Datum: 01.09.2017
Medij: Grazia
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 675

Naslov: Generali

Strana: 29



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 01.09.2017
Medij: Casaviva
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 584

Naslov: Generali

Strana: 9



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 01.09.2017
Medij: Esquire
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 558

Naslov: Generali

Strana: 23



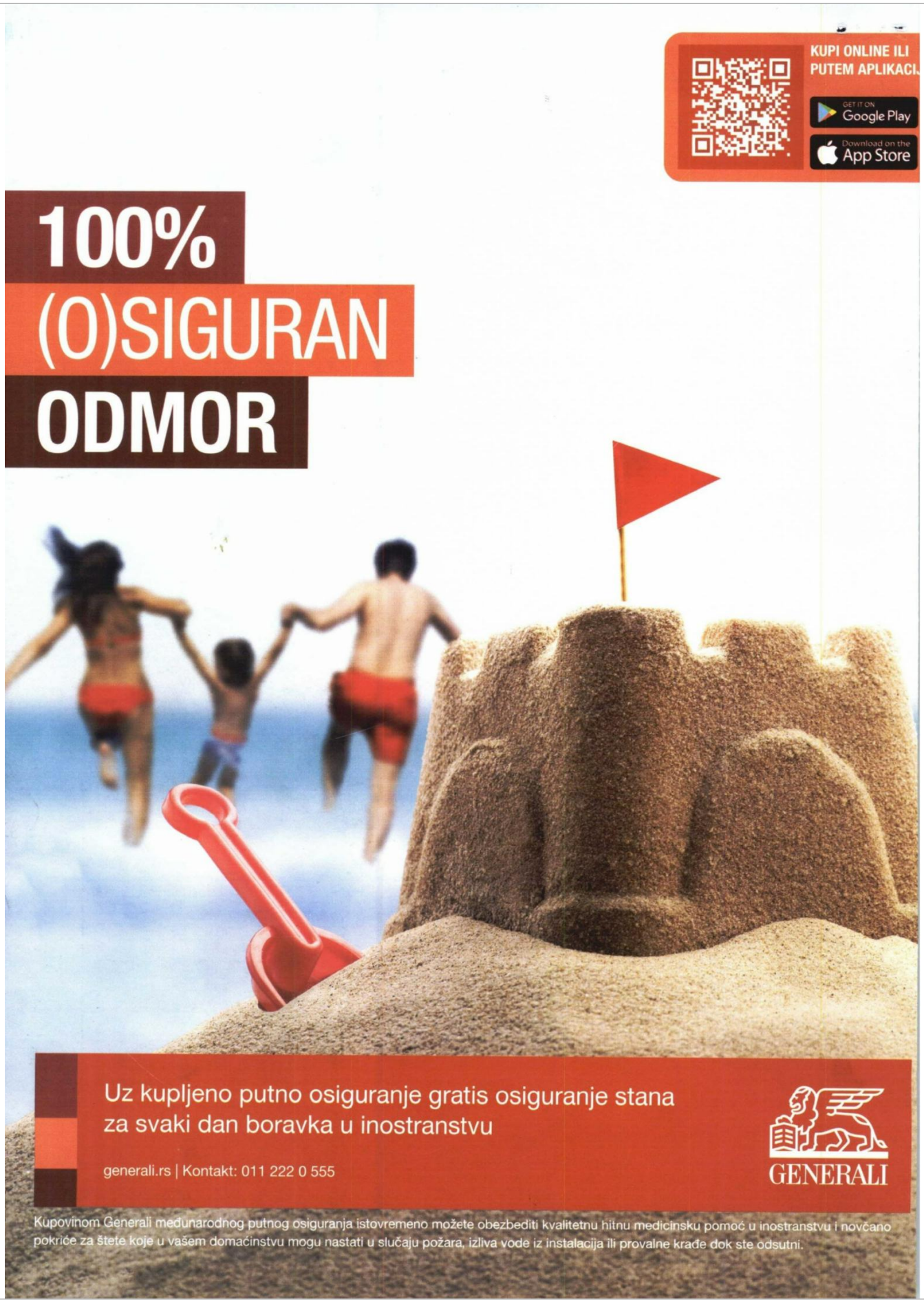
kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 01.09.2017
Medij: Nova ekonomija
Rubrika Poslednja
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 559

Naslov: GENERALI

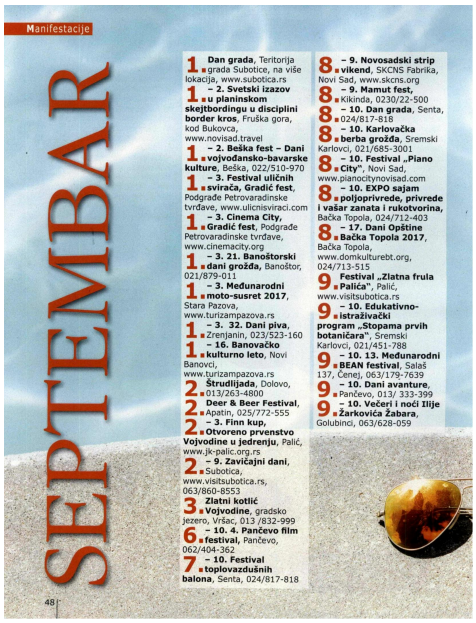
Strana: 84



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 01.09.2017 12:55
Medij: nadlanu.com
Link: http://nadlanu.com/344601/italijanska-pijanistkinja-elisa-tomelini-specijalna-gosca-prvog-franc-list-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Italijanska pijanistkinja Elisa Tomelini specijalna gošća prvog "Franc List Festa" u Kaštelu Ečka



Prvi "Franc List Fest", festival mladih talenata u klasičnoj muzici, održaće se 6. oktobra u Kaštelu "Ečka", pod pokroviteljstvom AP Vojvodina, Grada Zrenjanina, "Generali" osiguranja, u organizaciji kompanija Color…

Konferencije i događaji Objavljeno 1. sep 2017. / 12:20:21 0 Podeli Prvi "Franc List Fest", festival mladih talenata u klasičnoj muzici, održaće se 6. oktobra u Kaštelu "Ečka", pod pokroviteljstvom AP Vojvodina, Grada Zrenjanina, "Generali" osiguranja, u organizaciji kompanija Color Media Communications i Udruženje poslovnih žena "Sofia". Vlastelin Lukač Lazar kupio je na licitaciji pustaru Ečku 1781. godine i tu izgradio crkvu i osnovao naselje za svoje podanike. Dvorac "Ečka" početkom XIX veka podigao je Lukin sin, Agošton Lazar i on je najzaslužniji za njegovo otvaranje 1820. godine. Na svečano otvaranju svirao je Franc List, tada devetogodišnji dečak, kasnije slavni kompozitor. Otvaranju je prisustvovao i čuveni grof Esterhazi, najbogatiji i najugledniji vlastelin u Ugarskoj. Uoči 200. godišnjice od tog događaja, održaće se prvi "Franc List Fest", a mladi talenti u klasičnoj muzici (vokalna muzika, instrumentalna muzika i vokalno-instrumentalna muzika) nastupiće u Kaštelu Ečka. Specijalna gošća festivala je italijanska pijanistkinja Elisa Tomelini. Kao pijanističko čudo od deteta, Elisa je bila je hvaljena od istaknutih muzičara, pobeđivala na međunarodnim takmičenjima i odvek bila atipična muzičarka, opirući se dogmama i akademskom kontekstu. U određenom trenutku svog umetničkog puta napustila je militantni koncertantizam kako bi se tokom višegodišnjeg studijskog odsustva u potpunosti posvetila istraživanju planina na raznim kontinentima. Godinama je živela u regionu Valle d'Aosta, u Breuilu baveći se penjanjem, skijanjem i alpinizmom, te je, samostalno ili u društvu prijatelja-alpinističkih vodiča, putovala svetom ne bi li upoznala i popela se na planine južne Amerike, SAD-a, Nepala, severne Afrike. Po povratku muzičkim aktivnosti ponovo se vratila i nastupima, snimila je i dalje snima nosače zvuka cenjene i prihvaćene od publike i kritike. Redovno sarađuje sa zanimljivim umetničkim ličnostima iz sveta muzike, ali i šire. Zaljubljena u planine i iskusna alpinistkinja, Elisa je izuzetna umetnica koja svoj pristup klasičnoj muzici nastoji modernizovati, odvodeći muziku na nekonvencionalna mesta i lokacije: kada je u mogućnosti, svoju muziku izvodi u prirodi pred pejzažima od kojih zastaje dah, daleko od koncertnih dvorana i pozornica. Ugledni britanski list The Guardian opisao je Elisu Tomelini kao jedan od najsvetlijih talenata generacije mladih pijanista. Elisa, rodom iz Đenove, počela je s učenjem klavira kada je imala pet godina pod vođstvom Lidie Arcuri Baldecchi. Nastavila je studije klavira uz Ilonku Deckers-Kuszler u Milanu i Lauru Palmieri u Veroni; sa šesnaest godina primljena je na prestižnu akademiju "Incontri col Maestro" u Imoli, gde su je poučavali Alexander Lonquich, Riccardo Risaliti, Franco Scala, Joaquín Achúcarro i Piero Rattalino. Pohađala je i brojne majstorske kurseve prestižnih majstora kao što su Maurizio Pollini, Svjatoslav Richter, Lazar Berman. Diplomirala je s odličnim ocenama i pohvalama na Konzervatoriju Giuseppe Verdi u Milanu 1997. godine nakon čega nastavlja studije kod Vincenza Balzanija, s kojim proširuje svoj repertoar i usavršava instrumentalnu tehniku. Pobedila je ili je bila nagrađena na brojnim međunarodnim takmičenjima, uključujući 'Viotti Valsesia', 'Concorso di Cantu' i 'Concorso Citta di Pavia', da spomenemo samo nekoliko. Magazin Time definisao je Elisu Tomelini kao obećavajuću nadu italijanskog pijanizma. Nastupala je na recitalima i uz orkestre u Italiji i inostranstvu na mnogim koncertnim scenama, uključujući i Societa' dei

Naslov: Italijanska pijanistkinja Elisa Tomelini specijalna gošća prvog "Franc List Festa" u Kaštelu Ečka

concerti u Milanu, Teatro Carlo Felice u Genovi, Orkestar filharmonijskog teatra u Veroni, a gostovala je i na turnejama u Sloveniji, Mađarskoj i Rumuniji. Nekoliko njenih koncerata emitovano je na RAI Radio 3. Nakon slobodnog studijskog razdoblja tokom kojeg je nekoliko godina živela u Alpama gde je razvila strast prema trekkingu i planinarenju, da bi naknadno nastavila s istraživanjem i osvajanjem planina u najudaljenijim delovima sveta, Elisa se vratila koncertiranju debijem u Kennedy Centru u Washingtonu, te u dvorani Gewandhaus u Leipzigu. Snimala je za etiketu Vermeer, a njen najnoviji nosač zvuka za etiketu Piano Classics u potpunosti je posvećen neobjavljenim delima Sergeja Rachmaninova, uključujući novopronađenu Suitu u d-molu i druge rane radove. Aktivna i u kamernoj muzici, Elisa je sarađivala s Andreom Bacchettijem, Olafom Jhon Laneri, Giuliom Plotina, Cristianom Rossi, Lucom Franzetti, Bin Huangom i Massimom Quarta. Elisa Tomelini posvećuje se širokom repertoaru u rasponu od romantičarskog i ruskog - kojem često posvećuje čitave recitale - do novih žanrova, na primer Tango Nuevo, dela Astora Piazzolle koja izvodi u sopstvenim aranžmanima. Elisa Tomelini virtuozna je pijanistkinja koju svakako treba poslušati. Festival je revijalnog karaktera i u njemu mogu da učestvuju svi solisti, horovi i orkestri sa teritorije Srbije i zemalja regiona. Učesnici mogu da se prijave na mejl: franzlisztfest@color.rs i tom prilikom dostave podatke o izvođaču (izvođačima), naziv dela koje žele da izvedu i kontakt telefon. elisa tomelinifranc list festkaštel ečkaspecijalna gošćazrenjanin 0 Podeli

Datum: 03.09.2017
Medij: Politika
Rubrika Društvo
Autori: Dragana Jokić Stamenković
Teme: Generali osiguranje; Konkurencija..
Naslov: Kućni ljubimci su velika ljubav i - skupa obaveza

Napomena:
Površina: 418

Strana: 9



Кућни љубимци су велика љубав и – скупа обавеза

Међу скупљим захватима је кастрација паса – 20.000 динара. Операција кичме паса или мачке кошта 24.500

Неке бројке кажу да сваки други Србин има куцу, мацу, птичицу или неку животињу о којој брине. Бар је тако показало грубо истраживање које је пре неколико година урадила организација „Орка". Према подацима Кинолошког савеза Србије, у којем је лане регистрована око 41.000 паса с родовником, уверавају да у просеку сваки трећи становник наше земље има пса. Међутим, тешко је добити званични податак колико кућних љубимаца има у Србији, јер и у установи „Ветерина Београд" немају ништа налик на срећену статистику.

Све је добро док су куца или маца чили и весели, испуњавају дане власника срећом, бар двоструко узвраћајући љубав коју им људи пружају. Власник пса, рецимо, одвоји 2.400 динара, вакцинише га у ветеринарској амбуланти против беснила, чипује и добије пасош за љубимца. Али, купе ли штене, изненадиће се скупом обавезом да оно у првим месецима живота мора да прими и три вакцине против заразних болести, од којих свака стаје око 1.800 динара. Представници ветеринарске медицине, али и службеници „Орке", зато често упозоравају власнике паса и мачака да здравственим трошковима овде није крај, апелујући на љубитеље животиња да добро размисле пре него што се одлуче за довођење кућног љубимца.

То потврђује и пример Београђанке Соње Берић, која је пронашла мачка на улици, одмах се „заљубила" у њега и удомила га. Убрзо се испоставило да њен љубимац има срчануману. Захваљујући ветеринару меког срца који, због чињенице да је мачак спасен са улице, многе прегледе није наплаћивао, лечење свог љубимца Соња је неколико година плаћала 3.000 до 4.000 месечно. Само један ветеринарски преглед, с одређивањем терапије и куповином антибиотика за пса који је оболео од Кронове болести њену комшиницу стајао је 7.000 динара. Никада се, како каже, није надала да ће љубав и пажњу којом је обасипа вољени љубимац и његов наставак лечења, баш папрено коштати.

Колико је то „папрено", биће јасно свакоме ко погледа ценовник услуга „Ветерине Београд", који је неколико

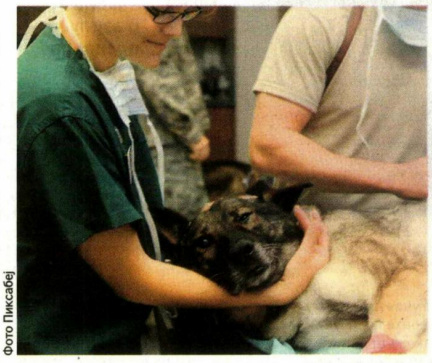


Фото Пиксабеј

пута нижи од оних у приватним клиникама. Хоспитализација љубимца, пре и пост оперативни смештај стају 1.000 динара по дану. Операција тежих тумора је 10.200 динара, а лакших упола те суме. Торзија желуца пса тежег од 30 килограма стаје 17.000 динара, а лакшег 2.000 динара мање. Исто кошта и ампутација задње ноге већег пса. Међу скупљим захватима је кастрација паса – 20.000 динара. Операција кичме паса или мачке кошта 24.500. Најскупља услуга „Ветерине Београд" је преузимање власничког пса на трајно збрињавање, и то се плаћа 150.000 динара.

Одстрањивање тумора плућа у приватним ординацијама стаје четири пута више од тежих интервенција тог типа у „Ветерини Београд". Ампутација ноге пса је 25.000, што значи 10.000 динара више. Кастрација пса у чувеним приватним ветеринарским амбулантама стаје од 80 до 130 евра.

Ана Јовановић, из насеља Миљаковац, истиче да се брига о псу често и не разликује од обавеза које прате старање о детету.

– Када се моје штене први пут разболело схватила сам да би сигурно могли да ми помогну на Ветеринарском факултету и нисам се преварила. Пријатно су ме изненадили посвећеношћу којом су дочекали мене и мог пса – истиче Ана Јовановић.

Драгана Јокић Стаменковић

Шта покрива осигурање

У Србији, нажалост, готово да и не постоји пракса осигуравања паса у некој од компанија које такву услугу нуде. У „Дунав осигурању" истичу да они деценијама уназад клијентима нуде осигурање пса од угинућа услед болести или несрећног случаја и да је годишња цена отприлике десет одсто од вредности пса.

– Сем МУП-а, који је донедавно код нас осигуравао службене псе и коње, од 2000. једва да је десет грађана осигурало свог пса – истиче Наташа Лешевић, ветеринар у „Дунав осигурању".

Вељко Нинић, доктор ветеринарске медицине у „Генерали осигурању", истиче да они нуде осигурање у случају хируршких интервенција које угрожавају живот пса. Осигурање ретривера до пет година старости годишње је око 60 евра и обухвата животно осигурање на суму од 200 евра и покриће операција од 500 евра.

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 04.09.2017
Medij: Informer
Rubrika Zaštitnik potrošača
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 764

Naslov: 'Đenerali' mu naplatio 300€ što je ostao živ

Strana: 1,4,5



ŽIVOTNO OSIGURANJE SE ISPLATI SAMO AKO UMRETE

'Đenerali' mu naplatio 300€ što je ostao živ

GENERALI

Datum: 04.09.2017
Medij: Informer
Rubrika Zaštitnik potrošača
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 764

Naslov: 'Đenerali' mu naplatio 300€ što je ostao živ

Strana: 1,4,5



DOBRO RAZMISLITE ŽIVOTNO OSIGURANJE SE ISPLATI S

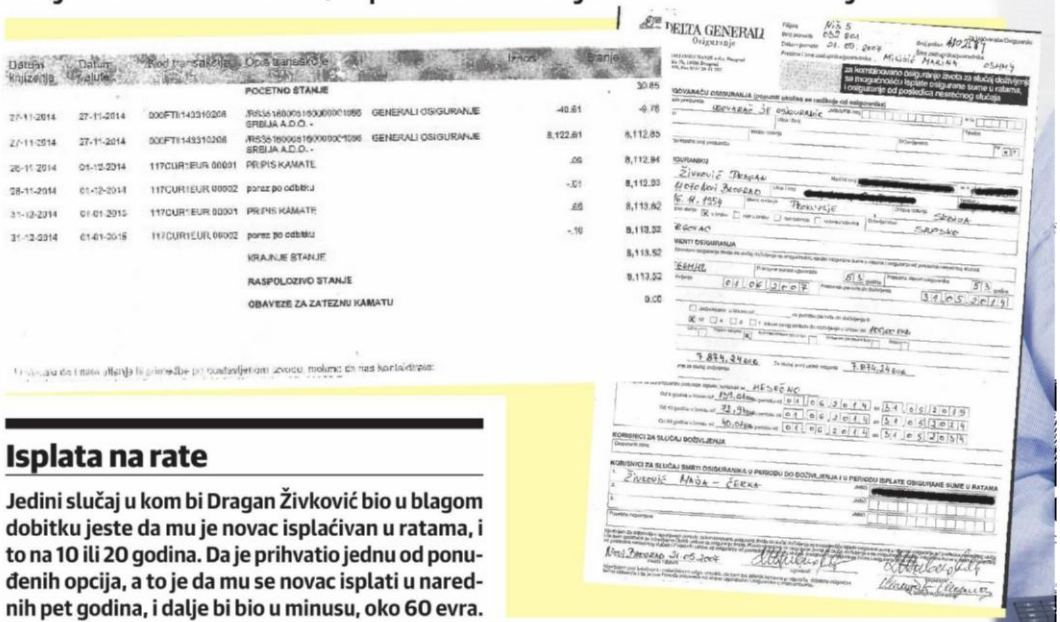
TO ŠTO JE OSTAO

„Đenerali" mu naplatio 3

Dragan Živković je za sedam godina osiguravajućoj kući uplatio 8.400 evra. S obzirom na to da je nakon toga i dalje bio živ i zdrav, isplaćeno mu je 287 evra manje

Ako živite duže od ugovorenog perioda osiguranja, životna polisa se ne isplati. To očigledno nije znao naš čitalac Dragan Živković s Novog Beograda, koji je sedam godina uplaćivao svakog meseca po 100 evra na ime kombinovanog životnog osiguranja u „Đeneraliju". S obzirom na to da je nakon ugovorenog perioda bio živ i zdrav, nazad nije dobio čak ni uplaćivanu sumu, a kamoli na to i dobit koju je očekivao, već mu je na račun leglo 287 evra manje. Toliko bi novca dobila i njegova ćerka da se njemu nešto dogodilo u vreme osiguranog perioda.

- Osigurao sam se na sedam godina kod „Đenerali" osiguranja. Mesečno sam uplaćivao po 100 evra. Dakle, za 84 meseca uplatio sam 8.400 evra. Pošto sam bio redovan platiša, svake godine sam imao i pravo na bonus - poverio nam se Dragan Živković.



POCETNO STANJE 30.85
27-11-2014 27-11-2014 000FTI143310208 /RS56160061600000001086 GENERALI OSIGURANJE SRBIJA A.D.O. -40.81 -9.96
27-11-2014 27-11-2014 000FTI143310208 /RS56160061600000C1086 GENERALI OSIGURANJE SRBIJA A.D.O. - 8,122.81 8,112.85
28-11-2014 01-12-2014 117CUR1EUR 00001 PRIPIS KAMATE .06 8,112.91
28-11-2014 01-12-2014 117CUR1EUR 00002 porez po odbitku -.01 8,112.90
31-12-2014 01-01-2015 117CUR1EUR 00001 PRIPIS KAMATE .66 8,113.56
31-12-2014 01-01-2015 117CUR1EUR 00002 porez po odbitku -.10 8,113.46
KRAJNJE STANJE 8,113.52
RASPOLOZIVO STANJE 8,113.52
OBAVEZE ZA ZATEZNU KAMATU 0.00

DELTA GENERALI Osiguranje

Isplata na rate

Jedini slučaj u kom bi Dragan Živković bio u blagom dobitku jeste da mu je novac isplaćivan u ratama, i to na 10 ili 20 godina. Da je prihvatio jednu od ponuđenih opcija, a to je da mu se novac isplati u narednih pet godina, i dalje bi bio u minusu, oko 60 evra.

PERIOD	RATA	UKUPNO	RAZLIKA
5 godina	139,01 evra	8.340,6 evra	-59,4 evra
10 godina	72,94 evra	8.752,8 evra	+352,8 evra
20 godina	40,07 evra	9.616,8 evra	+1.216,8 evra

Očekivao više

Nakon isteka ugovorenog perioda, očekivao je da će nazad dobiti svoj novac.

- Zapravo, očekivao sam svojih 8.400 evra, plus bonus, plus kamatu. Na moje iznenađenje, na račun mi je uplaćeno 8.113,52 evra. Obratio sam se osiguranju, gde mi je rečeno da se sve ovo navedeno dobija samo u slučaju smrti - očajan je Živković.

Polisa koju je Živković odabrao zove se „Kombinovano osiguranje života za slučaj doživljenja sa mogućnošću isplate osigurane sume u ratama i osiguranje od posledica nesrećnog slučaja". S obzirom na to da je preživeo, Dragana je to koštalo skoro 300 evra.

Štednja VS osiguranje

Da je Dragan Živković oročio u banci 8.400 evra, uz minimalne kamate, kakve su trenutno, bio bi u znatno većem dobitku. Svakako ne bi bio u minusu. Tako bi, na primer, za tri godine u jednoj od poslovnih banaka u Srbiji dobio 8.801 evro, tačnije: zaradio bi 401 evro, a novac bi u rukama imao pet godina ranije nego što ga je dobio od osiguranja.

Očekivao sam svojih 8.400 evra, plus bonus za redovnost, plus kamatu za vreme

Dragan Živković, osiguranik

Tablica smrtnosti

U „Đenerali" osiguranju kažu da je ovde reč o polisi koja pruža pokriće za slučaj doživljenja i za slučaj smrti usled nezgode.

- Klijent je mogao da odluči da mu se osigurana suma za doživljenje isplati jednokratno (što je ovde slučaj) ili da se isplaćuje u ratama u narednih pet, 10 ili 20 godina. Iznos osigurane sume i rata

Datum: 04.09.2017
Medij: Informer
Rubrika Zaštitnik potrošača
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 764



Naslov: 'Đenerali' mu naplatio 300€ što je ostao živ

Strana: 1,4,5

AMO AKO UMRETE

ŽIV

300€

PAX VAN TIBI GELI MAR STA CE E MEVS

GENERALI



Računica Draganovog slučaja

Uplatio	8.400 evra
Osigurana suma	7.874,24 evra
Ukupna dobit	248,37 evra
Isplaćeno	8.113,52 evra
Minus	287 evra

su jasno prikazani na samoj polisi. Na osnovu perioda osiguranja i starosti, određena je ova cena - kažu u „Đeneraliju“ i dodaju:

- Osiguranje života razlikuje se od bankarskih proizvoda jer životno osiguranje uz štedni element sadrži i rizik smrti. Osiguranje života prevashodno ima za cilj finansijsku naknadu za korisnike za slučaj smrti osiguranika, a to je upravo osigurana suma čiju isplatu osiguravajuća kuća garantuje u slučaju nastupanja rizika i koju je spremna da isplati u svakom trenutku trajanja ugovornog odnosa bez obzira na to koliko je do tada uplaćeno premije.

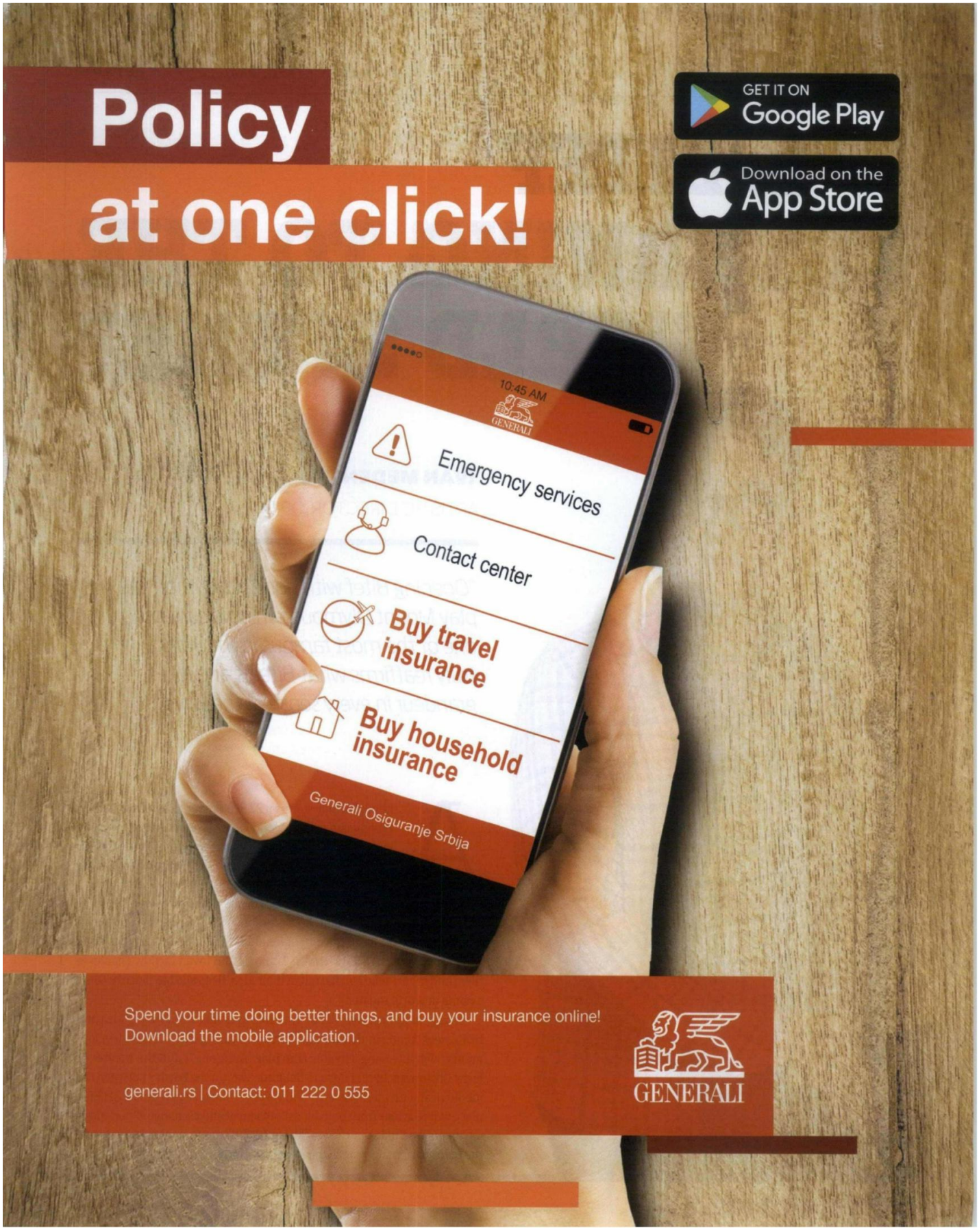
kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 04.09.2017
Medij: CorD
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 606

Naslov: GENERALI

Strana: 7



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 05.09.2017
Medij: Ekonometar
Rubrika Poslednja
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 659

Naslov: GENERALI

Strana: 48



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 01.09.2017
Medij: Zrenjanin
Rubrika Kultura
Autori: B.Jajić
Teme: Generali osiguranje
Naslov: Mladi talenti i „čudo od deteta”

Napomena:
Površina: 185

Strana: 16

„ФРАНЦ ЛИСТ ФЕСТ” У ОКТОБРУ У ЕЧКИ



»На конференцији за новинаре у барокној сали

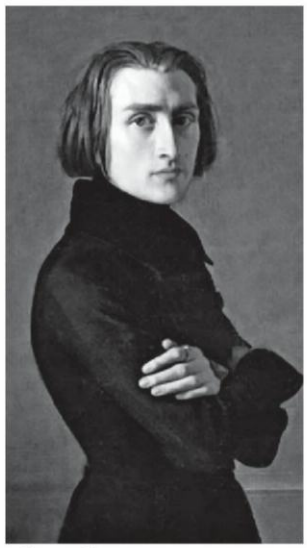
Млади таленти и „чудо од детета”

У Каштелу Ечка и његовом окружењу биће одржан први „Франц Лист Фест” младих талената у класичној музици, 6. октобра.

Ово је саопштено прошлог петка на конференцији за новинаре која је одржана у барокној сали градске куће у Зрењанину.

Повод је чињеница да је на отварању дворца у Ечки, 1820. године, свирао тада деветогодишњи Франац Лист, који је био „чудо од детета”, потоњи славни композитор, кога је довео тада чувени угарски гроф Естерхази.

Покровитељ фестивала биће Покрајински секретаријат за културу и информисање АП Војводина и Град Зрењанина, подршка је „Ђенерали” осигурања, а организатори су „Color Media Communications” и Удружење пословних жена „Софиа”.



»Франц Лист

Фестивал ће бити ревијалан, а учествоваће млади таленти у области класичне музике - вокална музика, инструментална и вокално-инструментална музика).

О значају пројекта говорили су Симо Салапура, помоћник градоначелника Зрењанина, Јованка Вишекруна, селектор Фестивала, Роберт Чобан - „Color Media Communications”, Маријана Керлета, председница Удружења пословних жена „Софиа” и чланица Биљана Минић.

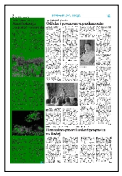
Б. ЈАЈИЋ

Datum: 01.09.2017
Medij: Bečejski mozaik
Rubrika Između dva broja
Autori: R.M.
Teme: Konkurencija..; Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 380

Naslov: Manifestaciju „pokrila" privreda

Strana: 2



TROŠKOVNIK ZA „BEČEJ NOĆU"

Manifestaciju „pokrila" privreda

U BEČEJU su ovog leta održane dve velike i prilično skupe manifestacije, jedna je bila „Bečej noću" 17. juna, kada su građane na tada delimično izgrađenom gradskom trgu zabavljali grupe „Maljčiki", „Anna and the Barbies", „Van Gogh" i „Plavi orkestar", a druga „Tanderbal" – festival na Tisi, od 4. do 6. avgusta, u okviru koje su organizovana takmičenja, radionice i održani koncerti „Riblje čorbe", Ivane Peters, „In progress", „Plavi ptičić", „Lóci játszik" i „Fingerbang".

Prema najavama predstavnika lokalne samouprave, cena manifestacije „Bečej noću" trebalo je da bude oko 50.000 evra a, kako je rečeno, finansirali su je privrednici i kompanije koje rade u Bečeju.

S druge strane, organizator „Tanderbala", Turistička organizacija opštine Bečej, nije pre manifestacije rekla koliko će novca biti potrošeno za trodnevni program na obali Tise. O eventualnim izvorima finansiranja za nešto manje od mesec dana nakon „Tanderbala" zna se ono što se može pročitati u drugom rebalansu opštinskog budžeta, a to je da su povećana sredstva kod Turističke organizacije za „Tanderbal" za ukupno 4,6 miliona dinara – iz budžeta 3,2 miliona, a iz viših izvora vlasti 1,3 miliona. Troškovnik „Tanderbala" će, prema





rečima v.d. direktora Turističke organizacije opštine Bečej Gorana Sadžakova, biti upućen redakciji Bečejskog mozaika naredne nedelje.

U međuvremenu redakcija je iz lokalne samouprave prikupila podatke o troškovima programa „Bečej noću", koji su finansirali donatori i za čije potrebe je opština otvorila poseban podračun.

Ukupan iznos donacija za „Bečej noću" bilo je 5.340.394 dinara, a potrošeno je 5.289.950 dinara.

Donatori su bili PIK „Bečej", Sojaprotein, „Knott Autoflex", „Knott Autoflex Livnica", „Knežev group", „Messer gases" Beograd, KWS, DDOR Novi Sad, Generali osiguranje, „Eko gradnja", „Eko dez", „Linde gas", Dunav osiguranje, „Club 4" Bečej, Bečejprevoz, „Consult G", „Carlsberg", „Carlsberg pivara" i privatni preduzetnici (nije navedeno koji).

Troškovi programa „Bečej noću", prema podacima iz lokalne samouprave, bili su sledeći: iznajmljivanje bine 1.396.956 dinara, Agenciji „Long play" za usluge marketinga i angažovanje bendova „Anna and the Barbies" i „Plavi orkestar" upućeno je 1.301.088 dinara, troškovi angažovanja benda „Van Gogh" su 808.764 dinara, a angažovanja grupe „Maljčiki" 183.810 dinara, račun za Agenciju „Valter" za troškove angažovanja voditelja „Državnog posla" bio je 317.614 dinara, vatromet nakon koncerata koštao je 269.000 dinara, cena zakupa bilborda i štampanja je 171.556 dinara.

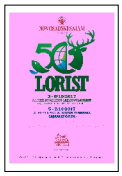
U troškovniku se navodi da je za snimanje (verovatno je reč o uslugama snimanja i fotografisanja manifestacije) plaćeno 61.000 dinara, ali ne kaže se kome, da je „Mađar sou" (dnevni list na mađarskom jeziku) upućeno 22.000 dinara (ne navodi se za kakvu uslugu), NAXI Radiju je plaćeno 109.929 dinara, a za marketing još 180.000 dinara (u opisu troškova označeno je da je manifestacija reklamirana na nacionalnim radio stanicama, NAXI Radio, Radio S, Radio 202).

Cena stolova bila je 52.900 dinara (iznajmljivanje opreme za VIP lože), a cena iznajmljivanja 20 komada mobilnih toaleta 98.000 dinara. Račun za usluge iznajmljivanja agregata je 129.461 dinar, cena zaštitnih folija koje su postavljene na ograde je 6.200 dinara, a za scenske topove za „ispaljivanje" majica plaćeno je 74.106 dinara.

Za obezbeđenje („IPON security") bilo je potrebno 107.566 dinara.

R.M.

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs





kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 06.09.2017 07:43
Medij: informer.rs
Link: http://www.informer.rs/vesti/zastitnik-potrosaca/151041/NAVLAKUSA-sto-ostao-ziv-DJENERALI-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: NAVLAKUŠA! To što je ostao živ "ĐENERALI" MU NAPLATIO 300 EVRA! Životno osiguranje se isplati SAMO AKO UMRETE!



NAVLAKUŠA! To što je ostao živ ĐENERALI MU NAPLATIO 300 EVRA! Životno osiguranje se isplati SAMO AKO UMRETE! Dragan Živković je za sedam godina osiguravajućoj kući Đenerali uplatio 8.400 evra. S obzirom na to da je nakon toga i dalje bio živ i zdrav, osiguranje mu je isplatilo 287 evra manje

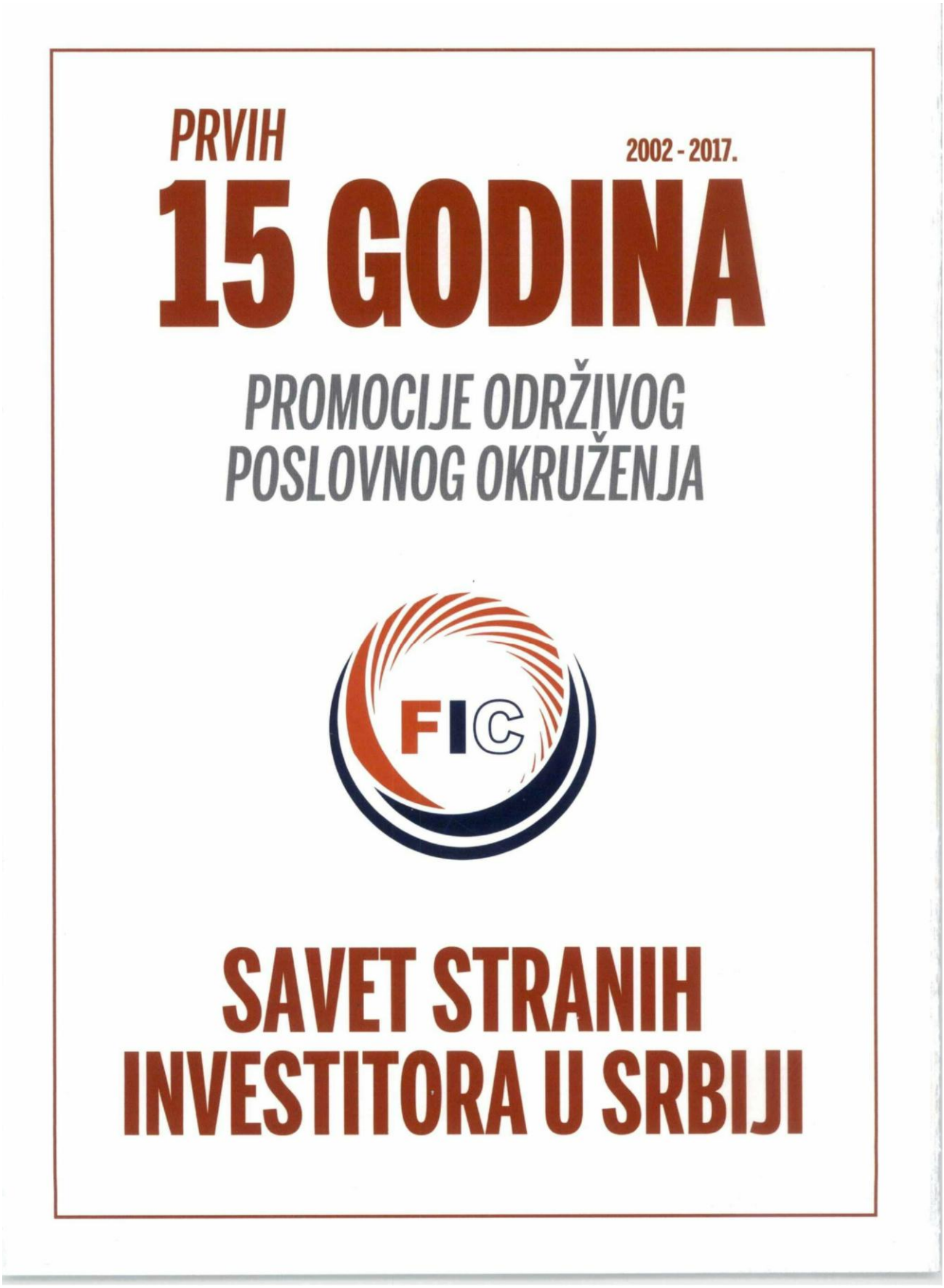
Dragan Živković je za sedam godina osiguravajućoj kući "Đenerali" uplatio 8.400 evra. S obzirom na to da je nakon toga i dalje bio živ i zdrav, osiguranje mu je isplatilo 287 evra manje

Zaštitnik potrošača 06. 09. 2017. 07:40 0 Shutterstock Očekivao sam svojih 8.400 evra, plus bonus za redovnost, plus kamatu za tekuće vreme Dragan Živković, osiguranik Ako živite duže od ugovorenog perioda osiguranja, životna polisa se ne isplati. To očigledno nije znao naš čitalac Dragan Živković s Novog Beograda, koji je sedam godina uplaćivao svakog meseca po 100 evra na ime kombinovanog životnog osiguranja u "Đeneraliju". S obzirom na to da je nakon ugovorenog perioda bio živ i zdrav, nazad nije dobio čak ni uplaćivanu sumu, a kamoli na to i dobit koju je očekivao, već mu je na račun leglo 287 evra manje. Toliko bi novca dobila i njegova ćerka da se njemu nešto dogodilo u vreme osiguranog perioda. Računica Draganovog slučaja Uplatio 8.400 evra Osigurana suma 7.874,24 evra Ukupna dobit 248,37 evra Isplaćeno 8.113,52 evra Minus 287 evra - Osigurao sam se na sedam godina kod "Đenerali" osiguranja 1. jula 2007. godine. Mesečno sam uplaćivao po 100 evra. Dakle, za 84 meseca uplatio sam 8.400 evra. Pošto sam bio redovan platiša, svake godine sam imao i pravo na bonus - poverio nam se Dragan Živković. Nakon isteka ugovorenog perioda, očekivao je da će nazad dobiti svoj novac. - Zapravo, očekivao sam svojih 8.400 evra, plus bonus, plus kamatu za tekuće vreme. Na moje iznenađenje, na račun mi je uplaćeno 8.113,52 evra. Obratio sam se osiguranju, gde mi je rečeno da se sve ovo navedeno dobija samo u slučaju smrti - očajan je Živković. Isplata na rate jedina šansa za nekakav dobitak Jedini slučaj u kom bi Dragan Živković bio u blagom dobitku jeste da mu je novac isplaćivan u ratama, i to na 10 ili 20 godina. Da je prihvatio jednu od ponuđenih opcija, a to je da mu se novac isplati u narednih pet godina, i dalje bi bio u minusu, oko 60 evra. Polisa koju je Živković odabrao zove se "Kombinovano osiguranje života za slučaj doživljenja sa mogućnošću isplate osigurane sume u ratama i osiguranje od posledica nesrećnog slučaja". S obzirom na to da je preživeo, Dragana je to koštalo skoro 300 evra. U "Đenerali" osiguranju kažu da je ovde reč o polisi koja pruža pokriće za slučaj doživljenja i za slučaj smrti usled nezgode. Štednja VS osiguranje Da je Dragan Živković oročio u banci 8.400 evra, uz minimalne kamate, kakve su trenutno, bio bi u znatno većem dobitku. Svakako ne bi bio u minusu. Tako bi, na primer, za tri godine u jednoj od poslovnih banaka u Srbiji dobio 8.801 evro, tačnije: zaradio bi 401 evro, a novac bi u rukama imao pet godina ranije nego što ga je dobio od osiguranja. - Klijent je mogao da odluči da mu se osigurana suma za doživljenje isplati jednokratno (što je ovde slučaj) ili da se isplaćuje u ratama u narednih pet, 10 ili 20 godina u mesečnoj ili godišnjoj dinamici. Iznos osigurane sume i rata su jasno prikazani na samoj polisi. Cena osiguranja se određuje prema tablici smrtnosti. Na osnovu perioda osiguranja i starosti osiguranika, određena je ova cena za rizik koji nosimo - kažu u "Đeneraliju" i dodaju: - Osiguranje života razlikuje se od bankarskih i drugih finansijskih proizvoda jer životno osiguranje uz štedni element sadrži i rizik smrti usled nezgode. Osiguranje života prevashodno ima za cilj finansijsku naknadu za korisnike za slučaj smrti osiguranika, a to je upravo osigurana suma čiju isplatu osiguravajuća kuća garantuje u slučaju nastupanja rizika, koja

je jasno iskazana na polisi, i koju je spremna da isplati u svakom trenutku trajanja ugovornog odnosa bez obzira na to koliko je do tada uplaćeno premije.




KUPI ONLINE ILI
PUTEM APLIKACIJE
GET IT ON Google Play
Download on the App Store
100%
(O)SIGURAN
ODMOR
Uz kupljeno putno osiguranje gratis osiguranje stana
za svaki dan boravka u inostranstvu
generali.rs | Kontakt: 011 222 0 555
GENERALI
Kupovinom Generali međunarodnog putnog osiguranja istovremeno možete obezbediti kvalitetnu hitnu medicinsku pomoć u inostranstvu i novčano pokriće za štete koje u vašem domaćinstvu mogu nastati u slučaju požara, izliva vode iz instalacija ili provalne krađe dok ste odsutni.


PRVIH
2002 - 2017.
15 GODINA
PROMOCIJE ODRŽIVOG
POSLOVNOG OKRUŽENJA
FIC
SAVET STRANIH
INVESTITORA U SRBIJI

ERSTE BANK A.D. NOVI SAD
Bulevar oslobođenja 5, 21000 Novi Sad
Erste Poslovni centar-Milutina Milankovića 11b, 11000 Beograd
Tel: 0800 201 201, 066 8969 000
E-mail: info@erstebank.rs; Web: www.erstebank.rs
Datum učlanjenja: 2005

EUROBANK A.D. BEOGRAD
Vuka Karadžića 10, 11000 Beograd
Tel: 011 2065 880; Fax: 011 3027 536
E-mail: office@eurobank.rs
Web: www.eurobank.rs
Datum učlanjenja: 2003

EVROPSKA BANKA ZA OBNOVU I RAZVOJ
Španskih boraca 3, 11070 Beograd
Tel: 011 2120 530; Fax: 011 2120 534
E-mail: bergd@ebrd.com; kilibara@ebrd.com
Web: www.ebrd.com
Datum učlanjenja: 2016

EXLRT D.O.O.
Mornarska 7, 21000 Novi Sad
Tel: 021 6301 548, 6392 826
E-mail: info@exlrt.com; office@exlrt.com
Web: www.exlrt.com
Datum učlanjenja: 2010

FCA SRBIJA D.O.O. KRAGUJEVAC
Kosovska 4, 34000 Kragujevac
Tel: 011 3030 906
Fax: 011 3030 914
Web: www.fiatsrbija.rs
Datum učlanjenja: 2011

FRESENIUS MEDICAL CARE SRBIJA D.O.O.
Beogradski put bb, 26300 Vršac
Tel: 011 3951 000; Fax: 011 3951 009
E-mail: vera.trunic@fmc-ag.com
Web: www.fmc-ag.com
Datum učlanjenja: 2013

G4S SECURE SOLUTIONS D.O.O.
Viline Vode 6, 11000 Beograd
Tel: 011 2097 900; Fax: 011 2097 914
E-mail: direkcija@rs.g4s.com
Web: www.g4s.rs
Datum učlanjenja: 2009

GENERALI OSIGURANJE SRBIJA A.D.O.
Vladimira Popovića 8, 11070 Novi Beograd
Tel: 011 2220 555
Web: www.generali.rs
www.generali.com
Datum učlanjenja: 2016

GRAND CASINO BEOGRAD
Bulevar Nikole Tesle 3, 11080 Beograd
Tel: 011 2202 800; Fax: 011 2202 810
E-mail: info@grandcasinobeograd.com
Web: www.grandcasinobeograd.com
Datum učlanjenja: 2008

GRUNDFOS SRBIJA D.O.O.
Obilazni put Sever 21, 22320 Inđija
Tel: 022 367 300
Fax: 022 367 302
Web: www.grundfos.rs; www. grundfos.com
Datum učlanjenja: 2013

GTC INTERNATIONAL DEVELOPMENTS LLC BELGRADE
Milutina Milankovića 9ž, 11070 Beograd
Tel: 011 3130 751; Fax: 011 3130 752
E-mail: office@gtcserbia.com
Web: www.gtcserbia.com; www.gtc.com.pl
Datum učlanjenja: 2014

HARRISONS
Bulevar Mihajla Pupina 6, PC Ušće, 11000 Beograd
Tel: 011 3129 825; Fax: 011 3129 823
E-mail: office@harrison-solicitors.com
Web: www.harrison-solicitors.com
Datum učlanjenja: 2004

HAUZMAJSTOR D.O.O.
Dunavska 57a, 11000 Beograd
Tel: 011 3034 034; Fax: 011 2070 995
E-mail: office@hauzmajstor.rs
Web: www.hauzmajstor.rs
Datum učlanjenja: 2008

HEINEKEN SRBIJA D.O.O.
Omladinskih brigada 90b, 11070 Beograd
Tel: 011 3538 600; Fax: 011 3538 691
E-mail: info.serbia@heineken.com
Web: www.heinekensrbija.rs
Datum učlanjenja: 2003

HEMOFARM A.D.
Beogradski put bb, 26300 Vrsac
Tel: 013 803 500; Fax: 013 831 503
E-mail: svakodobro@hemofarm.com
Web: www.hemofarm.rs
Datum učlanjenja: 2013

HENKEL SRBIJA D.O.O.
Bulevar oslobođenja 383, 11040 Beograd
Tel: 011 2072 200
Fax: 011 2072 294
Web: www.henkel.rs
Datum učlanjenja: 2004

HEWLETT PACKARD D.O.O.
Omladinskih brigada 90b
11070 Beograd
Web: www.hpe.com
Datum učlanjenja: 2017

HUAWEI TECHNOLOGIES D.O.O.
Vladimira Popovića 38/V, 11070 Beograd
Tel: 011 2209 607; Fax: 011 2209 607
E-mail: office.serbia@huawei.com
Web: www.huawei.com
Datum učlanjenja: 2010

IC & PARTNERS D.O.O.
Strahinjića Bana 65, 11000 Beograd
Tel: 011 3348 446, 3348 447/448
E-mail: office@icpartnersbelgrade.com
Web: www.icpartnersgroup.net
Datum učlanjenja: 2017

IKEA SRBIJA D.O.O.
Bubanj potok bb
11070 Beograd
Web: www.ikea.com
Datum učlanjenja: 2008

INTERALLIS CHEMICALS
Neznanog junaka 27a, 11040 Beograd
Tel: 011 3679 230; Fax: 011 3679 231
E-mail: serbia@interallis.com
Web: www.interallis.com
Datum učlanjenja: 2005

INTESA LEASING D.O.O. BEOGRAD
Milentija Popovića 7b, 11070 Beograd
Tel: 011 2025 400; Fax: 011 2025 433
E-mail: ilbhead@intesaleasing.rs
Web: www.intesaleasing.rs
Datum učlanjenja: 2010

JANKOVIĆ, POPOVIĆ & MITIĆ O.D.
Vladimira Popovića 6, NBGP Apt., 11070 Beograd
Tel: 011 2076 850; Fax: 011 2076 899
E-mail: office@jpm.rs
Web: www.jpm.rs
Datum učlanjenja: 2009

JELEN DO A.D. CARMEUSE SERBIA
Jelen Do bb, 31215 Jelen Do, Požega
Tel: 031 590 599; Fax: 031 590 570
E-mail: info@carmeuse.com
Web: www.carmeuse.com
Datum učlanjenja: 2015

SBERBANK SRBIJA A.D. BEOGRAD
Bulevar Mihaila Pupina 165g, 11070 Beograd
Tel: 0700 700 800, 19909, 011 2257 498
Fax: 011 2013 270
E-mail: info@sberbank.rs; Web: www.sberbank.rs
Datum učlanjenja: 2004

TELENOR BANKA A.D. BEOGRAD
Omladinskih brigada 90v, 11070 Beograd
Tel: 011 4409 670; Fax: 011 4409 650
E-mail: officebanka@telenor.rs
Web: www.telenorbanka.rs
Datum učlanjenja: 2015

SCHNEIDER ELECTRIC SRBIJA D.O.O.
Vladimira Popovića 38-40, 11070 Beograd
Tel: 011 3773 100
E-mail: podrska.klijentima@schneider-electric.com
Web: www.schneider-electric.com
Datum učlanjenja: 2012

TELENOR D.O.O.
Omladinskih brigada 90
11070 Beograd
Mob: 063 9000
Web: www.telenor.rs
Datum učlanjenja: 2006

SGS BEOGRAD D.O.O.
Jurija Gagarina 7b, 11070 Beograd
Tel: 011 7155 277, 011 7155 288; Fax: 011 2284 241
E-mail: sgs.beograd@sgs.com
Web: www.sgs.rs
Datum učlanjenja: 2016

TETRA PAK PRODUCTION
Milutina Milankovića 9ž, 11070 Beograd
Tel: 011 2017 333; Fax: 011 2017 380
Web: www.tetrapak.rs
Datum učlanjenja: 2002
Osnivač

SIEMENS D.O.O. BEOGRAD
Omladinskih brigada 21, 11070 Beograd
Tel: 011 2096 305; Fax: 011 2096 061
E-mail: office.rs@siemens.com
Web: www.siemens.rs
Datum učlanjenja: 2002, Osnivač

THE COCA-COLA COMPANY (BARLAN S&M D.O.O.)
Batajnički drum 14-16, 11080 Beograd
Tel: 011 3081 100; Fax: 011 3081 166
E-mail: obelgrade@eur.ko.com
Web: www.thecoca-colacompany.com
Datum učlanjenja: 2002

SLADARA MALTINEX D.O.O.
Industrijska zona b.b., 21400 Bačka Palanka
Tel: 021 752 910
Fax: 021 6042 399
Web: www.soufflet.com
Datum učlanjenja: 2004

THE INTERNATIONAL SCHOOL OF BELGRADE
Temišvarska 19, 11000 Beograd
Tel: 011 2069 999; Fax: 011 2069 944
E-mail: isb@isb.rs
Web: www.isb.rs
Datum učlanjenja: 2014

SOCIETE GENERALE BANKA SRBIJA A.D. BEOGRAD, CLOSED JOINT STOCK COMPANY
Bulevar Zorana Đinđića 50 a/b, 11070 Beograd
Tel: 011 3011 400; 2221 200; Fax: 011 3132 885
E-mail: Retail banking: stanovnistvo.sgs@socgen.com
Corporate clients: privreda.sgs@socgen.com
Web: www.societegenerale.rs; Datum učlanjenja: 2002; Osnivač

TIGAR TYRES D.O.O. PIROT PREDUZECE ZA PROIZVODNJU GUMA
Nikola Pašić 213, 18300 Pirot
Tel: 010 2157 000; Fax: 010 2157 010
Web: www.michelin.rs
Datum učlanjenja: 2009

SOCIETE GENERALE OSIGURANJE A.D.O. BEOGRAD
Bulevar Zorana Đinđića 50 a/b, 11070 Beograd
Tel: 011 2608 662; Fax: 011 2607 330
E-mail: info.osiguranje@socgen.com
Web: www.sogeosiguranje.rs;www.societegenerale.com
Datum učlanjenja: 2014

TITAN CEMENTARA KOSJERIĆ D.O.O
Živojina Mišića b.b., 31260 Kosjerić
Tel: 031 590 300
Fax: 031 590 398
Web: www.titan.rs
Datum učlanjenja: 2004

SOGELEASE SRBIJA D.O.O.
Bulevar Zorana Đinđića 50 a/b, 11070 Beograd
Tel: 011 2221 369; Fax: 011 2221 388
E-mail: sogelease.srbija@socgen.com
Web: www.sogelease.rs
Datum učlanjenja: 2011

TPA POREZI I RACUNOVODSTVO D.O.O.
Makedonska 30/3, 11000 Beograd
Tel: 011 6558 800
Web: www.tpa-group.rs
Datum učlanjenja: 2017

STMG CONSULTANCY D.O.O. BEOGRAD
Bulevar Zorana Đinđića 144v, 11070 Beograd
Tel: 011 3535 400; Fax: 011 3535 401
E-mail: info@stmgconsultancy.com
sasa.trajkovic@stmgconsultancy.com
Web: www.stmgconsultancy.com
Datum učlanjenja: 2006

UBCONNECT INT DOO
Tosin bunar 272, 11070 Beograd
Tel: 011 4142 289
E-mail: marija.matic@ubconnect.no
Web: www.ubq.no
Datum učlanjenja: 2016

SWAROVSKI SUBOTICA D.O.O.
Batinska 94, 24000 Subotica
Tel: 024 24 636 785; Fax: 024 636 904
E-mail: subotica@swarovski.com
Web: www.swarovskigroup.com
Datum učlanjenja: 2015

UNICREDIT BANK SRBIJA JSC
Rajićeva 27-29, 11000 Beograd
Tel: 011 3777 888; Fax: 011 3342 200
E-mail: office@unicreditgroup.rs
Web: www.unicreditbank.rs
Datum učlanjenja: 2013; Osnivač

TECHNIC DEVELOPMENT D.O.O.
Bunuševac bb
Vranje 17500
Web: www.geox.com
Enrolment date: 2017

UNIQA NEŽIVOTNO OSIGURANJE A.D.O.
Milutina Milankovića 134G, 11070 Beograd
Tel: 011 2024 100
E-mail: info@uniqa.rs
Web: www.uniqa.rs
Datum učlanjenja: 2006;

TELEKOM SRBIJA A.D.
Takovska 2, 11000 Beograd
Tel: 011 2111 123
E-mail: kabinet.vpk@telekom.rs
Web: www.telekom.rs
Datum učlanjenja: 2007

VICTORIA GROUP A.D.
Bulevar Mihajla Pupina 115b, 11070 Beograd
Tel: 011 3532 700; Fax: 011 3532 728
E-mail: office@victoriagroup.rs
Web: www.victoriagroup.rs
Datum učlanjenja: 2013

NBG LEASING D.O.O.
Airport City, Omladinskih brigada 88, 11070 Beograd
Tel: 011 2287 982; 2288 071; 2288 074; 2288 079
Fax: 011 2287 984
E-mail: office@nbgleasing.co.rs; Web: www.nbgleasing.rs
Datum učlanjenja: 2004

NESTLÉ ADRIATIC S D.O.O.
Železnička 131, 11271 Beograd-Surčin
Tel: 011 2019 301; Fax: 011 3132 022
E-mail: info@rs.nestle.com
Web: www.nestle.rs
Datum učlanjenja: 2005; Osnivač

NIS A.D. NOVI SAD (NAFTNA INDUSTRIJA SRBIJE)
Narodnog fronta 12, 21000 Novi Sad
Tel: 021 4811 111; Fax: 021 6366 433
E-mail: office@nis.eu
Web: www.nis.rs
Datum učlanjenja: 2011

NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS SERBIA D.O.O. BEOGRAD
Đorđa Stanojevića 14, 11070 Beograd
Belgrade Office Park, Building II, Gallery Floor
Tel: 011 3070 123; 3070 111; Fax: 011 3070 167
Web: www.nsn.com
Datum učlanjenja: 2009

PATRIMONS D.O.O.
Sterijina 7, 11000 Beograd
Tel: 011 2772 729; Fax: 011 2781 829
E-mail: office@patrimons.com
Web: www.patrimons.com
Datum učlanjenja: 2008

PERNOD RICARD SERBIA
Bulevar oslobođenja 211, 11000 Beograd
Tel: 011 3091 500
Fax: 011 3974 380
Web: www.pernodricard.com
Datum učlanjenja: 2003

PETRIKIĆ & PARTNERI AOD - IN COOPERATION WITH CMS REICH-ROHRWIG HEINZ
Cincar Jankova 3, 11000 Beograd
Tel: 011 3208 900; Fax: 011 3208 930
E-mail: belgrade@cms-rrh.com; Web: www.cms-rrh.com
Datum učlanjenja: 2004

PHILIP MORRIS SERVICES D.O.O. BEOGRAD
Bulevar Zorana Đinđića 64a, 11070 Beograd
Tel: 011 2010 800
Fax: 011 2010 824
Web: www.philipmorrisinternational.com
Datum učlanjenja: 2004

PHOENIX Pharma d.o.o. BEoGRAD
Bore Stankovića 2 (Čukarica - Makiš), 11030 Beograd
Tel: 035 38 100, Fax: 035 38 200
E-mail: office@phoenixpharma.rs
website: www.phoenixgroup.rs
Datum učlanjenja: 2016

PIRAEUS BANK A.D. BEOGRAD
Milentija Popovića 5b, 11070 Beograd
Tel: 011 3024 000; Fax: 011 3024 400
E-mail: banka@piraeusbank.rs
Web: www.piraeusbank.rs
Datum učlanjenja: 2006

PMC AUTOMOTIVE D.O.O. KRAGUJEVAC
PMC Automotive d.o.o. Kragujevac
Bulevar oktobarskih zrtava bb
34000 Kragujevac
Tel: 034 309 600;
Datum učlanjenja: 2016

PRICEWATERHOUSECOOPERS D.O.O.
Airport City Belgrade, Omladinskih brigada 88a
11070 Beograd
Tel: 011 3302 100; Fax: 011 3302 101
E-mail: rs-office@rs.pwc.com; Web: www.pwc.rs
Datum učlanjenja: 2002; Osnivač

PRISTOP
Bulevar Milutina Milankovića 136, ulaz A / I
11070 Beograd
Tel: 011 7151 764; Fax: 011 7151 740
E-mail: office@pristop.rs; Web: www.pristop.rs
Datum učlanjenja: 2010

PROCREDIT BANK
Milutina Milankovića 17, 11000 Beograd
Tel: 011 2077 906; Fax: 011 2077 905
E-mail: info@procreditbank.rs
Web: www.procreditbank.rs
Datum učlanjenja: 2004

RAIFFEISEN BANKA A.D. BEOGRAD
Đorđa Stanojevića 16, 11070 Beograd
Tel: 011 3202 100
E-mail: info@raiffeisenbank.rs
Web: www.raiffeisenbank.rs
Datum učlanjenja: 2002

RAIFFEISEN LEASING D.O.O.
Đorđa Stanojevića 16, 11070 Beograd
Tel: 011 2207 400; Fax: 011 2289 007
E-mail: info.leasing@raiffeisen-leasing.rs
Web: www.raiffeisen-leasing.rs
Datum učlanjenja: 2003

RAUCH SERBIA D.O.O.
Baja Pivljanina 13, 11000 Beograd
Tel: 011 2652 225; Fax: 011 2652 298
E-mail: office.serbia@rauch.cc
Web: www.rauch.cc
Datum učlanjenja: 2011

RINGIER AXEL SPRINGER D.O.O.
Žorža Klemansoa 19, 11000 Beograd
Tel: 011 3334 701; Fax: 011 3334 703
E-mail: komunikacije@ringieraxelspringer.rs
Web: www.ringieraxelspringer.rs;www.ringieraxelspringer.com
Datum učlanjenja: 2014

RIO TINTO - RIO SAVA EXPLORATION D.O.O.
Resavska 23, 11000 Beograd
Tel: 011 4041 430
Fax: 011 2752 376
Web:www.riotinto.com;www.riotintoserbia.com
Datum učlanjenja: 2004

ROBNE KUĆE BEOGRAD D.O.O.
Makenzijeva 57, 11000 Beograd
Tel: 011 3206 540; Fax: 011 3206 550
E-mail: office@rkbeograd.rs
Web: www.rkbeograd.rs
Datum učlanjenja: 2010

ROCHE D.O.O.
Milutina Milankovića 11a, 11070 Beograd
Tel: 011 2022 803; Fax: 011 2022 808
E-mail: serbia.office@roche.com
Web: www.rochesrbija.rs; www.roche.com
Datum učlanjenja: 2013

S-LEASING D.O.O.
Bulevar Milutina Milankovića 11a/IV, 11070 Novi Beograd
Tel: 011 2010 700; 2010 701; Fax: 011 2010 702
E-mail: office@s-leasing.rs
Web: www.s-leasing.rs
Datum učlanjenja: 2003

SANOFI-AVENTIS D.O.O.
Španskih boraca 3, 11070 Beograd
Tel: 011 2225 900
Fax: 011 2225 924
Web: www.sanofi.com
Datum učlanjenja: 2014

SAVA NEZIVOTNO OSIGURANJE A.D.O. BEOGRAD
Bulevar vojvode Mišića 51, 11000 Beograd
Tel: +381 11 3644 801; Fax: +381 11 3644 889
E-mail: office@sava-osiguranje.rs
Web: www.sava-osiguranje.rs
Datum učlanjenja: 2015

JONES LANG LASALLE D.O.O.
Danube Business Centar,
Bulevar Mihajla Pupina 10 L, 11070 Beograd
Tel: 011 7850 600; Fax: 011 7850 597
E-mail: belgrade@eu.jll.com; Web: www.joneslanglasalle.rs
Datum učlanjenja: 2008

JT INTERNATIONAL A.D. SENTA
Subotički drum 17, 24400 Senta
Tel: 011 2050 300
Fax: 011 2050 301
Web: www.jti.com
Datum učlanjenja: 2003

JUBANKA A.D. BEOGRAD
Kralja Milana 11, 11000 Beograd
Tel: 0800 250 250; Fax: 011 3243 516
E-mail: kontaktcentar@jubanka.co.rs
Web: www.alphabankserbia.com
Datum učlanjenja: 2006

KAPSCH D.O.O.
Sava Business Center, Milentija Popovića 5B, 11070 Beograd
Tel: 060 0730 303; Fax: 011 2282 679
E-mail: kapsch.srb@kapsch.net
Web: www.kapsch.net; www.kapsch.rs
Datum učlanjenja: 2009

KARANOVIĆ & NIKOLIĆ
Resavska 23, 11000 Beograd
Tel: 011 3094 200; Fax: 011 3094 223
E-mail: knserbia@karanovic-nikolic.com
Web: www.karanovic-nikolic.com
Datum učlanjenja: 2003

KNAUF INSULATION D.O.O.
Batajnički drum 16b, 11080 Beograd
Tel: 011 3310 800; Fax: 011 3310 801
E-mail: office.belgrade@knaufinsulation.com
Web: www.knaufinsulation.rs; www.knaufinsulation.com
Datum učlanjenja: 2011

KPMG D.O.O. BEOGRAD
Kraljice Natalije 11, 11000 Beograd
Tel: 011 2050 500; Fax: 011 2050 550
E-mail: info@kpmg.rs
Web: www.kpmg.rs
Datum učlanjenja: 2002

KP Advertajzing d.o.o.
Sazonova 75/16, 11000 Beograd
Tel: 011 2836 958
E-mail: kontakt@kupujemprodajem.com
Web: www.kupujemprodajem.com
Datum učlanjenja: 2016

LAFARGE BFC D.O.O.
Trg BFC 1, 21300 Beočin
Tel: 021 874 102; Fax: 021 874 143
E-mail: lbfc.office@lafarge.com
Web: www.lafarge.rs; www.lafargeholcim.com
Datum učlanjenja: 2002

LUKOIL SRBIJA A.D. BEOGRAD
Bulevar Mihaila Pupina 165d, 11070 Beograd
Tel: 011 2220 200
Fax: 011 2220 294
Web: www.lukoil.rs
Datum učlanjenja: 2009

L'ORÉAL BALKAN D.O.O.
Bulevar Zorana Đinđića 64a, 11070 Beograd
Tel: 011 2205 900
Fax: 011 2205 901
Web: www.loreal.com
Datum učlanjenja: 2004

MAGNETI MARELLI D.O.O.
Kosovska 4
34000 Kragujevac
Tel: 034 502 748
Web: www.magnetimarelli.com
Datum učlanjenja: 2016

MARBO PRODUCT D.O.O, A COMPANY OF PEPSICO
Đorđa Stanojevića 14, 11070 Beograd
Tel: 011 3637 000; Fax: 011 3637 069
E-mail: belgrade.office@pepsico.com
Web: www.pepsico.com, www.facebook.com/PepsiCoSrbijaOfficial; twitter.com/PepsiCoSrbija
Datum učlanjenja: 2009

MARIĆ, MALIŠIĆ & DOSTANIĆ O.A.D.
Resavska 32/4, 11000 Beograd
Tel: 011 3024 900; Fax: 011 3024 910
E-mail: office@mmd-associates.com
Web: www.mmd-associates.com
Datum učlanjenja: 2005

MERCK D.O.O.
Omladinskih brigada 90v, 11070 Beograd
Tel: 011 2175 761; Fax: 011 2176 781
E-mail: merck@merck.rs
Web: www.merck.rs; www.merck.de
Datum učlanjenja: 2014

MERKUR OSIGURANJE A.D.O.
Bulevar Mihaila Pupina 6/22, 11070 Beograd
Tel: 011 7852 727; Fax: 011 7852 728
E-mail: office@merkur.rs
Web: www.merkur.rs
Datum učlanjenja: 2011

MESSER TEHNOGAS A.D.
Banjički put 62, 11000 Beograd
Tel: 011 3537 200; Fax: 011 3537 291
E-mail: postoffice@messer.rs; Web: www.messer.rs
Datum učlanjenja: 2002
Osnivač

METROPOL PALACE D.O.O.
Bulevar Kralja Aleksandra 69, 11000 Beograd
Tel: 011 3333 100
E-mail: reception@metropolpalace.com
Web: www.metropolpalace.com
Datum učlanjenja: 2017

MILENIJUM OSIGURANJE A.D.O.
Bulevar Mihajla Pupina 10L, 11070 Novi Beograd
Tel: 011 7152 300
Web: www.milenijum-osiguranje.rs
E-mail: office@milenijum-osiguranje.rs
Datum učlanjenja: 2017

MINI PANI D.O.O.
Hipodromska bb, 24107 Subotica
Tel: 024 621 521; Fax: 024 621 522
E-mail: kontakt@minipani.com
Web: www.minipani.com
Datum učlanjenja: 2012

MIRABANK A.D. BELGRADE
Španskih boraca 1, 11070 Beograd
Tel: 011 6355 400; Fax: 011 6355 404
E-mail: office@mirabankserbia.com
Web: www.mirabankserbia.com
Datum učlanjenja: 2015

MOJI BRENDOVI D.O.O. BEOGRAD
Andre Nikolića 1-3, 11000 Beograd
Tel: 011 3817 017
E-mail: office@mojibrendovi.com
Web: www.mojibrendovi.com
Datum učlanjenja: 2011

MOL SERBIA D.O.O.
Đorđa Stanojevića 14, 11070 Beograd
Tel: 011 2096 900
Web: molserbia.rs
Mail: Reception@molserbia.rs
Datum učlanjenja: 2017

MONDELEZ D.O.O. BEOGRAD
Omladinskih brigada 88b/III, 11070 Beograd
E-mail: kontakt@mdlz.com
Web: www.mondelezinternational.com
Datum učlanjenja: 2010

VIP MOBILE D.O.O.
Milutina Milankovića 1ž, 11070 Beograd
Tel: 060 1234; Fax: 011 2253 334
E-mail: komunikacije@vipmobile.rs
Web: www.vipmobile.rs
Datum učlanjenja: 2007

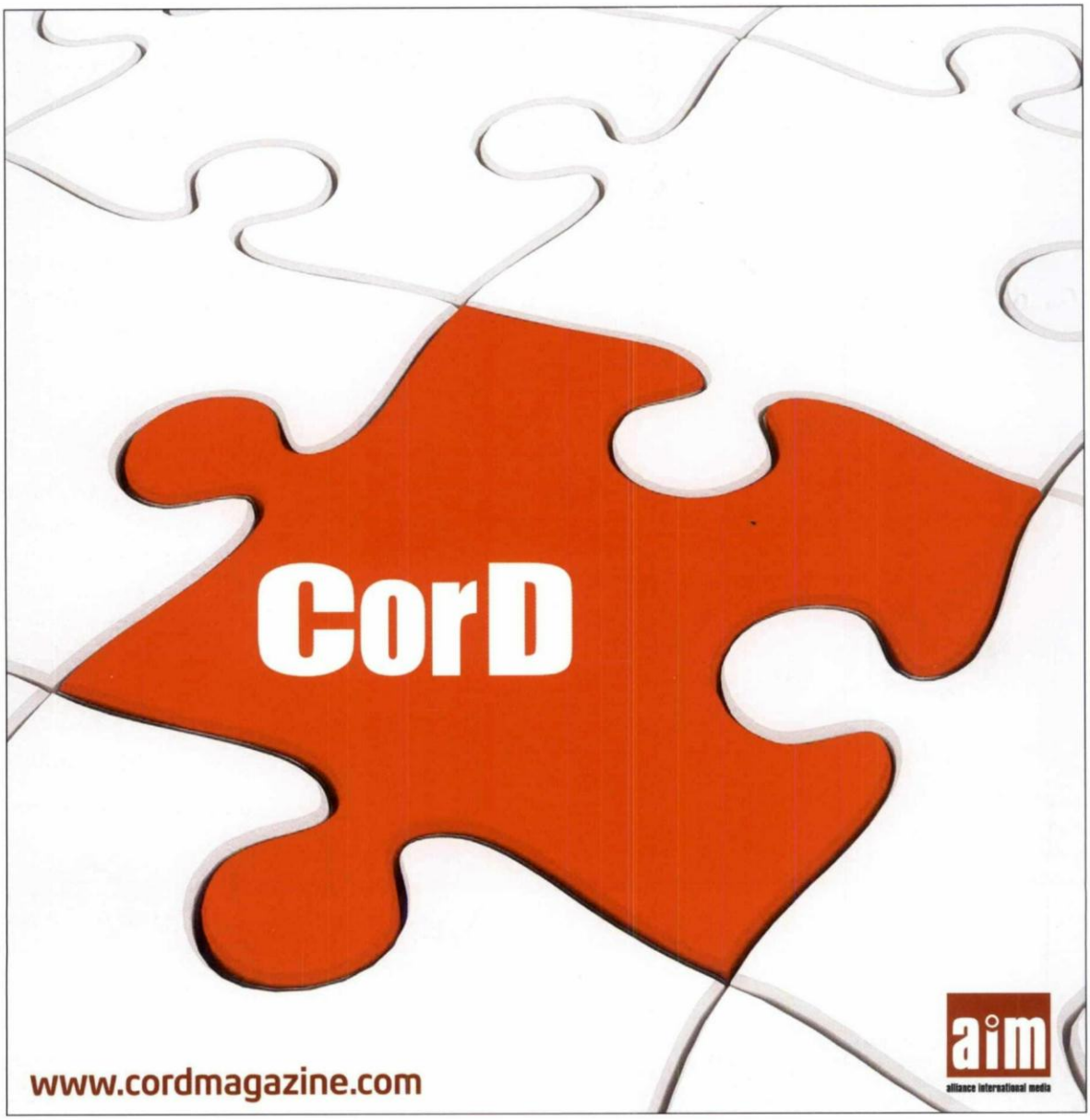
WIENER STÄDTISCHE OSIGURANJE A.D.O. BEOGRAD
Trešnjinog cveta 1, 11070 Beograd
Tel: 011 2209 800; Fax: 011 2209 900
E-mail: office@wiener.co.rs
Web: www.wiener.co.rs
Datum učlanjenja: 2003

VOJVOĐANSKA BANKA A.D. NOVI SAD
MEMBER OF NBG GROUP
Trg Slobode 5-7, 21000 Novi Sad
Tel: 0800 23 23 22; Fax: 021 6624 859
E-mail: kabinet@voban.groupnbg.com
Web: www.voban.co.rs; Datum učlanjenja: 2003

WOLF THEISS IN COOPERATION WITH LAW OFFICE MIROSLAV STOJANOVIĆ
PC Ušće, Bulevar Mihajla Pupina 6, 11070 Beograd
Tel: 011 3302 900; Fax: 011 3302 925
E-mail: beograd@wolftheiss.com; Web: www.wolftheiss.com
Datum učlanjenja: 2003

WIENER RE AKCIONARSKO DRUŠTVO ZA REOSIGURANJE BEOGRAD
Trešnjinog cveta 1, 11070 Beograd
Tel: 011 2209 960; Fax: 011 2251 711
E-mail: wienerre@wiener.co.rs
Web: www.wienerre.rs; www.vig-re.com
Datum učlanjenja: 2014

ŽIVKOVIĆ SAMARDŽIĆ A.O.D. BEOGRAD
Makedonska 30, 11000 Beograd
Tel: 011 2636 636; Fax: 011 2635 555
E-mail: office@zslaw.rs
Web: www.zslaw.rs
Datum učlanjenja: 2011



BANCA INTESA A.D. BEOGRAD
Milentija Popovića 7b,11070 Beograd
Tel: 011 3108 888
E-mail: kabinet@bancaintesa.rs
Web: www.bancaintesa.rs
Datum učlanjenja: 2004

BANK OF CHINA A.D. BEOGRAD
Bulevar Zorana Djindjica 2a, 11070 Beograd
Tel: 011 6351 000
Email: service.rs@bankofchina.com
Web: www.bankofchina.com
Datum učlanjenja: 2017

BASF SRBIJA D.O.O.
Omladinskih brigada 90B, 11070 Beograd
Tel: 011 3093 403
Fax: 011 3093 423
Web: www.basf.rs
Datum učlanjenja: 2009

BAYER D.O.O.
Omladinskih brigada 88b, 11070 Beograd
Tel: 011 2070 252
Fax: 011 2070 261
Web: www.bayer.rs
Datum učlanjenja: 2009

BDK ADVOKATI
Majke Jevrosime 23,11000 Beograd
Tel: 011 3284 212; Fax: 011 3284 213
E-mail: office@bdkadvokati.com
Web: www.bdkadvokati.com
Datum učlanjenja: 2011

BOJOVIĆ & PARTNERS A.O.D. BEOGRAD
Francuska 27, 11000 Beograd
Tel: 011 7850 336
E-mail: office@bojovicpartners.com
Web: www.bojovicpartners.com
Datum učlanjenja: 2013

BPI D.O.O. SOMBOR
Venac Radomira Putnika 1, 25000 Sombor
Tel: 025 451 800, 5150 161, 5150 162
Fax: 025 451 800, 025 5150 185
Web: www.bpi-holding.com
Datum učlanjenja: 2010

BRITISH AMERICAN TOBACCO SOUTH-EAST EUROPE D.O.O. BEOGRAD
Bulevar Milutina Milankovića 1ž, 11070 Beograd
Tel: 011 3108 700; Web: www.bat.com
Datum učlanjenja: 2002
Osnivač

CARLSBERG SRBIJA D.O.O.
Proleterska 17, 21413 Čelarevo
Tel: 0021 7550 600; Fax: 021 7550 658
E-mail: info@carlsberg.rs
Web: www.carlsbergsrbija.rs
Datum učlanjenja: 2005

COCA-COLA HBC - SRBIJA D.O.O.
Batajnički drum 14-16, 11080 Beograd
Tel: 011 3073 100
Fax: 011 3073 199
Web: www.coca-colahellenic.rs
Datum učlanjenja: 2002

CREDIT AGRICOLE SRBIJA A.D. NOVI SAD
Braće Ribnikar 4-6, 21000 Novi Sad
Tel: 021 4876 876; Fax: 021 4876 976
E-mail: info@creditagricole.rs
Web: www.creditagricole.rs
Datum učlanjenja: 2006

CRH (SRBIJA) D.O.O.
Popovac bb, 35254 Popovac
Tel: 035 572 200; Fax: 035 572 207
E-mail: general-info@rs.crh.com
Web: www.crhserbia.com; www.crh.com
Datum učlanjenja: 2016; Osnivač

CROWE HORWATH BDM D.O.O.
Terazije 5/4, 11000 Beograd
Tel: 011 6558 500; Fax: 011 6558 501
E-mail: office@crowehorwath.rs
Web: www.crowehorwath.rs
Datum učlanjenja: 2012

DAD DRÄXLMAIER AUTOMOTIVE D.O.O.
Skladisna hala 1, Zrenjaninski park,
Lokacija Bagljas Aerodrom, 23000 Zrenjanin
Tel: 023 519 010
Web: www.draexlmaier.com
Datum učlanjenja: 2017

DDOR NOVI SAD A.D.O.
Bulevar Mihajla Pupina 8, 21000 Novi Sad
Tel: 021 4886 000; Fax: 021 6624 831
E-mail: ddor@ddor.co.rs
Web: www.ddor.co.rs
Datum učlanjenja: 2012

DELHAIZE SERBIA D.O.O.
Jurija Gagarina 14, 11070 Novi Beograd
Tel: 011 7153 400; Fax: 011 7153 900
E-mail: office@delhaize.rs
Web: www.maxi.rs; www.delhaizegroup.com
Datum učlanjenja: 2011

DELOITTE D.O.O.
Terazije 8,11000 Beograd
Tel: 011 3812 100; Fax: 011 3812 112
E-mail: ceyuinfo@deloittece.com
Web: www.deloitte.com/rs
Datum učlanjenja: 2003

DELTA HOLDING
Vladimira Popovica 6, 11070 Beograd
Tel: 011 2011 164, 2011 921; Fax: 011 2011 111
E-Mail: office@deltaholding.rs
Web: www.deltaholding.rs
Datum učlanjenja: 2014

DEUTSCH-SERBISCHE WIRTSCHAFTSKAMMER (AHK SERBIEN)
Topličin venac 19-21,11000 Beograd
Tel: 011 2028 010; Fax: 011 3034 780
E-mail: info@ahk.rs
Web: www.serbien.ahk.de/rs;www.serbien.ahk.de
Datum učlanjenja: 2014

DXC TECHNOLOGY
Omladinskih brigada 90b
11070 Beograd
Web: www.dxc.technology
Datum učlanjenja: 2005

ECOLAB HYGIENE D.O.O.
Tošin bunar 272/V, 11070 Beograd
Tel: 011 2076 800; Fax: 011 2076 802
E-mail: office.belgrade@ecolab.com
Web: www.ecolab.rs
Datum učlanjenja: 2008

EKO SERBIA A.D. - Member of Hellenic Petroleum group
Tošin bunar 274a, 11070 Novi Beograd
Tel: 011 2061 500; Fax: 011 2061 555
E-mail: administracija@hellenic-petroleum.rs
Web: www.ekoserbia.com
Datum učlanjenja: 2004

ELMEG SERBIA
Ravni Gaj, B.B, 34240 Knic
Tel: 034 6170 384
Web:www.elmeg.it
Datum učlanjenja: 2017

ERNST & YOUNG D.O.O. BEOGRAD
Španskih boraca 3, "Blue Center", 11070 Beograd
Tel: 011 2095 800
E-mail: ey.office@rs.ey.com
Web: www.ey.com/rs
Datum učlanjenja: 2004

Foreign Investors Council

UPRAVNI ODBOR

Predsednik Saveta: **YANA MIKHAILOVA,** regionalni direktor kompanije Nestlé Adriatic
Potpredsednik Saveta: **INGEBORG OFSTHUS,** generalni direktor kompanije Telenor
Potpredsednik Saveta: **DIMITRIJE KNJEGINJIĆ,** generalni direktor kompanije Lafarge Srbija
Član: **THANOS TRIMIS,** generalni direktor za Srbiju & Crnu Goru kompanije BAT jugoistočna Evropa Beograd
Član: **QUENTIN ROYER,** generalni direktor kompanije Delhaize Serbia
Član: **IVAN RAKIĆ,** rukovodeći partner i rukovodilac poreskog odeljenja u preduzeću za reviziju kompanije Ernst&Young
Član: **SILVIA VERNETTI-BLINA,** generalni direktor kompanije FCA Srbija
Član: **VLADISLAV LALIĆ,** Regionalni direktor za razvoj za Jugoistočnu Evropu kompanije IKEA Srbija d.o.o.
Član: **NENAD MIŠČEVIĆ,** komercijalni direktor kompanije Marbo Product PepsiCo za Zapadni Balkan
Član: **GORAN PITIĆ,** predsednik Upravnog odbora kompanije Societe Generale Bank Srbija

ODBORI

Odbor za borbu protiv nedozvoljene trgovine
Predsednik: **GORAN PEKEZ,**
JT International a.d. Senta
Potpredsednik: **NENAD RADENKOVIĆ,**
NIS a.d. Novi Sad (Naftna industrija Srbije)

Odbor za elektronsko poslovanje
Predsednica: **JASMINA VIGNJEVIĆ,** Telenor d.o.o.
Potpredsednik: **BRANKO PAVLOVIĆ,**
Generali osiguranje

Odbor za hranu i poljoprivredu
Predsednica: **MILICA STEFANOVIĆ,**
The Coca-Cola Company (Barlan S&M d.o.o.)
Potpredsednik: **OLIVER RADOSAVLJEVIĆ,**
Marić, Mališić & Dostanić o.a.d.

Odbor za ljudske resurse
Predsednik: **DEJAN JEČMENICA,** Wiener Städtische osiguranje a.d.o. Beograd
Potpredsednica: **JELENA MARKOVIĆ,**
G4S Secure Solutions d.o.o.

Odbor za infrastrukturu i industrijalizaciju
Predsednik: **ĐORĐE POPOVIĆ,** Petrikić and Partneri AOD in cooperation with CMS Reich-Rohrwig Hainz
Potpredsednik: **MARINKO UKROPINA,** SGS

Odbor za lizing i osiguranje
Predsednik: **DUŠAN LALIĆ,** Generali Osiguranje Srbija a.d.o.
Potpredsednik: **SLAVKO DUKIĆ,** Intesa Leasing d.o.o. Beograd

Pravni odbor
Predsednik: **MIHAJLO ŽIVKOVIĆ,** Societe Generale Banka Srbija
Poptredsednik: **IGOR ŽIVKOVSKI,**
Živković Samardžić a.o.d. Beograd

Odbor za nekretnine i gradnju
Predsednik: **IVAN GAZDIĆ,** Bojovic & Partners a.o.d. Beograd
Potpredsednik: **IVAN PETROVIĆ,**
Janković, Popović & Mitić o.d.

Poreski odbor
Predsednik: **DRAGAN DRAČA,**
PricewaterhouseCoopers d.o.o.
Potpredsednik: **VANJA KORAĆ,** Philip Morris Services d.o.o. Beograd

Odbor za telekomunikacije i informacionu tehnologiju
Predsednik: **MARKO JOVIĆ,** Vip Mobile d.o.o.
Potpredsednica: **JASMINA VIGNJEVIĆ,** Telenor d.o.o.

IZVRŠNA KANCELARIJA

ANA FIRTEL, izvršni direktor; firtela@fic.org.rs
MILICA ĐORĐEVIĆ, direktor za komunikacije; milica.djordjevic@fic.org.rs
SRĐAN POPOVIĆ, direktor za pravne poslove; srdjan.popovic@fic.org.rs
JELENA LAZAREVIĆ, direktor za pravne poslove; jelena.lazarevic@fic.org.rs

Savet stranih investitora, Gospodar Jevremova 47, IV sprat, 11000 Beograd, Srbija
Telefon: 011 3281 958/965, E-mail: office@fic.org.rs, Web: www.fic.org.rs

ADDIKO BANK A.D. BEOGRAD
Bulevar Mihajla Pupina 6, 11070 Beograd
Tel: 011 2226 000; Fax: 011 2226 555
E-mail: office.rs@addiko.com
Web: www.addiko.rs
Datum učlanjenja: 2002

APEX SOLUTION TECHNOLOGY D.O.O.
Makenzijeva 24, 11000 Beograd
Tel: 011 7155 171; Fax: 011 7155 171
E-mail: office@apextechnology.rs
Web: www.apextechnology.rs; www.busplus.rs
Datum učlanjenja: 2014

ADIENT INTERIORS D.O.O.
Kosovska 4. 34000 Kragujevac
Tel: 034 308 222
E-mail: Milan.Radovic@adient.com
Web: www.johnsoncontrols
Datum učlanjenja: 2016

AUNDE SRB D.O.O.
Italijanska BB, 35000 Jagodina
Tel: 035 740 910; Fax: 035 740 910
E-mail: a.devenezia@aunde.rs
Web: www.aunde.com
Datum učlanjenja: 2016

ADIENT SEATING D.O.O
Oktobarskih Žrtava bb, 34202 Kragujevac
Tel: 034 503 200
Web: www.adient.com
Datum učlanjenja: 2016

BAKLAJA IGRIĆ TINTOR ADVOKATSKA KANCELARIJA
Gospodar Jevremova 47/1, 11000 Beograd
Tel: 011 3284 110; Fax: 011 3346 425
E-mail: office@bit-law.com
Web: www.bit-law.com
Datum učlanjenja: 2004

AIRPORT CITY BELGRADE
Omladinskih brigada 88, 11070 Beograd
Tel: 011 2090 526
E-mail: office@airportcitybelgrade.com
Web: www.airportcitybelgrade.com
Datum učlanjenja: 2005

BALL PACKAGING EUROPE BELGRADE LTD.
Batajnički drum 21A, 11080 Zemun - Beograd
Tel: 011 3770 600
Fax: 011 3167 290
Web: www.ball.com
Datum učlanjenja: 2004

Datum: 07.09.2017
Medij: CORD-FIC
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 551



Naslov: POLISA NA KLIK



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 07.09.2017
Medij: CORD-FIC
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 488

Naslov: Novim zakonskim rešenjima do bolje regulacije tržišta

Strana: 86



KOMENTAR

Novim zakonskim rešenjima do bolje regulacije tržišta



DUŠAN LALIĆ

predsednik Odbora za lizing i osiguranje Saveta stranih investitora (Generali Osiguranje Srbija a.d.o.)

Predlažemo da se novim Zakonom o lizingu reguliše operativni lizing i da se materija ugovora o osiguranju izdvoji iz regulative Građanskog zakonika i odvojeno i sveobuhvatno reguliše posebnim Zakonom o ugovoru o osiguranju, kao što je to učinjeno u mnogim zemljama EU

U prošloj godini i u prvoj polovini ove godine beležimo trend rasta vrednosti ugovora lizinga, što je posledica rasta privredne aktivnosti u Srbiji i činjenice da su mala i srednja preduzeća prepoznala lizing kao adekvatan način finansiranja za osnivanje ili razvijanje poslovanja.

U oblasti finansijskog lizinga smatramo najvažnijim donošenje novog zakona o lizingu koji bi regulisao operativni lizing, odnosno omogućio davaocima finansijskog lizinga i pružanje usluga operativnog lizinga. Proširivanjem nadležnosti Narodne banke Srbije i na ovaj tip lizinga došlo bi do uključenja još jednog dela finansijskih tokova u nadzor i kontrolu NBS, što bi vodilo još većoj sigurnosti finansijskog sistema. NBS već dugo smatra da je nastanak operativnog lizinga posledica čvrstih ograničenja koja važe za finansijski lizing (pre svega za fizička lica). Operativni lizing treba da bude definisan kao lizing u kome se ne prenose svi rizici i sve koristi na klijenta. Novim zakonom bi se takođe regulisale i ostale pravne nedoumice i praznine koje su nastale u praksi.

Takođe, postoji potreba da prilikom formiranja programa podsticaja u privredi (industriji, poljoprivredi i dr.) i izrade zakona i podzakonskih akata koji uređuju tu materiju, bude utvrđeno da se podsticaji mogu realizovati uz podršku putem finansiranja, pod kojom se, sem bankarskih kredita, podrazumevaju i drugi vidovi finansiranja kao što je finansijski lizing.

Na kraju predlažemo da se unapredi postupak registracije ugovora o lizingu kod Agencije za privredne registre, odnosno da se čitav proces digitalizuje.

Kada govorimo o glavnim regulatornim izazovima s kojima se suočava delatnost osiguranja, tu pre svega mislimo na pitanje donošenja posebnog zakona o ugovoru o osiguranju. Preporuka je da se materija ugovora o osiguranju izdvoji iz regulative Građanskog zakonika i da se odvojeno i sveobuhvatno reguliše posebnim zakonom o ugovoru o osiguranju. Za to navodimo sledeće razloge: Neophodno je da se sadašnja regulativa uskladi sa izmenjenim životnim okolnostima i međunarodnom praksom. Tržište osiguranja se u poslednjih 40 godina dosta promenilo i dovelo do izmena regulative u svetu.

Predlažemo da se digitalizacijom celog procesa unapredi postupak registracije ugovora o lizingu kod Agencije za privredne registre

Imajući to u vidu, mnoge evropske zemlje su donele poseban Zakon o ugovoru o osiguranju (postoji u Nemačkoj, Francuskoj, UK, Španiji, Portugalu, Luksemburgu, Švedskoj, Belgiji i brojnim drugim razvijenim zemljama), a Srbija bi trebalo da sledi ova pozitivna iskustva i da prati evropske standarde. Na taj način bili bismo prva država u regionu koja će u ovoj oblasti pratiti razvijene evropske zemlje.

Ima prostora i za poboljšanje uslova na tržištu u ovom sektoru. Novim Zakonom o osiguranju omogućeno je ulaganje u investicione jedinice investicionih fondova, ali je Odlukom o investiranju sredstava osiguranja propisano da u investicione jedinice jednog fonda može biti uloženo do 25% tehničkih rezervi nastalih po osnovu tog tipa proizvoda. Na tržištu Srbije postoji malo investicionih fondova, čime se dodatno destimuliše ta vrsta ulaganja. Nadalje, isti Zakon nalaže da sredstva osiguranja investirana u inostranstvu ne mogu biti veća od 25% osnovnog kapitala, čime se dodatno limitiraju investicione mogućnosti i na bazi toga potencijalni razvoj novih proizvoda. Poboljšanje bi bilo kada bi NBS razmotrila mogućnost liberalizacije investiranja u inostranstvo. ■

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 07.09.2017
Medij: CORD-FIC
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 1938

Naslov: KLJUČNE PORUKE

Strana: 94,95,96,97



KLJUČNE PORUKE

Ana Brnabić,
predsednica Vlade Republike Srbije



Želimo uspešniju, efikasniju i bogatiju Srbiju

Ova Vlada nastavlja da gradi na temeljima koje joj je ostavila prethodna i kroz proces digitalizacije otvara nova vrata privrednog rasta. To je ključni uslov koji će omogućiti brži rast konkurentnosti privrede i više inovacija, drugačiji odnos države i njenih građana.

Jana Mihajlova, predsednica Saveta stranih investitora i regionalna direktorka Nestlé Adriatic



Verni svojim principima i misiji

Od svog osnivanja 2002. godine Savet stranih investitora bio je veran svojim principima – transparentnosti, jednakosti i predvidljivosti. Danas, kao i u prošlosti, Savet promoviše predvidljivo i jasno poslovno okruženje, koje pruža jednake mogućnosti za sve i dobru poslovnu etiku.

Prof. dr Zorana Mihajlović, potpredsednica Vlade Srbije i ministarka građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture



Napravili smo velike korake u izgradnji infrastrukture

Pokazali smo da smo spremni da se uhvatimo ukoštac s najizazovnijim pitanjima kao što su reforma javnih preduzeća, izgradnja puteva i unapređenje rada železnice. Saradnja s privatnim sektorom omogućava nam da u praksi proverimo ispravnost naših odluka.

Goran Knežević,
ministar privrede Vlade Srbije



Nastavićemo reformskim putem

Vlada Srbije i Ministarstvo privrede nastaviće da rade na unapređenju privrednog ambijenta i poslovne klime sa ciljem da stvore efikasniju, perspektivniju, atraktivniju i konkurentniju privredu i jednak tretman na tržištu Evropske unije.

Jorgovanka Tabaković,
guverner NBS



Nastavićemo da vodimo odgovornu monetarnu politiku

Očuvanje stabilnosti cena i finansijskog sistema predstavljaju trajne prioritete Narodne banke Srbije. Sve dok poštovanje ovih ciljeva to omogućava, centralna banka je spremna da podrži sprovođenje ekonomske politike Vlade kojom se podstiče održiv privredni rast.

Henoveva Ruis Kalavera, direktorka za Zapadni Balkan u Generalnom direktoratu Evropske komisije za evropsku susedsku politiku i pregovore o proširenju



Želimo da vidimo Srbiju u Evropskoj uniji

Moj prioritet je pružanje sve naše raspoložive pomoći, saveta i podrške Srbiji na njenom putu ka članstvu u Evropskoj uniji. Evropska komisija je čuvar integriteta procesa pridruživanja Evropskoj uniji i prijatelj Srbije.

Datum: 07.09.2017
Medij: CORD-FIC
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 1938

Naslov: KLJUČNE PORUKE

Strana: 94,95,96,97

KLJUČNE PORUKE

Danijel Berg,
direktor kancelarije Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) za Srbiju



Srbija mora da se pozabavi tranzicionim jazom

Aktivnosti EBRD-a u Srbiji i dalje su usmerene na poboljšanje upravljanja državnim i privatnim kompanijama, pružanje podrške ulaganjima koja doprinose povećanju inovacija i produktivnosti, jačanje otpornosti privrede i promovisanje zelenih inicijativa kao što su ulaganja u obnovljive izvore energije.

Tomas Lubek,
regionalni menadžer IFC za Zapadni Balkan i Centralnu Evropu



Podržavamo Vladu u ključnim reformama

IFC aktivno pomaže Srbiji u unapređenju poslovne i investicione klime, postavljanju sistemskog okvira za rešavanje pitanja nesolventnosti i duga, kao i u privlačenju privatnih investicija u infrastrukturu putem javno-privatnog partnerstva i koncesija.

Sebastijan Sosa,
stalni predstavnik MMF-a u Srbiji



Teško ostvarene rezultate trebalo bi pažljivo braniti

Od presudnog je značaja da se program strukturalne reforme u celosti i efikasno sprovede kako bi Srbija postala moderna ekonomija predvođena privatnim sektorom s većim i trajnim rastom.

Ingeborg Ofsthus, potpredsednica Saveta stranih investitora i generalna direktorka Telenora Srbija



Jedinstvo je naša snaga

Najveći adut FIC-a leži u činjenici da njegovi stavovi i predlozi predstavljaju jedinstven glas više od sto kompanija čije poslovanje zavisi od razvoja i rasta celokupnog srpskog tržišta.

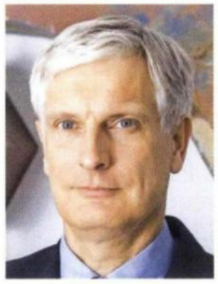
Dimitrije Knjeginjić, potpredsednik Saveta stranih investitora i generalni direktor Lafarž Srbija



Od Vlade očekujemo nastavak reformi

Savet očekuje da će nova Vlada ubrzati važne strukturne reforme, posebno privatizaciju i korporatizaciju javnih preduzeća, obezbediti bolju primenu zakona i omogućiti efikasno usaglašavanje srpskog zakonodavstva sa pravnim tekovinama EU.

Ernst Bode,
izvršni direktor Messer Tehnogasa AD



Srbija tek treba da ostvari svoje potencijale

Srbija ima ogroman potencijal za rast, ali još ima mnogo prepreka koje je potrebno ukloniti Solidno zakonodavstvo, manja i efikasna javna uprava i profesionalno, pouzdano i funkcionalno pravosuđe, spadaju među najvažnije uslove za rast poslovanja.

Datum: 07.09.2017
Medij: CORD-FIC
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 1938

Naslov: KLJUČNE PORUKE

Strana: 94,95,96,97

KLJUČNE PORUKE

Ana Firtel,
izvršna direktorka Saveta stranih investitora



Očuvali smo jedinstvo i nezavisnost

Dve najvažnije pouke koje smo izvukli iz 15 godina uspešnog delovanja je da smo insistiranjem na čvrstim pravilima očuvali jedinstvo i nezavisnost i da smo otvorenošću za dijalog i konstruktivnu kritiku pokazali spremnost da se stalno menjamo u skladu s izazovima trenutka.

Goran Pekez, predsednik Odbora za borbu protiv nedozvoljene trgovine Saveta stranih investitora (JT International a.d. Senta)



Zajedničkim angažovanjem do još boljih rezultata

U suzbijanju sive ekonomije postignuti su zapaženi rezultati. Ipak, da bi ovaj proces bio sveobuhvatno adresiran, neophodna je puna primena Zakona o inspekcijskom nadzoru, odnosno harmonizacija sektorskih zakona s krovnim zakonom i dobra međuresorska saradnja

Jasmina Vignjević, predsednica Odbora za elektronsko poslovanje Saveta stranih investitora (Telenor d.o.o.)



Nove tehnologije otvoriće nove biznis modele u Srbiji

U kojoj meri će Srbija biti mesto u kome se razvijaju inovacije i inovativni biznis modeli veoma zavisi od adekvatnog pravnog okvira.

Milica Stefanović, predsednica Odbora za hranu i poljoprivredu Saveta stranih investitora (The Coca-Cola Company-Barlan S&M d.o.o.)



Ostvaren značajan napredak

U prethodnom periodu napravljeni su veliki pomaci u kompleksnim pitanjima kao što su pitanje promene Zakona o inspekcijskom nadzoru i razumevanje potrebe za izmenama Zakona o bezbednosti hrane.

Dejan Ječmenica, predsednik Odbora za ljudske resurse (Wiener Städtische osiguranje a.d.o. Beograd)



Obrazovanje je ključ za atraktivnu radnu snagu

Poslodavci u Srbiji suočavaju se s nedostatkom stručne radne snage na nivou srednjeg obrazovanja, što negativno utiče na privlačenje stranih investicija. Po našem mišljenju, potrebno je posebnim sistemskim zakonom ili drugim opštim aktom regulisati sve aspekte dualnog sistema srednjeg stručnog obrazovanja.

Đorđe Popović, predsednik Odbora za infrastrukturu i industrijalizaciju Saveta stranih investitora (Petrikić and Partneri a.o.d. in cooperation with CMS Reich-Rohrwig Hainz)



Ambiciozni ciljevi novog odbora

U fokusu odbora biće unapređenje zakonodavnog okvira i prakse u oblasti saradnje javnog i privatnog sektora, u građevinarstvu, energetici i transportu i omogućavanje daljeg razvijanja start-up preduzetništva.

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 07.09.2017
Medij: CORD-FIC
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 1938

Naslov: KLJUČNE PORUKE

Strana: 94,95,96,97



KLJUČNE PORUKE

Dušan Lalić, predsednik Odbora za lizing i osiguranje Saveta stranih investitora (Generali Osiguranje Srbija a.d.o.)



Novim zakonskim rešenjima do bolje regulacije tržišta

Predlažemo da se novim Zakonom o lizingu reguliše operativni lizing i da se materijal ugovora o osiguranju izdvoji iz regulative Građanskog zakonika i odvojeno i sveobuhvatno reguliše posebnim Zakonom o ugovoru o osiguranju, kao što je to učinjeno u mnogim zemljama EU.

Mihajlo Živković, predsednik Pravnog odbora Saveta stranih investitora (Societe Generale Banka Srbija)



Borimo se za svoje stavove snagom argumenata

Pokrenuli smo niz inicijativa, a najveća očekivanja imamo kada su u pitanju propisi koji regulišu devizno poslovanje i stečaj. Nastojimo da snagom argumenata utičemo da predlozi SSI-ija budu razmatrani i prihvaćeni.

Ivan Gazdić, predsednik Odbora za nekretnine i izgradnju Saveta stranih investitora (Bojovic & Partners a.o.d. Beograd)



Potrebna poboljšanja zakona i praksi

Odbor za nekretnine i izgradnju nastaviće da se bavi reformom katastra i njegovom digitalizacijom jer u primeni zakona i dalje ima dosta otvorenih pitanja i neujednačene prakse. Takođe, potreban je pomak u oblasti konverzije.

Dragan Drača, predsednik Poreskog odbora Saveta stranih investitora (PricewaterhouseCoopers d.o.o)



Dijalogom do bolje poreske politike

Odsustvo transparentnosti i javne rasprave u domenu promene poreskih propisa obeležili su kako tekuću godinu, tako i one prethodne. Potrebno je više transparentnosti i dijaloga kako bi se došlo do dobrih rešenja



Marko Jović, predsednik Odbora za telekomunikacije i IT Saveta stranih investitora (Vip Mobile d.o.o.)

Potencijale industrije tek treba iskoristiti

Operatori su uložili značajna sredstva u kupovinu frekvencija i razvoj mreža. Da bi se osetio pun značaj ovih investicija neophodno je da ih prati i regulatorni okvir.

DIGITALNO IZDANJE

FOREIGN INVESTORS COUNCIL - FIRST 15 YEARS na engleskom jeziku možete pročitati na www.fic.org.rs i www.cordmagazine.com

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 08.09.2017
Medij: Novosadska TV
Emisija: Novosadsko jutro
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	08.09.2017 06:30:00	155:00
Prilog	08.09.2017 07:05:00	4:46

Naslov: Gošća Gordana Knežević, PR Novosadskog sajma

586

Gordana Knežević, PR Novosadskog sajma i fošća jutarnjeg programa Novosadske TV, najavila je predstojeće događaje, počevši od grupe od šest priredbi od 3. do 8. oktobra. Osim Sajma lova i ribolova LORIST, planira se i Sajam hortikulture i Sajam ekologije. Kneževićeva je, takođe, pomenula i Međunarodni sajam turizma, koji prati Sajam sporta, kao i sajam konjarstva, od 5. do 8. oktobra...

Gošća se na kraju zahvalila kompaniji Geneali osiguranje, tj. generalnom sponzoru Novosadskog sajma, koji već nekoliko godina unazad pomaže da se ne izgubi sjaj sajamskih priredbi u Novom Sadu...

Datum: 08.09.2017
Medij: Biz life
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 563

Naslov: GENERALI

Strana: 100



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs


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
GENERALI

Datum: 12.09.2017
Medij: Svedok
Rubrika Bez naslova
Autori: Autor: Miša Brkić
Teme: Generali osiguranje
Naslov: Kako sam zaradio prvi milion?

Napomena:
Površina: 4251

Strana:






BIZNIS KLASA
ISPOVESTI NAJVEĆIH SRPSKIH PRIVREDNIKA
BIZNIS KLASA
autor: Miša Brkić
Oni su gazde Srbije! Oni su uspešni! Oni su srpski milioneri!
Prvi put o svom životu i bogatstvu, o putu kojim su prošli, o mukama i sreći koje su ih pratile otvoreno govore najbogatiji ljudi u Srbiji: Miroslav Mišković, Miodrag Kostić Kole, Bogoljub Karić, Andrej Jovanović, Veselin Jevrosimović, Miroljub Aleksić, Branislav Grujić, Zoran Drakulić, Miodrag Babić...
Oni su osporavani... Omraženi... Ali i obožavani... Uzdizani...
Njima danas svi zavide - i pojedinci i država, Ali, kako je bilo ići putem koji vodi do trona?
Kako su zaradili svoj prvi milion?
I kako su posle toga njihove imperije počele da se razvijaju, a oni da osvajaju Srbiju i svet?
Jedan od najpoznatijih ekonomskih novinara Miša Brkić autor je ove knjige koja je neka vrsta bukvara o uspešnom biznisu.
PORUDŽBINE:
011/33 48 516
ekskluziv@
vukoticmedia.rs
www.vukoticmedia.rs
MIROSLAV MIŠKOVIĆ
MIŠKOVIĆ
Ispovest najbogatijeg Srbina i vlasnika „Delte“
Kako sam zaradio prvi milion?

Datum: 12.09.2017
Medij: Svedok
Rubrika Bez naslova
Autori: Autor: Miša Brkić
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 4251

Naslov: Kako sam zaradio prvi milion?

Strana:



- **U Beogradu nemam posla, a treba da izdržavam porodicu. Odbio sam ponudu Slobodana Miloševića da budem generalni direktor nacionalne avikompanije JAT. To su mi najteži trenuci u životu. Nemam platu, nemam nikakva primanja od maja do decembra 1990. godine**
- **Kod nas se rad ne ceni, kod nas je rad bio degradiran, potcenjen i zato smo došli u ovo stanje. Šta sada treba da radimo?**
- **Postoji sistem u ekonomiji koji je poznat. Ukrupnjuju se svi, s tim što delovi imaju apsolutnu samostalnost i posluje se na bazi kapital odnosa. Mi ništa ne treba da izmišljamo, svet je već izmislio, mi samo treba da pogledamo kako se to radi i primenimo. Privatna inicijativa kreće od trgovine, i to domaće**
- **Druga faza koju ona treba da pređe, po nekom mom zamišljenom putu, je spoljna trgovina, a tek treća faza je proizvodnja. Realno, da oživi privatna inicijativa potrebno je vreme, da se stvore neka preduzeća. Sada treba videti od postojećih preduzeća šta je moguće**

MIŠKOVIĆ: Ispovest najbogatijeg

Vašar u Zaječaru. Na jednom od štandova zanatlija-obućar izložio je cipele. Mušterije, a najviše žene, vrte se oko čuvenih „baletanki". Iza tezge, kao prodavac, stoji obućarev sin. Otac mu je dao osnovne smernice oko cena i sklonio se, posmatra sina iz prikrajka. Nedugo zatim nailazi mušterija, pita koliko koštaju cipele. Dečak kaže: „45 dinara". Mušterija se nećka, skupo mu i okrene se da pođe od tezge. Dečak se uplaši i vikne: „40 dinara". Mušterija se vrati i kupi cipele. Kad je kupac bezbedno odmakao od tezge, priđe otac sinu i kaže: „Čekaj, ne radi se tako. Između izložene cene od 45 dinara i 40 dinara, koje si ponudio, ima nekoliko stepenika – 44, 43, 42, 41, pa tek onda nudiš za 40. Tako se trguje. A mogao si i da mu kažeš da samo njemu daješ za 40 dinara, al' ga moliš da nikom ne priča".

Nešto od tih lekcija trgovačkog biznisa koje je naučio od oca, početkom '60-tih godina prošlog veka, Miroslav Mišković primenio je pola veka kasnije, spektakularno prodajući neke od svojih najvećih biznisa – „Delta banku", „Delta osiguranje", „Maksi trgovinu", „Delta siti"...

Miroslav Mišković rođen je 5. jula 1945. godine, u selu Bošnjane, kod Varvarina. Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu, 1971. godine. U Kruševcu je radio u „Jugobanci" i Hemijskoj industriji „Župa", gde je, kao generalni direktor, bio do 1990. godine. Te godine izabran je za potpredsednika Vlade Srbije i na toj funkciji bio je samo šest meseci.

U februaru 1991. godine, osnovao je kompaniju „Delta 2M".

Kao student bavio se atletikom. Osvojio je nekoliko medalja i stigao do nacionalne reprezentacije.

Kompanija „Delta" bila je na prvom mestu najvećih kompanija u Srbiji (2008-2010. godine) i peta u regionu Alpe Adria. Njena vrednost je procenjivana na tri milijarde evra, a krajem 2008. godine imala je 25.160 zaposlenih.

„Forbs" je stavio Miškovića na listu najbogatijih ljudi sveta, kao prvog s prostora jugoistočne Evrope (2008. godine).

– Pregovori za prodaju „Maksija" trajali su 20 meseci. Sve vreme pregovarao sam prodaju 50 odsto „Maksija" s predsednikom „Delez grupe" Pjer Olivije Bekersom. To je jedna od tehnika koja se primenjuje. Hteo sam na početku pregovora da prodam samo 50 odsto. A, onda, kako su pregovori odmicali, kažem u jednom trenutku: „E, činim ti, prodaću ti 100 odsto, ali za milijardu i 150 miliona evra".

Nastavili smo pregovore i „našli se" na 932,5 miliona evra. Bekersu sam lepo rekao: „Ako kupujete zbog EBITDA, zbog profita – „Maksi" mnogo plaćate. Ali, ako ga kupujete zbog budućnosti – jeftino ga kupujete". Bila je to najveća ikada poslovna transakcija u jugoistočnoj Evropi od početka tranzicije.

Mišković je prodao jedan od najsjajnijih bisera („Maksi") u svojoj poslovnoj niski („Delta"), tačno 20 godina posle osnivanja kompanije.

„Maksi" je prodao 27. jula 2011, a „Deltu" je osnovao u februaru 1991. godine.

– Na registraciji firme „Delta 2M", kao suosnivač, sa mnom je bio Milan Spasojević. Bilo je to 4. februara 1991. Bili smo suvlasnici sa po pola suvlasništva.



– Na registraciji firme „Delta 2M", kao suosnivač, sa mnom je bio Milan Spasojević. Bilo je to 4. februara 1991. Bili smo suvlasnici sa po pola suvlasništva.

Leteo sam avionom od Moske do Irkutska, pa onda još tri sata automobilom do Kombinata. Zimi je putovanje autom bilo nešto kraće jer je moglo da se prepreči preko zaleđenog Bajkalskog jezera. Hiljade malih akcionara Bajkalskog kombinata obilazili smo od vrata do vrata, u naseobinama po bespućima i zabitima Sibira. Trebalo je sakupiti 51 odsto vlasništva i postati većinski vlasnik. I uspeli smo da, od tih 51 odsto, kupimo od malih akcionara 50,2 odsto. To nikad nikom u Rusiji nije uspelo. Tako je „Delta International" postao većinski vlasnik Bajkalskog celuloznog kombinata, čija je proizvodnja išla isključivo i samo za Kinu. Kinezi su kupovali celulozu koliko god se proizvede



Onda se, 2002. godine, javio ruski biznismen Oleg Deripaska, zainteresovan da kupi Kombinat. Odgovorio sam mu: „Ponudite cenu pa, ako nam odgovara, prodaćemo vam". Normalno da smo prodali. Ponudio nam je 15 miliona dolara, a mi smo Kombinat kupili za 1,5 milion maraka. Sve te godine imali smo ogroman biznis u Rusiji. U jednom trenutku za nas je radilo 4.000 radnika. Zaradili smo puno para u Rusiji. I sve smo 2002-2003. godine doneli u Srbiju. I ulagali u naše biznise

Od 1992 do 2002. u Rus „plaćao zaštitu" od 600

Datum: 12.09.2017
Medij: Svedok
Rubrika Bez naslova
Autori: Autor: Miša Brkić
Teme: Generali osiguranje
Naslov: Kako sam zaradio prvi milion?

Napomena:
Površina: 4251

Strana:



Srbina i vlasnika „Delte“

pola suvlasništva.

(Milan Spasojević, mašinski inženjer, jedno vreme direktor razvoja u „Crvenoj zastavi“, čuveni jugoslovenski sportista-troskokaš, učesnik Olimpijskih igara 1972, u Minhenu, i 1980. godine, u Moskvi. Miroslav i Milan, znaju se još iz studentskih dana i zajedno su trenirali atletiku. Kao studenti u Kragujevcu zajedno su započeli prvi biznis s mašinama za kokice).

Posle prve godine Ekonomskog fakulteta imao sam dosta novca zarađenog od bavljenja atletikom i sa svojim prijateljem, kasnije i kumom, Milanom Spasojevićem, kupio sam mašinu za kokice. Zaposlili smo i jednu ženu. Ali, nismo mi mnogo znali kako se to radi. Nismo imali ni „vezu“, pa smo dobili neku udaljenu lokaciju, kod Studentskog doma, potpuno lošu za prodaju kokica. Ipak, brzo smo odlučili da kupimo još jednu mašinu. Ali, posao je potpuno propao i izgubili smo pare. To mi je bio prvi biznis i u njemu sam izgubio sav uloženi novac.

„ZA“ TRŽIŠNU PRIVREDU - 1990. GODINE

Nekoliko meseci pre nego što je osnovao firmu „Delta 2M“, Mišković je napustio mesto potpredsednika Vlade Srbije, na koje je izabran 5. decembra 1989. godine, razočaran odustajanjem Slobodana Miloševića od privatizacije i demokratizacije i guranjem u Ustav dominantne pozicije društvene svojine.

Pre dolaska u Vladu, Mišković je uspešno vodio kruševačku Hemijsku industriju „Župa“, za šta je, 1989. godine, nagrađen nagradom AVNOJ-a.

Iz tog perioda, kao „dokument vremena“, pamti se Miškovićev razgovor iz 1990. godine za Radio televiziju Beograd. Tom prilikom je, između ostalog, rekao:

„Srbija želi u celini vrlo brze promene kada je u pitanju restrukturiranje privrede... Ja molim da se ne kaže: rasprodaja, uništenje, jer društvena svojina se ne uništava ako se izvrši njena prodaja po realnim cenama, nego se pretvara iz jednog oblika u drugi... Svi sistemi koji su uspeli, da ne govorim o Japanu, da govorim o tržišnim privredama, izuzetno cene rad. Kod nas se rad ne ceni, kod nas je rad bio degradiran, potcenjen i zato smo došli u ovo stanje. Šta sada treba da radimo? Pod hitno treba da promenimo odnose prema kapitalu, restrukturiranju, da bismo dobili nove radne zadatke. Moramo da stvorimo sistem u kome će čovek što više da radi i da na bazi tog rada ostvaruje što veća primanja. De facto, da stvorimo sistem onakav kakav postoji u tržišnim privredama. I tu ne treba mnogo da izmišljamo... Postoji sistem u ekonomiji koji je poznat. Ukrupnjuju se svi, s tim što delovi imaju apsolutnu samostalnost i posluje se na bazi kapital odnosa. Mi ništa ne treba da izmišljamo, svet je već izmislio, mi samo treba da pogledamo kako se to radi i primenimo. Privatna inicijativa kreće od trgovine, i to domaće. Druga faza koju ona treba da pređe, po nekom mom zamišljenom putu, je spoljna trgovina, a tek treća faza je proizvodnja. Realno, da oživi privatna inicijativa potrebno je vreme, da se stvore neka preduzeća. Sada treba videti od postojećih preduzeća šta je moguće. Sigurno je potrebno da se ta preduzeća povežu sa svetski poznatim firmama...“

Posle odlaska iz Vlade, kao 43-trogodišnjak, grozničavo traži novi posao. U Kruševac, iz koga je otišao kao legendarni direktor „Župe“, ne želi da se vrati.

– U Beogradu nemam posla, a treba da izdržavam porodicu. Odbio sam ponudu Slobodana Miloševića da budem generalni direktor nacionalne avikompanije JAT. To su mi najteži trenuci u životu. Nemam platu, nemam nikakva primanja od maja do decembra 1990. godine.

✔ *Moj stil je da nikad ništa u životu nisam koristio od države. Nikad!*

Vreme je Ante Markovića, vreme reformi, sve „pršti“ od preduzetništva, svi hoće da se oprobaju u biznisu, svi nešto uvoze – televizore, automobile, deterdžent, čokolade, belu tehniku – otvaraju radnje i prodaju sve vrsta roba za kojima postoji tržišna „glad“.

– Prvo što sam smislio bila je ideja da se bavim zastupanjem inostranih firmi, setio sam se genralnog direktora mariborske firme „Feromoto“ Ferda Hribernika, starog poslovnog partnera i velikog prijatelja iz vremena dok sam bio generalni direktor „Župe“. Prijatelji Slovenci, okupljeni oko Tršćanske banke, nudili su mi da radim za njih iz Beograda. Ipak, odlučio sam se za vlastitu privatnu firmu, a Slovencima sam rekao da je bolje da firma a ne pojedinac radi zastupništvo. Znao sam da će ekonomski rat koji je Srbija tada objavila Sloveniji širom otvoriti vrata biznisu. Video sam da će država da se raspadne, ali nisam očekivao da može da uđe u rat. I odlučio sam se da krenem u privatni biznis. Sedište kompanije „Delta 2M“ bilo je u apartmanu beogradskog hotela „Slavija luks“. Nisam smeo odmah da uzmem na sebe preveliki rizik, zato sam zaposlio samo četiri pripravnika. Bio je to težak period.



Krenulo se s uvozom kineske robe, različitih sitnica, igračaka, garderobe, ali i s izvozom drveta, otkupom i izvozom mesa, preradom i izvozom voća, povrća i pečurki. Bio je to specifičan istorijski momenat.

– Sve velike državne firme povukle se iz Slovenije, ljuljali su se državni giganti kao što su „Geneks“ i „Ineks“, jer su ih napustili svi kadrovi. Sve velike firme bile su u krizi. Izvoz iz Srbije pre raspada Jugoslavije radili su Slovenci: stoku, maline, smrznuto voće, povrće, bebi bif, kožu... Oni su otišli i sve je ostalo prazno. Onda se pojavila „Delta“ i svi koji su imali problem dolazili su kod nas kad nigde nisu mogli da ga reše. I to sa zahtevom da sve mora da se uradi za dva dana. A ja sam brzo razmišljao i odlučivao. „Delta“ je brzo stigla u rang nekadašnjeg „Geneksa“. Držao sam se formule da treba raditi onaj biznis koji donosi profit u datom poslovnom okruženju.

Rukovodeći se tim principom, Mišković je



...iji sam ...hiljada dolara godišnje

- **„.. Prijatelji Slovenci, okupljeni oko Tršćanske banke, nudili su mi da radim za njih iz Beograda. Ipak, odlučio sam se za vlastitu privatnu firmu, a Slovencima sam rekao da je bolje da firma a ne pojedinac radi zastupništvo**
- **Znao sam da će ekonomski rat koji je Srbija tada objavila Sloveniji širom otvoriti vrata biznisu. Video sam da će država da se raspadne, ali nisam očekivao da može da uđe u rat. I odlučio sam se da krenem u privatni biznis. Sedište kompanije „Delta 2M“ bilo je u apartmanu beogradskog hotela „Slavija luks“. Nisam smeo odmah da uzmem na sebe preveliki rizik, zato sam zaposlio samo četiri pripravnika. Bio je to težak period**
- **Sve velike državne firme povukle se iz Slovenije, ljuljali su se državni giganti kao što su „Geneks“ i „Ineks“, jer su ih napustili svi kadrovi. Sve velike firme bile su u krizi. Izvoz iz Srbije pre raspada Jugoslavije radili su Slovenci: stoku, maline, smrznuto voće, povrće, bebi bif, kožu... Oni su otišli i sve je ostalo prazno**

Datum: 12.09.2017
Medij: Svedok
Rubrika Bez naslova
Autori: Autor: Miša Brkić
Teme: Generali osiguranje
Naslov: Kako sam zaradio prvi milion?

Napomena:
Površina: 4251

Strana:



MIŠKOVIĆ: Ispovest

- **Onda se pojavila „Delta“ i svi koji su imali problem dolazili su kod nas kad nigde nisu mogli da ga reše. I to sa zahtevom da sve mora da se uradi za dva dana. A ja sam brzo razmišljao i odlučivao. „Delta“ je brzo stigla u rang nekadašnjeg „Geneksa“. Držao sam se formule da treba raditi onaj biznis koji donosi profit u datom poslovnom okruženju**
- **– Takvo pitanje zvuči kao da je taj prvi milion nepošteno zarađen. Želim da drugačije pristupim tom pitanju. Najmanji problem za Srbiju je da je taj prvi milion bilo kako zarađen, ako ta firma danas živi. Govorim o održivosti biznisa**
- **„Delta“ je prvi milion zaradila 1991. godine, na izvozu drveta iz Bosne. Nismo se u to vreme bavili robom široke potrošnje. Dobili smo zajam od milion maraka od Tršćanske banke, sa sedam odsto godišnje kamate, prevashodno na bazi imena i prezimena – Miroslav Mišković. Te pare replasirali smo u Srbiji s 15 odsto mesečne kamate. Kad je posao završen, banci smo platili kamatu**

Svrlo brzo zaradio svoj prvi milion.

– Takvo pitanje zvuči kao da je taj prvi milion nepošteno zarađen. Želim da drugačije pristupim tom pitanju. Najmanji problem za Srbiju je da je taj prvi milion bilo kako zarađen, ako ta firma danas živi. Govorim o održivosti biznisa. „Delta“ je prvi milion zaradila 1991. godine, na izvozu drveta iz Bosne. Nismo se u to vreme bavili robom široke potrošnje. Dobili smo zajam od milion maraka od Tršćanske banke, sa sedam odsto godišnje kamate, prevashodno na bazi imena i prezimena – Miroslav Mišković. Te pare replasirali smo u Srbiji s 15 odsto mesečne kamate. Kad je posao završen, banci smo platili kamatu. Došlo je vreme za naplatu kredita, a nama je ostajalo 30-40 odsto dobiti na ime kursnih razlika. Iz zarade od tog posla kupili smo drvo u Bosni, počeli da ga izvozimo i da zarađujemo. Za četiri-pet meseci zaradili smo milion maraka. Tada nije funkcionisalo devizno tržište, nego je princip bio da ko obezbedi devize, taj može da uvozi. To uopšte nije bio sporan posao. Ja sam zarađivao na isti način kao i neki drugi. Ali, za razliku od drugih, nisam ulagao u kuće, automobile, jahte, avione, u luksuz, nego u razvoj firme.

STRATEŠKA ODLUKA - „TRBUHOM ZA KRUHOM“

Već posle godinu dana „Delta“ se, kao i i sve druge privatne firme, suočila s pretećom opasnošću potapanja biznisa. Naime, u proleće 1992. godine, sve je mirisalo na sankcije međunarodne zajednice prema SR Jugoslaviji, koje su i uvedene krajem maja. Tek iznikli biznismeni bili su prinuđeni da hitno prave poslovni „plan B“. Neki su se odlučili za strategiju prelaska u sivu zonu. Bilo je i onih koji su rešili da se otisnu „trbuhom za kruhom“. Najveći deo nevoljne biznis emigracije odlučio je da svoje poslovne operacije preseli na, ne tako udaljeni, Kipar i u tradicionalno blisku Rusiju, koja je u to vreme bila u veoma izazovnoj fazi tranzicije.

Proradio je toliko hvaljeni Miškovićev dar strateškog predviđanja.

Njegova odluka bila je izlazak iz Srbije i odlazak za Rusiju i na Kipar. Mišković i Spasojević osnivaju kompaniju „Hemslejd“ na Kipru, odakle su mogli da upravljaju svojim međunarodnim operacijama. Ta odluka vrlo brzo omogućila je neverovatan poslovni razmah kompanije „Delta“.

– Tada smo u „Delti“ doneli izuzetne poslovne odluke. Jedna od njih je da se formira firma na Kipru i da Kipar bude osnivač svih naših kompanija. Na Kipru smo imali apsolutnu podršku tamošnjih vlasti. Ne samo „Delta“, nego sve srpske firme. Tako smo stvorili jaku bazu. Nismo na Kipru formirali firmu zbog poreza, nego zbog sankcija. Nismo otišli na Kipar zbog of-šor zone, nego je to bio jedini način da se spasemo od sankcija. Kipar i Rusija su bili jedine zemlje gde smo mogli da delujemo, jer je Jugoslavija bila pod međunarodnom izolacijom. Da nisam imao „Hemslejd“, prvo, ne bih preživeo sankcije, jer ne bih ni mogao da poslujem sa inostranstvom u vreme međunarodne izolacije Srbije; drugo, kiparsko sedište omogućilo mi je da koristim kredite sa povoljnim uslovima, koje ne bih dobio da sam radio iz Srbije – zbog kreditnog rejtinga koji je naša zemlja tada imala. Nisu svi otišli van Srbije zbog nekih nečistih poslova, nego zato što u Srbiji nije bilo pravne sigurnosti. Sve poslovne operacije i sva plaćanja išli su preko Kipra – od izvoza poljoprivrednih proizvoda iz Srbije, preko uvoza za Srbiju, kompletnog posla s kompanijom „Najk“ u Rusiji i izvoza iz Rusije.

Vrlo brzo po dolasku na Kipar, „Hemslejd“ je osnovao svoju kompaniju u Moskvi.

– Tako je „Delta“ mogla da razvija poslove u Rusiji i da nesmetano posluje, bez obzira na sankcije kojima je bila izložena Srbija, odnosno SR Jugoslavija. Sedište kompanije bilo je u Moskvi, a bavila se raznim poslovima: od zastupanja čuvenog sportskog brenda NIKE (Najk) u Rusiji, do privatizacije ruskih firmi i izvozno-uvoznih poslova na međunarodnom tržištu. To nam je mnogo pomoglo da iz Srbije, u vreme sankcija, izbacimo sve kadrove za Moskvu. Srbi su jako pogodni za rusko tržište. Ako znaju zapadnu tehnologiju rada i uslove u Rusiji – prave izuzetno visoke rezultate.



Miroslav Mišković i Dobrica Ćosić

Ruska „vrata“ otvorila su se širom za „Deltu“ na jednoj večeri 1993. godine. Toplica Spasojević (takođe novopečeni biznismen i bivši direktor spoljnotrgovinske firme „Jugoslavijakomerc“, koji je počinjao da kapitalizuje saradnju s kompanijom „Najk“ s kojim je radio dok je vodio to društveno preduzeće) spomenuo je da se susreo s generalnim direktorom „Najkija“ za Evropu i dobio ponudu da uđe na tržište Rusije.

Miškovićeva reakcija bila je:

„Suuuper, 'ajmo, 'ajmo odmah“.

I zaista, vrlo brzo dogovoreno je zajedničko ulaganje, osnovana je firma „Delta ITM“, a celokupno poslovanje pokrivala je firma „Hemslejd“ na Kipru. Atmosferu u Moskvi u to vreme nije obeležavala samo ustavna kriza.

– Nedugo po osnivanju firme na vrata su nam zakucali zaštitari. I jedan od njih kaže: „Vama treba zaštita“. Ja kažem da nam ne treba, jer smo mala firma. A jedan od te trojice, u kožnom kaputu, kaže: „Treba, treba“. Tako smo od 1992. do 2001-2002. plaćali 600.000 dolara godišnje zaštitu. I mogu da kažem da sam jako zadovoljan, ni jedan problem nismo imali. Bili su izuzetno korektni. To nisu bili mafijaši, ti ljudi su nekad radili za NKVD i samo su iz državne službe prešli u privatni sektor, ozbiljni ljudi. I nije ništa ružno platiti, ako se ti ljudi korektno ponašaju. Mogao sam da kažem da nemam interes da platim zaštitu, ali bih morao da odem iz Rusije.

„Najk“ sportska oprema tih godina u Rusiji nije bila među poznatijim brendovima. Dominirao je „Adidas“, ali za kratko vreme „Delta ITM“ je preokrenula tržišne trendove. Za manje od 10 godina napravili smo bum i izjednačili tržišni udeo s „Adidasom“. Dobitna kombinacija za



U nesređenim tržištima preduzetnik mora da se kocka, ne može ni jedan preduzetnik da uspe u biznisu ako nije hazarder u životu. U vreme Slobodana Miloševića nikada, nikada, nikada nisam koristio poznanstvo s njim da bih stekao neku korist za „Deltu“

Datum: 12.09.2017
Medij: Svedok
Rubrika Bez naslova
Autori: Autor: Miša Brkić
Teme: Generali osiguranje
Naslov: Kako sam zaradio prvi milion?

Napomena:
Površina: 4251

Strana:



najbogatijeg Srbina i vlasnika „Delte“

U vreme sankcija „Delta“ je u Srbiji bila mala firma, po Miškovićevom mišljenju, malo poznata u javnosti. Uglavnom je izvozila drvo, meso, voće, pečurke... Krediti su se lagano dobijali jer je „Delta“ radila izvoz. Primera radi, „Delta holding“ je, 1997. godine, bio najveći beogradski izvoznik, sa 70 miliona maraka. Više od 70 odsto izvoza činili su poljoprivredni proizvodi (sveže i smrznuto voće, kukuruz, šećer, pečurke, duvan, zejtin). Izvozilo se u države EU, Rusiju, Skandinaviju... A rezana građa i proizvodi od drveta izvozili su se u Egipat, Izrael, Italiju, Nemačku, Španiju. Izvezeno je i 30.000 bicikala iz fabrike „Delta bajk“ u Subotici

„Najk“ program na ruskom tržištu bila je otvarati što više radnji. „Adidas“ nije prihvatio tu trku i ubrzo je počeo da gubi tržišni udeo. Tek kasnije je promenio stav kad je video kakav je bum napravio „Najk“. Kompanija „Najk“ je, po „Deltinom“ moskovskom modelu prodavnica, počeo kasnije da otvara isti tip robnih kuća svuda po svetu.

NIKAD VIĐENO U RUSIJI

Zastupanje sportske opreme „Najk“ u Rusiji bio je veoma unosan, ali nikako i jedini biznis.

– Prvi veliki posao „Delte“ bio je nabavka velike količine celuloze u istočnom Sibiru za kupca u Italiji. Celuloza se ukrcava na brod u jednoj ruskoj luci na Tihom okeanu i, dok je brod plovio ka Italiji, na tržištu se dogodio neviđeni preokret. Kad je brod stigao u Italiju, cena celuloze trostruko je porasla. Tako smo enormno zaradili. Normalno, da je pala cena mi bismo imali gubitak, izašli bi iz tog biznisa i ne bi se nikad više okrenuli za tom robom. Taj posao bio je početak našeg ulaska u biznis s celulozom.

U to vreme, prodavao se Bajkalski celulozni kombinat. I „Delta“ se, 1994. godine, odluči da ga kupi. Bio je to gigant, jedan od najvećih proizvođača celuloze u Rusiji, sa godišnjim kapacitetom od 160.000 tona različitih vrste te sirovine, sa 2.500 radnika i 100 miliona dolara godišnjeg prometa. Prodavalo se 51 odsto akcija malih akcionara, pošto je, po važećem modelu privatizacije, država u svim preduzećima bila vlasnik 49 odsto. I za ruske prilike to je bila nikad do tad zabeležena prodaja akcija. Leteo sam avionom od Moske do Irkutska, pa onda još tri sata automobilom do Kombinata. Zimi je putovanje autom bilo nešto kraće jer je moglo da se prepreči preko zaleđenog Bajkalskog jezera. Hiljade malih akcionara Bajkalskog kombinata obilazili smo od vrata do vrata, u naseobinama po bespućima i zabitima Sibira. Trebalo je sakupiti 51 odsto vlasništva i postati većinski vlasnik. I uspeli smo da, od tih 51 odsto, kupimo od malih akcionara 50,2 odsto. To nikad nikom u Rusiji nije uspelo. Tako je „Delta International“ postao većinski vlasnik Bajkalskog celuloznog kombinata, čija je proizvodnja išla isključivo i samo za Kinu. Kinezi su kupovali celulozu koliko god se proizvede.

Na proizvodnji celuloze u Sibiru „Delta“ je za osam godina zaradila veliki profit. Onda se, 2002. godine, javio ruski biznismen Oleg Deripaska, zainteresovan da kupi Kombinat. Odgovorio sam mu:

„Ponudite cenu pa, ako nam odgovara, prodaćemo vam“.

Normalno da smo prodali. Ponudio nam je 15 miliona dolara, a mi smo Kombinat kupili za 1,5 milion maraka. Sve te godine imali smo ogroman biznis u Rusiji. U jednom trenutku za nas je radilo 4.000 radnika.

Zaradili smo puno para u Rusiji. I sve smo 2002-2003. godine doneli u Srbiju. I ulagali u naše biznise.

Tih '90-tih godina, Mišković je otvarao biznise u mnogim državama, ali ih je bez milosti i zatvarao ako nisu donosili očekivani profit.

– „Delta“ je, 1993. godine, otvorila predstavništvo u Italiji. Jedan od prvih poslova bio je kupovina robne marke „Norton i Vils“ (slično „Ralf Loren“ stilu muške odeće). Od Italijana su kupovani dizajn i materijali, šilo se u Srbiji, a kolekciju je prodavalo preko 15 prodajnih agenata u Italiji, Španiji, Americi... Prve sezone zimska kolekcija prodata je za šest miliona maraka. To je bio posao s puno truda i puno finansiranja, u kojem ostaje veoma malo profita. Italijani su plaćali posle 120 dana. Pošto je to bio posao u kome je slaba zarada, odlučio sam da ga ugasim.

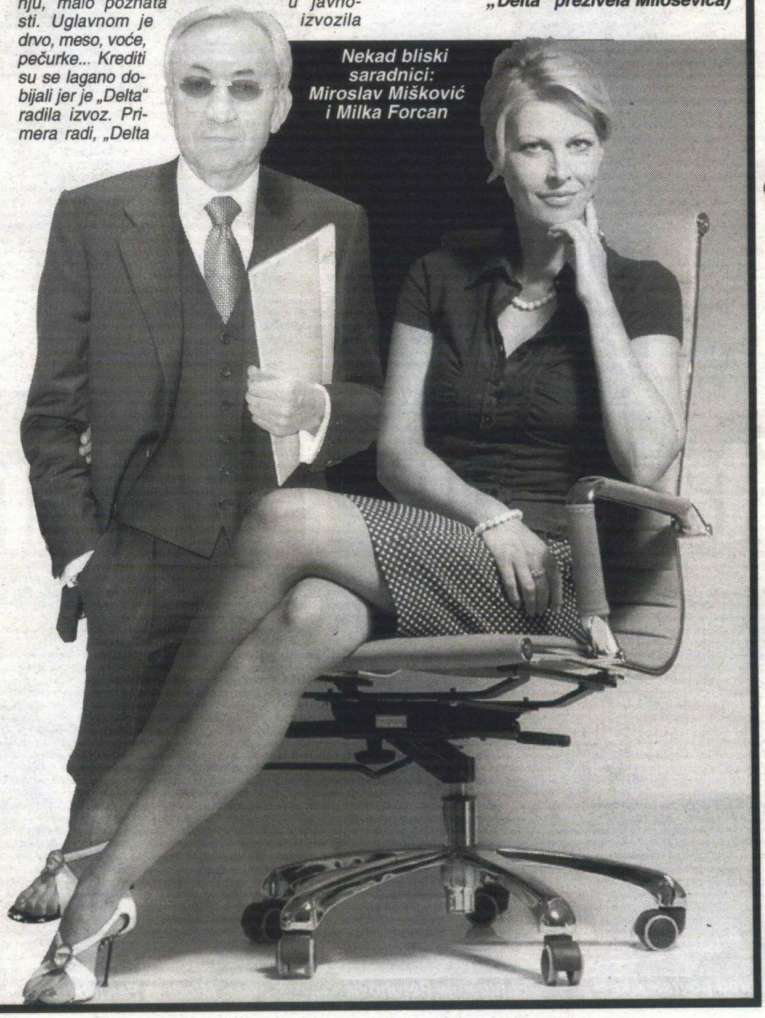
U vreme sankcija „Delta“ je u Srbiji bila mala firma, po Miškovićevom mišljenju, malo poznata u javnosti. Uglavnom je izvozila drvo, meso, voće, pečurke... Krediti su se lagano dobijali jer je „Delta“ radila izvoz. Primera radi, „Delta holding“ je, 1997. godine, bio najveći beogradski izvoznik, sa 70 miliona maraka. Više od 70 odsto izvoza činili su poljoprivredni proizvodi (sveže i smrznuto voće, kukuruz, šećer, pečurke, duvan, zejtin). Izvozilo se u države EU, Rusiju, Skandinaviju... A rezana građa i proizvodi od drveta izvozili su se u Egipat, Izrael, Italiju, Nemačku, Španiju. Izvezeno je i 30.000 bicikala iz fabrike „Delta bajk“ u Subotici.

– Bili smo na takozvanoj Beloj listi firmi s kojima može da se radi u vreme sankcija. U to vreme, cene proizvoda na domaćem tržištu su se zbog hiperinflacije menjale dva-tri puta dnevno. Suština je bila da se nešto kupi za dinare, izveze i naplati, a inflacija je bila takva da se na kursnim razlikama mogla akumulirati dobit. Najvažnije je bilo da su ti poslovi morali da se odrade vrlo brzo i efikasno. Naša efikasnost u vreme sankcija bazirala se i na snalažljivosti, a često smo imali i sreće. Svako je morao da se snalazi. Ako se ne snađeš na nesređenom tržištu – gotov si.

U nesređenim tržištima preduzetnik mora da se kocka, ne može ni jedan preduzetnik da uspe u biznisu ako nije hazarder u životu. U vreme Slobodana Miloševića nikada, nikada, nikada nisam koristio poznanstvo s njim da bih stekao neku korist za „Deltu“.

Moj stil je da nikad ništa u životu nisam koristio od države. Nikad!

(Nastavlja se: „Delta“ preživela Miloševića)



Nekad bliski saradnici: Miroslav Mišković i Milka Forcan

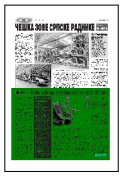
- **Došlo je vreme za naplatu kredita, a nama je ostajalo 30-40 odsto dobiti na ime kursnih razlika. Iz zarade od tog posla kupili smo drvo u Bosni, počeli da ga izvozimo i da zarađujemo**
- **Za četiri-pet meseci zaradili smo milion maraka. Tada nije funkcionisalo devizno tržište, nego je princip bio da ko obezbedi devize, taj može da uvozi. To uopšte nije bio sporan posao. Ja sam zarađivao na isti način kao i neki drugi. Ali, za razliku od drugih, nisam ulagao u kuće, automobile, jahte, avione, u luksuz, nego u razvoj firme**
- **Mišković i Spasojević osnivaju kompaniju „Hemslejd“ na Kipru, odakle su mogli da upravljaju svojim međunarodnim operacijama. Ta odluka vrlo brzo omogućila je neverovatan poslovni razmah kompanije „Delta“**
- **– Tada smo u „Delti“ doneli izuzetne poslovne odluke. Jedna od njih je da se formira firma na Kipru i da Kipar bude osnivač svih naših kompanija. Na Kipru smo imali apsolutnu podršku tamošnjih vlasti. Ne samo „Delta“, nego sve srpske firme. Tako smo stvorili jaku bazu**

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 12.09.2017
Medij: Narodne novine - Niš
Rubrika Štampa
Autori: Autor: Dragana Jokić- Stamenković
Teme: Konkurencija..; Generali osiguranje
Naslov: Kućni ljubimci su vepika ljubav i skupa obaveza

Napomena:
Površina: 463

Strana: 10



ПОЛИТИКА

Kućni ljubimci su velika ljubav i skupa obaveza

Među skupljim zahvatima je kastracija paса 20.000 dinara. Operacija kičme psa i mačke košta 24.500.

Neke brojke kažu da svaki drugi Srbin ima kucu, macu, ptičicu ili neku životinju o kojoj brine. Bar je tako pokazalo grubo istraživanje koje je pre nekoliko godina uradila organizacija "Orka". Prema podacima Kinološkog saveza Srbije, u kojem je lane registrovana oko 41.000 paса s rodovnikom, uveravaju da u proseku svaki treći stanovnik naše zemlje ima psa. Međutim, teško je dobiti zvanični podatak koliko kućnih ljubimaca ima u Srbiji, jer i u ustanovi "Veterina Beograd" nemaju ništa nalik na srećenu statistiku.

Svi koji, recimo, beogradskim trotoarima prolaze kao preko minskog polja, izbegavajući tragove olakšavanja velikih i malih kuцova reći će da ih ima previše.

U selima taj isti četvoronožac je čuvar dvorišta, ima svoju kućicu i nema status posebno voљenog člana familije koji se izležava na svom jastučetu a onda na povocu kreće u šetњu. Њega statistika izgleda ne uvažava i ne broji.

Šta reći o mačkama i mačorima, s kojima se ne mora napoље kada pada kiša, duva košava ili veje sneg? One su takoђe voљeni, maženi i pažени, lepo hranjeni. Toj družini dragih stvorenja koja svom vlasniku čine radost i zadovoљstvo pripadaju i papagaji i kanarinci.

Sve je dobro dok su kuca ili maca čili i veseli, ispunjavaju dane vlasnika srećom, bar dvostruko uzvraćajući ljubav koju im ljudi pružaju. Vlasnik psa, recimo, odvoji 2.400 dinara, vakcinise ga u veterinarskoj ambulanti protiv beснila, čipuje i dobije pasoš za ljubimca. Ali, kupe li štene, iznenadiće se skupom obavezom da ono u prvim mesecima života mora da primi i tri vakcine protiv zaraznih bolesti, od kojih svaka staje oko 1.800 dinara. Predstavnici veterinarske medicine, ali i službenici "Orke", zato često upozoravaju vlasnike paса i mačaka da zdravstvenim troškovima ovde nije kraj, apelujući na ljubitelje životinja da dobro razmisle pre nego što se odluče za dovoђenje kućnog ljubimca.

To potvrđuje i primer Beograđanke Sonje Berić, koja je pronašla mačka na ulici, odmah se "zaljubila" u njega i udomila ga. Uvrzo se ispostavilo da њen ljubimac ima srčanu manu. Zahvaljujući veterinaru mekog srca koji, zbog činjenice da je mačak spasen sa ulice, mnoge preglede nije naplaćivao, lečenje svog ljubimca Sonja je nekoliko godina plaćala 3.000 do 4.000 mesečno. Samo jedan veterinarski pregled, s određivanjem terapije i kupovinom antibiotika za psa koji je oboleo od Kronove bolesti њenu komšinicu stajao je 7.000 dinara. Nikada se, kako kaže, nije nadala da će ljubav i pažњu kojom je obasipa voљeni ljubimac i njegov nastavak lečenja, baš papreno koštati.

Kolike je to "papreno", biće jasno svakome ko pogleda cenovnik usluga "Veterine Beograd", koji je nekoliko puta nižni od onih u privatnim klinikama. Hospitalizacija ljubimca, pre i post operativni smeštaj staju 1.000 dinara po danu. Operacija težih tumora je 10.200 dinara, a lakših upola te sume. Torzija želuca psa težeg od 30 kilograma staje 17.000 dinara, a lakšeg 2.000 dinara mање. Isto košta i amputacija zadnje noge većeg psa. Među skupljim zahvatima je kastracija paса 20.000 dinara. Operacija kičme psa ili mačke košta 24.500. Najskupља usluga "Veterine Beograd" je preuzimanje vlasničkog psa na trajno zbrinjavanje, i to se plaća 150.000 dinara.

Odstranjivanje tumora plućа u privatnim ordinacijama staje četiri puta više od težih intervencija tog tipa u "Veterini Beograd". Amputacija noge psa je 25.000, što znači 10.000 dinara više. Kastracija psa u čuvenijim privatnim veterinarskim ambulantama staje od 80 do 130 evra.

Ana Jovanović, iz naseљa Miљakovac, ističe da se briga o psu često i ne razlikuje od obaveza koje prate starање o detetu.

Kada se moje štene prvi put razboleo schvatila sam da bi sigurno mogli da mi pomognu na Veterinarskom fakultetu i nisam se prevarila. Prijatno su me iznenadili posvećenošću kojom su dočekali mene i mog psa ističe Ana Jovanović.

Autor: Dragana Jokić-Stamenković

Šta pokriva osiguranje

Da li osiguranje životinje može da bude neki vid zdravstvene zaštite koji bi vlasniku olakšao plaćanje troškova lečenja?

U Srbiji, nažalost, gotovo da i ne postoji praksa među vlasnicima paса da ih osiguraju u nekoj od kompanija koje takvu uslugu nude. U "Dunav osiguranju" ističu da oni deceniјama unazad klijentima nude osiguranje psa od ugинuća usled bolesti ili nesrećnog slučaja i da je godišnja cena otprilike deset odsto od vrednosti psa.

Sem MUP-a Srbije, koji je donedavno kod nas osiguravao službene pse i konje, od 2000. godine jedva da je deset fizičkih lica kod nas osigurало svog psa. U poslednje vreme građani se za to često raspituju, ali ne odlučuju da osiguraju svoje ljubimce ističe Nataša Lešević, veterinar u "Dunav osiguranju".

Veљko Ninić, doktor veterinarske medicine u "Ђenerali osiguranju", ističe da oni nude najširе osiguravajuće pokriće paса u zemљi jer, sem životnog osiguranja, imaju i osiguranje u slučaju hirurških intervencija koje ugrožavaju život psa. Osiguranje retrivera do pet godina starosti godišnje je oko 60 evra i obuhvata životno osiguranje na sumu od 200 evra i pokriće operacija od 500 evra.



Foto Pisabej

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 12.09.2017
Medij: Top speed
Rubrika Test
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 332

Naslov: GENERALI

Strana: 115



Vreme: 13.09.2017 21:45
Medij: lookerweekly.com
Link: https://www.lookerweekly.com/izlozbe/uros-duric-i-milan-antic-u-haosu/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Uroš Đurić i Milan Antić u Haosu



"Dosijei o svakodnevnom" - naziv je izložbe crteža i radova na papiru dva istaknuta likovna stvaraoca koji se predstavljaju u jesenjoj sezoni, od 19. septembra u prostoru Galerije HAOS, vodeći svojevrsni dijalog o našoj svakodnevici. Reč je o Urošu Đuriću i Milanu Antiću.

"Dosijei o svakodnevnom" - naziv je izložbe crteža i radova na papiru dva istaknuta likovna stvaraoca koji se predstavljaju u jesenjoj sezoni, od 19. septembra u prostoru Galerije HAOS, vodeći svojevrsni dijalog o našoj svakodnevici. Reč je o Urošu Đuriću i Milanu Antiću.

Uroš Đurić (1964) živi i radi u Beogradu. Studirao je Istoriju umetnosti na Filozofskom fakultetu (1984-87) i Slikarstvo na Fakultetu likovne umetnosti u Beogradu, na kojem je diplomirao (1992) i magistrirao (1998). Aktivno izlaže od 1989. Tokom godina radovi su mu predstavljeni u Jeu de Paume u Parizu, Kunsthalle Fridericianum u Kaselu, Austrijskom kulturnom forumu u Njujorku, Kunsthalle u Beču, Zaheta galeriji u Varšavi, Frankfurter Kunstverein, Muzeju moderne umetnosti u Sent-Etjenu, bečkoj Secesiji, Katzen Arts Center u Vašingtonu, kulturnom centru Tecla Sala u Barseloni, Ludvig muzeju u Beču, Forum Stadtpark u Gracu, La Maison Rouge u Parizu, Klovićevim Dvorima u Zagrebu, Nacionalnoj galeriji u Skoplju, Narodnom muzeju u Poznanju, studiju Tommaseo u Trstu, La Criée centre d'art contemporain u Renu, Kunstforum Ostdeutsche Galerie u Regenzburgu i drugde. Sarađivao je sa Haraldom Zemanom, Rene Blokom, Marinom Gržinić, Geraldom Matom, Lorandom Heđijem, Lenkom Klodovom, Tomasom Trumerom, Gabi Makert, Tobijem Majerom, Jarom Bubnovom, Tomasom Mizgangom, Viktorijom Kombalijom, Jižijem Ševčikom, Mikom Đerđeskuom, Gorančom Gjorgjievskim, Ivanom Mečlom…Dela su mu zastupljena u kolekcijama Ludvig muzeja u Beču, Esl u Klosternojburgu, EVN u Marija-Encersdorfu, Antoana de Galbera u Parizu, Muzeja savremene umetnosti, Telenora, muzeja Zepter i Muzeja grada u Beogradu, Muzeja savremene umetnosti Vojvodine u Novom Sadu, kao i u mnogim privatnim kolekcijama širom Evrope.

Milan Antić, rođen u Beogradu, 1984. godine. Diplomirao na Fakultetu likovnih umetnosti (Beograd), 2010. godine, odsek slikarstvo. Trenutno je na doktorskim studijama istog fakulteta. Njegov doktorski umetnički projekat bavi se kontekstom i pozicijom slike kao medija u savremenoj umetničkoj praksi. Radovi Milana Antića do sada su, u okviru grupnih postavki od 2006. godine bili predstavljeni na brojnim izložbama u zemlji i inostranstvu. Učesnik je više umetničkih radionica i rezidencijalnih boravaka internacionalnog karaktera (Pariz, Minhen, Solun, Sofija, Beograd). Samostalno izlaže od 2010. godine (Umetnički prostor U10, Galerija FLU, Centar za grafiku i vizuelna istraživanja, Srpski kulturni centar u Parizu, Umetnički centar UBSM). Autor je niza likovnih intervencija u javnom prostoru. Radovi mu se nalaze u brojnim kolekcijama, među kojima je i javna kolekcija kompanije **Generali-osiguranje** (Beograd). Njegov rad u oblasti vizuelnih umetnosti je više puta nagrađivan. Od 2011. godine počinje da radi na Fakultetu likovnih umetnosti (Beograd) u zvanju asistenta, a od 2014. godine u zvanju docenta na slikarskom odseku.

Izložba se otvara u utorak, 19. septembra u 20 sati i traje do 14. oktobra 2017. Onlajn nedeljni magazin LookerWeekly.com čitaju mlade i radoznale osobe, koje tragaju za informativnim, zabavnim i edukativnim sadržajem iz najrazličitih oblasti.

Vreme: 14.09.2017 09:07
Medij: dnevnik.rs
Link: https://www.dnevnik.rs/ekonomija/pola-veka-lorist-i-smotre-turizma-14-09-2017
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Pola veka LORIST-a i smotre turizma

Ovogodišnju jesen na Novosadskom sajmu, već na samom početku, obeležiće dva značajna jubileja - pola veka postojanja Međunarodnog sajma lova, ribolova i sporta LORIST i Međunarodnog sajma turizma, pa će posetioce 3. oktobr

Povodom 50 godina LORIST-a organizuje se Nacionalna izložba trofeja, na kojoj će biti predstavljeno više od 500 eksponata, a biće najveća te vrste ove godine u Evropi. Izlagači će predstaviti opremu i pribor za lov i ribolov, a ponudu će, u odnosu na prethodne godine, upotpuniti "Zastava oružje", koja je ponovo na Novosadskom sajmu. Međunarodni sajam turizma objediniće ponudu Dunavskog regiona. Zemlja-partner je Crna Gora, a izlagači dolaze i iz Bosne, Slovenije, Hrvatske i Mađarske. Šansa za posao

Sajam turizma će biti i prilika da se pronađe posao. U Auli, ispred ulaza u Halu "Master" biće štand Nacionalne službe za zapošljavanje, gde će posetioci moći da konkurišu za raspoloživa radna mesta u oblasti turizma, koja su ponudili i izlagači. Biće predstavljena i turistička ponuda gradova i opština, spa-centara i hotela, a brojne turističke agencije stižu s ponudom aranžmana. Predstaviće se i Pokrajinska Vlada sa četiri sekretarijata, za privredu i turizam, za urbanizam i zaštitu životne sredine, za poljoprivredu i za sport i omladinu. Kako se očekuje, posebnu pažnju posetilaca privući će izložba "Putevima rimskih imperatora", koja je obišla pola sveta, a prvi put se za javnost organizuje u Srbiji. Među atrakcijama za posetioce biće i Vinska ulica, u kojoj će vinarije iz cele Srbije publiku dočekati degustacijama.

Pokrovitelj Sajma sporta je Grad Novi Sad. Do sada je prijavljeno više od 120 učesnika, mnoštvo takmičenja i promocija...

Sajam konjarstva će ugostiti izlagače iz Bosne i Hercegovine, Hrvatske, Makedonije i Srbije, pa će oko 90 konja biti u halama 12 i 15. Takmičenje u preskakanju prepona održaće se od 5. do 7. oktobra, dok je takmičenje u vožnji zaprega 7. i 8. oktobra na Manježu Sajma. I ove godine mališani će moći da jašu ponije.

Sajam lova, ribolova i sporta, uz sajmove hortikulture i Eko-svet traju do 8. oktobra. Sajam turizma i Sajam sporta su od 5. do 7. oktobra, dok Sajam konjarstva traje dan duže, do 8. oktobra. Radno vreme za posetioce je od 10 do 19 časova.

Generalni sponzor sajmova je Đenarali osiguranje Srbija.

D. D

Datum: 15.09.2017
Medij: Ekspres
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 1246

Naslov: AIK BANKA

Strana: 11



Datum: 16.09.2017
Medij: Blic
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 375

Naslov: Polisa na klik!

Strana: 71



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 18.09.2017
Medij: Biznis&Finansije
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 568



Naslov: POLISA NA KLIK!

Polisa na klik!

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

Hitne službe

Kontakt centar

Kupi putno osiguranje

Kupi osiguranje domaćinstva

Generali Osiguranje Srbija

Iskoristite vreme za lepše stvari, a osiguranje kupite online!
Preuzmite aplikaciju za mobilni uređaj.

generali.rs | Kontakt: 011 222 0 555

GENERALI

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 18.09.2017 14:36
Medij: designed.rs
Link: http://www.designed.rs/news/izlozba_dosijei_o_svakodnevnom_urosa_durica_i_milana_antica_u_galerij
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Izložba "Dosijei o svakodnevnom" Uroša Đurića i Milana Antića u Galeriji Haos



"Dosijei o svakodnevnom" - naziv je izložbe crteža i radova na papiru dva istaknuta likovna stvaraoca koji se predstavljaju u jesenjoj sezoni, od 19. septembra u prostoru Galerije HAOS, vodeći svojevrsni dijalog o našoj svakodnevici. Reč je o Urošu Đuriću i Milanu Antiću. Uroš Đurićje rođen 1964. godine. Živi i radi u Beogradu. Studirao je Istoriju umetnosti na Filozofskom fakultetu (1984-87.) i Slikarstvo na Fakultetu likovne umetnosti u Beogradu, na kojem je diplomirao (1992.) i magistrirao (1998). Aktivno izlaže od 1989. Tokom godina radovi su mu predstavljeni u Jeu de Paume u Parizu, Kunsthalle Fridericianum u Kaselu, Austrijskom kulturnom forumu u Njujorku, Kunsthalle u Beču, Zaheta galeriji u Varšavi, Frankfurter Kunstverein, Muzeju moderne umetnosti u Sent-Etjenu, bečkoj Secesiji, Katzen Arts Center u Vašingtonu, kulturnom centru Tecla Sala u Barseloni, Ludvig muzeju u Beču, Forum Stadtpark u Gracu, La Maison Rouge u Parizu, Klovićevim Dvorima u Zagrebu, Nacionalnoj galeriji u Skoplju, Narodnom muzeju u Poznanju, studiju Tommaseo u Trstu, La Criée centre d'art contemporain u Renu, Kunstforum Ostdeutsche Galerie u Regenzburgu i drugde. Sarađivao je sa Haraldom Zemanom, Rene Blokom, Marinom Gržinić, Geraldom Matom, Lorandom Heđijem, Lenkom Klodovom, Tomasom Trumerom, Gabi Makert, Tobijem Majerom, Jarom Bubnovom, Tomasom Mizgangom, Viktorijom Kombalijom, Jižijem Ševčikom, Mikom Đerđeskuom, Gorančom Gjorgjievskim, Ivanom Mečlom...Dela su mu zastupljena u kolekcijama Ludvig muzeja u Beču, Esl u Klosternojburgu, EVN u Marija-Encersdorfu, Antoana de Galbera u Parizu, Muzeja savremene umetnosti, Telenora, muzeja Zepter i Muzeja grada u Beogradu, Muzeja savremene umetnosti Vojvodine u Novom Sadu, kao i u mnogim privatnim kolekcijama širom Evrope. Milan Antić jerođen 1984. godine u Beogradu. Diplomirao je 2010. na Fakultetu likovnih umetnosti u Beogradu, odsek slikarstvo. Trenutno je na doktorskim studijama istog fakulteta. Njegov doktorski umetnički projekat bavi se kontekstom i pozicijom slike kao medija u savremenoj umetničkoj praksi. Radovi Milana Antića do sada su, u okviru grupnih postavki od 2006. godine bili predstavljeni na brojnim izložbama u zemlji i inostranstvu. Učesnik je više umetničkih radionica i rezidencijalnih boravaka internacionalnog karaktera (Pariz, Minhen, Solun, Sofija, Beograd). Samostalno izlaže od 2010. godine (Umetnički prostor U10, Galerija FLU, Centar za grafiku i vizuelna istraživanja, Srpski kulturni centar u Parizu, Umetnički centar UBSM). Autor je niza likovnih intervencija u javnom prostoru. Radovi mu se nalaze u brojnim kolekcijama, među kojima je i javna kolekcija kompanije Generali-osiguranje (Beograd). Njegov rad u oblasti vizuelnih umetnosti je više puta nagrađivan. Od 2011. godine počinje da radi na Fakultetu likovnih umetnosti (Beograd) u zvanju asistenta, a od 2014. godine u zvanju docenta na slikarskom odseku.

Izložba će biti otvorena do 14. oktobra 2017. godine.

Datum: 19.09.2017
Medij: Most
Emisija: Akcenti 2230
Autori: Redakcija
Teme: Osiguravajuća društva; Generali osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	19.09.2017 22:30:00	40:00
Prilog	19.09.2017 22:43:00	0:44

Naslov: Sajam "Lorist"

582

Spiker:
Međunarodni sajam Lorist biće održan od 3-8.oktobra na Novosadskom sajmu. U okviru Lorista biće priređen 50.Međunarodni sajam lova, ribolova i sporta, 24.Međunarodni sajam hortikulture i 25.Međunarodni sajam Eko Svet, podsećaju iz Novosadskog sajma. U istom terminu ali od 5-7.oktobra biće održan i 50. Međunarodni sajam turizma, i Sajam sporta, dok 8.Međunarodni sajam konjarstva traje do 8.oktobra. Zemlja partner Sajma turizma je Crna Gora, kompanija Generali osiguranje Srbije, je generalni sponzor Sajma Lorist i turizma, a pokrovitelj Sajma sporta je grad Novi Sad.

Vreme: 20.09.2017 21:09
Medij: rtv.rs
Link: http://rtv.rs/sr_lat/vojvodina/novi-sad/jubilarni-lorist-od-3.-do-8.-oktobra_856087.html
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Jubilarni LORIST od 3. do 8. oktobra

NOVI SAD - Pola veka kontinuiranog održavanja sajmova LORIST čine 50-godišnjicu centralnim jubilejom Novosadskog sajma u 2017. godini. Međunarodni sajmovi lova, ribolova, sporta i turizma, obogaćeni poslednjih decenija sajmovima hortikulture, ekologije i konjarstva, od ove godine priređuju se s ciljem da ostanu centralno mesto za profesionalne učesnike u temama posvećenim očuvanju prirode, aktivnostima u prirodu, negovanju zdravih stilova života kroz sport pre svega, ali i putovanjima koja ispunjavaju najraznovrsnije motive i potrebe ljudi. Posetioci su i profesionalna publika, ali i najširа javnost zainteresovana za kupovinu, edukacije, zanimljive izložbe, korisno provedeno vreme i zabavu. ...

U maksimalno iskorišćenim izložbenim prostorima sajamskih hala direktno se predstavlja više od 400 izlagača iz 11 država – Austrije, Bosne i Hercegovine, Crne Gore, Hrvatske, Indije, Mađarske, Makedonije, Republike Srpske, Rumunije, Slovenije i Srbije.

lorist 1 jpgwww.sajam.net

Od 3. do 8. oktobra odličnu izložbenu ponudu obogaćuju tematske izložbe, konferencije, predavanja i takmičenja.

Sajamovi lova, ribolova, hortikulture i ekologije traju od 3. do 8. oktobra, dok se sajmovi turizma i sporta održavaju od 5. do 7. oktobra, a Sajam konjarstva dan duže, do 8. oktobra.

Zemlja partner Sajma turizma je Crna Gora, Kompanija Generali Osiguranje Srbija je Generalni sponzor svih sajmova, a Pokrovitelje Sajma sporta je Grad Novi Sad.

Lov i ribolov u fokusu

Ulazeći u drugu polovinu veka Međunarodni sajam lova, ribolova i sporta dočekuje posetioce većim brojem izlagača na većem izlagačkom prostoru i najvećom izložbom trofeja koja će ove godine biti održana u Evropi.

Prema najavama, proizvođači i zastupnici vodećih svetskih brendova opreme za lov i ribolov na tržištu Srbije, posetiocima i stručnoj publici ponudiće najkvalitetnije proizvode. Biće izloženo lovačko i sportsko naoružanje, pištolji, revolveri, lovačke puške, karabini, lovačka municija domaćih i stranih proizvođača, vazdušne puške, lovački noževi, optički nišani, dvogledi, obuća i odeća za lov. Posetioci će moći da se uvere i u kvalitet proizvoda renomiranih svetskih proizvođača koje će, između ostalih, predstaviti i Super Tane, Peloponez, Snajper, Grof MBM, Top Gan, Canona, Capriolo, Swarovski... Lovci će moći da kupe i ručno izrađenu opremu koju će ponuditi zanatlije. Tokom Sajmova "Lorist" proizvođači i distributeri lovačkog naoružanja i opreme, odobravaće specijalne popuste, a pripremaju i sajamske akcije. Ponudu će upotpuniti i "Zastava oružje" koja je ponovo na Novosadsom sajmu, a neće izostati ni nastup "Srbijašuma". Lovački savez Vojvodine, obeležava 95 godina od osnivanja, a sa Lovačkim savezom Republike Srpske će u Hali 1 posetiocima pružiti sve informacije u vezi sa lovištima i delatnošću saveza.

Ribolovci će pred kraj sezone na "Loristu" sumirati rezultate, a izlagači će prodavati opremu po sniženim cenama. Nastupiće i "hand made" proizvođači.

Izložba lovačkih trofeja-najveća u Evropi

U saradnji sa lovačkim savezima i preduzećem "Vojvodinašume" pripremljena je izložba na kojoj će biti predstavljeno više od 500 eksponata, lovačkih trofeja iz Srbije. S obzirom na to da je izložba koja se priprema na Novosadskom sajmu najveća te vrste ove godine u Evropi, trofeji će biti izloženi u posebnom izlagačkom prostoru, u Hali 1a. I na taj način biće obeleženo 50 godina LORIST-a, na kojem je 1967. godine održana Izložba trofeja kao centralni događaj, mada su prve izložbe na Novosadskom sajmu održavane na Međunarodnom poljoprivrednom sajmu, još 1933. godine. Od poslednje Nacionalne izložbe u Srbiji prošlo je 11 godina. Ovogodišnju Izložbu trofeja će pratiti i stručni skupovi i predavanja.

www.sajam.netwww.sajam.net

Vreme: 20.09.2017 21:09
Medij: rtv.rs
Link: http://rtv.rs/sr_lat/vojvodina/novi-sad/jubilarni-lorist-od-3.-do-8.-oktobra_856087.html
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Jubilarni LORIST od 3. do 8. oktobra

Među najatraktivnijim štandovima LORIST-a već godinama se izdvaja izložbeni prostor "Vojvodinašuma" koje će pored postavke u Hali 1, imati i dva restorana na otvorenom prostoru Sajmišta – lovačku kuću, "odmorište" za lovce "Četiri jelena" i ribolovačku kuću, mesto susreta za ribolovce, "Četiri soma".

Svakodnevno će biti organizovane degustacije, kao i prodaja proizvoda od mesa divljači. Dan šumara je četvrtak, 5. oktobar, Ribolovački dan je petak, 6. oktobar, a Dan lovaca biće subota, 7. oktobar.

"Vojvodinašume" će na LORIST-u proglasiti i najbolje ribočuvare, organizovati VIII međunarodno takmičenje u oponašanju rike jelena "Zlatni rog". Biće priređeno i takmičenje u lovnom streličarstvu "Zelena strela" i Kup "LORIST" ameriken trap disciplina u gađanju glinenih golubova. Neće izostati ni radionice za decu. Pored toga, "Vojvodinašume" od 5. do 7. oktobra nastupaju i na Sajmu turizma, a fokus je na lovnom i eko-turizmu koji promoviše agencija "Vojvodinašume-Turist".

Streljana za posetioce

U Hali 1 biće napravljena streljana u kojoj će posetioci moći da se okušaju u gađanju iz vazdušne puške ili luka i strele, dok će kupcima biti omogućeno da isprobaju oružje koje žele da kupe. Za profesionalce će biti organizovana i takmičenja, a svi mogu da računaju na rekreativno pucanje. Radno vreme će biti kao i sajamsko, od 10 do 19 časova. Streljana će biti obezbeđena sa svih strana, za posetioce je priprema "MP Tropic", a sve vreme biće prisutni instruktori.

Objedinjen nastup svih nacionalnih parkova Srbije u Hali 1 ove godine predstavlja priliku za upoznavanje sa nacionalnim prirodnim bogatstvom, ali i svojevsrni uvid u potencijale za dalji razvoj i potrebu očuvanja biljnih i životnjiskih vrsta na tim područjima.

Terenska vozila za lov i ribolov takođe su deo ponude izlagača na sajmovima LORISTi biće na otvorenom delu Sajmišta.

Lovci će se na Sajmu takmičiti u kuvanju paprikaša, a biće organizovan i ribolovački kotlić, u kojem će kulinarska umeća odmeriti čarde.

Sajam turizma fokusiran na Dunavski region

Međunarodni sajam turizma od ove godine je fokusiran na Dunavski region i novom koncepcijom u narednim godinama profilisaće se u centralno mesto za susret poslovne publike regiona. Zemlja partner je Crna Gora, a izlagači dolaze i iz Bosne i Hercegovine, Slovenije, Hrvatske i Mađarske. Sadržaj i ponuda, kako u izlagačkom, tako i u kongresnom segmentu, pripremljeni su i za očekivanja građana, ali i da zadovolje visoke standarde stručne publike.

www.sajam.netwww.sajam.net

Izlagači se od ove godine predstavljaju po tematskim celinama – turizam destinacija predstavljaju turističke oganizacije regija, gradova i opština; zimsku ponudu planinskih centara predstavljaju skijališta Srbije premijernim učešćem na Sajmu, ali i MK Kopaonik kao najpopularnija destinacija za boravak na planini; banjski, spa i velnes turizam predstavljaju domaći centri i hoteli, ali i slovenačke terme; vinski i gastro turizam predstavljaju proizvođači pića i hrane iz Srbije, a "krunišu" ga takmičenja učenika, studenata i profesionalnih kuvara u sklopu "Gastro izazova Dunavskog regiona" i "Gastro planeta" na kojem će 10-ak ambasadora predstaviti gastronomsko nasleđe svojih država kuvajući u kuhinjama koje je opremilo Gorenje; kulturni turizam ove godine promoviše Arheološki institut iz Beograda postavkom "Putevima rimskih imperatora" i prikazom bogatstva Viminacijuma; nautički turizam predstavlja poseban segment Sajma, a eko-turizam i lovni turizam biće u fokusu nastupa "Vojvodinašuma", Pokreta gorana Vojvodine, nacionalnih parkova Crne Gore i Bosne i Hercegovine, ali i Sekretarijata za urbanizam i zaštitu životne sredine i Sekretarijata za poljoprivredu.

Pored turističke ponude, na Sajmu se predstavljaju i firme koje rade u funkciji turizma: turističke agencije, aerodrom Budimpešta, Privredna komora Srbije...

Na Sajmu će nastupiti i Pokrajinska Vlada sa četiri sekretarijata – za privredu i turizam, za urbanizam i zaštitu životne sredine, poljoprivredu i za sport i omladinu.

Crna Gora treći put zemlja partner

Za jubilarno izdanje Crna Gora je pripremila predstavljanje aktuelne turističke ponude – programe manifestacija u predstojećem periodu i novogodišnjih praznika. Nezaobilazna je ponuda za narednu zimsku sezonu u ski centrima i primorskim opštinama, uz cene u hotelima i privatnom smeštaju. Na štandu, koji će se i ove godine nalaziti na ulazu u Halu "Master", biće lokalnih crnogorskih specijaliteta koje će posetioci moći da degustiraju, uz vina Kompanije "Plantaže". U organizovanim nagradnim igrama najsrećniji posetioci Sajma turizma dobiće boravak u hotelima u Crnoj Gori.

Stručnu javnost očekuju značajni međunarodni skupovi i B2B susreti. Već prvog dana Sajma turizma Novosadski sajam i Dunavski centar za kompetenciju organizuju konferenciju "Dunav – nove perspektive", koja će okupiti 15 predavača, eksperata u oblasti turizma iz regiona. "CET conference 2017" je događaj koji se održava 7. oktobra, a posvećen je kulturno-privrednim aspektima turizma u Srbiji. Orijentisan je na promociju potencijala u oblasti omladinskog, aktivnog, gastronomskog i odgovornog turizma. Kako se očekuje, teme koje će takođe privući pažnju stručne javnosti su i "Zajednički turistički proizvod zapadnog Balkana" i "Sve boje regionalnog turizma". U Hali "Master", biće organizovani B2B susreti domaćih i stranih ponuđača i kupaca. Četvrtak, 5. oktobar rezervisan je poslovne sastanke agencija, turoperatera i hotela sa ponuđačima destinacija u zemlji i inostranstvu, dok će se dan kasnije hotelijeri, ugostitelji i restorateri sresti sa proizvođačima hrane. Učešće je besplatno, a registracija neophodna.

Turistička organizacija Vojvodine će pored predstavljanja ponude gradova i opština, ugostiti i predstavnike evropskih turističkih regija koji će prezentovati svoje potencijale. Ponudu Grada predstaviće Turistička organizacije Novog Sada.

Izložba "Putevima rimskih imperatora"

Kako se očekuje, posebnu pažnju posetilaca privući će Izložba "Putevima rimskih imperatora" koja je obišla pola sveta, a prvi put se za javnost organizuje u Srbiji. Publici će biti predstavljeno 18 glava rimskih imperatora, od kojih su sedam iz Sirmijuma, maketa vojnog logora i grada Viminacijuma, niz sadržaja u vezi sa gastronomijom. Kako bi izložba posetiocima bila što interesantnija biće pripremani i specijaliteti iz rimskog doba, organizovane borbe rimskih legionara i Huna, kao i radionice za decu i odrasle. Deo postavke je i "virtuelna arheologija", kao i suveniri Arheološkog parka Viminacijum, replike rimskih predmeta.

Sajam turizma će biti i prilika da se pronađe posao. U Auli, ispred ulaza u Halu "Master" biće štand Nacionalne službe za zapošljavanje gde će posetioci moći da konkurišu za raspoloživa radna mesta u oblasti turizma, koja su ponudili i izlagači.

Sajam sporta nikad veći

Po obimu i sadržaju ovogodišnji Sajam sporta neuporedivo je bogatiji u odnosu na prethodne godine i biće održan paralelno sa Sajmom turizma, pod pokroviteljstvom Grada Novog Sada.

Gradsko veće i Gradska uprava za sport i omladinu u programe na Sajmu su uključili sve zainteresovane za sportske aktivnosti. Preko Saveza za školski sport biće animirane škole i na taj način nastavljen program "Sport u škole". Biće promovisane i rekreacije, sportski klubovi, aktivnosti za decu sa posebnim

potrebama, paraolimpijci i osobe sa invaliditetom, kao i aktivnosti za najstarije sugrađane.

Dešavanja na Sajmu zanimljivijim će učiniti poligoni spretnosti, turniri u malom fudbalu i basketu „tri na tri", biciklističke trke za učenike osnovnih i srednjih škola u kojima su za najbolje obezbeđene brojne nagrade, boks mečevi u profesionalnom ringu, kao i pokazni u borilačkim veštinama. Međunarodni memorijalni turnir u rvanju grčko – rimskim stilom "Jovan Bogić – Pufika", uz podršku Gradske uprave za sport i omladinu na Sajmu sporta organizuje Rvački klub "Novi Sad".

U halama i na otvorenom delu Sajmišta, od 5. do 7. oktobra predstaviće se, više od 100 kulubova sa teritorije grada Novog Sada, sportska udruženja i društva, savezi, obrazovne institucije u oblasti sporta, resorne gradske, pokrajinske i republičke institucije i sportski centri. Biće ponuđena sportska oprema i rekviziti, a sadržaj će upotpuniti i edukativni programi namenjeni deci, rekreativcima i profesionalnim sportistima.

Sajam hortikulture na ulazu

Na samom ulazu u Novosadski sajam, u Auli, biće organizovani Sajam hortikulture i Sajam "Eko svet", koji ove godine obeležava 25 godina postojanja.

www.sajam.netwww.sajam.net

Kao "prirodna spona" između svih dešavanja na Sajmištu, posetiocima će biti ponuđena i edukaciju. Pokrajinski sekretarijat za urbanizam i zaštitu životne sredine će nastupom skrenuti pažnju na značaj rezervata prirode i zaštićena prirodna dobra. Gradska uprava za zaštitu životne sredine će svakodnevno organizovati radionice za decu. Nastupaju i Pokret gorana Vojvodine, Poljoprivredna škola u Futogu, Tehnička škola "Mileva Marić-Ajnštajn", Inženjeri zaštite životne sredine, JKP "Gradsko zelenilo", a proizvode na bazi lekovitog bilja, med i pčelinje proizvode, suvenire i proizvode nastale u radionicama starih zanata predstavljaju izlagači na otvorenom prostoru.

Ptice grabljivice, kojima stanište svakako nije zatvoreni prostor - suri orao, sova - sibirska ušara ili jastreb, ipak će se u svoj lepoti i snazi videti u Auli. Za to su se pobrinuli članovi Društva sokolara Srbije, koji promovišu sokolarstvo i kao alternativni vid lova, pticama grabljivicama.

Međunarodna takmičenja na Sajmu konjarstva

Sajam konjarstva i sersana promoviše konjarstvo i konjički sport kroz učešće klubova i ergela. Novosadski sajam će ugostiti izlagače iz Bosne i Hercegovine, Hrvatske, Mađarske, Makedonije i Srbije. Oko 90 konja biće u halama 12 i 15.

Takmičenje u preskakanju prepona planirano je od 5. do 7. oktobra. Tokom tri dana biće održano 13 utakmica u kojima će učestvovati oko 50 konja, a očekuje se više od 500 preponskih startova.

www.sajam.netwww.sajam.net

Vozači zaprega će se takmičiti u vožnji dvoprega i četvoroprega 7. i 8. oktobra na sajamskom Manježu, a takmičenja će biti održana u tri kategorije: juniori, seniori i odrasli. Pored toga biće priređena i revija svih zaprega koje učestvuju na nadmetanjima. Takmičenja u dersurnom jahanju biće u nedelju, 8. oktobra.

I ove godine mališani će moći da jašu ponije, a posetioci će imati priliku da vide i fotografije pristigle na konkurs "Konjarstvo 2017".

Ocene kvaliteta proizvoda

Vreme: 20.09.2017 21:09
Medij: rtv.rs
Link: http://rtv.rs/sr_lat/vojvodina/novi-sad/jubilarni-lorist-od-3.-do-8.-oktobra_856087.html
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Jubilarni LORIST od 3. do 8. oktobra

Kvalitet proizvoda i usluga ocenjuje se jubilarnim sajmovima LORIST i Sajmu turizma, ali i na sajmovima posvećenim hortikulturi i ekologiji.

Najobimnije je vrednovanje organizovano povodom 50. međunarodnog sajma turizma, a obuhvata usluge, objekte, organizacije i institucije u turizmu.

Komisije čine naučnici i stručnjaci sa fakulteta i instituta u Srbiji i regionu, koji godinama rade u hotelijerstvu i turizmu. Do sada su prijavljeni učesnici iz Srbije, Crne Gore, BiH, Republike Srpske, Hrvatske, Slovenije, ali i Austrije, Mađarske i Rumunije.

Među njima je najviše hotela, restorana, turističkih organizacija, agencija i manifestacija. Ima i etno sela, plaža, plažnih barova, kafeterija, poslastičarnica, banja, ali i nacionalnih parkova iz Crne Gore, BiH i Srbije... Rezultati će biti poznati na dan otvaranja Sajma turizma, a priznanja najboljima uručena na Večeri šampiona, u četvrtak, 5. oktobra.

Sveže voće, povrće i stono grožđe je vrednovano tokom leta na gazdinstvima širom Srbije. Među prijavljenim uzorcima najviše je jabuka, lubenica, breskvi, nektarina, krušaka "viljamovki", šljiva i to "stenlejki". Ima i stonog grožđa, loznih kalemova i sadnica kajsija, krušaka i trešanja, maslina, kao i industrijske paprike, „roge", belog luka, kupusnjača...

Do početka sajma "Eko svet" znaće se i dobitnici priznajnja u robnoj grupi lekovito bilje i preparati na bazi lekovitog bilja.

Oprema za lov i ribolov će se pred Komisijom naći tokom jubilarnog, 50. međunarodnog sajma lova, ribolova i sporta.

Novosadski sajam je u saradnji sa izlagačima pripremio Poklon igru za posetioce sa kupljenim ulaznicama.

Porodični dan je petak, 6. oktobar. Tada će cela porodica, roditelji s decom do 16 godina, ulazak na Sajam plaćati 300 dinara.

Datum: 21.09.2017
Medij: Dnevnik
Rubrika Ekonomija
Autori: B. Pavković
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 181

Naslov: Lov i ribolov u fokusu i nikad veći Sajam sporta

Strana: 6



ШЕСТ САЈМОВА, ЈУБИЛЕЈ И БОГАТ ПРОГРАМ ОД 3. ДО 8. ОКТОБРА

Лов и риболов у фокусу и никад већи Сајам спорта

Шест сајмова и значајан јубилеј, пола века Лориста, с више од 400 излагача из 11 држава, очекују посетиоце Новосадског сајма од 3. до 8. октобра, речено је на јучерашњој конференцији за новинаре у ловишту Јавног предузећа „Војводинашуме" Каракуши. У оквиру Лориста биће приређени 50. међународни сајам лова, риболова и спорта, 24. међународни сајам хортикултуре и 25. међународни сајам „Еко-свет". Од 5. до 7. октобра биће одржани 50. међународни сајам туризма и Сајам спорта, док Међународни сајам коњарства, осми заредом, траје до 8. октобра. Земља-партнер Сајма туризма већ трећу годину заредом је Црна Гора, која ће представити актуелну туристичку понуду. Улазећи у другу половину века, Међународни сајам лова, риболова и спорта дочекује посетиоце с већим бројем излагача на већем излагачком простору и највећом европском изложбом трофеја ове године. Међу најатрактивнијим штандовима



Фото: Ј. Пап

Лориста већ годинама се издваја изложбени простор „Војводинашума". Међународни сајам туризма од ове године је фокусиран на Дунавски регион. Посебну пажњу посетилаца привући ће изложба „Путевима римских императора", која се први пут организује у Србији.

По обиму и садржају, овогодишњи Сајам спорта неупоредиво је богатији у односу на претходне године и биће одржан паралелно са Сајмом туризма. На самом улазу, у Аули Новосадског сајма, биће организовани Сајам хортикултуре и Сајам „Еко-свет", који ове године обележава 25 година постојања. Сајам коњарства промовише коњарство и коњички спорт кроз учешће и такмичења клубова и еквипажа.

Генерални спонзор свих сајмова је Компанија „Генерали осигурање Србија", а покровитељ Сајма спорта је Град Нови Сад.

Б. Павковић

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 21.09.2017
Medij: Srpska ekonomija
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 524



Naslov: POLISA NA KLIK!

Strana: 19

Polisa
na klik!

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

10:45 AM
Hitne službe
Kontakt centar
Kupi putno osiguranje
Kupi osiguranje domaćinstva
Generali Osiguranje Srbija

Iskoristite vreme za lepše stvari, a osiguranje kupite online!
Preuzmite aplikaciju za mobilni uređaj.

generali.rs | Kontakt: 011 222 0 555

GENERALI

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 21.09.2017
Medij: Profit
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 595



Naslov: Polisa na klik!



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 23.09.2017
Medij: Novosadska TV
Emisija: Svi na sajam
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	23.09.2017 21:30:00	45:00
Prilog	23.09.2017 21:51:00	1:56

Naslov: Strateški partner

Sajam ribolova, Sajam turizma-zemlja partner Crna Gora, Sajam sporta u zemlji sporta, Sajam konjarstva, dobro došli.

Reporter:

Generali osiguranje Srbija je šestu godinu zaredom strateški partner Novosadskog sajma i generalni sponzor Međunarodnog poljoprivrednog sajma. U prolećnom terminu kompanija je bila i sponzor Salona knjiga, Izložbe umetnosti Art expo, kao i strateški partner Međunarodnih dana energetike i investicija. U prvom jesenjem terminu je generalni sponzor sajmova Loris i sajma turizma.

Direktor Regionalnog centra Vojvodine Generali osiguranje Srbija, Leonid Babić:

Ovu manifestaciju sponzorišemo iz razloga što su i lov i ribolov, i turizam i sport duboko implementirani kroz osiguranje, odnosno i osiguranje implementira u ove vrste delatnosti. Ono što bi želeo da ovog puta promovišem, to je da je Generalijeva politika za ovu godinu dobila naziv "Brzo, pametno i jednostavno". Tim povodom mi smo za ovaj Sajam pripremili promociju naših novih proizvoda, odnosno načina prodaje proizvoda osiguranja putem smart telefona ili kako ih mi sada zovemo, pametnih telefona. Ono što je u toj priči jednostavno, brzo i pametno, to je da svaki naš korisnik koji je instalirao aplikaciji Genarali osiguranja, može na brz, jednostavan, lak način da kupi polisu osiguranja domaćinstva, kao i polisu putnog zdravstvenog osiguranja. Putno zdravstveno osiguranje posebno značajno da se kupuje na brz i jednostavan način iz razloga što u nekim okolnostima nepredviđeno krećemo na put, a posedovanje zdravstvenog osiguranja u inostranstvu, čini mi se, neophodno danas.

Reporter:

Sve potrebne informacije o proizvodima i uslugama Generali osiguranja Srbija, mogu da se pronađu na sajtu generali.rs ili dobiju besplatnim pozivom na 0800222555.

Vreme: 25.09.2017 15:13
Medij: ekapija.com
Link: http://www.ekapija.com/news/1889118/brzo-i-jednostavno-do-kvalitetnog-i-udobnog-prostora-
Autori:
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Brzo i jednostavno do kvalitetnog i udobnog prostora - Tematski bilten Enterijer stiže 3. oktobra

Brzo i jednostavno do kvalitetnog i udobnog prostora - Tematski bilten Enterijer stiže 3. oktobra

Uređenje enterijera nije nimalo lak posao. U planiranju promena, bilo u poslovnim ili stambenim objektima, neophodno je voditi računa o svakom detalju - odgovoriti na pitanja estetike, funkcionalnosti, kvaliteta materijala, održavanja…

Tematski bilten "Enterijer - Brzo i jednostavno do kvalitetnog i udobnog prostora", koji objavljujemo 3. oktobra, približiće čitaocima aktuelne trendove, najrazličitija rešenja, savete, veliki izbor materijala i opreme…

Razgovarali smo sa projektantima, profesorima Arhitektonskog i Šumarskog fakulteta, istraživali smo kakva je industrija nameštaja u našoj zemlji, kako novi trendovi u opremanju poslovnih prostora utiču na kreativnost i produktivnost, koliko je novca i vremena potrebno za radove…

Bilten smo realizovali u saradnji sa kompanijom GTC.

U fokusu će biti projekti kompanija: Tarkett, Adriacore, GTC Business Park i Galerija podova. Svoju ponudu nameštaja, rasvete, podnih obloga, kućnih aparata prikazaće Arcosite, Nopal Lux, Lindstrom, Ktitor, Miele.

U sekciji Materijal i oprema čitaćete zaista raznovrsnu ponudu materijala u svim segmentima radova i opremanja. Više detalja saznaćete od kompanija: Alumil Yu Industry, Musculus, Technology International Services, Securiton, Sobel, SEB Developpement, Tehnomarket i Enmon.

Našim čitaocima predstaviće se i preduzeće Jadran, naselje Paunov breg, Generali osiguranje i Autorski atelje KOSANA Beograd.

Tematski bilten je idealno mesto da preporučite vašu firmu, usluge ili proizvode za velike projekte koji će trajati narednih nekoliko godina.

Pozivamo vas da nam se pridružite. Pišite nam na urednik@ekapija.com ili marketing@ekapija.com ukoliko želite da budete deo našeg Tematskog biltena, a svakako nam pošaljite i vaše predloge i sugestije kako bismo ovu temu predstavili što kvalitetnije.

Prethodna izdanja Tematskih biltena pogledajte OVDE.

Datum: 26.09.2017
Medij: Svedok
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Konkurencija..; Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 2340



Naslov: MIŠKOVIĆ, RADULOVIĆ i BEKO nisu imali pare da isplate male akcionare

Strana: 1,11,12,13



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 26.09.2017
Medij: Svedok
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Konkurencija..; Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 2340

Naslov: MIŠKOVIĆ, RADULOVIĆ i BEKO nisu imali pare da isplate male akcionare

Strana: 1,11,12,13



MIŠKOVIĆ



Ispovest najbogatijeg Srbina i vlasnika „Delte“ (2)

RADULOVIĆ i BEKO nisu imali pare da isplate male akcionare

„Delta“ je preživela Miloševića, sankcije i dirigovanu privredu i, od 2000. godine, nastavila da se razvija u dramatično promenjenim uslovima otvorenog tržišta i slobodne konkurencije. Izgrađen je i sačuvan snažan profesionalni potencijal u ljudskim resursima.

Kompanija je bila spremna za novo ekonomsko okruženje i odluku vlasti da u Srbiji gradi kapitalizam i za povratak zemlje u međunarodne ekonomske tokove. U Srbiju i njen novi poslovni ambijent vraćaju se neki od preduzetnika izbeglih u inostranstvo za vreme Miloševićeve vlasti. Među njima je i Miroslav Mišković. Centar poslovanja i sedište „Delta“ vraća u Srbiju da bi u demokratiji i uređenoj državi kompanija nastavila da podiže svoju vrednost.

– U Srbiji smo, do 2000. godine, bili mala firma. „Delta“ je na dan 31. decembra 1999. godine imala kapital od 16 miliona evra, promet od 70 miliona evra, kredite 12 miliona evra i 634 zaposlena, zajedno s „Delta bankom“. Bio sam srećan što se naša zemlja otvorila prema svetu i siguran da dolazi bolje vreme. Bio sam spreman za konkurenciju sa svetom jer sam svih prethodnih godina spremao kompaniju za izlazak na globalno tržište. Da bi „Delta“ imala kapitala da razvija biznise i ulazi u nove poslove prodao sam Bajkalski celulozni kombinat i svu zaradu u prethodnih deset godina u Rusiji, što je više od 20 miliona dolara, uneo sam u Srbiju. Tim novcem i novcem iz bankarskih kredita formirao sam potpuno nove kompanije u sektorima maloprodaje, agrara i nekretnina.

Vizija koju je sam formulisao odmah po povratku u Srbiju bila je: „U biznisu nema krajnjeg cilja“.

– Iz tog vremena ostala je zabeležena preporuka jednog engleskog konsultanta, koga smo angažovali da edukuje menadžment kompanije: „Vi ste generacija koja živi sada situaciju koja se desi jednom u hiljadu godina. Vi ste sada u prilici da pravite veoma velike stvari, jako velike skokove, jer tranzicija je – šansa. I zato ovaj momenat shvatite kao neograničenu mogućnost koju

S

Datum: 26.09.2017
Medij: Svedok
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Konkurencija..; Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 2340

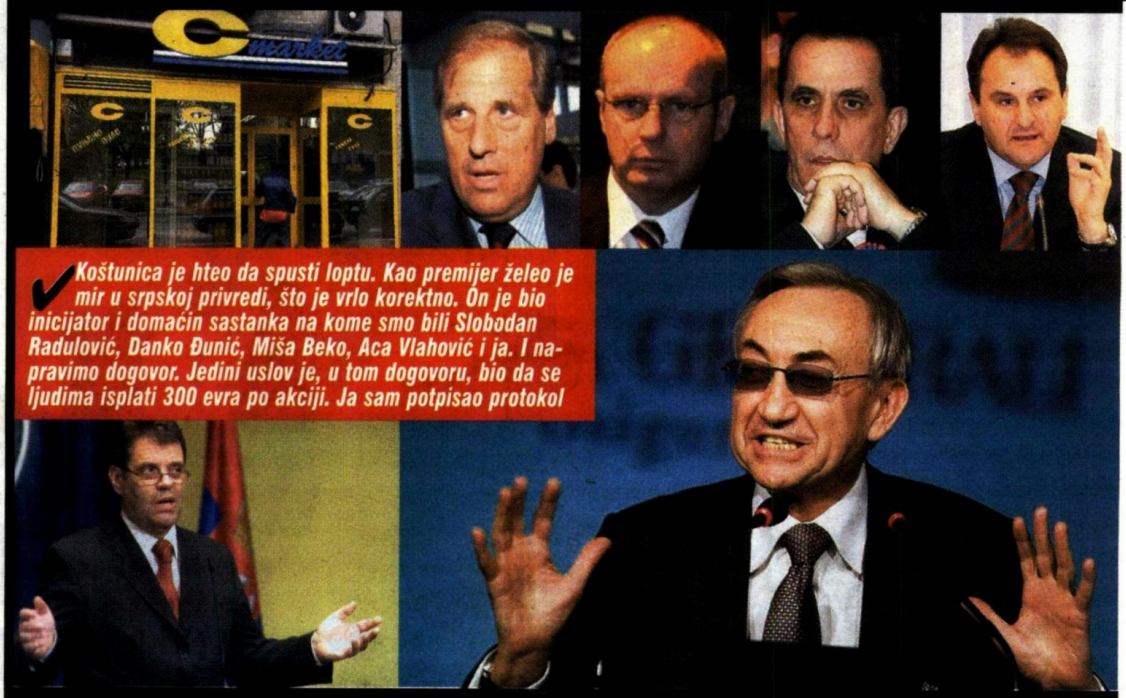
Naslov: MIŠKOVIĆ, RADULOVIĆ i BEKO nisu imali pare da isplate male akcionare

Strana: 1,11,12,13



- **– U Srbiji smo, do 2000. godine, bili mala firma. „Delta“ je na dan 31. decembra 1999. godine imala kapital od 16 miliona evra, promet od 70 miliona evra, kredite 12 miliona evra i 634 zaposlena, zajedno s „Delta bankom“**
- **Bio sam spreman za konkurenciju sa svetom jer sam svih prethodnih godina spremao kompaniju za izlazak na globalno tržište. Da bi „Delta“ imala kapitala da razvija biznise i ulazi u nove poslove prodao sam Bajkalski celulozni kombinat i svu zaradu u prethodnih deset godina u Rusiji, što je više od 20 miliona dolara, uneo sam u Srbiju**
- **Enleski konsultant: „Vi ste generacija koja živi sada situaciju koja se desi jednom u hiljadu godina. Vi ste sada u prilici da pravite veoma velike stvari, jako velike skokove, jer tranzicija je – šansa. I zato ovaj momenat shvatite kao neograničenu mogućnost koju treba iskoristiti...“**

MIŠKOVIĆ: Ispovest najbogatijeg



Koštunica je hteo da spusti loptu. Kao premijer želeo je mir u srpskoj privredi, što je vrlo korektno. On je bio inicijator i domaćin sastanka na kome smo bili Slobodan Radulović, Danko Đunić, Miša Beko, Aca Vlahović i ja. I napravimo dogovor. Jedini uslov je, u tom dogovoru, bio da se ljudima isplati 300 evra po akciji. Ja sam potpisao protokol

Ko je jači, taj uvek gazi
Na tržištu nema prijatelja

Radulović i Beko nisu imali pare da isplate male akcionare. Dam ja pare, ali uz uslov: ako mi za tri meseca ne vrate, ja uzimam akcije. Oni mi nisu vratili i ja uzmem sve akcije i postanem stopostotni vlasnik privatnog dela „C marketa“. Vrhovni sud Srbije presudio je u slučaju privatizacije „C marketa“ da je ona u skladu sa zakonom

Treba iskoristiti. Možete da budete uspešniji nego mnoge druge firme na zapadu jer se ovaj istorijski momenat nikad više neće ponoviti. Sad i nikad više“.

Posle demokratskih promena u Srbiji, „Delta“ zauzima vodeće pozicije u svim oblastima u kojima posluje. Demokratske reforme u zemlji, u kombinaciji s poslovnim sposobnostima Miroslava Miškovića, neverovatno ubrzavaju razvoj kompanije. On govori o godišnjem rastu od 300 odsto i ne zadovoljava se standardnim rastom od pet-šest procenata. Ne kupuje stihijski, već planski, tačno zna šta mu treba da bi zaokružio svoju viziju biznisa i poslovnu imperiju. Nije svaštar i ne gomila imovinu, kupujući budzašto propale društvene firme. Više je bio „grinfild“ nego „braunfild“ investitor. On je pravio firme i biznise i nije svoju poslovnu imperiju gradio na privatizovanim preduzećima. A ona preduzeća koja je privatizovao umeo je sinergetski da poveže sa svojim kompanijama i tako je pravio velike profite. Već tada se jasno ocrtavaju obrisi njegove poslovne logike, koji se gotovo u potpunosti poklapaju s onim što rade investicioni fondovi – „kupi, ugoji, prodaj i zaradi“. Do 2000-te godine tragao je za svojim biznis „raison d'etre“, a tek 2000. godine definiše svoje nove core business – maloprodaja, agrar i nekretnine.

– Nisam kupovao trange-frange, stihijski, nego planski. Tačno sam znao šta mi treba da bih zaokružio svoju viziju biznisa. Hteo sam da ostanemo u okvirima naših strateških biznisa, koje sam osmislio posle 2000. godine – agrar, maloprodaja i nekretnine. Nisam kupovao preduzeća metalske ili elektro struke. Da mi ih je država davala džabe, ne bih ih uzeo. Možda sam se, do 2000. godine, bavio raznim poslovima, ali posle 2000-te imao sam jasnu viziju čime hoću da se bavim. Poslovna politika „Delta Holdinga“ je da usvaja najsavremenije svetske tehnologije koje su već potvrđene u praksi i da ih uvodi u svoje poslovanje. Nema šta da se izmišlja – sve je svet već izmislio. I uvek važi pravilo „ne držati sva jaja u jednoj korpi“. Mora uvek da se računa da svaki biznis može da se izgubi i zbog jednog biznisa ne sme se ugroziti poslovanje cele firme.

VIZIJA PRAVI RAZLIKU

Zaista mislim da je privatizacija u Srbiji u 95 odsto slučajeva transparentno urađena. Bilo je i loših, ali generalno – bilo je dobro. Osnovni problem je što se nije uvek vodilo računa ko je kupac i kakav mu je bonitet, a ne samo da se gleda kolika je cena. A što se tiče „Delte“ – 100 odsto je bila transparentna u privatizacijama.

Nijedna firma koju smo kupili nije pukla. Nikad ni jednog radnika nisam otpustio iz firme koju sam privatizovao.

Nikad i ni jednog!

To ljudi u Srbiji ne znaju. To su posle privatizacije postala najbolja preduzeća u Srbiji.

Najjača stvar u privatizaciji bilo je pet poljoprivrednih imanja koje smo kupili. Naša imanja su – poslovni vrh. Ni u jednoj firmi koja je propala, a vezuje se za Miroslava Miškovića, „Delta“ nije bila većinski vlasnik.

Od svojih menadžera Mišković, već 2003. godine, traži da naprave profit od 55 miliona evra. A „Delta“ je četiri godine ranije (1999. godine) imala ukupan promet – 70 miliona evra. Godinu dana ranije, 2002, imala je profit od 41 milion evra, a promet je bio 382 miliona evra. Za tri godine (2000-2003) „Delta“ je povećala promet više od pet puta.

– Bio sam svestan šta tačno može da se radi u Srbiji i tako sam napravio razliku u odnosu na druge. Takav pristup omogućio mi je da napravim kompaniju koja je za 10 godina narasla sa 634 na 24.000 zaposlenih i da njena vrednost poraste sa 16 miliona evra na tri milijarde evra. Te 2010. godine, „Delta“ je 81 odsto prihoda pravila u novostvorenim firmama, a samo 19 odsto

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 26.09.2017
Medij: Svedok
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Konkurencija..; Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 2340



Naslov: MIŠKOVIĆ, RADULOVIĆ i BEKO nisu imali pare da isplate male akcionare

Strana: 1,11,12,13

Srbina i vlasnika „Delte“ (2)

pravila su preduzeća koja su se, kroz privatizaciju, priključila „Deltinom“ poslovnom sistemu.

Svojom unutrašnjom željom da se modernizuje i napreduje i svojim ukupnim poslovnim učinkom, „Delta“ je bila generator modernizacije Srbije. Menjajući sebe, menjala je okruženje u kojem posluje.

U prvoj deceniji demokratske tranzicije, Mišković se nije bavio samo kupovinom preduzeća. Suština njegove filozofije biznisa – napravi, podigni i prodaj – sada dolazi do izražaja.

Tako prodaje Banku: napravio je s 1,5 milion maraka, a prodao je za 370 miliona evra – i Osiguranje.

– Banka je već bila najbolja na tržištu. Znali smo da moramo da je prodamo, jer njen dalji razvoj u „Delti“ nije imao perspektivu. Banku sam prodao kad sam video da na domaće tržište počinju da dolaze svetske banke. Nismo bili isti kao konkurencija. I to je bio moj odgovor na stanje na tržištu. Shvatio sam da ćemo izgubiti igru – mogli smo da dajemo samo kratkoročne kredite jer nismo imali kapital. Nismo mi birali „Intezu“ – ona je najviše ponudila. Bilo je više kandidata. Najviše mi se svideo Korado Pasera, predsednik „Inteze“, s kojim sam i dan-danas prijatelj. Nemci nisu hteli da dođu. Ja sam najviše voleo da „Delta banku“ kupi „Barklejs“. To je bila moja i „Deltina“ banka. Ali gde će Englezi da dođu u Srbiju?

Razlog za prodaju „Delta osiguranja“ bio je isti kao i za Banku – bili smo mali u tom biznisu i zato sam u pravom trenutku doveo stranog partnera. Šta je to „pravi trenutak“? Evo, objasniću na primeru Kroacija osiguranja. Država Hrvatska je, kao vlasnik, prodala, u martu 2014. godine, deo vlasništva „Kroacija osiguranja“ hrvatskoj kompaniji „Adris“, čiji je većinski vlasnik Ante Vlahović. Prodala je za malo veću cenu od one koju sam ja postigao za „Delta osiguranje“. Da je država Hrvatska prodala „Kroacija osiguranje“ kad smo mi prodali naše „Osiguranje“, dobila bi milijardu evra. Eto, to je taj pravi trenutak. A zadržao sam polovinu „Osiguranja“ jer sam bio pametniji. Taj princip nisam mogao da primenim i za Banku, jer kad sam nju prodavao, trebalo mi je mnogo para za ulazak u biznis maloprodaje. U to vreme nastala je trka u retailu između „Merkatora“, „Agrokora“ i „Delte“. Mi smo bili najmanji i morali smo da investiramo. I investirali smo. Za tri godine „Delta“ je uspela da ozbiljno ugrozi pozicije i „Merkatora“ i „Agrokora“.

NACIONALNA MALOPRODAJA

Biznisom u maloprodaji Mišković je počeo da se bavi odmah posle demokratskih promena.

– U maloprodaji je, 2001-2003. godine, bilo 10 domaćih trgovačkih lanaca: „Banovo brdo“, „Jabuka“, „C market“, „Pekabeta“, Robne kuće „Beograd“...Ni jedna nije preživela, osim „Pekabete“ i „C marketa“. „Sac metodom“ sam ocenio da je jedina trgovina koja je ozbiljno preživela sankcije „C market“ i „Pekabeta“. I kad sam dobio analizu video smo da na tržištu maloprodaje ima mesta za još jednog, ali pravog igrača. I onda sam krenuo s četiri samoposluge, a posle smo ih sve „razbili“. Normalno da smo ih „ubili“. Naravno, na tržištu. To je tržište. Pa neću valjda da mazim konkurenciju! Što nisu oni ugasili mene?

Nema emocija na tržištu, tržište je nemilosrdno, i to je normalno. Nema tu ravnopravnosti i prijateljstva. Ko je u datom momentu jači taj, gazi onog drugog i to je tako. Ali, taj koji gazi sutra može da bude zgažen.

Tržište uvek opredeljuje. Najjaču moć ti daje pozicija na tržištu. Tržište ne možeš da naučiš, ono se oseća, moraš da imaš viziju...Ključ uspeha je u izuzetnoj fleksibilnosti, prilagodiš se „u cugu“ izmenjenim uslovima na tržištu, u jednom danu. Kad si moćan na tržištu, ti diktiraš pravila. Ali, ne smeš da se „poneseš“ i preteruješ, jer sve se vraća kao bumerang. Ako si jak igrač na tom tržištu i ne vodiš računa o konkurentima i budućnosti, situacija se za čas posla okrene. Zato moraš da vodiš računa. Pravilo je svetskih kompanija da ne treba prelaziti granicu od 33 odsto market šera jer smatraju da je sve preko toga opasno zbog bumerang efekta.

Svi koji su nešto ukrali, kasnije su izgubili. Oni misle da su zaradili pameću. Mnogi nisu pametni da razumeju da su to zaradili slučajno. Tačno znam ljude koji tako misle. Svi oni misle da su zaradili znanjem, a mnogo biznismena u Srbiji su zaradili slučajnošću i srećom. Zašto i u Srbiji, ali i u svetu, ima vrlo malo bogatih koji dugo opstaju? Zato što su to ljudi sa znanjem. Treba se samo setiti svih srpskih bogataša iz ,90-tih. Gde su? Ne postoji ni jedan, nema ih nigde! Nestali. Zašto? Tržište sve niveliše. Država je tu samo da pruži mogućnost ljudima koji znaju i umeju.

Nije bila tajna i Mišković nije krio da mu je cilj da kupi „C market“, kako bi napravio nacionalni trgovački lanac. To je bila njegova fiks ideja. „Nacionalni“ ne u smislu vlasništva, nego kao strateški pravac u razvoju države.

– Danas u Srbiji, ali i celom regionu, izuzetno je cenjena proizvodnja. To svi pričaju. Ma koja proizvodnja? Hajde, majstore, prodaj to što si proizveo! Nigde na svetu se ne priča o proizvodnji, samo se priča o prodaji. Danas u svetu možeš da proizvedeš sve što zamisliš, ali hajde probaj da prodaš. E, to je umetnost. Samo se u Srbiji više ceni proizvodnja od trgovine. A glavna stvar je trgovina. Protivnici „Delte“ misle da će da nas poklope pitanjem – „a šta ‚Delta‘ proizvodi“. Kako – šta proizvodi? Pa – jabuke, meso, pšenicu... Neću da me iko pogrešno razume, proizvodnja je potrebna. Prvo je, međutim, potrebno stvoriti menadžere koji mogu da osmisle šta da proizvode. Da bi kompanija bila konkurentna, ona proizvodi tamo gde je jeftinije. Zadatak menadžera je da uspeju, a da bi uspeli oni moraju da proizvode tamo gde je najjeftinije. Zakon je – trgovina ispred svega. Uzmimo, primera radi, trgovački biznis koji realno vredi dve-tri milijarde evra. A neka mala srpska firma koja proizvodi džemove i ima promet 12 miliona dinara, svađa se s tim trgovačkim lancem šta može ili ne može da se stavi na trgovačke police. I hoće da ima veći profit od tog trgovca. Je l' to normalno? Samo primitivni narodi ne cene trgovinu. U Srbiji mora da se stvori kult trgovine, kult grčkog boga Hermesa, ili rimskog Merkura. Najveća pozitivna kletva na Kipru je „dabogda ti sin bio trgovac“. Prvo praviš trgovinu, druga faza je proizvodnja. Ako, na primer, neka kompanija hoće da se bavi telefonima, moj savet joj je da ne pravi fabriku, prvo kupite telefone u Kini i osvojite tržište. A kad osvojite tržište, onda krenite u proizvodnju. Kad neko pita šta da proizvodi, ja mu kažem da će da proizvodi ono što mu ja kao trgovac kažem. Sve može da se proizvede, ali ne može sve da se proda. Druga moć u biznisu je bankarstvo, pa tek treća – proizvodnja.

Mišković je nacionalni trgovački lanac najavio još početkom 2003. godine, na godišnjem druženju s dobavljačima na Paliću: „Mislim da ćemo započeti razgovore sa ljudima iz ‚C marketa‘. Da i ‚C market‘ uključimo u stvaranje te nacionalne trgovine. Ja ću to zvanično da objavim na skupu koji ću imati sa ‚Pekabetom‘, tako da stvorimo jedan moćan lanac“. Ali sve do 2004-2005. godine nije imao para za tu kupovinu. Prodajući „Delta banku“, Mišković se, 2004. godine, „oparioˮ i „svrbeli su ga prstiˮ da taj novac potroši na neki od svojih strateških ciljeva. Kad je počelo da se šuška o prodaji „C marketa“, on ni po koju cenu nije hteo da prepusti bilo kom stranom igraču da mu „ispred nosa“ odnose „strateškog kapitalca“.

– „C maket“ tada nije imao veliki promet, kao 2,5 moja „Tempa“. Ali, nisam mogao da pustim da mi na tržište dođe „Merkator“. Ako mi dođe „Merkator“, ja više nisam lider. A sve se nametalo da „Merkator“ kupi „C market“, zato što je tada bila takva politika.

Slobodan Radulović i Miša Beko nudili su akcije po 90 evra. Dovede Branko Pavlović kod mene delegaciju malih akcionara da se dogovorimo oko cene. Oni traže 300 evra. To je bilo mnogo i ja im to kažem. Ali ih zamolim da me

Banka je već bila najbolja na tržištu. Znali smo da moramo da je prodamo, jer njen dalji razvoj u „Delti“ nije imao perspektivu. Banku sam prodao kad sam video da na domaće tržište počinju da dolaze svetske banke. Nismo bili isti kao konkurencija



Nismo mi birali „Intezu“ – ona je najviše ponudila. Bilo je više kandidata. Najviše mi se svideo Korado Pasera, predsednik „Inteze“, s kojim sam i dan-danas prijatelj. Nemci nisu hteli da dođu. Ja sam najviše voleo da „Delta banku“ kupi „Barklejs“. To je bila moja i „Deltina“ banka. Ali gde će Englezi da dođu u Srbiju?



puste da im za tri dana zvanično odgovorim. Vidim, jeste mnogo, ali ako to ne kupim, nisam više igrač u maloprodaji, gubim sve. I donesem odluku da kupim sve akcije malih akcionara.

U međuvremenu, premijer Koštunica se uplašio da ne izbije nova afera i predloži da „Delta“ uđe u firmu koju su osnovali Miša Beko i Slobodan Radulović – mi 40 odsto, oni 60 odsto. Ja kažem: „Hajde, bolje je tako“. Znam da oni nemaju para i ja ću posle da kupim od njih. Koštunica je hteo da spusti loptu. Kao premijer želeo je mir u srpskoj privredi, što je vrlo korektno. On je bio inicijator i domaćin sastanka na kome smo bili Slobodan Radulović, Danko Đunić, Miša Beko, Aca Vlahović i ja. I napravimo dogovor. Jedini uslov je, u tom dogovoru, bio da se ljudima isplati 300 evra po akciji. Ja sam potpisao protokol. Kad je došao dan kupovine akcija – samo se 2,73 odsto malih akcionara nije javilo. Bila je izvanredna cena i zato su nam svi prodali. Ali, Radulović i Beko nisu imali pare da isplate male akcionare. Dam ja pare, ali uz uslov: ako mi za tri meseca ne vrate, ja uzimam akcije. Oni mi nisu vratili i ja uzmem sve akcije i postanem stopostotni vlasnik privatnog dela „C marketa“. Vrhovni sud Srbije presudio je u slučaju privatizacije „C marketa“ da je ona u skladu sa zakonom. Pa, normalno. Meni je u interesu da sve bude zakonito, jer mi je tako investicija najsigurnija.

Kad sam ga kupio, za „C market“ je važio isti princip kao i za sve moje firme – moramo da budemo najbolji. Ili si najbolji, ili te nema. Ne možeš u životu da budeš drugi. Ili imam najbolje, ili nisam imao.

(U sledećem nastavku: Ne sme sreća da se čeka)

- **– Nisam kupovao trange-frange, stihijski, nego planski. Tačno sam znao šta mi treba da bih zaokružio svoju viziju biznisa. Hteo sam da ostanemo u okvirima naših strateških biznisa, koje sam osmislio posle 2000. godine – agrar, maloprodaja i nekretnine. Nisam kupovao preduzeća metalske ili elektro struke. Da mi ih je država davala džabe, ne bih ih uzeo**
- **Nijedna firma koju smo kupili nije pukla. Nikad ni jednog radnika nisam otpustio iz firme koju sam privatizovao. Nikad i ni jednog! To ljudi u Srbiji ne znaju. To su posle privatizacije postala najbolja preduzeća u Srbiji**
- **Ni u jednoj firmi koja je propala, a vezuje se za Miroslava Miškovića, „Delta“ nije bila većinski vlasnik**
- **– Bio sam svestan šta tačno može da se radi u Srbiji i tako sam napravio razliku u odnosu na druge. Takav pristup omogućio mi je da napravim kompaniju koja je za 10 godina narasla sa 634 na 24.000 zaposlenih i da njena vrednost poraste sa 16 miliona evra na tri milijarde evra**

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 22.09.2017
Medij: Subotičke novine
Rubrika Grad
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 215

Naslov: LORIST

Strana: 21



Datum: 22.09.2017
Medij: Somborske novine
Rubrika Porodica
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 226

Naslov: LORIST

Strana: 12



Vreme: 27.09.2017 14:24
Medij: danas.rs
Link: http://www.wwww.danas.rs/kultura.11.html?news_id=357697&title=%26quot%3bFranc+List+fest%26q
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: "Franc List fest" 6. oktobra u Ečki



Festival mladih talenata klasične muzike U organizaciji Udruženja poslovnih žena Sofia i Color Media 6. oktobra u bašti Kaštela Ečka kod Zrenjanina biće organizovan prvi "Franc List fest", festival mladih talenata u klasičnoj muzici. Piše: Lj. B. Zrenjanin 27. septembar 2017. 14:24 Foto: Wikipedia - Dvorac Kaštel početkom 19. veka podigao je Agošton Lazar i on je najzaslužniji za njegovo otvaranje avgusta 1820. godine. Na svečanom otvaranju svirao je Franc List, tada devetogodišnji dečak, kasnije slavni kompozitor - kaže menadžer za projekte u Udruženju Sofia Biljana Minić.

Uoči 200. godišnjice od tog događaja, a pod pokroviteljstvom AP Vojvodina, Grada Zrenjanina i Generali osiguranja, na terasi i u bašti Kaštela Ečka na više lokacija, od 16 do 22 časa, nastupaće mladi talenti u klasičnoj muzici (vokalna muzika, instrumentalna muzika i vokalno-instrumentalna muzika).

Festival je revijalnog karaktera i u njemu mogu da učestvuju svi solisti, horovi i orkestri sa teritorije Srbije i iz zemalja regiona. Specijalna gošća festivala je italijanska pijanistkinja Elisa Tomelini, a u programskom odboru festivala su Jovanka Višekruna Janković selektor ArtLink Festival, direktor Beogradske filharmonije Ivan Tasovac, direktor Opere Srpskog narodnog pozorišta u Novom Sadu Aleksandra Stankov, Maja Alvanja (Piano City, Novi Sad), Dezso Janoš, direktor Collegium Hungaricum iz Beograda. Medijski pokrovitelj festivala je magazin Diplomacy&Commerce. povezane vesti



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 29.09.2017
Medij: Danas
Rubrika Vojvodina / Novi Sad
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 208

Naslov: LORIST

Strana: 24



Datum: 29.09.2017
Medij: Zrenjanin
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje; Slika

Napomena:
Površina: 226

Naslov: LORIST

Strana: 13




Miran
život u
trećem
dobu
Horizont osiguranje života.
Mogu se osigurati lica do 80 godina starosti.
Uz lični odabir da li će plaćanje premije biti mesečno, kvartalno, polugodišnje ili godišnje, omogućite da najmirniji
deo vašeg života dobije novu dimenziju sigurnosti i zaštite.
Generali Osiguranje Srbija. Deo Generali grupe.
generali.rs
besplatan poziv 0800 222 555
GENERALI

Datum: 30.09.2017
Medij: Novosadska TV
Emisija: Svi na sajam
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	30.09.2017 21:30:00	45:00
Prilog	30.09.2017 21:49:00	1:34

Naslov: Generali osiguranje strateški partner Novosadskog sajma

Reporter:

Generali osiguranje Srbija je šestu godinu za redom strateški partner Novosadskog sajma i Gneralni sponzor Međunarodnog poljoprivrednog sajma. U prolećnom terminu kompanija je bila i sponzor Salona knjiga Izložba umetnosti Art Expo, kao strateški partner međunarodinh Dana energetike i investicija. U prvom jesenjem terminu je Generalni sponzor sajmova LORIS i Sajma Turizma.

Direktor Regionalnog centra Vojvodina "Generali osiguranje Srbija", Leonid Babić:

Lov, ribolov, sport, turizam, konjarstvo su oblasti koje imaju naglašenu potrebu za osiguranjem. U lovstvu i sportu osiguranje je obavezno u ovim dvema delatnostima, dok u konjarstvu, čini mi se, nema ozbiljnog vlasnika konja koji ne pristupa osiguranju iz razloga zaštite sopstvene životinje. Za 50-ti LORIS Generali osiguranje Srbija je pripremio tzv. digitalni paket osiguranja. Želimo da ga promovišemo i na ovoj manifestaciji. Dakle, radi se o paketima koji su namenjeni korisnicima mobilnih telefona, koji koriste android ili iOS aplikacije, operativne sisteme, pa će putem aplikacije za kupovinu putnih zdravstvenih osiguranja ili osiguranja domaćinstva biti u prilici da tokom trajanja Sajma, a i u budućem periodu, nakon ove promocije, ostvaruju popuste od 10 do 15 odsto, u zavisnosti od vrste osiguranja.

Reporter:

Sve potrebne informacije o proizvodima i uslugama Generali osiguranja Srbija mogu da se pronađu na sajtu generali.rs ili dobiju besplatnim pozivom na 0800222555.