



**triglav**

# VESNIK

TRIGLAV KOPAONIK a.d.o.

Vesnik broj 3, mart 2010. Glasilo Triglav Kopaonik a.d.o.



## DINAMIČNOST



**MEĐU NAMA**



**PROLEĆE**

Drage kolege,

Nadam se da i vas raduje odlazak duge i sumorne zime i konačni dolazak proleća.

U skladu sa tim, dok čekamo da priroda ozeleni, mi smo podržali akciju „Šuma blista, šuma peva“. O tome, kao i o brojnim drugim vestima čitaćete u broju koji je pred vama.

Ono što mi je jako drago i što bih volela da istaknem je činjenica da uz pomoć ovog našeg časopisa upoznajete bolje svoje kolege, kako one koje rade u poslovnicama širom Srbije,

tako i one nove koje su nam se tek pridružile. Nadam se da će to biti tradicija koja traje.

Za sve vas koji imate ideju kako da Vesnik učinimo još zanimljivijim i privlačnijim – poziv, javite nam se na [vesnik@triglav.rs](mailto:vesnik@triglav.rs).

Do sledećeg čitanja vas pozdravlja,

  
Gordana Vrdoljak, urednica



## PODRŠKA



U Triglav Kopaoniku se trudimo da dajemo šansu mladim kadrovima. Kao što vidite iz rubrike Predstavljamo, često pišemo o novim kolegama koji ovde započinju svoju karijeru. Takvu poslovnu politiku vidim kao veoma važan izraz podrške mladima, i to u trenutku kada im je najpotrebnija, kada su u potrazi za prvim poslom.

Podržavamo i talente, time što se trudimo da nekim sponzorstvom podržimo njihova nastojanja da uspeju u sportskim ili nekim drugim ambicijama. Sa nizom institucija, škola pre svega, imamo odličnu saradnju i izlazimo im u susret kad god to možemo.

Odazivamo se na pozive različitih organizacija, i prihvatamo njihove inicijative, o jednoj od njih ćete čitati i u ovom broju, i postajemo deo akcija koje nam se čine društveno korisnim. Jasno nam je da mnoge od tih ideja ne bi zaživele bez podrške privrednog sektora. Zato nastojimo da imamo što više razumevanja za njih.

Sada, kada ovako nabrajam primere kojih smo svi mi svesni, ali na koje ne obraćamo pažnju, postaje očigledno da je pružanje podrške u srži našeg poslovanja. Ne samo da je to deo naše poslovne kulture, već je to jedan od ključnih momenata za posao kojim se bavimo. Jer šta je osiguravanje, nego pružanje podrške klijentima onda kada im je neophodna?

U trenucima kada je čoveku potrebna svaka podrška koju može dobiti, lepo je znati da je ona koja dolazi od nas potpuno sigurna i zagarantovana, jer to je posao kojim se bavimo. U tom smislu Triglav vidim kao kompaniju prijatelja na čiju podršku mnogi mogu da računaju. Na nama je da se trudimo da takvi i ostanemo, kao i da proširimo krug ljudi koji nas prepoznaju kao takve – pouzdane, vredne poverenja, one čija se podrška podrazumeva.

Verujem i da svi zaposleni dele ovaj moj stav i da se trude da ostavljaju takav utisak i o kompaniji i o sebi lično u svakoj prilici. Sa druge strane, moramo biti svesni da uspostavljanje i održavanje poverenja zahteva mnogo truda, jer to jednostavno nije cilj koji se može postići, pa onda ići dalje, već je nešto što se mora u kontinuitetu graditi i potom pažljivo negovati.

Možda je ponekad potrebno udaljiti se od cifara, pokazatelja, trendova, procenata da bi se videla suština našeg posla na jednostavan, razumljiv i ljudski način. I možda nekada potencijalnim budućim klijentima treba tako i prići, i govoriti sa njima o običnim, a izuzetno važnim stvarima koje svako razume, kao što je podrška.

**Milan Skok, predsednik uprave Triglav Kopaonik**



## DINAMIČAN PERIOD

*Umesto standardne teme broja na koju ste navikli na ovim stranicama, ovoga puta smo se odlučili da vam predstavimo akcije i događaje u kojima smo na različite načine učestvovali.*

### AKCIJA

#### ZA PLANINU TARU

▶ Triglav je podržao akciju Fonda Ecotopija i Nacionalnog parka Tara koja ima za cilj da se obnovi deset hektara šume na Tari stradale u vrtložnom vetru 1996. godine, tako što će u naredne dve godine biti posađeno novih 18.000 sadnica. Dizajnirane su tapije „Šuma blista, šuma peva“ koje su zaštićene i štampane u Zavodu za izradu novčanica Srbije i koje će se prodavati i u poslovnicama Triglava. Cena tapije za pojedince je 500, dok je za kompanije 1000 dinara. Tapija podrazumeva sađenje dva stabla jele ili smrčče i njihovo jednogodišnje održavanje. Uz tapiju kupci dobijaju i samolepljive nalepnice za automobil sa porukom kampanje „Zagadio-Posadio“ i na taj način doprinose borbi za čistiju i zdraviju Srbiju!



Kampanja je počela 17. marta, a uzrokovana je činjenicom da Srbija već godinama trpi posledice globalne promene klime – ekstremne suše i poplave. Očekuje se da će novoposađena stabla svakog sata proizvoditi 3,4 kg kiseonika, smanjiti

posledice ugljen-dioksida (CO<sub>2</sub>) i drugih štetnih gasova koje građani proizvode svakodnevnim aktivnostima. Kampanja je zamišljena kao prilika da građani i kompanije „usvoje“ svoje stablo i „otkupe dug prema prirodi“ koji svakodnevno proizvode trošenjem energije i vožnjom automobila.

### SPONZORSTVO

#### BEJZBOL TURNIR

▶ „Triglav Novi Sad Indoor Baseball 2010“, četvrti međunarodni dvoranski bejzbol turnir je održan u februaru ove godine. Reč je o najvećem turniru ove vrste u jugoistočnom delu Evrope na kojem je učestvovalo preko stotinu dece koja su se takmičila u jednoj od osam ekipa koje su dolazile iz Hrvatske, Mađarske, Slovenije, Austrije i Srbije.



Turnir su počasnim bacanjima otvorili naši proslavljeni košarkaški reprezentativci Vlade Divac i Žarko Paspalj, koji su svojim dolaskom uveličali turnir i inspirisali brojne mlade sportiste.

U toku dva dana odigrano je čak dvadeset utakmica, a iz finala punog preokreta kao pobednik je izašla ekipa All Star iz Sombora.

Triglav je i ovoga puta svojim sponzorstvom želeo da podrži razvoj sportskog duha i zdravih navika kod generacija koje dolaze.

### SAJAM TURIZMA

#### OSIGURANJE PUTNIKA

▶ Međunarodni sajam turizma je manifestacija sa dugom tradicijom, već je zašla u četvrtu deceniju, i kao takva je nezaobilazno mesto za sve ljubitelje putovanja. Na

ovogodišnjem sajmu bio je prisutan i Triglav Kopaonik koji je, u saradnji sa turističkim agencijama, predstavio Osiguranje putnika za vreme puta i boravka u inostranstvu.

Na sajmu su predstavljene najpopularnije destinacije, kao što su Grčka, Turska, Egipat i Tunis, ali i aranžmani za koje je poraslo interesovanje od kada građanima nisu potrebne vize za putovanje u te zemlje, kao što su Austrija, Španija, Italija, Francuska.

Procenjuje se da je oko 60.000 posetilaca obišlo sajam i upoznalo se sa ponudom više od 900 izlagača, domaćih i stranih turističkih organizacija, velikih turističkih agencija, avio kompanija, osiguravajućih društava.

## USPEH

### NAGRADE STUDIJU 5

► U skladu sa našom politikom da podržavamo talentovanu decu i mlade, sponzorisali smo i plesnu grupu Studio 5. Oni su na ESDU, svetskom prvenstvu održanom u Poreču, osvojili sedam prvih i tri druga mesta. Ipak kao svoj najveći uspeh na ovom takmičenju navode to što je njihova koreografija „Zima” ušla u izbor pet najboljih koreografija i dobila specijalnu dijamantsku nagradu.



Nastavljaju sa vežbanjem i pripremaju se za naredno svetsko prvenstvo koje će se održati u Novom Sadu, te će to biti prilika da pred domaćom publikom pokažu neke nove plesne pokrete, a na nama je, kao i uvek, da ih bodrimo i podržavamo.

## MEĐUNARODNI SAJAM AUTOMOBILA

### ZAPAŽENO UČEŠĆE

► Triglav Kopaonik je u saradnji sa Hyundaiem na ovogodišnjem Međunarodnom sajmu automobila predstavio svoju ponudu osiguranja motornih vozila. Preko 100.000 posetilaca koji su uživali u modelima automobila vodećih svetskih proizvođača imalo je priliku i da sazna više o polisi auto osiguranja TK.



Ovogodišnji sajam je jedini te vrste u širem regionu, jer su zbog ekonomske krize neki drugi otkazani, tako da je privukao veliku pažnju i publike i poslovnih ljudi. Predstavilo se 370 izlagača koji su prikazali 47 novih modela, od kojih 38 premijerno. Međunarodni sajam automobila tradicionalno privlači veliku pažnju jer je interesovanje za novitete auto industrije veliko i ne jenjava i u ekonomski teškim godinama.

## NAJAVA

### PRISUSTVO NA SAJMU PRIVREDNIH VOZILA

► Triglav Kopaonik će krajem marta na Beogradskom sajmu u okviru Međunarodnog sajma privrednih vozila predstaviti proizvode iz svog portfolija koji mogu zanimati posetioce sajma. Ova najstarija zvanična međunarodna izložba drumskih vozila u ovom delu Evrope (ovo će biti 48. sajam) svake godine okupi vodeće svetske proizvođače vozila, delova i opreme.

### FILIJALA U ŠAPCU

*Zadovoljstvo nam je da vas iz broja u broj upoznajemo sa nekom od filijala iz naše mreže i kolegama koje rade u njima. Ovoga puta idemo do Šapca, a poslovanje tamošnje poslovnice nam predstavlja direktor filijale Milun Topalović.*

► Poslovnica u Šapcu, koja danas ima status filijale, otvorena je 1979. godine i nalazi se u centru grada, nedaleko od zgrade MUP-a i zgrade opštine. Pokriva područje Mačve prema Loznici u kojoj postoji zastupništvo Triglav Kopaonika koje potpada pod pokroviteljstvo naše filijale, Pocerine prema Krupnju i Osečini, donjeg dela Srema prema Rumi, Sremskoj Mitrovici i Šidu, te područje opština Vladimirci i Koceljeva. Takođe, važno je napomenuti i da granični prelazi na reci Drini do Zvornika, kao i prelazi prema Hrvatskoj na autoputu kod Batrovaca i Šida spadaju u poslovnu teritoriju ove filijale.

napravljen i veliki iskorak u pribavi imovinskih osiguranja. „U Triglav Grupi sam zaposlen od februara meseca prošle godine na mestu direktora filijale Šabac, gde sam postavljen da bih pospešio prodaju ostalih vrsta osiguranja“,



Filijala Šabac zapošljava devet radnika, od čega su tri terenska prodavca. Permanentno se čine napori da se osposobi još kadra koji će doprineti boljoj pokrivenosti širom naše poslovne teritorije.

Najtraženiji proizvodi su osiguranje autoodgovornosti i auto kasko, dok je dolaskom gospodina Topalovića na mesto direktora filijale Šabac pre godinu dana

objašnjava direktor filijale Milun Topalović i dodaje „U filijali sam zatekao sposobne, vredne iiskusne kolege koje poznaju sve vrste osiguranja, s obzirom da većina od njih ima preko 25 godina staža u Triglav osiguranju. Posao obavljamo u zdravoj, kolegijalnoj i timskoj atmosferi što kupci naših proizvoda izuzetno cene.“ On dodaje i da postoje uslovi da se filijala još više razvija, posebno imajući u vidu i izuzetnu saradnju koja postoji sa centralom u Beogradu.

Poslovni cilj filijale Šabac u 2010. godini je, uz ispunjenje veoma ambiciozno zadatog plana, i rad na pribavi što više kvalitetnih imovinskih osiguranja, što će dovesti i do povećanja tržišnog učešća, kao i što boljem prezentovanju brenda Triglav grupe.



## MLADE KOLEGE

*Vesnik je, moglo bi se reći, uspostavio tradiciju predstavljanja novih kolega na svojim stranicama. Nastavićemo je i u ovom broju, upoznavajući vas sa Bojanom Rajović i Vojinom Ratkovićem.*

▶ Bojana Rajović je diplomirani ekonomista. Juna prošle godine je završila Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu. Posao u Triglavu, u koji je došla početkom ove godine, je njeno prvo radno iskustvo. Od njega očekuje, pre svega, lično usavršavanje jer, kako objašnjava, znanja stečena na fakultetu nisu uvek u tesnoj vezi sa praksom. U tom kontekstu naglašava da rad u osiguravajućoj kući smatra privilegijom.



Bojana Rajović

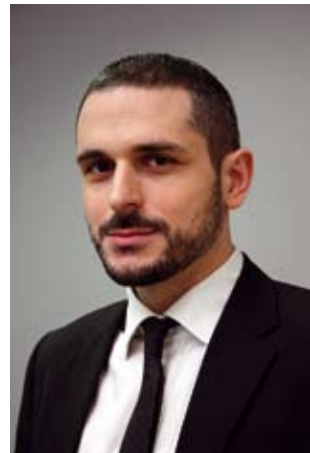
Radim kao stručni saradnik za naplatu potraživanja u Sektoru finansija i računovodstva. Zadovoljna je odnosom i saradnjom sa kolegama i sugeriše da bi sinhronizovana obuka na nivou firme značajno pomogla da se mladi kadar bliže upozna sa celokupnom delatnošću kuće i sa ostalim kolegama.

Slobodno vreme najčešće provodi u sportskim aktivnostima kao što su plivanje, tenis i vožnja bicikla.

▶ Vojin Ratković, takođe diplomirani ekonomista, od sredine februara ove godine radi u Službi za internu kontrolu i upravljanje rizicima Triglav Kopaonika. Pre toga je bio zaposlen na mestu direktora lanca kladionica Lavovi. S obzirom na to iskustvo i na činjenicu da je na prethodnom poslu poseban akcenat bio kako na kontroli, tako i na preuzimanju i upravljanju rizicima koje igre na sreću nose sa sobom, smatra da će mu novo radno mesto doneti nove profesionalne izazove kao i usavršavanja u poslovnom smislu.

Naglašava da su odnosi sa kolegama i koleginicama zaista sjajni i da umnogome olakšavaju kako navikavanje na novo radno mesto i firmu, tako i na sam posao kojim se u Triglavu bavi.

Srećno je oženjen divnom suprugom.



Vojin Ratković



## ŠTEDNJA JE MUDROST TROŠENJA

Dragi saradnici,

► Iskoristio bih priliku da svim našim kolegicama poželim srećan 8. mart, uz želju da im i ostala 364 dana u godini pokušamo ulepšati kao ovaj zvanični, Dan žena.

U prethodnom broju našeg Vesnika pokušao sam da vam približim potrebu za sklapanjem ugovora o životnom osiguranju, a takođe i koje su prednosti polise životnog osiguranja u odnosu na druge finansijske derivate i oblike štednje.

U ovom broju ću nastojati da vam detaljnije približim osnovne pojedinosti vezane za program životnog osiguranja, dok ću se u narednim brojevima fokusirati na određene vrste životnih osiguranja koje su najzastupljenije na srpskom tržištu a u ponudi su Triglav Kopaonik a.d.o.

Životno osiguranje predstavlja način štednje jer se po isteku osiguranog perioda isplaćuje osigurana suma uvećana za dobit. Na ovaj način obezbeđuje se finansijski sigurnija starost i stvara se kapital koji se može iskoristiti za doživotnu rentu ili se može podići odjednom.

Tokom celog perioda štednje vaš život je osiguran. U slučaju smrti osiguranika osiguranje zbrinjava članove njegove porodice i isplaćuje celokupnu osiguranu sumu, a ne samo onaj deo koji je do tada uplaćen što predstavlja osnovnu razliku u odnosu na štednju u bankama ili u privatnim penzijskim fondovima.

Životno osiguranje je tu da finansijski pomogne vašoj porodici u slučaju da vas više nema da se brinete o njima, ali i da se finansijski pobrine za vas kada više ne budete bili radno sposobni, tako što predstavlja dodatni izvor prihoda.

Kada se počne sa uplaćivanjem novca, osiguranik ugovara osiguranu sumu i vreme

kada će taj novac početi da mu se vraća. Polise životnog osiguranja najčešće se ugovaraju na period između 10 i 25 godina, a oni koji uplaćuju novac treba da imaju između 15 i 70 godina. Tempo plaćanja osiguranja može biti mesečni, kvartalni, polugodišnji, godišnji, kao i jednokratne uplate u zavisnosti od želje i mogućnosti osiguranika, kao i izabranog programa. Minimalni iznos premije je 15€ mesečno. Osiguranik unapred zna iznos koji će imati po isteku perioda uplaćivanja. Interesantno je da se za vreme uplaćivanja polisa životnog osiguranja, kao hartija od vrednosti, može koristiti kao hipoteka prilikom uzimanja kredita od poslovnih banaka.

Osiguranici uplaćuju različite oblike životnih osiguranja da bi organizovano i efikasno obezbedili sebe i svoju porodicu.

Najčešći oblici životnog osiguranja su:

- Mešovito osiguranje (za slučaj doživljenja ili smrti)
- Riziko osiguranje (samo za slučaj smrti)
- Dodatno osiguranje sa područja nezgode i sa novčanom nadoknadom za invaliditet
- Osiguranje za školovanje dece (stipendija)
- Osiguranje života sa osiguranjem za slučaj nastupanja težih bolesti

Tu su još i Osiguranje uzimaoca kredita (Hipotekarno osiguranje), razne vrste životnih osiguranja vezanih za bankarske proizvode, kao i najnovija generacija životnih osiguranja u kombinaciji sa investicionim fondovima (unit-linked).

*Budimo zajedno na putu do vrha ...  
Triglava ili Kopaonika!*

**Goran Jelisavac, izvršni direktor za prodaju životnih osiguranja**