Јеврема Грујића, јер је то била прилика не само да се

ужива на сјајно организованом скупу већ и да се научи нешто ново.

„Изузетно спретним поређењима ове етапе историје Србије са историјатом 'Дунав осигурања', имали смо прилике да чујемо како спој традиционалног и модерног, спој поштовања прошлости и погледа у будућност, спој искуства старијих и нове енергије млађих генерација могу донети изузетне резултате“, казао нам је Оцаклијевић.

Он је додао и да су посредници у осигурању и на овом скупу потврђени као природни и важни партнери Компаније „Дунав осигурање“.

„Оригиналност приступа овом скупу, сјајна организација, љубазни домаћини и квалитетан садржај оставили су изузетан утисак на све присутне, те ће свакако остати дуго упамћени. Компанија 'Дунав осигурање' на овај начин поставила је нови висок стандард за скупове ове



Звонко Зиндовић, члан Извршног одбора Компаније и Драган Лукић из друштва Конекта Плус

врсте, те се у своје лично име и у име свих присутних с којима сам имао прилике да разговарам и поделим утиске још једном срдечно захваљујем на незаборавној вечери,“ похвалио је домаћине Оцаклијевић.

Зорана Николић Јолдић

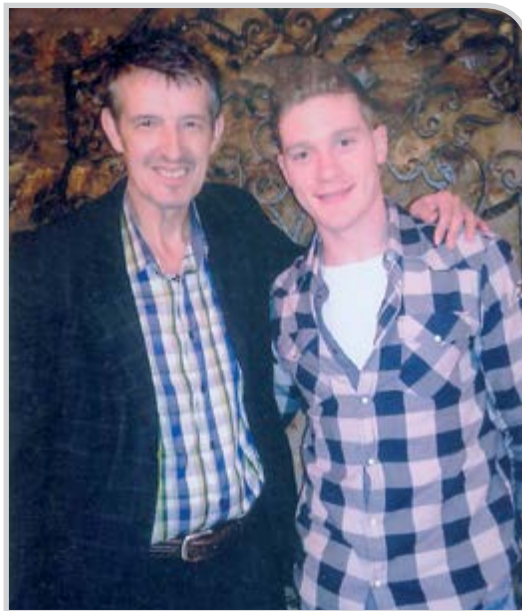
ДОБАР АГЕНТ И ЈОШ БОЉИ ОСИГУРАНИЦИ

► Осигураници агента Миливоја Стевановића Џима не мењају лако свог осигуравача

Миливоје Стевановић Џимо, агент осигурања Одељења за интерну продају ГФО Ужице, био би добар пример за све оне што верују у закон привлачења. Шта мислиш, томе се и надај.

Много година у продаји, он непогрешиво бира осигуранике једнако ведре и искрене какав је и он сам, те уз услуге „Дунав осигурања“, сем поверења, пласира и осмех. Задовољан осигураник код њега није реткост, тако да му је прошле године пошло за руком да осигура и младог глумца **Александра Радојичића**, прослављеног у Бјелогрићевој серији и филму „Монтевидео“. Глумцу је полису осигурања лица од последица незгоде уручио, а нама пренео да је осигуранику драго што је склопио осигурање с домаћим осигуравачем на добром гласу у свом послу.

Када смо питали Миливоја Стевановића која се услуга „Дунава“ добро котира међу осигураницима, казао нам је да је „чуваркућа“ тражена, чак и најбоља у последњих десет година, као и да има



Наш агент Џимо са младим глумцем Александром Радојичићем



Џимо са Милетом
Стаматовићем

одличан пријем код осигураника. Као пример наводи нам доброг домаћина, тихог човека **Милета Стаматовића** из Чајетине, који је поносан што је међу првима у свом крају себи прибавио тај пакет покрића. Према процени господина Милета,

„Дунав“ је права кућа у сваком погледу. У продаји, каже, раде професионалци, а задовољан је и проценом штете када се она и деси. Услуге „чуваркуће“ посебно хвали јер на једној полиси има све што му је потребно.

Са ГФО Ужице Миле Стаматовић има изузетно добру сарадњу, те наглашава да је „Дунав“ подједнако коректан, било када прима новац било када га даје уколико настане штета.

У портфељу агента Миливоја Стевановића, сем задовољних осигураника, других нема. Све то нама који радимо ван продаје делује лако,

али биће да продавац који пре свега воли људе, па онда и свој посао, успешно управља dobrim вибрацијама. Ко о људима добро мисли, добре људе среће и на послу и у животу.

3. Николић Јолдић

НАЈСТАРИЈИ НОВИ ОСИГУРАНИК КОМПАНИЈЕ „ДУНАВ“

► О њеним годинама сведочи само лична карта, а тајну виталности и причу о свом животу наш нови осигураник Милка Јаворина Кокотовић несебично је поделила с нама

Бритак ум и несвакидашња енергија Београђанке Милке Јаворине Кокотовић, медицинске сестре у пензији, покренула нас је да је изведемо из анонимности наших осигураника.

У пословницу „Дунав осигурања“ у улици Благоја Паровића 19а дошла је да се распита о нашем новом пакету имовинског осигурања „чувар куће“, где једноставно није остала незапажена захваљујући комуникативности и ведрини коју је унела у тај продајни простор.

Да је „најстарији нови осигураник“ Компаније „Дунав осигурање“, сведочи само лична карта, јер Милка је рођена 1927. године у Лици, у породици са много деце. Сазнали смо да је живот није штедео, искусила је две године голготе Голог отока, рано остала без супруга и породице, али незауостављива снага ове жене претворила је поразе у победе. Каријеру медицинске сестре градила је и током две деценије у Либији, а одговор на тешке животне околности потражила у несебичности и давању позамашних донација православним црквама у Републици Српској, на Косову и, како сама каже, на свим бившим југословенским просторима где год српства има.

Њена љубав према људима и животу савладала је недаће које је носила бурна историја

ових крајева, а редовни одласци у цркву део су искрене побожности која овој жени даје снагу. Веома брижно се односи и према свом здрављу и кондицији тако што ни у овим годинама не про-



Госпођа Милка у нашој пословници са Јованом Спасојевићем из Службе обезбеђења, агентом осигурања Драганом Додевским и Иваном Бранисављевићем, шефом Одељења за интерну продају у ГФО Београд 2

пушта одласке у теретану, а и стално је у покрету.

Шта да кажемо сем да се искрено поносимо што је овако посебну жену привукао наш пакет осигурања имовине „чувар куће“, јер ако је судити по госпођа Милкином непогрешивом инстинкту за модерност и праве вредности, „Дунав осигурање“ нуди добре услуге својим осигураницима.

З. Николић Јолдић

ОБЕЛЕЖЕНА СЛАВА АГЕНТСКЕ МРЕЖЕ

НЕПРОЛАЗНОСТ ДОБРИХ ДЕЛА ■ ■ И ЖИВОТА У ДУХУ СВЕТОСАВЉА

► Након славске здравице, агенти осигурања сложено запевали Светосавску химну и наставили дружење присећајући се догодовштина из радне свакодневице

Пре тачно четврт века, запослени у тадашњој теренској мрежи наше компаније први пут су се окупили на дан великог српског светитеља и просветитеља светог Саве да уз жито и славску свећу обележе празник који ће, како су тада чврсто решили, празновати и поштовати, а свеца славити као свог заштитника. И од тога, наравно, нису одустали, па су се и ове, као и свих претходних година, по завршетку радног времена, 27. јануара, састали у просторијама у Добрачиној улици, да у свечарском расположењу прославе своју славу.

Колегама, агентима осигурања, како се сада зову, обратио се **Зоран Живковић**, један од оних искусних „дунавских“ агената који је многим младим колегама узор у стицању знања и вештина да успешно продају полису, зараде свој хлеб са седам кора и стекну клијенте одане и верне за вечита времена.

– Прича о Светом Сави најдужа је прича коју прича српски народ. Њему је наш народ дао пресудан значај у својој историјској судбини, а Свети Сава свој народ никад не заборавља. Светост његовог дела сија и обасјава непрекидном светлошћу пружајући сваком поколењу вечни пламен и пример како треба живети и чинити добра дела која су непролазна. Одричући се



Наше младе снаге

и титуле и богатства које му је припадало, Свети Сава је сопственим примером показао људском роду како се стиче Царство небеско – надахнуто је рекао Зоран Живковић. – Пролазили смо кроз разна искушења, наилазили на препреке које су изгледале непремостиве, када се чинило да посустаје снага да се настави даље, али је све превазиђено уз помоћ нашег светитеља, коме захваљујемо и молимо му се да нашу кућу, наше „Дунав осигурање“ и теренску мрежу, чува и води на многаја лjeta – додао је Живковић.

Након славске здравице, агенти осигурања сложено су запевали Светосавску химну и наставили дружење, присећајући се догодовштина из своје понекад веома напорне радне свакодневице, која ипак уме да буде и забавна, или пак да донесе непролазна пријатељства.

За славском трпезом нашли су се како искусни агенти са већ дугогодишњим стажом тако и младе наде наше агентске мреже, али и пензионисане колеге као увек радо виђени и поштовани гости.

Љ. Л. Д.



Зоран Живковић

ПЛАНИНАРСКО-СМУЧАРСКИ КЛУБ „ДУНАВ“ – ПЛАНОВИ И АКТИВНОСТИ У 2017.

ЧУВАРИ ДОБРЕ КОНДИЦИЈЕ И ВЕДРОГ ДУХА

- Све чланове Планинарског клуба „Дунав“ повезује љубав према природи и дружењу без обзира на кондицију и животно доба
- И наша компанија део је клуба великих кућа које су друштвено одговорне и према запосленима и према животној средини

Урбани тренд планинарења и враћања природи одавно је захватио свет, али и нашу компанију. Дунавски планинари су људи добре воље, као и издрживости, што доказују током акција које се спроводе од 2008. године, када је Клуб основан. Наш лист редовно прати и подржава акције Планинарско-смучарског клуба „Дунав“, те смо овом приликом позвали **Срђана Гајића**, секретара тог друштва, да својим ентузијазмом и причом о Клубу привуче што више колега да покоји пут градску вреву и смог замене много лепшим видицима и стазама.

• У ком степену спремности су планинари дочекали ову годину и фебруарску ски-туру у Словенији? Децембарски и јануарски празници понекад лоше утичу на кондицију. Колико скијаша броји Клуб?

Током зимских месеци, будући да је код нас тада сезона слава и разних прослава, људи се обично мало опусте и добију покоји килограм вишка. Свим нашим члановима препоручујемо да пре изласка на скијалиште бар мало доведу свој организам у стање да могу издржати напоре које носи скијање. Повреде које се могу добити на скијању услед неспремности, од најбаналнијих до веома озбиљних, могу бити опасне, а њихово санирање дуготрајно. Чак и за рекреативно бављење скијањем или пешачењем, људима је потребно да се упознају са сопственим ограничењима и да не претерују са активностима до аклиматизације организма. Такође, ми као друштво подстичемо своје чланове да пробају и, ако желе, науче скијање, као и друге активности на снегу и планини. Око половине чланова нашег друштва ужива у планинама и зими.

• Какве утиске доносите из Љубљане и Кржавеца?

У скијашком походу на Крвањец учествовао је 53 планинара, међу којима и породице са



Срђан Гајић

укупно 13 деце. Иако је у групи било добрих и одличних скијаша, неки су по први пут стали на скије и на терену завршили бесплатну школу скијања коју је група организовала, док је за напредније скијаше смишљен и кратки курс усавршавања технике скијања. Били смо смештени у Љубљани и свих пет дана ишли смо на скијање до ски-центра Крвањец, који је удаљен 25 км ауто-путем од хотела, што је неких пола сата аутобусом. Као посебан утисак, издвојио бих вожњу гондолом од подножја Кржавеца, где би нас аутобус довео, до ски-центра и назад у повратку. Вожња гондолом за шест особа траје у једном правцу неких осам минута, а поглед на околину је феноменалан. Стазе на Крвањецу су непрекорно уређене, доминирају црвене и црне стазе, док је неколико плавих стаза намењено слабијим скијашима. У подножју ски-стаза налази се неколико необилазних ски-кафића у којима се може предахнути и сунчати на лежаљкама и уживати уз традиционалну понуду хране као што су крањске кобасице и кисели купус, вафле и штрукле. А и са временом смо имали среће јер нас је пратило сунце.

• Како смо чули, наша група планинара у Словенији није прошла непримећено, били сте добра реклама Компаније?

ПСК „Дунав“ на
Крвавецу

Да, како је група била видно обележена ознакама Компаније и друштва, побрала је велике симпатије Словенаца које смо сретали, и који су се с носталгијом присетили како су се некада осигуравали у „Заваровалници Дунав“. У непосредном разговору с грађанима Љубљане, који су нас заустављали на улицама, да попричају с нама, схватили смо да постоји велико интересовање за „Дунав осигурање“, јер су нам постављали и питања да ли ће се Компанија поново вратити на тржиште Словеније. Наравно, ово није први пут да се планинари „Дунава“ сретну са грађанима бивших југословенских република који имају симпатије и одређену носталгију према нашој компанији. Када смо правили акцију Охрид–Кајмакчалан, такође су нам прилазили грађани Македоније и са сетом се присећали „Вардар осигурања“, које је било део „Дунав групе“.

• Знамо да сте прошле године обишли многе планинске врхове Србије, посебно се ту издваја јесења тура до Охрида са успоном на Кајмакчалан. Навикли сте своје чланове на занимљиве акције; како ћете дочекати буђење пролећа и сунчане дане који нам предстоје?

Планинари ПСК „Дунав“ су од 31. августа до 4. септембра 2016. године посетили Охрид, Битољ и Едесу, и том приликом су се попели на врх Кајмакчалан (2.521м) обележавајући стогодишњицу Кајмакчаланске битке. На том путовању посетили смо и спомен-костурницу у Битољу, уз одавање почасти нашој војсци која је прошла голготу у Првом светском рату. Сам успон је био веома емотиван за све учеснике акције јер су успут наилазили на куршуме и делове бајонета коришћене у борбама. Што се тиче нових акција за наше сталне као и за нове потенцијалне чланове, за ову годину

О бици и страдању који су ушли у легенду планинарима је причао Зоран Ђуровић, кустос Српског војничког гробља у Битољу



Успомена са Кајмакчалана –до врха са македонским планинарима



Планинари су 2017. годину започели Божићним успоном на Ртањ

припремили смо много занимљивих акција у земљи и у иностранству које ће ускоро бити објављене на нашем Компанијском порталу (на адреси <http://planinari/pskdunav/index.php/>). Од тога бих издвојио само неке од њих: Грза – Сисевац, Црна Гора – Доња Ластва, рафтинг Таром и Лимом.

• **Хоћемо ли се ове године мало бавити и спелеологијом, која је у свету јако популарна, има ли интересената за то? Постоје ли у Клубу секције које промовишу и друге активности?**

Спелеологија је као дисциплина јако захтевна и повезана је с много ризика. Трудимо се да своје чланове упознамо и са том врстом спорта, али у границама контролисаног ризика. Наша држава поседује изузетно природно благо у виду пећина, али је то недовољно искоришћено у привлачењу домаћих и страних гостију који воле овај вид активног одмора. Друштво је већ раније организовало посете Петничке и Ресавске пећине.

• **Да ли је Компанија препознала добру енергију ПСК „Дунав“?**

Компанија, као и Синдикат, препознала је нове тенденције у развоју тимског духа запослених. Навешћу само неке од највећих светских компанија које своје запослене мотивишу на овакав вид подстицања развоја тимског духа, попут

фирми „Google“, „Microsoft“, VW, „Oracle“, „Swiss Re“, „Allianz“, „Scor“. На овај начин је и наша компанија ушла у клуб великих кућа које су друштвено одговорне и према запосленима и према животној средини. Нама је драго што својим ангажовањем дајемо допринос препознатљивости Компаније.

• **Уколико неко жели да се прикључи излетима и акцијама које се организују, коме да се обрати и да ли је обавезно да буде члан Клуба како би вам се прикључио? Примате ли и оне са слабом кондицијом који су прави љубитељи природе, и шта им је потребно од опреме?**

Све чланове Планинарског клуба „Дунав“ повезује љубав према природи и дружењу без обзира на кондицију и животно доба. Сви који то желе су добро дошли да заједно освајамо нове врхове, а осим добре воље и удобне обуће, довољно је да прате наше акције и да се јаве ПСК „Дунав“. Чланови клуба имају посебне погодности, као што су предност учешћа на излетима, снижена цена излета, попусти на планинарску и скијашку опрему и др.

• **Постали смо друштво оптерећено стресом, стално се прокламује важност физичких активности које су покретачи доброг здравља. Сем жеље да живимо здраво и у складу с природом, шта је ипак то што групу коју окупља ПСК „Дунав“**

Дружење
на Фрушкој
гори у марту



држи заједно? Многи од вас и своје породице укључују у ову компанијску породицу и увек нам са путовања донесете фотографије које освежавају странице нашег листа „Осигурање“.

Основни разлог постојања нашег клуба свакако је то што смо желели да колегама понудимо нешто што ће им омогућити да се ослободе свакодневног стреса. Данас, када сви живимо убрзано и када смо се удаљили од природе, физич-

једне стране и љубав према природи с друге чини да сви заједно с великим нестрпљењем очекујемо и планирамо сваки нови излет.

• Радите у „Дунаву“ као супервизор за осигурање у Сектору за реосигурање, имате обавеза и код куће, у преводу принуђени сте да економишете слободним временом. Да ли то значи да време проведено с нашим планинарима заиста вреди?

Од најранијих школских дана бавим се спортом, био сам троструки првак Србије у веслању за јуниоре у ВК „Црвена звезда“, тако да сам врло рано научио да организујем време. Међутим, време проведено с планинарима не бих одвојио од времена које посвећујем породици. Верујем да је планинарење најбољи начин да слободно време што квалитетније проведем са породицом. У време модерних техноло-

гија када наша деца, али и ми одрасли, много времена проводимо за рачунарима, таблетима и сл. можда је више него икад потребно да се вратимо природи и викенд проведемо с породицом и пријатељима на чистом ваздуху.

Зорана Николић Јолдић

Успон на Суву планину
крајем фебруара



ка активност је нешто што нам је свима неопходно. Ипак, верујем да је можда чак и значајније то што ПСК „Дунав“ окупља не само колеге већ и чланове њихових породица. На тај начин смо и ми и наша деца, наши мали планинари, развили дивна пријатељства. Дружење читавих породица с

ПРАВО МЕСТО

за праве домаћине!



Осигурање животиња,
усева и плодова



БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286

www.dunav.com

ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

Пријатељ остаје пријатељ

ИЗЛОЖБА ФОТОГРАФИЈА СТЕФАНА МАЛИШИЋА

ЛИК, ПОРТРЕТ, СЛИКА

► „Фотографија је за мене као дневник постојања у којем су сакривене сузе, смијех, љубав, страст, чежња, бол...“, речи су даровитог ствараоца забележене у каталогу за ову изложбу

У понедељак, 7. новембра прошле године, у Холу пословне зграде Компаније у Македонској улици отворена је самостална изложба фотографија Стефана Малишића под називом „Лик, портрет, слика“.

Стефан Малишић је уметничким стварањем био опчињен још у детињству. Волео је да слика и црта и да време проводи у друштву ликовних уметника. Са дигиталном формом упознаје се са 15 година и, опчињен графичким дизајном и видео-продукцијом, и сâм почиње аматерски да се бави овим савременим видовима уметничког изражавања. Период учења и усавршавања био је увод и припрема за студије аудио-визуелне продукције на које се 2009. године уписује на Факултету визуелних уметности у Подгорици. Већ након две године, 2011., Малишић почиње да ради на телевизији, али истовремено и као слободни уметник – фотограф, што сматра својом великом љубављу и примарним занимањем.

„Фотографија је за мене као дневник постојања у којем су сакривене сузе, смијех, љубав, страст, чежња, бол...“, речи су даровитог ствараоца



Стефан Малишић

фотографије. Она је замрзнути тренутак, један тренутак вјечности који чува безброј прича закључаних у времену.“

Овог уметника најпре су инспирисала архитектонска дела и ентеријери, па је тај вид фотографије и усавршио радећи за један часопис. Касније спознаје чар и лепоту портретне фотографије, којом наставља веома посвећено да се бави проналазећи инспирацију у женама и њиховим савршеним контурама лица и тела.

Поздравну реч којом се надахнуто обратила окупљеним посетиоцима изложбе мр Евица Миленковић, ПР Удружења „Дунав арс“, преточила је у стихове.

Инспиративне фотографије Стефана Малишића посетиоци су у Дунавском уметничком излогу могли да виде до 26. новембра.

Љ. Л. Д.



Уметнички пријатељи на отварању изложбе

забележене у каталогу за ову изложбу. „Свака фотографија има своју причу, било да ју је забележио аматер на неком породичном скупу или путовању, или пак да је дјело врхунског виртуоза

ПЕТА САМОСТАЛНА ИЗЛОЖБА СЛИКА МИРЈАНЕ ГАЗИВОДЕ

ВАТРОМЕТ ЕМОЦИЈА У „ВРЕМЕПЛОВУ БОЈА“

- Својим платнима, на само њој својствен начин, Мирјана нам казује и исказује суштину свог бића, истакла је приликом отварања изложбе председница Удружења „Дунав арт“ Нада Глигорић

Дунавски уметнички излог је током децембра прошле и јануара ове године блистао пуним сјајем у снажним тоновима слика **Мирјане Газиводе**, члана Удружења уметника „Дунав арт“. Њена пета самостална изложба понела је назив „У времеплову боја“, а утисак који је оставила на многобројну публику на отварању изложбе 28. новембра 2016. могао би се укратко свести на речи „у ватромету боја“. Тим речима, потпуно одређено, јасно и упечатљиво, председница Удружења „Дунав арт“ **Нада Глигорић** дефинисала је стваралачки набој уметнице, коју запослени у Компанији памте и као врсног правника и руководиоца.

– Својим платнима, на само себи својствен начин, Мирјана нам казује и исказује суштину свог

бића. Ватрометом боја, и лето и зима, и пролеће и јесен ушетали су у Дунавски уметнички излог – рекла је Нада Глигорић у надахнутом обраћању окупљеним пријатељима и поштоваоцима ликовног израза Мирјане Газиводе. – Кажу да се не може сигурније побећи од света него путем уметности, и да се човек не може сигурније спојити с њиме него преко уметности – додала је Нада пожелевши уметници још много тог бега од света, самавања пред белином платна и ватромета боја.

Специјално за ту прилику, потекли су и стихови из пера **мр Евице Миленковић**, пи-ара Удружења „Дунав арт“, које је на дар уметници изнедрила и изговорила приликом отварања изложбе.



Уметност као спона са светом – детаљ са отварања изложбе

РЕЧ-ДВЕ О УМЕТНИЦИ

Пре него што се латила платна, кичице и боја, Мирјана Газиводе се годинама марљиво старала о бивствовању фирме и запослених омеђеном правним нормама, за шта се школовала и стекла факултетску диплому Правног факултета Београдског универзитета. Већи део каријере градила је баш у нашој кући, „Дунав осигурању“, у којој је стрпљиво стицала неопходно искуство у струци и, што је још вредније, у раду с људима. Потврда професионалног развоја и раста стигла је с високим руководећим позицијама на које је бирања, али које су самим тим узимале данак у све скученијем времену за породичне и личне потребе и жеље. Зато је одлазак у пензију за Мирјану значио један нови почетак. Сан да се оствари као уметник тада је већ био надхват њених руку. И баш каква је била у канцеларији – систематична, радна, спремна да се усавршава, тако је у једној уметничкој школи почела да ради на овладавању сликарским знањима и вештинама. А бројне колективне и чак пет самосталних изложби које је убележила у своју уметничку агенду доказ су да таленат може да се бруси и покаже у пуном сјају без обзира на животну доба.

При свему томе, ни Мирино правничко знање није остало у запећку. Може се рећи да је баш она главни „кривац“ што је „Дунав арс“ почео пуним плућима да живи животом правог уметничког удружења. Својим богатим правничким искуством и знањем Мира је помогла да се у статутарне правне норме заогну дугогодишњи рад, непресушни ентузијазам и позитивне вибрације свих дунавских поклоника уметности.

А ауторка изложбе је, у складу са својим темпераментом, одлучила да осим ватрометом боја те вечери своје госте обрадује и ватрометом звука, за који се побринуо професор гитаре **Боримир**

Вукадин. Емотивне латинско мелодије, жестоког, освајајућег темперамента, пуне животне енергије, дале су посебан тон овом несвакидашњем догађају.

Љ. Лазаревић Давидовић

ИЗЛОЖБА „БЕЛА СВЕТЛОСТ“

СИМБОЛ ДОБРА КАО ИНСПИРАЦИЈА

- Сlike Данијеле Одабашић много су више од обичних аморфних елемената. Оне су одраз уметничког трагања и духовног преиспитивања човека који је кроз све оно што мисли, говори и чини саставни део микрокосмоса, и његовог покушаја да спозна и пронађе неки склад с тим микрокосмосом, односно Богом, рекла је о изложеном стваралачком опусу мр Јасмина Кланица, историчар уметности



Данијела Одабашић

У Дунавском уметничком излогу 10. фебруара отворена је изложба слика под симболичним називом „Бело светло“, чији је аутор **Данијела Одабашић**, историчар уметности, ликовни уметник и дизајнер.

Изложене слике урађене су у воденом раствору по узору на древну кинеску технику сликања чајем, где се уместо папира као подлога користи водени раствор. У води се уклапавањем органских боја стварају композиције различитих облика, стварајући најразличитије геометријске форме кружног, троугластог или квадратног облика у љубичастим, наранџастим, тамносмеђим, плавим, зеленим и другим тоновима. Сама форма донекле



Честитке уметници од најмлађег посетиоца изложбе

може да се контролише густином и јачином боје, као и температуром воде. Моменат када се пропушта светлост бележи се фото-апаратом, а добијене композиције дигиталном штампом преносе се на платно или клирит.

Приликом отварања изложбе, посетиоцима се обратила **мр Евица Миленковић**, пи-ар Удружења уметника „Дунав арс“, која је, инспирисана управо сликама из опуса „Бела светлост“, написала и прочитала стихове, а о Данијелином уметничком

приступу говорила је **мр Јасмина Кланица**, историчар уметности.

– Ове слике су много више од најобичнијих аморфних елемената. Оне су одраз уметничког трагања и духовног преиспитивања човека који је кроз све оно што мисли, говори и чини саставни део микрокосмоса, и његовог покушаја да спозна и пронађе неки склад с тим микрокосмосом, односно Богом. Сваки добијени приказ јединствен је баш као и сам животни моменат, а то Данијелине радове чини оригиналним у сваком погледу – нагласила је мр Кланица.

Како је инспирацију и водиљу у стварању изложених остварења Данијела пронашла у светлости, мр Кланица је цитирала речи оца Тадеја да је светлост симбол добра, Бога. Смисао свеће и кандила као култ извора светлости је у ватри, од које зрачи светлост. Ватра чисти нечисто, а светлост одгони таму и тиме разгони нечисте духове.

Посетиоци су приликом отварања изложбе уживали и у пригодном уметничком програму у коме је учествовала и вокални солиста **Јелена Прошић**, чије је извођење композиције „Хелоу“ популарне певачице Адел на клавиру пратила **Сунчица Матић**.

Љ. Лазаревић Давидовић

УМЕТНОСТ КАО ОДУХОВЉЕЊЕ

За изложени опус, али и свој приступ уметности Данијела каже да јој је циљ стварање композиција које одговарају њеном уметничком сензибилитету.

– Ја у уметности не видим бежање од стварности него одуховљење. Креативни процес одвија се на надчулном нивоу, где рацио остаје по страни. То је заправо интуитивно стварање, а прича о белом светлу је духовне природе – појашњава Данијела.

Ова мултимедијална уметница поверила нам је и да припрема књигу коју је створила са идејом да покаже како две различите врсте уметности употпуњују и објашњавају једна другу. Наиме, свака њена слика имаће своју песаму или причу, и обрнуто.

ПРВА САМОСТАЛНА ИЗЛОЖБА СЛИКА МИЛИЦЕ ДАВИДОВИЋ

КОЛОРИТНИ МОТИВИ ЗА КРАЉИЦЕ И ПРИНЦЕЗЕ

► Поставка „Неограничено“ представља радове различитих формата и облика у захтевној индонежанској техници батик

У никад пунијој галерији Дунавског уметничког излога Удружења „Дунав арс“, 2. марта отворена је прва самостална изложба слика младе уметнице Милице Давидовић, дипломираног дизајнера текстила, под називом „Неограничено“.

Представљено је 25 радова у техници батик, насталих у протеклих неколико месеци, међу којима су посебно атрактивно изгледали параван осветљен сијалицама и лампа, док су најбројније слике у формату 80x30 цм.

Окупљеној публици најпре се обратила **Нада Глигорић**, председница удружења „Дунав арс“, истакавши да је батик ретка и једна од најзахтевнијих ликовних техника ручног осликавања тканина за коју су неопходни тренуци пажње који се у тили час прометну у потребу за брзим радом и реаговањем. То је техника у коју се „урања“, техника за „приче с душом“...

– У данашњем брзом ритму живота, Милица се бави древном уметношћу којом су се у Индонезији, Кини, арапским земљама бавиле племкиње. Одећу осликану оваквим мотивима могле су да понесу само краљице и принцезе. То за Милицу представља уметнички изазов којим



Милица Давидовић

она осликава своје снове и изражава своје биће. Њена „чаролија“ осликана је ваноговским бојама и треперавом и искривом светлошћу – рекла је Нада Глигорић.



Препун хол Компаније
на дан отварања
изложбе



Изложбу је отворила проф. Миланка Берберовић (на слици прва с лева), а у име Компаније присутнима се обратила Нада Глигорић, председник Удружења „Дунав арс“ (друга с лева)

Миланка Берберовић, професор емеритус Универзитета уметности у Београду, нагласила је да је пријатно изненађена успехом ове изложбе:

– Овде скоро сваки изложени комад има своју вредност и човек мора да се запита како је млада особа која је недавно завршила студије већ успела да пронађе свој уметнички пут. Техника батик је, поред осталог, и неизвесна техника јер никада нисте сигурни како ће ваша идеја бити спроведена до краја. Али млади људи воле изазов, воле експеримент и драго ми је што је Милица у почетку имала толико храбрости да се упусти у ову ликовну причу. Тема изложбе је универзална и обухвата живот и „овде“ и „тамо“, а њене слике имају тенденцију да нас уведу у свет њене маште и идеја те да нам пруже могућност да тај свет читавамо и разумемо или да на њима видимо неку своју причу, а ако не, онда да уживамо у том богатом колориту

и формама које нам је Милица дала. Њен потез у овој техници одликује се променом од одређеног и оштрог до скоро невидљивог, које се губи у пастозној или прозечној боји, па њене слике одишу богатством ликовне игре и плене својом свежином и разноликошћу. Исто тако и колорит иде од јаке боје до провидности, што њеним радовима даје неку посебну димензију. Поставка ове изложбе такође је веома занимљива, нарочито увођење тродимензионалних елемената и светла које исијава стварајући необичну динамику тамних и светлих површина и наглашавајући и издвајајући поједине делове слике. То казује да Милица зна много и о позоришту, те изложба, поред ликовне, има и драматуршку вредност. Ако се препустимо да нас Миличина сновиђења воде, открићемо читав свемир, тајне тамне ноћи обасјане покојом залуталом звездом, или ћемо пак заронити у прашуме густог зеленог растиња, поиграти се с богатим пауновим репом, или можда осунчати на рушевинама античког храма у друштву прелепе камене богиње – додала је професорка Берберовић.

У музичком делу програма учествовали су гитаристи **Срђан Николетић** и **Горан Толић**.

– Индонежанска техника батик заинтересовала ме је још на факултету, а прва инспирација била ми је средњовековни накит. Све је апстрактно, а радове прожимају флорални дезени кроз које се може назрети покоја фигура. Ради се на свили и платну са парафином и пигментима, боја се заштићује па се наноси у више наврата. Због специфичне технике, за израду једне слике потребно је више времена него за, примера ради, уље на платну – рекла нам је **Милица Давидовић**.

Борђе Чолаковић

УМЕТНИЧКИ МУЛТИТАЛЕНАТ ПРОЖЕТ СЛАВНИМ КОРЕНИМА

Милица Давидовић ауторка је бројних радова из области ликовне и примењене уметности. Као особа изразито уметничке природе, поред Факултета примењене уметности, завршила је и клавир и соло певање у Музичкој школи „Станковић“, а дуги низ година била је активан члан у Хору „Браћа Барух“ при Јеврејској општини у Београду. Као директан потомак и чукунука нашег чувеног књижевника Боре Станковића, Милица се радо одазива изложбама и манифестацијама које се баве очувањем дела овог културног великана. Учествовала је на многим колективним изложбама и поносна је што се њена прва самостална изложба одиграла баш у њеном родном Београду, и то у изложбеном простору Компаније „Дунав осигурање“.

УКРШТЕНЕ РЕЧИ

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



ВОДОРАВНО: 1. Хришћански празник 40 дана после Васкрса, градска слава Београда, 2. Такми-чарка у „белом спорту“, 3. Спустити се на земљу (авион), 4. Подземни ходник, тунел – Живахан, несташан, 5. Носни сугласник – Друштвено предузеће (скр.) – Мехурићи на води, 6. Име писца Андрића – Део струга, коњић, 7. Земљорадник – Економска јединица (скр.), 8. Коса штампарска слова, курзив – Удружење таксиста (скр.), 9. Ознака за запад – Врста старинског кратког капута, 10. Див, горостас – Ознака за краља у шаху, 11. Ловачки пас – Становник Индије, 12. Мала шумска кока, 13. Бранко одмила – Император, 14. Заобилазним путем – Материја у гасовитом стању, 15. Америчка певачица, Дајана – Аутомобилски ас, Алан, 16. Апсолутна висина (скр.) – Град у Далмацији, 17. Ознака за Келвинов температурни степен – Истући, 18. Противотров – Јапанска новчана јединица, 19. Стара шпанска игра у троделном такту, 20. Рас-топљени метал у калупу, 21. Грчко алкохолно пиће, 22. Артиљеријско оруђе, 23. Име америчког реге певача Гранта, 24. Престоница старе српске државе Рашке.

УСПРАВНО: 1. Ризик који је непромењив током читавог периода осигурања – Врста минерала, со борне киселине – Оснивач протестантизма, Мартин, 2. Задњи део стопала – Јединица за снагу – Поп-фолк певачица, Ивана – Део ТВ се-рије, 3. Причица о неком занимљивом догађају и личности – Преношење – Ортографија, 4. Гус-то укуван воћни сок – Име италијанског глумца Фабриција – Светска петролејска компанија – Земљотрес, 5. Изузев – Врста минерала, користи се у добијању алуминијума – Прибор, 6. Верија (скр.) – Амерички писац, Едгар Алан – Малишан – Сужањ, заробљеник – Краћи облик предлога ка, 7. Изазивање чула – Део педагогије који се бави васпитавањем одраслих, 8. Радиоактивни хемијски елемент – Онај који дотерује, укра-шава, 9. „Наивни сликар“ – Административна дажба – Жена очеве брата.

РЕШЕЊА: Спасовдан, тесисерка, атерипати, латум, жив, 'н, дп, пена, Иво, конач, ратар, еј, итали, ут, з, долама, исполи, 'к, кер, прос, ав, лештарка, бане, цар, около, гас, Рос, прост, ав, Трогир, 'к, пребити, серум, јен, пасакала, лив, узо, топ, еди, рас

Драган ЛОЈАНИЦА



**ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ**

Пријатељ остаје пријатељ