



Datum: 01.01.2017

Medij: Srpska ekonomija

Rubrika: Bez naslova

Autori: Piše: Vladimir Đuričić

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 1888



Naslov: Kako do sistema u kome je prepoznat pacijent?

Strana: 82,83,84,85

SRPSKA
EKONOMIJA

MEDICINA KAO BIZNIS



DR JASMINA KNEŽEVIĆ, DIREKTOR I VLASNIK KLINIKE „BEL MEDIC“

Kako do sistema u kome je prepoznat pacijent?

Piše: Vladimir Đuričić





Datum: 01.01.2017
Medij: Srpska ekonomija
Rubrika: Bez naslova
Autori: Piše: Vladimir Đuričić
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 1888



Naslov: Kako do sistema u kome je prepoznat pacijent?

Strana: 82,83,84,85

SRPSKA EKONOMIJA

MEDICINA KAO BIZNIS

U EVROPI SE TAKMIČE I DOKTORI, A NE SAMO SPORTISTI

— Kad su na binu pozvali nas da izađemo kao šampioni, dobitnici Evropske nagrade za odnos prema klijentu, to je bio neverovatan momenat. Nisam ja ovde imala koga da kopiram ili da od nekog učim. Očigledno se isplatio trud koji smo svi mi zajedno ovde uložili, ne samo ja već i moj suprug, inače reditelj. Njegov umetnički pristup životu i radu dao je pečat celoj ovoj „Bel Medic“ priči. Napravili smo dobru klimu, uspeli da aktiviramo posebnu energiju i prenesemo je na naše zaposlene, što pacijenti očito prepoznaju. Zahvaljujući dobrom glasu i reputaciji, čemu su doprineli ne samo naši pacijenti već i oni koji dolaze i prolaze, dođosmo i mi do te pozicije. I eto, u Evropi mogu da se takmiče i doktori, a ne samo sportisti — kaže vlasnica klinike „Bel Medic“ o trijumfu na takmičenju Juropijan biznis avords.

Privatni zdravstveni sektor trebalo bi odmah da postane integralni, funkcionalni deo sistema zdravstvene zaštite u Srbiji u najboljem interesu naših građana, kojima bi sa zdravstvenom knjižicom bili dostupni veliki neiskorišćeni kadrovski i tehnički resursi privatnih medicinskih ustanova i prakse. Ovo upozorenje stiže od dr Jasmine Knežević, stručnjaka i hrabre žene koja je, upuštajući se u vode medicine kao biznisa, imala viziju i stvorila sistem koji odgovara zahtevima i pacijenata i struke. Sa suprugom, rediteljem Zoranom Kneževićem, vlasnik je prve opšte privatne bolnice „Bel Medic“, jednog od najvećih i najpopularnijih medicinskih brendova na Balkanu, respektabilnog u Evropi i svetu. Najbolja referenca je zakoračiti u prostorije ustanove „Bel Medic“ i videti da je moguće ostvariti američki san u Srbiji, posebno

kad je u pitanju ambijent u kome pacijent dobijaju traženu pomoć. Videli su to i stranci i „Bel Medic“ se vinuo na medicinskoj mapi na mesto do kog se stiže samo radom, poslednim trendovima i sluhom za stvaranje sistema u medicini kao biznisu. Naime, na prestižnom takmičenju Juropijan biznis avords, održanom u junu u Milanu, na kome je učestvovalo 32.000 kompanija iz cele Evrope u 11 kategorija, privatni zdravstveni sistem „Bel Medic“ pobedio je u kategoriji „Odnos prema klijentu“. U istoj kategoriji za nagradu su se borile milionske kompanije, poput Dojče telekoma, Minhenskog aerodroma, Rojtersa, Belgijskog javnog prevoza i mnogih drugih. Ova evropska nagrada je potvrda dugogodišnje dobre poslovne prakse i lekarske etike kojom se osnivač i direktor dr Jasmina Knežević rukovodi svih ovih godina. Dobijeno priznanje predstavlja veliku čast, kako za poro-

dičnu privatnu kliniku tako i za Srbiju, jer ovo je prvi put da neko s naših prostora postigne tako značajan uspeh na Juropijan biznis avordsu. Doktorka Knežević, i sama potekla iz porodice lekara, u razgovoru za „Srpsku ekonomiju“ otkriva svoj put ka vrhu u medicini kao biznisu, planove, ali i razlog što je, kako kaže, „i hitno i bitno da se onima koji već plaćaju osiguranje omogući izbor — privatni ili državni sektor“.

Šta je sve i hitno i bitno da se menja i zašto?

— Primaran odgovor je u činjenici da u Srbiji imamo najveći broj kasno prepoznatih bolesti, što opet država plaća. Mnogo je skuplje lečiti bolesnog nego što je preventiva, kako do bolesti ne bi došlo. Kada bi našem građaninu, koji već izdvaja novac za osiguranje, bilo priznato da na svoju knjižicu može da ide i u privatni sektor, smanjile bi se mnoge gužve, ne bi se mesecima čekalo da se uradi magnet ili skener, lakše bi došli do dijagnoze, s tim se ne bi kasnilo. Više od polovine magnetnih rezonanci je u privatnim rukama, a to se ne koristi, pa pacijent čeka šest meseci da dođe na red u državnim ustanovama. Dakle, to je i bitno i urgentno. Potom, mnoge operacije bi mogle da se urade i u privatnoj bolnici. Zašto pacijenti sa liste čekanja u državnoj bolnici ne bi sa svojom zdravstvenom knjižicom došli u privatnu, operacija bi se naplatila onoliko koliko država može da plati, a pacijent bi eventualno doplatio razliku. Ovakvo dolazi u situaciju da plaća duplo, a da pritom ne koristi državni sektor za koji izdvaja novac kroz osiguranje. Druga stvar koju bih uradila je prepisivanje bolovanja u privatnom sektoru. Nema razloga da se to ne radi. Zašto ja kao pedijatar, kad vidim da je dete bolesno, to ne mogu, a potpisani izveštaj se priznaje? Onda roditelji s malisanom moraju da odu u dom zdravlja i čekaju u redu, da bi neki moj kolega bio administrativac i potpisao ono što sam ja već napisala. Nelogično i nepotrebno. Plaše se zloupotrebe u privatnom zdravstvu, a verovatnoća da lekar prepíše nešto što ne valja je mnogo manja nego na državnom poslu. Kad je privatni sektor u pitanju, tu je i kontrola, a i kazne su mnogo oštrije za privatnike. I moja kontrola rada lekara je sigurno na jednom višem nivou, ne samo zato što su sve oči uprte u nas.





Datum: 01.01.2017

Medij: Srpska ekonomija

Rubrika: Bez naslova

Autori: Piše: Vladimir Đuričić

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 1888



Naslov: Kako do sistema u kome je prepoznat pacijent?

Strana: 82,83,84,85

MEDICINA KAO BIZNIS

SRPSKA EKONOMIJA

Kako u medicini stvoriti takav sistem, kojem i stranci odaju priznanje?

– Teško, ali očigledno je moguće da i u zemlji Srbiji napravimo nešto interesantno i ljudima iz sveta. Pored dobre usluge, koja je preduslov, kako za naše građane tako i za strance, prepoznala sam da ima prostora i za unapređenje kada su u pitanju servis i usluga, ne samo medicinska nego i prateća. Izuzetno je važno da usluga koju pružamo i prateći servis budu na nivou koji stranci prepoznaju u svojim zemljama, a to je takav odnos prema pacijentu u kojem je on u centru pažnje. Pacijentu pokušavamo da pružimo atmosferu i doživljaj kao da je u svojoj kući i da ima jedinstvenu brigu i pažnju pre i posle pregleda i intervencija. Generalno, stranci traže da ovaj prostor i ceo servis budu na nivou hotela sa četiri ili pet zvezdica, i mislim da smo to uspeali i da obezbedimo. Najpre smo pružili restoran u kom se služi hrana na nivou hotelske, visokog ranga. Zatim, svi zaposleni nam prolaze kroz posebne treninge, obuku, i dosta investiramo u komunikacijske veštine, kako bi se onaj ko radi u zdravstvenoj ustanovi prema pacijentu odnosio s pažnjom, ljubaznošću, empatijom. Sve ono čega u državnom sektoru nema mi očit nadoknađujemo tom uslugom. I lekari, i uopšte svi zdravstveni radnici, takođe prolaze kroz obuku, edukaciju u zemlji i inostranstvu. Prošli smo kroz sistem akreditacije. Stranci prepoznaju procedure, ček-liste, kontrole koji prate da li se te procedure poštuju i primenjuju u praksi. Mi smo prva akreditovana privatna bolnica u zemlji, a ISO standard imamo već skoro 15 godina. Trudili smo se da budemo prepoznati od stranaca kojima je uobičajeno i normalno da se tako radi.

Koliko je Srbija iskoristila potencijale zdravstvenog turizma?

– Vrlo malo. Ovo sve što mi radimo je u začetku. Zaista smo pioniri u celoj oblasti. Mnogo toga još nedostaje da sve bude kako treba. Prvi preduslov je da zdravstveni radnici i radnici u turizmu usaglasе zakonske regulative. Tu harmonizaciju zakona uradila je Hrvatska, dok su druge zemlje u okruženju u istoj fazi kao i mi – kaskamo. Recimo, kada bih htela da otvorim neki obje-

kat na Kopaoniku, tamo bih morala da zapošljam silne ljude raznih profila zbog sezone koja traje nekoliko meseci, a da zaposlene držim cele godine. Puno je zakonskih ograničenja, koja ne dozvoljavaju da proširimo svoje aktivnosti, bilo u planinskom, bilo u banjskom

FALI NAM DA VINČI

Šta je danas u svetu medicinski bum koji biste doneli ovde?

– Puno toga. Nama nedostaje ozbiljna dijagnostika za sve maligne bolesti. I to je ono zbog čega mnogo naših pacijenata odlazi u inostranstvo na lečenje. Time finansiramo inostrane privatne ustanove. Druga stvar je terapija za maligne bolesti, koja je kod nas zaista u početnoj fazi razvoja jer nismo dosegli sve aspekte u kojima su tehnologija i medicina otišle. Treća stvar su kardiovaskularne bolesti. Mislim da je taj segment razlog što mnogo naših pacijenata odlazi u svet. Tu je i hirurgija, odnosno robotika. Da Vinči, koju druge zemlje već godinama poseduju. Italija ima 40 tih robota, mašina koje hirurgiju podižu na viši, bezbedniji i sigurniji nivo. To već odavno imaju i Grčka i Turska. U tom smislu smo najviše zaostali za svetom. Rado bih donela nove tehnologije, i u informacionom i u tehničkom smislu.

sistemu. Sistemski treba povezati radnike u turizmu i medicini, kao i ozbiljan rad turističkih agencija, kako bi se nešto zaista napravilo na tom polju. Bitna činjenica je da je naš region interesantan za strance jer smo ipak u pružanju usluga na dosta visokom nivou, a cene su vrlo pristupačne. Mi bismo u medicinskom turizmu imali dosta prostora da nešto uradimo, jer nema razloga da naše turističke agencije ne nude pakete koji bi, uz obilazak Srbije, sadržavali i neke zdravstvene usluge. U mnogim

zemljama širom sveta to je bio generator ozbiljnog rasta, od Tajlanda, Indije i Turske, preko Češke, Poljske i Švajcarske, do Meksika i Brazila. Ceo svet sada traži neku povoljniju varijantu za lečenje, jer globalno kriza postoji. Kriza državnog sektora i manje novca su nešto što svet tera da razmišlja o većim ulaganjima pojedinaca i privatnog kapitala u zdravstvo. Prvo što je životni vek mnogo duži, a time je bolesti mnogo više, pa će potreba za zdravstvom vremenom rasti, a drugo, većina zemalja ima manje para za ulaganje u zdravstvo i školstvo. I tu je veliki prostor za pokretanje biznisa i investiranje. Primećujem da taj segment izuzetno raste. Mi trčimo za poslom, da to tako kažem, razvoj nam ide brže od moje mogućnosti da otvaram nove objekte.

Jesu li vam inostrani lanci zdravstvenih ustanova nudili da im se priključite?

– Da. Sigurno da je to u celom svetu budućnost, pa će u nekom trenutku doći i kod nas. Ne samo što pokušavam da dovedem strance kod nas, a u tome uspevam u pojedinim oblastima, nego i doktore, pošto se sada potpuno menja razmišljanje, ne samo nas zdravstvenih radnika već i pacijenata, koji se na internetu mnogo bolje informišu. Tako se sazna ko je kakav, gde šta može i koliko košta. Tako su u pokretu i doktori i pacijenti. Više nema onoga da svako sedi u svojoj bolnici i iz nje ne mrda. Sad je potpuno druga situacija, i to globalno. Danas su i pacijenti i doktori proaktivni. Na primer, urologija je kod nas veoma razvijena i pacijenti iz sveta dolaze zbog uroloških problema.

Sklapate ugovore i sa osiguravajućim kućama, jer su mnogi uvideli da prezaposleni ljudi nemaju vremena da ga gube u čekaonicama državnih zdravstvenih ustanova?

– Imamo ugovore o saradnji sa 16 stranih osiguravajućih kuća, a poslednji je sklopljen sa "Generali osiguranjem". Pacijenti koji imaju to osiguranje sve su zainteresovaniji da koriste usluge, a da im plaćanje bude olakšano preko osiguranja. Počelo se i sa individualnim osiguranjem, a kompanijsko je zastupljeno više godina. Kompanije, posebno one strane, svesne su koliko





Datum: 01.01.2017
Medij: Srpska ekonomija
Rubrika: Bez naslova
Autori: Piše: Vladimir Đuričić
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 1888



Naslov: Kako do sistema u kome je prepoznat pacijent?

Strana: 82,83,84,85

SRPSKA
EKONOMIJA

MEDICINA KAO BIZNIS



je važno ulagati u zdravlje zaposlenih. Davno su ih osigurali i oni, zahvaljujući tome, mogu da koriste prednosti privatnog sektora kako bi lakše i brže došli do rešenja svojih zdravstvenih problema.

Širok dijapazon interesovanja doveo vas je i u Skupštinu Srbije, gde ste sa ostalim poslovnim ljudima bili na predavanju predsednika EBRD o mogućnostima koje ova finansijska institucija pruža privatnom sektoru.

– Mi smo više godina korisnici nekoliko projekata i usluga koje pruža EBRD. Imali smo i konsultante iz EBRD koji su dolazili u „Bel Medic“ kako bi nam pomogli u razvoju i edukaciji, pogotovu u finansijskom delu poslovanja. S tom bankom smo realizovali vrlo ozbiljne projekte, uglavnom u sferi edukativnog, obrazovnog. Konsultantska pomoć za bolje razumevanje svih aspekata biznisa i razvoja i meni je lično, kao preduzetniku koji vodi kompaniju sa skoro 300 stalno zaposlenih i isto toliko konsultanata, veoma važna. To je veliki sistem i potrebna su mnoga znanja, nisu dovoljni samo moj preduzetnički duh i energija. Ovo je već kompanija i mora da ima ozbiljnu

strukturu, ozbiljni menadžerski kadar, da bi sve moglo da funkcioniše ozbiljno, skladno i uspešno.

Očigledno je da ste imali i cilj i viziju. Da li u tom vašem pregnuću da ostvarite ovo što ste učinili do danas ima nečeg što je ostalo preduzetnički san?

– Kao i svaki preduzetnik, u početku sam videla zaista stvari koje su velike, i daleko sam gledala. Apsolutno od početka, otkad sam bila mala, ponašala sam se kao velika, i pravila sam sistem. Uvek sam želela bolnicu, iako smo suprug i ja krenuli od jedne sobe iznajmljenog stana, koju smo delili sa stomatolozima, i došli smo do hiljada kvadrata poslovnog prostora. Uvek sam imala želju i san da to bude velika privatna bolnica, ali s drugačijim pristupom u odnosu na državni sektor. Smatrala sam da svako mora da pruži dobru medicinsku uslugu, i u državnom i u privatnom sektoru, ali da razlika između njih bude upravo u tom osećaju pacijenta. Hoću da se pacijent, iako je bolestan, oseća kao u svojoj kući, dostojanstveno, poštovano, cenjeno, da oseća da smo svi mi u službi njegovog ozdravljenja. To je ono što

meni smeta u državnom sektoru. Ta veličina celog sistema dovodi do toga da su pacijenti, a ponekad i doktori, otuđeni jedni od drugih. Tada nema dobre energije i posvećenog odnosa. Mislila sam da na tom polju mogu da napravim pomak, da s novim pristupom, potpuno drugačije selektovanim kadrom, s dodatnim treningom, odnos prema pacijentu može da bude takav kakav bi ja volela da ga imaju prema meni da sam bolesna. Neka i lepa reč i pažnja mogu da reše teške situacije.

„Bel Medic“ će se uskoro proširiti?

– Otvaramo dva nova prostora. Jedan je u blizini ovog kompleksa, dodatna zgrada uz glavnu postavu u Koste Jovanovića na Voždovcu, a druga Dom zdravlja na Vračaru, u Kneginje Zorke. To će biti izuzetno lep i veliki prostor u kome će uglavnom biti ambulantni rad, pacijenti neće ležati kao na Voždovcu, gde su i operacione sale. U novom prostoru na Voždovcu biće upravo ono što smatram da ovoj zemlji najviše fali – rad na preventivi i edukaciji, sistematski pregledi, pregledi pacijenata koji nisu bolesni toliko da zahtevaju bolničko lečenje.





Datum: 01.01.2017

Medij: Elle

Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Dobrovoljni penzijski fond Generali; Generali osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: DECENIJA USPEHA

Napomena:

Površina: 147



Strana: 151



DECENIJA USPEHA

Deset godina nakon osnivanja Generali Društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondovima povećalo je svoju imovinu na 9,3 milijardi dinara i ostvarilo tržišno učešće od 29%. Društvo upravlja fondovima Generali Basic i Generali Index, koji

ukupno imaju oko 53.000 članova. Dobrovoljni penzijski fond Generali Basic prošle godine ostvario je prinos od 19,05%, što je najviši ostvareni prinos na nivou industrije. Na primer, član Generali dobrovoljnog penzijskog fonda koji je od 2006. godine počeo da uplaćuje maksimalni neoporezivi iznos i kojem je poslodavac uplaćivao isti iznos, danas na svom ličnom računu ima 1,7 miliona dinara, tj. gotovo 14.000 evra. Govoreći o planovima kompanije, Nataša Marjanović član izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija istakla je: „Planovi kompanije podrazumevaju nastavak ostvarivanja značajnih pozitivnih prinosa za članove fondova, kao i održavanje nivoa uplata klijenata.”





Datum: 01.01.2017

Medij: Nova ekonomija

Rubrika: Poslednja

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 579



Naslov: GENERALI

Strana: 84



OSIGURANJE
KUĆE I STANA

Mi čuvamo
vaš dom, jer on
čuva vas!

Vaša kuća ili stan, vaš krov nad glavom, sigurno vam je od velike važnosti.
Godinama ulažete kako biste životni prostor učinili što prijatnijim sebi i svojoj porodici.
Osigurajte domaćinstvo, stvari u njemu i svoje najmilije. Ugovorite osiguranje putem interneta!

generali.rs Kontakt: 011 222 0 555





Datum: 01.01.2017

Medij: Men`s Health

Rubrika Promocija

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 90



Naslov: GODINE USPEŠNOG POSLOVANJA

Strana: 120

GODINE USPEŠNOG POSLOVANJA

Generali Deset godina nakon osnivanja Generali Društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondovima povećalo je svoju imovinu na 9,3 milijardi dinara i ostvarilo tržišno učešće od 29%. Osnovano 2006. godine, Generali Društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondovima prvo je društvo te vrste u Srbiji. Društvo upravlja fondovima Generali Basic i Generali Index, koji ukupno imaju oko 53.000 članova. Povodom desetogodišnjice poslovanja, predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija Dragan Filipović je rekao: „Ponosni smo na rezultate koje je ostvarilo naše Društvo.”





Vreme: 04.01.2017 13:29

Medij: svijetosiguranja.eu

Link: <http://www.svijetosiguranja.eu/hr/novosti/prva-godina-solventnosti-ii-promjene-su-velike-pravi->

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Prva godina Solventnosti II: Promjene su velike, pravi rezultati tek se očekuju

19474



Uoči pune primjene Solventnosti II većina [osiguratelja](#) tvrdila je da nastupa nova era u [osigurateljnom](#) poslovanju te da će nova europska zakonodavna regulativa iz temelja promijeniti dosadašnji način razmišljanja i rada u [osiguravajućim](#) društvima. Sada, nakon gotovo godinu dana pune primjene Solventnosti II, postavlja se pitanje koliko su te najave bile točne i tko je što izgubio ili dobio radeći po novim zakonskim regulama.[Zvonko Gajski]

Kada se uoči početka ove godine govorilo o skoroj primjeni Solventnosti II, većina [osiguratelja](#) tvrdila je da nastupa nova era u [osigurateljnom](#) poslovanju te da će nova europska zakonodavna regulativa iz temelja promijeniti dosadašnji način razmišljanja i rada u [osiguravajućim](#) društvima. Posebno se to odnosilo na organizaciju rada, način vrednovanja kapitala, sustav izvještavanja, izračun pričuva, pristup ulaganjima i rizicima, pa onda i na ponudu proizvoda i usluga [osiguratelja](#). U najkraćem, sve ili gotovo sve ono na čemu se od svog početka gradila [osigurateljna](#) djelatnost. Sada, nakon gotovo godinu dana pune primjene Solventnosti II, postavlja se pitanje koliko su te najave bile točne i tko je što izgubio ili dobio radeći po novim zakonskim regulama. Odgovor na ta pitanja pokušali smo doznati u našoj novogodišnjoj anketi u kojoj smo dijelu [osiguratelja](#) postavili tri pitanja.

1. Koliko je direktiva Solventnost II utjecala na nove troškove, broj zaposlenih, zaštitu potrošača, efikasnost i rezultate poslovanja?

Vančo Balen (Croatia):

Zasad bez većih benefita

Direktiva Solventnost II utjecala je na rast broja zaposlenih, kao i troškova zbog potrebne prilagodbe, odnosno implementacije svih zahtjeva - organizacijskih, procesnih, IT rješenja i sl. Primjerice, bilo je potrebno uspostaviti ključne funkcije u društvu i adekvatno ih ekipirati. Primjetni su i znatniji troškovi u dijelu IT rješenja, s obzirom na sve izračunske i izvještajne zahtjeve direktive. Budući da je priprema započela prije nekoliko godina, uvažavajući obujam i kompleksnost zahtjeva, navedeni troškovi odnosno rast broja zaposlenih pojavili su se znatno prije 1. siječnja 2016. kada je formalno stupio na snagu novi režim. Zaštita potrošača indirektno je prosperirala, s obzirom na važnost upravljanja rizicima u društvima za [osiguranje](#), odnosno uspostavljenog na riziku temeljenog sustava adekvatnosti kapitala, što [osigurava](#) veću sigurnost cjelokupnoga [osigurateljnog](#) sektora. Vjerujemo da će s vremenom, odnosno daljnjim razvojem kulture rizika i svijesti o važnosti zaštite potrošača taj aspekt prosperirati još više.

Što se tiče efikasnosti i rezultata poslovanja, Solventnost II nije donijela značajne direktne benefite, štoviše troškovi implementacije nisu bili zanemarivi. Međutim, indirektno je utjecala na efikasnost s obzirom na to da je velik dio procesa trebao biti redefiniran, pri čemu su se mogli postići i efekti na poboljšanoj efikasnosti poslovanja. Uz to, veće upravljanje rizicima, jasnija artikulacija apetita za rizikom, strogo provođenje postavljenih limita i sl. trebali bi u dugom roku pozitivno utjecati na gubitke uslijed materijalizacije rizika. Može se očekivati da se nepotrebni gubici zbog rizika koji su se mogli





Vreme: 04.01.2017 13:29

Medij: svijetosiguranja.eu

Link: <http://www.svijetosiguranja.eu/hr/novosti/prva-godina-solventnosti-ii-promjene-su-velike-pravi->

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Prva godina Solventnosti II: Promjene su velike, pravi rezultati tek se očekuju

izbjeći ili prenijeti na treće strane ne bi trebali događati onom frekvencijom i obujmom kao u vremenu prije Solventnosti II.

Dr. sc. Damir Zorić (Euroherc):

Troškovi nisu ključno pitanje

Solventnost II je proces koji je strukturiran tako da ima svoje različite faze i dinamiku implementiranja. Ključno pitanje implementacije nisu bili dodatni troškovi i angažman ljudstva, iako to uopće nisu nevažna pitanja, nego način sinkrone primjene novoga regulatornog okvira bez ometanja ili zastoja u tekućem radu. Regulacija i postoji zato da budemo svrhovitiji u ostvarivanju funkcije koju jedan poslovni subjekt, u ovom slučaju [osiguranje](#), ima. Stati u radu zbog implementiranja novih pravila igre u svakom bi poslu prouzročilo veće teškoće i probleme negoli je to neki dodatni trošak ili dodatni angažman postojećih i uvođenje novih ljudi.

Posebno bi u poslovima [osiguranja](#), zbog svih društvenih funkcija koje [osiguranje](#) ima, zastoj mogao imati složene posljedice. U Hrvatskoj se međutim taj proces odvio dosad i odvija se i dalje bez nekih ozbiljnijih zastoja ili posljedica po radnu aktivnost društava. Da, sada u odnosu prema [osiguranicima](#) imamo dodatnih obveza u smislu njihove zaštite, ali to ne osjećamo kako problem, dapače. Od samih početaka njegujemo profesionalan i kvalitetan odnos s [osiguranicima](#), jer su oni uostalom i u fokusu našeg poslovanja.

Tatjana Račić Žlibar (UNIQA):

Veći troškovi, ali i racionalizacija poslovanja

Najznačajniji troškovi povezani s novom regulativom odnose se na troškove ulaganja u IT zbog prilagodbe novom sustavu izvještavanja te troškove vezane uz daljnju automatizaciju izračuna i izvještavanja.

U UNIQA [osiguranju](#) broj zaposlenih u prvoj godini primjene regulative nije se mijenjao jer je već u pripremnom razdoblju bilo potrebno izgraditi sustav koji će moći provoditi sve zahtjeve, kako u broju tako i u znanju zaposlenika. Zbog zahtjevnosti usklađivanja s novom regulativom veći broj zaposlenika angažiran je na poslovima praćenja regulative, izračunima i izvještavanju.

Poslovna politika UNIQA [osiguranja](#) podrazumijeva transparentan i pošten odnos s klijentima, koji je usvajanjem regulative Solventnost II samo formaliziran. Sve što se traži u pogledu zaštite potrošača, u UNIQA [osiguranju](#) već godinama provodimo.

U prvoj godini provođenja Solventnosti II, s obzirom na veću potrebnu razinu dokumentiranosti i formaliziranosti procesa, efikasnost poslovanja donekle bi bila smanjena da društvo i u 2016. godini nije istovremeno nastavilo s aktivnostima vezanim uz racionalizaciju poslovanja kroz unaprjeđenje i automatizaciju procesa.

Teško je kvantificirati utjecaj regulative Solventnost II na rezultate poslovanja, jer se u 2016. ispreplelo nekoliko vrlo značajnih trendova, od daljnjeg smanjenja premije automobilskih [osiguranja](#) do okruženja niskih kamatnih stopa, što je značajno utjecalo na investicijske rezultate i proizvode životnih [osiguranja](#).

Ono što možemo sa sigurnošću reći jest da je Solventnost II u nekom dijelu utjecala na povećanje troškova poslovanja zbog povećanih zahtjeva, ali i da je ubrzala procese automatizacije i racionalizacije poslovanja, što je sigurno imalo pozitivan efekt na rezultate poslovanja.

Georg Engl ([Generali](#)):

Bez značajnijih promjena u poslovanju

[Generali osiguranje](#), kao dio međunarodne grupacije, aktivno se pripremalo za primjenu direktive već od 2009. godine, tako da samo stupanje direktive na snagu nije donijelo značajnije promjene u poslovanju društva. Priprema za punu primjenu direktive iziskivala je predanost te određene dodatne resurse i kapacitete za društvo, s obzirom na prilagodbe ili implementaciju novih IT sustava, pripremu izvještajne dokumentacije, izradu novih politika, pravilnika i sl. Tijekom godine [Generali](#) istovremeno bilježi nastavak trenda rasta broja [osiguranika](#) i zaračunate bruto premije. Pokazatelj je to kako nas [osiguranci](#) prepoznaju kao partnere koji im uvijek nastoji pružiti inovativna i konkurentna [osigurateljna](#) rješenja, poštujući uvjete o dostatnosti premije za trajno ispunjavanje svih obveza iz ugovora o [osiguranju](#), a u skladu sa zakonskim propisima, aktuarskim načelima te pravilima [osigurateljne](#) struke.





Vreme: 04.01.2017 13:29

Medij: svijetosiguranja.eu

Link: <http://www.svijetosiguranja.eu/hr/novosti/prva-godina-solventnosti-ii-promjene-su-velike-pravi->

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Prva godina Solventnosti II: Promjene su velike, pravi rezultati tek se očekuju

Nataša Kapetanović (GRAWE):

Veći broj djelatnika

Implementacija Solventnosti II zbog kompleksnosti izračuna zahtijevala je uvođenje novih računalnih aplikacija te veći broj djelatnika na aktuarskim poslovima i risk menadžmentu. Tek će objavom prvih službenih rezultata prema Solventnosti II potrošačima na raspolaganje biti stavljeno sveobuhvatno izvješće o poslovanju društava, njihovu rizičnom profilu i solventnosti. Riječ je o velikoj količini informacija, što zahtijeva određenu razinu financijske pismenosti kod potrošača.

Dalibor Đurkan (Merkur):

Veći utjecaj ima makroekonomsko okruženje

Troškovi su na godišnjoj razini uvećani za oko 60.000 eura, a broj zaposlenih povećan za jednu stručnu osobu. S obzirom na to da je društvo zahtjeve za informiranje potrošača i rješavanje pritužbi uvelo prije primjene Solventnosti II, u ovoj godini nema značajnijih promjena.

Zbog povećanja opsega zahtjeva efikasnost poslovanja je smanjena, s obzirom na to da je društvo rezultate poslovanja prema direktivi Solventnost II uzimalo u obzir već u fazi prilagodbe, pa nije bilo većih iznenađenja. Najveći utjecaj na rezultate ima makroekonomsko okruženje, a ne sama primjena Solventnosti II.

Mateja Treven (Sava Re):

Rezultati tek na duži rok

Zbog uvođenja zahtjeva nove direktive imali smo dodatnih troškova, primjerice za informatičku potporu izračuna SCR-a i izvještavanje, nabavu alata za upravljanje rizicima te za dodatne usluge savjetovanja. Uz to, u sektoru upravljanja rizicima i aktuarstvu grupa Sava Re zaposlila je 10 novih djelatnika. Solventnost II mogla bi na dulji rok utjecati na poboljšanje poslovanja te sistematičnim upravljanjem rizicima i boljim poznavanjem profila rizika kojima je društvo izloženo doprinijeti većoj stabilnosti poslovanja na dulji rok.

Žarko Fatović (ERGO):

Zahtjevnije za manja društva

Implementacija i primjena direktive Solventnost II izazov je za sve **osiguratelje** te ima utjecaj na povećanje troškova kroz povećanje aktuarskih kapaciteta i kompleksnosti svih poslovnih procesa.

Naravno, malim društvima, kao i onima koja nisu dio većih **osigurateljnih** grupacija, implementacija i primjena su zahtjevnije kako u smislu potrebe za specifičnim znanjima tako i većih troškova poslovanja i kapitalnih zahtjeva. Kao dio ERGO grupe, prilikom implementacije imali smo punu podršku grupe te naši zaposlenici već nekoliko godina prolaze sustavnu edukaciju za sva tri stupa direktive. Na taj način početak pune primjene Solventnosti II u potpunosti smo dočekali spremni.

2. Koliko je Solventnost II promijenila dosadašnji način **osigurateljnog** poslovanja, posebno kad je riječ o prodajnim kanalima, ulaganju kapitala, broju društava?

Vančo Balen:

Promjena strukture ulaganja

Značajnih promjena nije bilo. Vidljiv je utjecaj na proizvodima životnih **osiguranja** zbog uvođenja kapitalnih zahtjeva za tržišne i kreditne rizike ulaganja, koji nisu postojali u prethodnom režimu solventnosti. No valja napomenuti da je i drugi faktor značajno utjecao na ovaj segment – a to je okruženje povijesno niskih kamatnih stopa. Daljnja promjena strukture ulaganja također je očekivana. Sami prodajni kanali i ključni procesi u društvima nisu doživjeli značajnije promjene. U nekom dijelu portfelja možda je promijenjena reosigurateljna strategija radi optimizacije adekvatnosti kapitala. Još





Vreme: 04.01.2017 13:29

Medij: svijetosiguranja.eu

Link: [http://www.svijetosiguranja.eu/hr/novosti/prva-godina-solventnosti-ii-promjene-su-velike-pravi-](http://www.svijetosiguranja.eu/hr/novosti/prva-godina-solventnosti-ii-promjene-su-velike-pravi)

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Prva godina Solventnosti II: Promjene su velike, pravi rezultati tek se očekuju

uvijek nije vidljiv značajan utjecaj na broj društava za [osiguranje](#), ali recentne pojave i trendovi sugeriraju da bi u tom dijelu moglo doći do promjena.

Dr. sc. Damir Zorić:

Sada sami preuzimamo više odgovornosti

Solventnost II omogućuje nam i dodatno jačanje izvorne poslovne filozofije ulaganja i oplođivanja kapitala. Nekad smo bili obvezni, bez obzira na vlastita poslovna stremljenja, ulagati sukladno određenim kalupima (tako i toliko ovdje, toliko i tako ondje), pri čemu se glavnina rizika zapravo prenosila na druge, najčešće državu, kroz njezine obveznice i druge vrijednosne papire. Sada sami preuzimamo više odgovornosti, pa je sukladno tomu trebalo jačati i određene funkcije u društvu. Istovremeno sada kao i onda, u starom okviru, svaka ozbiljna tvrtka i njezin zaposlenik uvijek moraju imati visok standard efikasnosti. Neučinkovitom društvu nikakav regulatorni okvir, pa ni Solventnost II neće niti može pomoći. Ona samo može brže i lakše pokazati gdje su neefikasnosti pojedinog društva za [osiguranje](#).

Tatjana Račić Žlibar:

Mijenja se perspektiva životnih [osiguranja](#)

Najveći utjecaj vidljiv je u klasičnim proizvodima životnih [osiguranja](#) sa štednom komponentnom koje zbog visokih kapitalnih zahtjeva, uz istodobno okruženje niskih kamatnih stopa, zamjenjuju police s biometričkim rizicima. Mijenja se perspektiva životnih [osiguranja](#), naglasak je na zaštiti od rizika, dok je štednja za starost i sigurnost - koja je dosad imala jednu od bitnih uloga životnih [osiguranja](#) - postala manje atraktivna, pa je u tom dijelu težište s proizvoda tradicionalnih [osiguranja](#) prebačeno na unit i indeks linked [osiguranja](#). Što se tiče prodajnih kanala, naš je cilj omogućiti svakom klijentu kupnju na način koji mu najviše odgovara, ovisno o [osiguranju](#) koje ugovara. Pritom nastojimo iskoristiti sve potencijale koje pojedini prodajni kanal pruža, uz praćenje njihove učinkovitosti i profitabilnosti. Kanal koji se ubrzano razvija i ima sve veću ulogu i u [osiguranju](#) je online prodaja. 2016. obilježilo je i smanjenje tržišnih kamatnih stopa. Za sve [osiguratelje](#) oba faktora predstavljaju velik izazov na području upravljanja ulaganjima, rizicima te razvoja proizvoda [osiguranja](#) života. Naime, nova regulativa zbog relativno visokih kapitalnih zahtjeva za posljedicu ima smanjenje tolerancije [osiguratelja](#) prema riziku ulaganja. [Osiguratelji](#) se više fokusiraju na konzervativna ulaganja, dok ulaganja u rizičnije klase imovine, poput dionica i obveznica niskog rejtinga, ostaju po strani unatoč atraktivnim očekivanim povratima.

Georg Engl:

Pristup temeljen na procjeni rizika

Svi rizični čimbenici prisutni u redovnom poslovanju razmatraju se pri donošenju upravljačkih odluka. Primjenjuje se pristup temeljen na procjeni rizika za upravljanje kapitalom, reosiguranjem, strukturom ulaganja, razvojem novih proizvoda te ostalim procesima kako bi se ojačala kapitalna pozicija te poboljšale performanse društva.

Nataša Kapetanović:

Procesi bolje dokumentirani

GRAWE je i prije uvođenja Solventnosti II identificirao, procjenjivao i upravljao rizicima poslovanja kroz sustav upravljanja rizicima. Sama Solventnost II nije promijenila strategiju ni način poslovanja, no uvedene su ključne funkcije, kao i odbor za sustav upravljanja, te su općenito procesi u društvu bolje dokumentirani.

Dalibor Đurkan:

Nema promjena u prodajnim kanalima

Nema promjena u prodajnim kanalima, no strategija ulaganja se promijenila, odnosno sam proces ulaganja promatra se s aspekta Solventnosti II.





Vreme: 04.01.2017 13:29

Medij: svijetosiguranja.eu

Link: <http://www.svijetosiguranja.eu/hr/novosti/prva-godina-solventnosti-ii-promjene-su-velike-pravi->

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Prva godina Solventnosti II: Promjene su velike, pravi rezultati tek se očekuju

Mateja Treven:

Optimizacija zahtjeva za kapitalom

Grupa je na temelju rezultata izračuna adekvatnosti kapitala u skladu sa standardnom formulom, djelomično već prilagodila strukturu ulaganja tako da su optimizirani zahtjevi za kapitalom. Pri donošenju odluka vezanih uz pojedinačne poslove također su u obzir uzeti utjecaji na adekvatnost kapitala. U procesu poslovnog planiranja uzimamo u obzir učinke poslovnog plana prema zahtjevima za kapital sukladno solventnosti, te smo si postavili kriterije za stopu solventne adekvatnosti.

Grupa Sava Re u 2016. je iz poslovnih razloga spojila četiri [osiguravajuća](#) društva unutar zemalja Europske unije, što nam je također omogućilo lakše udovoljavanje zahtjevima Solventnosti II unutar svakog društva.

Žarko Fatović:

Nova kultura upravljanja rizicima

Primjena direktive zapravo je donijela promjenu načina razmišljanja u svakodnevnom poslovanju te uspostavila kulturu upravljanja rizicima. Tu kulturu u ERGO [osiguranju](#) želimo razviti u što većoj mjeri, te smo u procese procjene rizika uključili sve organizacijske strukture društva. Svaka organizacijska jedinica sudjeluje u identifikaciji i kvantifikaciji rizika iz svog područja rada i predlaže mjere za ograničavanje i prevladavanje tih rizika. Uz to, direktiva je dovela do poboljšane zaštite potrošača, krajnjih korisnika naših [osigurateljnih](#) proizvoda.

3. Kako ocjenjujete ukupnost dosadašnjih i najavljenih promjena koje nosi Solventnost II?

Vančo Balen:

Režim koji poskupljuje poslovanje

Na prvu je jasno kako je riječ o režimu koji poskupljuje poslovanje i uvodi puno noviteta i administrativnih zahtjeva. Međutim, u duljem roku mogu se očekivati vidljivije pozitivne posljedice.

Dr. sc. Damir Zorić:

Ne treba podcijeniti svoje obveze

Sve u svemu, uza sve kontroverze koje se nekad u najavama, a danas u primjeni povremeno javljaju, Solventnost II ocjenjujemo kao pozitivan regulatorni okvir, a proces njegove implementacije u cjelini u Hrvatskoj ide dobro. Najveću opasnost vidimo, i ističemo to ne bez razloga, u mistificiranju procesa, u latentnoj opasnosti da se birokratiziranjem jedan jednostavan proces učini kompliciranim. Nikad nije dobro podcijeniti svoje obveze. Ali njihovo precjenjivanje često zna imati pogubnije posljedice. Svi smo odgovorni za to da ono što je jednostavno ne padne u koloplet zadržanosti.

Tatjana Račić Žlibar:

Povećanje obujma izvještavanja

Solventnost II donijela je brojne promjene već u prvoj godini pune primjene, koje se prvenstveno odnose na povećanje obujma i detaljnosti izvještavanja, ali smo za to bili dobro pripremljeni kroz izvještaje i procese koje smo usvojili tijekom pripremnog razdoblja. Veći dio 2016. godine intenzivno smo se pripremali za nove izvještaje, a to su: izvješće o solventnosti i financijskom stanju, redovito nadzorno izvješće i godišnje kvantitativne informacije. Od nadolazećih promjena u sljedeće dvije godine najveće promjene očekuju se na području zaštite potrošača i zaštite podataka.

Mateja Treven:





Vreme: 04.01.2017 13:29

Medij: svijetosiguranja.eu

Link: <http://www.svijetosiguranja.eu/hr/novosti/prva-godina-solventnosti-ii-promjene-su-velike-pravi->

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Prva godina Solventnosti II: Promjene su velike, pravi rezultati tek se očekuju

I prednosti i nedostaci

Solventnost II u poslovanje je donijela određene prednosti, ali i nedostatke. U industriji **osiguranja** primjena Solventnosti II veći je naglasak dala na upravljanje rizicima, mjerenju rizika i donošenju poslovnih odluka temeljenih na procjeni rizika. S druge strane, Solventnost II donijela je i velik teret u pogledu stalnog i sveobuhvatnog izvješćivanja regulatora, na godišnjoj razini, ali i javnosti. Zbog toga društvo mora uspostaviti i održavati vrlo opsežnu dokumentaciju, što je posebno opterećenje za manja društva.

Georg Engl:

Načelo dugoročno održivog poslovanja

U **Generaliju** se pridržavamo načela dugoročno održivog poslovanja u skladu s najvišim standardima grupacije čiji smo dio, stoga je prilagodba novim uvjetima tržišta tekla odgovarajuće, unatoč opsegu i zahtjevnosti promjena.

Nataša Kapetanović:

Novi pogled na upravljanje rizicima

Ukupno gledajući, Solventnost II donosi drugi pogled na rizike, njihovo vrednovanje i upravljanje njima. Uz preduvjet određene razine financijske pismenosti, potrošači će moći bolje procijeniti stabilnost i solventnost pojedinog društva i što im može pomoći u odluci kome će dati povjerenje.

Dalibor Đurkan:

Kvalitetnija organizacija poslovanja

S obzirom na to da je društvo sve promjene koje nosi Solventnost II ugradilo u tijek poslovanja, primjećuju se kvalitetnija organizacija poslovanja, jasnije definirani procesi te pogled poslovanja s dvije strane - ekonomske i računovodstvene, što olakšava upravi društva donošenje odluke.

Žarko Fatović:

Pozitivan utjecaj na poslovanje

Dosadašnje i najavljene promjene koje nosi Solventnost II pozitivno su utjecale i nastaviti će pozitivno utjecati na **osigurateljno** poslovanje pozivajući **osiguratelje** da identificiraju rizike kojima su izloženi i njima aktivno upravljaju, da donose odluke temeljene na procjeni vlastitih rizika i solventnosti, a pritom imajući u vidu poboljšanu zaštitu potrošača.





Datum: 08.01.2017

Medij: Politika

Rubrika: Beograd

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 109



Naslov: Generali

Strana: 26



GENERALI

Prinosi Fonda Generali Basic:

Za poslednjih godinu dana (od 01.01.2016 – 31.12.2016): 10,70 %
Prosečna godišnja stopa prinosa za poslednjih pet godina (od 01.01.2012 – 31.12.2016): 13,10 %
Prosečna godišnja stopa prinosa od osnivanja (od 15.11.2006 – 31.12.2016): 9,91 %
Vrednost imovine na dan 31.12.2016: 9.020.764.550,87 RSD



GENERALI

- Dana 13. decembra 2010. godine Društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom Generali, kao najbolji ponuđač, dobilo je dozvolu Narodne banke Srbije za upravljanje DPF Nova penzija.
- Fond Nova Penzija je preimenovan u Fond Generali Index.
- Fond Generali Index investira u imovinu indeksiranu u evrima. Zbog toga, za praćenje performansi Generali Index treba koristiti prinos fonda izražen u evrima.
- U periodu od 01.01.2016 – 31.12.2016 ostvaren je prinos od 5,49 % u evrima.
- Vrednost imovine fonda Generali Index na dan 31.12.2016: 531.096.716,61 RSD
- Generali je u obavezi da objavljuje prinose Fonda Nova Penzija u dinarima, kao i u periodu kada nije upravljao tim fondom.*

Prinosi Fonda Generali Index*
(prinosi izraženi u dinarima):

*Za poslednjih godinu dana (od 01.01.2016 – 31.12.2016): 7,09 %
Prosečna godišnja stopa prinosa za poslednjih pet godina (od 01.01.2012. – 31.12.2016): 8,48 %
Prosečna godišnja stopa prinosa od osnivanja (od 16.04.2007 – 31.12.2016): 5,67 %

11700207-1





Datum: 09.01.2017

Medij: Politika

Rubrika: Potrošač

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Napomena:

Površina: 78



Naslov: DOBROVOLJNI PENZIJSKI FONDOVI Vrednost investicione jedinice na dan 5.1.2017.

Strana: 11

ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНДОВИ			
Вредност инвестиционе јединице на дан 5. 1. 2017.			
01600203-3			
	DDOR GARANT EKVILIBRIO Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.302,73 RSD
	DDOR GARANT ŠTEDNJA Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.438,53 RSD
	Raiffeisen FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs		2.722,00 RSD
	Raiffeisen EURO FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	8,82 EUR	1.088,88 RSD
	GENERALI Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs		2.604,82 RSD
	GENERALI Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs	13,84 EUR	1.710,09 RSD
	DUNAV DOBROVOLJNI PENZIJSKI FOND	0800 386 286 www.dunavpenzije.com	2.294,36 RSD





Datum: 10.01.2017

Medij: Fly & travel

Rubrika Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 311



Naslov: GENERALI

Strana: 74

Polisa na klik.
Srećan put!

PREUZMITE APLIKACIJU
I KUPITE POLISU

GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store

Kupite polisu međunarodnog putnog osiguranja brzo i lako! Skenirajte QR kod i preuzmite aplikaciju.

generali.rs Kontakt: 011 222 0 555





Vreme: 10.01.2017 22:05

Medij: politika.rs

Link: <http://www.politika.rs/scc/clanak/371760/Privatni-fondovi-zaradili-i-za-sebe-i-za-penzionere>

Autori: Jovana Rabrenović

Teme: Generali osiguranje; Dobrovoljni penzijski fond Generali; Konkurencija..

Naslov: Privatni fondovi zaradili i za sebe i za pensionere

4847



Privatni penzioni fondovi imali su lane više nego dobru godinu, jer su ostvarili prinos od 13,5 odsto na uloženi novac. Ovakav rezultat ne samo da je rekordan za njih već je i najbolji u istraživanju koje je sproveo OECD – Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj među 80 zemalja članica i nečlanica. S obzirom na to da su članice OECD-a neke od najrazvijenijih ekonomija, pomenuti rezultat je još bolji. Dobrovoljni penzijski fondovi postoje već deset godina, a prinos četiri fonda sa sedam fondova, što znači da neka društva imaju po dva fonda, od početka poslovanja je nepunih deset odsto. Kod njih štedi deset odsto zaposlenih, odnosno 182.000 građana. Broj članova je nešto veći, oko 250.000, a ova razlika nastala je zato što svi oni koji su jednom postali članovi i uplaćivali novac nisu to i nastavili tako da se vode kao članovi. Oko dve trećine uplata idu na teret poslodavaca. Kada su fondovi 2007. godine počeli da rade, neoporezovani iznos uplata je iznosio 3.000 dinara, a danas je 5.500 dinara. Dobrovoljni privatni penzijski fondovi su jedan od mogućih vidova štednje za penziju. Doprinos u fondove uplaćuju ili sami građani koju mogu biti i nezaposleni, i poslodavac u ime i za račun zaposlenog. Svaki fond ima donju granicu za doprinose, iznos uplate precizira se ugovorom o članstvu, a obično se radi o mesečnim uplatama. Uplata penzijskog doprinosa u dobrovoljne penzijske fondove iz sredstava poslodavca oslobađa se plaćanja poreza na dohodak građana i doprinosa za obavezno socijalno **osiguranje** do iznosa od 5.500 dinara po zaposlenom mesečno. U 2006. godini, kada su dobrovoljni penzijski fondovi započeli poslovanje, poreska olakšica je iznosila 3.000 dinara i od tada se vrši usklađivanje tog iznosa s visinom inflacije u prethodnoj godini. Zbog toga je uobičajeno da se članovi fondova, pri opredeljivanju za visinu mesečnih uplata u penzijske fondove, rukovode utvrđenom visinom neoporezivog iznosa, pa i prosečan iznos mesečnog doprinosa po članu fonda kontinuirano raste od osnivanja dobrovoljnih penzijskih fondova. U privatnim penzijskim fondovima akumulirana je imovina od oko 31 milijardu dinara, što svakako nije velika količina novca pogotovo ukoliko se ima u vidu da slični fondovi u svetu upravljaju sa imovinom vrednom 38.000 milijardi dolara. Najviše za privatnu penziju štede građani u životnom dobu od 40 do 49 godina i njih je više od trećine u ukupnom članstvu. Đenerali društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondovima upravlja fondovima Đenerali Bejzik i Đenerali Indeks. Bejzik je, na primer, prošle godine ostvario prinos od čak 19 odsto. Nataša Marjanović, član Izvršnog odbora Đenerali **Osiguranja** kaže da je imovina fondova u konstantnom porastu i da je ova vrsta štednje potreba, a ne luksuz, posebno imajući u vidu situaciju sa javnim penzionim sistemom. – Od početka poslovanja svim članovima preporučujemo da malim uplatama u dugom vremenskom periodu obezbede svoje prihode za penziju. Na primer, član fonda koji je od 2006. godine počeo da uplaćuje maksimalni neoporezivi iznos i kojem je poslodavac uplaćivao isti iznos, danas na svom ličnom računu ima 1,7 miliona dinara, što je gotovo 14.000 evra. Članovi koji su odmah prepoznali neophodnost i prednosti štednje u dobrovoljnom penzijskom fondu sada imaju veću ušteđevinu nego što su očekivali. Uz stabilan kurs i nisku inflaciju, naši članovi imaju i visoke realne ostvarene prinose, kaže Nataša Marjanović. Snežana Ristanović, direktor Društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom „Rajfajzen future“, ukazuje na sve veću ulogu ovih finansijskih institucija za obezbeđivanje budućih penzija zaposlenih i drugoročno održivih i sigurnih penzijskih sistema. To je posebno važno za zemlje u kojima se granica za odlazak u regularnu, državnu penziju stalno pomera naviše, dok se istovremeno procenat starijeg stanovništva u ukupnoj





Vreme: 10.01.2017 22:05

Medij: politika.rs

Link: <http://www.politika.rs/scc/clanak/371760/Privatni-fondovi-zaradili-i-za-sebe-i-za-penzionere>

Autori: Jovana Rabrenović

Teme: Generali osiguranje; Dobrovoljni penzijski fond Generali; Konkurencija..

Naslov: Privatni fondovi zaradili i za sebe i za penzionere

populaciji povećava. – Srpski dobrovoljni penzijski fondovi, sa ostvarenim realnim prinosom od 13,5 odsto su ostvarili najbolji rezultat u 2015. godini, na nivou svih privatnih penzijskih fondova koji posluju u zemljama članicama OECD i zemljama koje nisu članice ove organizacije – kaže Ristanovićeva. Inače, države je propisala u šta dobrovoljni penzijski fondovi u Srbiji mogu da ulažu prikupljena sredstva svojih članova, a to su uglavnom državne obveznice. Uprkos lanjskom rastu prinosa udeo imovine svih fondova u srpskom BDP je jedva 0,7 odsto, dok u Danskoj, na primer, ovaj procenat premašuje 200 odsto tamošnjeg BDP, u Holandiji to je na nivou od 180 odsto, u SAD 130 odsto, u Slovačkoj 11 odsto. Inače podaci studije OECD-a pokazuju da nisu svi privatni penzijski fondovi iz država obuhvaćenih istraživanjem poslovali pozitivno. Negativni prinos imali su u Rusiji i to dva odsto, u Brazilu gotovo pet odsto. Komentar uspešno dodat!

Vaš komentar će biti vidljiv čim ga administrator odobri.





Datum: 11.01.2017

Medij: Diplomacy & Commerce

Rubrika PEOPLE&EVENTS

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Napomena:

Površina: 320



Naslov: "GIUSEPPE MARIA LEONARDI" AWARDS GRANTED

Strana: 23

"GIUSEPPE MARIA LEONARDI" AWARDS GRANTED

13th December

➤ The ceremonial gala evening of the Italian-Serbian Chamber of Commerce held at Italian embassy. Valy doo Company was awarded with "Giuseppe Maria Leonardi" prize, which confirmed an outstanding example of successful economic relations between Italy and Serbia. This year's ceremony was supported by HE Giuseppe Manzo: "This evening is another sign of a healthy and substantial friendly relations between Italy and Serbia, which this year confirms the leading position of our country in economy and trade. "We need to look at what has been done, collect energy and then turn immediately in 2017" said President of the Italian-Serbian Chamber of Commerce and Chairman of the Executive Board of DDOR Novi Sad Dr. Giorgio Marchegiani. Special guest of the gala evening was the Minister of State Administration and Local Government, Ana Brnabić. The ceremony was supported by DDOR, UniCredit bank. Delta Agrar, Banca Intesa, Generali, Spumante Ferrari through its distributor Passione Italiana, Law Office Kotic, Law Office Vlatko Sekulović, Butan Gas International, Fiat Automobili Serbia, Frist srl, Italappalti, Lazarević & Pršić lawyers, Manpower, Olimpias SpA, Standard Slodes trade and logistic.



H.E. Giuseppe Manzo, Italian Ambassador to Serbia, Ana Brnabić, Minister of State Administration and Local Government, Alberto Grassi, director of Valy doo, Dr. Giorgio Marchegiani, president of the Italian-Serbian Chamber of Commerce and Chairman of the Executive Board of "DDOR Novi Sad" and Oliver Lepori, General Secretary of the Italian-Serbian business people



Academic Choir "Collegium Musicum" conducted by Assistant Professor Dragana Jovanović



Mira Adanja Polak, journalist, Robert Čoban, "Color Press Group" and Dubravka Kosić, attorney-at-law





Vreme: 12.01.2017 14:34

Medij: poslovnojutro.com

Link: <http://www.poslovnojutro.com/details?id=95729>

Autori:

Teme: Konkurencija...; Generali osiguranje; Dobrovoljni penzijski fond Generali

Naslov: Privatni fondovi zaradili i za sebe i za penzionere

4762



Privatni penzioni fondovi imali su lane više nego dobru godinu, jer su ostvarili prinos od 13,5 odsto na uloženi novac. Ovakav rezultat ne samo da je rekordan za njih već je i najbolji u istraživanju koje je sproveo OECD – Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj među 80 zemalja članica i nečlanica. S obzirom na to da su članice OECD-a neke od najrazvijenijih ekonomija, pomenuti rezultat je još bolji. Dobrovoljni penzijski fondovi postoje već deset godina, a prinos četiri fonda sa sedam fondova, što znači da neka društva imaju po dva fonda, od početka poslovanja je nepunih deset odsto. Kod njih štedi deset odsto zaposlenih, odnosno 182.000 građana. Broj članova je nešto veći, oko 250.000, a ova razlika nastala je zato što svi oni koji su jednom postali članovi i uplaćivali novac nisu to i nastavili tako da se vode kao članovi. Oko dve trećine uplata idu na teret poslodavaca. Kada su fondovi 2007. godine počeli da rade, neoporezovani iznos uplata je iznosio 3.000 dinara, a danas je 5.500 dinara. Dobrovoljni privatni penzijski fondovi su jedan od mogućih vidova štednje za penziju. Doprinos u fondove uplaćuju ili sami građani koju mogu biti i nezaposleni, i poslodavac u ime i za račun zaposlenog. Svaki fond ima donju granicu za doprinose, iznos uplate precizira se ugovorom o članstvu, a obično se radi o mesečnim uplatama. Uplata penzijskog doprinosa u dobrovoljne penzijske fondove iz sredstava poslodavca oslobađa se plaćanja poreza na dohodak građana i doprinosa za obavezno socijalno [osiguranje](#) do iznosa od 5.500 dinara po zaposlenom mesečno. U 2006. godini, kada su dobrovoljni penzijski fondovi započeli poslovanje, poreska olakšica je iznosila 3.000 dinara i od tada se vrši usklađivanje tog iznosa s visinom inflacije u prethodnoj godini. Zbog toga je uobičajeno da se članovi fondova, pri opredeljivanju za visinu mesečnih uplata u penzijske fondove, rukovode utvrđenom visinom neoporezivog iznosa, pa i prosečan iznos mesečnog doprinosa po članu fonda kontinuirano raste od osnivanja dobrovoljnih penzijskih fondova. U privatnim penzijskim fondovima akumulirana je imovina od oko 31 milijardu dinara, što svakako nije velika količina novca pogotovo ukoliko se ima u vidu da slični fondovi u svetu upravljaju sa imovinom vrednom 38.000 milijardi dolara. Najviše za privatnu penziju štede građani u životnom dobu od 40 do 49 godina i njih je više od trećine u ukupnom članstvu. Đenerali društvo za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondovima upravlja fondovima Đenerali Bejzik i Đenerali Indeks. Bejzik je, na primer, prošle godine ostvario prinos od čak 19 odsto. Nataša Marjanović, član Izvršnog odbora Đenerali [Osiguranja](#) kaže da je imovina fondova u konstantnom porastu i da je ova vrsta štednje potreba, a ne luksuz, posebno imajući u vidu situaciju sa javnim penzionim sistemom. – Od početka poslovanja svim članovima preporučujemo da malim uplatama u dugom vremenskom periodu obezbede svoje prihode za penziju. Na primer, član fonda koji je od 2006. godine počeo da uplaćuje maksimalni neoporezivi iznos i kojem je poslodavac uplaćivao isti iznos, danas na svom ličnom računu ima 1,7 miliona dinara, što je gotovo 14.000 evra. Članovi koji su odmah prepoznali neophodnost i prednosti štednje u dobrovoljnom penzijskom fondu sada imaju veću ušteđevinu nego što su očekivali. Uz stabilan kurs i nisku inflaciju, naši članovi imaju i visoke realne ostvarene prinose, kaže Nataša Marjanović. Snežana Ristanović, direktor Društva za upravljanje dobrovoljnim penzijskim fondom „Rajfajzen future“, ukazuje na sve veću ulogu ovih finansijskih institucija za obezbeđivanje budućih penzija zaposlenih i drugoročno održivih i sigurnih penzijskih sistema. To je posebno važno za zemlje u kojima se granica za odlazak u regularnu, državnu penziju stalno pomera naviše, dok se istovremeno procenat starijeg stanovništva u ukupnoj





Vreme: 12.01.2017 14:34

Medij: poslovnojutro.com

Link: <http://www.poslovnojutro.com/details&id=95729>

Autori:

Teme: Konkurencija...; Generali osiguranje; Dobrovoljni penzijski fond Generali

Naslov: Privatni fondovi zaradili i za sebe i za penzionere

populaciji povećava. – Srpski dobrovoljni penzijski fondovi, sa ostvarenim realnim prinosom od 13,5 odsto su ostvarili najbolji rezultat u 2015. godini, na nivou svih privatnih penzijskih fondova koji posluju u zemljama članicama OECD i zemljama koje nisu članice ove organizacije – kaže Ristanovićeva. Inače, države je propisala u šta dobrovoljni penzijski fondovi u Srbiji mogu da ulažu prikupljena sredstva svojih članova, a to su uglavnom državne obveznice. Uprkos lanjskom rastu prinosa udeo imovine svih fondova u srpskom BDP je jedva 0,7 odsto, dok u Danskoj, na primer, ovaj procenat premašuje 200 odsto tamošnjeg BDP, u Holandiji to je na nivou od 180 odsto, u SAD 130 odsto, u Slovačkoj 11 odsto. Inače podaci studije OECD-a pokazuju da nisu svi privatni penzijski fondovi iz država obuhvaćenih istraživanjem poslovali pozitivno. Negativni prinos imali su u Rusiji i to dva odsto, u Brazilu gotovo pet odsto.





Datum: 18.01.2017

Medij: Magyar szo

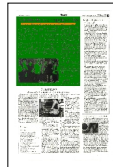
Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 394



Naslov: Takarékoskodás a nyugdíjas évekre

Strana: 13

Takarékoskodás a nyugdíjas évekre

Szerbiában az önkéntes nyugdíjpénztárak reálhozama 2015-ben 13,5 százalékot tett ki

A párizsi székhelyű OECD (Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet) jelentése szerint – amelyet a Politika napilap közölt – a szerbiai magánnyugdíjalapok nemcsak a saját vagyonukat gyarapították, hanem a nyugdíjas befektetők vagyonát is. Valójában 13,5 százalékos jövedelemnövekedést jegyeztek. Ez az eredmény nemcsak Szerbiában érdemel figyelmet, hanem az OECD mind a nyolcvan tagországában, melyekhez a legfejlettebb gazdaságú országok is tartoznak.

Szerbiában az önkéntes magánnyugdíjalapok már tíz éve működnek. Idős napjakra náluk takarékoskodik a foglalkoztatottak tíz százaléka, vagyis 182 000 polgár. Valójában a tagság száma jóval többre (mintegy 250 ezerre) tehető, mivel ha valaki egyszer bejelentkezett, akkor is nyilvántartják a nyugdíjalap tagjai között, ha a későbbiekben már nem takarékoskodik. A befizetések mintegy kétharmadát foglalkoztatottjaik után a munkaadók végzik. Tíz évvel

ezelőtt, 2007-ben, amikor az önkéntes magánnyugdíjalapok alakultak, az adómentes befizetési 3000 dinár volt, most pedig 5500 dinár, és minden évben összehangolják az előző évi inflációval.

A lap emlékeztet arra, hogy az önkéntes magánnyugdíjalapokba való betársulás egyfajta takarékoskodás a nyugdíjas évekre. A járulékot befizethetik az egyének is, vagy a munkaadók a foglalkoztatottjaik nevére. Minden nyugdíjalap rendelkezik egy alsó járulékhattárral, a járulék összegét pedig szerződéssel szabályozzák, a befizetések pedig havonta történnek. Ha a járulékot a munkaadó fizeti, akkor a befizetett összegre (legfeljebb 5500 dinárig) mentesül a foglalkoztatottak utáni jövedelmi adó és a szociális biztosítás járulékának fizetése alól.

A hazai önkéntes magánnyugdíjalapokban akkumulált vagyon mintegy 31 milliárd dinár. Nem valami nagy összeg, tekintettel arra, hogy a hasonló külföldi nyugdíjalapok ezerszer

nagyobb vagyonnal gazdálkodnak. Nálunk az ilyen módon takarékoskodók harmada a 40 és 49 éves korosztályhoz tartozik.

A nyugdíjalapok vagyona évről évre gyarapodik. A Generali Társasághoz két nyugdíjalap tartozik, a Generali Basic és a Generali Index. A Basic nyugdíjalap az előző évet 19 százalékos nyereséggel zárta. A polgárok egy része megtapasztalta, hogy a magánnyugdíjalapokban való takarékoskodás többé már nem luxus, hanem szükséglet, tekintettel az állami nyugdíjalap rendszerében uralkodó helyzetre.

Nataša Marjanović, a Generali Biztosító Társaság végrehajtó bizottságának tagja mindenkinek azt javasolja, hogy hosszan tartó kis befizetésekkel biztosítsa magának a nyugdíjat öreg napjaira. Így például annak, aki 2006 óta maga után a maximálisan adómentes járulékot fizeti, és ugyanennyit befizetett a munkaadója is, jelenleg 1,7 millió dinár van a számláján, azaz csaknem 14 000 euró. Ez jóval több annál az összegnél, amennyit a takarékoskodás kezdetekor remélt.

Snežana Ristanović, a Raiffeisen Future Biztosító Társaság igazgatónöje az önkéntes magánnyugdíjalapok intézményének egyre nagyobb szerepére hívja fel a figyelmet, mondván, hogy ezek a pénzügyi intézetek biztosítják hosszú távon a leendő nyugdíjasoknak a fenntartható biztosítási ellátmányrendszert. Ez különösen fontos azokban az országokban, amelyekben az állami nyugdíjrendszerben a nyugdíjkorhatár folyamatosan emelkedik, ezzel egyidejűleg az idősebb népesség részaránya pedig a teljes népességben növekszik. „Szerbiában az OECD jelentése szerint az önkéntes nyugdíjpénztárak reálhozama 2015-ben 13,5 százalékot tett ki, ami eddig a legjobb eredmény” – mondja Ristanović.

Szerbiában az állam írja elő, hogy az önkéntes nyugdíjalapok mibe fektethetik a tagságtól begyűjtött pénzt. Ezek többnyire államkötvények. ■ G. B.



Góbor Béla

A 20 éves fennállását ünneplő temerini Kertbarátkör jubileumi borversenyén a borbíráknak az egyesület kézimunkakörének tagjai segítettek a versenyborok felszolgálásában





Vreme: 24.01.2017 17:14

Medij: gdeinvestirati.com

Link: <http://gdeinvestirati.com/2017/01/24/akcije-assicurazioni-generalis-porasle-vise-od-10-odsto/>

Autori:

Teme: Konkurencija...; Generali osiguranje

Naslov: Akcije Assicurazioni Generali porasle više od 10 odsto

1560

Akcije **osiguravajuće** kompanije Assicurazioni **Generali** na berzi u Milanu u ponedjeljak su porasle 10,04%, na 15,68 evra, nakon medijskih natpisa da su banka Intesa Sanpaolo i nemački Allianz zainteresovani za moguću investiciju u ovo italijansko **osiguranje**. „La Stampa“ je izvestila juče da Intesa razmatra potencijalnu investiciju u **Generali**, što bi trebalo da bude deo sporazuma sa Allianz-om. Prema planu, nemački **osiguravač** bi trebalo da kupi deo imovine **Generali-ja**, dok bi Intesa trebalo da investira oko 5-6 milijardi EUR da zaštiti italijanski interes u **osiguravaču**, navodi list. Akcije **Generali-ja** porasle su oko 4% na jučerašnjem trgovanju, a njegova trenutna tržišna kapitalizacija od 21 milijardu EUR je manje od polovine vrednosti s početka finansijske krize. Kompanija je više puta bila predmet spekulacija o mogućem preuzimanju, a francuska AXA je često spominjana kao mogući kupac. „La Stampa“ navodi da je Allianz već bio zainteresovan za **Generali** prošlog leta, ali je zbog interesa AXA-e odustao od ovog posla. Prvi čovek Allianz-a je ranije ovog meseca izjavio da ova kompanija preferira „velika preuzimanja“ jer kupovina malih **osiguranja** nema previše smisla. Analitičari su skeptični oko najavljenog posla, jer bi se teško mogle dobiti antimonopolske dozvole i sa nemačke i sa italijanske strane. Allianz, čija je tržišna kapitalizacija veća od 70 milijardi EUR, u Italiji drži treće mesto na tržištu iza **Generali-ja** i UnipolSai-a. S druge strane, Intesa ima takođe biznis sa **osiguranjem**, Intesa Sanpaolo Vita, i lider je na polju privatnih penzija.





Vreme: 25.01.2017 09:08

Medij: kapital.rs

Link: <http://www.kapital.rs/vesti/2017/01/intesa-sanpaolo-potvrdila-da-zeli-generalno-pravi/>

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Intesa Sanpaolo potvrdila da želi Generali, no pravi cilj mogla bi biti Mediobanca

1775

Intesa Sanpaolo potvrdila da želi [Generali](#), no pravi cilj mogla bi biti Mediobanca

07:45 / seebiz.eu

Tweet

Region - RIM - Intesa Sanpaolo potvrdila je da želi spajanje s domaćom [osiguravajućom](#) grupom [Generali](#). Menadžment Intese je u utorak navečer priopćio da postoje različiti načini za jačanje položaja "kod kuće", a to uključuje "poslovne kombinacije" s [Generalijem](#).

Prema informacijama ljudi koji su upoznati sa prilikama, Intesa planira preuzeti većinski udjel u [osiguravatelju](#). Intesina akcija je, kažu analitičari, pokušaj da se spriječi prodaja [Generalija](#) francuskom konkurentu Axa.

Prema izvještajima medija, Allianz bi mogao zahtijevati dio [osiguravatelja](#) nakon Intesinog preuzimanja [Generalija](#).

U međuvremenu, talijanski je regulator Consob pozvao čelne ljude Intese Sanpaolo, [Generaliju](#) i UniCredita da objasne svoje polanove u vezi ovog posla. Consob je čelne ljude ovih triju divova pozvao na sastanak koji bi se, tvrde izvori Financial Timesa, trebao održati u srijedu ili četvrtak.

Tržište je reagiralo optimistično pa su dionice [Generalija](#) jučer na Milanskoj burzi uzletjele na najvišu razinu u sedam godina.

Brokeri pak spekuliraju da je pravi cilj Intese Mediobanca koja drži 13 posto udjela u [Generaliju](#). Prema tim spekulacijama, UniCreditov izvršni direktor Jean-Pierre Mustier koji je pod pritiskom dioničara, mogao bi prodati 8 posto udjela koliko UniCredit drži u Mediobanci.

Dionice Intese jučer su oslabile 5 posto dok je Mediobanca uzletjela 9 posto.

Tržišna kapitalizacija [Generalija](#) iznosi 21 milijardu eura i upola je manja no što je bila na početku finansijske krize 2007. i 2008. godine. Kompanija je u više navrata bila u žarištu špekulacija o preuzimanju, pri čemu su mediji najčešće kao mogućeg kupca spominjali francusku AXA-u.





Datum: 26.01.2017

Medij: NIN

Rubrika: Poslednja

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 529



Naslov: **GENERALI Mi čuvamo Vaš dom, jer on čuva vas!**

Strana: 72



IMOVINSKA
OSIGURANJA

OSIGURANJE KUĆE I STANA

Mi čuvamo
vaš dom, jer on
čuva vas!

Vaša kuća ili stan, vaš krov nad glavom, sigurno vam je od velike važnosti.
Godinama ulažete kako biste životni prostor učinili što prijatnijim sebi i svojoj porodici.
Osigurajte domaćinstvo, stvari u njemu i svoje najmilije. Ugovorite osiguranje putem interneta!

generali.rs Kontakt: 011 222 0 555





Vreme: 25.01.2017 15:17

Medij: Tanjug

Link: www.tanjug.rs

Autori: TANJUG

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Intesa Sanpaolo razmatra spajanje sa ?eneralijem

1455

Intesa Sanpaolo razmatra spajanje sa ?eneralijem

RIM, 25. januara (Tanjug) - Banka Intesa Sanpaolo saopštila je da razmatra spajanje sa osiguravajućom kućom ?enerali, a sporazum kojim bi se udružila druga najveća italijanska banka sa najvećim domaćim [osiguravačem](#), preoblikovao bi finansijsku industriju Italije, izveštava agencija "Blumberg".

"Menadžment banke trenutno ispituje moguće industrijske kombinacije sa ?eneralijem", navodi se u saopštenju Intese i dodaje da je "banka zainteresovana za industrijski rast u oblastima upravljanja imovinom, privatnom bankarstvu i [osiguranju](#) u sinergiji sa njenom bankarskom mrežom, a i kroz moguću međunarodnu saradnju".

Predstavnici ?eneralija odbili su da komentarišu saopštenje Intese, a akcije te [osiguravajuće](#) kuće su danas skočile, dok je Intesa oslabila zbog skepticizma analitičara i investitora u pogledu osnovanosti takvog spajanja.

Akcije ?eneralija trgovane su danas pre podne u 10,16 časova na Milanskoj berzi u plusu za 1,8 odsto, nakon što su u prethodna dva dana ojačale za 3,9 i 8,2 procenta, respektivno. Intesa je pala za 3,1 odsto, povećavajući ovonedeljni gubitak vrednosti.

List "Mešadžero" piše danas da je glavna opcija koju razmatra menadžment Intese ponuda od tri milijarde evra u gotovini i 12 milijardi evra u akcijama za 60-procentni udeo u ?eneraliju. Tržišna vrednost ?eneralija je oko 24 milijarde evra, što za više od 50 odsto manje od vrednosti Intese Sanpaolo.





Vreme: 25.01.2017 13:26

Medij: telegraf.rs

Link: <http://www.telegraf.rs/vesti/2583352-ako-imate-neku-od-ovih-bolesti-ne-mozete-da-kupite-stan-u->

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Ako imate neku od ovih bolesti, NE MOŽETE da kupite STAN U Srbiji!





Vreme: 25.01.2017 13:26

Medij: telegraf.rs

Link: <http://www.telegraf.rs/vesti/2583352-ako-imate-neku-od-ovih-bolesti-ne-mozete-da-kupite-stan-u->

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Ako imate neku od ovih bolesti, NE MOŽETE da kupite STAN U Srbiji!

8432

U Dunav [osiguranju](#) kod pojedinih bolesti ili zdravstvenih rizika, zaključenje ugovora o [osiguranju](#) odlažu do izlečenja ili na određeni vremenski period, a neke čak ne prihvataju u [osiguranje](#). Svaka banka ima svoju poslovnu politiku kojom definiše neophodna sredstva za obezbeđenje vraćanja kredita, a [osiguranje](#) života najčešće je jedno od njih. Ispostavilo se da oboleli od hroničnih bolesti ne mogu da ostvare pravo na stambeni kredit upravo zbog toga što ne mogu da [osiguraju](#) život, čak i kada imaju redovne plate i ispunjavaju sve ostale uslove. Dunav [osiguranje](#) lider u neživotnom [osiguranju](#) UniCredit banka učestvuje u Programu dugoročnog stambenog kreditiranja profesionalnih vojnih lica. Ukoliko klijent želi da potpiše polisu riziko [osiguranja](#) radi dobijanja stambenog kredita, on popunjava upitnik o zdravstvenom stanju. U slučaju da osoba ima neko oboljenje, potrebna je lekarska dokumentacija koja to potvrđuje. – U našim uslovima o [osiguranju](#) taksativno su navedene teške bolesti koje predstavljaju izuzetno uvećane rizike za nas kao [osiguravača](#), a među njima je i Diabetes iuvenilis (mladalački dijabetes nastao pre 20 godine života). – Ukoliko osoba ima neku od bolesti srca, kardiovaskularnog sistema, krvi, bolesti nervnog sistema, endokrinološke, maligne i bolesti imunog sistema, ona ne može da sklopi ugovor o [osiguranju](#) života koji ide uz odobrenje stambenog kredita – kaže Katarina Krstajić iz Wiener Stadtische [osiguranja](#). Procedura za zaključivanje Riziko polise životnog [osiguranja](#), ukoliko je klijent dijabetičar, komplikovana je i u Uniq [osiguranju](#). – Medicinska dokumentacija koju nam klijent dostavi potrebno je da sadrži i vrednosti glukoze i HbA1c. – Takođe, značajnu činjenicu za procenu rizika pri zaključivanju ove vrste [osiguranja](#) predstavlja i nasledni faktor. U skladu sa dostavljenom dokumentacijom određuje se visina premije i mogućnost zaključivanja ove vrste životnog [osiguranja](#) – ističe Ivana Kampel iz Uniq [osiguranja](#). Isto je, kako kaže i kod drugih težih bolesti gde se pre razmatranja da li klijent može da uđe u proces ugovaranja [osiguranja](#), u obzir uzimaju mnogobrojni faktori kao što su: oboljenje i stadijum oboljenja, terapija koja se primenjuje, da li je bilo operacija ili ne i kakav je stepen ozdravljenja, laboratorijskih nalaza, a sve to povezano sa statističkim podacima za određenu starost, pol, konkretan proizvod [osiguranja](#) tj. rizik koji je potrebno [osigurati](#). – Polisa životnog [osiguranja](#) neophodna za stambeni kredit ne može se izdati klijentu kojem je dijagnostikovao virus HIV-a – upozoravaju Uniq [osiguranju](#). U Dunav [osiguranju](#) kod pojedinih bolesti ili zdravstvenih rizika, zaključenje ugovora o [osiguranju](#) odlažu do izlečenja ili na određeni vremenski period, a neke čak ne prihvataju u [osiguranje](#). – Kada su u pitanju osobe koje boluju od dijabetes melitus-a (šećerna bolest), odluka o prihvatanju rizika zavisi od tipa dijabetesa, težine bolesti, prisustva komplikacija, godina života [osiguranika](#) i trajanja [osiguranja](#) – navodi Jugoslava Smiljković Stojanović iz Dunav [osiguranja](#). Polise kod rizičnih zanimanja "osetljiva tema". Većina [osiguravajućih](#) kuća u Srbiji ne postavlja pitanje kod potpisivanja polise, bez obzira na to što određena zanimanja nose veće rizike po zdravlje i život ljudi. Takav je slučaj i sa Uniq [osiguranjem](#) u kome pre samog sklapanja polise rade procenu na osnovu pojedinosti za svako zanimanje, ali samo da bi utvrdili visinu premije ili sumu osiguranja. – Ne postoje prepreke za sklapanje [osiguranja](#) ukoliko se klijent profesionalno bavi rizičnim zanimanjima, ali ukoliko se radi o pilotima, u obzir se uzimaju faktori kao što su: da li je klijent vojni ili transportni, koje su kategorije letilice koje voze, u koje zemlje voze, koliko sati leta godišnje imaju. – Klijent, bez obzira na to kojom se profesijom bavi, može da zaključi polisu životnog [osiguranja](#), ali uslovi kao što su visina premije i slično su individualni i razlikuju se od slučaja do slučaja. U [Generali Osiguranju](#) su nešto rigorozniji jer kod visokorizičnih poslova ne postoje uslovi po kojima bi mogli da "se dogovore". – Kada govorimo o određenim zanimanjima, na primer rudarima, policajcima, vojnicima i drugim rizičnim zanimanjima, oni bi bili primljeni u [osiguranje](#) uz određenu korekciju (povećanje) premije i/ili ugovorene [osigurane](#) sume, dok na primer pilote i pripadnike specijalnih jedinica ne možemo da primimo u [osiguranje](#), zbog jasnih zahteva reosiguravača – naglašava Biljana Penić Barišić, direktorka Sektora za životno [osiguranje](#) i bancassurance [Generali Osiguranje Srbija](#). Slična situacija sa [osiguranjem](#) života je u svetu gde postoje zemlje koje prihvataju rizike drugačije vrste tako što povećaju premiju, ali postoje i one koje ne prihvataju čak ni [osiguranje](#) osobama koje su ozdravile od neke bolesti. [Osiguravač](#) odbija da zaključi ugovor o [osiguranju](#) života kod sledećih bolesti: 1. Bolesti srca i kardiovaskularnog sistema, krvi i hematopoeznih organa (korštane srži):

- Agranulocitoza (vrlo umanjeno broje zrelih granulocita u perifernoj krvi)
- Aneurizma moždanih arterija i velikih arterija sistemske cirkulacije (urođeno ili stečeno patološko proširenje arterija)
- Ishemične bolesti srca (angina pectoris i stanje iza prebolelog infarkta srca)
- Aortitis (bolest aorte) specifične ili nespecifične etiologije (luetični, Takayasuova bolest)
- Apopleksija (cerebrovaskularni inzulit – šlog)
- Arrhythmia absoluta (izrazita nepravilnost srčanog ritma)
- Arteriosklerosis cerebri et/seu [generalisata](#) (uznapredovala arterioskleroza moždanih krvnih sudova i/ili





Vreme: 25.01.2017 13:26

Medij: telegraf.rs

Link: <http://www.telegraf.rs/vesti/2583352-ako-imate-neku-od-ovih-bolesti-ne-mozete-da-kupite-stan-u->

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Ako imate neku od ovih bolesti, NE MOŽETE da kupite STAN U Srbiji!

sistemske cirkulacije)

- Leukemija i drugi oblici malignih bolesti hematopoeznih organa
- Miodegeneratio cordis ili teži oblici drugih kardiomiopatija, miokarditisa, endokarditisa ili perikarditisa
- Morbus Raynaud (bolest arteriola praćena spazmom i bledilom kože na periferiji)
- Nephroangiosclerosis (progresivna arteriosklerotična degeneracija krvnih sudova bubrega)

2. Duševni poremećaji i druge bolesti nervnog sistema i čula:

- Abusus droga (narkomanija)
- Afektivne psihoze (depresija, manija, manično-depresivna psihoza)
- Alkoholizam s bolnički potvrđenom delirantnom slikom ili oznakom „hronični“ (s telesnim ili mentalnim oštećenjima)
- Cushingova bolest (tumor prednjeg režnja hipofize)
- Demencija (presenilna, Alzeheimerova ili Pickova bolest, vaskularne demencije, Parkinsonova demencija, Huntingova bolest, posttraumatska demencija itd.)
- Epilepsia (**generalizovana** epilepsija)
- Demijelinizirajuće bolesti centralnog nervnog sistema (multipla skleroza i slične bolesti)
- Mentalna retardacija srednjeg i težeg stepena (teži debilitet, imbecilnost, idiotija)
- Paralysis progressiva (luetična bolest centralnog nervnog sistema)
- Paralysis agitans (teži oblici Parkinsonove bolesti)
- Psychosis (shizofrenija, paranoidna psihoza, ostali oblici psihotičnih stanja kao i teži oblici psihopatije)
- Siringomyelia (vakuoalarna degeneracija kičmene moždine)
- Tabes dorsalis (leutična bolest zadnjih korenova kičmene moždine)
- Tentamen suicidi (verifikovani suicidalni pokušaj)

Verzija:1 Oznaka: WS.C05.1.C.16.20_3 Strana 2 od 9

3. Endokrinološke bolesti :

- Addisonova bolest (adrenokortikalna insuficijencija)
- Diabetes inspidus (uzrokovano centralno ili periferno)
- Diabetes iuvenilis (mladalački dijabetes nastao pre dvadesete godine života)
- Kretenizam (telesna i duševna zaostalost najčešće povezana s disfunkcijom štitaste žlezde)
- Myxoedema (teži oblici hipotireoze)
- Simmondsova bolest ili drugi oblici hipopituitarizma (smanjeno ili u potpunosti izostalo lučenje hormona hipofize s posledičnom hipofunkcijom endokrinih žlezda)

4. Ostala organska stanja bolesti:

- AIDS (stečeni imunodeficitarni sindrom)
 - Cirrhosis hepatitis (ciroza jetre)
 - Colitis ulcerosa (etiološki neodređena hronična upalna bolest debelog creva)
 - Cor pulmonale (plućno srce)
 - Fibrothorax bilateralis (obostrana vezivna obliteracija pleuralnog prostora)
 - Hydronephrosis bilateralis (obostrana hidronefroza)
 - Lupus erythematodes
 - Maligni tumori uključujući i stanja posle operativnog lečenja
 - Morbus Paget i druge sistemske bolesti skeleta
 - Pemphigus (bulozna dermatoza različite etiologije)
 - Policistični ehinokok
 - Scleroderma (progresivna sistemska skleroza)
 - Uraemia (obostrana bubrežna slabost)
 - Varices oesophagei (proširene vene jednjaka)
 - Xeroderma pigmentosa (nasledna patološka reakcija kože na ultraljubičaste zrake)(S.V. – s.vasic@telegraf.rs)
- Pogledajte sve vesti u poslednja 24 sata





Vreme: 25.01.2017 15:24

Medij: ekonomski.net

Link: <http://www.ekonomski.net/banka-intesa-sanpaolo-zeli-spajanje-sa-osiguranjem-general>

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Banka "Intesa Sanpaolo" želi spajanje sa osiguranjem "Generali"

2349



Banka "Intesa Sanpaolo" želi spajanje sa [osiguranjem "Generali"](#)

25. Jan 2017. 15:24 Biznis, Najnovije vesti iz Sveta, Vesti

Povezani članci

The Hyundai logo is seen next to the company's Sonata sedan at a dealership in Seoul

"Hjundai" u 4. kvartalu zabeležio pad profita od 30 odsto

25. Jan 2017. 14:52

ARCHIVO - Esta fotografia de archivo del 16 de julio de 2014 muestra un letrero de la calle Wall Street afuera de la Bolsa de Valores de Nueva York. Wall Street cerró a la baja el lunes 19 de septiembre de 2016 después de una jornada tambaleante debido a la espera de los inversionistas ante las reuniones que sostendrán funcionarios de los bancos centrales de Estados Unidos y Japón. (AP Foto/Mark Lennihan, Archivo)

Wall Street: Nasdaq i S&P 500 obaraju rekorde

25. Jan 2017. 12:16

24-01-2017-ZP_102_NASLOVNA

Šansa za unapređenje saradnje Srbije i Hrvatske u sektoru ženskog preduzetništva

25. Jan 2017. 10:54

Banka "Intesa Sanpaolo" je potvrdila da želi spajanje sa [osiguravajućom](#) grupom "[Generali](#)", kako bi ojačala svoj položaj u Italiji. Naime, "Intesa" planira da preuzme većinski udeo u ovoj [osiguravajućoj](#) kući, delom i kao način da se spreči prodaja "[Generali](#)"-a francuskom konkurentu kompaniji "Axa".

Prema pisanju medija, "Allianz" bi mogao da zahteva deo "[Generali](#)"-a, nakon preuzimanja od strane "Intese". U međuvremenu, italijanski regulator "Consob" je pozvao čelne ljude "Intese Sanpaolo", "[Generali](#)"-a i "UniCredit"-a da objasne svoje planove u vezi ovog posla.

Tržište je optimistično reagovalo na ove vesti, pa su akcije "[Generali](#)"-a juče na Milanskoj berzi porasle na najviši nivo u poslednjih sedam godina.

S druge strane, brokeri spekušu da je pravi cilj "Intese" zapravo "Mediobanca" koja ima 13 odsto udela u "[Generali](#)"-u. Prema tim spekulacijama, "UniCredit"-ov izvršni direktor Jean-Pierre Mustier bi mogao da proda 8 odsto udela, koliko "UniCredit" drži u "Mediobanci".

Vrednost akcija banke "Intesa Sanpaolo" je oslabila za 5 procenata, dok su akcije "Mediobanca" porasle za čak 9 odsto. Tržišna kapitalizacija "[Generali](#)"-a iznosi 21 milijardu evra i upola je manja nego što je bila na početku finansijske krize 2007. i 2008. godine. Kompanija je u više navrata bila u žarištu





Vreme: 25.01.2017 15:24

Medij: ekonomski.net

Link: <http://www.ekonomski.net/banka-intesa-sanpaolo-zeli-spajanje-sa-osiguranjem-general>

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Banka "Intesa Sanpaolo" želi spajanje sa osiguranjem "Generali"

spekulacija o preuzimanju, pri čemu su mediji najčešće kao mogućeg kupca pominjali francusku kompaniju "AXA".





Vreme: 25.01.2017 15:59

Medij: tanjug.rs

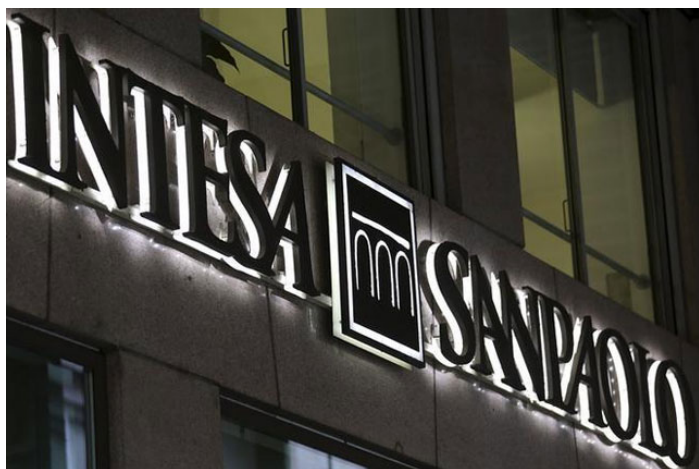
Link: <http://tanjug.rs/full-view.aspx?izb=299813>

Autori:

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Intesa Sanpaolo razmatra spajanje sa Đeneralijem

949



Banka Intesa Sanpaolo saopštila je da razmatra spajanje sa osiguravajućom kućom Đenerali, a sporazum kojim bi se udružila druga najveća italijanska banka sa najvećim domaćim [osiguravačem](#), preoblikovao bi finansijsku industriju Italije, izveštava agencija "Blumberg". RIM - Banka Intesa Sanpaolo saopštila je da razmatra spajanje sa osiguravajućom kućom Đenerali, a sporazum kojim bi se udružila druga najveća italijanska banka sa najvećim domaćim [osiguravačem](#), preoblikovao bi finansijsku industriju Italije, izveštava agencija "Blumberg". "Menadžment banke trenutno ispituje moguće industrijske kombinacije sa [Đeneralijem](#)", navodi se u saopštenju Intese i dodaje da je "banka zainteresovana za industrijski rast u oblastima upravljanja imovinom, privatnom bankarstvu i [osiguranju](#) u sinergiji sa njenom bankarskom mrežom, a i kroz moguću međunarodnu saradnju". Foto/ Twitter@ramonmorell Kompletan sadržaj vesti dostupan je korisnicima Tanjugovih servisa





Vreme: 25.01.2017 21:09

Medij: ekapija.com

Link: <http://www.ekapija.com/website/sr/page/1653988/Intesa-Sanpaolo-razmatra-spajanje-sa-kompanijom->

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Intesa Sanpaolo razmatra spajanje sa kompanijom Generali?

1160

Intesa Sanpaolo razmatra spajanje sa kompanijom [Generali](#)?

Sreda, 25. 01. 2017. | 15:26 | Izvor: Tanjug

Banka Intesa Sanpaolo saopštila je da razmatra spajanje sa osiguravajućom kućom [Generali](#), a sporazum, kojim bi se udružila druga najveća italijanska banka sa najvećim domaćim [osiguravačem](#), preoblikovao bi finansijsku industriju Italije.

Menadžment banke trenutno ispituje moguće industrijske kombinacije sa [Generalijem](#), navodi se u saopštenju Intese i dodaje da je "banka zainteresovana za industrijski rast u oblastima upravljanja imovinom, privatnom bankarstvu i [osiguranju](#) u sinergiji sa njenom bankarskom mrežom, a i kroz moguću međunarodnu saradnju".

Predstavnici [Generalija](#) odbili su da komentarišu saopštenje Intese, a akcije te [osiguravajuće](#) kuće su danas skočile, dok je Intesa oslabila zbog skepticizma analitičara i investitora u pogledu osnovanosti takvog spajanja.

List Il Messaggero piše da je glavna opcija, koju razmatra menadžment Intese, ponuda od 3 mlrd EUR u gotovini i 12 mlrd EUR u akcijama za 60% udela u [Generaliju](#). Tržišna vrednost [Generalija](#) je oko 24 mlrd EUR, što je za više od 50% manje od vrednosti Intese Sanpaolo.





Datum: 26.01.2017

Medij: Tabloid

Rubrika: Bez naslova

Autori: M.G.

Teme: Generali osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: PORODIČNA POSLA

Napomena:

Površina: 456



Strana: 28

BRAČNI PAR BOJANIĆ PLJAČKA NAJPOZNATIJE SRPSKO AUTOPREVOZNO PREDUZEĆE "LASTA"

PORODIČNA POSLA

M. G.

Firma "Primmediator" zaradila je 385 miliona dinara zahvaljujući ugovorima sa autobuskim prevoznikom "Lasta A.D." (u daljem tekstu Lasta). U pitanju su štetni ugovori za "Lastu", dok su istovremeno finansijski vrlo korisni za kompaniju "Primmediator". Drugim rečima, "Lasta" je još jednom u poslednjih nekoliko godina surovo opljačkana.

Naime, od novembra 2014. godine, ova firma posreduje u sklapanju ugovora između "Laste" i osiguravajućih kuća, *Dunav, DDOR Novi Sad, Triglav, Delta Generali*, za usluge posredovanja "Primmediator" uzima proviziju od čak 22 odsto. Osim 385 miliona evra koliko je "Primmediator" zaradio od posredovanja u sklapanju ugovora o osiguranju, toj "firmici" "Lasta" mesečno plaća i pedeset hiljada dinara, da joj bude generalni zastupnik u oblasti osiguranja.

Najveći pojedinačni vlasnik sa udelom od 50 odsto je **Tatjana Bojanić**, matični broj 0107978815013 supruga generalnog direktora Laste, **Bojana Bojanića** i **Mirjana Radojević** sa matičnim brojem 2101975715041. Firma Bojanićeve žene vrši posredovanje u osiguranju vozila "Laste", i "Lastine" imovine.

Familiji Bojanić bogatstvo se uvećava, direktor Laste Bojan Bojanić ima platu 500.000 dinara, a firma njegove žene izvlači od Laste milione dinara, ipak Lasta ne ide tako dobro kao Bojanićima. Od 900 "Lastinih" vozila njih skoro 500 je tehnički neispravno, neispravna su čak i neka od vozila koja idu u saobraćaj. Na skoro svim "Lastinim" autobusima nije blagovremeno promenjeno ulje u motorima. Nemaju dosut svež antifriz u

Mada je autoprevozno preduzeće e „Lasta“ iz Beograda u svojoj dugoj i uspešnoj poslovnoj prošlosti punilo budžet države, ona se nije potrudila da ga sačuva, podigne, modernizuje i učini kurentnim na domaćem i evropskom tržištu. Umesto toga, ono propada u svakom smislu. Posebno je teško stanje što „Lasta“ u ovom trenutku duguje Poreskoj upravi milijardu i dve stotine dinara, dobavljačima duguje milijardu dinara i to su dugovi koji daleko prevazilaze vrednost firma. Kada se tome pridodaju i dugovi komercijalnim bankama, postavlja se pitanje kada će „Lasta“ završiti u stečaju. Mada su u prošlosti „Lastom“ iz senke upravljali razni politički moćnici i lobiji, već duže vremena, glavni grobar ove nekada moćne firme je generalni direktor Bojan Bojanić sa svojom suprugom, i nikome nije jasno, zašto je njemu opšte dozvoljeno da rukovodi ovim preduzećem

redakciju i mole nas da nastavimo feljton o pljački ovog preduzeća, deo podataka su nam dostavili i radnici koji su smenjeni ili izbačeni. Najfrapantnija činjenica od svih je da u "Lasti" radnicima već osam meseci nisu uplaćeni doprinosi. U pojedinim pogonima "Laste" u Valjevu i Staroj Pazovi, tehnička neispravnost vozila je preko 50 odsto. Dakle, svaki drugi autobus nije za upotrebu!

Prosečna plata u "Lasti" je 29.000 dinara. Pošto je poznato da je plata generalnog direktora Bojanića i članova upravnog odbora **Jasneke Rašajski** i **Vladana Maksimovića**, 500.000 dinara, onda je svima jasno da dve trećine radnika radi za minimalac...

Radnici "Laste" za razliku od Bojanića tvrde da je sa 386 miliona koliko je na njima zaradila firma "Primmediator", taj novac mogao da bude uložen u obnovu voznog parka, ili makar minimalno povećanje bednih radničkih plata.

"Lasta" trenutno duguje Poreskoj upravi milijardu i dve stotine dinara, dobavljačima duguje milijardu dinara i to su dugovi koji daleko prevazilaze vrednost firme. Kada se tome pridodaju i dugovi komercijalnim bankama, postavlja se pitanje kada će "Lasta" završiti u stečaju. Za sveukupnu situaciju glavni krivac je generalni direktor Bojan Bojanić, i nikome nije jasno, zašto je njemu opšte dozvoljeno da rukovodi ovim preduzećem, s obzirom da njegova radna biografija govori da je prethodno bio član borda direktora u "Dunav osiguranju", i to u vreme kada je ovom kompanijom rukovodila zloglasna **Milena Jezdimirović**. Odmah nakon što je Jezdimirovićeva smenjena, Bojan Bojanić je kao jedan od njenih najbližih saradnika, oteran zamoljen da napusti "Dunav osiguranje". Pre nego što je proteran iz "Dunav osiguranja", na isti način je izbačen iz "Delta osiguranja" i "Milenijum osiguranja".

Ko će ga konačno najuriti iz "Laste", još uvek nije jasno, ali svi se slažu da je ispunio sve uslove za to. Ali, za razliku od prethodnih firmi iz kojih je izašao nekažnjeno, za krivična dela napravljena u "Lasti", morao bi konačno da odgovara. ●



Bojan Bojanić direktor i mešetar

hladnjacima, a putnike prevoze sa letnjim gumama. Ukoliko se vozite "Lastinim" autobusima ili članovi vaše porodice imate razloga da budete zabrinuti.

"Lasta" je u međuvremenu prestala da saobraća i na ugovorenim linijama, koje je po ugovoru sklopljenim sa gradom Beogradom trebalo da ispoštuje. Veoma teška situacija je u Mladenovcu, Barajevu, Obrenovcu...

Tehničko održavanje vozila u "Lasti" već duže vremena ne funkcioniše. Ne postoje preventivni pregledi, pa se vozila stalno iznenadno kvare. "Lasta" više skoro i da nema kvalifikovanog stručnog kadra inženjera i drugih majstora. Prevoz je iz dana u dan sve nebezbedniji a opasnost po putnike i vozače sve veća.

Funkcioneri "Laste" ovaj problem rešavaju tako što prodaju linije u Beogradu, drugim prevoznicima, od toga opet manju korist ima Lasta, a veću oni koji od tih prodaja uzimaju provizije. Nedavno su funkcioneri "Laste" prodali i nekoliko međunarodnih linija, među kojima i liniju za Crnu Goru. Ta linija je godišnje "Lasti" donosila čak milion evra čistog prihoda.

Sve ove podatke smo dobili od službenika platnog prometa "Laste", i grupe radnika koja skoro svaki dan svraća u našu





Datum: 26.01.2017

Medij: Nedeljnik

Rubrika: Poslednja

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 528



Naslov: Mi čuvamo vaš dom, jer on čuva vas!

Strana: 64



IMOVINSKA
OSIGURANJA

OSIGURANJE KUĆE I STANA

Mi čuvamo
vaš dom, jer on
čuva vas!

Vaša kuća ili stan, vaš krov nad glavom, sigurno vam je od velike važnosti.
Godinama ulažete kako biste životni prostor učinili što prijatnijim sebi i svojoj porodici.
Osigurajte domaćinstvo, stvari u njemu i svoje najmilije. Ugovorite osiguranje putem interneta!

generali.rs Kontakt: 011 222 0 555





Datum: 26.01.2017

Medij: SAT plus

Rubrika Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

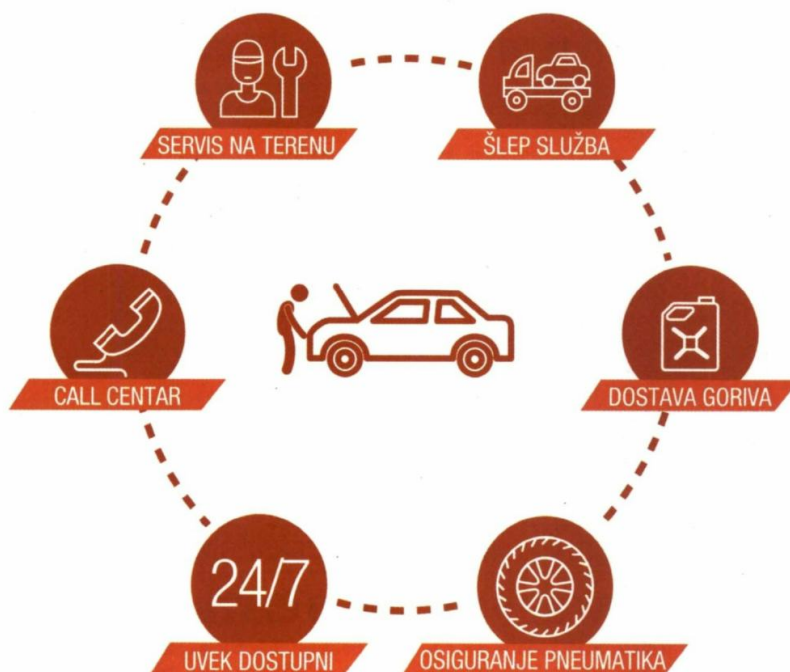
Površina: 320



Naslov: SA NAMA NEMA PREPREKA NA PUTU

Strana: 56

Sa nama
nema prepreka
na putu!



Generali Osiguranje Srbija. Pomoć na putu.

generali.rs Kontakt: 011 222 0 555





Vreme: 26.01.2017 21:10

Medij: kapital.rs

Link: <http://www.kapital.rs/vesti/2017/01/intesa-sanpaolo-i-generalni-ozbiljne-prepreke-velikom/>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Intesa Sanpaolo i Generali: Ozbiljne prepreke velikom preuzimanju

3156



Intesa Sanpaolo i [Generali](#): Ozbiljne prepreke velikom preuzimanju

19:34 / seebiz.eu

Tweet

Srbija - RIM - Iako se još do prije 24 sata činilo kako je ponuda Intese Sanpaolo za preuzimanje [Generalija](#) realnost, danas je to već sasvim drugačija priča.

Europska središnja banka, koja bi trebala odobriti ponudu, zasad nije informirana o bilo kakvom konkretnom potezu u tom smjeru, piše Financial Times.

Osjetljivost je razumljiva. Intesin prvi čovjek Carlo Messina mora uvjeriti dioničare (60% su strani investitori) da postoje koristi od spajanja bankarskog i [osiguravateljnog](#) biznisa. S tržišnom kapitalizacijom većom od 24 milijarde eura, [Generali](#) bi predstavljao najveću akviziciju Intese još od početka finansijske krize iz 2008. godine.

Problem bi mogli biti i regulatori koji traže od talijanskih banaka da smanje visoke udjele loših kredita i mogli bi biti rezervirani prema Intesinim planovima za potencijalno riskantno širenje u sektor [osiguranja](#) u trenucima kad postoje zabrinutosti oko zdravlja bankovnog sustava eurozone i političke stabilnosti u toj regiji. Dodatno, Messina zasigurno ne želi riskirati kapital niti dividendnu politiku, dva važna sidra na kojima je zasnovana investicijska priča njegove banke, kažu izvori upoznati sa situacijom.

Istodobno, dionice UniCredita posljednjih dana rastu. Iz finansijskih se krugova doznaje da je glavni operativac banke Jean-Pierre Mustier informirao svoj Upravni odbor da investitori prodaju dionice Intese i kupuju dionice UniCredita, upravo zbog zabrinutosti oko preuzimanja [Generalija](#).

Intesa vidi [Generali](#) kao dogovor na višegodišnje postavljano pitanje kako proširiti posao upravljanja imovinom. [Generali](#) drži 15 posto talijanskog [osiguravateljskog](#) tržišta i njegova je strategija fokusirana na širenje upravo takvih poslova koji su naslonjeni na upravljanje imovinom, a koji mogu donijeti lijepe naknade.

Iz bankarskih se krugova može čuti kako postoji značajan potencijal koji leži u činjenici da bi Intesa mogla prodavati [Generalijeve](#) proizvode kroz svoju široku mrežu poslovnica.

Intesa nije jedina zainteresirana. Tu je i Allianz čiji je glavni operativac Oliver Bäte pokazao interes za [Generalijevo](#) poslovanje u Francuskoj i Kini, kažu dobro obaviješteni izvori. Allianz nije želio službeno komentirati te navode.

Malo je vjerojatno da bi Intesa bila zainteresirana za [Generalijeve](#) operacije izvan Europe. Dva najveća strana tržišta za [Generali](#) su Francuska gdje generira 650 milijuna eura godišnje dobiti te Njemačka koja donosi 800 milijuna eura godišnje čiste zarade. Analitičari UBS-a vrednuju francuske operacije [Generalija](#) na 4 milijarde eura. Francuska Axa zainteresirana je za njemačke operacije [Generalija](#) koje se vrednuju na oko 5 milijardi eura.

Dobro obaviješteni izvori procjenjuju kako će se osim Intese za [Generali](#) boriti još neki divovi, možda čak i UniCredit, ako Mustier uspije progurati dokapitalizaciju vrijednu 13 milijardi eura. Izvor blizak UniCreditu sugerira da Mustier ne bi želio vidjeti [Generali](#) u zagrljaju Intese već da želi da ostane





Vreme: 26.01.2017 21:10

Medij: kapital.rs

Link: <http://www.kapital.rs/vesti/2017/01/intesa-sanpaolo-i-generalis-ozbiljne-prepreke-velikom/>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Intesa Sanpaolo i Generali: Ozbiljne prepreke velikom preuzimanju

nezavisan. U svakom slučaju, Messina je najavio kako Upravni odbor Intese sutra neće razmatrati ponudu za [Generali](#).





Vreme: 26.01.2017 20:37

Medij: seebiz.eu

Link: <http://rs.seebiz.eu/intesa-sanpaolo-i-generalni-ozbiljne-prepreke-velikom-preuzimanju/ar-149508/>

Autori:

Teme: Generali osiguranje

Naslov: SEEbiz.eu / RS / Intesa Sanpaolo i Generali: Ozbiljne prepreke velikom preuzimanju

3250

Intesa Sanpaolo i **Generali**: Ozbiljne prepreke velikom preuzimanju

Autor/izvor: Siniša Malus, sinisa.malus@seebiz.eu

Datum objave: 26.01.2017. - 20:34:00

Zadnja izmjena: 26.01.2017. - 20:39:06

RIM - Iako se još do prije 24 sata činilo kako je ponuda Intese Sanpaolo za preuzimanje **Generalija** realnost, danas je to već sasvim drugačija priča.

Europska središnja banka, koja bi trebala odobriti ponudu, zasad nije informirana o bilo kakvom konkretnom potezu u tom smjeru, piše Financial Times.

Osjetljivost je razumljiva. Intesin prvi čovjek Carlo Messina mora uvjeriti dioničare (60% su strani investitori) da postoje koristi od spajanja bankarskog i **osiguravateljnog** biznisa. S tržišnom kapitalizacijom većom od 24 milijarde eura, **Generali** bi predstavljao najveću akviziciju Intese još od početka finansijske krize iz 2008. godine.

Problem bi mogli biti i regulatori koji traže od talijanskih banaka da smanje visoke udjele loših kredita i mogli bi biti rezervirani prema Intesinim planovima za potencijalno riskantno širenje u sektor **osiguranja** u trenucima kad postoje zabrinutosti oko zdravlja bankovnog sustava eurozone i političke stabilnosti u toj regiji.

Dodatno, Messina zasigurno ne želi riskirati kapital niti dividendnu politiku, dva važna sidra na kojima je zasnovana investicijska priča njegove banke, kažu izvori upoznati sa situacijom.

Istodobno, dionice UniCredita posljednjih dana rastu. Iz finansijskih se krugova doznaje da je glavni operativac banke Jean-Pierre Mustier informirao svoj Upravni odbor da investitori prodaju dionice Intese i kupuju dionice UniCredita, upravo zbog zabrinutosti oko preuzimanja **Generalija**.

Intesa vidi **Generali** kao dogovor na višegodišnje postavljano pitanje kako proširiti posao upravljanja imovinom. **Generali** drži 15 posto talijanskog **osiguravateljskog** tržišta i njegova je strategija fokusirana na širenje upravo takvih poslova koji su naslonjeni na upravljanje imovinom, a koji mogu donijeti lijepe naknade.

Iz bankarskih se krugova mo??e čuti kako postoji značajan potencijal koji leži u činjenici da bi Intesa mogla prodavati **Generalijeve** proizvode kroz svoju široku mrežu poslovnica.

Intesa nije jedina zainteresirana. Tu je i Allianz čiji je glavni operativac Oliver Bäte pokazao interes za **Generalijevo** poslovanje u Francuskoj i Kini, kažu dobro obaviješteni izvori. Allianz nije želio službeno komentirati te navode.

Malo je vjerojatno da bi Intesa bila zainteresirana za **Generalijeve** operacije izvan Europe. Dva najveća strana tržišta za **Generali** su Francuska gdje generira 650 milijuna eura godišnje dobiti te Njemačka koja donosi 800 milijuna eura godišnje čiste zarade. Analitičari UBS-a vrednuju francuske operacije **Generalija** na 4 milijarde eura. Francuska Axa zainteresirana je za njemačke operacije **Generalija** koje se vrednuju na oko 5 milijardi eura.

Dobro obaviješteni izvori procjenjuju kako će se osim Intese za **Generali** boriti još neki divovi, možda čak i UniCredit, ako Mustier uspije progurati dokapitalizaciju vrijednu 13 milijardi eura. Izvor blizak UniCreditu sugerira da Mustier ne bi želio vidjeti **Generali** u zagrljaju Intese već da želi da ostane nezavisan.

U svakom slučaju, Messina je najavio kako Upravni odbor Intese sutra neće razmatrati ponudu za **Generali**.





Datum: 27.01.2017

Medij: Danas

Rubrika Ekonomija

Autori: M.O.

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 36



Naslov: SPAJANJE INTEZE SAOPAOLLO I ĐENERALIJA?

Strana: 10

SPAJANJE INTEZE SAOPAOLLO I ĐENERALIJA?

Milano - Inteza Saopaulo, druga banka po veličini i Đenerali osiguranje, najveća osiguravajuća kuća u Italiji, razmišljaju o spajanju, prenosi Blumberg. Kako je saopštila Inteza Saopaulo, banka je zainteresovana za širenje poslovanja u upravljanju imovinom, privatnom bankarstvu i osiguranju u kombinaciji sa mrežom filijala banke, a razmišljaju i o međunarodnim partnerstvima.

Berze su na ove najave reagovalе skokom vrednosti akcija Đeneralija i padom akcija Inteze. Kako prenosi Blumberg, glavna opcija je ponuda banke od tri milijarde evra u kešu i 12 milijardi evra u akcijama za 60 odsto akcija Đeneralija. Tržišna vrednost Đeneralija je oko 24 milijarde evra, nešto više od polovine vrednosti Inteze. U Srbiji Inteza ima učešće od oko 16 odsto, dok je Đenerali drugo osiguranje po veličini sa učešćem na tržištu od oko 23 odsto, pa bi osim na italijansko, ovaj merđžer imao veliki uticaj i na srpsko finansijsko tržište. **M. O.**





Vreme: 27.01.2017 01:37

Medij: danas.rs

Link: http://www.danas.rs/svet.1160.html?news_id=337323&title=Spajanje+Inteze+Saopalo+i+%c4%90en

Autori: M. O.

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Spajanje Inteze Saopalo i Đeneralija?

920



Inteza Saopalo, druga banka po veličini i Đenerali [osiguranje](#), najveća [osiguravajuća](#) kuća u Italiji, razmišljaju o spajanju, prenosi Blumberg. Kako je saopštila Inteza Saopalo, banka je zainteresovana za širenje poslovanja u upravljanju imovinom, privatnom bankarstvu i [osiguranju](#) u kombinaciji sa mrežom filijala banke, a razmišljaju i o međunarodnim partnerstvima.

Berze su na ove najave reagovalе skokom vrednosti akcija [Đeneralija](#) i padom akcija Inteze.

Kako prenosi Blumberg, glavna opcija je ponuda banke od tri milijarde evra u kešu i 12 milijardi evra u akcijama za 60 odsto akcija [Đeneralija](#). Tržišna vrednost [Đeneralija](#) je oko 24 milijarde evra, nešto više od polovine vrednosti Inteze.

U Srbiji Inteza ima učešće od oko 16 odsto, dok je Đenerali drugo [osiguranje](#) po veličini sa učešćem na tržištu od oko 23 odsto, pa bi osim na italijansko, ovaj merđžer imao veliki uticaj i na srpsko finansijsko tržište.





Datum: 28.01.2017

Medij: Večernje novosti

Rubrika Aktuelno

Autori: Milijana Rogač

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 573



Naslov: Nema odštete za bebu, pošto "ne oseća bol"?!

Strana: 1,10





Datum: 28.01.2017

Medij: Večernje novosti

Rubrika: Aktuelno

Автори: Милијана Рogaч

Теме: Генерали осигурање

Напомена:

Површина: 573



Naslov: Nema odštete za bebu, pošto "ne oseća bol"?!

Strana: 1,10

ПОСЛЕ САОБРАЋАЈНЕ НЕСРЕЋЕ 2014. ПОРОДИЦА МИЛЕТИЋ ВОДИ СУДСКУ БИТКУ СА ОСИГУРАВАЈУЋОМ КОМПАНИЈОМ

НЕМА ОДШТЕТЕ ЗА БЕБУ, ЈЕР ОНА НЕ ОСЕЋА БОЛ!?



Фото Илустрација

Судски вештак: Деће старо три месеца није могло да доживи страх ниши да осећи повреде

ТРОМЕСЕЧНА ћерка Немање и Иване Милетић није добила накнаду штете после саобраћајне несреће коју су преживели у јуну 2014. године, јер - "није осетила ни страх, ни бол". Иако је беба задобила нагњечење главе и провела је три дана у Универзитетској децијој клиници у Београду, према мишљењу осигуравајућег друштва, а сада и судског вештака, она није претрпела никакву трауму!

Породица Милетић путовала је ка Београду, када је у Гроцкој у њихову траку прешао аутомобил из супротног смера и закуцао се у њих. Срећом, у стравичном судару није било мртвих. Ивана



СТРАВИЧНО Аутомобил породице Милетић после судара

Милетић теже је повређена, а Немања, који је био за воланом њиховог "фијата", прошао је са лакшим повредама. Тромесечна девојчица

је хитно пребачена у болницу и констатовано јој је "нагњечење поглавине".

Породица је убрзо ангажовала адвоката ради накнаде



ИЗНЕНАЂЕН Адвокат Небојша Перовић

наде нематеријалне штете. Од "Генерали осигурања" стигао је одговор да за бебу не могу да исплате накнаду, јер она није претрпела страх и да степен повреде не оправдава право на накнаду.

ПАМТЕ СВЕ ИЗ МАЈЧИНОГ СТОМАКА

ПРЕМА речима примаријуса др медицинских наука Драгомира Бранковића, који деценијама проучава тему бола и стреса код новорођенчади и написао је књигу о томе, бебе су осетљивије од одраслих људи.

- Осећају бол још од 24. недеље у стомаку и могу да га запамте - објашњава Бранковић. - Не осећају исто као одрасли, већ много интензивније и бол је много јачи! Притом, не могу да вербализују и да опишу шта их боли - да кажу где, колико јако, овде... Притом, сваки хронични бол може довести до оштећења мозга. Бол је иначе пријатељ човеку, јер бисмо много више умиралли да га нема, чува га и упозорава.

Родитељи девојчице одлучили су коначно да поднесу тужбу суду. Додатан шок за њих уследио је када су сазнали резултате вештачења. Након што су три стручњака одбила да обаве вештачење, судски вештак др Миодраг Благојевић, неуропсихијатар, изнео је мишљење да дете у узрасту од три месеца није могло да доживи емоцију страха, која се јавља тек у каснијем узрасту, као ни да дете у том узрасту није могло да трпи болове! Он није желео да за медије коментарише своју анализу, јер је суђење у току.

Милетићи су непријатно изненађени резултатима вештачења.

- Просто, не можемо да верујемо и да један лекар и да осигуравајуће друштво сматрају да моје дете није живо биће - огорчен је Немања,

отац девојчице која ускоро пуни три године.

Њихов адвокат Небојша Перовић каже да је знао да бебе у узрасту од пет-шест месеци не могу да трпе страх и бол, онда би вероватно и сам мање бринуо за здравље своје деце, јер из свега овога произлази да је свеједно ако се дете повреди или удари.

- И као лаику ми је познато да беба док је још у стомаку осећа и прима све оно што мама преживљава, па је због тога и посебан однос целокупног друштва према трудницама - наглашава Перовић. - Узимајући у обзир да је беби повређена глава, да је мајка престала да је доји, услед повреда које је она задобила, звучи ми невероватно да они сматрају као да се ништа није догодило. ■

Милијана РОГАЧ

"Генерали": Поступили смо по судској пракси

ЗАКОНСКА регулатива као и услови осигурања предвиђају да се нематеријална штета у виду претрпљеног страха и бола надокнађује сваком лицу које је такву врсту штете претрпело, а у висини која се одређује с обзиром на дужину трајања и интензитет претрпљеног страха и бола. Судски вештачи медицинске струке (за област неуропсихијатрије) процењују дужину трајања и интензитет страха и бола, на основу чега се утврђује висина накнаде. Међутим, наведени вештачи неуропсихијатријске струке стоје на становишту да деца старости до три месеца немају развијене рецепторе за бол и страх, те је на основу таквог владајућег става медицинске струке, судска пракса у Републици Србији стала на становиште да деца до три месеца старости не признају право на накнаду нематеријалне штете због страха и бола.

У складу са наведеном праксом породица Милетић није имала развијене рецепторе за бол и страх, те је из тог разлога одбијен захтев за исплату нематеријалне штете. Међутим, уколико се у току судског поступка утврди другачије "Генерали осигурање Србија" ће исплатити целокупну нематеријалну штету за коју се утврди да је девојчица претрпела, а такође ћемо пренепитати и своје даље поступке и досадашње ставове судских вештака, неуропсихијатријске струке, на чијим стручним налазима је пракса заснована. ■



Дирекција за комуникације "Генерали осигурања"





Vreme: 27.01.2017 13:36

Medij: ekapija.com

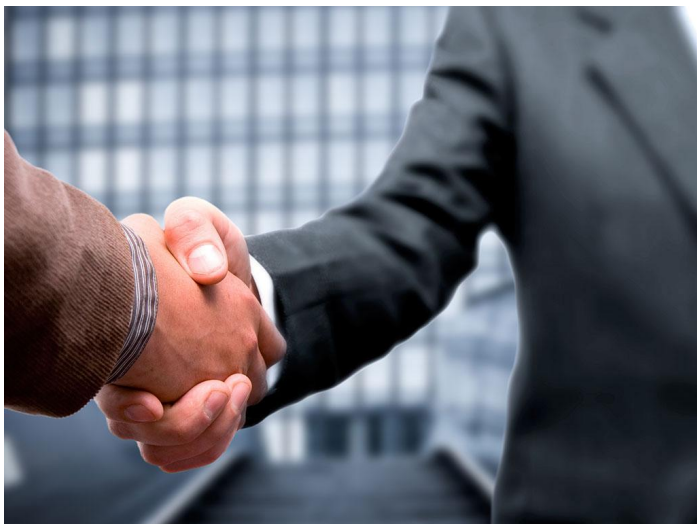
Link: <http://www.ekapija.com/website/sr/page/1656156/Kako-pregovarati-sa-razlicitim-tipovima-klijenata?>

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Kako pregovarati sa različitim tipovima klijenata? Ovladajte jedinstvenom metodologijom za unapređenje prodaje pregovaranja i liderstva -10. februar 2017....

5654



Kako pregovarati sa različitim tipovima klijenata? Ovladajte jedinstvenom metodologijom za unapređenje prodaje pregovaranja i liderstva -10. februar 2017. D.R. Gilbert Centar

Petak, 27. 01. 2017. | 13:36 | Izvor: eKapija

foto: Santiago Cornejo/shutterstock.com

Kako pregovarati sa različitim tipovima klijenata? - Ovladajte jedinstvenom metodologijom za unapređenje prodaje pregovaranja i liderstva
10.02.2017.

Modul 1 - Veština uticaja kao najefikasniji alat za poboljšanje poslovanja

- Upoznavanje sa agendom i ciljevima obuke
- Značaj veštine uticaja u savremenom poslovanju
- Veština uticaja kao efikasna podrška u pregovaranju, vođenju i prodaji
- Pozitivan izvor uticaja pozitivna reakcija

Modul 2 -Sistemske pristup prepoznavanju psihološkog profila sagovornika

- 4 osnovna tipa ljudi
- Alat za efikasnu procenu 4 tipa ljudi
- Kako izvršiti uticaj u komunikaciji na različite tipove ljudi eksterno i interno
- Osnovne potrebe 4 tipa ljudi

Modul 3 - Sistemske pristup uticaju

- Sve komunikacijske, pregovaračke, prodajne i marketinške tehnike imaju svoje poreklo
- Klasifikacija svih tehnika u 10 izvora moći i uticaja
- Kako izvori vremena deluju u realnim životnim i poslovnim situacijama
- Izgradnja sistema uticaja

Modul 4 - Kako koristiti algoritam uticaja

- Povezivanje izvora uticaja sa tipovima ljudi
- Pravilna upotreba tehnike vođenja ka bolju i zadovoljstvu
- Različite varijacije 4 osnovna tipa ljudi
- Tehnika SSSSS kao najefikasnije sredstvo korigovanja negativnog stava
- Evaluacija seminara i dodela sertifikata

Kome je seminar namenjen?

Menadžerima prodaje, rukovodiocima, direktorima, zaposlenima u prodaji i nabavci, HR menadžerima, zaposlenima u marketing sektoru, i svima onima koji imaju potrebu da u komunikaciji koriguju nečiji stav, ili da ga suptilno razuvere.

Zašto preporučujemo seminar?





Vreme: 27.01.2017 13:36

Medij: ekapija.com

Link: <http://www.ekapija.com/website/sr/page/1656156/Kako-pregovarati-sa-razlicitim-tipovima-klijenata?>

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Kako pregovarati sa različitim tipovima klijenata? Ovladajte jedinstvenom metodologijom za unapređenje prodaje pregovaranja i liderstva -10. februar 2017....

Zato što u korenu svakog uspeha leži nečija sposobnost da pozitivno utiče na druge ljude i pridobija ih za svoje vizije. Međutim, zbog previše agresivnog pristupa koji se dugo forsira ljudi su sve više imuni na klasičan vid uticaja i neophodna nam je nova metodologija koja nam omogućava da utičemo a da ne iritiramo sagovornika.

Ko je predavač?

Dragiša Ristovski, D.R.Gilbert poseduje više od 20 godina praktičnog poslovnog iskustva na različitim pozicijama od komercijaliste na terenu do direktora. Kao trener poslovnih veština počeo je da radi pre 15 godina, a danas su oblasti njegove ekspertize direktna prodaja, pregovaranje, motivacija zaposlenih i liderstvo. Autor je bestselera "Gube samo oni koji ne igraju" i "Arena prodaje" objavljene pod pseudonimom D.R. Gilbert. A kasnije su usledile knjige: "Dobijaju svi oni koji igraju", "Lider je u vama", "Prodajni ring", "Mapa uspeha", "Veština uticaja", "Kako unaprediti svoje pregovaračke veštine?", "Kako postati efikasan menadžer prodaje?" i najnovija "101 tehnika uticaja".

U poslovnim krugovima je poznat kao energičan predavač, koji na svojim seminarima i treninzima pozitivnom energijom konstantno drži pažnju i motiviše slušaoce. Osnivač je direktor D.R. Gilbert centar group-a d.o.o. i D.R. Gilbert consultinga kao i suvlasnik u još dve firme. Radi kao stalni konsultant unapređenja prodaje za više renomiranih kompanija i predsednik je "Udruženja Profesionalnih Prodavaca Srbije".

Početkom 2012. godine je osnovao "Akademiju komercijalne komunikacije" koja je zvanično otpočela sa radom 2. juna kada je upisana prva generacija polaznika. 2014. godine osnovao je "Akademiju menadžerskih veština" koja je uspešno privela kraju prvi semestar. Pored Akademija kreator još 9 autorskih programa edukacije poslovnih veština, kao i pokretač regionalne Konferencije prodajnih strategija.

Svoju trenersku edukaciju je sticao na brojnim seminarima i treninzima, a značajno upotpunio nezamenljivim praktičnim iskustvom. U toku svoje karijere je održao više od 1000 treninga, seminara i predavanja u svim zemljama Ex Jugoslavije na kojima je učestvovalo nešto više od 18.000 polaznika. Do sada su na njegovim seminarima prisustvovali predstavnici iz više od 500 kompanija među kojima su: Banca intesa, ProCredit banka, Bosch, NIS Gasprom Neft, Coca-Cola Hellenic, Komercijalna banka, Uniqa [osiguranje](#), Hemofarm, DDOR Novi Sad, Jat Airways, Neoplanta, Galenika, Metalac, Delta [Generali osiguranje](#), Peštan, HE Đerdap, Bambi-Banat, Foodland, Galerija podova, Tarkett Group, BASF, AMSS [osiguranje](#), Alpha Bank, NLB Bank (BiH), Erste banka, Subotička mlekar, Office shoes, Piraeus bank....

2011. godine je započeo saradnju sa Mokrogorskom školom menadžmenta gde drži obuke u oblasti prodajnih veština. U novembru 2008. godine u organizaciji kompanije Hemel imao je prilike da održi predavanje na kome je gostovao jedan od najvećih svetskih autoriteta iz oblasti marketinga i prodaje. J. Conrad Levinson.

Objavio je više od 200 tekstova u poslovnim i uže stručnim časopisima sa aktuelnim poslovnim temama. A za svoj rad i dostignuća je dobio i nekoliko zvaničnih priznanja.

Kako radimo?

Trening je organizovan po principu 4 sesije od 80 minuta, koje predstavljaju kombinaciju interaktivnog predavanja i vežbi sa dosta primera iz prakse. Svi polaznici pored edukacije dobijaju radni materijal, sertifikat D.R.Gilbert centra (podržan od UPPS-a), mogućnost konsultacija nakon seminara sa predavačem. U pauzama je obezbeđen laki obrok i osveženje.

Kada i gde se seminar održava?

10.02.2017. u prostorijama D.R. Gilbert Centra, Ilirska 5, 11000 Beograd. Od 10.00h do 16.10 h.

Kotizacija:

139€. U januaru i februaru smo obezbedili 40% popusta na seminare, tako da je vrednost kotizacije 83,4€ po učesniku.

Plaćanje je potrebno izvršiti pre održavanja seminara.

Dodatne informacije i rezervacije:





Datum: 29.01.2017

Medij: Večernje novosti

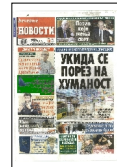
Rubrika Društvo

Autori: D.I.Krasić

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Napomena:

Površina: 790



Naslov: Visok pritisak obara životnu polisu

Strana: 1,6,7





Datum: 29.01.2017

Medij: Večernje novosti

Rubrika: Društvo

Autori: D.I. Krsić

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Napomena:

Površina: 790



Naslov: Visok pritisak obara životnu polisu

Strana: 1,6,7

НОВОСТИ ИСТРАЖУЈУ ГРАЂАНИН, АКО ХОЋЕ ДА СЕ ОСИГУРА, ПРИСИЉЕН ЖИВОТНУ ПОЛИСУ

За здравље нас ииџа и већина банкара, њре нејо шџџо одобре

■ Д. И. Крсић

СА холестеролом расте и цена полисе животног осигурања, али би крвни притисак изнад 180 са 115 у већини осигуравајућих кућа ипак био знак да овакав уговор са вама – не потписује. Услови за осигурање живота делимично се разликују у зависности од компанија које их нуде, али су основ-



УСЛОВИ Склопити уговор о осигурању није увек једноставно

ШТА ЈЕ РИЗИКО, А ШТА МЕШОВИТО

ЖИВОТНО осигурање може бити осигурање живота за случај смрти (ризико-осигурање живота), када се осигуравач обавезује да ће на основу уплаћених премија осигуранику или особи коју он одреди, исплатити осигурану своту за случај смрти. Други вид је осигурање на доживљење, када се осигурана свота исплаћује тек када неко напуни уговорени број година.

Ипак, преовладавају облици мешовитог животног осигурања који осим што обухватају поменута два, садрже и штедну компоненту.

ни услови углавном исти: погоршање здравствених параметара поскупљује полису, а велике компликације и поједине болести потпуно искључују могућност оваквог осигурања.

За здравље нас све чешће питају и банкари, и то пре него што вам одобре стамбени кредит. Већина банака, наиме, захтева да клијент има полису здравственог осигурања за све

време отплате оваквог зајма. У случају да се дужнику нешто деси, његова породица била би заштићена и не би морала да враћа кредит, већ би то учинила осигуравајућа кућа. Дешава се

тернету. Она је без кредита остала јер због дијагнозе дијабетеса није могла да се животном осигура.

У осигуравајућим кућама, пак, тврде да ова дијагноза не дисквалификује

” Они који имају повишен холестерол мораће да плаћају веће премије

да због здравственог стања поједини клијенти остану без полисе осигурања, а последично и без кредита, попут Иване Ковачевић, чија је прича “узбуркала” друштвене мреже на ин-

аутоматски осигураника за овакву полису.

- Сама дијагноза дијабетеса није дисквалификујућа за осигурање живота – каже за “Новости” Биљана Пенић Баришић, дирек-





Datum: 29.01.2017

Medij: Večernje novosti

Rubrika: Društvo

Autori: D.I. Krsić

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Napomena:

Površina: 790



Naslov: Visok pritisak obara životnu polisu

Strana: 1,6,7

ЈЕ ДА ПРОЂЕ ПРАВО ЛЕКАРСКО "СИТО И РЕШЕТО", А ПОЈЕДИНЕ БОЛЕСТИ ГА СТАВЉАЈУ НА ЦРНУ ЛИСТУ

ОБАРА ВИСОКИ ПРИТИСАК

с њимбени кредити, ња се збој, рецимо, дијабетеса може лако осигурати и без крова над главом

торка Сектора за животну осигурање и банкоосигурање "Генерали осигурања". - То значи да ћемо од клијента затражити додатну здравствену документацију, на основу које ће лекар цензор проценити конкретан случај и донети одлуку.

Како истиче, нису све дијагнозе исте, нити се сви људи лече на исти начин:

- Клијент који болује од неке болести, може ући у осигурање под одређеним условима, другачијим од такозваног стандардног ризика, то јест уз повећање премије или смањење осигуране суме. Премија зависи и од врсте производа, конкретних покрића која се нуде, као и од трајања осигурања. Важна је и старост осигураника.

Биљана Пенић Баришић

СТАРОСНА ГРАНИЦА

СТАРОСНА граница до које се може закључити животну осигурање зависи од врсте полисе. Ризико полисе, које најчешће уговарају клијенти банака, могу се закључити до 74 године живота, док за мешовито осигурање (где постоји и исплата штетње), осигураници могу бити стари највише 65 година.

ВИШЕ НЕГО ДЕТАЉНИ ПРЕГЛЕДИ

НЕОПХОДНИ лекарски прегледи зависе од врсте полисе животнoг осигурања и висине осигуране суме.

По правилу - што је осигурана сума већа, то су и прегледи детаљнији. Свака осигуравајућа кућа има тзв. мале и велике лекарске прегледе. Мали подразумевају комплетну лабораторију крви и урина (често се захтева и ХИВ тест), ЕКГ и налаз специјалисте. Велики подразумева још и додатне претраге, детаљније налазе крви, са просеком вредности шећера, потом најчешће и ултразвук абдомена, ултразвук срца, налаз интернисте, рендген срца и плућа, а код неких и тумор маркере, стање хормона...

истиче да људи који болују од карцинома, цирозе јетре или су доживели инфаркт, мождани удар са компликацијама или имају уграђен стент или бајпас, не могу да уђу у осигурање, као ни они који су зависници од алкохола или наркотика.

У "Винер штедише осигурању" истичу да у понуди имају програм животнoг

осигурања који је намењен управо особама које нису у потпуности здраве или је њихова радна способност умањена.

“Лекар цензор процењује здравствену документацију и доноси одлуку

- У питању је "3Д осигурање", које има три димензије прилагођене различитим потребама клијената - каже Душко Јотић, из сектора за осигурање живота и процену ризика ове куће. - Трећу димензију овог програма могу уговорити сви они који желе да штеде новац. Мо-

гу га закључити лица од навршених 14 година старости, с тим да старост у тренутку истека уговора може бити највише 75 година. Ово важи и за особе које имају дијабетес "тип 1". Особе које имају дијабетес "типа 2" могу да уговоре и друге програме осигурања, уз увећање премије или смањење осигуране суме. У сваком случају неопходно је приложити медицинску документацију која потврђује дијагнозу.

Слично је и када је у питању висок крвни притисак,

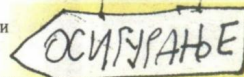
сак, која је једна од најчешћих дијагноза. У већини случајева, горња граница са којом може да се уговори већина програма животнoг осигурања је 180 са 115.

У "Генералију" наводе да висок притисак најчешће подразумева повећање

премије, али ће клијент бити примљен у осигурање.

На питање да ли је било случајева да су неког клијента одбили за осигурање због одступања појединих

здравствених параметара од референтних вредности, попут, на пример, ниског гвожђа у крви, наши саговорници одговарају да то свакако није разлог. Али, важан фактор била би информација да ли то указује на неку другу болест која би утицала на склапање животнoг осигурања. ■





Vreme: 28.01.2017 22:02

Medij: novosti.rs

Link: <http://www.novosti.rs/vesti/naslovna/drustvo/aktuelno.290.html:647008-Nema-odstete-za-bebu-jer->

Autori: Milijana Rogač

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Nema odštete za bebu, jer ona ne oseća bol!?

4869



Posle saobraćajne nesreće 2014. porodica Miletić vodi sudsku bitku sa [osiguravajućom](#) kompanijom. Sudski veštak: Dete staro tri meseca nije moglo da doživi strah niti da oseti povrede. TROMESEČNA ćerka Nemanje i Ivane Miletić nije dobila naknadu štete posle saobraćajne nesreće koju su preživeli u junu 2014. godine, jer - "nije osetila ni strah, ni bol". Iako je beba zadobila nagnječenje glave i provela je tri dana u Univerzitetskoj dečijoj klinici u Beogradu, prema mišljenju [osiguravajućeg](#) društva, a sada i sudskog veštaka, ona nije pretrpela nikakvu traumu! Porodica Miletić putovala je ka Beogradu, kada je u Grockoj u njihovu traku prešao automobil iz suprotnog smera i zakucao se u njih. Srećom, u stravičnom sudaru nije bilo mrtvih. Ivana Miletić teže je povređena, a Nemanja, koji je bio za volanom njihovog "fijata", prošao je sa lakšim povredama. Tromesečna devojčica je hitno prebačena u bolnicu i konstatovano joj je "nagnječenje pglavine". Porodica je ubrzo angažovala advokata radi naknade nematerijalne štete. Od "Đenerali [osiguranja](#)" stigao je odgovor da za bebu ne mogu da isplate naknadu, jer ona nije pretrpela strah i da stepen povrede ne opravdava pravo na naknadu. Roditelji devojčice odlučili su konačno da podnesu tužbu sudu. Dodatan šok za njih usledio je kada su saznali rezultate veštačenja. Nakon što su tri stručnjaka odbila da obave veštačenje, sudski veštak dr Miodrag Blagojević, neuropsihijatar, izneo je mišljenje da dete u uzrastu od tri meseca nije moglo da doživi emociju straha, koja se javlja tek u kasnijem uzrastu, kao ni da dete u tom uzrastu nije moglo da trpi bolove! On nije želeo da za medije komentariše svoju analizu, jer je suđenje u toku. Miletići su neprijatno iznenađeni rezultatima veštačenja. - Prosto, ne možemo da verujemo i da jedan lekar i da [osiguravajuće](#) društvo smatraju da moje dete nije živo biće - ogorčen je Nemanja, otac devojčice koja uskoro puni tri godine. Njihov advokat Nebojša Perović kaže da je znao da bebe u uzrastu od pet-šest meseci ne mogu da trpe strah i bol, onda bi verovatno i sam manje brinuo za zdravlje svoje dece, jer iz svega ovoga proizlazi da je svejedno ako se dete povredi ili udari. - I kao laiku mi je poznato da beba dok je još u stomaku oseća i prima sve ono što mama preživljava, pa je zbog toga i poseban odnos celokupnog društva prema trudnicama - naglašava Perović. - Uzimajući u obzir da je bebi povređena glavica, da je majka prestala da je doji, usled povreda koje je ona zadobila, zvuči mi neverovatno da oni smatraju kao da se ništa nije dogodilo. Advokat Nebojša Perović PAMTE SVE IZ MAJČINOG STOMAKA PREMA rečima primarijusa dr medicinskih nauka Dragomira Brankovića, koji decenijama proučava temu bola i stresa kod novorođenčadi i napisao je knjigu o tome, bebe su osetljivije od odraslih ljudi. - Osećaju bol još od 24. nedelje u stomaku i mogu da ga zapamte - objašnjava Branković. - Ne osećaju isto kao odrasli, već mnogo intenzivnije i bol je mnogo jači! Pritom, ne mogu da verbalizuju i da opišu šta ih boli - da kažu gde, koliko jako, ovde... Pritom, svaki hronični bol može dovesti do oštećenja mozga. Bol je inače prijatelj čoveku, jer bismo mnogo više umirali da ga nema, čuva ga i upozorava. "ĐENERALI": POSTUPILI SMO PO SUDSKOJ PRAKSIZAKONSKA regulativa kao i uslovi [osiguranja](#) predviđaju da se nematerijalna šteta u vidu pretrpljenog straha i bola nadoknađuje svakom licu koje je takvu vrstu štete pretrpelo, a u visini koja se određuje s obzirom na dužinu trajanja i intenzitet pretrpljenog straha i bola. Sudski veštaci medicinske struke (za oblast neuropsihijatrije) procenjuju dužinu trajanja i intenzitet straha i bola, na osnovu čega se utvrđuje visina naknade. Međutim, navedeni veštaci neuropsihijatrijske struke stoje na stanovištu da deca starosti do tri meseca nemaju razvijene receptore za bol i strah, te je na osnovu





Vreme: 28.01.2017 22:02

Medij: novosti.rs

Link: <http://www.novosti.rs/vesti/naslovna/drustvo/aktuelno.290.html:647008-Nema-odstete-za-bebu-je->

Autori: Milijana Rogač

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Nema odštete za bebu, jer ona ne oseća bol!?

takvog vladajućeg stava medicinske struke, sudska praksa u Republici Srbiji stala na stanovište da deci do tri meseca starosti ne priznaje pravo na naknadu nematerijalne štete zbog straha i bola. U skladu sa navdenom praksom postupa i "[Đenerali osiguranje Srbija](#)" pri čemu prilikom rešavanja svakog odštetnog zahteva konsultuje medicinsku struku i u skladu sa njihovim nalazom utvrđuje postojanje i visinu štete. U konkretnom slučaju, veštak neuropsihijatar je potvrdio da u trenutku saobraćajne nesreće beba porodice Miletić nije imala razvijene receptore za bol i strah, te je iz tog razloga odbijen zahtev za isplatu nematerijalne štete. Međutim, ukoliko se u toku sudskog postupka utvrdi drugačije "[Đenerali osiguranje Srbija](#)" će isplatiti celokupnu nematerijalnu štetu za koju se utvrdi da je devojčica pretrpela, a takođe ćemo preispitati i svoje dalje postupanje i dosadašnje stavove sudskih veštaka, neuropsihijatrijske struke, na čijim stručnim nalazima je praksa zasnovana. (Direkcija za komunikacije "[Đenerali osiguranja](#)")





Vreme: 29.01.2017 14:10

Medij: 021.rs

Link: <http://www.021.rs/story/Info/Srbija/154809/Gradjani-zbog-pojedinih-bolesti-na-crnoj-listi->

Autori: Novosti

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Građani zbog pojedinih bolesti na "crnoj listi" osiguravajućih kuća

3008



Sa holesterolom raste i cena polise **osiguranja**, ali bi krvni pritisak iznad 180 sa 115 u većini **osiguravajućih** kuća ipak bio znak da ovakav ugovor sa vama ne potpisuje. Uslovi za **osiguranje** života delimično se razlikuju u zavisnosti od kompanija koje ih nude, ali su osnovni uslovi uglavnom isti: pogoršanje zdravstvenih parametara poskupljuje polisu, a velike komplikacije i pojedine bolesti potpuno isključuju mogućnost ovakvog **osiguranja**. Za zdravlje nas sve češće pitaju i bankari, i to pre nego što vam odobre stambeni kredit. Većina banaka, naime, zahteva da klijent ima polisu zdravstvenog **osiguranja** za sve vreme otplate ovakvog zajma. U slučaju da se dužniku nešto desi, njegova porodica bila bi zaštićena i ne bi morala da vraća kredit, već bi to učinila **osiguravajuća** kuća. Dešava se da zbog zdravstvenog stanja pojedini klijenti ostanu bez polise **osiguranja**, a posledično i bez kredita, poput Ivane Kovačević, čija je priča uzburkala društvene mreže na internetu. Ona je bez kredita ostala jer zbog dijagnoze dijabetesa nije mogla da se životno **osigura**. U **osiguravajućim** kućama, pak, tvrde da ova dijagnoza ne diskvalifikuje automatski **osiguranika** za ovakvu polisu. "Sama dijagnoza dijabetesa nije diskvalifikujuća za **osiguranje** života. To znači da ćemo od klijenta zatražiti dodatnu zdravstvenu dokumentaciju, na osnovu koje će lekar cenzor proceniti konkretan slučaj i doneti odluku", kaže za Novosti direktorka Sektora za životno **osiguranje** i bankosiguranje "Đenerali **osiguranja**" Biljana Penić Barišić. Kako ističe, nisu sve dijagnoze iste, niti se svi ljudi leče na isti način. "Klijent koji boluje od neke bolesti može ući u **osiguranje** pod određenim uslovima, drugačijim od takozvanog standardnog rizika, to jest uz povećanje premije ili smanjenje **osigurane** sume. Premija zavisi i od vrste proizvoda, konkretnih pokrića koja se nude, kao i od trajanja **osiguranja**. Važna je i starost **osiguranika**", navodi ona i dodaje da ljudi koji boluju od karcinoma, ciroze jetre ili su doživeli infarkt, moždani udar sa komplikacijama ili imaju ugrađen bajpas, ne mogu da uđu u **osiguranje**, kao ni oni koji su zavisnici od alkohola ili narkotika. U "Viner štedišu **osiguranju**" ističu da u ponudi imaju program životnog **osiguranja** koji je namenjen upravo osobama koje nisu u potpunosti zdrave ili je njihova radna sposobnost umanjena. "U pitanju je '3D **osiguranje**' koje ima tri dimenzije prilagođene različitim potrebama klijenata. Treću dimenziju ovog programa mogu ugovoriti svi oni koji žele da štede novac. Mogu ga zaključiti lica od navršanih 14 godina starosti, s tim da starost u trenutku isteka ugovora može biti najviše 75 godina. Ovo važi i za osobe koje imaju dijabetes tip 1. Osobe koje imaju dijabetes tip 2 mogu da ugovore i druge programe **osiguranja**, uz uvećanje **osigurane** sume. U svakom slučaju, neophodno je priložiti medicinsku dokumentaciju koja potvrđuje dijagnozu", navodi Duško Jotić iz Sektora za **osiguranje** života i procenu rizika ove kuće. Više pročitajte u današnjim Večernjim novostima.





Vreme: 29.01.2017 22:00

Medij: novosti.rs

Link: <http://www.novosti.rs/vesti/naslovna/ekonomija/aktuelno.239.html:647147-Zivotnu-polisu-obara->

Autori: D. I. KRASIĆ

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Životnu polisnu obara visoki pritisak

4540



Građanin, ako hoće da se **osigura**, prisiljen je da prođe pravo lekarsko "sito i rešet", a pojedine bolesti ga stavljaju na crnu listu. Za zdravlje nas pita i većina bankara, pre nego što odobre stambeni kredit. SA holesterolom raste i cena polise životnog **osiguranja**, ali bi krvni pritisak iznad 180 sa 115 u većini **osiguravajućih** kuća ipak bio znak da ovakav ugovor sa vama - ne potpisuje. Uslovi za **osiguranje** života delimično se razlikuju u zavisnosti od kompanija koje ih nude, ali su osnovni uslovi uglavnom isti: pogoršanje zdravstvenih parametara poskupljuje polis, a velike komplikacije i pojedine bolesti potpuno isključuju mogućnost ovakvog **osiguranja**. Za zdravlje nas sve češće pitaju i bankari, i to pre nego što vam odobre stambeni kredit. Većina banaka, naime, zahteva da klijent ima polis zdravstvenog **osiguranja** za sve vreme otplate ovakvog zajma. U slučaju da se dužniku nešto desi, njegova porodica bila bi zaštićena i ne bi morala da vraća kredit, već bi to učinila **osiguravajuća** kuća. Dešava se da zbog zdravstvenog stanja pojedini klijenti ostanu bez polise **osiguranja**, a posledično i bez kredita, poput Ivane Kovačević, čija je priča "uzburkala" društvene mreže na internetu. Ona je bez kredita ostala jer zbog dijagnoze dijabetesa nije mogla da se životno **osigura**. U **osiguravajućim** kućama, pak, tvrde da ova dijagnoza ne diskvalifikuje automatski **osiguranika** za ovakvu polis. - Sama dijagnoza dijabetesa nije diskvalifikujuća za **osiguranje** života - kaže za "Novosti" Biljana Penić Barišić, direktorka Sektora za životno **osiguranje** i bankoosiguranje "Đenerali **osiguranja**". - To znači da ćemo od klijenta zatražiti dodatnu zdravstvenu dokumentaciju, na osnovu koje će lekar cenzor proceniti konkretan slučaj i doneti odluku. Kako ističe, nisu sve dijagnoze iste, niti se svi ljudi leče na isti način: - Klijent koji boluje od neke bolesti, može ući u **osiguranje** pod određenim uslovima, drugačijim od takozvanog standardnog rizika, to jest uz povećanje premije ili smanjenje **osigurane** sume. Premija zavisi i od vrste proizvoda, konkretnih pokrića koja se nude, kao i od trajanja **osiguranja**. Važna je i starost **osiguranika**. Biljana Penić Barišić ističe da ljudi koji boluju od karcinoma, ciroze jetre ili su doživeli infarkt, moždani udar sa komplikacijama ili imaju ugrađen stent ili bajpas, ne mogu da uđu u **osiguranje**, kao ni oni koji su zavisnici od alkohola ili narkotika. U "Viner štedišu **osiguranju**" ističu da u ponudi imaju program životnog **osiguranja** koji je namenjen upravo osobama koje nisu u potpunosti zdrave ili je njihova radna sposobnost umanjena. - U pitanju je "3D **osiguranje**", koje ima tri dimenzije prilagođene različitim potrebama klijenata - kaže Duško Jotić, iz sektora za **osiguranje** života i procenu rizika ove kuće. - Treću dimenziju ovog programa mogu ugovoriti svi oni koji žele da štede novac. Mogu ga zaključiti lica od navršanih 14 godina starosti, s tim da starost u trenutku isteka ugovora može biti najviše 75 godina. Ovo važi i za osobe koje imaju dijabetes "tip 1". Osobe koje imaju dijabetes "tipa 2" mogu da ugovore i druge programe **osiguranja**, uz uvećanje premije ili smanjenje **osigurane** sume. U svakom slučaju neophodno je priložiti medicinsku dokumentaciju koja potvrđuje dijagnozu. Slično je i kada je u pitanju visok krvni pritisak, koja je jedna od najčešćih dijagnoza. U većini slučajeva, gornja granica sa kojom može da se ugovori većina programa životnog **osiguranja** je 180 sa 115. U "Đeneraliju" navode da visok pritisak najčešće podrazumeva povećanje premije, ali će klijent biti primljen u **osiguranje**. Na pitanje da li je bilo slučajeva da su nekog klijenta odbili za **osiguranje** zbog odstupanja pojedinih zdravstvenih parametara od referentnih vrednosti, poput, na primer, niskog gvožđa u krvi, naši sagovornici odgovaraju da to svakako nije razlog. Ali, važan faktor bila bi informacija da li to ukazuje na neku drugu bolest koja bi





Vreme: 29.01.2017 22:00

Medij: novosti.rs

Link: <http://www.novosti.rs/vesti/naslovna/ekonomija/aktuelno.239.html:647147-Zivotnu-polisu-obara->

Autori: D. I. KRASIĆ

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Životnu polisu obara visoki pritisak

uticala na sklapanje životnog **osiguranja**. VIŠE NEGO DETALJNI PREGLEDI Neophodni lekarski pregledi zavise od vrste polise životnog **osiguranja** i visine **osigurane** sume. Po pravilu - što je **osigurana** suma veća, to su i pregledi detaljniji. Svaka **osiguravajuća** kuća ima tzv. male i velike lekarske preglede. Mali podrazumevaju kompletnu laboratoriju krvi i urina (često se zahteva i HIV test), EKG i nalaz specijaliste. Veliki podrazumeva još i dodatne pretrage, detaljnije nalaze krvi, sa prosekom vrednosti šećera, potom najčešće i ultrazvuk abdomena, ultrazvuk srca, nalaz interniste, rendgen srca i pluća, a kod nekih i tumor markere, stanje hormona...





Vreme: 30.01.2017 00:04

Medij: kapital.rs

Link: <http://www.kapital.rs/vesti/2017/01/zivotnu-polisu-obara-visoki-pritisak/>

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: **Životnu polisu obara visoki pritisak**

5424



Srbija -

Građanin, ako hoće da se **osigura**, prisiljen je da prođe pravo lekarsko "sito i rešeto", a pojedine bolesti ga stavljaju na crnu listu. Za zdravlje nas pita i većina bankara, pre nego što odobre stambeni kredit

SA holesterolom raste i cena polise životnog **osiguranja**, ali bi krvni pritisak iznad 180 sa 115 u većini **osiguravajućih** kuća ipak bio znak da ovakav ugovor sa vama - ne potpisuje. Uslovi za **osiguranje** života delimično se razlikuju u zavisnosti od kompanija koje ih nude, ali su osnovni uslovi uglavnom isti: pogoršanje zdravstvenih parametara poskupljuje polisu, a velike komplikacije i pojedine bolesti potpuno isključuju mogućnost ovakvog **osiguranja**. Za zdravlje nas sve češće pitaju i bankari, i to pre nego što vam odobre stambeni kredit. Većina banaka, naime, zahteva da klijent ima polisu zdravstvenog **osiguranja** za sve vreme otplate ovakvog zajma. U slučaju da se dužniku nešto desi, njegova porodica bila bi zaštićena i ne bi morala da vraća kredit, već bi to učinila **osiguravajuća** kuća. Dešava se da zbog zdravstvenog stanja pojedini klijenti ostanu bez polise **osiguranja**, a posledično i bez kredita, poput Ivane Kovačević, čija je priča "uzburkala" društvene mreže na internetu. Ona je bez kredita ostala jer zbog dijagnoze dijabetesa nije mogla da se životno **osigura**. U **osiguravajućim** kućama, pak, tvrde da ova dijagnoza ne diskvalifikuje automatski **osiguravani** za ovakvu polisu. - Sama dijagnoza dijabetesa nije diskvalifikujuća za **osiguranje** života - kaže za "Novosti" Biljana Penić Barišić, direktorka Sektora za životno **osiguranje** i bankoosiguranje "Generali **osiguranja**". - To znači da ćemo od klijenta zatražiti dodatnu zdravstvenu dokumentaciju, na osnovu koje će lekar cenzor proceniti konkretan slučaj i doneti odluku. Kako ističe, nisu sve dijagnoze iste, niti se svi ljudi leče na isti način: - Klijent koji boluje od neke bolesti, može ući u **osiguranje** pod određenim uslovima, drugačijim od takozvanog standardnog rizika, to jest uz povećanje premije ili smanjenje **osigurane** sume. Premija zavisi i od vrste proizvoda, konkretnih pokrića koja se nude, kao i od trajanja **osiguranja**. Važna je i starost **osiguravani**. STAROSNA GRANICA Starosna granica do koje se može zaključiti životno **osiguranje** zavisi od vrste polise. Riziko polise, koje najčešće ugovaraju klijenti banaka, mogu se zaključiti do 74 godine života, dok za mešovito **osiguranje** (gde postoji i isplata štednje), **osiguravani** mogu biti stari najviše 65 godina. Biljana Penić Barišić ističe da ljudi koji boluju od karcinoma, ciroze jetre ili su doživeli infarkt, moždani udar sa komplikacijama ili imaju ugrađen stent ili bajpas, ne mogu da uđu u **osiguranje**, kao ni oni koji su zavisnici od alkohola ili narkotika. U "Viner štedišu **osiguranju**" ističu da u ponudi imaju program životnog **osiguranja** koji je namenjen upravo osobama koje nisu u potpunosti zdrave ili je njihova radna sposobnost umanjena. - U pitanju je "3D **osiguranje**", koje ima tri dimenzije prilagođene različitim potrebama klijenata - kaže Duško Jotić, iz sektora za **osiguranje** života i procenu rizika ove kuće. - Treću dimenziju ovog programa mogu ugovoriti svi oni koji žele da štede novac. Mogu ga zaključiti lica od navršanih 14 godina starosti, s tim da starost u trenutku isteka ugovora može biti najviše 75 godina. Ovo važi i za osobe koje imaju dijabetes "tip 1". Osobe koje imaju dijabetes "tipa 2" mogu da ugovore i druge programe **osiguranja**, uz uvećanje premije ili smanjenje **osigurane** sume. U svakom slučaju neophodno je priložiti medicinsku dokumentaciju koja potvrđuje dijagnozu. Slično je i kada je u pitanju visok krvni pritisak, koja je jedna od najčešćih dijagnoza. U većini slučajeva, gornja granica sa kojom može da se ugovori većina programa životnog **osiguranja** je 180 sa 115. ŠTA JE RIZIKO, A ŠTA MEŠOVITO Životno **osiguranje** može biti





Vreme: 30.01.2017 00:04

Medij: kapital.rs

Link: <http://www.kapital.rs/vesti/2017/01/zivotnu-polisu-obara-visoki-pritisak/>

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Životnu polisu obara visoki pritisak

osiguranje života za slučaj smrti (riziko-**osiguranje** života), kada se **osiguravač** obavezuje da će na osnovu uplaćenih premija **osiguraniku** ili osobi koju on odredi, isplatiti **osiguranu** svotu za slučaj smrti. Drugi vid je **osiguranje** na doživotje, kada se **osigurana** svota isplaćuje tek kada neko napuni ugovoreni broj godina. Ipak, preovladavaju oblici mešovito^g životnog **osiguranja** koji osim što obuhvataju pomenuta dva, sadrže i štednu komponentu. U "**Generaliju**" navode da visok pritisak najčešće podrazumeva povećanje premije, ali će klijent biti primljen u **osiguranje**. Na pitanje da li je bilo slučajeva da su nekog klijenta odbili za **osiguranje** zbog odstupanja pojedinih zdravstvenih parametara od referentnih vrednosti, poput, na primer, niskog gvožđa u krvi, naši sagovornici odgovaraju da to svakako nije razlog. Ali, važan faktor bila bi informacija da li to ukazuje na neku drugu bolest koja bi uticala na sklapanje životnog **osiguranja**. VIŠE NEGO DETALJNI PREGLEDI Neophodni lekarski pregledi zavise od vrste polise životnog **osiguranja** i visine **osigurane** sume. Po pravilu - što je **osigurana** suma veća, to su i pregledi detaljniji. Svaka **osiguravajuća** kuća ima tzv. male i velike lekarske preglede. Mali podrazumevaju kompletnu laboratoriju krvi i urina (često se zahteva i HIV test), EKG i nalaz specijaliste. Veliki podrazumeva još i dodatne pretrage, detaljnije nalaze krvi, sa prosekom vrednosti šećera, potom najčešće i ultrazvuk abdomena, ultrazvuk srca, nalaz interniste, rendgen srca i pluća, a kod nekih i tumor markere, stanje hormona...

Izvor: novosti





Vreme: 30.01.2017 02:38

Medij: 021.rs

Link: <http://www.021.rs/story/Info/Srbija/154870/Bez-odstete-za-bebu-povredjenu-u-udesu-jer-ona-ne->

Autori: Novosti

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Bez odštete za bebu povređenu u udesu, jer ona ne oseća bol i strah?

3038



Tromesečna ćerka Nemanje i Ivane Miletić nije dobila naknadu štete posle saobraćajne nezgode koju su preživeli u junu 2014. godine, jer - "nije osetila ni strah, ni bol". Iako je beba zadobila nagnječenje glave i provela je tri dana u Univerzitetској dečijој klinici u Beogradu, prema mišljenju [osiguravajućeg](#) društva, a sada i sudskog veštaka, ona nije pretrpela nikakvu traumu.

Porodica Miletić putovala je ka Beogradu, kada je u Grockој u njihovu traku prešao automobil iz suprotnog smera i zakucao se u njih. Srećom, u stravičnom sudaru nije bilo mrtvih. Ivana Miletić teže je povređena, a Nemanja, koji je bio za volanom njihovog "fijata", prošao je sa lakšim povredama. Tromesečna devojčica je hitno prebačena u bolnicu i konstatovano joj je "nagnječenje pоglavine", pišu "Novosti". Porodica je ubrzo angažovala advokata radi naknade nematerijalne štete. Od "Generali [osiguranja](#)" stigao je odgovor da za bebu ne mogu da isplate naknadu, jer ona nije pretrpela strah i da stepen povrede ne opravdava pravo na naknadu.

Roditelji devojčice odlučili su da podnesu tužbu sudu. Dodatan šok za njih usledio je kada su saznali rezultate veštačenja. Nakon što su tri stručnjaka odbila da obave veštačenje, sudski veštak neuropsihijatar Miodrag Blagojević, izneo je mišljenje da dete u uzrastu od tri meseca nije moglo da doživi emociju straha, koja se javlja tek u kasnijem uzrastu, kao ni da dete u tom uzrastu nije moglo da trpi bolove. On nije želeo da za medije komentariše svoju analizu, jer je suđenje u toku.

Miletići su neprijatno iznenađeni rezultatima veštačenja.

"Prosto, ne možemo da verujemo i da jedan lekar i da [osiguravajuće](#) društvo smatraju da moje dete nije živo biće", ogorčen je Nemanja, otac devojčice koja uskoro puni tri godine.

Njihov advokat Nebojša Perović kaže da je znao da bebe u uzrastu od pet-šest meseci ne mogu da trpe strah i bol, onda bi verovatno i sam manje brinuo za zdravlje svoje dece, jer iz svega ovoga proizlazi da je svejedno ako se dete povredi ili udari. "I kao laiku mi je poznato da beba dok je još u stomaku oseća i prima sve ono što mama preživljava, pa je zbog toga i poseban odnos celokupnog društva prema trudnicama", naglašava Perović. "Uzimajući u obzir da je bebi povređena glavica, da je majka prestala da je doji, usled povreda koje je ona zadobila, zvuči mi neverovatno da oni smatraju kao da se ništa nije dogodilo."

Prema rečima primarijusa dr medicinskih nauka Dragomira Brankovića, koji decenijama proučava temu bola i stresa kod novorođenčadi i napisao je knjigu o tome, bebe su osetljivije od odraslih ljudi.

"Osećaju bol još od 24. nedelje u stomaku i mogu da ga zapamte. Ne osećaju isto kao odrasli, već





Vreme: 30.01.2017 02:38

Medij: 021.rs

Link: <http://www.021.rs/story/Info/Srbija/154870/Bez-odstete-za-bebu-povredjenu-u-udesu-jer-ona-ne->

Autori: Novosti

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Bez odštete za bebu povređenu u udesu, jer ona ne oseća bol i strah?

mnogo intenzivnije i bol je mnogo jači! Pritom, ne mogu da verbalizuju i da opišu šta ih boli - da kažu gde, koliko jako, ovde... Pritom, svaki hronični bol može dovesti do oštećenja mozga. Bol je inače prijatelj čoveku, jer bismo mnogo više umirali da ga nema, čuva ga i upozorava", objašnjava Branković.

Ceo tekst "Novosti" možete pročitati OVDE.





Vreme: 30.01.2017 08:27

Medij: b92.net

Link: http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2017&mm=01&dd=30&nav_id=1225349

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Šta obara životnu polisu i šta ako ste dijabetičar

4497



Beograd -- Sa holesterolom raste i cena polise životnog **osiguranja**, ali bi krvni pritisak iznad 180 sa 115 ipak bio znak da se ovakav ugovor sa vama - ne potpisuje. Životno **osiguranje** može biti **osiguranje** života za slučaj smrti (riziko-**osiguranje** života), kada se **osiguravač** obavezuje da će na osnovu uplaćenih premija **osiguraniku** ili osobi koju on odredi, isplatiti **osiguranu** svotu za slučaj smrti. Drugi vid je **osiguranje** na doživotje, kada se **osigurana** svota isplaćuje tek kada neko napuni ugovoreni broj godina. Ipak, preovladavaju oblici mešovito životnog **osiguranja** koji osim što obuhvataju pomenuta dva, sadrže i štednu komponentu. Uslovi za **osiguranje** života delimično se razlikuju u zavisnosti od kompanija koje ih nude, ali su osnovni uslovi uglavnom isti: pogoršanje zdravstvenih parametara poskupljuje polisu, a velike komplikacije i pojedine bolesti potpuno isključuju mogućnost ovakvog **osiguranja**. Za zdravlje nas sve češće pitaju i bankari, i to pre nego što vam odobre stambeni kredit. Većina banaka, naime, zahteva da klijent ima polisu zdravstvenog **osiguranja** za sve vreme otplate ovakvog zajma. U slučaju da se dužniku nešto desi, njegova porodica bila bi zaštićena i ne bi morala da vraća kredit, već bi to učinila **osiguravajuća** kuća. Dešava se da zbog zdravstvenog stanja pojedini klijenti ostanu bez polise **osiguranja**, a posledično i bez kredita, poput Ivane Kovačević, čija je priča "uzburkala" društvene mreže na internetu. Ona je bez kredita ostala jer zbog dijagnoze dijabetesa nije mogla da se životno **osigura**. U **osiguravajućim** kućama, pak, tvrde da ova dijagnoza ne diskvalifikuje automatski **osiguranika** za ovakvu polisu. "Sama dijagnoza dijabetesa nije diskvalifikujuća za **osiguranje** života. To znači da ćemo od klijenta zatražiti dodatnu zdravstvenu dokumentaciju, na osnovu koje će lekar cenzor proceniti konkretan slučaj i doneti odluku", kaže za Novosti Biljana Penić Barišić, direktorka Sektora za životno **osiguranje** i bankoosiguranje "Generali **osiguranja**". Kako ističe, nisu sve dijagnoze iste, niti se svi ljudi leče na isti način: "Klijent koji boluje od neke bolesti, može ući u **osiguranje** pod određenim uslovima, drugačijim od takozvanog standardnog rizika, to jest uz povećanje premije ili smanjenje **osigurane** sume. Premija zavisi i od vrste proizvoda, konkretnih pokrića koja se nude, kao i od trajanja **osiguranja**. Važna je i starost **osiguranika**". Biljana Penić Barišić ističe da ljudi koji boluju od karcinoma, ciroze jetre ili su doživeli infarkt, moždani udar sa komplikacijama ili imaju ugrađen stent ili bajpas, ne mogu da uđu u **osiguranje**, kao ni oni koji su zavisnici od alkohola ili narkotika. Starosna granica do koje se može zaključiti životno **osiguranje** zavisi od vrste polise. Riziko polise, koje najčešće ugovaraju klijenti banaka, mogu se zaključiti do 74 godine života, dok za mešovito **osiguranje** (gde postoji i isplata štednje), **osiguranici** mogu biti stari najviše 65 godina. U "Viner štedišu **osiguranju**" ističu da u ponudi imaju program životnog **osiguranja** koji je namenjen upravo osobama koje nisu u potpunosti zdrave ili je njihova radna sposobnost umanjena. "U pitanju je "3D **osiguranje**", koje ima tri dimenzije prilagođene različitim potrebama klijenata", kaže Duško Jotić, iz sektora za **osiguranje** života i procenu rizika ove kuće. "Treću dimenziju ovog programa mogu ugovoriti svi oni koji žele da štede novac. Mogu ga zaključiti lica od navršanih 14 godina starosti, s tim da starost u trenutku isteka ugovora može biti najviše 75 godina. Ovo važi i za osobe koje imaju dijabetes "tip 1". Osobe koje imaju dijabetes "tipa 2" mogu da ugovore i druge programe **osiguranja**, uz uvećanje premije ili smanjenje **osigurane** sume. U svakom slučaju neophodno je priložiti medicinsku dokumentaciju koja potvrđuje dijagnozu", kaže on. Slično je i kada je u pitanju visok krvni pritisak, koja je jedna od najčešćih dijagnoza. U većini slučajeva, gornja granica sa kojom može da





Vreme: 30.01.2017 08:27

Medij: b92.net

Link: http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2017&mm=01&dd=30&nav_id=1225349

Autori:

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Šta obara životnu polisu i šta ako ste dijabetičar

se ugovori većina programa životnog [osiguranja](#) je 180 sa 115. U "[Generaliju](#)" navode da visok pritisak najčešće podrazumeva povećanje premije, ali će klijent biti primljen u [osiguranje](#). Na pitanje da li je bilo slučajeva da su nekog klijenta odbili za [osiguranje](#) zbog odstupanja pojedinih zdravstvenih parametara od referentnih vrednosti, poput, na primer, niskog gvožđa u krvi, naši sagovornici odgovaraju da to svakako nije razlog. Ali, važan faktor bila bi informacija da li to ukazuje na neku drugu bolest koja bi uticala na sklapanje životnog [osiguranja](#).





Vreme: 30.01.2017 13:07

Medij: tanjuginfo.rs

Link: <http://tanjuginfo.rs/bez-odstete-za-bebu-povredjenu-u-udesu-jer-ona-ne-oseca-bol-strah/>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Bez odštete za bebu povređenu u udesu, jer ona ne oseća bol i strah?

3041



Tromesečna ćerka Nemanje i Ivane Miletić nije dobila naknadu štete posle saobraćajne nezgode koju su preživeli u junu 2014. godine, jer - "nije osetila ni strah, ni bol".

Iako je beba zadobila nagnječenje glave i provela je tri dana u Univerzitetској dečijој klinici u Beogradu, prema mišljenju [osiguravajućeg](#) društva, a sada i sudskog veštaka, ona nije pretrpela nikakvu traumu.

Porodica Miletić putovala je ka Beogradu, kada je u Grockој u njihovu traku prešao automobil iz suprotnog smera i zakucao se u njih. Srećom, u stravičnom sudaru nije bilo mrtvih. Ivana Miletić teže je povređena, a Nemanja, koji je bio za volanom njihovог "fijata", prošao je sa lakšim povredama. Tromesečna devojčica je hitno prebačena u bolnicu i konstatovano joj je "nagnječenje poglavine", pišu "Novosti". Porodica je ubrzo angažovala advokata radi naknade nematerijalne štete. Od "Generali [osiguranja](#)" stigao je odgovor da za bebu ne mogu da isplate naknadu, jer ona nije pretrpela strah i da stepen povrede ne opravdava pravo na naknadu.

Roditelji devojčice odlučili su da podnesu tužbu sudu. Dodatan šok za njih usledio je kada su saznali rezultate veštačenja. Nakon što su tri stručnjaka odbila da obave veštačenje, sudski veštak neuropsihijatar Miodrag Blagojević, izneo je mišljenje da dete u uzrastu od tri meseca nije moglo da doživi emociju straha, koja se javlja tek u kasnijem uzrastu, kao ni da dete u tom uzrastu nije moglo da trpi bolove. On nije želeo da za medije komentariše svoju analizu, jer je suđenje u toku.

Miletići su neprijatno iznenađeni rezultatima veštačenja.

"Prosto, ne možemo da verujemo i da jedan lekar i da [osiguravajuće](#) društvo smatraju da moje dete nije živo biće", ogorčen je Nemanja, otac devojčice koja uskoro puni tri godine.

Njihov advokat Nebojša Perović kaže da je znao da bebe u uzrastu od pet-šest meseci ne mogu da trpe strah i bol, onda bi verovatno i sam manje brinuo za zdravlje svoje dece, jer iz svega ovoga proizlazi da je svejedno ako se dete povredi ili udari.

"I kao laiku mi je poznato da beba dok je još u stomaku oseća i prima sve ono što mama preživljava, pa je zbog toga i poseban odnos celokupnog društva prema trudnicama", naglašava Perović. "Uzimajući u obzir da je bebi povređena glavica, da je majka prestala da je doji, usled povreda koje je ona zadobila, zvuči mi neverovatno da oni smatraju kao da se ništa nije dogodilo."

Prema rečima primariјusa dr medicinskih nauka Dragomira Brankovića, koji decenijama proučava temu bola i stresa kod novorođenčadi i napisao je knjigu o tome, bebe su osetljivije od odraslih ljudi.

"Osećaju bol još od 24. nedelje u stomaku i mogu da ga zapamte. Ne osećaju isto kao odrasli, već mnogo intenzivnije i bol je mnogo jači! Pritom, ne mogu da verbalizuju i da opišu šta ih boli - da kažu gde, koliko jako, ovde... Pritom, svaki hronični bol može dovesti do oštećenja mozga. Bol je inače prijatelj čoveku, jer bismo mnogo više umirali da ga nema, čuva ga i upozorava", objašnjava Branković.

Ceo tekst "Novosti" možete pročitati [OVDE](#).

Izvor: 021





Vreme: 30.01.2017 16:11

Medij: kamatica.com

Link: <http://www.kamatica.com/vest/zivotnu-polisu-obara-visoki-pritisak/49630>

Autori: Novosti

Teme: Konkurencija...; Generali osiguranje

Naslov: Životnu polisu obara visoki pritisak

5389



Građanin, ako hoće da se **osigura**, prisiljen je da prođe pravo lekarsko "sito i rešeto", a pojedine bolesti ga stavljaju na crnu listu. Za zdravlje nas pita i većina bankara, pre nego što odobre stambeni kredit. Sa holesterolom raste i cena polise životnog **osiguranja**, ali bi krvni pritisak iznad 180 sa 115 u većini **osiguravajućih** kuća ipak bio znak da ovakav ugovor sa vama - ne potpisuje. Uslovi za **osiguranje** života delimično se razlikuju u zavisnosti od kompanija koje ih nude, ali su osnovni uslovi uglavnom isti: pogoršanje zdravstvenih parametara poskupljuje polisu, a velike komplikacije i pojedine bolesti potpuno isključuju mogućnost ovakvog **osiguranja**. Za zdravlje nas sve češće pitaju i bankari, i to pre nego što vam odobre stambeni kredit. Većina banaka, naime, zahteva da klijent ima polisu zdravstvenog **osiguranja** za sve vreme otplate ovakvog zajma. U slučaju da se dužniku nešto desi, njegova porodica bila bi zaštićena i ne bi morala da vraća kredit, već bi to učinila **osiguravajuća** kuća. Dešava se da zbog zdravstvenog stanja pojedini klijenti ostanu bez polise **osiguranja**, a posledično i bez kredita, poput Ivane Kovačević, čija je priča "uzburkala" društvene mreže na internetu. Ona je bez kredita ostala jer zbog dijagnoze dijabetesa nije mogla da se životno **osigura**. U **osiguravajućim** kućama, pak, tvrde da ova dijagnoza ne diskvalifikuje automatski **osiguranika** za ovakvu polisu. - Sama dijagnoza dijabetesa nije diskvalifikujuća za **osiguranje** života - kaže za "Novosti" Biljana Penić Barišić, direktorka Sektora za životno **osiguranje** i bankoosiguranje "Đenerali **osiguranja**". - To znači da ćemo od klijenta zatražiti dodatnu zdravstvenu dokumentaciju, na osnovu koje će lekar cenzor proceniti konkretan slučaj i doneti odluku. Kako ističe, nisu sve dijagnoze iste, niti se svi ljudi leče na isti način: - Klijent koji boluje od neke bolesti, može ući u **osiguranje** pod određenim uslovima, drugačijim od takozvanog standardnog rizika, to jest uz povećanje premije ili smanjenje **osigurane** sume. Premija zavisi i od vrste proizvoda, konkretnih pokrića koja se nude, kao i od trajanja **osiguranja**. Važna je i starost **osiguranika**. Biljana Penić Barišić ističe da ljudi koji boluju od karcinoma, ciroze jetre ili su doživeli infarkt, moždani udar sa komplikacijama ili imaju ugrađen stent ili bajpas, ne mogu da uđu u **osiguranje**, kao ni oni koji su zavisnici od alkohola ili narkotika.

STAROSNA GRANICA Starosna granica do koje se može zaključiti životno **osiguranje** zavisi od vrste polise. Riziko polise, koje najčešće ugovaraju klijenti banaka, mogu se zaključiti do 74 godine života, dok za mešovito **osiguranje** (gde postoji i isplata štednje), **osiguranici** mogu biti stari najviše 65 godina.

U "Viner štedišu **osiguranju**" ističu da u ponudi imaju program životnog **osiguranja** koji je namenjen upravo osobama koje nisu u potpunosti zdrave ili je njihova radna sposobnost umanjena. - U pitanju je "3D **osiguranje**", koje ima tri dimenzije prilagođene različitim potrebama klijenata - kaže Duško Jotić, iz sektora za **osiguranje** života i procenu rizika ove kuće. - Treću dimenziju ovog programa mogu ugovoriti





Vreme: 30.01.2017 16:11

Medij: kamatica.com

Link: <http://www.kamatica.com/vest/zivotnu-polisu-obara-visoki-pritisak/49630>

Autori: Novosti

Teme: Konkurencija...; Generali osiguranje

Naslov: Životnu polisu obara visoki pritisak

svi oni koji žele da štede novac. Mogu ga zaključiti lica od navršениh 14 godina starosti, s tim da starost u trenutku isteka ugovora može biti najviše 75 godina. Ovo važi i za osobe koje imaju dijabetes "tip 1". Osobe koje imaju dijabetes "tipa 2" mogu da ugovore i druge programe [osiguranja](#), uz uvećanje premije ili smanjenje [osigurane](#) sume. U svakom slučaju neophodno je priložiti medicinsku dokumentaciju koja potvrđuje dijagnozu. Slično je i kada je u pitanju visok krvni pritisak, koja je jedna od najčešćih dijagnoza. U većini slučajeva, gornja granica sa kojom može da se ugovori većina programa životnog [osiguranja](#) je 180 sa 115. U "Generaliju" navode da visok pritisak najčešće podrazumeva povećanje premije, ali će klijent biti primljen u [osiguranje](#). Na pitanje da li je bilo slučajeva da su nekog klijenta odbili za [osiguranje](#) zbog odstupanja pojedinih zdravstvenih parametara od referentnih vrednosti, poput, na primer, niskog gvožđa u krvi, naši sagovornici odgovaraju da to svakako nije razlog. Ali, važan faktor bila bi informacija da li to ukazuje na neku drugu bolest koja bi uticala na sklapanje životnog [osiguranja](#).

ŠTA JE RIZIKO, A ŠTA MEŠOVITO? Životno [osiguranje](#) može biti [osiguranje](#) života za slučaj smrti (riziko-[osiguranje](#) života), kada se [osiguravač](#) obavezuje da će na osnovu uplaćenih premija [osiguraniku](#) ili osobi koju on odredi, isplatiti [osiguranu](#) svotu za slučaj smrti. Drugi vid je [osiguranje](#) na doživotje, kada se [osigurana](#) svota isplaćuje tek kada neko napuni ugovoreni broj godina. Ipak, preovladavaju oblici mešovitog životnog [osiguranja](#) koji osim što obuhvataju pomenuta dva, sadrže i štednu komponentu.

VIŠE NEGOTDETALJNI PREGLEDI

Neophodni lekarski pregledi zavise od vrste polise životnog [osiguranja](#) i visine [osigurane](#) sume. Po pravilu - što je [osigurana](#) suma veća, to su i pregledi detaljniji. Svaka [osiguravajuća](#) kuća ima tzv. male i velike lekarske preglede. Mali podrazumevaju kompletnu laboratoriju krvi i urina (često se zahteva i HIV test), EKG i nalaz specijaliste. Veliki podrazumeva još i dodatne pretrage, detaljnije nalaze krvi, sa prosekom vrednosti šećera, potom najčešće i ultrazvuk abdomena, ultrazvuk srca, nalaz interniste, rendgen srca i pluća, a kod nekih i tumor markere, stanje hormona...





Vreme: 31.01.2017 09:37

Medij: kamatica.com

Link: <http://www.kamatica.com/vest/zivotnu-polisu-obara-visoki-pritisak/49630>

Autori: Novosti

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Životnu polisu obara visoki pritisak

5391



Građanin, ako hoće da se **osigura**, prisiljen je da prođe pravo lekarsko "sito i rešeto", a pojedine bolesti ga stavljaju na crnu listu. Za zdravlje nas pita i većina bankara, pre nego što odobre stambeni kredit. Sa holesterolom raste i cena polise životnog **osiguranja**, ali bi krvni pritisak iznad 180 sa 115 u većini **osiguravajućih** kuća ipak bio znak da ovakav ugovor sa vama - ne potpisuje. Uslovi za **osiguranje** života delimično se razlikuju u zavisnosti od kompanija koje ih nude, ali su osnovni uslovi uglavnom isti: pogoršanje zdravstvenih parametara poskupljuje polisu, a velike komplikacije i pojedine bolesti potpuno isključuju mogućnost ovakvog **osiguranja**. Za zdravlje nas sve češće pitaju i bankari, i to pre nego što vam odobre stambeni kredit. Većina banaka, naime, zahteva da klijent ima polisu zdravstvenog **osiguranja** za sve vreme otplate ovakvog zajma. U slučaju da se dužniku nešto desi, njegova porodica bila bi zaštićena i ne bi morala da vraća kredit, već bi to učinila **osiguravajuća** kuća. Dešava se da zbog zdravstvenog stanja pojedini klijenti ostanu bez polise **osiguranja**, a posledično i bez kredita, poput Ivane Kovačević, čija je priča "uzburkala" društvene mreže na internetu. Ona je bez kredita ostala jer zbog dijagnoze dijabetesa nije mogla da se životno **osigura**. U **osiguravajućim** kućama, pak, tvrde da ova dijagnoza ne diskvalifikuje automatski **osiguranika** za ovakvu polisu. - Sama dijagnoza dijabetesa nije diskvalifikujuća za **osiguranje** života - kaže za "Novosti" Biljana Penić Barišić, direktorka Sektora za životno **osiguranje** i bankoosiguranje "Đenerali **osiguranja**". - To znači da ćemo od klijenta zatražiti dodatnu zdravstvenu dokumentaciju, na osnovu koje će lekar cenzor proceniti konkretan slučaj i doneti odluku. Kako ističe, nisu sve dijagnoze iste, niti se svi ljudi leče na isti način: - Klijent koji boluje od neke bolesti, može ući u **osiguranje** pod određenim uslovima, drugačijim od takozvanog standardnog rizika, to jest uz povećanje premije ili smanjenje **osigurane** sume. Premija zavisi i od vrste proizvoda, konkretnih pokrića koja se nude, kao i od trajanja **osiguranja**. Važna je i starost **osiguranika**. Biljana Penić Barišić ističe da ljudi koji boluju od karcinoma, ciroze jetre ili su doživeli infarkt, moždani udar sa komplikacijama ili imaju ugrađen stent ili bajpas, ne mogu da uđu u **osiguranje**, kao ni oni koji su zavisnici od alkohola ili narkotika.

STAROSNA GRANICA Starosna granica do koje se može zaključiti životno **osiguranje** zavisi od vrste polise. Riziko polise, koje najčešće ugovaraju klijenti banaka, mogu se zaključiti do 74 godine života, dok za mešovito **osiguranje** (gde postoji i isplata štednje), **osiguranici** mogu biti stari najviše 65 godina.

U "Viner štedišu **osiguranju**" ističu da u ponudi imaju program životnog **osiguranja** koji je namenjen upravo osobama koje nisu u potpunosti zdrave ili je njihova radna sposobnost umanjena. - U pitanju je "3D **osiguranje**", koje ima tri dimenzije prilagođene različitim potrebama klijenata - kaže Duško Jotić, iz sektora za **osiguranje** života i procenu rizika ove kuće. - Treću dimenziju ovog programa mogu ugovoriti





Vreme: 31.01.2017 09:37

Medij: kamatica.com

Link: <http://www.kamatica.com/vest/zivotnu-polisu-obara-visoki-pritisak/49630>

Autori: Novosti

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Životnu polisu obara visoki pritisak

svi oni koji žele da štede novac. Mogu ga zaključiti lica od navršениh 14 godina starosti, s tim da starost u trenutku isteka ugovora može biti najviše 75 godina. Ovo važi i za osobe koje imaju dijabetes "tip 1". Osobe koje imaju dijabetes "tipa 2" mogu da ugovore i druge programe [osiguranja](#), uz uvećanje premije ili smanjenje [osigurane](#) sume. U svakom slučaju neophodno je priložiti medicinsku dokumentaciju koja potvrđuje dijagnozu. Slično je i kada je u pitanju visok krvni pritisak, koja je jedna od najčešćih dijagnoza. U većini slučajeva, gornja granica sa kojom može da se ugovori većina programa životnog [osiguranja](#) je 180 sa 115. U "Generaliju" navode da visok pritisak najčešće podrazumeva povećanje premije, ali će klijent biti primljen u [osiguranje](#). Na pitanje da li je bilo slučajeva da su nekog klijenta odbili za [osiguranje](#) zbog odstupanja pojedinih zdravstvenih parametara od referentnih vrednosti, poput, na primer, niskog gvožđa u krvi, naši sagovornici odgovaraju da to svakako nije razlog. Ali, važan faktor bila bi informacija da li to ukazuje na neku drugu bolest koja bi uticala na sklapanje životnog [osiguranja](#).

ŠTA JE RIZIKO, A ŠTA MEŠOVITO? Životno [osiguranje](#) može biti [osiguranje](#) života za slučaj smrti (riziko-[osiguranje](#) života), kada se [osiguravač](#) obavezuje da će na osnovu uplaćenih premija [osiguraniku](#) ili osobi koju on odredi, isplatiti [osiguranu](#) svotu za slučaj smrti. Drugi vid je [osiguranje](#) na doživotje, kada se [osigurana](#) svota isplaćuje tek kada neko napuni ugovoreni broj godina. Ipak, preovladavaju oblici mešovitog životnog [osiguranja](#) koji osim što obuhvataju pomenuta dva, sadrže i štednu komponentu.

VIŠE NEGOTDETALJNI PREGLEDI

Neophodni lekarski pregledi zavise od vrste polise životnog [osiguranja](#) i visine [osigurane](#) sume. Po pravilu - što je [osigurana](#) suma veća, to su i pregledi detaljniji. Svaka [osiguravajuća](#) kuća ima tzv. male i velike lekarske preglede. Mali podrazumevaju kompletnu laboratoriju krvi i urina (često se zahteva i HIV test), EKG i nalaz specijaliste. Veliki podrazumeva još i dodatne pretrage, detaljnije nalaze krvi, sa prosekom vrednosti šećera, potom najčešće i ultrazvuk abdomena, ultrazvuk srca, nalaz interniste, rendgen srca i pluća, a kod nekih i tumor markere, stanje hormona...





Vreme: 31.01.2017 11:10

Medij: kamatica.com

Link: <http://www.kamatica.com/berza/allianz-preuzima-australijsko-osiguranje-qbe/49675>

Autori: Wise Broker

Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..

Naslov: Allianz preuzima australijsko osiguranje QBE?

1428



"Allianz je u kontaktu sa QBE oko potencijalnog spajanja, ali ta kompanija je samo jedan od nekoliko mogućih targeta", kazao je neimenovani izvor za Reuters. Protekle sedmice se špekulisalo da je Allianz viđen i kao mogući kupac bilo kog dela biznisa italijanskog **Generali-ja**, koji bi morao biti prodat u slučaju preuzimanja ovog **osiguravača** od strane banke Intesa Sanpaolo. Očekuje se da bi se ove godine mogla intezivirati spajanja na tržištu **osiguranja**, a Australija je posebno atraktivna zbog činjenice da njeno stanovništvo i privreda rastu većim stopama nego što je to slučaj u drugim razvijenim zemljama, a regulativa je značajno stabilnija nego u zemljama u razvoju. QBE bi mogao posebno biti zanimljiv Allianz-u jer se uklapa u njegov fokus rasta putem **osiguranja** imovine i šteta, dok je, primera radi, Zurich, s kojim je nemačka kompanija više od godinu dana pregovarala, manje interesantan zbog fokusa na životno **osiguranje**. Akcije australijskog **osiguranja** skočile su tokom jučerašnjeg trgovanja pet procenata, da bi do kraja dana bili neutralisani svi dobici, dok su akcije Allianz-a pale 1,7 odsto. Nemački "Handesblatt" objavio je u nedelju da je Allianz spreman platiti 15 australijskih dolara po akciji za QBE, vrednujući firmu 20 milijardi australijskih dolara (oko 15 milijardi dolara). QBE spada među 20 najvećih **osiguravača** na svetu, a posluje u Severnoj Americi i Evropi, kao i u Australiji i Novom Zelandu.

