

ОСИГУРАЊЕ

Лист Компаније „Дунав осигурање“

БР. 368/2018, ГОДИНА XLVI – ISSN 1452-5755



Мирко Петровић,
председник Извршног
одбора Компаније:
**Наша снага су запослени,
њихово знање, искуство
и посвећеност**



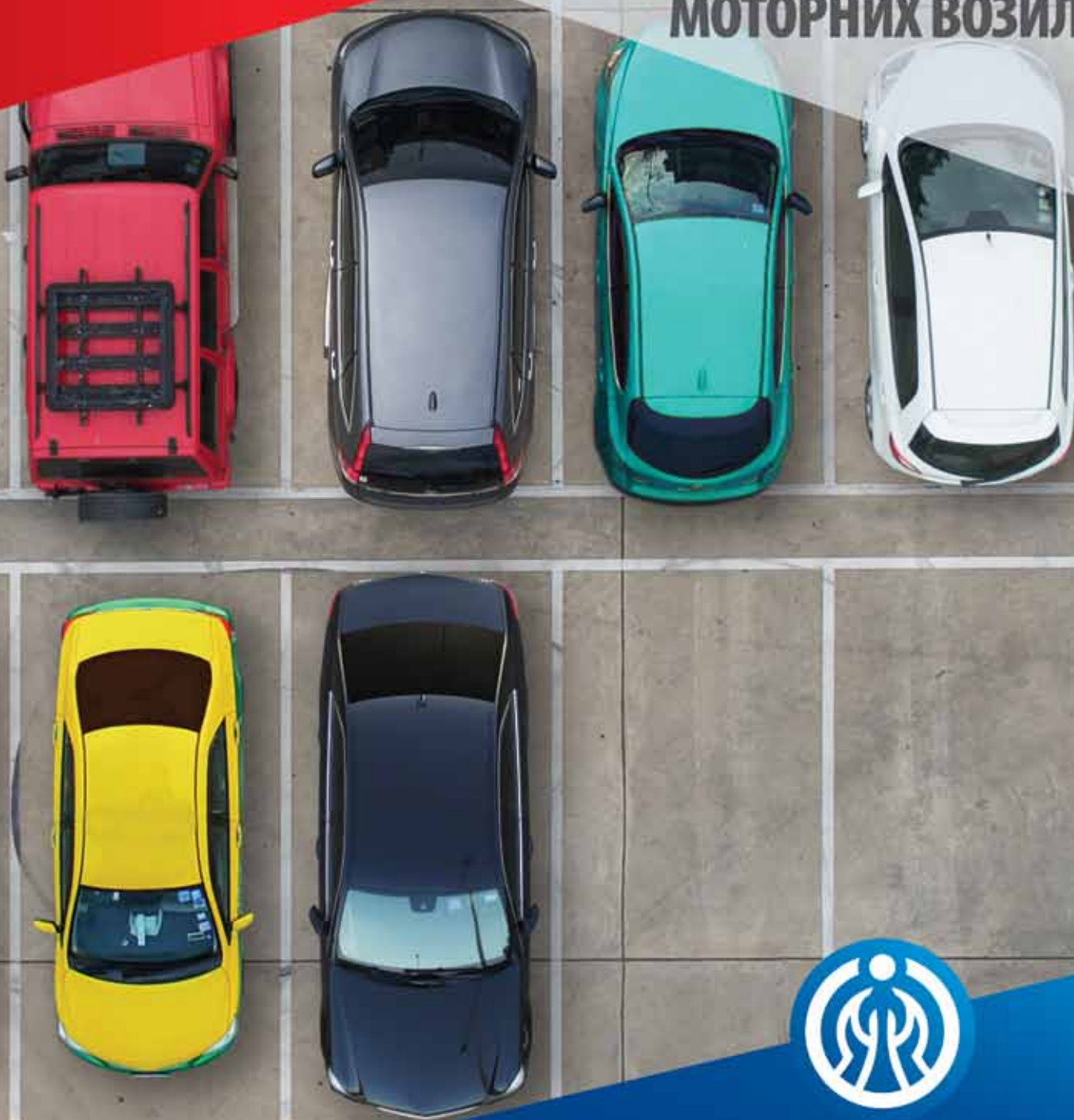
**ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ**

Пријатељ остаје пријатељ



Аутомобил Вам је веран и поуздан партнер.
Одужите му се полисом „Дунав осигурања“ и
отклоните бригу за километре пред Вама.

ОСИГУРАЊЕ МОТОРНИХ ВОЗИЛА



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

www.dunav.com

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286

Пријатељ остаје пријатељ

Интервју

- 2 Мр Мирко Петровић: НАША СНАГА СУ ЗАПОСЛЕНИ, ЊИХОВО ЗНАЊЕ ИСКУСТВО И ПОСВЕЋЕНОСТ
- 4 КОНТИНУИРАН И СТАБИЛАН РАСТ

Дан Компаније

- 5 „ДУНАВ“ ЗНА КАКО СЕ НЕГУЈЕ ТРАДИЦИЈА И КАКО СЕ ПОМЕРАЈУ ГРАНИЦЕ
- 10 ПРОСЛАВА ОКУПИЛА ВЕЛИКИ БРОЈ ЗАПОСЛЕНИХ

Акценти

- 12 Др Драгица Јанковић: ПОСВЕЋЕНОСТ РАДУ ДАЈЕ РЕЗУЛТАТЕ
- 14 Мирослав Станишић: СИГУРНА БУДУЋНОСТ ЈЕДИНО УЗ ПОЛИСЕ ОСИГУРАЊА
- 16 Звонко Зиндовић: ТИМСКИ РАД КАО РЕЦЕПТ И МЕРИЛО УСПЕХА
- 18 Зоран Суботић: РЕШЕЊА ЗА УСПЕШНО ПОСЛОВАЊЕ „ДУНАВ ОСИГУРАЊА“

Доајени у осигурању

- 20 Милован Бошковић: У ОСИГУРАНИЦИМА ТРЕБА ВИДЕТИ ПРИЈАТЕЉЕ И ПАРТНЕРЕ
- 23 Предраг Станишић: КАРИЈЕРА КАО УПРАВЉАЊЕ КАЈАКОМ НА МИРНИМ ВОДАМА

Наша пословна мрежа

- 26 СВЕЧАНО ОТВОРЕНА НОВА ПОСЛОВНИЦА „ДУНАВ ОСИГУРАЊА“ И ДУНАВ ЦЕНТАР У ВРШЦУ

Сајамске манифестације

- 28 ПОЉОПРИВРЕДА ЈЕ СТРАТЕШКА ПРИВРЕДНА ГРАНА
- 29 ОСИГУРАЈТЕ СВОЈУ ПРОИЗВОДЊУ ПОД ВЕДРИМ НЕБОМ

Међународни симпозијуми

- 32 ОБРАЗОВАЊЕ И ЕДУКАЦИЈА КЉУЧНИ ЗА НАПРЕДАК ОСИГУРАЊА
- 35 НОВИ ИЗАЗОВИ НА ТРЖИШТУ
- 37 ИЗАЗОВИ, НОВЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ И КОРПОРАТИВНО УПРАВЉАЊЕ У ПРАВУ И ПРАКСИ
- 42 УЗРОЦИ И ПОСЛЕДИЦЕ ПОЖАРА У ХИЛАНДАРУ

У фокусу – животна осигурања

- 43 НА ПОТЕЗУ ПОСЛОДАВЦИ И ОСИГУРАВАЧИ
- 44 ПРАВИ ТРЕНУТАК ЗА ВАЖНЕ ОДЛУКЕ
- 45 КОЛИКО ВРЕДИ ЖИВОТ
- 46 ЈЕДИНСТВЕН НАСТУП – КОНКУРЕНТСКА ПРЕДНОСТ
- 47 НАГЛАШЕН ЗНАЧАЈ РАЗВОЈА ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА
- 48 НАДМОЋ „ДУНАВА“ У РАСИНСКОМ ОКОЛУ
- 49 КОРИСТ ЗА ЗАПОСЛЕНЕ И ПОСЛОДАВЦЕ

Наша понуда

- 51 ПРОШИРЕНО ОСИГУРАЊЕ ЧЛАНОВА ДОМАЋИНСТВА ОД ПОСЛЕДИЦА НЕЗГОДЕ

Друштвено одговорно пословање

- 52 ПОСАО ЗА ШТИЋЕНИЦЕ СИГУРНЕ КУЋЕ
- 53 МАРИНИН ПОКРЕТ ЈАЧА БАЗУ ЖЕНСКЕ КОШАРКЕ У СРБИЈИ
- 54 ОСИМ ПОДРШКЕ ПРОЈЕКТИМА, ВАЖНА ЈЕ И ПРОМОЦИЈА
- 55 „МОЈ ИЗБОР“ ЗА „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“

Реч струке и науке

- 56 ОНО ШТО ПОВЕЗУЈЕ МОРА БИТИ ИЗНАД ОНОГА ШТО РАЗДВАЈА
- 58 ПРИЗНАЊЕ ЗА ДОПРИНОС РАЗВОЈУ ИНЖЕЊЕРСТВА
- 59 АФИРМИСАЊЕ ИНЖЕЊЕРСКЕ СТРУКЕ У ОСИГУРАЊУ

Људи и догађаји

- 60 МЛАДЕ И УСПЕШНЕ

Дунав АРС

- 62 У ГАЛОПУ ДО ТИШИНЕ
- 63 ТРИНАЕСТ ЧАРОБНИХ ПАЛЕТА

Клуб планинара

- 64 ГОДИНА ЈУБИЛЕЈА
- 66 ТРИ НОВА ВОДИЧА С МЕЂУНАРОДНОМ ЛИЦЕНЦОМ

In memoriam

- 67 БОЖИДАР БОЖА ВУЈАНОВИЋ

Одмор и забава

- 68 УКРШТЕНЕ РЕЧИ

СР – Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд
368+658

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

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

Издавач: КОМПАНИЈА „ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ а.д.о., Београд, Македонска 4 • Издавачки савети: мр Мирко Петровић, др Јован Ђирић, др Зоран Радовић, проф. др Јелена Кочовић, др Слободан Самарџић, мр Василије Домазет, др Драгица Јанковић • Главни и одговорни уредник: Љиљана Лазаревић Давидовић • Новинари: Зорана Николић Јолдић, Душко Ђурић, новинар-сарадник Ђорђе Чолаковић • Лектура: Драшко Вуксановић • Фотографије: Ђорђе Чолаковић, Коста Пјанић, Танјуг • Редакција: Македонска 4/VI, 11000 Београд, Тел. 011 3221 746; e-mail: redakcija@dunav.com • Графички дизајн и штампа: ЈП „Службени гласник“, Београд • Тираж: 2500 примерака



Мр Мирко Петровић,
председник Извршног
одбора Компаније
„Дунав осигурање“

Наша снага су запослени, њихово знање, искуство и посвећеност

Упркос стагнацији на српском тржишту осигурања и оштрој конкурентској утакмици, „Дунав осигурање“ је остварило раст, а најбољи показатељ су 1,9 милиона продатих полиса и више од двеста милиона евра остварене бруто премије. Кључ успеха мр Петровић види у запосленима и тимском духу који влада у Компанији

Компанија „Дунав осигурање“ лидер је на српском тржишту осигурања, са учешћем у укупној премији од 26,8 одсто. Са бруто премијом од преко 200 милиона евра оствареном у 2017. години, прва је у Србији која је достигла и премашила тај износ, постављајући тако нове, високе стандарде у осигуравајућој делатности, а пред своје запослене циљеве који ће учврстити њену челну позицију у будућности. О томе колико је труда било потребно уложити да би се постигли завидни финансијски резултати, како сагледава предности а у чему препознаје слабости

на којима се треба ангажовати, те каква је визија даљег развоја осигуравајуће куће на чијем је челу, разговарамо са **мр Мирком Петровићем**, председником Извршног одбора Компаније „Дунав осигурање“.

■ **Званични подаци Народне банке Србије потврђују да је Компанија била и остала лидер на домаћем тржишту осигурања. Какви су конкретни финансијски резултати и у којим областима Компанија доминира?**

Бројни су показатељи заслужено водеће позиције на осигуравајућем тржишту

наше земље. Осим бруто премије од 200 милиона евра, 1,9 милиона продатих полиса, више од 140.000 решених штета за које је исплаћено чак 85 милиона евра накнаде, Компанија је остварила раст и у животним и у неживотним осигурањима. У неживотним осигурањима, Компанија је растом од 8,5 одсто освојила 33,2 процента тржишта и надмашила укупан раст на тржишту који је у 2017. години износио 6,6 одсто. У области животних осигурања, у условима када је на српском тржишту дошло до стагнације и пада премије од 1,6 одсто, захваљујући низу предузетих

активности, Компанија је остварила раст од 15 одсто и своје тржишно учешће померила са 5,9 на 6,9 процената. Лидер смо у свим врстама осигурања изузев у добровољном здравственом осигурању, где држимо четврту позицију, којом нисмо задовољни и настојимо да је променимо набоље. Као круна великог рада свих запослених, на крају 2017. године остварена је добит од завидних 11 милиона евра.

■ **У каквом је пословном амбијенту Компанија остваривала циљеве и задатке постављене за 2017. годину?**

Компанија се за своју позицију и резултате борила на једном изузетно конкурентном тржишту, на коме послује 17 осигуравајућих кућа. Њих 15 је са већинским страним капиталом од којих су многе велики међународни брендови у нашој делатности. Све то говори колико су резултати добри када се остваре у тако оштрој конкуренцији а тржишно учешће чак и повећа у односу на претходну, 2016. годину.

■ **Јесу ли ти циљеви били амбициозни и колико је требало напорно радити како би се они реализовали, поготово ако имамо у виду незавидну позицију у којој је Компанија била пре свега три године, када је у питање довођен и сам њен опстанак?**

Иако су циљеви били веома високо постављени, максималним ангажовањем свих запослених они су не само остварени већ и надмашени. Последица свега тога јесте генерисање знатног износа ликвидних средстава који Компанији обезбеђују дугорочну стабилност, а нашим осигураницима сигурност. Компанија је 2014. године, заједно са средствима од докапитализације, располагала износом од 64 милиона евра ликвидних средстава. У том периоду је својим средствима докапитализирала „Дунав осигурање“ Бањалука са пет милиона евра и МТС банку са четири милиона евра. Данас располаже износом од 180 милиона евра. Све то је резултат доброг рада продаје, накнаде штета, финансија, стручних служби, доброг управљања имовином.

■ **Да ли се осигуравајућа друштва све више фокусирају на становништво**

уместо на привреду, као што се дешавало некад? Где „Дунав“ види простор за даљи развој осигурања?

Наш фокус мора бити на персоналним осигурањима. Ту пре свега мислим на добровољно здравствено осигурање, на чијем ћемо развоју озбиљно радити током ове године. Такође, у жижи ће бити и животна осигурања, где су и у претходној години постигнути значајни резултати, те различити видови осигурања од професионалне одговорности, чијем ћемо се унапређењу такође озбиљно посветити. То су области које представљају будућност не само за „Дунав“ већ и за друге осигуравајуће куће.

■ **Шта сматрате слабостима у раду Компаније и где видите начин да се оне превазиђу?**

Компанија мора да направи велики стратешки искорак у развоју ИТ функције и дигитализације пословних процеса. Нови регулаторни стандарди који се тичу Сол-

ЦИЉЕВИ

Иако су циљеви били веома високо постављени, максималним ангажовањем свих запослених они су не само остварени већ и надмашени. Последица свега тога јесте генерисање знатног износа ликвидних средстава који Компанији обезбеђују дугорочну стабилност, а нашим осигураницима сигурност.

вентности II и међународних рачуноводствених стандарда постављају пред Компанију све сложеније захтеве. Од развоја информатичке функције зависиће конкурентска предност и позиција „Дунава“ у будућности. Ако се у обзир узму све већи захтеви за дигитализацију свих процеса и то да су услуге све сложеније, постаје јасно да је подизање квалитета информатичке подршке од пресудног значаја. Како је један од важних праваца у нашем будућем раду даљи развој других канала продаје, пре свега банкоосигурања и онлајн продаје као новог канала за генерисање премије, врхунска информатичка подршка представља неминовност.

Битан моменат је и кадровско јачање Компаније. Потребни су нам високостручни људи млађих генерација, спремни за иновације и изазове на тржишту.

■ **Којим темпом ће Компанија кренути у освајање онлајн тржишта ако у виду имамо активности других осигураваача у Србији?**

Не мислим да ће дигитална продаја у периоду од наредне две до три године остварити драматично учешће у продаји осигурања у Србији, али у периоду од следећих пет до десет година млађе генерације ће свакако бити окренуте управо онлајн продаји. Стога је за Компанију веома важно да понуди одговарајуће услуге преко тог канала како би бранила своју тржишну позицију код млађе генерације. Полако али сигурно, примат међу клијентима почеће да преузимају људи који су одрастали уз мобилне телефоне и конзумирајући информације са интернета, образовани на ИТ технологијама и ИТ решењима. За ту врсту утакмице са конкуренцијом морамо бити далеко спремнији него што смо у овом тренутку. Поједине иностране компаније на српском тржишту имају бољу стартну позицију него што је наша у овом тренутку, али то не треба да нас обесхрабри, него подстакне да радимо на сопственом осавременавању.

■ **Компанија се благовремено припремила за нове регулаторне стандарде усклађене с концептом Солвентност II, који је усмерен ка подизању нивоа заштите интереса осигураника, те самим тим и на дугорочну стабилност у пословању осигураваача. За многа осигуравајућа друштва на нашем тржишту, па и у региону, то није једноставан задатак. Како из тог угла сагледавате будућност домаћег тржишта осигурања?**

Солвентност II може довести до укрупњавања српског тржишта осигурања. Ти стандарди биће проблем за мања друштва која, сходно тржишном учешћу, неће имати довољно захтеваног капитала. За већа друштва која имају веће тржишно учешће, која већ имају адекватан капитал и релевантну добит, Солвентност II не би требало да представља озбиљнији проблем.

■ Шта сматрате нашом конкурентском предношћу и у којој је мери Компанија задржала ону своју позитивну, људску страну када је у питању друштвено одговорно понашање?

Обележавање Дана Компаније 31. маја ове године у нашим филијалама, као и централна свечаност у Шапцу, била је прилика да се види колика је снага „Дунав осигурања“. А његова снага су његови запослени, огромно искуство и знање наших људи. Они су, коначно, ти који су створили бренд који је симбол српске осигуравајуће делатности. Та сила и снага Компаније долази од наше продајне мреже, од запослених у накнади штета, од запослених у стручним службама, у дирекцијама. Они су најбољи одговор на захтеве тржишта како у погледу конкурентности на том тржишту и услуга које нудимо клијентима тако и у погледу регулатора и његових захтева. Наши запослени, њихова компетентност и посвећеност наша су највећа предност и највећи залог

за непосредну будућност и сигурну позицију на тржишту.

С друге стране, када се појаве проблеми с којима је тешко носити се, када живот донесе невоље и недаће, Компанија је ту да пружи руку помоћи и подршке. Тако се гради тимски дух, дух заједништва, који „Дунав осигурање“ чини битно другачијим и издваја га од осталих осигуравајућих друштава.

■ Да ли и држава у „Дунаву“ препознаје озбиљног партнера и компанију која може да подржи пројекте од општег друштвеног значаја?

Влада Републике Србије је у последњих неколико година увела високе професионалне стандарде везане за пословање предузећа у јавном сектору. Од њих се очекује да послују на тржишним принципима, да остварују одговарајући профит и да испуњавају све регулаторне захтеве. „Дунав“ је свим тим захтевима у потпуности одговорио, показавши да је способан да

генерише профит и да испуњава регулаторне стандарде. Осим тога, скоро да не постоји ни један релевантни пројекат на пољу науке, културе, спорта у коме „Дунав“ није присутан са својом подршком.

■ Својим односом према обавезама и према пословној позицији у Компанији шаљете одговарајућу поруку запосленима. Који је Ваш мото и Ваша порука запосленима?

За све нас који радимо у „Дунаву“, нарочито је задовољство што смо део великог и успешног тима, део компаније која обезбеђује сигурност и заштиту не само својим клијентима већ и запосленима и њиховим породицама. Имајући то у виду, треба да будемо посвећени својим радним обавезама и циљевима који се пред нас постављају јер је такав однос према кући у којој радимо гарант стабилне позиције како за запослене тако и за њихове породице.

Љиљана Лазаревић Давидовић

ЈЕДАНАЕСТ ГОДИНА РАДА „ДУНАВ ДОБРОВОЉНОГ ПЕНЗИЈСКОГ ФОНДА“ Континуиран и стабилан раст

„Дунав добровољни пензијски фонд“ ове године обележава једанаест година успешног пословања. Од почетка рада, „Дунав фонд“ професионално и одговорно гради тржиште добровољних пензијских фондова у земљи и у великој мери допринио порасту штедње за старост грађана. Његова имовина износи преко 15,3 милијарде динара, што чини више од 40 одсто тржишног учешћа. Само у протеклих годину дана, имовина је порасла за скоро 11 процената, односно 1,5 милијарди динара. Инвестициони циљ „Дунав фонда“ јесте реализација континуираног и стабилног приноса и раста, уз преузимање умереног нивоа ризика и очување сигурности акумулираних средстава. Остварени приноси показују да Фонд у потпуности испуњава тај циљ. Од преко 85.000 чланова, највећи број чине запослени у чију корист послодавци уплаћују допунске доприносе – 77 одсто, док физичка лица која самостално штеде у фонду учествују са 23 одсто. У односу на

почетак пословања, структура чланова показује раст учешћа физичких лица која из сопствених средстава штеде за старост. Из фонда је реализовано преко 41.000 једнократних исплата у укупној вредности од 3,9 милијарди динара, а редовно се

исплаћује више од 400 пензија на период од једне до 20 година. Просечна пензија износи 39.000 динара. У добровољним пензијским фондовима акумулирано је 38 милијарди динара, колико износи штедња за старост близу 187.000 грађана.

СКУПШТИНА КОМПАНИЈЕ ДОНЕЛА ОДЛУКУ О ИСПЛАТИ ДИВИДЕНДИ

РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ УПЛАЋЕНО 510,34 МИЛИОНА ДИНАРА

„Дунав осигурање“ је 6. јула 2018. године исплатило дивиденду акционарима по основу добити утврђене у годишњим финансијским извештајима Компаније за 2017. годину, а Република Србија, као највећи појединачни акционар добила је 510,34 милиона динара. Одлуку о расподели добити за 2017. годину путем исплате дивиденде, у бруто износу од 1,13 милијарди динара, донела је Скупштина акционара Компаније. Право на дивиденду имају и остали акционари који су на дан 16. априла 2018. године били уписани у Централни регистар као законити имаоци акција „Дунав осигурања“, а њима је дивиденда уплаћена преко Централног регистра у нето износу од 30,5 милиона динара.

СВЕЧАНО ОБЕЛЕЖЕН ДАН КОМПАНИЈЕ



Председник и чланови Извршног одбора са награђенима

„Дунав“ зна како се негује традиција и како се померају границе

- Можемо се похвалити да за ове 44 године колико постојимо и радимо под именом „Дунав“ није било озбиљнијег пословног система, компаније у индустрији или комерцијалном сектору Републике Србије која није била наш клијент. А није било ни релевантнијег пројекта у просвети, култури, здравству у коме није учествовала наша компанија – не скривајући понос, истакао је мр Мирко Петровић, председник Извршног одбора „Дунав осигурања“, и нагласио да сматра својом привилегијом што заједно са свим запосленима доприноси постизању завидних резултата
- На свечаности поводом Дана Компаније одржаној у Шапцу приказан је краткометражни филм о „Дунаву“, а потом су уручене награде запосленима чији су знање, марљив рад и залагање допринели успешним пословним резултатима наше куће

Пространа тераса хотела „Слобода“ у центру Шапца, 31. маја, била је стециште окупљања запослених у „Дунав осигурању“ из целе Србије. Повод је била централна свечаност обележавања Дана Компаније, којој су присуствовали чланови Извршног одбора, директори функција и дирекција,

директори предузећа која послују у саставу Компаније, директори главних филијала осигурања и сектора, шефови служби и одељења, запослени који су својим радом и залагањем допринели успешном пословању наше куће и завидним резултатима оствареним у претходној години.

За ту прилику, први пут ове године осмишљен је посебан програм, чији је циљ био да запослене подсети на настанак и развој наше куће, да се ода признање колегама који су давали максимум у извршавању својих радних обавеза постижући ванредне успехе у раду, те да се људи који годинама сарађују сретну



Мр Мирко Петровић: Постигнути резултати дело су свих запослених

или упознају, градећи дух заједништва и припадности кући у којој раде.

Програм свечане прославе надахнуто је водио глумац, телевизијски и радијски водитељ **Драган Вучелић**, познато ТВ лице које везујемо пре свега за Културни дневник РТС-а.

– Ако сте чули да се данас обележава Дан осигурања у Србији и запитали се шта се то тако велико и важно догодило баш на овај датум, довољно је рећи да се догодио „Дунав“. Створена је највећа и најснажнија српска осигуравајућа кућа, утемељена тако да траје дуго и постојано на добробит не само запослених него и њених осигураника, пословних партнера и друштва у целини.

И баш зато, било кога и било где да сретнете, у било ком кутку наше отаџбине, и упитате га да вам каже нешто о осигурању, сигурно ће поменути и „Дунав“ – истакао је Вучелић, нагласивши да је „Дунав“ ту и онда када нам је лепо, кад смо безбрижни, пуни животне радости, енергије и планова, али и онда када нас неочекивано сустигну невоље којима се нисмо надали, да пружи руку пријатељске подршке и помоћи, како бисмо наставили да смело правимо нове планове за будућност.

Руке – препознатљив симбол наше куће, отворене су да сваког приме у сигурно окриље, одлучне да сачувају, снажне да заштите, довољно моћне да сваки ток покрену у добром правцу. Због тога је „Дунав осигурање“ велико, јединствено, непоновљиво... „Дунав“ зна како се баштини традиција и како се померају границе – констатовао је водитељ и најавио двадесетоминутни филм о Компанији, њеном оснивању и кључним догађајима забележеним у њеној богатој историји, те о пословању у последње три године и резултатима оствареним у претходној години.

Филм о Компанији – траг у времену

Краткометражни филм заснован на документима и архивској грађи РТС-а и редакције листа *Осигурање*, обиљем занимљивих података привукао је пажњу присутних. Између осталог, указано је на околности које су претходиле формирању

„Дунава“ 1974. године, које је обележило доношење новог устава. Републике и покрајине Социјалистичке Федеративне Републике Југославије добијају највећи степен аутономије, а у области осигурања уводи се модел организовања који је требало да спречи преливање средстава из једне републике у другу. Привреда је тражила ефикаснију и јефтинију заштиту од штета, а иницијатива за спајање два постојећа велика осигуравајућа завода „Југославија“ и „Београд“ потекла је од најзначајнијег клијента, Здруженог електропривредног предузећа Србије – ЗЕПС, данашњег ЕПС-а. Тако је пре тачно 44 године, 31. маја 1974, почела прича о „Дунав осигурању“, највећој заједници осигурања у земљи чији је портфељ већ у том тренутку износио 30 одсто целокупног југословенског тржишта. Мрежа пословних јединица бројала је 45 филијала и 123 пословнице и експозитуре, а пословну активност спроводило је 2.959 запослених.

Од оснивања наше куће до данас, све промене које су се одигравале на друштвено-политичкој сцени и за које можемо рећи да припадају историји, остављале су неизбрисив траг на пословање једног гиганта какав је „Дунав“ увек био. Распад Југославије, санкције, хиперинфлација давали су печат том времену и наметали овој кући, њеном пословодству и запосленима задатке који су тражили мудре одлуке, тимски рад, одговорно и пожртвовано понашање.

Након 2013. и 2014. које су забележене као године кризе пословања са исказаним негативним резултатима, следе три узастопне године напорног рада и рационализације трошкова. Подршка Републике Србије није изостала, па је докапитализација у износу од 4,8 милијарди динара, уз домаћински однос новог менаџмента према преузетим обавезама, довела до напретка и пораста свих показатеља пословања.

Компанија је 2017. годину завршила на челној позицији на српском тржишту осигурања са учешћем од 26,8 одсто. Продали смо готово милион и девет стотина хиљада полиса и постали прво друштво за осигурање на српском тржишту чија је бруто премија премашила износ од 200 милиона евра.



Као прави добри домаћини, председник и чланови Извршног одбора дочекали су добродошлицом све колегинице и колеге



Мирослав Станишић са награђеним агентима животног осигурања
Данијелом Веселиновић, Љиљаном Томашевић и Јасном Опачић



Мирослав Станишић и најбољи преузимаачи ризика екстерне
продајне мреже, Владица Огњанов, Нада Мијатовић и Игор Поповић



Звонко Зиндовић (трећи с лева) са награђеним агентима продаје
неживотних осигурања Зораном Балаћем, Мирославом Тошић,
Предрагом Шкаром, Маром Кнежевић, Лидијом Марјановић
и Бобаном Јовановићем



Др Драгица Јанковић са Александром Станићем,
Немањом Милићем (лево), Иваном Драговићем,
Драганом Граховцем и Станиславом Петковићем (десно)
из Дирекције за накнаду штета



Снага Компаније су њени запослени
– препуна тераса хотела „Слобода“ у Шапцу



Занимљив програм свечаности запослени су с пажњом пратили



Драган Вучелић, у стилу врхунског професионалца, повео запослене у причу о „Дунаву“

Ојачане су техничке резерве, обрачунате у укупном износу од 24,18 милијарди динара. Решено је 126.000 захтева за накнаду штете у износу од 9,46 милијарди динара. Показатељ адекватности капитала знатно је изнад регулаторног лимита, па је расположива маргина солвентности два пута виша од захтеване. И остали финансијски показатељи бележе позитивна кретања: ликвидиране штете, рацио трошкова, ликвидна актива.

Поверење су нам указали велики и нама важни клијенти као што су ЕПС, некада иницијатор оснивања а и данас најзначајнији клијент „Дунава“, „Електромреже Србије“, „Телеком“, „Пошта Србије“, „Азотара“, „Железнице Србије“, „Петрохемија“, РТБ „Бор“, НИС, клијенти из јавног и приватног сектора, из области банкарства, здравства, наменске индустрије и многи други.

Једна од кључних порука филма била је да су за пословне резултате којима се можемо похвалити и изван граница Србије заслужни сви запослени са тимом врхних стручњака на челу, који су се калнили у осигурању – директора филијала, директора функција и дирекција, чланова Извршног и Надзорног одбора.

Тим успешних

Након филма уследила је додела награда запосленима чији су знање,

марљив рад и залагање допринели успешним пословним резултатима Компаније.

Мирослав Станишић, члан Извршног одбора „Дунав осигурања“, признања је уручио најбољим агентима животног осигурања **Данијели Веселиновић** из Службе за продају животног осигурања у Јагодини, **Љиљани Томашевић** из Службе у Крушевцу и **Јасни Опачић** из Службе Београд 1, те најбољим преузимаочима ризика екстерне продајне мреже: **Владими Огњанову** из „Дунав центра“ у Пироту, **Нади Мијатовић** из Главне филијале осигурања Панчево и **Игору Поповићу** из Главне филијале осигурања Врање.

Звонко Зиндовић, члан Извршног одбора Компаније, признања је уручио агентима интерне продајне мреже неживотних осигурања **Зорану Балаћу** из Главне филијале Нови Сад, **Мирослави Тошић** из Главне филијале Београд 2 и **Предрагу Шкару** из Главне филијале Сремска Митровица, те преузимаочима ризика на шалтеру **Мари Кнежевић** из Главне филијале осигурања Београд 2, **Лидији Марјановић** из Главне филијале осигурања Нови Сад и **Бобану Јовановићу** из Главне филијале осигурања Лесковац.

Др Драгица Јанковић, члан Извршног одбора Компаније, уручила је признања ликвидаторима штета **Александару Станићу** из Центра за накнаду штета моторних возила Региона Београд и **Немањи Милићу** из Сектора обједињене ликвидације, као и проценитељима штета **Ивану Драговићу** из Службе за накнаду штета у Крагујевцу, **Драгану Граховцу** из Службе за накнаду штета у Зрењанину и **Станиславу Петковићу** из Центра за накнаду штета неживотних осигурања Региона Београд. Награђени **Првослав Тутулић** из Службе за накнаду штета у Крушевцу био је спречен да присуствује свечаној додели признања из здравствених разлога.

Председник Извршног одбора Компаније **мр Мирко Петровић** доделом захвалница одао је признање дојајенима у осигурању и дугогодишњим директорима филијала који ове године одлазе у пензију **Предрагу Станишићу** из ГФО Шабац и **Миловану Бошковићу** из ГФО Ужице. Милован Бошковић се у име награђених обратио присутнима изразивши задовољство што је у прилици да, како је

рекао, поздрави драге колеге с којима је годинама успешно сарађивао.

„Велика је част наћи се у друштву награђених колега чији је допринос успешном раду Компаније препознат и на овај начин посебно похваљен баш на данашњи дан. Сматрам га колико признањем за наше ангажовање, моје, мог драгог колеге Пегија и осталих награђених колегиница и колега, толико, па чак и далеко више, признањем за наше филијале и сараднике. А сав наш труд и рад били би узалудни да није било мудре стратегије и пословне политике врха Компаније, који је био кадар да фирму, за чији су опстанак 2014. године стрепели сви запослени, поново подигне на ноге. Сви резултати које постижемо у главним филијалама, почев од преузимаоча ризика на терену, условљени су угледом који Компанија има у нашем друштву. Овај скуп потврда је огромне моћи знања и енергије запослених у „Дунаву“, што је уједно добра гаранција за просперитетну будућност целе фирме. И ја јој то од срца желим“ нагласио је Бошковић.

„Дунав“ као симбол српског осигурања

Присутнима се потом обратио председник Извршног одбора Компаније мр Мирко Петровић, који је подвукао да се у делатности осигурања често може чути да је 31. мај Дан српског осигурања. Сама та чињеница показује колико је „Дунав осигурање“ велики бренд и у којој мери симболизује делатност осигурања у нашој земљи.

– Овде смо имали прилику да чујемо где се „Дунав осигурање“ налази данас, а о томе колики смо искорак направили за ове три и по године у највећој мери говори податак да је ликвидна имовина „Дунава“, заједно са средствима од докапитализације Владе Републике Србије 2014. године, износила око 64 милиона евра, да би данас достигла износ од 180 милиона евра. За мање од четири године остварили смо позитиван новчани ток од 116 милиона евра, а у том периоду смо докапитализовали „Дунав осигурање“ у Бањалуци са пет и МТС банку са четири милиона евра, плаћали редовно порез на добит и уплаћивали дивиденду у буџет Републике Србије. Чињеница да смо у прошлој години остварили профит

од милијарду двеста милиона динара и принос на капитал од преко 11 одсто представља и те како добру основу да се боримо за далеко више циљеве – истакао је Мирко Петровић и додао да су постигнути резултати дело свих запослених у Компанији – од агената продаје животног и неживотног осигурања, проценитеља и ликвидатора штета, до запослених у стручним дирекцијама.

– Постигнути резултати остварени су на једном висококонкурентном тржишту на коме послује 17 осигуравајућих кућа, од којих 15 са већинским страним капиталом. Једино је „Дунав“ са већинским државним капиталом, и притом чврсто држи лидерску позицију на тржишту. Можемо се похвалити да за ове 44 године колико постојимо и радимо под именом „Дунав“ није било озбиљнијег пословног система, компаније у индустрији или комерцијалном сектору Републике Србије која није била наш клијент. А није било ни релевантнијег пројекта у просвети, култури, здравству у коме није учествовала наша кућа – не скривајући понос истакао је председник Извршног одбора Компаније.

Наводећи циљеве за будућност, директор Петровић је навео кључне, а то

су: задржавање водеће позиције на тржишту, повећање профитабилности, стратешко решавање питања ИТ-а с обзиром на захтеве регулаторног стандарда Солвентности II, међународних рачуноводствених стандарда и дигитализације пословних процеса у осигурању. Осим тога, на листи приоритета су и даљи развој персоналних осигурања, животних осигурања, добровољног здравственог осигурања и осигурања од професионалне одговорности, те развој посебних канала продаје попут банкоосигурања и онлајн продаје услуга.

– У годинама које су пред нама велику пажњу морамо посветити људским ресурсима и њиховом подмлађивању пријемом најталентованијих свршених студената са државних универзитета, који ће бити у стању да понесу снагу „Дунава“ и његовог брэнда, коју данас сви ви достојно носите. Сматрам својом привилегијом што заједно са свима вама доприносим завидним резултатима које „Дунав“ има – рекао је генерални директор.



Предраг Станишић и Милован Бошковић

Честитајући запосленима Дан Компаније, Мирко Петровић је изразио уверење да ће јубиларну, 45. годишњицу, која се обележава наредне године, „Дунав осигурање“ дочекати са још бољим резултатима захваљујући људским потенцијалима који су његово највеће богатство и снага.

После званичног дела програма, уследило је дружење, упознавање, размена искустава запослених из различитих организационих делова Компаније из целе Србије.

Љиљана Лазаревић Давидовић

КРЕАТИВНОСТ НА ДЕЛУ

Успеху догађаја у многоме је допринео и креативни тим Компаније, у чијем су саставу били **Маја Марковић**, шеф Кабинета председника Извршног одбора, **мр Василије Домазет**, директор Дирекције за маркетинг и бригу о клијентима, **Љиљана Лазаревић Давидовић**, менаџер за развој издавачке делатности, и **Југослава Смиљковић Стојановић**, менаџер за односе с медијима. Ангажовањем на сценарију за филм, прикупљањем архивске грађе, фотодокументације, видео-записа о Компанији створен је документ трајне вредности. Сама централна прослава Дана „Дунава“, која је по први пут организована на један савремен начин, својствен великим светским компанијама, испунила је, по мишљењу учесника, очекивања и циљеве, а то су пре свега јачање тимског духа и осећаја припадности кући од угледа и поверења.



Маја Марковић, Југослава Смиљковић Стојановић, Драган Вучелић, Василије Домазет, Љиљана Лазаревић Давидовић и Данка Поподић

Прослава окупила велики број запослених

Поред централне свечаности која је поводом Дана Компаније „Дунав осигурање“ одржана 31. маја у хотелу „Слобода“ у Шапцу, дан раније, 30. маја, Синдикална организација „Дунава“, прецизније Синдикална подружница Генералне дирекције и Подружница Београд, организовале су прославу у Београду, у ресторану „Азаро“ на Ади Циганлији. Прослави је присуствовао велики број запослених, те чланови топ менаџмента са председником ИО **мр Мирком Петровићем** на челу.

Приликом отварања свечаности, председница Синдикалне подружнице Генералне дирекције **Сарита Олевић** изразила је задовољство што је у прилици да отвори прославу и пожели добродошлицу запосленима и пословодству Компаније:

– Наша кућа има дугу традицију, баш као што је дуга и традиција обележавања 31. маја као дана њеног настанка 1974. године. Званично, десет година након интеграције великих завода „Југославија“ и „Београд“ у Заједницу осигурања имовине и лица „Дунав“, скупштина ЗОИЛ-а

„Дунав“ је 1984. године донела Одлуку да се 31. мај убудуће обележава као Дан ове осигуравајуће куће. Од тада, свечаности и дружења организују се сваке године, што показује да идемо у корак с праксом других великих и успешних компанија, које зарад стварања осећаја припадности и неговања тимског духа међу запосленима иницирају и организују њихова дружења – рекла је Сарита Олевић.

Она је нагласила да је „Дунав“ био и остао јака и стабилна осигуравајућа кућа.

– Током протеклих деценија одолео је свим кризама и ударима и данас је водећа кућа на тржишту осигурања. И у наредним годинама запослени ће наставити да пружају несебичан допринос очувању његовог реномеа – казала је Сарита Олевић, захваливши том приликом на доброј вољи послодавца који је изашао у сусрет захтеву Синдикалне подружнице Генералне дирекције и Подружнице Београд да одређеним износом помогне одржавање свечане прославе.

Пригодним говором присутнима се обратио и мр Мирко Петровић, председник



**Мр Мирко Петровић
и Сарита Олевић**

Извршног одбора Компаније, указавши на то колики је био и остао значај њиховог ангажовања у постизању завидних резултата на захтевном и изузетно конкурентном српском тржишту осигурања. Искреним и срдчним поздравом „На многаја лѐта“, Мирко Петровић је запосленима и њиховим породицама пожелео све најбоље, а пре свега добро здравље.

Љ. Л. Д.



Неговање заједништва и тимског духа

СПРЕМНИ ЗА БУДУЋНОСТ!

Полиса Дунав осигурања, скројена према личним потребама и захтевима, заштитиће Вас и Ваше ближње од неизвесности које живот уме да донесе.

ОСИГУРАЊЕ „МОЈ ЖИВОТ“

- Мешовито осигурање живота за једно или два лица, које има штедни карактер, јер обезбеђује исплату уговорене осигуране суме по истеку трајања осигурања.
- Обезбеђује покриће ризика смрти осигураника у току трајања осигурања.

Овом полисом могу се уговорити:

- Једнаке осигуране суме за доживљење истека осигурања и смрт осигураника у току трајања осигурања.
- Двоструко већа осигурана сума за смрт осигураника у току трајања осигурања од осигуране суме за доживљење истека осигурања.
- Могућност закључења допунског осигурања од последица несрећног случаја (незгоде).

„МОЈ ЖИВОТ“ МЕШОВИТО ОСИГУРАЊЕ ЖИВОТА



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

www.dunav.com

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286

Пријатељ остаје пријатељ

Посвећеност раду даје результате

Др Драгица Јанковић, члан
Извршног одбора Компаније



На крају првог квартала ове године техничке резерве Компаније износе 25 милијарди динара, покривене су у потпуности у складу са законом, и обезбеђен је вишак средстава од преко 1,4 милијарде динара. То значи да је само за техничке резерве генерисано око 14,5 милијарди динара, наглашава др Драгица Јанковић истичући квалитет средстава за покриће. Наиме, око 70 одсто то су државне хартије од вредности, затим инвестиционе некретнине, депозити код банака, готовина.

Изванредни резултати пословања које је Компанија „Дунав осигурање“ остварила у 2017. години добар су основ за даљи развој ове осигуравајуће куће. Осим добро организоване продаје, основа успеха налази се и у стручном управљању ризицима, висини премије, техничким резервама, маргини солвентности и адекватности капитала. Какве су даље стратегије Компаније и за које се изазове спремамо у наредном периоду, питали смо **др Драгицу Јанковић**, члана Извршног одбора Компаније.

Резултати су последица рада свих организационих делова Компаније. Стратегија је да наставимо у истом смеру. Циљеви су високо постављени трогодишњим планом, али ја верујем да ћемо их остварити. Желимо да сачувамо тржишну позиционираност на убедљиво првом месту, али и да повећамо профитабилност

у свим врстама осигурања, што значи и на нивоу Компаније. То је фино дотеривање, које захтева велики труд и знање. Али ја верујем да ми то можемо. Та активност је неопходна ако имамо у виду изазове који су пред нама: Солвентност 2, МСФИ 17, ГДПР, либерализација АО, померање лимита у штетама АО, итд.

■ **Да ли је четири године после увођења новог закона о осигурању у који је имплементиран концепт Солвентност 2 постигнут циљ да интерес осигураника буде боље заштићен него што је био раније, а дугорочна сигурност пословања обезбеђена?**

У нови закон је имплементиран само део Солвентности 2 (20 одсто је потпуно, а 10 одсто делимично усклађено). То је део који се односи на извештавање и управљање ризицима. Остало је усклађивање квантитативног дела, а

то су техничке резерве и адекватност капитала. Закон је свакако допринео већој дугорочној сигурности пословања друштава за осигурање, а тиме и осигураника. Прилагођавање квантитативног дела, као крајњег показатеља дугорочне стабилности друштава за осигурање и сигурности осигураника, тек нас очекује.

■ **Како се „Дунав“ показао у фазној имплементацији Солвентности 2 од тренутка њеног спровођења када је НБС усвојила Стратегију за имплементацију у јулу 2016? У току је Фаза 2 у којој се врши процена ефеката имплементације Солвентности 2 на српско тржиште, која ће трајати до краја првог полугодишта 2021. године, а у овој години спроводи се Прва квантитативна студија утицаја QIS 1. Како се наша компанија сналази на том терену?**

„Дунав“ је домаће друштво које нема подршку централе у некој од држава ЕУ, која већ има искуство у имплементацији Солвентности 2. То је отежавајућа околност, али нас тера да се максимално посветимо том послу. НБС је започела квантитативну студију QIS 1, чији је циљ да утврди спремност друштава за примену нових регулаторних захтева. Друштва за осигурање немају обавезу да у томе учествују, али ми смо се пријавили, учинићемо додатне напоре, имајући у виду све напред речено, али и чињеницу да смо највећа компанија у области осигурања у Србији и да имамо структуру власништва која носи одређене ризике када су у питању квантитативни показатељи, што смо већ имали прилику да видимо. У Компанији постоји висок ниво стручности и посвећености послу, тако да се надам успешном спровођењу QIS 1.

■ **У интервјуу објављеном у нашем листу пре две године прогнозирали сте раст техничких резерви, као и да ће удео резервисаних штета у 2018. години достићи 45 посто фактурисане премије у 2018. години. Да ли се прогноза остварује? Има ли основа да се тенденција доброг пословања одржи и у годинама пред нама?**

Имамо добре резултате у континуитету. Година 2016. је била добра, 2017. такође. Резултати првог квартала ове године су одлични. Такви резултати су обезбедили значајан раст техничких резерви. Ако посматрамо први квартал 2018. у односу на први квартал 2014. године, техничке резерве су обрачунате у износу већем за око 10 милијарди динара или око 65 процената. Раст премије за то време је био 67,5 одсто. Значи, добро је постављен циљ у трогодишњој стратегији да резервисане штете, које с преносном премијом чине најзначајнији део техничких резерви, достигну ниво од 50 процената у 2020. години. При томе, веома је важно нагласити да су техничке резерве у континуитету покривене у складу са законом. На крају 2014. године покривене су захваљујући докапитализацији од стране Републике Србије. Уследио је нови закон о осигурању, који је поштрио критеријуме

за покриће техничких резерви за око 2,5 милијарди до три милијарде динара. На крају првог квартала ове године наше техничке резерве износе 25 милијарди динара, покривене су у потпуности у складу са законом, и обезбеђен је вишак средстава од преко 1,4 милијарде динара. То значи да је само за техничке резерве генерисано око 14,5 милијарди динара. Морам истаћи квалитет средстава за покриће. Наиме, око 70 одсто то су државне хартије од вредности, затим инвестиционе некретнине, депозити код банака, готовина.

Резервисане штете су део техничких резерви који је под посебном пажњом, јер је један део резултат процене. Нашом трогодишњом стратегијом развоја планирали смо раст резервисаних штета, и то у 2018. години као учешће у фактурисаној премији од 45 процената што ћемо и остварити. Затим у 2019. учешће од 47,5 одсто, а у 2020. учешће од 50 одсто. Све уз обезбеђена средства за покриће у складу са законом. Надамо се и више од тога. Тај циљ је могуће остварити уз досадашњу посвећеност и добре резултате које очекујемо.

■ **Да ли се у Компанији континуирано ради на ревидирању тарифа и колико се стручне службе труде да продају олакшају конкурентност на тржишту?**

Постоји велико ангажовање да се задовоље потребе клијената, како би продаја успела да постигне високо постављене циљеве. Та сарадња није увек лака јер је поред високог тржишног учешћа, које већ постоји, потребно повећати профитабилност појединих врста осигурања. Тренутно је најпрофитабилнија врста ВО 10 АО. Али имајући у виду напред поменуте ризике у вези са АО, потребно је обезбедити профитабилност у осталим врстама осигурања, тј. побољшати структуру портфеља. То је тренутно наш важан посао, који већ даје одређене резултате. Дотерују се постојећи производи и припремају нови, углавном персонална осигурања у циљу побољшања структуре портфеља, тј. веће дисперзије ризика. Ове године ћемо извршити велику ревизију ДЗО и планирамо да врло брзо заузмемо друго место у тржишној утакмици,

а затим и даље... Сада смо четврти, а то је једина важна врста неживотног осигурања где нисмо први. Припремају се и други производи, као нпр. незгода, мобилни телефони, професионалне одговорности. У животним осигурањима су постигнути значајни резултати, али ту је, за почетак, циљ треће место на тржишту (сада смо шести). Међутим, имајући у виду околности у којима смо почели интензивно да развијамо животна осигурања, ове године је најважнији задатак припремити модел који ће обезбедити профит у условима ниске каматне стопе. Још много посла је пред нама.

Од постојећих производа, значајни помаци постигнути су у поправљању резултата код ВО 1 незгоде, ВО 03 АК, ВО 02 ДЗО, затим ВО 13 одговорности и ВО 14 кредита. Ове године у фокусу је осигурање усева и плодова. Тај посао је у току. Надамо се бољим резултатима.

Поред наведеног, оно што је важан фактор који продаји може значајно олакшати посао јесте решавање и исплата штета. То је наша основна делатност, од које свакако зависе и резултати продаје. У Компанији се годишње реши преко 140 хиљада штета у износу између 9 и 10 милијарди динара. Ажурност у решавању штета је на завидном нивоу од преко 96 процената, што је знатно изнад просека тржишта.

■ **У којој мери Компанија води бригу о образовању нових кадрова и одржавању континуитета едукације? Имамо ли ту и нових, младих снага?**

Наше стручне службе захтевају високо стручне кадрове, који су дефицитарни на тржишту. Такви кадрови могу да се нађу, али уз знатно више зараде него што су код нас у Компанији. Мислим да ћемо морати нешто да мењамо у политици зарада како бисмо побољшали квалификациону структуру запослених. То је важно питање за даље напредовање Компаније, имајући у виду све сложеније производе осигурања и веома сложене регулаторне захтеве. Сведоци смо да је на свим форумима из области осигурања главна тема едукација.

Зорана Николић Јолдић

Сигурна будућност једино уз полисе осигурања

Мислим да су грађани све више свесни чињенице да се ни код нас у сигурну будућност више не може без инвестирања у полисе животног осигурања. Економске кризе на тржишту прави су тренутак да свако озбиљно размисли како да се заштити од нежељених ситуација које живот доноси, каже Мирослав Станишић, члан ИО Компаније „Дунав осигурање“



Мирослав Станишић,
члан Извршног одбора Компаније

Један од задатака друштвено одговорне компаније која је лидер на тржишту осигурања свакако је и активно учешће у континуираној едукацији становништва којом се подиже ниво самоодговорности грађана и јача свест о потребама и променама које будућност свима доноси. О томе и о још многим актуелним питањима разговарамо са чланом Извршног одбора Компаније **Мирославом Станишићем**, надлежним за послове продаје животних осигурања, полиса осигурања од ауто-одговорности и ауто-каска, као и за екстерне канале продаје наведених врста осигуравајуће заштите.

■ Можете ли нам рећи нешто о тренутној ситуацији на тржишту и продаји осигурања, као и о свести грађана о томе да је у новонасталим приликама, и код нас и у свету, осигурање постало незаобилазно за свакога ко мисли не само на даљу будућност него и на време које куца на врата?

Свакако да раст животног стандарда у земљи директно утиче на даљи развој животног осигурања, као и на повећање просечне премије по осигуранику, а сви учесници на тржишту интензивно раде на томе да се осигураници што боље обавесте. Мислим да су грађани све више свесни чињенице да се ни код нас у сигурну будућност више не може без инвестирања у полисе животног осигурања. Економске кризе на тржишту прави су тренутак да свако озбиљно размисли како да се заштити од нежељених ситуација које живот доноси.

■ У којој мери је „Дунав осигурање“ окренуто ка иновацијама? Шта мислите о апликацијама за онлајн куповину полиса и сматрате ли да су оне ипак намењене пре свега неживотном осигурању и да наши клијенти радије остају верни директном закључивању полиса животног осигурања?

Компанија „Дунав осигурање“ увек је отворена за иновације које намеће савремени начин пословања и потребе тржишта, а због специфичности животног осигурања, наши осигураници се већином опредељују за директан разговор са стручним лицима у продаји, и то је још увек најефикаснији модел свуда у свету. У току разговора дефинишу се потребе и могућности наших осигураника, при чему смо у могућности да понудимо најбоље решење креирано према њиховим потребама и захтевима. Ми им, разуме се, пружамо стручну подршку и савет.

■ Каква је стратегија „Дунава“ за освајање поверења житеља Србије који још увек немају полису животног осигурања?

Веома је важно имати стратегију пословања која би посебно била фокусирана на сегмент животног осигурања, и Компанија „Дунав осигурање“ је има. Желимо да наше тржишно учешће у ЖО знатно побољшамо путем понуда различитих услуга.

■ Која је разлика између штедње у банци и животног осигурања? Кад је животно осигурање најбољи избор и које све врсте ЖО „Дунав“ нуди?

Процес снижавања каматних стопа у банкама све више у први план поставља услуге животних осигурања, а основна предност је што, осим штедње, наши осигураници добијају и различита осигуравајућа покрића за време трајања уговора о осигурању, чиме штите и себе и своју инвестицију. То банкарска штедња не може да им пружи. Компанија „Дунав осигурање“ у својој понуди нуди осигураницима различите услуге животних осигурања: ризико-осигурање, мешовито, стипендијско, осигурање за доживљење, допунска осигурања од последица незгоде, колективна осигурања запослених или пензионера, и полисе као мере обезбеђења кредитних обавеза.

■ Шта је оно што је корисницима недовољно јасно када се ради о осигурању живота? Колико је важна едукација грађана о осигурању живота и указивање на предности закључења полиса осигурања живота?

Један од задатака друштвено одговорне Компаније која је лидер на тржишту осигурања јесте и активно учешће у континуираној едукацији становништва, којом се подиже ниво самоодговорности грађана и јача свест о потребама и променама које будућност свима доноси, као и о доступности адекватних решења које наша компанија може да пружи у циљу заштите људи и њихових породица.

■ **„Дунав осигурање“ отворило је недавно пословницу и „Дунав центар“ за технички преглед возила у Вршцу и тиме проширило своју пословну мрежу. Какви су даљи планови?**

Компанија се још 1999. године определила да у пословној мрежи има и своје техничке прегледе. Од тог опредељења ми нисмо одустали. Тако је дошло и до отварања „Дунав центра“ у Вршцу. То је од великог значаја за наше присуство у јужном Банату. Садашњу мрежу „Дунав центара“ чини око 70 техничких прегледа. Наставићемо да ширимо пословање у оној мери колико принцип стратешког планирања буде захтевао од нас, у правцу да приближимо и учинимо што доступнијим комплете услуга које Компанија „Дунав осигурање“ и „Дунав ауто“ могу пружити заједничким клијентима.

■ **У току је доношење посебног правила које ће се односити на стандарде које мора да испуњава технички преглед. О каквим је стандардима реч?**

Реч је о Правилнику о техничком прегледу, који је први пут донет након 1984. године. Њиме се успостављају стандарди који важе у Европској унији. Технички преглед више неће бити формалност, као до сада. То је добро за безбедност возача и путника, као и за осигураваче јер ћемо осигуравати само технички исправна возила.

■ **Најављивано је увођење обавезног техничког прегледа за возила старија од 15 година два пута годишње, па је потом та одлука повучена. Да ли би се увођење ове новине могло одразити на обавезно осигурање од ауто-одговорности?**

Како је министар унутрашњих послова најавио, та одредба биће избрисана из Закона и Правилника. Самим тим неће утицаја на осигурање од ауто-одговорности. С друге стране, квалитетно вршење техничких прегледа утицаће на већу исправност возила на путевима и самим тим на смањење ризика који је у том сегменту постојао.

■ **Који је најкраћи рок осигурања мотоцикала и какав је наш обухват у осигурању овог превозног средства?**

Могућност осигурања мотоцикла на период краћи од једне године а дужи од једног месеца предвиђен је изменама и допунама Закона о безбедности саобраћаја на путевима. Ипак, власници возила морају и даље да плаћају таксе и остале трошкове регистрације за период од годину дана, тј. у пуном износу као и до сада. Мање је позната информација да то правило важи и за возила од историјског значаја, тј. за олдатјмере. Што се тиче обухвата за мотоцикле, он је на нивоу 2,59% броја осигураних возила када се, поред мотоцикала, у обзир узму и разни mopеди, бицикли с мотором, трицикли и четвороцикли и слично. Сами мотоцикли учествују у укупном броју осигураних возила са 1,52%, што је приближно просеку у земљи.

■ **Какви су показатељи када је у питању ажурност у исплати штета на моторним возилима, у осигурању од ауто-одговорности и ауто-каска осигурању?**

У 2017. години ажурност у исплати штета на моторним возилима на завидном је нивоу, конкретно код ауто-одговорности 98,5%, и то на основу релевантног извештаја НБС.

■ **Какво је Ваше мишљење о проблему лажирања и превара приликом пријаве штета у осигурању од ауто-одговорности? Чини се да је у Немачкој то решено на адекватан начин, тако да је повређени, да би добио накнаду, у обавези да донесе потврде од два овлашћена лекара, али и извештај вештака да су се возила кретала одређеном брзином и да је при тој брзини могло да дође до пријављених повреда.**

Све фингиране штете се негативно одражавају на пословање осигуравајућих друштава, због неосноване исплате, као и трошкова покретања различитих система и мера контроле и предупредбења која делом успоравају процес ликвидације и исплате одштета савесним осигураницима који су оштећени. Феномен фингираних „трзајних повреда врата“ опште је познат дугогодишњи проблем с којим се сусрећу све европске земље, због субјективности елемената доказивања повреде. Битна је

едукација лекара у предметном сегменту како би се савесно и професионално вршили прегледи и тиме минимализовале шансе да неко лице фингира повреду. То се може постићи ако се дијагностичким методама као што су рендген и магнетна резонанца изврши објективизација бола и ограничености покрета, а с друге стране прописима лимитира накнада код предметних врста повреда које нису оставиле теже и јасно манифестоване последице.

■ **Како се на најадекватнији начин борити с преварама?**

Пре свега, преваре у осигурању представљају непријатну пратећу појаву која свакако није пожељна и која се зато квалификује у законодавству као кривично дело. Из тог разлога, поред самих осигуравајућих друштава која се боре против превара, у њиховом сузбијању учествују и остали надлежни државни органи: полиција, тужилаштво, судство, пореска управа, као и друштво у целини – подизањем нивоа свести и одговорности према врсти и делатности осигурања. Улогу у сузбијању превара у осигурању имају сама осигуравајућа друштва, која морају едуковати своје запослене на пословима продаје осигурања, ликвидацији штета, те оне из специјализованих служби за откривање превара. Борба против превара у осигурању мора бити системска да би дестимулативно деловала на потенцијалне извршитеље, као и да би мере гоњења извршилаца и судски поступци били ефикасни и у погледу превентиве.

■ **И питање за крај: како сте задовољни радом Компаније?**

Анализирао сам рад Компаније и могу рећи да сам поносан на резултате остварене претходне године у пословном амбијенту у коме је дошло до пада тржишног учешћа у укупној премији животних осигурања за 1,6%, и истовременог раста наше компаније од 15%. Задовољство је утолико веће што се таква тенденција наставља и у првом кварталу ове године.

Душко Ђурић

Тимски рад као рецепт и мерило успеха

„Дунав“ прати светске трендове и иновације у понуди осигуравајућих услуга, ослушкује потребе клијената, креира услуге примерене њиховим очекивањима, а кад се осигуранику догоди штета, ту је да ефикасном, стручном и објективном проценом и накнадом обезбеди несметан наставак њиховог живота и рада. И то је она посебна вредност коју људи препознају у нашој кући, коју цене и због које су нам верни, истиче Звонко Зиндовић, члан Извршног одбора Компаније



Звонко Зиндовић,
члан Извршног одбора Компаније

Иза нас је успешна пословна година, по многим показатељима чак и рекордна, а испред нас поново високо постављени циљеви, које до краја 2018. ваља достићи. Како се од таквих, завидних успеха и резултата може и више и боље, разговарамо са Звонком Зиндовићем, чланом Извршног одбора Компаније, који је у „Дунаву“ надлежан и одговоран за продају неживотних осигурања.

■ Како процењујете резултат који је Компанија „Дунав осигурање“ остварила прошле године, као и у прва четири месеца 2018. у области неживотних осигурања?

Компанија „Дунав осигурање“ а.д.о. почев од краја 2014. године, из године у годину остварује све боље резултате. Прошлогодишња постигнућа у области неживотних осигурања само су потврдила да смо неприкосновен лидер на српском тржишту. Растом од 8,5 одсто у тим врстама осигурања достигли смо 33,2 процента тржишног учешћа и премашили укупан раст на тржишту, који је у 2017. години износио 6,6 одсто. Такав тренд настављен је и у прва четири месеца ове године као потврда озбиљно трасиране пословне политике и свакодневних активности на њеном остваривању.

■ „Дунав осигурање“ је већ дужи низ година лидер у области неживотних осигурања у Србији, како у погледу укупне премије тако и по тржишној заступљености. На који начин „Дунав“ приступа својим клијентима и који је

рецепт да већина одабере „Дунав“ и највише му верује?

Поверење поклањамо пријатељима. У складу с девизом Компаније „Пријатељ остаје пријатељ“, запослени, који су највеће богатство наше куће и наша компаративна предност на тржишту, клијентима приступају и пријатељски и професионално. Њихова стручност, професионалност и одговорност најважнија су препорука клијентима. А осигураници умеју непогрешиво да препознају поуздан, искрен савет и добронамерност. Мишљења сам да је то прави рецепт за стицање и чување већ освојеног поверења осигураника. Зато је и породица наших задовољних клијената сваки даном све већа.

■ Како привући и задржати осигуранике који су помало скептични? Шта је то што „Дунав“ може да понуди, а што остале осигуравајућу куће немају?

С једне стране, неопходна је континуирана едукација становништва, физичких и правних лица о неопходности различитих врста осигурања, креирање нових услуга примерених технолошком напретку и новим ризицима које он носи, те стварање позитивног односа клијената према осигуравајућој понуди. С друге стране, свакодневни живот, у којем се суочавамо с различитим непредвиђеним догађајима, материјалним и нематеријалним штетама, које и те како могу да уздрмају финансијску стабилност појединца и породице, да им на дужи период поремете животне планове, или да угрозе пословање предузећа, намеће потребу за осигурањем.

„Дунав“ прати светске токове и иновације у понуди осигуравајућих услуга, ослушкује потребе клијената, креира услуге примерене њиховим очекивањима, а кад се осигуранику догоди штета, ту је да ефикасном, стручном и објективном проценом и накнадом обезбеди несметан наставак њиховог живота и рада. И то је она посебна вредност коју људи препознају у нашој кући, коју цене и због које су нам верни.

■ Сваке године, током Сајма аутомобила, Компанија нуди одговарајуће попусте за осигурање возила. Је ли то добар начин за подстицање продаје ове врсте осигурања и сматрате ли да би се таква акција могла спроводити и више пута годишње?

Сматрам да је одобравање попушта за осигурање возила током Салона аутомобила у Београду и Сајма пољопривреде у Новом Саду веома добар начин за подстицање продаје те врсте осигурања. Наведене активности Компанија традиционално спроводи већ годинама уназад, а позитивни ефекти како за клијенте тако и за „Дунав“ потврда су да у том смеру треба наставити. Такође, мишљења сам да, осим наведених сајамских погодности, Компанија у току године чешће треба да излази с погодностима и у другим врстама

осигурања како би привукла, заинтересовала и стекла нове клијенте и проширила портфељ. У данашње време купац и те како прати погодности које му се нуде и често се опредељује за производ или услугу која ће му обезбедити квалитет по повољнијој цени. Тако је и у осигурању.

■ **Када се планира увођење онлајн куповине путничког здравственог осигурања? Да ли сматрате да би таква куповина поспешила продају наших полиса ПЗО?**

Продаја онлајн услуга осигурања свакако представља будућност на тржишту Србије. Пословним планом Компаније предвиђено је увођење онлајн куповине полиса путничког здравственог осигурања, што подразумева и активности на јачању информатичке подршке.

■ **На каквом степену развоја је добровољно здравствено осигурање у Србији?**

Чињеница да поједине осигуравајуће куће у понуди уопште немају добровољно здравствено осигурање, а да друге током године врло фреквентно мењају наведену услугу, указује на незадовољавајући степен развоја наведене врсте осигурања на нашем тржишту.

■ **Да ли је и у којој мери пакет осигурања имовине „чуваркућа“ испунио Ваша очекивања?**

„Чуваркућа“ је добро смишљена услуга, лансирана у право време и маркетиншки ваљано подржана. Осигураници су је прихватили као солидно обезбеђење своје имовине по повољној цени, и продаја тог пакета у потпуности је испунила наша очекивања. Реч је о свеобухватном осигурању путем јединствене полисе. Спектар „чуваркућом“ покривених ризика веома је широк, а клијентима се уз то пружа могућност додатних измена и проширења како би се пакет прилагодио специфичним потребама и буџету сваког конкретног домаћинства. Намењена је власницима и закупцима стално настањених кућа и станова, а обезбеђује покриће за сам објекат, укључујући инсталације и опрему у њему, ствари домаћинства, одговорност чланова

домаћинства у својству приватних лица у свакодневном животу и одговорност из поседовања непокретности, те осигурање чланова домаћинства од незгоде. Месечна премија за стан од 50 квадрата за основни пакет осигурања стана и ствари домаћинства износи 309 динара, док за лукс пакет, који пружа и додатно покриће за одговорност и незгоду, треба издвојити 556 динара месечно. Досадашње искуство у продаји тог пакета даје нам за право да у овој години очекујемо још боље резултате.

■ **Компанија „Дунав осигурање“ је поводом Новосадског сајма пољопривреде покренула кампању „Мај месец пољопривреде“, где нуди комерцијалне попусте при закључивању уговора о осигурању усева и плодова и осигурању животиња. С обзиром на то да је у Србији осигурано свега десет посто обрадивих површина и да пољопривредници немају навику да осигуравају усева, на који начин им можемо указати на важност осигурања усева, плодова и животиња и како их можемо подстаћи да купе полису која ће бити гаранција за труд уложен у производњу под ведрим небом?**

У складу са девизом Компаније „Пријатељ остаје пријатељ“, за послени, који су највеће богатство наше куће и наша компаративна предност на тржишту, клијентима приступају и пријатељски и професионално. Њихова стручност, професионалност и одговорност најважнија су препорука клијентима. А осигураници умеју непогрешиво да препознају поуздан, искрен савет и добронамерност.

Чињеница је да је у Србији осигурано свега око 10 одсто обрадивих површина, што значи да имамо огроман потенцијал да ваљаном едукацијом и професионалном услугом постојећих осигураника знатно подигнемо ниво премије осигурања. Климатске промене које са собом доносе

готово свакодневне временске непогоде, нажалост, не утичу у довољној мери на свест о неопходности осигурања, пре свега усева и плодова. Мишљења сам да право решење у борби за већи проценат осигураних пољопривредних површина лежи у сарадњи свих осигураваача и Министарства пољопривреде, које и само већ низ година улаже напоре да подстицајним мерама пробуди свест пољопривредних произвођача. Само већим обухватом могу се на адекватан начин заштитити интереси осигураника и буџет Владе Републике Србије од ванредних издатака, кад поједини делови земље буду погођени непогодама.

■ **Како бисте оценили конкурентске односе на тржишту неживотног осигурања у Србији?**

Мишљења сам да се односи на тржишту неживотних осигурања не заснивају на квалитету пружене услуге и професионализму, већ да се осигураваачи намећу ниским ценама, за шта, како сам напоменуо, постоји повољно тло. Ипак, не сме једино цена бити важна, јер ту су и сви они други квалитети које мора да испуњава један озбиљан осигураваач, а које сам такође споменуо. У супротном, не може се очекивати развој и напредак осигуравајућег тржишта, а постојећи број осигураваача свакако је превелик за српски тржишни простор.

■ **Да ли су планови постављени у области неживотних осигурања за ову годину амбициозни и хоће ли бити достижи наши продавац осигурања?**

Планови за 2018. годину, како до сада тако и у будуће, постављени су амбициозно и захтевају веће ангажовање запослених у односу на претходну годину. Планиран је раст свих параметара пословања – од фактурисане и наплаћене премије осигурања до остварења профита. Иако амбициозно постављени, планови нису нереални и тимским радом биће остварени, што су показали и резултати постигнути у претходне три године.

**Душко Ђурић
и Љиљана Лазаревић Давидовић**

Решења за успешно пословање „Дунав осигурања“

Иновације и нова кретања у области дигитализације пружају нове могућности, али доносе и нове изазове у организационом, техничком и процесном домену. „Дунав“ прати та кретања и спроводи активности у смислу њихове примене. Ипак, будући да се репутација и пословање Компаније не смеју довести у питање, у процес дигитализације иде се сигурним корацима, уз процену препознатљивих ризика како би се избегла нека могућа негативна искуства која би се одразила на пословање, каже Зоран Суботић, члан Извршног одбора Компаније



Зоран Суботић,
члан Извршног одбора Компаније

Добра кретања у пословању „Дунав осигурања“ у овој години су евидентна, и како досадашњи показатељи говоре, Компанија је добро позиционирана на домаћем тржишту осигурања. Увођење нових технологија и сигурна инвестициона политика коју води компанијска управа чине „Дунав“ модерном компанијом која стратегију свог пословања усмерава на максималну заштиту својих клијената. Тим поводом обратили смо се Зорану Суботићу, дипломираном економисти и члану Извршног одбора Компаније, у чијој су ингеренцији послови Финансијске функције, Информатичке функције и послови имовине, набавке и одржавања.

■ **Тенденција добрих пословних резултата Компаније наставља се и ове године. Од јуна 2015. укључени сте у консолидацију пословања и постављање циљева које је требало реализовати до 2018. године и тако омогућити даљу профитабилност куће. Који меродавни показатељи сведоче да је циљ постигнут, а пословање „Дунав“ у овој године позитивно?**

Мере и активности усмерене на стабилизацију Компаније, решавање наслеђених проблема у свим сегментима пословања Компаније и с њом повезаних правних лица те стварање боље основе за успешно

пословање, које је Компанија предузела од краја 2014. године, допринеле су консолидацији њеног пословања у претходном периоду. Наиме, од привредног друштва које је, готово извесно, ишло у правцу одузимања дозволе за рад од стране Народне банке Србије као регулаторног органа који контролише рад финансијског сектора у Републици Србији, Компанија је успела да преокрене ситуацију позиционирајући се као тржишни лидер у сектору осигурања у Србији, те као привредни субјект који је у могућности да генерише позитиван финансијски резултат и исплати дивиденде својим акционарима. У условима високо изражене конкурентности на тржишту, на ком су присутни скоро сви највећи осигуравачи из Европе и региона, затим у условима недовољне регулисаности тржишта осигурања од одговорности за употребу моторних возила, отворених питања у погледу јавних набавки услуга осигурања и коначно у окружењу снижених каматних стопа и ограничених могућности инвестирања средстава осигурања, Компанија је испунила зацртане циљеве пословања за 2015, 2016. и 2017. годину. Такође желим да истакнем и испуњење регулаторних стандарда у погледу покрића техничких резерви осигурања и адекватности капитала у складу са новом законском регулативом у области осигурања, што је средином 2015. године

изгледало као недостижан циљ с обзиром на висину недостајућих одговарајућих облика имовине за покриће техничких резерви осигурања.

Остварени резултати за први квартал 2018. године указују на наставак тенденције позитивног пословања Компаније. Пословна добит, која укључује резултат из делатности осигурања и резултат из инвестиционих активности, за прва три месеца 2018. године износи 562,7 милиона динара, док остварени нето добитак досеже 448,3 милиона динара. Међугодишња стопа раста прихода од премије неживотних осигурања у прва три месеца 2018. износи 7,7%, док је одговарајућа стопа раста прихода од премије животних осигурања 47,1%. У истом периоду бруто премија осигурања виша је за 240 милиона динара, што представља повећање од 3,6% у односу на први квартал 2017. године, док је затворена премија виша за 293 милиона динара. Резултат из инвестиционе активности у прва три месеца 2018. године такође је позитиван и износи 279,9 милиона динара. Укупно генерисана средства из пословних активности усмерена су на повећање ликвидне инвестиционе активе, која на крају првог квартала 2018. године износи 179 милиона евра и гарант је могућности Компаније да у потпуности измирује све своје преузете обавезе. Међутим, и поред наставка

позитивног пословања Компаније у текућој години, менаџмент будно прати све ризике и тенденције које могу имати утицаја на остварење наших годишњих пословних циљева у 2018. години. Како год, остајемо оптимисти у погледу остварења кључних пословних циљева за 2018. годину, пре свега у сегменту одржања тржишне позиције и генерисања адекватних стопа поврата на капитал.

■ **Убрзани талас иновација и дигитализација не може се зауставити, а то све доноси нове ризике које треба обухватити и савладати. Помоћу којих модела „Дунав“ прати развој информатичких, дигиталних, аналитичких и платних платформи како би заштитио пословање, профит и интересе корисника осигурања, чија је добробит у фокусу регулаторних оквира и надзора над осигурањем? У свакодневном раду видимо да се стално уводе нове информатичке платформе.**

Иновације и нова кретања у доба дигитализације пружају нове могућности, али такође доносе и нове изазове у организационом, техничком и процесном домену. Поред неминовности да се иде у корак с трендовима, тржиштем и конкуренцијом, предузећа морају спроводити сталне активности процене, превенције и праћења свих врста ризика које овакве промене са собом носе. „Дунав“, као компанија са традицијом чији је примарни циљ квалитет услуге, задовољство корисника и усклађеност пословања с регулаторним захтевима и доказаним позитивним принципима ефикасности и економичности пословања, такође прати токове дигитализације, али и спроводи активности у смислу њене примене. Ипак, будући да се репутација и пословање Компаније не смеју довести у питање, у процес дигитализације иде се сигурним корацима, уз процену препознатљивих ризика како би се избегла нека могућа негативна искуства која би се одразила на пословање. У протеклом периоду Компанија је успешно спровела у дело неколико важних пројеката (стандард ИСО 27001, консолидација штампе и др.), док су у фази реализације пројекти система извештавања и продаје услуга преко интернета, као основа за примену нових

технолозија, све у циљу задовољавања потреба крајњих корисника наших услуга и стицања конкурентске предности на тржишту. Поред наведеног, сарадњом с другим осигуравајућим кућама у земљи и региону, као и разменом искустава с другим пословним системима, те константном едукацијом запослених, интензивно се прати напредак процеса дигитализације, са посебним освртом на резултате, позитивна и негативна искуства. Ове информације имају значајну улогу приликом дефинисања планова и распореда корака примене дигиталних новина.

■ **Која су кључна кретања на тржишту осигурања и да ли их пратимо? Да ли успешно управљамо ризицима којима су осигуравајуће куће изложене, од ризика економског окружења, преко ризика инвестирања, до високих трошкова пословања, конкуренције?**

Кључна кретања на тржишту осигурања у великој су мери опредељена концептом дигитализације пословања и употребом информационих ресурса у развоју пословања оријентисаног ка осигураницима. Компанија је, заједно са другим осигуравајућим друштвима, иницијатор развоја и покретач нових тенденција у области одређених врста осигурања, које су у домаћој пословној пракси релативно слабо заступљене, а које, с друге стране, у развијенијим економијама налазе ширу примену. Додатни правци развоја Компаније условљени су прилагођавањем пословања директиви Солвентност 2, чија се примена очекује у непосредној будућности.

Компанија поседује развијен систем управљања ризицима који јој омогућава да сагледа профиле ризика у различитим димензијама пословања. Ризик инвестирања у последњим годинама знатно је смањен и сведен је на волатилност основних параметара тржишта капитала који утичу на вредност портфеља Компаније и у истој мери погађају све учеснике који на домаћем тржишту реализују своју инвестициону активност. Минимизација инвестиционих ризика и доследна реализација инвестиционе стратегије и политике имала је за последицу увећање расположивих фондова инвестиционе

активе, при чему висина и квалитативна структура инвестираних средстава обезбеђује потпуну покривеност техничких резерви у складу са одлуком НБС. Када су у питању трошкови пословања, битно је нагласити да су они у највећој мери условљени карактеристикама домаћег тржишта осигурања и као такви су заједнички за сва друштва која послују на домаћем тржишту. Поред трошкова непосредно везаних за прибаву осигурања, Компанија је уложила знатне напоре да смањи административне трошкова управе, чиме је дошло до рационализације употребе ресурса. Посматрајући вредности рација трошкова или односа укупних трошкова пословања према фактурисаној премији, можемо закључити да је последњих година знатно смањен ризик од високих трошкова пословања, и да су они данас на нивоу просечних вредности домаћег сектора осигурања.

■ **Као неко ко је прве кораке у каријери направио управо у овој кући, 1997. године, можете ли нам укратко рећи где је Компанија била у том тренутку, а где је данас у погледу пословног окружења, кадра и пословних модела који се примењују?**

Како је од почетка мог рада у „Дунав“ прошло више од 21 године, неминовне су биле промене у самом функционисању Компаније које су допринеле да она данас изгледа другачије него 1997. године. Брзина и интензитет промена у екстерном окружењу, пре свега у домену регулаторног оквира, појава нових тржишних играча са страном власничком структуром, технолошке промене и иновације – све то допринело је да Компанија данас има много виши степен централизације пратећих функција, другачије организоване пословне процесе и томе прилагођену организациону структуру, то јест измењен пословни модел с фокусом на профитабилност (по врстама осигурања) и довољне и реалне техничке резерве осигурања. Велики део запослених и даље је у Компанији, што је, с једне стране, добар показатељ бриге Компаније за сопствени најзначајнији ресурс, док с друге стране одражава спремност запослених да улажу у своју професионалну каријеру

прилагођавајући своја знања и вештине наведеним променама у окружењу.

■ **Може ли се из тога што „Дунав“, после толико деценија постоји и данас и стоји на здравим ногама, закључити да смо кућа која је много тога прошла а није изгубила своју гипкост у кризним ситуацијама? Како видите будућност наше компаније?**

Као што сам на самом почетку напомену, после изузетно тешког периода који карактеришу погрешне процене и пропуштање повољних околности у екстерном окружењу, пре свега у погледу могућности инвестирања, што је веома негативно утицало на пословне перформансе Компаније, као и након сучељавања

с растућим изазовима које су нови регулаторни стандарди наметнули целокупној осигуравајућој делатности, Компанија је, уз помоћ Републике Србије, успела да консолидује своје пословање и још једном докаже да је неприкосновени лидер на домаћем тржишту осигурања. Резултате пословања које смо остварили у претходном периоду дугујемо пре свега заједничком ангажовању запослених и менаџмента Компаније и активирању свих потенцијала којима Компанија располаже. Не треба занемарити ни то да је на постигнуте резултате, поред наведеног, у знатној мери утицала и величина и снага брэнда „Дунава“, те је још једном потврђено да је „Дунав“ синоним за делатност осигурања у Републици Србији.

Пред нама је период препун изазова који се огледају у захтевима за даље повећање профитабилности и продуктивности Компаније, имплементацији стандарда Солвентности 2, технолошкој модернизацији Компаније, наставку активности на регулисању тржишта ауто-одговорности и др. Само јединственим наступом, пуним ангажовањем и поштовањем радне дисциплине и пословне културе можемо остварити изузетно амбициозне пословне циљеве. Имајући у виду све околности, изазове и тенденције, велики сам оптимиста, уверен да ће Компанија наставити с dobrим пословним резултатима и у годинама пред нама.

Зорана Николић Јолдић

ДООЈЕНИ У ОСИГУРАЊУ

У осигураницима треба видети пријатеље и партнере

У бази клијената ГФО Ужице налазе се велике компаније као што су „Наменска индустрија – Ужице“, „Путеви Ужице“, Монтажно производно предузеће „Јединство – Севојно“, Ваљаоница бакра „Севојно“ и „Импол Севал“. Сви они годинама су остали верни Компанији, што је, према Бошковићевом мишљењу, заслуга поверења у Компанију и у руководство ГФО, које се годинама градило и развијало



Милован Бошковић, дугогодишњи директор ГФО Ужице

За успешан рад једне главне филијале осигурања (ГФО) потребна је пре свега стабилност компаније, а потом су подједнако важни сарадници и хармонични односи међу њима, коректни контакти с клијентима, добављање информација о постојећим и потенцијалним осигураницима, грађење пословног и личног поверења у односу са њима, стално унапређење знања, контрола резултата, и на крају руковођење

филијалом где њен директор треба све наведено међусобно да помири и усклади. Тако своју причу започиње **Милован Бошковић**, човек са већ више од четврт века стажа у осигурању, који је, поред осталих функција што их је обављао у Компанији „Дунав“, и дугогодишњи директор ГФО Ужице.

У мери у којој то пословна политика Компаније дозвољава, како каже Бошко-

вић, једно од важних усмерења ГФО и његово опредељење као директора била је стабилност Филијале која се постиже изградњом портфеља са што више различитих врста осигурања и што више клијената, почев од масовних осигурања физичких лица, преко осигурања великих и малих предузећа, до осигурања од ауто-одговорности.

Унапређена сарадња са дирекцијама

– Појединачне и конкретне задатке и активности планирали смо на основу података о тржишту које смо добијали на различите начине: преко Привредне коморе и Агенције за привредне регистре, као и личним сазнањима. Колико је то било успешно, говоре резултати које је ГФО остваривала – рекао је Бошковић и као пример једне у низу активности које су предузимали навео осигурање јавних личности ради подизања репутације ГФО и Компаније, коју је, како каже, колега Миловоје Стевановић подигао на завидан ниво.

Бошковић подсећа да су у периоду транзиције после 2000. године многе фирме промениле власнике, како домаће тако и стране, а многе и престале са радом, што је на свој начин, како каже, компликовало посао у Компанији и доносило нове задатке и потребу за другачијим начином рада.

Он напомиње да су велики допринос оствареним резултатима дали његови најближи сарадници Милисав Клопановић и Жико Миловановић, а наравно и сви шефови организационих целина и запослени у ГФО.

– Контакти и сарадња ГФО са надлежним дирекцијама и секторима у Компанији били су добри, а посебно желим да истакнем да су у периоду после 2014. године генерални директор, извршни директори и директор Дирекције за продају неживотних осигурања комуникацију са ГФО знатно унапредили и подигли је на ниво свакодневног непосредног контакта, кад год је то било потребно – истиче Бошковић.

На пословном подручју Главне филијале конкуренција се увек поштовала јер на тржишту има простора за све осигуравајуће куће. Према Бошковићевим речима, сваки клијент је прича за себе и открива да до клијената може да се дође на разне начине: контактима у Привредној комори, контактима преко постојећих великих клијената, ангажовањем на неким наизглед непословним друштвеним активностима као што је, на пример, спорт, коришћењем упоредних предности које има наша компанија, учешћем у јавним набавкама, личним контактима итд.



Милован Бошковић поносан на захвалницу која му је уручена поводом Дана Компаније

Кључно је поверење

Запажене резултате Бошковић је постигао и на челу Региона продаје неживотних осигурања Запад од краја 2008. до средине 2017. године.

– Ангажовање у Региону продаје Запад није ми представљало велико оптерећење јер су моји непосредни сарадници, директори главних филијала тог подручја, одреда били искусни и добри привредници, свестрани стручњаци, а истовремено веома спремни на сарадњу. Наши састанци и неформални контакти заснивали су се на односу равноправних руководиоца, који су једни од других могли добити само помоћ и подршку у раду – прича своју пословну причу Милован Бошковић.

У бази клијената ГФО Ужице налазе се велике компаније као што су „Наменска индустрија – Ужице“, „Путеви Ужице“, Монтажно-производно предузеће „Јединство – Севојно“, Ваљаоница бакра „Севојно“ и „Импол Севал“. Сви они годинама су остали верни Компанији. Бошковић сматра да је то заслуга поверења које су дуго развијали и стварали код њих, поверења у Компанију и у руководство

МИЛОВАН БОШКОВИЋ, КОРАЦИ У СЛУЖБИ

У Компанији „Дунав осигурање“ Милован Бошковић почео је да ради у мају 1992. године, на месту шефа Службе за финансијске послове Главне филијале осигурања Ужице. Пре тога радио је у Ваљаоници бакра „Севојно“, где је стекао завидно искуство и пословне контакте. Од 1998. до 2000. године у „Дунаву“ је радио као заменик директора ГФО Ужице, а од краја 2000. до средине 2017. био је на њеном челу као директор. Запажене резултате постигао је и на функцији директора Региона продаје неживотних осигурања Запад, коју је обављао од краја 2008. до средине 2017. године.

Главне филијале, као и да иза свега стоје бројне активности које су предузимане у ГФО, али и у врху Компаније.

У ужичком и златиборском крају Бошковића знају и као заменика председника Парламента привредника златиборског управног округа.

– У Регионалној привредној комори Златиборског округа, у разним улозима присутан сам више од десет година и увек сам изузетно ценио њен рад и значај, како за све привредне субјекте тако и за нашу компанију. Преко Привредне коморе, осим драгоцених контаката са привредницима, може се остварити утицај и на привредне токове – сматра Бошковић. У Парламент коморе улази се непосредним гласањем чланица Коморе, а његов избор у то тело и за Компанију и за њега лично било је велико признање.

Осим великих клијената, радом ГФО Ужице задовољни су власници грађевинских објеката, апартмана, викенд кућа и станова на Златибору, који Компанији указују вишегодишње поверење.

– Осигурање настањених и ненастањених станова на Златибору и Тари ГФО Ужице организује дуже од десет година. То је једна од активности која је обогатила наш портфељ. За те акције карактеристично је да, после добре маркетиншке припреме, најмање 20 продаваца, често

укључујући и шефове организационих целина, у јеку туристичке сезоне у јулу и почетком августа обилазе потенцијалне осигуранике и нуде осигурање кућа и станова. Том приликом, често успешно уговарају и друге врсте осигурања – каже Бошковић и објашњава да је обилазак клијената организован као нека врста такмичења. – Продавци су се међусобно надметали ко ће направити бољи резултат. У почетку, када је организација ГФО била компактна, у акцијама су учествовале и колегинице и колеге из накнаде штета. Тада су се посебно истакле колеге Славо Јагодић, Невена Сретеновић, Обрен Јокић, Миливоје Стевановић Џимо, касније Бранко Симић, Миладин Рвовић и други – хвали своје сараднике Бошковић.

Простор за даљи раст премије у Региону Запад Бошковић види у осигурању пољопривреде.

– Климатске промене, промене у систему противградне заштите, промене државних граница и слично искомпликовале су осигурање уситњених засада малине, што је за последицу имало често лош технички резултат у овој врсти осигурања, пре свега у ГФО Ужице. Ради поспешивања продаје, ГФО је сваке године предузимала разноврсне активности: учествовала је у зимским школама пољопривредника, организовала скупове у сарадњи с Регионалном привредном комором, најављивала кампање осигурања усева и плодова преко локалних медија путем интервјуа са директором ГФО, до објављивања кла-

сичних рекламних порука у локалној штампи и електронским медијима. У тим кампањама учествовали су готово сви шефове организационих целина – истиче Бошковић и додаје како сматра да све осигуравајуће куће, па и наша, треба да пораде на процени ризика који се преузима, као и на условима осигурања које имају у својим понудама.

Животна осигурања била су у фокусу ГФО Ужице до 2008. године, и то је, према мишљењу нашег саговорника, била једна од активности која је обогатила структуру фактурисане премије Филијале.

– У односу на друге главне филијале осигурања у Компанији, ГФО Ужице је имала веома добре резултате, о чему постоје званични подаци. У то време веома се истакла колегиница Невена Сретеновић, чијим је ангажовањем ГФО Ужице направила велики искорак у погледу висине премије у овој врсти осигурања. Након промене у организацији Компаније, ГФО Ужице се животним осигурањима (ЖО) више није бавила. Напореда с радом на продаји ЖО, постигнути су значајни резултати и у продаји колективног осигурања од незгоде (осигурање на неодређени рок). То осигурање континуирано је унапређивано и данас је једна од значајних ставки у фактурисаној премији ГФО – оценио је Бошковић.

Колегијалност и несебична сарадња

На питање који је рецепт његове успешне колегијалне и пословне сарадње

с људима, Бошковић каже да посебног рецепта нема, као и да човек неке ствари у структури личности понесе из куће, а неке научи.

– За мене је рад у Ваљаоници бакра „Севојно“ био велика школа. Свесрдна сарадња коју сам у тој фирми усвојио била је нешто што сам потом, деведесетих година и касније, настојао да применим у свом раду с колегама у „Дунав осигурању“.

Као и у животу, у послу постоје и добри и лоши тренуци са којима се сусрећемо, истиче Бошковић.

– Лепих тренутака било је доста и углавном се односе на пословне успехе као што су уговарање осигурања са фирмама „Путеви Ужице“, YU „Point група“, „Металац“, „Златиборац“, „Цаму“, „Дуда инвест“, затим уговарање осигурања од одговорности за квалитет производа са фирмом „Први партизан“, закључење бројних уговора о осигурању објеката у изградњи са фирмом „Јединство“ и фирмама из Групе „Јединство“, заокруживање система осигурања преко обједињене наплате са близу 5.000 осигураника, уговарање сарадње с бројним спољним сарадницима (Ауто-кућа „Рајевић“, „Браћа Словић“, „Браћа Косић“, „Петро-Аутоком“, „Ремонтни центар“, АЦ „Пожега“ и др), изградња „Дунав центра“, куповина и надградња простора у коме је смештена Главна филијала – наводи Бошковић.

А најтежи тренутак у каријери било је сазнање да је његов дугогодишњи сарадник Жико Миловановић трагично преминуо.

Порука свим колегама је, каже Бошковић, да негују добру међусобну сарадњу, да непрекидно уче и усавршавају се, да буду активни и динамични, да у осигурањима виде партнере и пријатеље. У овом моменту ГФО Ужице на челу има доброг и способног директора. Како се стицајем околности ГФО у овој години налази пред својеврсном сменом генерација, то је разлог више да нови директор добије снажну подршку Компаније како би се генерацијска смена успешно превазишла, истиче Милован Бошковић.



Изградња Дунав ауто центра као један од пословних успеха

Душко Ђурић

Каријера као управљање кајаком на мирним водама



Предраг Станишић

Кад погледам своју професионалну каријеру коју сам провео у „Дунав“, већином на руководећем положају, а на месту првог човека ГФО Шабац од 2008. године, могао бих истаћи да је велика част и задовољство било радити у Компанији свих ових година. То је резултирало и dobrим међуљудским односима у ГФО Шабац, а самим тим допринело и остварењу добрих пословних резултата, каже Предраг Станишић, доајен осигурања

З а разлику од већине академаца који студије заврше у Београду и теже да ту и остану, Предраг Станишић се са дипломом машинског инжењера вратио у родни Шабац, где ће провести читав свој радни век. Компанији „Дунав осигурање“ посветиће пуне 32 године рада које је провео у ГФО Шабац. За три деценије изградио је име доброг домаћина, како у овој кући тако и у читавом Мачванском округу, те припада плејади стручних и амбициозних оперативаца у продаји осигурања који су у сопствену репутацију уградили много ентузијазма, рада и љубави према послу којим су се бавили. Када данас у „Дунав“ споменете Станишићево име, прва асоцијација је да се ради о колеги са огромним професионалним искуством и дугогодишњем руководиоцу ГФО Шабац, на чијем је челу био од 2008. године. Изузетна енергија талентованог кајакаша одразила се и на стварање дуге и постојане радне биографије коју је Станишић остварио у „Дунав осигурању“.

■ Да се вратимо мало у прошлост и сазнамо шта је младог дипломираног машинског инжењера који је факултет завршио у Београду довело у ГФО Шабац Компаније „Дунав осигурање“

1986. године. Да ли је „Дунав“ у то време био фирма од угледа и да ли је нудио примамљиву професионалну будућност младом човеку?

Кад бих се вратио у прошлост, кад бих ствари посматрао из данашње перспективе, тешко би било наћи једноставан одговор у вези са опредељењем и доношењем одлуке за повратак у Шабац, поготову после стицања дипломе на престижном Машинском факултету у Београду, који је био препознатљив у целој Југославији и омогућавао запослење у свим већим градовима.

С друге стране, привредни амбијент у Шапцу тих година био је погодан, постојала је развијена привреда и велики број успешних фирми, међу којима су доминирале ХИ „Зорка“ и АИК „Шабац“, што је омогућавало добра радна места великом броју факултетски образованих младих људи, тако да су се Шапчани претежно враћали у свој родни град. Уз породичне разлоге, можда је то и било опредељујући фактор за повратак.

„Дунав осигурање“ је тих година било организовано као Заједница осигурања имовине и лица „Дунав“, у чији су састав улазиле основне заједнице ризика, које су биле територијално организоване и препознатљиве на локалном нивоу.

У граду Шапцу „Дунав“ је био водећа осигуравајућа кућа која је осигуравала целокупну привреду, као и велики број физичких лица.

Почетком 1986. године тадашњи директор „Дунав осигурања“ у Шапцу позвао ме је на разговор и изложио ми део стратегије развоја осигуравајуће куће у наредном периоду. Стратегијом је било предвиђено да се у „Дунав осигурању“ запосли већи број младих инжењера различитих профила, од којих ће бити формиран, регионални тимови“ за процену ризика приликом преузимања осигурања. Рекао ми је да постоје услови за даље напредовање у каријери.

Свидело ми се све што сам чуо и могућност да радим у угледној осигуравајућој кући, тако да сам се, без много двоумљења, определио да заснујем радни однос у компанији „Дунав“, без обзира на веома повољне понуде за запослење у Општини Шабац и Машинско-техничкој школи.

Гледано из садашње перспективе, при крају радног века, видим да сам донео добру одлуку, будући да ми је рад у компанији „Дунав“ свих ових година омогућавао пуно тога доброг, завидну професионалну каријеру и материјалну сигурност за моју породицу.

■ Имали сте прилике да 1986. године похађате школу осигурања која се по традицији одржавала на Златибору. Колико је та обука коју је „Дунав“ редовно спроводио користила новом кадру? Сећате ли се неких од колега који су тада направили прве кораке у осигурању и успешну каријеру у овим водама?

Школа осигурања која је и 1986. године традиционално одржана на Златибору у објекту „Дунав осигурања“ оставила је веома добар утисак на мене, а исто тако и на колеге из других градова. На предавањима смо имали прилику да се упознамо с много нових ствари везаних за осигурање, које су нам предавачи изванредно презентовали и омогућили нам да схватимо сву обимност и комплексност самог процеса осигурања, тачније закључења осигуравајуће полисе, и након тога и самог испуњења уговора о осигурању у случају настанка штетног догађаја.

Слободно време смо проводили углавном у шетњи или дружењима у оквиру нашег објекта, при чему смо највише

разговарали о осигурању и тумачили разне појмове из преподневне наставе.

После завршетка школе, крајем године одржан је и испит који сам ја, као и колега из Шапца, положио са одличном оценом.

На предавањима је било двадесетак учесника разних образовних профила и из разних градова. Већина њих били су приправници. По полагању приправничког испита, они су радни однос засновали у „Дунав осигурању“. Протеклих година већина их је и професионално напредовала до руководећих радних места, али с обзиром на то да је прошло много времена, већи део њих напустио је Компанију, тако да су контакти изгубљени.

■ После толико година проведених у „Дунаву“, а поготову на месту првог човека у ГФО Шабац, чега се најрадије сећате? Када је било најтеже и како је изгледало носити се с конкуренцијом у Мачванском округу?

Кад погледам своју професионалну каријеру коју сам провео у „Дунаву“, већином

на руководећем положају, а на месту првог човека ГФО Шабац од 2008. године, могао бих истаћи да је велика част и задовољство било радити у Компанији свих ових година. То је резултирало и добрим међусобним односима у ГФО Шабац, а самим тим допринело остварењу добрих пословних резултата.

Наше подручје је увек било занимљиво другим осигуравајућим кућама, али свих ових година Компанија „Дунав“ је увек била доминантна по броју закључених осигурања у Мачванском округу и са market share-ом имовинских осигурања од преко 60 одсто, односно са преко 90 одсто закључених уговора о осигурању с буџетским установама.

У протеклом периоду било је и тешких тренутака, поготову од 1990–2000. и нарочито у инфлаторној 1993. години, када је долазило до обезвређења премије осигурања, а друге осигуравајуће куће су разним дампиншким методама и нелојалном конкуренцијом покушавале да се боље позиционирају на подручју Мачванског округа. Тих година је долазило и до гашења великог броја фирми, блокада рачуна, великих проблема са ликвидношћу, али захваљујући труду запослених у ГФО Шабац, на подручју градова Шабац и Лозница и целог Мачванског округа свих тих година успели смо да задржимо наше осигуранике и да након тога, а посебно после 2000. године, поново знатно повећавамо број осигурања и премије.

■ Да ли сте у управљању Филијалом били једнако успешни као и у дисциплини кајака на мирним водама, за коју сте односили награде на републичким и савезним такмичењима? У којој мери нам је спортски дух потребан у приватном и професионалном животу?

Нећу бити превише скроман, тако да бих могао рећи да сам и у вођењу ГФО Шабац био успешан као и у време бављења спортом, тј. кајаком на мирним водама у кајакшком клубу „Зорка Шабац“. За време спортске каријере од пионирске до сениорске конкуренције, освојио сам велики број медаља на републичким и савезним такмичењима у оквиру



И у медијским наступима у првом плану добробит Компаније
– Предраг Станишић пред ТВ камерама

Југославије, и поједине медаље, поготову 1968. године, биле су прве које је кајак клуб „Зорка“ после дуго времена освојио на државном првенству, а које смо извојевали ми као пионери, поставши државни прваци.

Чињеница је да је бављење спортом позитивно утицало и на моју професионалну каријеру, будући да спорт тражи од човека много труда, одрицања и учи га да буде бржи и бољи од других, а то су све ствари које су потребне у послу, остваривању резултата и мотивисању запослених за тимски рад.

У периоду док сам водио ГФО Шабац сваке године се закључивало више уговора о осигурању, а самим тим и повећавала фактурисана премија осигурања у односу на претходну годину, као и ликвидност и број полиса везаних за имовину и моторна возила.

И уопште, истакао бих да је велики успех ГФО Шабац стална позитивна ликвидност, односно знатно већа премија у односу на исплаћене одштете без обзира на то што је за подручје западне Србије, и самим тим града Шапца, карактеристично да се одређени видови штета дешавају сваке године, а то су оне везане за моторна возила и осигурање пољопривреде, што је условљено географским положајем и великом фреквенцијом моторних возила.

■ **Шта бисте данас саветовали младим колегама у продаји? Који пут до осигураника је најкраћи, а који гради највише поверења у осигураваача? Колико су одговорност, ажурност и брига према осигуранику пресудни за очување портфеља?**

Младим колегама, које сваке године примамо на послове осигурања, увек бих рекао да је лепо радити у осигурању с великим бенефитима и са могућношћу упознавања великог броја људи разних профила и делатности, али исто тако да морају схватити да имају крупну одговорност јер заступају једну велику осигуравајућу кућу. Зато морају пружити максималну пажњу свим потенцијалним и клијентима који су се определили да поверење поклоне компанији „Дунав“ и код ње осигурају своје имовинске интересе.

Одговорност, ажурност и брига за осигураника ствари су које се увек морају имати у виду и треба схватити да су оне пресудне за успешност једног агента осигурања, односно очувања портфеља и прављења позитивних резултата. Са осигураником се мора остварити професионалан однос, уз максимално уважавање и детаљно сагледавање свих његових потреба за осигуравајућим покрићем. Самим тим неопходно је дефинисати осигуране ризике и премију осигурања. Закључење уговора о осигурању подразумева и наставак свих активности, то јест праћење наплате премије у уговореним роковима, као и логистичку помоћ осигуранику у случају настанка штете, треба га, наиме, информисати о адекватном и брзом начину пријаве и наплате одштете уколико је штетни догађај покривен осигурањем.

■ **Сви се овде окупљамо посла ради, али да бисмо издржали све напоре, некада је здраво насмејати се на радном месту јер је позитивна радна атмосфера добар савезник успеха. Сећате ли се неких анегдота везаних за филијалу у којој сте провели радни век?**

Са колегама на послу проводимо много радног времена, а често имам обичај да кажем да смо с неким колегама про-

Бављење спортом позитивно је утицало на моју професионалну каријеру, будући да спорт тражи од човека много труда, одрицања и учи га да буде бржи и бољи од других

вели више времена него са члановима породице. На посао долазимо са својим обавезама и проблемима које самим доласком на радно место морамо да склопимо на страну будући да је за ваљано обављање послова и постизање зацртаних циљева потребно пуно рада и позитивне енергије. Лепо је насмејати се некој шали и сигурно је да то доприноси добром атмосфери и постизању заједничких циљева.

Запослени у осигурању су у ситуацији да се приликом обављања својих радних

задака сусрећу са великим бројем странака различитих профила и образовања, које често своје незадовољство из било ког разлога испољавају приликом закључења уговора о осигурању, пријаве и процене штете због висине обрачунате накнаде. Потребно је да се уложи максимум стрпљења и толеранције, те да се на стручан и аргументован начин дају адекватни одговори на сва питања, од којих нека могу бити и непријатна.

■ **Када бисте се поново нашли на вратима Машинског факултета у Улици 27. марта бр. 16, са свежом дипломом у рукама, да ли бисте се поново бавили осигурањем, и којим ћете се лепим стварима бавити када престанете да се бавите осигурањем?**

Када бих сада поново дипломирао, а имајући у виду своје искуство и професионалну каријеру у осигурању, верујем да бих се поново определио за рад у највећој домаћој осигуравајућој кући. Рад у компанији као што је „Дунав осигурање“ доноси пуно изазова и омогућава ангажовање енергије, потенцијала и ентузијазма који одликују једног младог човека.

Као што сам рекао, мени је рад у осигурању омогућио успешну пословну каријеру, стабилан породични живот и испуњење великог дела животних амбиција. Радећи у осигурању и остварујући велики број пословних контаката, стекао сам много пословних и личних пријатеља који ми остају као једно од богатстава у будућности.

Самим одласком у пензију моје везе са осигурањем неће престати, с обзиром на моје планове и енергију, а и моја ћерка, која је дипломирани економиста, почиње да ради у „Дунав осигурању“ на позицији продаје осигурања.

Имајући у виду да се више година активно бавим и спортским радом, будући да сам члан Управног одбора кајак клуба „Зорка Шабац“ и боксерског клуба „Мачва Шабац“, идућих година имаћу времена да повећам свој допринос раду спортских клубова, а с обзиром на животни ентузијазам који имам, очекујем да ћу и у временима што долазе остварити још много лепих циљева.

Зорана Николић Јолдић

У СУСРЕТ ПОТРЕБАМА КЛИЈЕНАТА



Свечано отворена нова пословница „Дунав осигурања“ и Дунав центар у Вршцу

Отварањем техничког прегледа обезбеђујемо највише стандарде контроле исправности возила и повећавамо степен безбедности у саобраћају, а кориснику истовремено дајемо могућност да на једном месту обави све послове везане за регистрацију и осигурање возила, истакао мр Мирко Петровић.

Пресецањем врпце, председник ИО Компаније „Дунав осигурање“ мр **Мирко Петровић** и градоначелница Вршца **Драгана Митровић**, 8. маја, у Вршцу, пустили су у рад нову пословницу Компаније и „Дунав центар“.

У свом обраћању бројним званицама и медијима, на свечаности орга-

низованој тим поводом, председник ИО „Дунав осигурања“ мр Мирко Петровић је истакао:

– Отварање новог објекта који обједињује пословницу Компаније и „Дунав центар“ у Вршцу потврда је искрене посвећености наше куће да шири своју пословну мрежу и јача своју позицију

у овом округу, пратећи потребе својих корисника.

Наши пословни интереси налагали су да уђемо у ову инвестицију из два разлога. Први разлог је жеља да проширимо мрежу техничких прегледа наше компаније и „Дунав аута“, наше ћерке фирме, која је највећи бренд у делатности

техничких прегледа. На тржишту које броји око 1.250 техничких прегледа, „Дунав ауто“ има учешће од 7,5 одсто, и од укупног броја годишње изврши 150.000 техничких прегледа возила. У „Дунав“ центрима годишње се закључи око 100.000 полиса осигурања од „ауто-одговорности“, са премијом од милијарду и триста милиона динара. Отварањем техничког прегледа ми обезбеђујемо највише стандарде контроле исправности возила и повећавамо степен безбедности у саобраћају, а кориснику истовремено дајемо могућност да на једном месту обави све послове везане за регистрацију и осигурање возила.

Други разлог јесте жеља да се приближимо нашим корисницима, како у процесу продаје полиса тако и процесу пријаве, процене и ликвидације штета, и да побољшамо квалитет услуга које им пружамо.

Град Вршац данас добија један нов и модеран пословни објекат Компаније „Дунав осигурање“, компаније која је синоним за осигурање у Србији и лидер на осигуравајућем тржишту са учешћем од 26,8 процената. У претходној години продали смо готово 1.900.000 полиса и остварили премију већу од 200 милиона евра, а техничке резерве, као гаранција за будуће обавезе Компаније према закљученим полисама осигурања, обрачунате су у износу од 24,18 милијарди динара и у потпуности су покривене у складу са Законом. Тржишно учешће Компаније у неживотним осигурањима је 33 одсто, док је њено учешће на тржишту осигурања од ауто-одговорности 36 одсто. Укупан број продатих полиса осигурања од ауто-одговорности у претходној години је 800.000, закључио је Петровић.

Испред Компаније званицама су се обратили и директор „Дунав ауто“ **др Андрија Вујичић** и директор Главне



Свечаним пресецањем вrpце отворен нови објекат у Вршцу - председник ИО „Дунав осигурања“ **мр Мирко Петровић** и градоначелница Вршца **Драгана Митровић**

филијале „Дунав осигурања“ Панчево **Драгољуб Маловић**.

Градоначелница Вршца Драгана Митровић у изјави новинарима рекла је да отварање пословнице „Дунав осигурање“ и „Дунав центра“ за грађане Вршца значи нова радна места, бољи квалитет услуга и прилику да све послове који се

односе на осурање и технички преглед возила обаве на једном месту.

Радно време нове пословнице Компаније „Дунав“ и „Дунав центра“ је од 8 до 16 часова сваког радног дана, а све додатне информације могу се добити на број телефона: 013/832-256.

Дивна Попов



ПРВА РЕГИОНАЛНА КОНФЕРЕНЦИЈА „ЖЕНЕ У АГРОБИЗНИСУ“

Пољопривреда је стратешка привредна грана

Иако у овој врсти осигурања Компанија не остварује профит, ми настављамо да радимо на његовом расту и развоју, јер пољопривреду сматрамо стратешком граном наше привреде, истакао мр Мирко Петровић

У Конгресном центру „Мастер“ Новосадског сајма, 17. маја, Компанија „Дунав осигурање“ организовала је у сарадњи са Удружењем новинара „Агропрес“ прву регионалну конференцију под називом „Жене у агробизнису“. Бројним пољопривредницима, носиоцима пољопривредних газдинстава, студентима Пољопривредног факултета у Земуну и Новом Саду, као и великом броју новинара, обратили су се **Сенад Махмудић**, државни секретар у Министарству пољопривреде, шумарства и водопривреде у Влади Републике Србије, **Гојко Тркуља**, саветник у Кабинету министра без портфеља задуженог за демографију и популациону политику, **мр Мирко Петровић**, председник Извршног одбора Компаније „Дунав осигурање“, **Јасмина Никитовић Стојичић**, уредник емисије „Знање имање“, **Биљана Петровић**, директор Сектора за финансирање пољопривреде НЛБ Банке, **др Маја Тимотијевић**, председник удружења „Конопља“, и **Горан Ђаковић**, председник „Агропреса“ и члан Извршног одбора Међународног удружења новинара за пољопривреду (The International Federation of Agricultural Journalists (IFAJ)).

У излагању на првој регионалној конференцији мр Мирко Петровић је истакао:

– Компанија „Дунав осигурање“ у сарадњи са Удружењем новинара за пољопривредну производњу „Агропрес“, у оквиру пројекта „Жене у агробизнису“, реализује едукативне радионице које се темат-

ски баве и осигурањем пољопривредне производње у Србији. За ових осам година, Компанија је одржала око 50 радионица на којима је учествовало више од 1.500 индивидуалних пољопривредних произвођача, пољопривредних газдинстава, представника локалне самоуправе, стручних удружења и слично.

С глобалног становишта, пољопривредна производња има стратешки значај, будући да је број становника са три милијарде 1980. увећан на шест милијарди 2011. године. Очекује се да ће 2050. бити око девет милијарди становника на свету, тако

да је неопходно повећати пољопривредну производњу за 60 одсто. У Србији је пољопривреда једна од стратешких привредних грана која има изузетан економски и социјални значај, како са становишта бруто друштвеног производа тако и са становишта запослености становништва и подизања животног стандарда.

Петровић је истакао да је пољопривреда изложена бројним ризицима. Између осталих, то су производни ризици као на пример ризик од смањења квалитета или количине производа, оперативни ризици попут пожара, незгода, кварова



Сенад Махмудић, државни секретар у Министарству пољопривреде, водопривреде и шумарства на Конференцији у Новом Саду

ЈЕДНАК СТАТУС ЗА ЖЕНЕ И МУШКАРЦЕ ПОЉОПРИВРЕДНИКЕ

Државни секретар у Министарству пољопривреде, шумарства и водопривреде **Сенад Махмутовић** рекао је да висок проценат становника Србије живи у руралним подручјима која карактерише висока незапосленост, лоша путна, саобраћајна и комунална инфраструктура, неповољна демографска слика, а тај амбијент, како је истакао, нарочито неповољно одражава се на жене.

– Пољопривреда је у тим срединама доминантна грана, а жене у тој грани представљају 75 одсто плаћене и неплаћене радне снаге. Министарство у својој политици расподеле бесповратних средстава за подстицање пољопривреде има потпуно једнак однос према женама и мушкарцима у пољопривреди. Тренутно, актуелна су три програма – подршка младима у пољопривреди, подршка развоју непољопривредних активности на селу и подршка унапређењу квалитета живота на селу – казао је Махмутовић.

механизације, недостатка радне снаге, затим тржишни, финансијски ризик и многи други. Један од механизма за управљање ризицима у пољопривреди јесте осигурање, које омогућава заштиту од природних ризика, брзу накнаду штете, обезбеђује стабилност пословања, смањује издвајања државе итд.

– Светска премија осигурања пољопривреде из године у годину расте због климатских промена, стратешког значаја пољопривреде, државне подршке, уласка великих мултинационалних компанија у пољопривреду. У Србији се осигурава око 12 одсто коришћене пољопривредне површине. Раст премије осигурања је мали и резултат у пословању осигуравајућих друштава у тој врсти осигурања је неповољан, а издвајања државе у случају наступања штетних догађаја су велика. Од 2004. до 2017. године, штете у осигурању пољопривреде за 20 одсто су премашиле наплаћену премију.

У 2017. години, Компанија „Дунав осигурање“, као највеће осигуравајуће друштво у Србији, у осигурању пољопривреде учествује са 38,4 одсто, са премијом од 9,6 милиона евра и штетама од 10 милиона евра. Том премијом покривају се трошкови осигурања пољопривреде који износе близу 30 процената. Иако у тој врсти осигурања Компанија не остварује профит, ми настављамо да радимо на његовом расту

и развоју јер пољопривреду сматрамо стратешком граном наше привреде. Наш циљ је да повећамо корисне пољопривредне површине које осигуравамо и тиме повећамо укупну премију осигурања. То захтева едукацију пољопривредних произвођача, путем које ће се указивати на значај осигурања, и у том контексту треба разумети радионице у оквиру пројекта „Жене у агробизнису“, где смо организовали директне посете нашим осигураницима, по селима и мањим местима, дружили се и разговарали о стручним темама.

Неопходно је убудуће да држава и осигуравачи пронађу одржив модел осигурања који би подржао развој пољопривреде. Тај модел би морао да обезбеди адекватну и приступачну заштиту пољопривредним произвођачима, прихватљив ниво субвенција за државу, већу пенетрацију осигурања која обезбеђује већу дисперзију ризика и, коначно, стабилност пословања пољопривредних произвођача, друштава за осигурање и државних издвајања.

За Компанију „Дунав осигурање“, мај је месец пољопривреде. Компанија је дала попусте од 10% на премију осигурања усева и плодова, а у исплати штета само у последњих неколико година показала о каквом се великом и значајном пријатељу и пословном партнеру ради – закључио је Петровић.

ОСИГУРАЈТЕ СВОЈУ ПРОИЗВОДЊУ ПОД ВЕДРИМ НЕБОМ

Првој регионалној конференцији „Дунав осигурања“ на Новосадском сајму присуствовао је и **Живорад Николић**, уредник и водитељ емисије „Жикина шареница“ на телевизији „Пинк“ и заштитно лице Компаније. У изјави медијима Николић је истакао:

– Разумем све страхове људи у пољопривреди од великих киша, града, некад суше, али и поплава. Кампања „Дунава“ промовише осигурање као заштиту која је баш у мају и у време одржавања Сајма пољопривреде чак и јефтинија. Препоручујем свим пољопривредним произвођачима и власницима газдинстава да осигурају своју производњу под ведрим небом, пошто је то сигуран начин да свој труд, рад, имовину заштите од елементарних непогода и бројних других ризика – препоручује познати водитељ.

– Рођен сам у селу и драго ми је што могу, када ми обавезе дозволе, да одем тамо. Имам кућу, двориште, имање и за све то обезбедио сам полису „Дунав осигурања“.



Живорад Николић и мр Мирко Петровић
на „дунавском“ штанду

ПОСЕЋЕН ШТАНД КОМПАНИЈЕ

Након свечаног отварања 85. Међународног пољопривредног сајма, штанд „Дунав осигурања“ посетили су министар пољопривреде у Влади Републике Србије



Бранислав Недимовић

Бранислав Недимовић, француски амбасадор у Србији Фредерик Мондолони, градоначелник Новог Сада Милош Вучевић, покрајински секретар за пољопривреду Вук Радојевић и генерални директор Новосадског сајма Слободан Цветковић.

Том приликом Нага Стојишић Голијанин, директор Филијале Нови Сад 1 „Дунав осигурања“, информисала је госте о понуди и попустима у области осигурања пољопривреде које на Сајму нуди највећа национална осигуравајућа кућа.

– Цео мај ће бити у знаку пољопривреде – истакла

је директорка Стојишић Голијанин у разговору са угледним посетиоцима. – Кампању смо покренули поводом Сајма пољопривреде у Новом Саду, а попусте и погодности за осигуранике одобраваћемо до 31. маја. „Дунав“ нуди попусте при закључивању уговора о осигурању усева и плодова и осигурању животиња намењене физичким и правним лицима, и то 10 одсто на премију осигурања усева и плодова те 10 одсто на премију осигурања животиња – рекла је она, додајући да ће се погодности примењивати на свим продајним местима у земљи.



Вук Радојевић



Фредерик Мондолони



Слободан Цветковић



Милош Вучевић

Учесници у Првој регионалној конференцији „Жене у агробизнису“ са награђенима којима су уручени поклон ваучери за боравак у Одмаралишту „Дунав“ на Златибору





Пријатељ Вам гарантује заштиту улога и
прискаче у помоћ кад је она најпотребнија

ОСИГУРАЊЕ УСЕВА, ПЛОДОВА И ЖИВОТИЊА



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

www.dunav.com

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286

Пријатељ остаје пријатељ

ОДРЖАН 29. СОРС

Образовање и едукација кључни за напредак осигурања

Као и претходних година, и на овогодишњем СорС-у представљена кретања на тржиштима осигурања у региону, са акцентом на улози образовања како запослених у осигуравајућим друштвима тако и корисника њихових услуга за бржи раст и развој делатности осигурања

Главна тема овогодишњег СорС-а, 29. сусрета осигуравача и реосигуравача у Сарајеву, који је одржан од 6. до 8. јуна, била је образовање и едукација као кључни основи развоја делатности осигурања. Подтеме саветовања биле су „Образовање у функцији корпоративног предузетништва у осигурању“, „Образовање у функцији развоја нових услуга у осигурању“, „Образовање и едукација купаца осигуравајућих услуга“ и „Тенденције и процеси савремених токова актуарства у развоју осигурања“.

Питања личног развоја, важности едукације и тренинга заступника за повећање продаје осигурања, улагања у људски капитал у делатности осигурања, те образовања купаца осигуравајућих услуга биле су само неке од тема које су

обележиле овај традиционални сусрет представника осигуравајућих и реосигуравајућих друштава, регулаторних агенција и националних удружења осигуравача у Сарајеву.

Лице и наличје премијског раста на тржиштима у региону

На конференцији за новинаре одржаној 7. јуна представници струке осигурања представили су стање на тржиштима у региону, а показатељи пословања у 2017, у поређењу с претходном годином, указују на премијски раст у готово свим сегментима осигурања на скоро свим тржиштима у региону. Ипак, изузев у Словенији, недовољно уређено тржиште карактеристика је већине држава у региону, уз нешто

бољу ситуацију у Хрватској, као чланици Европске уније.

– Прошле године у Србији је пословало 21 друштво за осигурање и реосигурање и то 4 за реосигурање и 17 за осигурање – два мање него 2016, остварена је укуп-

ОД СПЛИТА ДО САРАЈЕВА

Први СорС одржан је у Сплиту 1980. године, а већ наредне се преселио у Сарајево, где се одржавао све до 1990. Поново је у том граду покренут 2000. године.

Сваке године на СорС-у се окупи око 200 учесника, углавном председника и чланова управе осигуравајућих друштава, са циљем да размене искуства и упознају се с новим кретањима у струци. Централна тема конференције уједно је и неко актуелно питање које заокупља пажњу струке у региону и шире, а сама конференција идеално је место на коме учесници настоје да пронађу прихватљиве одговоре.



Проф. др Борис Маровић, Ђорђо Маркеђани и Златан Филиповић

на премија од 786 милиона евра, што представља повећање за 4,4 посто на годишњем нивоу – рекао је **мр Мирко Петровић**, председник Извршног одбора „Дунав осигурања“. Он је додао да су неживотна осигурања имала раст од 6,6 одсто, док су животна била у паду за 1,6 одсто у односу на 2016, тако да је на крају 2017. године учешће неживотних осигурања у структури премије износило 75,6 посто. Тржишни лидер је „Дунав осигурање“ са оствареном премијом од 200 милиона

ЕДУКАЦИЈА АКТУАРА, ПРЕДУСЛОВ РАЗВОЈА ТРЖИШТА ОСИГУРАЊА

Посебну пажњу учесника СорС-а привукао је реферат коаутора **проф. др Јелене Кочовић**, др **Марије Копривице** са Економског факултета у Београду и др **Драгице Јанковић**, члана Извршног одбора Компаније „Дунав осигурање“, чије је тежиште било на значају едукације актуара с обзиром на њихову улогу у мерењу ризика и управљању њиме, тј. у моделовању будућих неизвесних догађаја са финансијским последицама. Актуарска знања, не само у осигурању већ и у читавој финансијској сфери, почела су нарочито да добијају на значају након глобалне финансијске кризе 2007. и 2008. године. У прилог наведеној чињеници говори податак да је у Европској унији, упркос смањењу броја осигуравајућих друштава, број актуара повећан са 19.700 у 2011. на 21.500 у 2015. години, док се у САД предвиђа пораст њиховог броја за чак 22 одсто у наредној деценији. И нови



Проф. др Јелена Кочовић

регулаторни оквир који је у Европској унији и другим земљама ухватио корен на усвајањем концепта Солвентност II намеће повећане захтеве у погледу актуарских калкулација.

У реферату је наглашено да актуари треба да прошире своје компетенције на пољу стохастичких техника резервисања, пројектовања будућих новчаних токова, симулирања функција расподеле ризичних варијабли, моделирања

различитих типова ризика. Притом у већој мери треба да се ослањају на сопствено расуђивање уместо на круте математичко-статистичке моделе, те да развију вештине комуникације с менаџментом, органима надзора и јавношћу.

Најдужу традицију образовања актуара у Србији има Економски факултет Универзитета у Београду. Препознајући значај те струке за стабилност финансијског сектора и нарочито осигурања, Народна банка Србије (НБС) 2004. године доноси програм за унапређење актуарске професије.

Изалагање на СорС-у проф. Кочовић је завршила закључком да је едукација кадра, а посебно актуара, предуслов развоја тржишта осигурања, поготово ако у виду имамо захтеве регулаторног режима Солвентности II. Осим тога, констатовала је да српско тржиште осигурања, упркос чињеници да заостаје за економски развијеним тржиштима осигурања, у области образовања актуара у потпуности прати актуелне светске токове.

евра и тржишним уделом од 26,8 посто у 2017. години, нагласио је Петровић

Изnoseћи податак о учешћу премије осигурања у БДП-у Србије, које достиже само 2,1 одсто, док је у ЕУ 7,4 процента, Мирко Петровић је оценио да је наше тржиште осигурања и даље неразвијено и далеко испод просека Европске уније.

Генерални секретар СорС-а и директор „Босна реосигурања“ **Златан Филиповић** истакао је да је тржиште осигурања БиХ у прошлој години остварило укупну премију од 683 милиона конвертибилних марака (КМ), те да је на годишњем нивоу остварен премијски раст од скоро осам посто. Но, и поред вишегодишње тенденције премијског раста, тржиште осигурања у БиХ и даље заостаје за суседним земљама – Словенијом, Хрватском и Србијом. У укупној премији предњачи обавезно осигурање од ауто-одговорности са више од 50 одсто учешћа. Филиповић је истакао и охрабрујући податак да је животно осигурање достигло око 20 одсто удела у укупној премији, док ауто-каска има

удео око девет одсто, осигурање имовине од пожара око 5 одсто, а од незгоде око седам процента. Он је такође нагласио да је 25 осигуравајућих друштава у БиХ (два мање него 2016.) превише у односу на величину тржишта и актуелну економску ситуацију, те да ће се њихов број с временом неминовно смањити.

– Хрватској, али и свим земљама региона, неопходан је знатно већи економски раст, што би имало пресудан утицај и на профитабилност осигуравајућих друштава – рекао је **Дамир Зорић** из „Еурохерц осигурања“, говорећи о хрватском тржишту осигурања.

Ипак, како је истакао, прошле године делатност осигурања у Хрватској позитивно је пословала и, након година кризе, први пут забележила осетнију стопу премијског раста од 3,4 одсто. Неживотна осигурања чине око 67,5 одсто укупне премије и раст у тим врстама је нешто израженији – износи 4,5 одсто, док су животно осигурања имала слабији раст, нижи од једног процента. Прошлогодишња премија у Хрватској износила је око 9,05 милијарди куна.

Осетне разлике у развијености осигурања од државе до државе

– Тржиште Словеније је у 2017. години остварило раст у свим сегментима осигурања, па је то, с макроекономског гледишта, била и најуспешнија година у последњој деценији – рекао је **Андреј Слапар**, председник Управе Заваровалнице „Триглав“.

Премија словеначких осигуравајућих друштава у 2017. години, према подацима Словеначког осигуравајућег удружења изнетим у званичној презентацији на СорС-у, повећана је за 5,5 одсто, досегавши суму од близу 2,18 милијарди евра. Највећи тржишни удео од чак 27,75 процената има Заваровалница „Триглав“, а првих пет најзначајнијих осигураваача око 77,5 одсто удела на тржишту у Словенији.

– У прошлој години раст је остварило и тржиште осигурања у Црној Гори, на коме је пословало девет осигуравајућих друштава. Раст је био нешто већи код животних осигурања – 3,4 одсто, у односу



Ана Тетковић, директор Дирекције за неживотна осигурања
и **др Драгица Јанковић**, члан ИО „Дунав осигурања“ на СорС-у

на неживотна са процентом раста од 1,7 одсто – рекао је **Небојша Шћекић** из „Сава ре“ осигурања Црне Горе. Према његовим речима, укупна обрачуната бруто премија неживотног осигурања у 2017. износила је 67,6 милиона евра, а премија животних осигурања близу 14,2 милиона евра. У структури укупне премије, обавезно осигурање од ауто-одговорности и даље представља најзначајнију врсту на тржишту са уделом од 17,3 одсто.

Нестабилна политичка ситуација у Македонији, у последњих неколико година, пресудно је утицала на тржиште осигурања те земље, које је само незнатно расло. Бруто премија неживотних осигурања износи 122,6 милиона евра, а животних осигурања 23,5 милиона евра. Политичка неизвесност одразила се и на инвестиционе циклусе, али је **Ђорђе Војновић**, генерални директор „Триглав осигурања Македонија“, изразио наду да се крај политичке кризе ипак назире, и истакао да потенцијал препознаје у осигурању пољопривреде, допунском здравственом осигурању у коме је остварен раст од чак 28 одсто у односу на 2016. годину, осигурању кредита и гаранција, као и у осигурању живота, које је порасло за 11,9 посто.

– Уз услов да се остваре планиране активности, може се очекивати и раст премије по глави становника, која је сада изузетно ниска и износи свега 72 евра – рекао је Војновић.

Кључна улога едукације и запослених и становништва

Поред презентације стања на тржиштима осигурања у Словенији, Хрватској, БиХ, Србији, Црној Гори и Македонији, ситуација у осигурању разматрана је и током посебне панел дискусије.

Како се могло чути, ситуација би се добрим делом могла поправити едукацијом запослених у осигурању, а у још већој мери финансијском едукацијом становништва, те је управо на то скренуо пажњу и председник Скупштине СорС-а и председник Извршног одбора „ДДОР осигурања“ **Ђорђе Маркеђани**.

– Образовање и едукација запослених је и те како значајна јер се с променама у свету мењају и осигурања. Понуда осигуравајућих услуга мора пратити те токове. Такође, потребно је едуковати и клијенте, осигуранике, како би схватили нове тенденције у осигурању – рекао је Маркеђани.

Другог дана саветовања одржани су округли столови – један посвећен социјалној функцији обавезних осигурања у саобраћају са ограничењима у прописима и пракси, а други о кибернетичким ризицима и изазовима дигиталног света у реосигурању.

Скуп је организовало Удружење друштава за осигурање СорС, у чијем се Управном одбору налазе представници 14 друштава из свих земаља насталих на простору Југославије. Ове године у

КРЕТАЊА НА СРПСКОМ ТРЖИШТУ ОСИГУРАЊА

У оквиру редовног програма СорС-а, кретања на српском тржишту осигурања у 2017. години представио је **Душко Јовановић**, генерални секретар Удружења осигураваача Србије. Уз детаљан графички приказ показатеља финансијског сектора и осигурања, Јовановић је истакао да по врстама осигурања највеће учешће у укупној премији има осигурање од ауто-одговорности – 34,40 процената, следе животна осигурања са учешћем од 24,4 одсто, потом имовинска осигурања са 17,9 процената, остала неживотна осигурања са 14,9 и каско осигурање са 8,4 одсто. Највеће учешће у укупној премији има „Дунав осигурање“ – 26,8 одсто, потом следи „Ђенерали осигурање“ са 21,2, „ДДОР осигурање“ са 11,80, „Винер штетише осигурање“ са 11,70 и „Триглав осигурање“ са 5,70 процената. Као кључне догађаје у протеклом периоду Јовановић је означио одржавање првих Српских дана осигурања, те почетак рада на новом закону о обавезном осигурању у саобраћају.



Душко Јовановић

Сарајеву се окупило око 150 водећих људи осигуравајућих и реосигуравајућих друштава из региона, Велике Британије, Немачке, Аустрије, Чешке, Италије, Швајцарске и других земаља.

На основу медијских објава и реферата,
Њекић Ђирић

Љиљана Лазаревић Давидовић

16. МЕЂУНАРОДНИ СИМПОЗИЈУМ О ОСИГУРАЊУ



Симпозијуму су присуствовали и запослени у нашој компанији

Нови изазови на тржишту

Недовољно развијено тржиште, с једне стране, и нови регулаторни захтеви, с друге стране, потврђују неопходност едукације као континуираног процеса, чуло се, између осталог, на Симпозијуму који је у улози генералног спонзора и ове године подржала Компанија „Дунав осигурање“

Имплементација регулаторних стандарда Солвентност 2, нови међународни стандард финансијског извештавања МСФИ 17, те примена Опште уредбе о заштити података о личности (ГДПР), само су неки од изазова с којима се суочава српско тржиште осигурања, истакла је **др Драгица Јанковић**, члан Извршног одбора Компаније „Дунав“ на 16. Међународном симпозијуму „Нови изазови на тржишту осигурања“. Симпозијум је одржан од 17. до 20. маја у Аранђеловцу у организацији Удружења актуара Србије и Економског факултета Универзитета у Београду.

Слабости и како их превазићи

– Сви ти изазови долазе у условима недовољно развијеног тржишта осигурања.

Учешће укупне премије осигурања у бруто друштвеном производу земље је свега два одсто. Премија по глави становника износи нешто више од 100 долара, док је у Европској унији у просеку око 2.400 долара. Неповољна је и структура премије – објаснила је Драгица Јанковић, износећи податке о односу премије неживотних и животних осигурања у нашој земљи. – Док је код нас учешће неживотних осигурања у укупној премији 75,6 одсто, према 24,4 процента учешћа животних осигурања, у развијеним државама то је знатно другачије, у корист животних осигурања. Осим тога, неповољна је и структура премије неживотних осигурања будући да се половина односи на обавезна осигурања, од чега на осигурање од ауто-одговорности (АО) чак више од 45 процената. Иако је



Др Жељко Јовић

то у овом тренутку профитабилна врста осигурања, ризик тако високог учешћа АО веома је изражен, с једне стране због могуће либерализације цена, која по правилу доводи до пада премије осигурања, а с друге стране због могућег повећања

лимита при исплати штета ради усклађивања са ЕУ. Сталним падом премије и у осталим врстама неживотних осигурања, који намеће тржишна утакмица, применом Закона о јавним набавкама, који у први план ставља најповољнију цену као пресудни критеријум за уговарање осигуравајуће услуге, неминовно се доводи у питање профитабилност делатности осигурања – констатовала је Драгица Јанковић.

– Раст премије неживотног осигурања, који је до 2008. године био знатан, након тога се успорава због ефеката светске економске кризе, па 2017. године у односу на 2008. износи свега 14,8 одсто. У наредном периоду, осим на едукацији становништва о значају животних осигурања, мора се радити и на подстицању добровољног здравственог осигурања, осигурања од професионалних одговорности и свих других персоналних осигурања, као и на осигурању пољопривреде као стратешке делатности сваке државе. С друге стране, истакла је Драгица Јанковић, као стална тема намеће се и едукација запослених јер су услуге осигурања све сложеније, али и регулаторни услови у тој делатности, који захтевају висок ниво знања и стручности. То је један од разлога што „Дунав“ препознаје значај и подржава овакве скупове.

За разлику од негативних кретања и тешкоћа с којима се сусреће тржиште осигурања у Србији, као позитивну промену Драгица Јанковић је навела улогу Народне банке Србије (НБС) као регулаторног тела.

– Откако је НБС регулатор, дошло је до осетног раста техничких резерви, које су од 2005. до 2017. увећане пет пута, са 264 милиона на 1,3 милијарде евра. Техничке резерве животних осигурања имале су бржи раст за 16 пута, а неживотних за 2,5 пута – подвукла је др Јанковић.

Нови стандарди – нови изазови

Шеснаестогодишња традиција одржавања симпозијума велики је успех, а његов значај препознају и људи из осигурања и научна заједница, истакао је **др Жељко Јовић**, директор Управе за надзор над финансијским институцијама. Он је изнео запажање да тренутно постоји раскорак између стандарда Солвентност 2 и МСФИ 17 у осигурању.

– Тако је било у почетку и у банкарству, па је касније дошло до приближавања – рекао је Јовић и изразио наду да ће се исто догодити и у осигурању. Позвао је осигуравајуће куће да се активно укључе у тај процес.

Јелена Кочовић, професор Економског факултета у Београду, рекла је да су данас најважнији изазови на тржишту осигурања у Европи и код нас примена новог регулаторног режима Солвентност 2, који је ступио на снагу 1. јануара 2016, као и објављивање новог међународног стандарда финансијског извештавања МСФИ 17 у мају 2017. године, који на снагу ступа 2021. године.

– Кључна тема је да ли су регулаторни и финансијски режим конзистентни. Примена режима Солвентност 2 показала је да су европски осигуравачи адекватно капитализовани, док ми у Србији тек почињемо с његовом применом. Почели смо да примењујемо други стуб, а пред нама је примена далеко сложенијег првог стуба који се односи на мерење ризика како би се утврдила адекватна вредност солвентности капитала који гарантује солвентности осигураваача према осигураницима – истакла је професорка Кочовић и објаснила да ће МСФИ 17, као нови финансијски режим, који на снагу треба да ступи 2021, штитити инвеститоре јер треба да обезбеди транспарентност и упоредивост финансијских извештаја, за разлику од регулаторног режима који заправо штити осигуранике обезбеђујући солвентност осигураваача. Проф. Кочовић је додала да ће ступање на снагу МСФИ 17 значити нову епоху у рачуноводственој пракси.

Проф. др Бранислав Боричић, декан Економског факултета у Београду, поздрављајући бројне учеснике из наше земље, из региона, те углавном из Русије и Пољске, истакао је како је тај научно-стручни скуп један од најбољих примера и модел како се, у сарадњи с више различитих институција, организују симпозијуми чији значај препознаје и пракса.

*На основу медијских објава приредила
Љиљана Лазаревић Давидовић*



Проф. др Јелена Кочовић, проф. др Татјана Ракоњац Антић
и проф. др Владимир Кашћелан



Излагање др Драгице Јанковић
побудило је пажњу медија

19. ГОДИШЊЕ САВЕТОВАЊЕ УДРУЖЕЊА ЗА ПРАВО ОСИГУРАЊА



Саветовање сваке године окупља учеснике из целе Европе

Изазови, нове технологије и корпоративно управљање у праву и пракси

- Један од изазова је недовољно развијена култура осигурања у Србији, што представља проблем и у макроекономски развијенијој и богатијој Италији, оценио Ђорђо Маркеђани, председник Извршног одбора ДДОР „Нови Сад“.
- Др Драгица Јанковић, члан Извршног одбора Компаније „Дунав осигурање“ указала је на позитивну улогу Народне Банке Србије у надзору над осигуравајућим друштвима, посебно у погледу техничких резерви осигурања које су предмет разматрања квантитативних студија о могућности увођења Солвентности II.

На Палићу, од 20. до 22. априла, одржано је 19. годишње саветовање Удружења за право осигурања, организовано у сарадњи са Удружењем осигураваача Србије. Тема овогodiшњег окупљања правника из Србије, земаља региона и Европске уније била је „Право и пракса осигурања – изазови, нове технологије и корпоративно управљање“.

– Конференција Удружења за право осигурања одржава се у тренутку када је у нашој земљи увелико почело спровођење правила Директиве Солвентност II, када се приближавамо примени Директиве о дистрибуцији осигурања, а нови изазов за делатност осигурања већ стиже ступањем на снагу Опште директиве о заштити података, која ће донети бројне новине и неминовно утицати на реорганизацију пословних

процедура свих учесника на тржишту осигурања. С друге стране, развој постојећег правног оквира у поменутиим областима није једини изазов за делатност осигурања. Нове технологије и на њима засноване услуге доводе до потребе њиховог правног регулисања, а као посебно питање поставиће се могућност и начин осигурања од таквих ризика. Чланови Удружења за право осигурања Србије и инострани стручњаци на



Доц. др Лорис Беланић

годишњим конференцијама дају предлоге за унапређење правног оквира осигурања путем радова које објављујемо у зборницима радова и часопису Удружења, Европској ревији за право осигурања – рекао је **проф. др Слободан Јовановић** приликом отварања Саветовања, и том приликом захвалио генералном секретару Удружења осигураваача Србије Душку Јовановићу и осигуравајућим друштвима која подржавају рад Удружења, као и ауторима који су издвојили време да за овај скуп напишу озбиљне радове.

Развој економије и осигурања руку под руку

Уводне реферате поднели су **Ђорђо Амброђо Маркеђани**, председник Извршног



Др Анђело Борсели

одбора ДДОР „Нови Сад“, и **др Драгица Јанковић**, члан Извршног одбора Компаније „Дунав осигурање“.

– Овом приликом размотрићемо каква је пословна ситуација и какви су изазови и перспектива бизниса у Србији, што је и једна од тема ове конференције, као и шта би требало да буде у фокусу законодавца и управе компанија у суочавању с тим изазовима – рекао је Маркеђани и додао да он, као човек са Запада, сматра да је ситуација у Србији добра. Могла би бити и боља, али је у прошлости била далеко гора. Имали смо већу стопу инфлације, мањи раст, већи јавни дефицит итд. Дакле, Србија је напредовала. Незапосленост износи 30,5 процената. Има простора за развој земље, за промене, за улазак у Европску унију.



Др Катица Томић

Што се осигурања тиче, са учешћем од 2,70 одсто у БДП-у, оно је и даље недовољно развијено и на ниском нивоу у поређењу са ЕУ и светом, оценио је Маркеђани и додао да се тржиште ипак развија, додуше споро, али да то не треба да брине будући да осигурање и није склоно наглом развоју, као на пример телекомуникације, те је перспектива ипак добра. Осигурање је сектор блиско повезан с економијом, па сталним радом на развоју економије унапређујемо и осигурање.

– У осигурању живота стопа раста је мања и чак у опадању, али разлог за то је нагли раст у неколико претходних година. Прилагодимо се и уклопити у окружење, увести мање каматне стопе, јунит-линкт и сличне услуге – рекао је Маркеђани и као један од изазова навео недовољно развијену културу осигурања, што представља проблем и у Италији, која је макроекономски много развијенија и богатија од Србије.

Као други изазов дефинисао је раст тржишта. Иако расту, плате запослених су и даље ниске, па је у неким областима Србије, гледано од Суботице до Врања, тешко продати и полису обавезног осигурања од ауто-одговорности, чак и уз погодност плаћања на рате. Иако људи имају свест о значају осигурања, недостаје им новац да плате премију.

У погледу законодавства, изазов су нови регулаторни прописи Солвентности II, који могу да поправе или погоршају ситуацију, зависно од тога какав став према њима заузмемо. Осим тога, потребно је



Проф. др Слободан Јовановић и Ђорђо Маркеђани



Др Драгица Јанковић

ефикасније судство, што је нарочито важно за развој два главна вида осигурања у Србији – за осигурање од ауто-одговорности и осигурање од опште одговорности. Ако нема добре судске инфраструктуре, која је чак и важнија од Солвентности II, неизвесност је већа, па самим тим и цене осигуравајућих услуга. Изазов су и нове технологије, другачији однос према приватности података и друге новине, које су чак и у Европи новоусвојене, па се може рећи да је пред Србијом двоструко тежи задатак од оног који треба да савладају европски осигуравачи – истакао је Ђорђо Маркеђани.

Неминовност поједностављења Солвентности II

Други уводничар, **др Драгица Јанковић**, упознала је учеснике саветовања са изменама и допунама Стратегије за имплементацију Директиве Солвентност II у Србији.

– Двогодишња примена режима Солвентности II у земљама Европске уније у којима је, после више одлагања, ступио на снагу 1. јануара 2016. године, показала је његове слабе тачке – да је преобиман, прекомплексан, и да је осигурање уз његову примену пререгулисано. Осим у средствима информисања и стручној литератури, то смо били у прилици да чујемо од самог творца тог режима, професора Карела ван Хулеа, који је био гост на Првим српским данима осигурања одржаним прошле године Аранђеловцу. Том приликом професор је најавио да ће се у даљој



Др Маргарида Лима Рего

примени режима ићи на његово поједностављење – рекла је Драгица Јанковић и изложила кроз које је фазе прошла и тек треба да прође примена тог режима у нашој земљи.

– За српско осигурање 2016. година била је веома важна због ступања на снагу новог Закона о осигурању. По оцени Народне банке Србије (НБС), регулаторног тела за осигуравајућу делатност, нови Закон је увео 20 одсто режима Солвентности II, 10 одсто регулативе делимично је усаглашено, 20 одсто нисмо у обавези да усаглашавамо све до уласка у ЕУ, а 50 одсто наше регулативе која се односи на квантитативни део, то јест на техничке резерве и адекватност капитала тек треба да се прилагоди том режиму. НБС је 8. јула 2016. године усвојила Стратегију за



Др Метју Ченон

имплементацију Солвентности II и предвидела три фазе за њено спровођење до краја 2018. године. Прва фаза планирана за прву половину 2017. године успешно је завршена, што је НБС и објавила 11. априла исте године. У оквиру те фазе завршена је детаљна анализа постојеће регулативе, анализа спремности капацитета друштава за примену Солвентности II, као и анализа могућности искључења примене за мала друштва за осигурање, узимајући у обзир да је режим веома скуп и да ће довести у питање сам опстанак тих друштава. Све те анализе показале су да постоје квалитативни предуслови за примену Солвентности II у Србији – истакла је Драгица Јанковић и навела да је упркос томе дошло до одлагања друге и треће фазе и да је 14. марта ове године



Мр Никола Филиповић и Кристина Мариани



Др Зоран Илкић

Извршни одбор НБС усвојио измене и допуне за њихову примену.

– Друга фаза односи се на спровођење квантитативних студија утицаја Солвентности II на адекватност капитала и техничке резерве и има за циљ да утврди спремност друштава за осигурање за примену нових регулаторних захтева – рекла је др Јанковић. – Планирано је да се ова фаза заврши до краја првог полугодишта 2018, али како се с том анализом није ни почело, одложена је за крај првог полугодишта 2021. године. На основу података о пословању у 2017, у мају и јуну ове године радиће се на првој квантитативној студији планираној у оквиру ове фазе. Друга квантитативна студија биће спроведена 2019. године на бази података за ову годину. Потребан



Проф. др Волфганг Рорбах

број студија радиће се и у 2020. и 2021. години како би се установило у којој су мери друштва за осигурање, са постојећим техничким резервама и постојећим нивоом адекватности капитала, уопште у могућности да примене режим Солвентности II. Највероватније, највећи број друштава је спреман за нови режим, али се у том погледу, сасвим оправдано, НБС понаша веома опрезно – истакла је Драгица Јанковић.

Након тога следи трећа фаза чији је завршетак био планиран за крај 2018, а одложен је за крај 2021. године. У оквиру те фазе, у зависности од резултата добијених у оквиру друге фазе, планира се израда нацрта новог закона или измена и допуна постојећег закона о осигурању и свих подзаконских аката у вези с њим,



Мр Милош Радовановић

те израда Нацрта или измена и допуна Закона о стечају и ликвидацији банака и друштава за осигурање.

Како ухватити корак са ЕУ

Драгица Јанковић је затим изложила стање на српском тржишту осигурања указујући на све његове слабости на којима треба радити како би се ухватио корак с развијеним тржиштима Европске уније. Између осталог, то је веома ниско учешће премије осигурања у БДП-у, по чему Србија заузима тек 61. место у свету. Затим, у слабости спада и неповољна структура премије у којој неживотно осигурање има примат са 75,55 процената наспрам 24,45 одсто, колико је учешће животног осигурања. Неповољна је и структура премије неживотних осигурања јер се половина односи на обавезна осигурања, а на премију осигурања од ауто-одговорности чак 45 одсто, што представља веома велик ризик за тржиште због очекиване либерализације цена и пада премије, с једне стране, и повећања лимита за накнаду нематеријалних штета у циљу усклађивања с лимитима који се примењују у ЕУ, с друге стране. Осим животних осигурања, неразвијено је и осигурање пољопривреде, осигурања од професионалних одговорности тек почињу да се развијају, а много труда треба уложити и у дигитализацију и развој канала продаје.

– Због кретања курса динара према евр, премија изражена у динарима порасла је 2017. у односу на 2016. годину



Др Љиљана Стојковић, Сарита Олевић и проф. др Пјерпаоло Марано



Мр Александар Младеновић



Зорица Шиповац



Проф. др Небојша Жарковић

за 5,27 одсто, а изражена у еврима 8,85 одсто. Код премије животних осигурања, у еврима је исказан раст од 2,5 процената, а у динарима раста уопште нема већ постоји пад од 1,2 одсто.

Забрињавајући подаци добијају се упоређивањем остварене премије у односу на 2008. годину, до када је српско тржиште показивало успон и раст. Од тада, услед економске кризе, премија почиње да пада и за девет година повећана је у неживотним осигурањима за свега 14 одсто. Како се на осигурање од ауто-одговорности односи готово 45 одсто те премије, а 2014. године дошло је до осетног повећања цена у тој врсти осигурања (чак за 45 процената), премија неживотних осигурања реално је мања него 2008. Оно што је позитивно јесте тенденција раста животних осигурања, која се у Србији налазе на једној великој прекретници – нагласила је Драгица Јанковић.

Осим тога, она је указала и на позитивну улогу Народне Банке Србије у надзору над осигуравајућим друштвима, посебно у погледу техничких резерви осигурања које су предмет разматрања квантитативних студија о могућности увођења Солвентности II. Од 2005. године, када је НБС почела да спроводи надзор, па до 2017, техничке резерве и неживотних и животних осигурања порасле су скоро пет пута – са 265,5 милиона евра на милијарду триста хиљада евра. Поред техничких резерви, најбољи показатељ дугорочне финансијске стабилности и солвентности једног друштва за осигурање

јесте и адекватност капитала, па самим тим и сигурности његових осигураника. Искуства европских држава показују да су регулаторни захтеви Солвентности II у погледу адекватности капитала знатно оштрији него што су били по режиму Солвентности I. По C1 режиму, укупна адекватност српских осигураваача који се баве неживотним осигурањем, према подацима НБС у 2016. години, изражена је коефицијентом 2,17 (односно расположиве и захтеване маргине солвентности), а коефицијентом 2,45 код друштава која се претежно баве животним осигурањем. По режиму C2, просечни рачуно је 2,25 у ЕУ. Имајући у виду да се ради о просечној адекватности тржишта, постоји опасност да један број друштава за осигурање неће испунити основни капитални захтев, што би за последицу могло имати смањење броја тржишних учесника, закључила је др Јанковић.

Округли столови за размену искустава и знања

Током првог дана саветовања одржана су два округла стола – један посвећен уговорима о осигурању, а други уговорима о неживотном осигурању. У оквиру првог, **проф. др Волфганг Рорбах** са Европске академије наука и уметности у Салцбургу, у Аустрији, обрадио је веома актуелну тему данашњице „Криминал у осигурању у дигитално доба“. **Проф. др Слободан Јовановић** изложио је реферат „Осигурање трошкова изнуде током

употребе информатичких технологија“, а **мр Александар Младеновић** рефератом „Неке уговорне замке у уговорима о осигурању великих привредних друштава са освртом на одређене врсте осигурања“ баца светло на законске промене које се тичу уговора о осигурању.

На другом округлом столу изложена су још три реферата: „Правни положај превозника и осигурање од одговорности за штете на роби у друмском превозу“, који је приредио **др Зоран Илкић** из ДДОР-а „Нови Сад“, „Начини обезбеђења новина у неживотним осигурањима и изазови њиховог увођења у свету и у Србији“ **проф. др Небојше Жарковића** са Универзитета „Мегатренд“ у Београду, и „Бициклизам и осигурање – неопходност иновација“ аутора **Зорице Шиповац** из „Уника осигурања“ и **мр Владимира Шиповца** са Факултета за економију и инжењерски менаџмент у Новом Саду.

Другог дана саветовања изложени су реферати у оквиру наредна четири округла стола. На округлом столу под називом Уговор о осигурању од ауто-одговорности, референт **др Метју Ченон** са Универзитета „Егзистер“ у Девону, у Великој Британији, говорио је на тему „Предлог закона Велике Британије о аутоматизованим и електричним возилима: право место у погрешно време“, а **мр Милош Радовановић** из Удружења осигураваача Србије на тему „Пропуст оштећеног лица да прибави податке након саобраћајне незгоде“.

Уговорима о осигурању лица био је повећан следећи, четврти округли сто на овом саветовању. На њему је **др Катица Томић**, адвокат у фирми BVM у Бечу, у Аустрији, говорила о blockchain технологији, паметним уговорима и њиховој примени у делатности осигурања, **доц. др Лорис Беланић** са Правног факултета Свеучилишта у Ријеци о положају корисника из уговора о осигурању живота с освртом на судску праксу у хрватском и упоредном праву, а **др Анђело Борсели** са Универзитета „Бокони“ у Милану, у Италији, о осигурању помоћу алгорита.

И на округлом столу „Продаја производа осигурања и заштита потрошача“ референти су се бавили актуелним темама које заокупљају како осигуранике тако и осигураваче. **Кристина Маријани** из „Унипол групе“ у Болоњи у Италији изложила је реферат „Нова директива о дистрибуцији осигурања и давање савета“, **др Маргарита Лима Рего** са Правног факултета Нова у Лисабону, у Португалији, „Надзор производа, захтеви и потребе потрошача: импликације на уговорно



Проф. др Катарина Иванчевић

право“, а **мр Никола Филиповић**, асистент на Београдској пословној школи, говорио је на тему „Начела пословања према Директиви о дистрибуцији осигурања“.

Последњи округли сто на овогодишњем саветовању понео је назив „Управљање и конкуренција у осигурању“. **Др Љиљана**

Стојковић, адвокат из Београда и заменик председника Удружења за право осигурања, на ту тему написала је реферат „Контрола усклађености пословања у друштву за осигурање – теоријско-правна анализа“, **проф. др Пјерпаоло Марано**, ванредни професор права осигурања на Католичком универзитету Светог срца у Милану, у Италији, слушаоце је заинтересовао рефератом „Контрола активности произвођача производа осигурања“, **проф. др Катарина Иванчевић** са Правног факултета Универзитета „Унион“ у Београду рефератом „Дискриминација и осигурање“, а реферат „Један поглед на правно-организационе аспекте корпоративног управљања у осигурању“ изашао је из пера коаутора **проф. др Михајла Рабреновића** са Факултета за пословну економију и предузетништво у Београду и мастер правника **Сарите Олевић** из Компаније „Дунав осигурање“, која га је овом приликом и изложила.

Љиљана Лазаревић Давидовић

Узроци и последице пожара у Хиландару

У оквиру циклуса „Техничке науке: савремена истраживања и примене – инаугурациона предавања чланова Научног друштва Србије“, 9. марта, у препуној Малој сали Задужбине Илије М. Коларца, председник Друштва инжењера и техничара Србије за управљање ризицима (ДИТУР) **проф. др Милован Видаковић** одржао је предавање под називом „Пожар у Хиландару 2004. године“.

Проф. Видаковић је говорио о настанку и историји манастира Хиландар, његовом положају на Светој Гори, као и положају објеката у саставу манастира. Уз видео-презентацију тока пожара и велики број упечатљивих фотографија, он је изнео податке и запажања о појави и последицама пожара.

Проф. Видаковић је објаснио и приступ у санацији и реконструкцији здања након те несреће, као и примењене

мере и систем заштите од пожара обновљених објеката у сагласности са захтевима за очување првобитног изгледа објеката, али и предупредивања појаве нове ватрене стихије и будуће заштите у том погледу.

Ђорђе Чолаковић



ИЗМЕЊЕН ЗАКОН О ПОРЕЗУ НА ДОХОДАК ГРАЂАНА

На потезу послодавци и осигуравачи

Држава је учинила први корак – пореским растерећењем премије колективног осигурања живота запослених отворила је пакет дуго тражених подстицаја за развој животних осигурања, и већ се, у циљу свеопштег интереса, намеће питање: шта је следеће?

Како оживети животна осигурања у Србији? Одговор, деценијама уназад, траже и осигуравачи и држава. Додуше, одувек сагласни да треба, за почетак, само преписати нека од туђих добрих решења, најлакше из европске праксе, рецимо увођење пореских олакшица. Иако доста споро и с помало неверице, и то се коначно десило крајем прошле године. Измењен је Закон о порезу на доходак грађана, по којем премија колективног осигурања живота за случај смрти запосленог услед болести, коју послодавац плаћа за све запослене, почев од 1. јануара 2018, – више нема третман зараде и самим тим не подлеже опорезивању.

Више него добар разлог да држава здушно подстиче развој животних осигурања јесте могућност да прикупи знатна средства из премије и, без додатног задужевања, финансира капиталне пројекте. Како кажу компетентни стручњаци, премија по полисама животних осигурања

најквалитетнији је новац до којег може доћи свака држава и представља јефтин капитал. Посебан значај има чињеница да су та средства по природи дугорочна. Зато су осигуравајуће куће у развијеним земљама највећи институционални инвеститори, већи чак и од банака.

У сврху краткорочног покривања буџетског дефицита, Србија је већ позајмљивала новац од осигуравајућих кућа, које се углавном баве животним осигурањима, односно, за исту намену, осигуравачи су куповали обвезнице старе девизне штедње.

Одрицање од пореских прихода, како год било, не значи и губитак новца за државну касу, већ се заједничким напором и добром вољом може остварити свеопшти интерес: и грађана, и државе, и осигуравача. Зато постоји нада да је поменута измена Закона, примењена на ризико-осигурање живота, тек почетак у низу мера. Од велике важности били

би и подстицаји за уговарање штедних полиса, којима грађани, између осталог, могу обезбедити сигуран новац за пензионерске дане, а то би, са становишта државе, представљало растерећење ионако истањених ПИО фондова.

За партнерски однос државе и осигуравача потенцијал је, свакако, огроман. Да би се у потпуности реализовао, поред емитовања квалитетних државних дугорочних хартија од вредности у које би осигуравачи могли да улажу новац, неопходно је многоструко повећати просечну премију по полиси животних осигурања у Србији, као и број полиса по глави становника. То је, опет, условљено висином зараде и стандардом грађана, нивоом свести о важности обезбеђења финансијске сигурности, континуираном едукацијом о користима које пружа полиса, и, да се вратимо на почетак – потребни су и подстицаји државе.

Љиљана Грбовић

У ФО ЧАЧАК

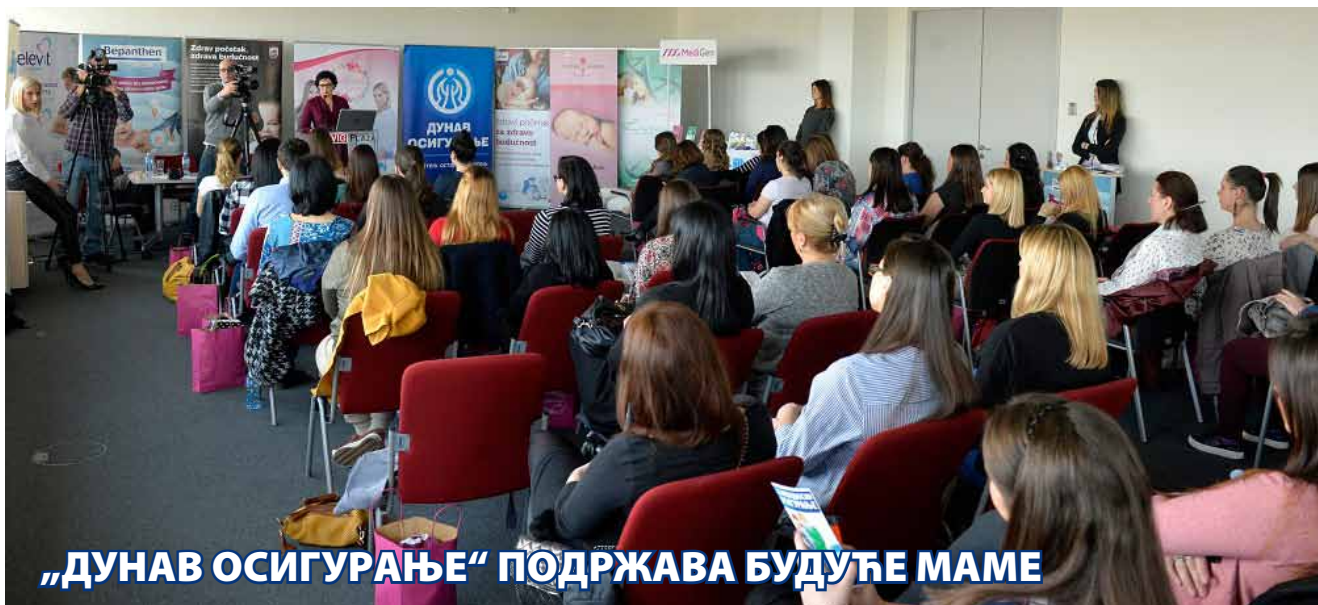
МИЛИОН ДИНАРА ПРЕМИЈЕ КОЛЕКТИВНОГ ОСИГУРАЊА ЖИВОТА

Вишегодишња добра сарадња између служби животног и неживотног осигурања у Главној филијали осигурања Чачак дала је одличне резултате и кад је у питању колективно осигурање живота запослених за случај смрти.

Захваљујући **Браниславу Петровићу**, директору те ФО, закључена су осигурања за 3.420 запослених у Компанији „Слобода“ и „Милан Благојевић“ Лучани, са годишњом премијом од 816.000 динара. Шеф Пословнице Ивањица **Миро Ристић** помогао је и да се закључе осигурања за 737 запослених у износу од 151.900 динара.

Тако је, уз још неколико мањих осигурања, Главна филијала Чачак по овој врсти осигурања достигла премију од милион динара. **Радинка Милошевић**, шеф продаје у Служби за продају животних осигурања Чачак, изражава уверење да ће службе за продају животног и неживотног осигурања и убудуће заједничким снагама постизати добре резултате.

Р. М.



Прави тренутак за важне одлуке

Стипендијско осигурање креирано је за младе родитеље како би својим потомцима обезбедили лепшу и сигурну будућност, речено је на семинару „Трудноћа је дар“ у „Виг Плази“ на Новом Београду

Компанија „Дунав осигурање“ пријатељ је бесплатног семинара за труднице „Трудноћа је дар“, који је 10. марта ове године одржан у модерној пословној згради „Виг Плаза“ на Новом Београду. Окупљеним будућим мамама обратила се **Николета Шуберт**, директор Главне филијале за продају животних осигурања.

– Компанија доста пажње поклања трудницама, и то учешћем у бројним радионицама које се тичу гравидности и уопште рада са женама у другом стању. Ово је јединствена прилика да се обратимо окупљеним будућим мамама, у прелепом амбијенту, у опуштеној атмосфери, те да помогнемо женама које чекају порођај да евентуално донесу неке важне одлуке о будућности своје деце. „Дунав осигурање“ данас представља стипендијско осигурање које смо креирали за младе родитеље и које је, пре свега, усмерено на то да што боље решимо неке дилеме што нас очекују у животу наше деце, као и да им створимо лепшу и сигурну будућност. „Дунав осигурање“ је увек ту да помогне младим родитељима да смање бригу за будућност њихове деце – поручила је Николета Шуберт.

Глумица и ТВ водитељка **Кристина Раденковић**, један од организатора овог едукативног окупљања бесплатног за све учеснице, истиче да јој је изузетно драго што су семинар многи подржали, а међу њима и Компанија „Дунав осигурање“.

– Чули смо излагање на тему животног осигурања, које је веома важно.

Кад добијете бебу, прави је тренутак да поразмислите о животном осигурању и закључите полису – рекла је Кристина и нагласила да је њена породица животно осигурана. – Семинар је настао на моју иницијативу, јер сам и сама учествовала на једном таквом скупу. Сазнања до којих сам том приликом дошла олакшала су ми период трудноће. Научила сам много тога и о стварима о којима нисам размишљала. На овом семинару данас, 80 трудних жена које чекају најлепши догађај на свету моћи ће да се информишу о бројним питањима која их интересују – закључила је Кристина Раденковић.



Николета Шуберт



Кристина Раденковић

У РАЗГОВОРУ С КЛИЈЕНТОМ ДО СУМЕ ОСИГУРАЊА

Колико вреди живот

Колико год у неживотним осигурањима лични однос према предмету који се осигурава не утиче на осигурану суму, дотле у животним осигурањима баш тај лични моменат има кључну улогу. Емоције су покретач и за уговарање полисе и, неретко, мера за висину премије

У неживотним осигурањима се, по прецизним правилима, једноставно долази до вредности имовине и суме осигурања одређене ствари. Ту су рачуноводствени подаци, каталози, математика. Која се рачуница примењује у осигурању живота? Струка каже да, у смислу осигуране суме, живот једне особе вреди онолико колико она зарађује и колико би породица изгубила њеном смрћу или неспособношћу за рад.

Међутим, пракса са терена осветљава и другу страну приче. Приходи јесу ограничење, али нису једино мерило. И колико год у неживотним осигурањима лични однос према предмету осигурања не утиче на осигурану суму, дотле у оним животним управо тај лични моменат има кључну улогу. Емоције су покретач и за уговарање полисе и, неретко, мера за висину премије. Спремност за одрицање, зарад љубави, пре свега. Страх од немоћне старости и болести без новца за лечење. Брига да се дугови не оставе у наследство. Жеља да деца заврше добре школе. Да унук провоза баку колима купљеним од пара из полисе. Да породица, коначно, отпутује на неко лепо место. И још много тога, где математика губи аргументе. Где клијенти имају потребу да се по-

жале, похвале, изразе страхове, жеље, наде, затраже савет, очекују солидарност, разумевање, савет, а пре свега – сарадњу. Права је ствар наћи меру колико дубоко у продајном разговору ући у емоције и, при томе, ненаметљиво, уласком у кожу саговорника, изградити однос поверења. Сваки

ОСИГУРАЛИ СМО АУТО, А ЖИВОТ?

Прибавили смо ауто-каска јер су кола вредан део наше имовине. Полисом осигурања од ауто-одговорности заштитили смо и трећа лица, Закон о обавезном осигурању у саобраћају нас обавезује на то. А трећа лица у нашем животу? Да ли постоје? Постоје, али то нису ни трећа, ни друга лица, већ – прва, за нас највреднија. Мислимо на њих и осигурајмо себе. То је наш закон љубави, одговорности и савести.

је човек прича за себе, неки купци полиса воле да доминирају у разговору, док другима ауторитет продавца помаже да се отворе. И једни и други у продајном разговору шаљу сигнале о својим жељама, проблемима, потребама, страховима, разочарањима. Говоре о свом материјалном и здравственом стању, пословном статусу, породичној ситуацији. Слушањем и постављањем питања, о клијенту се може много тога сазнати. Где је у свему томе граница професионалног и људског, граница неопходног за уговарање полисе и онога *преко*? Можда је у животним осигурањима та граница толико танка да готово и не постоји? И управо је то основна разлика у продаји животних и неживотних осигурања и специфичност која обавезује. Обавезује продавце животних осигурања...

Љиљана Грбовић

ЛЕПОТА ОДГОВОРНОГ РОДИТЕЉСТВА



Јасна и Срђан Штјепановић, родитељи прелепе бебе Касије, посетили су Главну филијалу „Дунав осигурања“ у Крушевцу у намери да реализују одговорну одлуку коју су донели чим се мала принцеза родила. И док је двадесетодневна Касија спокојно сисала у наручју своје маме, тата је с агентом животног осигурања Споменком Томић уговорио полису за њено школовање. Осигурање је закључено на 18 година, с годишњим девизним плаћањем, и обезбедиће Касији безбрижне студенске дане. То је најлепша порука коју су родитељи упутили свом детету за срећну будућност, а приказ коме су приликом закључења полисе присуствовали запослени у филијали „Дунава“ још једном је потврдио сву лепоту посла у осигурању.

САРАДЊА ПРОДАЈЕ НЕЖИВОТНИХ И ЖИВОТНИХ ОСИГУРАЊА У 2018. ГОДИНИ

Јединствен наступ – конкурентска предност

Пословни ауторитет продаје неживотних осигурања, изграђиван деценијама, оснаживан и преношен с генерације на генерацију, могао би знатно допринети уговарању колективног осигурања живота

Уколико је и постојала дилема да ли продаје животних и неживотних осигурања треба да се развијају напоре и засебно, не остварујући оперативну сарадњу на заједничком терену, без заједничких састанака и договора о стратегији и акцијама на заједничком портфељу, без размене података о заједничким

клијентима, или је пак потребно јединствено наступити где год је могуће, онда је и последњи разлог против заједничког наступа нестао преласком колективног осигурање пензионера из имовинских у надлежност животних осигурања. Сарадња је, с акцентом на оно заједничко, зарад континуитета, била императив и уродила је потписивањем уговора с многобројним удружењима пензионера. Показало се да је јединствен наступ неминован, те да на терену, у односу на конкуренцију, представља значајну предност, као и да ауторитет, старијег брата – неживотног осигурања, изграђиван деценијама, оснаживан и преношен с генерације на генерацију, у одређеним пословним ситуацијама може бити од помоћи животним осигурањима.

Додуше, годину дана раније, изазов је постојао и приликом изузимања покрића ризика од смрти услед болести из имовинских полиса колективне незгоде и његовим пребацивањем у животна осигурања. Делом због почетних техничких немогућности уговарања, делом због законске обавезе послодавца да на динар ове премије плати држави још око 70 пара дажбина, као и зато што је конкуренција празан простор на тржишту користила за нелојалну понуду прећуткујући да ово осигурање има третман зараде, многи наши осигураници остали су без покрића тог ризика, а неки су отишли код другог осигураваача. Продаја животног осигурања без адекватне подршке једноставно се није снашла у свему овоме. Но, прилику да се макар делимично поправи оно што је пропуштено даје нам измена Закона о порезу на доходак грађана, којом се премија колективног осигурања више

не опорезује и, самим тим, приступачнија је послодавцима.

Без сумње, 2018. година биће у знаку сарадње продаје неживотних и животних осигурања, која може (или мора) бити оперативнија и ефикаснија. Биће то година озбиљне борбе на тржишту, када на испиту неће бити само појединачни продајни

ЈУГ ПРЕДЊАЧИ

Удруженим ангажовањем неживотних и животних осигурања извршене су припреме и потписани уговори са преко 160 удружења пензионера и, крајем прошле године, у надлежност продаје животних осигурања пренето је преко 530 милиона динара фактурисане премије колективног осигурања пензионера.

Истовремено, новим Условима, старосна граница за улазак у ово осигурање спуштена је са 85 на 72 године. Будући да је ранијих година полисама обухваћено око 30 одсто пензионера старијих од 72 године, велики изазов за продају јесте да повећа број осигураних, којих је тренутно близу 170 хиљада.

Од укупног броја осигураних пензионера, 56 одсто односи се на портфељ филијала из Региона Југ (Ниш, Пирот, Лесковац и Врање имају по око 22 хиљаде осигураних пензионера), са 20 одсто учествује Исток, са 17 процената Север, док Београд и Запад заједно учествују у портфељу са седам процената.

ЗАЈЕДНИЧКА ПОНУДА

Уколико би послодавци, бар они традиционално везани за „Дунав“, у истом продајном разговору – када одлучују о осигураним сумама за ризик од смрти услед несрећног случаја и инвалидитет, уговорили и покриће ризика од смрти услед болести и тиме комплетирали осигурање запослених, на тај би се начин, и само на тај начин, омасовила нова тарифа животних осигурања, а дисперзија ризика омогућила позитиван технички резултат. У супротном, ако се остане на неколико потписаних полиса на нивоу Филијале, постоји могућност да један осигурани случај, односно исплата одштете за смрт једног запосленог прогута целокупну премију.

резултати, већ и професионална воља да се одређене пословне ситуације сагледају заједнички, на начин који је одувек красио „Дунав“, јер ће се тако изнад свега бранити интерес Компаније у целини.

Љиљана Грбовић



Наглашен значај развоја животних осигурања

Потенцијал за будући развој продаје у „Дунаву“ лежи у животним осигурањима, будући да је у имовинским, нарочито у осигурању возила, Компанија достигла свој врхунац, истакла је Ивана Соковић, директорка Дирекције за продају неживотних осигурања

Да је веома битно да се у „Дунаву“ учешће премије животних осигурања у укупној премији са осам одсто, колико сада износи, знатно повећа, указује спремност свих функција да се више него икад посвете развоју ЖО. На семинару запослених у продаји животних осигурања, одржаном на Златибору од 27. до 29. маја, било је јасно да им Компанија пружа безрезервну подршку, али да се од њих не само очекује већ и захтева напредак. Неминован заокрет у делатности осигурања с великих правних лица ка физичким лицима не може у потпуности бити успешан и обезбедити јаку позицију на тржишту без изузетних резултата у продаји животних осигурања, где је и поље делатности највеће.

Директорка Дирекције за продају неживотних осигурања **Ивана Соковић** је, образлажући инструкције за ефикаснији рад приликом уговарања колективних

осигурања живота запослених, нагласила да се по овој тарифи очекује далеко већа премија, што се, уосталом, захваљујући помоћи колега из „неживота“, већ и остварује.

Охрабрујуће поруке изречене су и од директора информатичке функције **Небојше Величковића**, који је, са својим тимом, учествовао у изради многобројних информатичких решења и приоритет, када је било потребно, давао потребама ЖО.

Момир Талић је шефовима продаје и најбољим агентима, који су такође присуствовали семинару, одржао инспиративан тренинг на тему продајног циклуса, као и радионицу о важности препорука, које, како је нагласио, представљају основно средство за рад, јер ако нема препорука, нема ни посла. С обзиром на то да препоруке дају само задовољни клијенти, следио је закључак да се сви у продаји, али и у службама подршке, морају потрудити да заједнички заслуже поверење клијената

и да се пажња посвећена постпродаји враћа као енергија која покреће точак продајног циклуса.

Директорка Дирекције за животна осигурања **Јованка Јовановић** и директорка Главне филијале за продају ЖО **Николета Шуберт** најавиле су нове услуге, док су директорка Сектора за штете **Јелена Бок Хок**, директор Сектора за развој **Жељко Бендић**, андерајтер **Владимир Скрињик** и колегинице из администрације указали на нека од питања ефикаснијег рада и сарадње у оквиру саме Дирекције.

Семинар је и ван званичних састанака, као и увек у опуштеним разговорима колега, био ризница идеја и, што је најважније, сагледане су грешке унутар саме продаје. Подршка је ту, на продаји је да отклони недостатке и прихвати став да се просечност не може толерисати ако се жели ићи напред.

Љиљана Грбовић



Бранимир Џодић

ГФО КРУШЕВАЦ ПОБЕДИЛА У ЈАВНОЈ НАБАВЦИ ЗА ОСИГУРАЊЕ ГРАДСКЕ УПРАВЕ

Надмоћ „Дунава“ у Расинском округу

Увођење колективног осигурања живота запослених у Градској управи града Крушевца представља линију одбране нашег портфеља од уласка конкуренције, јер овако утицајан осигураник својим примером и ставом може подстаћи и друге послодавце

У Расинском округу синоним за осигурање представља Главна филијала „Дунава“ у Крушевцу, која пословањем, активностима ван основне делатности и у традиционалној сарадњи с актерима привредног и друштвеног живота унапређује бренд Компаније. Директор **Бранимир Џодић**, са тимом успешних сарадника, професионалним угледом и стручношћу одржава тенден-

цију пораста броја полиса, премије, задовољних осигураника, те запаженим резултатима, упркос отежаним условима на тржишту осигурања, доприноси јачању Филијале.

У јавној набавци за осигурање Градске управе Крушевца, у конкуренцији неколико осигуравача, 18. јуна победио је „Дунав“, са понудом за осигурање имовине и запослених, обрачунатом на близу

милион динара премије. Осигуравајуће покриће нашег веома важног осигураника, овом приликом, проширено је и на колективно осигурање живота 317 запослених, са премијом од 214 хиљада динара, на чему се посебно ангажовао **Саша Денић**, шеф Службе за осигурање корпоративних клијената.

Љ. Грбовић



Пословна зграда ГФО Крушевац



Зграда Градске управе у Крушевцу

ТРСТЕНИЧКЕ ФАБРИКЕ „НАМЕНСКА“ И „ПЕТОЛЕТКА“ УГОВОРИЛЕ КОЛЕКТИВНО ОСИГУРАЊЕ ЖИВОТА С НАШОМ КОМПАНИЈОМ

Корист за запослене и послодавце

Почев од 1. марта ове године, ППТ „Наменска“ из Трстеника осигурала је својих 638 запослених полисом колективног осигурања живота у нашој осигуравајућој кући. Тиме је покриће проширено и на ризик од смрти услед болести. Након „Наменске“, за исти вид покрића код „Дунава“ одлучила се након свега месец дана и трстеничка ППТ „Петолетка“ за својим 831 запосленим. Понуду за колективно осигурање живота сачинила је Служба за продају ЖО у Крушевцу, на чему се посебно ангажовала наша колегиница **Гордана Стаменковић**, агент осигурања у тој служби.

Гордана, задужена за портфељ Трстеника, читаву протеклу деценију успешно презентира мешовита и ризико-животна осигурања, од којих је до сада наплатила близу 50 милиона

динара премије. Ове године, укључила се у уговарање колективног осигурања живота и захваљујући добрим контактима и изграђеном пословном ауторитету допринела закључивању полиса како са „Наменском“ тако и са „Петолетком“.

Горданин став да колективно осигурање живота представља корист и за запослене и за послодавце позитивно утиче на клијенте. Својим уверљивим наступом, са ове две закључене полисе, Служби у Крушевцу донела је близу 500 хиљада динара годишње премије. Да у наредном периоду овај број заокружи на милион – прави је изазов за Гордану и већ је, с тим амбициозним циљем, обавила разговоре са још неколико послодаваца у Трстенику.



Гордана Стаменковић на свом радном месту



Одговоран послодавац:
ППТ „Прва петолетка“

Љиљана Грбовић

САРАДЊА ДОНОСИ РЕЗУЛТАТЕ

Током марта, Саша Денић, шеф Одељења за осигурање корпоративних клијената у ГФ Крушевац, помогао је својим колегама из продаје животних осигурања да уговоре две полисе колективног осигурања живота запослених у ЈКП Крушевац и Пословном центру Крушевац, традиционално добрим осигураницима „Дунава“. Тако су ове две службе, у договору, заједничком понудом, приходовале Компанији 120 хиљада динара годишње премије, што је тек почетак, јер је потенцијал за уговарање тих полиса у портфељу ГФ Крушевац знатан.

Љ. Г.



Наменска у Трстенику

СТИПЕНДИЈСКО ОСИГУРАЊЕ ЖИВОТА

ПОДАРИТЕ ДЕТЕТУ РАДОСТИ ЖИВОТА!

Полиса Дунав осигурања, скројена према личним потребама и захтевима, заштитиће Вас и Ваше ближње од неизвесности које живот уме да донесе.

СТИПЕНДИЈСКО ОСИГУРАЊЕ ЖИВОТА

- Наменено свим лицима која одговорно и на време размишљају о будућности најмлађих чланова своје породице.
- Препоручујемо свима који немају поуздан одговор на нека од следећих питања:
 - Како детету омогућити адекватно школовање?
 - Како детету помоћи да започне самостални живот?
 - Како дете подржати при заснивању сопствене породице?
- Могућност закључења допунског осигурања од последица несрећног случаја (незгоде).



ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ

www.dunav.com

БЕСПЛАТАН ПОЗИВ
0800 386 286

Пријатељ остаје пријатељ



Мр Светлана Драгаш

НОВИ ПАКЕТИ ОСИГУРАЊА У ПОНУДИ НАШЕ КОМПАНИЈЕ

Проширено осигурање чланова домаћинства од последица незгоде

Према новим условима, могу се осигурати сви чланови једног домаћинства поименце наведени у уговору о осигурању, без обзира на године живота, здравствено стање, општу радну способност

У великој сали Компаније у Македонској 4, 22. и 23. марта одржана је презентација нове осигуравајуће услуге коју „Дунав“ нуди својим клијентима. Реч је о новим, допунским условима за проширено осигурање чланова домаћинства од последица несрећног случаја (незгоде), својеврсном пакету услуга који је у понуди интерне продајне мреже почев од 1. марта ове године. Нову услугу колегама је представила **мр Светлана Драгаш**, супервизор за развој производа у Сектору за развој у Дирекцији за неживотна осигурања.

По овим условима осигурања, може се закључити основни пакет, пакет плус или VIP пакет. Од уговореног пакета зависи обавезе осигуравача.

– За закључење било ког од наведених пакета укинули смо старосну границу, па се, према овим условима, могу осигурати сви чланови једног домаћинства поименце наведени у уговору о осигурању, без обзира на године живота, здравствено стање, општу радну способност. Такође, чланови домаћинства који привремено станују на другој адреси могу се осигурати као чланови домаћинства. Премија је врло прихватљива, а технологија осигурања једноставна: бира се између три унапред формирана пакета ризика – објашњава Светлана Драгаш.

Она је затим навела предности нове услуге:

– могућност осигурања без обзира на године живота, здравствено стање, као

и општу радну способност осигураних лица

- већи број осигураних ризика (применљив на све категорије осигураних лица)
- избор више пакета услуга (основни, пакет плус, VIP пакет)
- једноставан начин уговарања, утврђивања осигураних сума и обрачуна премије осигурања
- попуст на колективно уговарање предвиђен за више од 10 домаћINSTAVA и
- повољна премија осигурања.

– Свим члановима домаћинства пружена је могућност да се осигурају за случај смрти која наступи као последица несрећног случаја, трајног губитка опште радне способности (инвалидитета), смрти услед саобраћајне незгоде. Покривене су и хируршке интервенције уколико је потреба за хируршком интервенцијом настала као директна последица несрећног случаја који за последицу има трајни инвалидитет осигураника, уз услов да су над осигураником извршене најкасније у року од годину дана од дана настанка несрећног случаја. Уколико као последица једног несрећног случаја наступи потреба за више хируршких интервенција, ове ће се сматрати јединственим штетним догађајем у смислу накнаде из осигурања. У том случају, осигуравач ће, по јединственом основу, исплатити само једну једнократну накнаду из осигурања. Накнада за болничке дане који су последица несрећног случаја исплаћује се осигуранику за сваки дан проведен на лечењу, али највише за 30

дана по осигураном случају и најкасније у оквиру периода од годину дана од дана настанка несрећног случаја – додаје наша саговорница.

Како је објаснила колегиница Драгаш, овим условима се у понуду Компаније,

ПОКРИЋЕ ЗА НОВЕ РИЗИКЕ

Новина у односу на досадашњу понуду ове врсте осигурања јесте знатно веће покриће, које укључује три нова ризика:

- **хируршке интервенције услед несрећног случаја**
- **болничке дане усред несрећног случаја, те**
- **смрт као последицу саобраћајне незгоде.**

у осигурање од последица незгоде, уводе и нови облици обрачуна накнаде у случају трајног инвалидитета, у зависности од изабраног пакета. Ако је уговорен основни пакет, накнада за потпуни инвалидитет износи 100 одсто осигуране суме за случај инвалидитета, ако је уговорен пакет плус, накнада износи 150 одсто те суме, а код VIP пакета она је 200 процената.

Сви чланови истог домаћинства могу се осигурати само у оквиру исте варијанте пакета и на исту основну осигурану суму.

Ћ. Чолаковић

ПОДРШКА КОМПАНИЈЕ ЖЕНАМА ЖРТВАМА НАСИЉА

Посао за штићенице сигурне куће

Трудићемо се да у наредном периоду буде радно ангажовано још више жена. Позвала бих и друге друштвено одговорне компаније да попут „Дунава“ заједно са Саветом помогнемо женама из Сигурне куће, рекла је Ирена Вујовић, председница Градске општине Савски венац и Савета за родну равноправност Града Београда приликом посете „Дунав осигурању“

Председница Градске општине Савски венац и Савета за родну равноправност Града Београда **Ирена Вујовић** посетила је 6. фебруара Компанију „Дунав осигурање“, где је разговарала са женама штићеницама Сигурне куће које су радно ангажоване у тој компанији.

Две жене из Сигурне куће у том тренутку биле су на плаћеној обуци за кол-оператера на пословима продаје животног осигурања и истакле су да је овај пројекат спасао не само њихове животе већ и животе њихове деце.

– Посао у „Дунав осигурању“ не значи много само за нас две, јер нас две имамо по двоје деце, и нисте спасли само два, већ шест живота. Хвала свима који су нам обезбедили да имамо редовна примања која ће бити довољна за наше трочлане породице – казала је једна од штићеница Сигурне куће.

Ирена Вујовић је истакла да је тим женама помоћ преко потребна, наводећи да ће Савет, на чијем је челу, интензивно радити на њиховом економском оснаживању.

– Треба економски оснажити генерално све жене, а не само оне које су штићенице Сигурне куће, и то је приоритет у раду Савета – рекла је председница и истакла да Град води одговорну политику када је у питању родна равноправност.

– Трудићемо се да у наредном периоду буде радно ангажовано још више жена. Позвала бих и друге друштвено одговорне компаније да заједно са Саветом помогнемо женама из Сигурне куће, рекла је Ирена Вујовић.

Она је објаснила да ће обука за те жене трајати три месеца, да ће бити



СПОРАЗУМ О САРАДЊИ

Споразум о сарадњи Компаније „Дунав осигурање“ са Сигурном кућом потписан је 23. новембра прошле године уочи Међународног дана борбе против насиља над женама, који се традиционално одржава 25. новембра. **Мр Мирко Петровић**, председник Извршног одбора Компаније, том приликом је истакао да родна равноправност спада у врхунске вредности савременог цивилног друштва и европске цивилизације, да је Град Београд то препознао у деловању Савета за родну равноправност, и у бројним пројектима који имају за циљ да подигну свест грађана о борби против насиља над женама и борби против сиромаштва.

– Циљ је да на обострано задовољство спојимо пословне интересе наше компаније и хумани аспект борбе за финансијско осамостаљење угрожених жена које су нашле уточиште у Сигурној кући, као и побољшање њиховог положаја и повратак њиховог људског достојанства. Оснивамо Контакт центар за животна осигурања, у коме ће оне жене које буду имале прилике да раде моћи да се едукују за оператера животних осигурања, да раде важан и користан посао, и зараде средства за своју egzистенцију и економску независност. На тај начин отварамо нову страницу партнерства и сарадње с Градом Београдом и Републиком Србијом, нашим већинским власником и главним деоничарем, која ће, надам се, решити многе проблеме и патње, те отворити нове радне и животне хоризонте многим нашим грађанкама – истакао је Петровић.



Ирена Вујовић и Весна Станојевић у разговору са женама из Сигурне куће које су добиле запослење у „Дунав осигурање“

плаћена, а након обучавања жене ће бити примљене и званично запослене у Компанији „Дунав“.

Штићенице Сигурне куће обишла је **Весна Станојевић**, координаторка те установе, и тим поводом истакла да је

запошљавање жена жртава насиља веома битно како би се оне материјално оснажиле и осамосталиле.

– Финансијска самосталност битан је услов да се са насиљем прекине. Жене које немају никакве материјалне могућности и које су упућене само на насилнике, нажалост, у већини случајева враћају се насилнику, и насиље се потом наставља – рекла је Весна Станојевић.

Директор Главне филијале за продају животних осигурања Компаније „Дунав осигурање“ **Николета Шуберт** изјавила је да се Компанија одлучила да на овакав начин помогне женама које су жртве насиља како би се те жене на прави начин поново интегрисале у друштво. Она је рекла да ће „Дунав“, као друштвено одговорна компанија, наставити да подржава рад Савета за родну равноправност и Сигурне куће.

Ј. Смиљковић Стојановић

„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ“ ПОДРЖАВА ПОКРЕТ ЗА ЖЕНСКУ КОШАРКУ

Маринин покрет јача базу женске кошарке у Србији

Селекторка женске кошаркашке репрезентације Србије и тренер кошаркашица „Галатасараја“ **Марина Маљковић** искористила је једнодневну паузу и стигла из Истанбула, како би у малој Штарк арени присуствовала „Адико банк турниру Покрета за женску кошарку Марина Маљковић“. Том приликом захвалила се на подршци спонзорима, међу којима је и „Дунав осигурање“:

– Увек се одушевим када дођем на дружење са мојим малим кошаркашицама. Спојили смо лепо и корисно и одлучили да у овом прелепом здању организујемо утакмице. Могу да кажем да сам пријатно изненађена напретком и квалитетом појединих играчица. То је показатељ да смо заиста на добром путу, јер смо успели не само да анимирамо 1.000 девојчица да тренирају кошарку него и да их квалитетним тренинзима обучавамо и усавршавамо у

техничким елементима. Овом приликом бих желела да се захвалим нашим пријатељима из „Адико банке“ који су подржали први турнир Покрета, али исто тако и нашим старим пријатељима из „Телекома Србије“, као и новим из „Дунав осигурања“ и „Лилија“, који су нам се прикључили од ове године.

Без њихове, али и помоћи локалних самоуправа сигурно не бисмо могли да постижемо овакве резултате, истакла је **Марина Маљковић**.

Покрет Марина Маљковић спроводи програм бесплатних школа кошарке за девојчице основношкол-

ског узраста на 19 локација у Београду и Србији. Сваке недеље одржи се 50 бесплатних тренинга, а у претходне две године кроз Покрет је прошло више од хиљаду девојчица.

Објављено 20. марта 2018.:

progressivemagazin.rs
kosarka24.rs



ПРИМЕНА СТАНДАРДА ИСО 26000

Осим подршке пројектима, важна је и промоција

Директор Функције за маркетинг и бригу о клијентима у Компанији „Дунав осигурање“ **мр Василије Домазет**, указујући на значај друштвено одговорног понашања, изјавио је да та компанија издваја значајна средства за спорт, културу, уметност, пројекте у области заштите животне средине, и истакао да је за Компанију веома важно да те пројекте и своје учешће у њима и медијски промовише.

Обраћајући се колегама током интерне презентације „Друштвено одговорно пословање“, која је одржана 27. априла у Дому Јеврема Грујића у Београду, Домазет је указао на важност и потребу за што адекватнијом применом стандарда ИСО 26000, који се односи на друштвену одговорност.

Др Анђела Лазаревић, виши специјалиста у Служби за управљање квалитетом, говорила је о одрживом развоју и разлозима, начину и користима од увођења стандарда ИСО 26000. Она је истакла да постоје различити концепти и приступи одрживом развоју, али да је битно напоменути да

се одрживи развој састоји у одржавању баланса између испуњавања различитих потреба, при чему је човек свестан економских и друштвених ограничења, као и ограничења у погледу заштите животне средине. Др Лазаревић је појаснила да термин друштвене одговорности многи изједначавају с одрживим развојем, што није исправно будући да је одрживи развој много шири концепт. Међународна организација за стандардизацију, према њеним речима, припремила је читав сет стандарда који треба да подрже одрживи развој. Стандард ИСО 26000 је упутство о друштвеној одговорности који томе треба да допринесе.

– Српски стандард ИСО 26000 из 2011. године јесте дословно преведен међународни стандард ИСО 26000 из 2010. године. То је прилично обиман стандард који нам указује на правце у којима би требало да се развијају компаније и друге организације, као на пример оне у области државне управе, ако желе да поступају на друштвено одговоран начин – појаснила је Анђела Лазаревић износећи бројне предности за компаније које доноси примена стандарда ИСО 26000.

– Ми смо перципирани као друштвено одговорна компанија, имамо бољу репутацију, боље смо позиционирани на тржишту, лојални су нам клијенти и добављачи, запослени сматрају чашћу што раде у компанији која је друштвено одговорна. Такве компаније и институције имају добро развијене односе с медијима, као и односе на тржишту – истакла је колегиница Лазаревић.

Презентацију на тему шта све обухвата корпоративна друштвена одговорност (*Corporate social responsibility – CSR*) и како је, према последњем истраживању агенције „Нинамедија“, перципирана Компанија „Дунав осигурање“, одржала је **др Милица Слијепчевић**, менаџер у Сектору за маркетинг. Она је подсетила на десет



Др Милица Слијепчевић

принципа „Глобалног договора“ Уједињених нација који се односе на људских права, право на рад, заштиту животне средине и антикорупциону политику. Према њеним речима, основна улога глобалног договора јесте реализација заједничких акција, размена искустава и примера добре праксе. На глобалном нивоу, у мрежу је учлањено преко 10.000 организација из 130 земаља света, а у Србији је корена ухватила у децембру 2007. године

Као добар пример друштвено одговорног пословања, др Слијепчевић је навела сарадњу „Дунава“ с Националном алијансом за локални економски развој (НАЛЕД) у акцији „Узми рачун и победи“ и додала да је неопходно градити финансијску писменост становништва како би се повезали различити пројекти. Истакла је и неопходност доношења петогодишње стратегије Компаније у погледу њене подршке пројектима од значаја за друштвену заједницу.

Душко Ђурић



Др Анђела Лазаревић

ПРИЗНАЊЕ УДРУЖЕЊА ПОТРОШАЧА СРБИЈЕ

„Мој избор“ за „Дунав осигурање“

У Свечаној сали Скупштине града Београда 27. фебруара додељена су признања за најбоље домаће производе и брендове по мишљењу потрошача. У друштву 15 најбољих компанија које су добиле награду „Мој избор“ Удружења „Моја Србија“, налази се и „Дунав осигурање“, једина домаћа, а уједно и најјача осигуравајућа кућа у земљи. Овогодишња, осма по реду акција реализована је уз подршку потпредседнице Владе Републике Србије **Зоране Михајловић**, Министарства грађевинарства, саобраћаја и инфраструктуре и Града Београда.

– Снага српске привреде огледа се у томе колико су јаке домаће компаније и колико повећавају производњу и извоз – изјавила је Зорана Михајловић. – Петнаест компанија које данас добијају признања запошљавају 40.000 људи и њихов успех резултат је синергије знања, стваралаштва и визије самих компанија и свега што ради држава, којој је стало до тога да компаније имају добре услове за рад и да шире пословање и ван наших граница, а да од њих очекује да порезе плаћају у својој земљи. Од тог новца граде се и школе, вр-



Зорана Михајловић и Ана Абрамовић

тићи у којима одрастају деца за коју желимо да остану у Србији и да сутра раде у вашим компанијама – поручила је потпредседнице Владе и министарка грађевинарства, саобраћаја и инфраструктуре обраћајући се добитницима признања „Мој избор“.

У оквиру свечаности присутнима су се обратили и Андреја Младеновић, заменик градоначелника Београда, као и Милан Ристић, председник удружења „Моја Србија“.

Основни циљ кампање је подстицање развоја домаће производње, као и побољшање квалитета робе и услуга. Признање „Мој избор“ јединствено је и по томе што се додељује искључиво на основу гласова потрошача. Ове године акцијом је било обухваћено 780 домаћих производа и брендова.

Признање „Мој избор“, у име Компаније „Дунав осигурање“, примила је Ана Абрамовић, директор Сектора за маркетинг највеће осигуравајуће куће у Србији.

Иван Пајдић



ПРОМОЦИЈА 13. ТОМА ИСТОРИЈЕ ОСИГУРАЊА АУСТРИЈЕ У НОВОМ САДУ И БЕОГРАДУ

Оно што повезује мора бити изнад онога што раздваја

Аутор својеврсне енциклопедије осигурања проф. др Волфганг Рорбах одговарао је након промоције књиге на питања присутних, која су се тичала актуелних кретања у пракси и праву осигурања, сличности и разлика у тој делатности у две земље, и веома надахнуто изнео своје ставове према значају укључивања Србије у заједницу европских народа

На Правном факултету за привреду и правосуђе у Новом Саду 17. априла, а потом на Правном факултету Универзитета у Београду 14. јуна, одржана је промоција тринаестог тома својеврсног енциклопедијског зборника *Историја осигурања у Аустрији* академика **проф. др Волфганга Рорбаха**.

Зборник је јединствено, вишејезично дело на коме професор Рорбах истрајно ради већ 30 година сарађујући с великим бројем аутора, врхунских стручњака из

области осигурања и других дисциплина повезаних с том делатношћу. На тај начин Рорбах повезује и уједначава теорију и праксу осигурања и даје еволутивни и историјски допринос овој научној дисциплини и значајној привредној грани. Истовремено, рад на енциклопедији и настојање да она забележи све релевантне теме и догађаје у осигурању постаје окосница сарадње и повезивања стручњака и научних истраживача Србије и Аустрије, па у неку руку и целе Европе.

О мисији проф. Рорбаха и значају његовог јединственог дела на промоцији у Новом Саду говорили су **проф. др Милан Почуча**, продекан за науку, квалитет и развој и шеф Грађанскоправне катедре Правног факултета за привреду и правосуђе Универзитета Привредна академија у Новом Саду и **проф. др Здравко Петровић**, адвокат и заступник Удружења за одштетно право, док је модератор била **Зорица Шиповац**, специјалиста ексклузивне продаје у „Уника осигурању“ у Новом Саду.

Износећи занимљиве детаље из биографије проф. Рорбаха, о природи рада на његовом животном делу – енциклопедији *Историја осигурања у Аустрији*, на Правном факултету у Београду говорили су академик **проф. др Недељко Станковић**, председник Савета Европског универзитета Дистрикта Брчко и **др Драган Батавељић**, професор Уставног права на Правном факултету Универзитета у Крагујевцу, а модератор је била **др Наташа Петровић Томић**, професор Права осигурања на београдском Правном факултету.

Након представљања књиге, професор Рорбах је одговарао на питања присутних, која су се тичала актуелних кретања у пракси и праву осигурања, сличности и разлика у тој делатности у две земље, и веома надахнуто изнео своје ставове према значају укључивања Србије у заједницу европских народа.

– На студијама и у пракси, учећи стране језике и упознајући друге земље, млади



Проф. др Наташа Петровић Томић и проф. др Волфганг Рорбах
на Правном факултету Универзитета у Београду



Промоција књиге **проф. Рорбаха** на Правном факултету Београдског универзитета

људи треба да стварају своју нову Европу. Само тако, уместо примитивног шовинизма, његових тирада мржње и лажних популистичких фраза, може да настане друштво плурализма у коме свако воли своју домовину, али признаје и вредност домовине других. И што је нарочито важно: поставља оно што повезује изнад онога што раздваја. А као мале изоловане националне државе на светском тржишту и у светској политици немамо никакву шансу – рекао је проф. Рорбах.

Тринаести том књиге под генералним називом „Радикалне промене Европе и ера дигитализације“ изашао је на ауторов 70. рођендан. По мајци Србин, а по оцу Аустријанац, професор Рорбах је на стазе научног усавршавања и напредовања кренуо предано учећи словенске језике. Након стечене факултетске дипломе наставља докторске студије и завршава их освојивши тако једну од две докторске титуле. Друга је била круна његовог усавршавања у области економије и осигурања. Потом постаје предавач на факултетима у Бечу, Салцбургу, у Србији и БиХ. Експерт је за здравствено осигурање, генерални опуномоћеник и руководилац за менаџмент животног осигурања у концерну за осигурање „Уника“, публициста, историчар и потпредседник

Аустријско-српског друштва, члан Иницијативе за заштиту европског културног наслеђа, писац обимног научног дела *На истрају Срба у Аустрији*. Носилац је бројних признања, попут Златног ордена за посебне заслуге Републике Аустрије, покрајине Салцбург, покрајине Беч, покрајине Доња Аустрија, покрајине Штајерска, као и Сребрног ордена за посебне заслуге покрајине Горња

Аустрија. За *Историју осигурања Аустрије* 2008. године добио је почасни орден за науку и уметност Републике Аустрије. Члан је Европске академије наука у Салцбургу, почасни члан Европске академије наука у Београду, члан Српске краљевске академије научника и уметника.

Љ. Лазаревић Давидовић



Проф. др Волфганг Рорбах, др Здравко Петровић и проф. др Милан Почуча на промоцији књиге у Новом Саду

ПОВЕЉА ПОВОДОМ СТОПЕДЕСЕТОГОДИШЊИЦЕ САВЕЗА ИНЖЕЊЕРА И ТЕХНИЧАРА СРБИЈЕ

Признање за допринос развоју инжењерства

На свечаној академији поводом обележавања јубилеја – 150. године од оснивања Савеза инжењера и техничара Србије (СИТС), одржаној 22. маја на Грађевинском факултету Универзитета у Београду, проф. др Милован Видаковићу уручена је Повеља за предани рад у развоју инжењерства. Признање су му уручили др Игор Марић, председник, и проф. др Часлав Лачњевац, в. д. генералног секретара СИТС-а.

Област научног и стручног рада професора Видаковића јесте заштита од пожара. У предузећу „Превинг“ у саставу Заједнице осигурања имовине и лица „Дунав“ радио је од 1984. године, а од 1986. био је директор

за техничко управљање ризицима. У исто време изабран је за представника Југославије у Комитету осигурања Европе (СЕА), где му функција престаје увођењем санкција нашој земљи. На Универзитет у Новом Саду прелази 1991. године, избором у звање доцента на предмету Ватрогасна тактика. Од 1991. до 2000. године, напоре ради и као председник координационе комисије Савезног завода за стандардизацију, у области закона о заштити од пожара. Године 2001. постаје оснивач и први председник Друштва инжењера и техничара Србије за управљање ризицима у животној средини (ДИТУР), које је члан Међународне (CFPA-I) и Европске конфедерације за заштиту од пожара (CFPA-E).

Урадио је више пројеката заштите од пожара од посебног значаја, од којих треба поменути оне за „Београдско драмско позориште“, Машински факултет у Београду, затим рецензију пројекта Народног музеја у Београду и пројект „Мекдоналдс“ у Москви. Аутор је књига *Термодинамика неконтролисаног сагоревања*, *Пожар и архитектонски инжењеринг* и *Пожар и осигурање у индустрији*.

Проф. Видаковић је члан Научног друштва Србије и члан Редакцијског одбора научног часописа *Токови осигурања*, који издаје наша компанија.

Љ. Л. Д.



Проф. др Часлав Лачњевац, проф. др Милован Видаковић и др Игор Марић

СПЕЦИЈАЛНО ПРИЗНАЊЕ САВЕЗА ИНЖЕЊЕРА И ТЕХНИЧАРА СРБИЈЕ

Афирмисање инжењерске струке у осигурању

Угледно признање ове године припало је и нашој колегиници Љиљани Лазаревић Давидовић која се током своје каријере у Компанији „Дунав осигурање“ свесрдно залагала да пропрати сва дешавања и новине којима се тај савез бави и које су од виталног значаја за развој осигурања

На свечаној седници скупштине Савеза Инжењера и техничара Србије, одржаној 2. фебруара у Дому инжењера „Никола Тесла“ у Београду, уручено је специјално признање Љиљани Лазаревић Давидовић, заслужном члану ДИТУР-а, дугогодишњем уреднику нашег компанијског листа *Осигурање* и редактору стручног часописа *Токови осигурања*.

Ово угледно признање СИТС сваке године додељује истакнутим појединцима и организацијама за изузетне заслуге и допринос развоју техничких струка и инжењерске организације, а ове године одлучено је да се додели и нашој колегиници која се током своје каријере у Компанији „Дунав осигурање“ свесрдно залагала да пропрати сва дешавања и новине којима се тај савез бави и које су од виталног значаја за развој осигурања.

На додели признања, Љиљана Лазаревић Давидовић истакла је да јој је част и привилегија да се нађе раме уз раме са угледним људима који су досегли високе домете у науци и струци којом се баве, као и то да је имала среће да готово цео радни век буде упућена на сарадњу с научним истраживачима и врхунским стручњацима из различитих научних дисциплина.

– Часопис *Токови осигурања* у којем радим већ три деценије пружио ми је ту могућност, а врхунски стручњаци и научни истраживачи који га сматрају вредним и у њему објављују своје радове омогућили су да часопис заслужи позицију на

научној листи Министарства просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије, с великим изгледима за даље напредовање – казала је Љиљана, истакавши и овом приликом важност чињенице да су *Токови осигурања* добили статус научног часописа.

– Желим да вам захвалим на овом, за мене драгоценом признању, те да вас позovem да својим ауторитетом и научним интегритетом преточеним у ауторске радове допринесете унапређењу часописа и његовом још бољем рангирању на научној листи. Пошто је часопис интердисциплинарног карактера, на његовим страницама, осим за радове из области права, економије, медицине, има места



Љиљана Лазаревић Давидовић

и за друге дисциплине, па су и те како добро дошли радови из области технике, заштите животне средине, противпожарне заштите, које се све преплићу са осигурањем, које је понекад и једва видљивим нитима уплетено у све наше животе, истакла је она и посебно захвалила професору др Миловану Видаковићу на огромној подршци коју свих ових година пружа нашој редакцији, афирмишући инжењерску струку и њен немерљив, већ веома мерљив значај у делатности осигурања.

Зорана Николић Јолдић



Добитници признања СИТС-а

ЈАСНА ПОПОВИЋ И МАРИЈА ЦВИЈАНОВИЋ ОДБРАНИЛЕ ДОКТОРСКЕ ДИСЕРТАЦИЈЕ

Младе и успешне

У року од само једне седмице, две колегинице из наше компаније, Јасна Поповић и Марија Цвијановић, одбраниле су докторске дисертације. Обе су младе, амбициозне, успешне и одлучне у намери да наставе своје научно усавањавање

Знање енглеског језика као одскочна даска

Јасна Поповић (1981), виши специјалиста за реосигурање и саосигурање, запослена у Дирекцији за заједничке послове у осигурању,



Др Јасна Поповић

гурању, 12. септембра прошле године докторирала је на Филолошком факултету Универзитета у Београду са тезом *Стратегије учтивости у српском и енглеском језику*.

Јасна је тезу бранила пред трочланом комисијом у чијем су саставу биле проф. др Јелена Филиповић, редовни професор социolingвистике на Филолошком факултету Универзитета у Београду, уједно и њен ментор, проф. др Ана Кузмановић, ванредни професор шпанског језика на Филолошком

факултету Универзитета у Београду, и проф. др Татјана Пауновић, редовни професор енглеског језика на Филозофском факултету Универзитета у Нишу.

Чланице комисије одале су посебно признање колегиници Јасни што се ухватила укоштац с материјом која је до сада била готово потпуно неистражена и нагласиле да је свеобухватно сагледавање наведене проблематике отворило низ нових аспеката које је Јасна морала да истражи како би дошла до научно валидних закључака.

– Одбрани докторске тезе претходио је систематичан, трогодишњи рад и истраживање. Бавила сам се компаративном анализом стратегија учтивости у српској и енглеској говорној заједници, као и утицајем нејезичких варијабли друштвене моћи, рода и степена наметљивости на начин реализације ових стратегија. Циљ је био да истражим да ли разлике у коришћењу стратегија учтивости указују на културолошке и друштвене разлике између две говорне заједнице и да ли ове разлике утичу на неизворне говорнике енглеског језика да користе стилски и културолошки неадекватне исказе на енглеском језику – рекла нам је млада колегиница.

Јасна Поповић дипломирала је енглески језик на Филолошком факултету и већ 12 година ради у „Дунав осигурању“. Почела је 2006. године на пословима организовања и спровођења групних и индивидуалних курсева општег и пословног енглеског језика за запослене. После годину и по дана прешла је у Кабинет генералног директора, где је радила као пословни секретар. Ново радно место није је удаљило од професије којој се посветила. Напротив, због комуникације с пословним партнерима из иностранства остала је у језичкој пракси и, осим превођења пословне кореспонденције, почела је да симултано и консекутивно преводи на пословним састанцима. Потом

се преводилачки послови систематизују у Служби за информисање, где је с тимом колегиница делила обавезе динамичног рада на пројектима омеђеним кратким роковима, који су, поред беспрекорног познавања специфичног језика струке осигурања, захтевали велику посвећеност и брзину. Неретко се остајало до касних сати како би се документа припремила за друге стручне службе, а потом и за примену. Кроз руке су им прошле на хиљаде страница услова осигурања, тарифа, уговора, пословне кореспонденције и, како каже, ту се у великој мери калдила и испекла преводилачки занат.

– Радећи усмене преводе, научила сам колико је за успешну интеркултуролошку комуникацију важан стилски и културолошки, адекватан одбир исказа на нематерњем језику. То ме је и навело на размишљање да за докторску дисертацију одаберем тему посвећену стратегији учтивости у два језика не баш тако сличне културе – додала је наша саговорница.

Жељна промене и изазова да се опроба на неким другим задацима, који и даље подразумевају експертско познавање



Др Марија Цвијановић

језика осигуравајуће струке, 2014. године Јасна прелази у Сектор за реосигурање, где још увек ради.

– Преводим пословну преписку са инопартнерима, тендерску документацију, документацију за послове што се пласирају у реосигурање, која, између осталог, укључује елаборате о оцени ризика, извештаје о штетама, уговоре, полисе, услове осигурања. Кад ми обавезе на радном месту дозволе, укључујем се и у превођење научних радова и других прилога за часопис *Токови осигурања*, што за мене такође представља стручни изазов – објаснила је др Јасна Поповић.

Од пољопривреде до осигурања

Марија Цвијановић (1987), преузимаач ризика 1, запослена у Главној филијали Београд 1, 4. септембра прошле године одбранила је докторску дисертацију на Пољопривредном факултету Универзитета у Београду, на смеру Ратарство и повртарство, модула: одржива производња. Тема њеног истраживачког рада била је „Ефекат нискофреквентног електромагнетног поља и биолошких компоненти на принос и квалитет семена у одрживој производњи соје“. Одбрана је одржана пред петочланом комисијом у саставу: ментор проф. др Душан Ковачевић, редовни професор Пољопривредног факултета Универзитета у Београду, коментор експерименталног истраживања др Војин Ђукић, научни сарадник Института за ратарство и повртарство у Новом Саду, проф. др

Жељко Долијановић, ванредни професор Пољопривредног факултета Универзитета у Београду, проф. др Неда Пекарић Нађ, редовни професор Технолошког факултета Универзитета у Новом Саду, др Јелена Маринковић, научни сарадник Института за ратарство и повртарство у Новом Саду.

– Трогодишње истраживање односило се на увођење потпуно нове методе у пољопривредној биљној производњи – каже Марија. – С обзиром на сазнања да интензивна пољопривреда има дугорочне последице на еко-систем, погоршање квалитета хране све више угрожава здравље људске популације. Одрживи развој односи се на развој здравља и животне средине, на просперитет привреде и друштва. То је развој за одрживу будућност, а у том погледу превладавање све чешћих и све сложенијих еколошких проблема од пресудног је значаја за будући развој човечанства. Као такав подразумева веома одговоран приступ сваке друштвене заједнице и њених појединаца. У све сложенијим захтевима производње здравствено безбедне хране, решења из области биофизике представљају алтернативу хемизацији која је обележила XX век. Поред коригованих агротехничких мера и употребе органских ђубрива, биофизика, као релативно нова наука, која подразумева употребу електромагнетног поља ниских фреквенција, од великог је значаја за пољопривредну производњу и сматра се будућношћу у XXI веку – у најкраћим цртама Марија нас упознаје с темом на којој је радила.

И пре стицања високе академске титуле, захваљујући залагању у научноистраживачком раду, Марија је стекла звање истраживача сарадника, које је још у новембру 2016. године верификовано решењем Научног већа Института за проучавање лековитог биља „Др Јосиф Панчић“ у Београду.

Досадашњи шестогодишњи стаж у Компанији Марија је започела као приправник, што јој је омогућило да упозна комплетну структуру фирме, као и велики број колега. Након положеног приправничког испита, почела је да ради у Сектору за андерајтинг, у Дирекцији за индивидуалне клијенте, мала, средња и велика предузећа, која се бави пословима преузимања високих, специјалних ризика, те је уско повезана с продајом и посредује између реосигураваача и саосигураваача. Радила је на пословима осигурања моторних возила правних и физичких лица и осигурању имовине физичких лица. У августу 2015. прешла је на послове продаје на радном месту преузимаача ризика 1, у Служби за интерну продају Главне филијале осигурања Београд 1, где се бави осигурањем имовине, незгоде и одговорности правних лица, како у директном контакту с клијентима тако и путем јавних набавки.

Како објашњава, иако област њене дисертације није директно повезана с послом који ради, није престала да се бави научним радом, већ ове активности обавља мимо посла. Циљ јој је избор у звање доцента и даље научно усавршавање и ангажовање.

Мр Ђорђе Чолаковић



Марија и чланови Комисије пред којима је бранила дисертацију



Јасна са професоркама из Комисије након успешно одбрањене тезе

ПРВА САМОСТАЛНА ИЗЛОЖБА УДАИТА КАМБЕРОВИЋА У „ДУНАВ АРСУ“

У галопу до тишине

После неколико веома успешних колективних поставки, прва самостална изложба слика **Удаита Камберовића**, под називом „У галопу до тишине“, отворена је 5. фебруара у холу Компаније „Дунав осигурање“, у чувеном фоајеу где се одржавају манифестације Удружења „Дунав арс“. Представљено је 28 радова, у техници уље на платну, формата од 30x40 cm па све до 55x75 cm, насталих у периоду од 2010. до 2017. године.

Публици су се, испред Удружења „Дунав арс“, обратиле **мр Евица Миленковић Милић**, на себи својствен поетски начин, као и **Мирјана Газивода**, која је и отворила изложбу истакавши „невероватан дар за

колорит самоуког уметника“ и неколико слика које су привукле пажњу и нарочито је одушевиле, попут оних на којима су изузетно верно приказани коњи, затим призори са Калемегдана и из Призрена, те слика под називом „Очајник“, која је освојила прву награду на 57. Салону ликовног стваралаштва аматера Београда.

Аутор је захвалио „Дунаву“ и Нади Глигорић, председници „Дунав арса“, на прилици која му је пружена да излаже у ексклузивном простору галерије у самом срцу главног града.

– Сликам оно што волим, што ми се допада. А хватам се укоштац са захтевним темама, које траже да ангажујем све своје



Слика Мајка са дететом била је и на насловној страни каталога једне од колективних изложби

стваралачке могућности – истакао је за лист *Осигурање* Удаит Камберовић. Како нам је објаснио, његова прва уља на платну настала су релативно скоро – 2009. године, на наговор познанице Хаире Јаковљевић, којој дугује велику захвалност.

Удаит Камберовић је учесник 11 колективних изложби с ликовном групом Војске Србије, на којима је освојио више признања и награда. Његове слике биле су запажене на 31. изложби цртежа „Београд 2009.“ у Установи културе „Браћа Стаменковић“ у општини Палилула, на изложби „Љубав, Вера, Нада“ у Дому Војске Србије 2016. године, на 56. и 57. Салону ликовног стваралаштва аматера Београда у галерији „Икар“ 2016. и 2017. године, те на колективним изложбама „Дунав арса“ „Пролеће у Београду“ 2016. и 2017. године.

Ова изузетна поставка трајала је до 5. марта 2018. године.

Ђ. Чолаковић



Удаит Камберовић и Мирјана Газивода

Поетски кутак

РЕВОЛУЦИЈА

Идемо ка циљу,
да ли смо довољно јаки?
Барут се ближи фитиљу...
После експлозије ћемо знати!

ЦВЕЋЕ

Гледам тебе,
а цветам изнутра.
Милујем те погледима својим.
Станемо сада,
јер ни један додир, реч наша,
нису довољно јаки.

ЦАРИЦИ СВЕТА, НЕБА И КОСМОСА

Оне сијају, али у сенци твоје лепоте!

Аутор: Михаило Кочовић

КОЛЕКТИВНА ИЗЛОЖБА УДРУЖЕЊА „КОСОВКА“

Тринаест чаробних палета

Колективна изложба слика под називом „Чаробна палета“ Удружења примењених и ликовних уметника „Косовка“ отворена је 5. марта у препуној галерији уметничког излога Удружења „Дунав арс“, у улазном холу наше компаније. Чак 13 аутора представило је 26 радова, махом уља на платну, уз понеки акварел, пастел и икону. Овом поставком „Косовка“ се

изложбе, аукције слика и друге културне манифестације.

– Сваки полазник ове школе сликарства био је подстакнут да развија сопствени сензибилитет у раду, што је омогућило да је сваки од аутора другачији и препознатљив. Оно што их повезује јесте љубав према сликарству – рекла је Евица Миленковић Милић, а затим је посебно представила учеснике изложбе: Косовку Маринковић Стошић, Зорана Маринковића, Емилију Маринковић, Мирјану Газиводу, Мирјану Ковачевић Шјору, Весну Уремовић, Мирослава Зиндовића, Ива Буличића, Мирославу Буличић, Мирославу Војновић, Слободана Лазовића, Лелу Московљевић и Илону Колар.

Косовка Маринковић Стошић захвалила је „Дунав арсу“ што им је омогућило да приреде ову изложбу у прелепом простору, Мирјани Газиводи на труду око организације догађаја с обзиром на то да, како је истакла, поседује непресушну енергију којом све покреће. Захвалност је изразила и Евици Миленковић Милић и Нади Глигорић из „Дунав арса“. Напоменула је и да се у њиховој школи и удружењу негују праве вредности и класично сликарство.

На крају је Нада Глигорић, председница Удружења „Дунав арс“, отворивши изложбу, поздравила присутне и пожелела им да



Лепота и тајанственост класичног сликарства - Косовкино уље на платну

уживају у лепом уметничком амбијенту и погледају слике настале из чаробне палете.

Изложба је била отворена до 31. марта.

Ћ. Чолаковић

ЧАРОЛИЈА ЗА СВА ВРЕМЕНА

„Пред публиком је свет препун разноликости, јасног колорита у коме сваки аутор јединственим уметничким изразом настоји да покаже чаролију своје сликарске палете. Уметник је тај који вештином ствара склад и бојом изражава своју мисао. Служећи се сликарским материјалом и алатом, он комуницира с делом које пред њим настаје. Са палете ће узети своју идеју. Комуникација уметника с палетом и бојама јесте једна невидљива нит, чаробни доживљај који га обогађује и подстиче на стварање нових дела. Чаролија се не завршава крајем креативног процеса – она остаје заувек присутна, уткана у потезима, спремна да плени и опчини свакога ко погледа у слику“, пише у својој рецензији за изложбу Емилија Маринковић, академски сликар.

у Дунавском уметничком излогу представила по други пут, а највећи број изложених радова настао је у протекле две године.

Присутнима се уводном речи обратила **мр Евица Миленковић Милић**, пи-ар „Дунав арса“, која је, између осталог, напоменула да је Удружење „Косовка“ 2016. године обележило двадесетогодишњицу оснивања, а да је оснивач тог удружења сликарка **Косовка Маринковић Стошић**, која је у сликарској школи Удружења однеговала многе генерације уметника. Њено удружење организовало је бројне



Косовка Маринковић Стошић и Нада Глигорић



„Дунавски“ планинари са подмлатком

Година јубилеја

Планинарско-смучарски клуб „Дунав“ за собом има богату прошлогодишњу сезону коју је обележило мноштво успешних програма и акција, а према већ оствареним и планираним акцијама, 2018. година биће још богатија. То је уједно и година јубилеја – десетогодишњица оснивања Клуба, што ће дати посебан печат свим планинарским акцијама и окупљањима. О томе, као и о осталим актуелностима, разговарамо с **Миланом Матићем**, председником Клуба.

Богата прошлогодишња сезона

Протеклу, 2017. годину обележили су скијање у Словенији, на Крвавецу, где је учествовало 50 планинара, тура Требиње–Тиват–Дурмитор, те обилазак планине Јавор и кањона реке Увца као посебан изазов за ентузијасте из „Дунава“.

– На врело реке Грзе код Параћина ишло се два пута, као и у кањон реке Градац, а не треба заборавити ни планинарску туру на Фрушку гору, где се посебно ишло на западни обронак Летенку и централни

обронак Врдник. И прошле године планинарска мета биле су Вршачке планине, као и Букуља и Гарашко језеро, те Гледићке планине код Трстеника и њихов највиши врх Самар. Нисмо пропустили ни традиционално обележавање Светског дана пешачења на Авали, у коме су учествовали и наши планинари – каже Милан Матић.

Дружење и међугенерациска сарадња

Клуб ПСК „Дунав“ у својим редовима броји око 150 активних чланова. Од тога, 30 до 40 су деца, њих двадесетак су пензионери, док остатак чланова чине запослени у Компанији. Осим тога, око 60 одсто чланова запослено је у „Дунаву“, а осталих 40 одсто су на различите начине, углавном породичним или родбинским везама, повезани са запосленима у Компанији.

– Окупљамо углавном породице, које чине највећи део чланства. Циљ нам је да оне што више времена проводе у природи. Поносни смо на децу која су одушевљена нашим акцијама и желимо да им усадимо љубав према природи и пешачењу. Једнос-

тавно, основ наше приче чини љубав према природи. После планинарских тура, дише се пуним плућима, а и обавезе на послу много се лакше обављају – каже Милан Матић и додаје да су и пензионери „Дунава“ веома активни у Клубу те да међу планинарима влада међугенерациска сарадња и дружење.

Милан нам поверава да су се на планинарским турама поједини чланови упознали, зближили, па касније и венчали.

На путовања се иде организованим превозом – аутобусима или минибусима, што догађаје чини занимљивијим и динамичнијим, за разлику од евентуалног пута у приватном аранжману. И цене тура су веома повољне, уз могућност плаћања оних нешто скупљих на више рата. Компанија је покровитељ Клуба, а Синдикат му пружа подршку.

План за 2018.

У првој половини године, у фебруару, планинари су, поново презадовољни, стигли са скијања на Крвавецу. Као и прошле године, били су смештени у Љубљани,

СПРОВЕДЕНИ ИЗБОРИ ЗА ОРГАНЕ УПРАВЕ КЛУБА

У току јуна спроведени су избори за чланове органа управе Планинарско-смуљачског клуба „Дунав“. Већином гласова чланова Клуба у Управни одбор ушли су: Фелек Хата (Функција за људске ресурсе), Ивана Милојевић (Дирекција за продају неживотних осигурања), Бруно Тоскано (Дирекција за неживотна осигурања), Братислав Стојковић (Информатичка функција), Славољуб Кузмановић (Информатичка функција), Владимир Гајовић (ГФО транспорта и кредита) и Снежана Савић (ГФО Београд 2). Чланови Надзорног одбора у наредном периоду биће: Јелена Антић (Дирекција за неживотна осигурања), Марија Алексић (Функција за логистику) и Љиљана Лазаревић-Давидовић (Функција за маркетинг и бригу о клијентима), док ће у Већу части бити: Бранислав Љубичић (ГФО Београд 2), Сандра Кузмановић (Дирекција за продају неживотних осигурања) и Ковиљка Радић (пензионер „Дунава“).

а цео аранжман плаћен је у пет месечних рата. Крајем марта организован је једнодневни излет с пењањем на Велики Вукан и посета бањи Ждрело, где су у термалној води уживали они што купању дају предност над пешачењем. У априлу су планинари обишли манастире Лелић и Ћелије код Ваљева и том приликом, стазом што вијуга кроз живописан кањон, дошли

до изворишта реке Градац. Две недеље након тог излета, 29. априла упутили су се у Мајданпек и Рајкову пећину, те до врха планине Старице, са које се пружа незабораван поглед на рударски градић и копове налик на гигантски левак што асоцира на пејзаж с неке планине из научнофантастичних филмова. Два мајска излета била су такође веома упечатљива. За први, 19. маја, планинарима је био потребан и пасош, јер су отишли до националног парка Нера у Румунији и уживали у бројним водопадима и тунелима кроз које води пешачка стаза уклесана у саму литицу кањона реке Нере. Други излет био је посвећен освајању врха Шиљак на планини Ртњу, висине 1561 метар, која због свог необичног изгледа налик на пирамиду привлачи пажњу и планинара и истраживача.

Пут Сремске Митровице и Шида планинари су се упутили 2. јуна. У Митровици су обишли остатке царске палате Сирмијум, а у Шиду спомен-кућу и галерију слика Саве Шумановића, па потом и галерију наивне уметности Илије Башичевића Босиља „Илијанум“. Одредиште је био и један од најстаријих Фрушкогорских манастира Привина глава, саграђен између XII и XIV века.

– Планинари су већ обавештени и о четвородневном излету и освајању врхова у југозападној Македонији – Пелистера, Кајмакчалане и Галичице, а за оне у доброј кондицији и с већим планинарским искуством неће бити недостижан ни Велики Атлас и његов највиши врх Тубкал у Мароку, чија је највиша кота на 4.165 метара надморске висине – каже Матић.



Милан Матић

У 2018. очекују се и туре на Жабљак и Штитиково, а планиран је поновни одлазак у Словенију, овог пута у летњој варијанти с класичним планинарењем.

Нове легитимације

Од 9. јануара сви чланови Клуба морају имати нове планинарске легитимације. Годишња чланарина износи 1.200 динара, за децу и незапослене 600 динара.

Како би се запосленим члановима омогућило што активније учешће у акцијама Клуба, сви излети и туре планирани су тако да се одвијају викендом или током празника, а за вишедневне је потребно узети и неки дан годишњег одмора. Такође, за учешће у скијашким турама, повољна је околност што постоји и школа скијања за децу, као и стандардна могућност изнајмљивања опреме.

Ђорђе Чолаковић



Нова чланска картица



Нит која повезује планинаре је дружељубивост и љубав према природи



Срђан Гајић (лево) и Милан Матић (десно) на обуци

Три нова водича с међународном лиценцом

ПСК „Дунав“ добио је средином августа 2017. три нова планинарска водича. **Слађана Биљић**, агент осигурања 2 из ГФО Ужице, пословница Бајина Башта, као и **Милан Матић** и **Срђан Гајић** из Генералне дирекције, супервизори за реосигурање и саосигурање, постали су планинарски водичи III категорије Службе водича Планинарског савеза Србије.

Обуку су прошли на Сопотници код Пријепоља од 6. до 14. августа 2017. године, по међународном програму IUAA, што им је омогућило да добију међународ-

ну лиценцу за вођење група планинара на врхове до 3.000 метара надморске висине у летњим условима.

Обука је била веома интензивна, а поред основне планинарске обуке укључивала је и метеорологију, прву помоћ, спасавање у планини, навезе, оријентацију и разне стручне технике које се примењују у планинарству. Група је бројала 29 полазника из целе Србије, а колега Срђан Гајић проглашен је за ђака генерације, док је доајен планинарства **Илија Андрејић** био члан наставног тима обуке.

То је уједно била и прилика да нови водичи, на предлог стручног тима обуке, одрже и предавање о значају осигурања у планинарском спорту с нарочитим освртом на одговорност планинарских водича у организовању планинарских тура, као и значају осигурања од последица несрећног случаја односно незгоде планинара.

Клуб тако сада има девет водича: Илију Андрејића, Слободана Илића, Мирјану Вучетић, Ивана Ковачевића, Слађану Биљић, Јелену Вукићевић, Војина Тановића, Милана Матића и Срђана Гајића.

Сви полазници обуке на окупу



Пут до међународне лиценце је веома захтеван





Бождар Божа Вујановић



Отварање 37. Златног пера Београда 1995.

Десетог јануара ове године преминуо је Бождар Божа Вујановић, дугогодишњи новинар нашег листа. Питки текстови којима је пунио ступце *Осигурања*, исписани вештином врсног познаваоца српског језика и књижевности, пленили су пажњу читалаштва, а урођена доброта, скромност и пожртвованост освајали колеге и сараднике.

Рођен у Пљевљима 1934. године, Божа је завршио Учитељску школу у Никшићу,

на понос мајци која га је у немаштини и одрицању, као удовица, подизала сама. Њеном заслугом, у себи је носио честитост и скромност, али не науштрб жељи да напредује, те уз рад наставља школовање на Вишој педагошкој школи и Филолошком факултету у Београду, где је стекао диплому професора српскохрватског језика и југословенских књижевности.

Да се судбина често поиграва с нашим жељама и плановима, а живот не бира

путеве на које ће нас навести, Божа је рано искусио. У осигурању ће се најпре опробати на пословима заступника у Заводу „Београд“, где је почео да ради 1973, да би на место референта за информисање и пропаганду у „Дунаву“ прешао 1977. године. Сарадња с дневним листовима и радијским и телевизијским кућама, те припремање информативног билтена, пружили су му давно прижељкивану прилику да покаже свој новинарски дар, а у највећој мери тек 1991, с преласком у лист *Осигурање*.

Љубитељ лепе речи подршку је пружао и Удружењу уметника „Дунав арт“, пишући о изложбама, а бројне и отварајући. Књижевне вечери и окупљања у Удружењу књижевника Србије није пропуштао, па се и сам потрудио да, осим трага у новинарству, за собом остави и литерарни траг сабран у неколико збирки поезије и приповедака.

Био је брижан, посвећен отац, деда и супруг, човек на чију су безрезервну подршку могли да рачунају не само његови најближи него и родбина, пријатељи и колеге.

Редакција *Осигурања* захвална је драгом колеги на доприносу који јој је пружио својим знањем, искуством и радом.



Промоција Божине књиге „Златни прах успомена“

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. Средство којим се изазива експлозија, 2. Прати лице, 3. Назив новог производа “Дунав осигурања”, стипендијско осигурање живота, 4. Расставни везник – Бивши генерални секретар УН, Кофи – Упишите ЋГ, 5. Домаћа звер – Ловац на водене животиње, 6. Основна средства (скр.) – Римска провинција на тлу данашње Швајцарске, 7. Вид стручне обуке – Носни сугласник, 8. Било камо – Стари римски новац, 9. Господин (скр.) – Разрешење драме, 10. Органи слуха – Вешта превара, опсена, 11. Француска фабрика аутомобила – Било шта, 12. Врста финог белог мермера, 13. Седамнаесто и десето слово – Део пута, етапа (мн.) – Округло слово, 14. Ауто-ознака за Шпанију – Грчко слово – Разум, свест, 15. Усаглашена топовска паљба, 16. Подземно стабло код зељастих биљака – Вид нерешеног исхода у шаху, 17. Дизалица за претовар пољопривредних производа, 18. Непчани сугласник (грам.) – Символ сумпора, 19. Два суседна слова – Место код Лознице, 20. Тањир на теразијама, 21. Ознака за исток – Символ кисеоника, 22. Артиљеријско оруђе, 23. Италијански фудбалер, бивши репрезентативац, Масимо, 24. Оружани сукоб великих размера.

УСПРАВНО: 1. Водећа осигуравајућа кућа у Србији – Део система за пренос ТВ сигнала, 2. Емилија, скраћено – Узан пролаз између стења – Енглески песник романтичар, Перси – Тежина изражена у килограмима – Песма хвале, 3. Место у реци где вода мирује, супротно од брзак – Пристаниште за јакте – Град у Швајцарској на Рајни – Приморски град у Пољској, 4. Енглески фудбалер, Мајкл – Стих – Једна београдска приградска општина, 5. Талентованост – Аутоматска пушка (мн.), 6. Место код Чачка – Лука, пристаниште – Билијарски штап, 7. Римски историчар Ливије – Место где се гласа – Ранији амерички космички програм, 8. Чулна перцепција – Група одвојена од владајућег веровања (мн.) – Ударац – Ознака за тону, 9. Символ ренијума – Врста тврде стене – Индустрijски додатак намирницама за мирис – Повратна заменица.

РЕШЕЊА: детонатор, умивати се, Наше дете, а, Анан, ЋГ, бук, рибар, ос, Реција, сјеминар, н, икамо, аси, г, расплет, уши, трик, Рено, ишта, алабас тер, чм, руте, о, е, бета, ум, канонада, ризом, пат, елеватор, палата, с, ек, цикоте, тас, и, о, топ, Одо, рат

Драган ЛОЈАНИЦА

**OSIGURAJTE SEBE I
ONE DO KOJIH VAM JE STALO**

**DOBROVOLJNO ZDRAVSTVENO OSIGURANJE
ZA SLUČAJ OBOLJEVANJA OD RAKA –
CANCER PROTECTION**

Oboljevanje od raka
dovodi do značajnih troškova i velikih promena
u načinu života obolelog i njegove porodice.
Kompanija Dunav osiguranje Vam nudi
sigurnost i finansijsku zaštitu uz Cancer Protection.

Posebna pogodnost za naše osiguranike
je mogućnost pribavljanja usluge **DRUGOG LEKARSKOG MIŠLJENJA**
sa preporučenim načinom lečenja, u slučaju postavljene
dijagnoze raka ili sumnje na postojanje raka,
koju pruža Kompanija **MediGuide**.



BESPLATAN POZIV
0800 386 286
www.dunav.com

DUNAV OSIGURANJE

Prijatelj ostaje prijatelj



**ДУНАВ
ОСИГУРАЊЕ**

Пријатељ остаје пријатељ