



Datum: 30.06.2026
Medij: Svet osiguranja
Rubrika: Događanja
Autori: Vesna Lapčić
Teme: Deloitte

Napomena:
Površina: 1828



Naslov: Doba isprepletanih rizika

Strana: 26,27,28,29



SEDMA GODIŠNJA KONFERENCIJA „RIZICI NOVOG DOBA
I ODRŽIVOST: HOD PO TANKOM LEDU“



Doba isprepletanih rizika

Dominiraju rizici u vezi sa prirodom – vremenske katastrofe i klimatske promene, tehnologijom – dezinformacije i sajber napadi i društvenim polarizacijama. Čak 90 odsto ljudi veruje da će period od naredne dve godine biti turbulentan

✍️ Piše: VESNA LAPČIĆ



ŽIVIMO U ERI MEĐUSOBNO POVEZANIH RIZIKA, te globalni šokovi postaju i domaći rizici kroz mrežu isprepletanih kanala, a dominiraju

rizici u vezi sa **prirodom** – vremenske katastrofe i klimatske promene, **tehnologijom** – dezinformacije i sajber napadi i **društvenim polarizacijama** – zaključak je konferencije „Rizici novog doba i održivost: Hod po tankom ledu“ u organizaciji BeRiskProtected platforme koja je okupila 32 govornika i oko 200 učesnika 4. juna u hotelu Hilton u Beogradu.

„Ove godine se u Srbiji očekuje inflacija od 3,3 odsto, a naredne godine 4,4 odsto. Rast bruto domaćeg proizvoda bi ove godine trebalo da bude dva odsto, a naredne i 4,5 odsto. Klimatske promene postaju sve značajniji faktor za inflaciju jer ekstremne temperature i vremenske nepogode utiču na poljoprivrednu pro-

izvodnju i cenu hrane“, rekao je Željko Jović, viceguverner Narodne banke Srbije na otvaranju konferencije „Rizici novog doba i održivost: Hod po tankom ledu“ u organizaciji BeRiskProtected platforme.

Jović je istakao da postoje „slepe tačke modela rasta“ odnosno da postoje šokovi poput ekoloških koje modeli ne predviđaju sve dok se ne ostvare. Osim toga, digitalizacija ima dva lica – lice prilika, ali i lice pretnji u vidu sajber napada, злоупотреба podataka, operativne zavisnosti i rizika povezanih sa veštačkom inteligencijom.

„Rizici se ne smanjuju, oni menjaju oblik. Šokovi ispituju otpornost sistema, slepe tačke modela prikriju rizike, a digitalizacija ih ubrzava. Otpornost se gradi u periodu stabilnosti kroz: formiranje rezervi, testiranje otpornosti i razvoj svesti o rizicima“, naglasio je Željko Jović, viceguverner NBS i dodao da NBS raspolaže deviznim rezervama od 28,5 milijardi evra.

U Adria regionu najveći rizici koji brinu poslovne lidere su: ekonomsko usporavanje, inflacija, nedostatak talenata/radne snage, dezinformacije i zaduživanje, rekao je Nemanja Petrović, Co-CEO kompanije Marsh Srbija, najvećeg globalnog konsultanta za upravljanje rizicima i posrednika u osiguranju. Petrović je izneo podatak da samo jedan odsto ispitnika smatra da nas čeka mirno vreme, devet odsto veruje da će biti stabilno, ali 90 odsto veruje da će period od naredne dve godine biti turbulentan.

„Ljudi ipak žele više na svakom frontu. Iako im je prioritet zdravlje, odnosno da se osećaju normalno, sigurno i zaštićeno, kažu da se zapravo osećaju lošije. Prioriteti ljudi su se značajno promenili u poslednjih pet godina. Na primer, dvostruko više ljudi želi da pohađa više treninga i da se razvija na poslu u odnosu na 2021, a samo 27 odsto oseća da su njihove veštine iskorišćene. To dovodi do „tihog





Željko Jović, vicegovernor Narodne banke Srbije

neangažovanja“, što znači da ostaju u firmi, ali gube veru u ono što rade. Takođe, 75 odsto zaposlenih kaže da bi više vremena provedenog sa liderima poboljšalo njihovo radno iskustvo, a jedan od četiri zaposlena nikako ne bi volelo da ima AI menadžera“, rekao je Petrović na osnovu podataka iz brojnih istraživanja grupe kompanija koje čine Marsh zajednicu.

Ipak, 97 odsto rukovodilaca vidi AI kao stratešku priliku, ali samo 35 odsto misli da njihova kompanija ima jasnu stratešku AI viziju, dok je taj procenat kod zaposlenih još manji – svega pet odsto, dodao je Petrović.

On je istakao da Gen Z koristi tri puta više AI od generacije Boomera, a zanimljivo je i da je 55 odsto pripadnika te generacije odluku o investiranju donelo zahvaljujući društvenim mrežama.

Finansijski rizici i lanci snabdevanja

Na panelu o finansijskim rizicima kojim je moderirala Slavica Drinić iz Udruženja banaka Srbije panelisti su istakli da kreditna aktivnost privrede raste i da je u prvom kvartalu taj rast iznosio 12 odsto, te da kompanije mogu da koriste derivate i opcije kako bi se zaštitile od nepovoljnih promena kursa, kamatnih stopa ili cena sirovina.

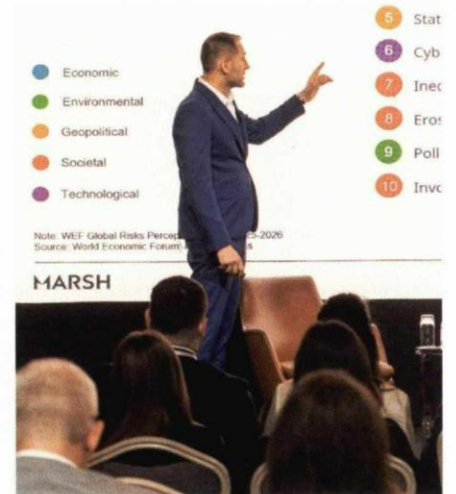
Stefan Golubović iz UniCredit banke je rekao da su investicije u Evropskoj uniji smanjene, te je i sama kreditna aktivnost u EU usporila. Jedan od razloga svakako jesu geopolitičke tenzije. On je pojasnio da tri četvrtine pomenutog kreditnog ra-

sta u Srbiji dolazi od velikih kompanija i određenih industrija: prerađivačke, telekomunikacione, energetske i tržišta nekretnina. Banke, prema njegovim rečima, određuju koliko žele da rastu u kojoj industriji vodeći računa o izloženosti rizicima, bilo da je reč o energetskim, regulatornim ili nekim trećim.

„Verujemo da će u Srbiji biti i dalje kreditnog rasta, a u EU se očekuje rast od tri do pet odsto u naredne tri godine“, rekao je Golubović.

On je dodao da iako su mala i srednja preduzeća usporila investicije, mogu u toj banci dobiti kredit veoma brzo i to bez odlaska u banku, te da je usluga dodatno unapređena izdavanjem i e-menice.

Mario Batarilo, predsednik Izvršnog odbora Milenijum osiguranja, rekao je da se struktura rizika menja i da se od osiguravača očekuje da pruže adekvatnu zaštitu klijentima po prihvatljivoj ceni. Samo određivanje cena u okruženju isprepletanog rizika, prema njegovim rečima, postaje izazov. Među najvećim rizicima po poslovanje je istakao sajber rizike koji su više zastupljeni na američkom i azijskom tržištu zbog veće tehnolo-



Nemanja Petrović, Marsh

loške razvijenosti tih tržišta, ali nisu retki ni u Evropi. Drugi rizik jesu rizici povezani sa prirodnim katastrofama. „U poslednjih pet godina nije prošla nijedna godina da se nije desila neka prirodna katastrofa“, istakao je Batarilo. Kao veoma važno je dodao i podizanje svesti o rizicima u vezi sa prekidima poslovanja među kompanijama.



Finansijski rizici u turbulentnim vremenima - šta kompanije treba da znaju



Uticaj aktualnih rizika na lance snabdevanja





Datum: 30.06.2026
Medij: Svet osiguranja
Rubrika: Događanja
Autori: Vesna Lapčić
Teme: Deloitte

Napomena:
Površina: 1828



Naslov: Doba isprepletanih rizika

Strana: 26,27,28,29

Nikola Stakić iz Eclectica kapitala je rekao da je od svih rizika najveći rizik nečinjenja s obzirom na turbulentne promene. „U Srbiji nemamo razvijeno finansijsko tržište. Državne obveznice stoje solidno, a investitori reaguju u hodu“,

rekao je on i dodao da svaki investicioni fond mora da uradi dijagnostiku svakog klijenta i da se drži uzusa profesije. Naravno, prilagođavanje situacijama je moguće, ali bez promena pravila igre.

Jedna od ključnih tema bila je i uti-

caj pomenutih globalnih rizika na lancе snabdevanja. Vladimir Bogosavljević iz kompanije Marsh je istakao da je jako važno da kompanije urade mapu rizika kojima je neki poslovni proces izložen, a u koju bi bili uključeni svi u lancu od proizvođača preko prevoznika i špeditera, te osigurati one rizike koje je moguće.

„Brod Evergreen je pre pet godina napravio zastoj u Sueckom kanalu, gužva je bila veća nego na Gazeli petkom u 17h, to je dovelo do kašnjenja u isporuci robe od nekoliko nedelja do nekoliko meseci, a sve se nadovezalo na globalno kašnjenje zbog pandemije koja je izazvala nedostatak kontejnera. Rizik prekida lanca snabdevanja pada sa sve, a štete su iznosile desetine miliona evra po danu“, rekao je Bogosavljević.

On je govorio o značaju polisa o posledičnom prekidu poslovanja koje nisu dovoljno zastupljene na domaćem tržištu, a inače se ugovaraju uz imovinske polise.

„Ovo osiguranje nije namenjeno samo za situacije kakva je bilo zaglavljivanje broda u Sueckom kanalu. Svako ko radi sa nekim podacima bi trebalo da ima ovu polisu jer ukoliko recimo nestane struje može da dođe do materijalnih gubitaka. Svedočili smo i tome da, na primer, svaka šteta kod najvećeg proizvođača poluprovodnika sa Tajvana izaziva poremećaje globalno, što se videlo kroz poskupljivanje grafičkih karti, procesora za kućne računare, zatim su se posledice videli i u sektoru bele tehnike, automobila“, objasnio je Bogosavljević.

Dejan Marković konsultant kompanije Deloitte je rekao da urbanizacija i pametni gradovi povećavaju sistemske rizike i u pogledu lanca snabdevanja, te da nije reč samo o jednom riziku, već se prepliću razni rizici u vezi sa energetikom, ljudima, podacima, infrastrukturom. „Jedna slaba tačka može da izazove veliki slom. Odgovor nije u korišćenju manje tehnologije, već u osvešćivanju postojanja zavisnosti, te kreiranju back up planova, procesa oporavka“, rekao je Marković.

Rizici u vezi sa proizvodima i hranom

Na panelu „Šta ako proizvod postane rizik“ razgovaralo se o odgovornosti za proizvode koji se nalaze na tržištu. Zoran Blagojević, predsednik izvršnog odbora Wiener Städtische osiguranja je ukazao



Era ekstremnih rizika

Istraživanja govore da 55 odsto svetskog GDP-a dolazi zahvaljujući uslugama ili proizvodima iz prirode, rekao je Uroš Delić iz WWF otvorivši panel „Era ekstremnih rizika“ na kojem se govorilo o prirodnim katastrofama koje najviše utiču na biznis.

Profesor Vladimir Đurđević je rekao da situacija nije zavidna kada je reč o klimatskim promenama. Od 2012. svaki dan se u svetu desi neki ekstremni prirodni događaj koji se ne bi desio da nema klimatskih promena. „Broj ekstrema, njihov intenzitet, područje koje zahvataju, sve su veći i nažalost taj trend će se nastaviti u budućnosti, a ovo što danas gledamo je samo uvod jer će se stvari zaoštravati“, rekao je Đurđević i dodao da je uticaj ljudi na klimatske promene 110 odsto.

On je podsetio da su naučnici iz Evropske unije nedavno rekli da ćemo teško ostvariti ciljeve iz Pariskog sporazuma koji podrazumeva zagrevanje od dva stepena, te da se treba pripremiti na zagrevanje od tri stepena.

Nemanja Beljanski iz Generali osiguranja Srbija je rekao da je prostor Balkana poprište više različitih prirodnih katastrofa: poplava, superćelijskih oluja, zemljotresa, suša. Suše, prema njegovim rečima, imaju najobimnije efekte. Štete od prirodnih katastrofa se mere u stotinama miliona evra po jednom štetnom događaju, pa i milijardama evra. „Osiguranje ima adekvatnu ponudu da pruži finansijsku zaštitu i privredi i stanovništvu. Industrija je adekvatno pokrivena, procena kaže da je 75 odsto imovine u vlasništvu kompanija pokriveno adekvatnim polisama, ali tek 15 do 20 odsto malih i srednjih preduzeća ima osiguranje od ovih rizika. To znači da je i ekonomija naše zemlje veoma izložena jer SME sektor čini najveći deo privrede. Situacija je još lošija kod stanovništva jer se procenjuje da manje od 10 odsto stanovništva ima zaštitu od ovih rizika“, rekao je Beljanski.

Panelisti su istakli problem nedostatka vode globalno, ali i lokalno. Količina vode u zemljištu u Srbiji se smanjuje što se jasno vidi na satelitskim snimcima. Suše su duplirane u odnosu na raniji period što je takođe posledica klimatskih promena. U narednih 10 do 15 godina poljoprivredna proizvodnja s početka ovog veka će biti izuzetak, naglasio je profesor Đurđević.



Prirodne katastrofe - era ekstremnih rizika





Datum: 30.06.2026
Medij: Svet osiguranja
Rubrika: Događanja
Autori: Vesna Lapčić
Teme: Deloitte

Naslov: Doba isprepletanih rizika

Napomena:
Površina: 1828



Strana: 26,27,28,29



Katarina Bošković, konsultant

da polise osiguranja u ovoj oblasti mogu da pokriju štete nastale zbog greške u dizajnu, proizvodnji, izradi uputstava što je deo standardnih pokrića. Zbog savremenih tehnologija nameće se pitanje šta se dešava ako dode do nekih sajber incidenata, te napadači, na primer promene recepturu nekog prehrambenog proizvoda koji završi na tržištu i nanese štetu potrošačima.

„Kontaminacija proizvoda je moguća, dešava se i dešavaće se. Ako je kontaminacija posledica recimo terorizma, onda bi takva šteta bila isključena jer se terorizam obično isključuje iz polisa (izuzetno bi mogao da se ugovori). Ukoliko je posledica incidenta apsolutno je uključena u standardne polise osiguranja“, objasnio je Blagojević i dodao da je srpsko tržište nedovoljno razvijeno, nalazi se iza zemalja centralno-istočne Evrope, ali je ovo osiguranje ipak prisutno, pre svega, među međunarodnim kompanijama, domaćim kompanijama koje sarađuju sa inostranim kompanijama jer im se ovakve polise na neki način nameću kao uslov saradnje.

Sanja Spasenović iz advokatske kancelarije Karanović&Partners je rekla da postoje slučajevi da se pojave nebezbedni porizvodi, te da su im se kompanije obraćale za pravnu pomoć. Ne nužno zbog prijave potrošača, već kada i same dodu do saznanja da postoji problem sa nekim proizvodom ili im pak na to ukažu regulatorni organi, te moraju isti da povuku sa tržišta.



Šta kad proizvod postane rizik

Zoran Blagojević je govorio i o polisa namenjenim kada dode upravo do povlačenja proizvoda sa tržišta. „Klasičan primer su velike serijske proizvodnje delova u automobilske industriji. Kada se desi greška u jednoj seriji moraju da se povuku proizvodi sa širokog područja. Šta osiguranje može da pokrije: identifikovanje šta sve mora da se povuče, sa kojih tržišta, troškove različitih obaveštenja poslovnih partnera na primer, troškove logistike jer te proizvode treba prikupiti, uskladištiti, a zatim ih uništiti ili reciklirati. Nematerijalni deo potencijalne štete je jako bitan jer može biti veći nego materijalni. Materijalna šteta je jasna, međutim daleko je kompleksnija ona u vezi sa kriznim upravljanjem. Posledice mogu biti veoma teške po kompaniju, pa čak i da bude ugrožen opstanak. Moguća su i pokrića gubitak dobiti, zamene proizvoda, pa čak i troškova sprovođenja istrage zašto je došlo greške“, rekao je Blagojević.

Sanja Spasenović je rekla da je odgovornost za nedostatke proizvoda na proizvođaču, za uvozni proizvod na uvozniku. Trgovci su takođe obavezni da obezbede da budu sigurni da ti proizvodi ispunjavaju zahteve bezbednosti propisane zakonima.

Na panelu Rizik hrane – sistematski i reputaciono govorilo se upravo o tome koliko jedan incident sa hranom može da izazove štete u celom lancu. Katarina Bošković, moderator i konsultant za bez-

bednost hrane je na početku iznela primer američke kompanije koja je morala da povuče tri miliona tona jednog prehrambenog proizvoda koji je izazvao deset smrti i 60 hospitalizacija. „Šteta koju plaćaju i danas prelila se i na lanac snabdevanja, trgovinu, logistiku i na osiguravače, a izazvala je reakciju regulatornih tela, pokrenuti su sudski procesi, a povećanje u brend je značajno opalo“, ispričala je Katarina Bošković.

Na konferenciji se govorilo i o ESG principima kao alatu za upravljanje rizicima, sajber i AI rizicima, reputacionom riziku i rizicima u vezi sa zaposlenima, odnosno menadžerskom stresu i mentalnom zdravlju.

Među učesnicima su, osim Narodne banke Srbije, bili Marsh Srbija, Milenijum osiguranje, Udruženje banaka Srbije, Eclectica Capital, UniCredit banka, Generali osiguranje, WWF Adria, Deloitte Central Europe, NALED, Wiener Städtische osiguranje, Karanović & Partners, UNDP, Perutnina Ptuj, Međunarodna organizacija rada, DDOR osiguranje, A1, Helvetas Srbija/ACT projekat, Egzakta, ERSTE banka Srbija, Comtrade System Integration, Brm, Milić Legal <office&hub>, Triglav osiguranje, ODM Collections, AikBank, Strawberry Energy, HR Xcel, klimatolog Vladimir Đurđević, satiričar i komunikolog Vojislav Žanetić kao i ekspertkinje Katarina Bošković i Olivera Zdravković.

JUN 2026. | 29





Datum: 30.06.2026
Medij: Svet osiguranja
Rubrika: Događanja
Autori: 4 Piše: NEVENA GREBOVIĆ
Teme: EY, Ernst & Young

Napomena:
Površina: 933



Naslov: Od Excela do AI alata

Strana: 30,31

Od Excela do AI alata

Transformacija finansijske funkcije nije projekt jedne generacije. To je štafeta

 **Piše:** NEVENA GREBOVIĆ



PREMA STUDIJI KOMPANIJE HORVAT, KOJA JE rađena u decembru 2025. godine na uzorku od 240 učesnika, 40 odsto ispitanika ocenilo je

trenutnu ekonomsku situaciju kao nepovoljnu. O ulozi i strategijama CFO u ovakvim vremenima sa malo optimizma, o tome ko je danas Chief Transformative Officer, gde je CFO u eri AI, gde su zaposleni, kako odoleti geopolitičkim i makroekonomskim izazovima, a kako izazovima koje postavljaju nove generacije razgovaralo se na konferenciji CFO sa svrhom: Chief Transformative Officer, održanoj od 18-20. maja u Fruškim termama.

Upotreba AI alata

Jedan od zaključaka panela, koji se bavio temom upotrebe AI alata u poslu odeljavanja finansija, dao je Luka Mijatović z kompanije Farseer istakavši da se uz pomoć AI moraju srediti i standardizovati podaci, što je veoma težak posao, ne samo u regionu, već i u celom svetu.

Milena Radosavljević Đorić iz kompanije AI Dahra govorila je o specifičnost poljoprivrede kao grane u koju treba implementirati AI.

„AI Dahra ravnopravno koristi AI kao i druge grane privrede, što je pre pet godina izgledalo kao neverovatno – korak po korak od standardizacije procesa do razmišljanja o konkretnim alatima. Ali mi smo i veoma obazrivi u poljoprivredi, naročito za predikciji prinosa, te zbog specifičnosti same privredne grane, teško je da će AI ući u sve segmente našeg poslovanja“, rekla je ona.

Prema rečima panelista, daleko smo od toga da će AI moći da zameni ljude – ljudske uloge će se transformisati, ali nikako postati nevažne za poslovanje bilo



koje kompanije, bez obzira na to da li je reč o IT kompaniji ili poljoprivrednom preduzeću.

Geopolitika i makroekonomija

Posebna tema na ovogodišnjoj konferenciji bila je posvećena geopolitici i makroekonomiji iz ugla CFO.

Lev Ratnovski, MMF predstavnik u Srbiji, govoreći o globalnoj ekonomiji rekao je da postoje različiti šokovi, te da ranije krize nisu bile učestale kao sada. Sa jedne strane, velika količina novca se troši na ratove, sa druge, tu je uspostavljanje novih pravila globalne trgovine koja se pre svega odnose na partnerstva između Kine, Rusije i Amerike.

Što se tiče našeg regiona i EU – stiže problematičan period koji će se dosta osetiti na Zapadnom Balkanu kome pretila cenovna nekonkurentnost i stagnacija rasta. Za sve zemlje van SAD došlo je do smanjenja izvoza i to je, kako je rekao, slika sveta danas.

Energetska kriza u Srbiji će biti izražena nego u Evropi, zbog cene goriva

koje će uticati na celu ekonomiju. Međutim, NIS ima rezerve što je dobar momenat koji Vlada koristi kako bi ublažila krizu u Srbiji. Manje privrede su fleksibilne

Gost Iznenadenja: Dragan Bjelogrić

Na pitanje šta bi bio njegov savet finansijskim direktorima, njegov odgovor je da budu hrabri.

„Moj savet Vama bi bio kao svakom čoveku koji živi u današnjoj Srbiji. Pozvao bih vas da uvek budete hrabri i kada merite da li je ono što biste uradili ono što vam srce kaže da uradite i razum kaže da je normalno, i što biste uradili u svakoj drugoj zemlji, a ovde nećete to da uradite, jer ko zna na šta će to izaći. Pozivam Vas da budete hrabri i da radite ono što mislite da je ispravno“, rekao je Bjelogrić.





Datum: 30.06.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Događanja

Autori: 4 Piše: NEVENA GREBOVIĆ

Teme: EY, Ernst & Young

Naslov: Od Excela do AI alata

Napomena:

Površina: 933



Strana: 30,31



bilnije i prilagodljivije na krize, što se takođe može posmatrati kao minimalna prednost naše privrede. Međutim, Srbija ima fiskalni deficit, ali su makroekonomske pokazatelji stabilni. No, neće biti lako u budućnosti. „Srbija je ostvarila u zadnjih 15 godina progres, ali sada se mora okrenuti produktivnosti i boljem poslovnom okruženju,“ zaključio je Ratnovski.

Saša Randelović sa Ekonomskog fakulteta u Beogradu se fokusirao na makroekonomske pokazatelje razvoja privrede Srbije: „U prethodne dve i po decenije Srbija je ostvarila prosečnu stopu rasta BDP od 3,2 odsto što je približno proseku CIE i Zapadnog Balkana, a iznad proseka EU. Prošle godine stopa rasta je iznosila dva odsto, što je upola sporije od planiranog. I pored usporavanja privrede, fiskalna pozicija je bila stabilna, a deficit i dug Srbije u evropskim okvirima relativno niski iako su kamate visoke. U 2026. planiran je rast od tri odsto koji podrazumeva rast lične i državne potrošnje, dok se sa proizvodne strane očekuje dalji rast sektora usluga, oporavak građevinarstva i prosečna poljoprivredna proizvodnja.

Analizirajući sve makroekonomske pokazatelje srpske privrede, Randelović je zaključio da je sadašnji model rasta neophodno promeniti jer postoji rizik da Srbija uđe u zamku srednjeg nivoa razvijenosti – neophodno je više se oslanjati na domaće investicije, povećati učešće visoko-tehnoloških sektora u privredi i unaprediti kvalitet institucija.

Izbor modela finansiranja

Kako CFO bira model finansiranja koji podžava dugoročni rast, fleksibilnost i kontrolu na konferenciji je posmatrano kako iz ugla banaka, tako i kompanija. Ne postoji idealan model finansiranja

koji je primenljiv u svakoj kompaniji, a ključna uloga CFO je da proceni kada je pravo vreme za pravi novac pod pravim uslovima.

Jelena Simić Jarić iz Erste Bank je, u delu konferencije koji se odnosio na M&A i na optimalni model finansiranja razvoja kompanija, govorila o iskustvu prilikom njihovog nastupa na tržište Poljske.

„To je bio veliki izazov za Erste, kupovinom kontrolnog paketa akcija Santander bank Poljska doživeli smo rast akcije na više od 95 evra sa 65 evra koliko je iznosila jedna akcija pre kupovine,“ rekla je ona.

Filip Stikić iz Unicredit banka je dodao da je pristup u komunikaciji UniCredit banke uvek isti i jako važan za poten-

cijalne korisnike finansijskih sredstava banke – savetovanje klijenata i gajenje jednog partnerskog odnosa. Banka koja poznaje klijenta, može unapred da ponudi dobre modele finansiranja svakog potencijalnog kupca. Banke jesu u mnogim slučajevima nužnost, ali ta nužnost nudi i velike mogućnosti.

Sa stanovišta privrede, Marko Hinić iz Integral Capital Group je objasnio da je naša privreda u takvoj situaciji da je pri nudena da pristaje i na lošije uslove prilikom akvizicija.

Od teorije do prakse – iskustva kompanija

Prema rečima panelista, kada su sajber napadi u finansijama u pitanju, apsolutno je pogrešan stav kompanije da se to „nama neće desiti“ – desi se u više od 95 slučajeva i to ne jednom, već najmanje dva puta. Prevencija je neophodna, a uloga kompanija koje se bave zaštitom od sajber napada je implementirati rešenja koja drastično smanjuju rizike koji su najčešći u sferi finansija. Iz tog razloga, CFO nije samo čuvar kompanije, već i neko ko mora odlično da poznaje tehnologiju.

Stefan Savić iz kompanije EY govorio je o implementaciji i transformaciji ERP sistema u kompaniju. Tokom celog ciklusa važno je upravljanje promenama, a ERP je sam po sebi ogromna promena u kompaniji.

Aleksandar Grašić iz kompanije Outliers je kao primer dobrog pristupa uključivanja zaposlenih u kreiranje demo rešenja i alata koji pomažu i doprinose automatizaciji obavljanja određenih aktivnosti, naveo uspešno realizovan projekat u Banca Intesa. „Cilj u Banca Intesa nije bio da zaposleni samo nauče alate, već da nauče da ih posmatraju drugačije“, rekao je on.

Tri generacije. Ista titula. Tri različite priče

Gen X je CFO karijeru gradila u svetu gde je Excel bio revolucija, a stabilnost podrazumevana. Milenijalci su ušli u finansije kada su pravila počela da se menjaju, a Gen Z ulazi danas kada su AI alati već uveliko norma. Na panelu „CFO karijera: Gen X › Millennials › Gen Z“ Emilija Marković (MK Grupa), Stefan Balasević (Zijin Mining), Saša Mladenović (Karin Komerc MD), Anastasia Cvetković Cuculis (Behemija) i Savo Bakmaz (MaxBet) govorili su o razlikama u tempu, definiciji uspeha i pogledu na ulogu CFO-a.

Razlike postoje. Ali u jednom se slažu – transformacija finansijske funkcije nije projekt jedne generacije. To je štafeta.





Datum: 30.06.2026

Medij: Svet osiguranja

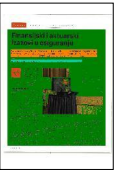
Rubrika: Događanja

Autori: Redakcija

Teme: KPMG; PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Napomena:

Površina: 872



Naslov: Finansijski i aktuarski izazovi u osiguranju

Strana: 32,33

Finansijski i aktuarski izazovi u osiguranju

Udruženje aktuara Srbije i Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, organizovali su tradicionalni XXIV Međunarodni simpozijum sa temom „Finansijski i aktuarski izazovi u osiguranju“ od 4. do 7. juna 2026. godine u hotelu „Izvor“ u Aranđelovcu

✎ Piše: dr BRANKO PAVLOVIĆ, član IO Globos osiguranja i predsednik Udruženja aktuara Srbije



SIMPOZIJUM JE OTVORILA

PROF. EMER. DR Jelena Kočović, predsednik Programskog odbora Simpozijuma. Učesnike je na početku pozdravio i dr Branko Pavlović, predsednik Udruženja aktuara Srbije. Program je vođio iskusni TV voditelj Vladimir Jelić.

Renomirani učesnici

Simpozijumu su prisustvovali brojni stručnjaci iz prakse osiguranja, kao i veliki broj univerzitetskih profesora iz regiona. Prezentovano je dvadeset šest najaktuelnijih tema iz oblasti osiguranja. Pored prezentacija, dvadeset radova je objavljeno u naučnoj monografiji na engleskom jeziku „Financial and Actuarial Challenges in Insurance“. Prezentacije su imali dr Željko Jović, viceguverner Narodne banke Srbije nadležan za nadzor nad finansijskim institucijama i predstavnici: Zavarovalnice Triglav iz Ljubljane, Triglav osiguranja iz Beograda, Generali osiguranja iz Beograda, Wiener Stadtische osiguranja iz Beograda, Sava osiguranja iz Podgorice, Fiskalnog saveta Republike Srbije, Agencije Ujedinjenih nacija za međunarodni razvoj (UNDP) i velikih svetskih revizorskih kompanija PwC i KPMG, kao i petnaest profesora univerziteta iz Srbije, Crne Gore i Bosne i Hercegovine. Najveći deo prezentacija je bio posvećen primeni Solventnosti II i MSFI 17, na tržištima u regionu, kao i primeni veštačke inteligencije u delatnosti osiguranja. Takođe, predstavljeni su i makroekonomski izazovi u



dr Željko Jović, viceguverner Narodne banke Srbije

Srbiji i Evropskoj uniji, kretanje kamatnih stopa, finansijska analiza osiguranja, najnoviji trendovi zdravstvenog osiguranja, održivost javnog penzijskog sistema, korelaciona zamka investiranja u inflatornom okruženju, izazovi osiguranja spolnotrgovinskih poslova, konflikt aktuarske i prodajne funkcije, finansijski efekti marketinga u osiguranju, ekosistemska vrednost osiguranja, osiguranje katastrofalnih šteta, itd. Pored upoznavanja sa temama iz struke, učesnici Simpozijuma su imali dovoljno vremena i za druženje i

razmenu mišljenja sa kolegama. Sve prezentacije su objavljene na sajtu Udruženja aktuara Srbije (www.aktuar.rs).

U popodnevним časovima prvog dana Simpozijuma održan je panel na temu „Izazovi u osiguranju od autoodgovornosti“ na kome su učestvovali: dr Željko Jović (Narodna banka Srbije), Marko Ivanović (Agencija za nadzor osiguranja Crne Gore), Rudi Lipovec (Zavarovalnica Triglav Ljubljana), Nikola Rodić (OTP osiguranje Beograd), dr Jelena Doganjić, (Milenijum osiguranje Beograd), Zoran





Datum: 30.06.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Događanja

Autori: Redakcija

Teme: KPMG; PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Napomena:

Površina: 872



Naslov: Finansijski i aktuarski izazovi u osiguranju

Strana: 32,33



Radno predsjedništvo: prof. emer. dr Jelena Kočović, prof. dr Tatjana Rakonjac Antić, prof. dr Milan Lakićević i Vladimir Jelić



dr Branko Pavlović, predsjednik Udruženja aktuara Srbije

Savić (Sava osiguranje Podgorica), Milo Marković (Dunav osiguranje Beograd). Moderator je bila prof. emer. dr Jelena Kočović.

Prisustvo velikog broja redovnih članova Udruženja aktuara Srbije na Simpozijumu iskorišćeno je za prijem novih članova Udruženja. Jednoglasno su prihvaćeni u članstvo tri nova redovna člana, koji su dobili licencu ovlaštenog aktuara u Narodnoj banci Srbije u periodu između dva Simpozijuma.

Koji zaključci su usvojeni?

Posle analize različitih aspekata problema razvoja tržišta osiguranja u aktuelnim okolnostima, na Simpozijumu su usvojeni sledeći zaključci:

1. U narednom periodu trebalo bi jačati institucionalne, kadrovske i tehničke pretpostavke za implementaciju Solventnosti 2 i MSFI 17. Posebnu pažnju potrebno je posvetiti unapređenju kvaliteta podataka i informacionih sistema, kao i kontinuiranoj edukaciji stručnih kadrova. Pripreme za primenu Solventnosti 2 bi trebalo istovremeno da obuhvate sva tri njena stuba.

2. Da bi se ostvario značajniji napredak u pripremama za implementaciju Solventnosti 2 i MSFI 17, potrebno je

formirati tim kompetentnih stručnjaka, predstavnika nadzornog organa, udruženja aktuara, udruženja osiguravača, industrije osiguranja i fakulteta.

3. Nadzorni organ i društva za osiguranje bi u pripremnj fazi trebalo da se suoče sa izazovom ocene stvarnog stanja i spremnosti za implementaciju Solventnosti 2 i MSFI 17, kako bi bio sačinjen adekvatan plan za uspostavljanje i jačanje za to neophodnih pretpostavki.

4. U okviru priprema za primenu MSFI 17 potrebno je preciznije definisati ulogu i odgovornosti aktuarske funkcije, uz jačanje saradnje između aktuara, računovoda, IT stručnjaka i menadžmenta, kako bi se stvorile pretpostavke za doslednu i kvalitetnu implementaciju standarda.

5. Postojeća Tarifa autoodgovornosti nije usaglašena sa aktuelnom dinamikom rasta frekvencije i intenziteta šteta, što ukazuje na potrebu za njenim ciljanim i postepenim prilagodbama, po vrstama vozila i premijskim grupama. Potrebno je umereno povećanje premije, uz pažljivo balansiranje stabilnosti sektora i zaštite interesa osiguranika i oštećenih lica.

6. Balans između aktuarske i prodajne funkcije u osiguranju se može postići uspostavljanjem obaveznosti davanja

nja saglasnosti aktuara na promenu cena koju inicira prodaja, kako bi se sprečilo da cene proizvoda osiguranja padnu ispod aktuarski fundiranih, a što bi dovelo do rasta racija šteta.

7. Digitalna transformacija sektora osiguranja predstavlja jedan od ključnih pokretača budućeg razvoja industrije. Neophodno je podsticati primenu savremenih digitalnih tehnologija, veštačke inteligencije i napredne analitike, uz istovremeno jačanje sajber bezbednosti, zaštite podataka i odgovarajućih sistema upravljanja rizicima, kako bi se unapredila efikasnost poslovanja i kvalitet usluga osiguranja.

8. Društva za osiguranje treba da nastavie sa integracijom ESG principa u svoje poslovne procese, upravljanje rizicima i izveštavanje, pri čemu digitalizacija i primena veštačke inteligencije mogu imati značajnu ulogu u unapređenju kvaliteta, uporedivosti i pouzdanosti ESG informacija.

Ovogodišnji Simpozijum učesnici su ocenili najboljim ocenama. Već su počele pripreme za organizaciju jubilarnog dvadeset petog Simpozijuma, koji će se održati početkom juna 2027. godine. Pominjana je mogućnost da bude organizovan u inostranstvu.





Datum: 30.06.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Događanja

Autori: 4 Piše: DANIJELA NIŠAVIĆ

Teme: PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Naslov: Nova faza razvoja fintech industrije

Napomena:

Površina: 1906



Strana: 56,57,58,59



DOGAĐANJA

PETA GODIŠNJA KONFERENCIJA FINTICIPATE

Nova faza razvoja fintech industrije

Fintech industrija napreduje sa ekspanzijom veštačke inteligencije, ali se stvara i niz rizika u koje spadaju bezbednosni, regulatorni i sistemski koji bi mogli da promene način na koji funkcionišu finansijske institucije, kao i digitalna ekonomija u celini

✎ Piše: DANIJELA NIŠAVIĆ



AKTUELNOSTI IZ OBLASTI FINTECH-A, PRIMENE SEPA sistema, evolucija bankarskih usluga i otvoreno bankarstvo, budućnost plaćanja,

veštačka inteligencija u finansijama samo su neke od tema o kojima se diskutovalo na petoj godišnjoj konferenciji Finticipate. Pet panela, pet fireside chats, jedna temeljna analiza okupile su 180 učesnika iz čak 15 zemalja, u beogradskom hotelu Mona Plaza.

Finticipate nije samo konferencija — to je jedino mesto u regionu gde regulatori, banke, fintech kompanije, investitori i tehnološke kompanije sede za istim stolom i razgovaraju o temama koje direktno oblikuju finansijsku budućnost Centralne i Jugoistočne Evrope.

„Program ovogodišnjeg izdanja to jasno pokazuje. Raspravlja se o tome šta pristupanje SEPA sistemu konkretno znači za Srbiju i druge non-EU zemlje koje su se priključile. Diskutovalo se i o tome kako MiCA regulativa i američki Genius Act definišu globalnu bitku oko stabilizacije, kako otvoreno bankarstvo menja odnos između banaka i korisnika, kako tokenizacija imovine otvara nove mogućnosti za investiranje i kako veštačka inteligencija ulazi u srž finansijskog odlučivanja — sa svim prilikama i odgovornostima koje to nosi. Posebno mesto u programu zauzima i tema koja je u sru svakodnevnih prakse: kako u stvarnosti izgleda saradnja između velikih, regulisanih finansijskih

institucija i agilnih fintech kompanija i startapa“, istakla je Jasna Nedić, programski direktor, Finticipate Forum/ i direktor, New Angles Consulting.

Ono što ovaj događaj čini posebno vrednim jeste da u tim razgovorima učestvuju konkretni akteri: viceguverneri centralnih banaka, predstavnici međunarodnih institucija poput IFC-a i Svetske banke, partneri evropskih advokatskih kuća, šefovi digitalnih sektora vodećih regionalnih banaka, kao i osnivači fintech kompanija i startapa koji rešenja primenjuju u praksi. Nije reč o predavanjima, već o suočavanju različitih perspektiva — iz Srbije, Crne Gore, Slovenije, Mađarske, Gruzije, Austrije, Malte.

Region JIE ima sve preduslove da postane relevantno fintech čvorište na evropskoj mapi, ali to zahteva zajednički glas i uskladeno delovanje. Događaji poput Finticipate-a upravo to omogućavaju — jer znanje, kontakti i zajednički stav koji nastanu za jednim panelom mogu ubrzati regulatornu reformu, pokrenuti partnerstvo ili otvoriti novo tržište brže nego bilo koji zvanični proces.

Šarlot Samelin, ambasadorica Švedske u Srbiji i Crnoj Gori, na otvaranju konferencije istakla je da Srbija ulazi u važnu novu fazu usklađivanja sa EU ulaskom u SEPA platni sistem.

„Sada će kompanije i finansijske institucije u zemlji, ali i obični, svakodnevni korisnici promeniti način na koji razmišljaju o međugraničnom plaćanju, dogovaranju poslova, pa i planiranju in-



vesticija. U isto vreme, u celoj Evropi i svetu, dešavaju se ubrzane transformacije ka daljoj digitalizaciji finansija. Potrebno je napraviti dobar balans između brzine inovacija i usvajanja regulacija, kako bi ta transformacija prošla glatko“, istakla je Samelin.

Digitalna imovina

Švedska je danas skoro društvo bez gotovine, istakla je ambasadorica. Sledeći korak jeste tokenizacija nacionalne valute, dok u samoj zemlji ima više naloga na aplikaciji za mobilna plaćanja Swish nego samih stanovnika ove skandinavske zemlje.

„Uvođenje SEPA-e je pohvalan potez, ali treba ići dalje i napraviti potpunu revoluciju digitalnog plaćanja u Evropi. U





Datum: 30.06.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Događanja

Autori: 4 Piše: DANIJELA NIŠAVIĆ

Teme: PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Naslov: Nova faza razvoja fintech industrije

Napomena:

Površina: 1906



Strana: 56,57,58,59



tom smislu, uvođenje digitalne imovine zapravo predstavlja kamen temeljac budućeg razvoja“, istakao je Džozef Borg, direktor za fintech i finansijske usluge u WH Partners, malteškoj advokatsko-konsultantskoj kancelariji, specijalizovanoj za pitanja digitalne ekonomije.

Prema njegovim rečima, nove tehnologije pojavljuju se prebrzo za same regulatore.

„Regulacija jeste nužno zlo i to kažem kao bivši regulator. Nažalost, društvo nikad nije bilo dovoljno zrelo da samo sebe reguliše i zato su pravila neophodna u svim oblastima, pa tako i u finansijama. Međutim, uviđam da se u poslednje vreme, zahvaljujući previše brzom razvoju novih tehnologija, postavljaju regulative koje predstavljaju granice, često

restriktivne za primenu mnogih korisnih stvari. Problem je u nerazumevanju samog proizvoda, načinu na koji on funkcioniše i koristi ljudima. Takođe, često se postavljaju i pravila koja otežavaju takozvanim malim učesnicima da uđu na tržište“, objasnio je Borg.

Velike banke faktor sigurnosti

Zorana Branković, članica Izvršnog odbora i direktorka za upravljanje operacijama i transformacijom u Banca Intesa, istakla je uticaj nekoliko poslednjih ekonomskih kriza koje su se dešavale u svetu i regionu, kao „lakmus papir“ odnosa velikih banaka prema modernim finansijskim tehnologijama.

„Prve fintech kompanije kakve ih danas znamo pojavile su se nakon Svetske

finansijske krize 2008. dok su banke pokušavale da se oporave, a korisnici tražili nove usluge. Velike, ‘legacy’ banke uvek su bile faktor sigurnosti, strogo primenjivale regulative i obezbeđivale depozite građana, zbog čega su se oni, zauzvrat, uvek njima okretali u trenucima pomenutih kriza“, naglasila je Branković.

Takve banke možda nemaju brzinu kreiranja inovativnih digitalnih rešenja, kakva je omogućena fintech kompanijama, ali mogu relativno brzo da ih usvoje i primene u skladu sa visokim standardima bezbednosti.

SEPA – iskorak ka evropskom platnom eko sistemu

Srbija je ulaskom u SEPA napravila iskorak ka evropskom platnom eko si-





Datum: 30.06.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Događanja

Autori: 4 Piše: DANIJELA NIŠAVIĆ

Teme: PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Napomena:

Površina: 1906



Naslov: Nova faza razvoja fintech industrije

Strana: 56,57,58,59



PETA GODIŠNJA KONFERENCIJA FINTICIPATE

stemu, da li smo mu bliži ili će tek biti još posla bilo je pitanje Nikole Mehandžića, rukovodioca za digitalne finansijske usluge u Srbiji, IFC, a na koje je odgovorila Sanja Tomić, direktor NASO, specijalni savetnik za poslove sa inostranstvom i uskladjivanje, Udruženja banaka Srbije.

„Najznačajniji korak je kad zemlja odluči da bude deo SEPA i to ne samo zbog tehničkih inoviranja tržišta, već i zbog povezivanja naše zemlje sa državama EU i učesnicama SEPA. Daleko smo od kraja procesa, ima puno da se radi, postoji puno aplikativnih rešenja koja će upotpuniti koncept na pravi način“, ukazala je Tomić.

Merima Mahmutović, viši menadžer za jugoistočnu Evropu, finansijsku stra-

tegiju, transformaciju i tehnološko konsultovanje PwC Jugoistočna Evropa ukazala je da su u Srbiji sve banke osim jedne učesnice SEPA.

„Albanija i Moldavija su se nešto ranije pridružile SEPA, ali još nisu iskoristile sve mogućnosti, BiH tek treba da se uključi, tu su i Crna Gora i Severna Makedonija koje su svetli primeri, a koje su se ranije pridružile. Srbija je danas što se tiče izvršenja transakcija u istoj poziciji kao i zemlje regiona. Te razlike su jedino regulatorne i nivo kontrola koje banke moraju da sprovedu“, istakla je Mahmutović.

Postoje razlike i kada je reč o tarifa- ma, koje su se značajno smanjile. Procene su da je Albanija zahvaljujući SEPA plaćanjima uštedela 70 miliona evra, BiH

oko 100 miliona evra, a Srbija oko 63 miliona evra.

Rokovi kao izazovi

Kada se osvrnu na proces koji je prethodio kao najveći izazov definisani su rokovi koji su morali da se ispune.

„Jedan veliki izazov jeste odsustvo relaksacije regulative, a za koji smo se nadali da će se sprovesti i kako bi ta liberalizacija proces učinila ležernijim. Problem u primeni SEPE jeste lanac regulative koji vučemo sa sobom i koji nam otežava operativu u značajnoj meri. Banke daju sve od sebe, a ono što bi SEPA trebalo da donese jeste unapređenje, automatizacija i pojednostavljenje i tome se nadamo“, istakla je Sanja Tomić.

Kada se brzo uvode inicijative mora se voditi računa i o rizicima po banku, a to su kako je naglasila Mahmutović – plaćanja.

„Iz ugla banke kritični su informacioni sistemi – platna infrastruktura. Zato je važno strateški planirati zaštitu od dubljih rizika koji nisu zanemarljivi, a menadžment banaka mora o tome voditi računa“, ukazala je.

Učesnici detaljne analize „Put ka SEPA – Šta se menja za Srbiju“, složili su se da građani i kompanije već sada osećaju koristi od uvođenja SEPA. Sledeći korak zavisice od banaka i od toga kakve će odluke doneti u primeni SEPA instant plaćanja, a potez bi trebalo da povuku one banke koje imaju klijente kojima je to potreba.

Budućnost plaćanja

Na panelu „Budućnost plaćanja“ čiji je moderator bio Nikola Mehandžić, učestvovali su i dr Zorica Kalezić, viceguverner Centralne banke Crne Gore, dr Luka Uskoković, savetnik upravnog odbora i direktor sektora platnog prometa, fintecha i upravljanje gotovinom NLB banka Podgorica, Jelena Popović, direktor sektora za centralne operacije Raiffeisen banka i Snežana Sofijanić, rukovodilac za saradnju sa institucijama VISA Jugoistočna Evropa.

Na pitanje šta u praksi SEPA predstavlja za banke Jelena Popović je istakla da su sve banke ponosne na ovaj projekat koji nije bio samo regulatorni već i veoma složen i zahtevan s obzirom na to da je bio u veoma kratkom roku sproveden.



Fintech i „Partnerstvo u praksi“

Na fireside chat-u „Partnerstvo u praksi“ panelisti su istakli da fintech mora da pruži proizvod odnosno uslugu koju finansijske institucije ne mogu da razviju samostalno da bi došlo do saradnje. Uvek se nameće pitanje šta će nova tehnologija doneti korisniku. Učesnici su naglasili da je činjenica da su fintech kompanije brze i agilne, ali da je neminovno da se moraju uskladiti sa regulativom koja postoji u finansijskom sektoru zbog čega neki procesi traju mnogo duže. Uz to, finansijske institucije su odgovorne prema klijentima, te se o svakom uvođenju nove kompanije u sistem mora voditi računa. Neretko se dešava da fintech industrija ne razume odgovornost koju nose finansijske institucije. Učesnici ovog panela su bili Aleksandar Nedeljković iz kompanije Mainstream, Miloš Milovanović iz kompanije Blinking, Sanel Jovanović iz OTP banke i Dalibor Vučić, Wiener Städtische osiguranje.

Na fireside chat-u „Fintech asocijacije“ predstavnici fintech i bankarskih udruženja iz Gruzije, Mađarske i Srbije ukazali su na značaj udruživanja, a jedan od najvećih benefita, pored networkinga, svakako jeste lobiranje u pogledu regulative. Učesnici su naglasili da fintech tržište raste i postaje sve značajniji igrač.

Ognjen Popović, iz Ministarstva finansija Republike Srbije, govorio je na panelu o tokenizaciji i rekao da Ministarstvo radi na inicijativi koja je došla iz privatnog sektora, a to je tokenizacija real estate u Srbiji.

„Real estate je pet do deset godina ispred finansijskog tržišta i to ima smisla. Moguća je i tokenizacija dela kompanija. Takođe, želimo da razvijamo i blockchain only capital market infrastrukturu koju će Beogradska berza preuzeti u narednom periodu – želimo i da sve sisteme Berze u periodu od pet godina stavimo ‘on chain’. Smatramo da je budućnost poslovanja na blockchainu“, istakao je Popović.

V. Lapčić





Datum: 30.06.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Događanja

Autori: 4 Piše: DANIJELA NIŠAVIĆ

Teme: PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Napomena:

Površina: 1906



Naslov: Nova faza razvoja fintech industrije

Strana: 56,57,58,59

„Ceo sistem je za nas funkcionalan, ali i zahtevan. Druga specifičnost je devizna regulativa, danas za banke u Srbiji za najveći deo plaćanja postoji obaveza dokumentarne kontrole, koju moramo da sprovedemo, ali i da se pridržavamo kraćih rokova kontrole. Na strani priliva prisutno je bolje korisničko iskustvo, priliv je odmah dostupan, ali ostaje obaveza klijenta da mora obezbediti dokumentaciju i osnov za naplatu, ako je potrebno. Za klijenta u praksi SEPA definitivno znači jednostavnije i bolje korisničko iskustvo, dok za banku složenije, kompleksnije u smislu obrade, kontrole i obaveze regulatornog izveštavanja“, objasnila je Popović.

Digitalne banke

Koliko je izazovno paralelno usklađivati i modernizovati infrastrukturu dok Crna Gora ide ka članstvu ka Evropskoj uniji? Viceguverner CBCG odgovorila je da je u naredne dve godine vizija centralne banke želja da se utiče na rast i razvoj korporativnog sektora, a bankama jeste signal da menjaju svoje sisteme. Ona je podsetila da je Crna Gora u 2024.



godini bila nekonkurentna sa troškom za prekogranična plaćanja od 73,4 evra po transakciji, trenutno on iznosi 6 evra, dok je za iznose do 200 evra besplatan.

„Već imamo naznake da će pojedine, vrlo poznate digitalne banke, dan nakon ulaska Crne Gore u EU doći na naše tržište“, rekla je Zorica Kalezić.

Da su banke u Crnoj Gori spremne na tektonske promene ukazao je Luka Uskoković. Tempo promena je takav da je u susret EU bolje da urade teži deo posla nego da ih regulativa sačeka.

„Intenzivno radimo na ulaz u sledeće SEPA šeme. SEPA instat vidimo kao mandat, a to je očekivanje korisnika. Korisnika zanima da novac stigne tamo gde želi, da bude transparentno. U Crnoj Gori do 200 evra plaćanja su besplatna. Za pravna lica postoje dva praga do 25.000 evra i od 25.000 do 50.000 evra gde su troškovi značajno veći. Sada imamo situaciju da fakturu plaćaju iz dva dela, tržišta se jako brzo prilagođavaju. Ulaskom Srbije 5. maja 2026. u SEPA sistem predviđamo da će 92% plaćanja u 2027. godini biti na SEPA šemama“, rekao je Uskoković.

Transformacija globalnog eko sistema

Globalni platni eko sistem prolazi kroz najveću transformaciju, a trendovi su plaćanje u realnom vremenu,

veštačka inteligencija, personalizacija... Snežana Sofijanić ukazala je da kreatori javnih politika prepoznaju značaj digitalnog plaćanja.

„Prisutan je rast digitalnih plaćanja kroz sve kanale, ali se mora posmatrati korisnik kako bismo ga što bolje zaštitili“, istakla je Sofijanić.

U narednih pet godina neće biti važno kako se realizuje plaćanje. Ono što je sada za korisnika bitno jeste brzina, cena i pouzdanost transakcije.

„Korisničko iskustvo će izbiti u prvi plan. Sada smo na sredini putovanja, dok nismo ušli u SEPA platnu šemu, koristio se SWIFT, a zemlje u regionu i Srbiji imaju međunarodni devizni kliring za realizaciju deviznih transakcija. Novac u digitalnom obliku je neminovnost. U budućnosti će biti veoma relevantno kako će se platni sistemi povezati i ko će moći da ih poveže da na globalnom nivou funkcionišu“, kaže Jelena Popović.

Ono što je za banke pohvalno jeste da dobro odgovaraju na izazove, naročito ako se ima u vidu da svako ubrzanje dovodi do većih rizika u realizaciju transakcija. Međutim, ništa se ne prepušta slučaju, sa regulatorom se zajedničkim snagama radi na tome kako bi se na celom tržištu smanjile zloupotrebe, a transakcije bile sigurne.





Vreme: 09.07.2026 16:00

Medij: kurir.rs

Link: <https://www.kurir.rs/techvision/funtech/10044368/da-li-je-ai-zaista-jeftiniji-gorka-iznenadjenja-u->

Autori: Darko Mulić

Teme: KPMG

Naslov: Direktori zatečeni - mislili su da će mašine zameniti ljude: Sada ih iznenađuju ogromni troškovi!

5103



AI je trebao doneti uštede, ali mnoge kompanije sada se suočavaju sa rastućim računima. Pročitajte o problemima u implementaciji veštačke inteligencije.

Poslednjih godina mnoge kompanije predstavljale su veštačku inteligenciju kao tehnologiju koja će povećati produktivnost, smanjiti troškove i u pojedinim slučajevima zameniti deo zaposlenih. Međutim, kako AI sistemi postaju sastavni deo poslovanja, sve više rukovodilaca suočava se sa neočekivanim problemom - računima koji rastu mnogo brže nego što su planirali. Umesto očekivanih ušteda, mnoge kompanije sada pokušavaju da utvrde koliko ih AI zapravo košta. Novo istraživanje računovodstvene kompanije KPMG pokazuje da veliki broj poslovnih lidera nema jasnu sliku o tome odakle dolaze rastući troškovi povezani sa AI tehnologijama. Ono što je trebalo da bude jednostavan put ka većoj efikasnosti pretvorilo se u složen sistem troškova za računarsku infrastrukturu, obradu podataka i korišćenje velikih jezičkih modela. Za deo kompanija upravo je to postalo najveće iznenađenje AI revolucije. Dok su mnoge kompanije očekivale povoljnije ugovore i predvidive mesečne troškove za korišćenje AI modela, tržište se u međuvremenu promenilo. Sve veća potražnja za računarskim resursima dovela je do novih modela naplate, pa se troškovi sve češće obračunavaju prema stvarnom korišćenju infrastrukture. Što se AI više koristi, računi postaju veći. U istraživanju KPMG-a učestvovalo je 2.145 rukovodilaca iz 20 zemalja. Rezultati pokazuju da 29 odsto njih nije znalo kako nastaju povećani troškovi povezani sa primenom AI sistema, dok je dodatni broj ispitanika priznao da nedovoljno razume ekonomiju AI tehnologije. To znači da mnogi donose velike investicione odluke bez potpunog uvida u njihove dugoročne finansijske posledice. Autori izveštaja navode da mnoge organizacije tek sada razvijaju alate za praćenje, kontrolu i predviđanje AI troškova. Drugim rečima, AI je ušao u poslovanje mnogo brže nego sistemi koji bi trebalo da kontrolišu koliko njegova primena zaista košta. Mnoge kompanije sada pokušavaju da uspostave pravila koja su trebalo da postoje pre početka masovne implementacije. Rezultati istraživanja ukazuju da su pojedini rukovodioci očekivali da će AI gotovo automatski doneti uštede. Međutim, praksa pokazuje da uspešna primena zahteva pažljivo planiranje, stalno praćenje troškova i jasno definisane ciljeve. Bez toga, AI lako može da postane mnogo skuplji nego što je prvobitno planirano. Jedan od glavnih razloga zbog kojih su kompanije ubrzano ulagale u AI bila su očekivanja da će tehnologija preuzeti deo poslova koje danas obavljaju ljudi. Ipak, iskustva iz prakse pokazuju da AI u mnogim oblastima još nije spreman da samostalno zameni zaposlene, dok istovremeno zahteva značajna ulaganja u infrastrukturu, licence i održavanje. To znači da kompanije često plaćaju i zaposlene i AI sisteme u isto vreme. Pored finansijskih pitanja, vodi se i šira rasprava o tome kako se AI koristi u poslovnom okruženju. Kritičari upozoravaju da se veštačka inteligencija često koristi kao opravdanje za smanjenje broja zaposlenih, pojačan nadzor radnika ili slabljenje njihove pregovaračke pozicije. Istovremeno, očekivane finansijske koristi u mnogim slučajevima još nisu u potpunosti ostvarene. Iako veštačka inteligencija ima potencijal da promeni brojne industrije, ostaje pitanje kada će ogromna ulaganja početi da donose očekivani povrat. Prema mišljenju dela analitičara, za to će biti potreban novi tehnološki napredak koji će opravdati milijarde dolara uložene u razvoj, infrastrukturu i svakodnevno korišćenje AI sistema. Investitori zbog toga sve više traže konkretne finansijske rezultate, a ne samo ambiciozna obećanja. U međuvremenu, kompanije će morati da pronađu ravnotežu između očekivanja i realnosti. AI će gotovo sigurno ostati važan deo poslovanja,





Vreme: 09.07.2026 16:00

Medij: kurir.rs

Link: <https://www.kurir.rs/techvision/funtech/10044368/da-li-je-ai-zaista-jeftiniji-gorka-iznenadjenja-u->

Autori: Darko Mulić

Teme: KPMG

Naslov: Direktori zatečeni - mislili su da će mašine zameniti ljude: Sada ih iznenađuju ogromni troškovi!

ali iskustvo velikog broja rukovodilaca pokazuje da njegovo uvođenje nije ni približno jednostavno niti jeftino kao što se u početku verovalo. Umesto trenutnih ušteda, mnoge kompanije prvo će morati da nauče kako da kontrolišu troškove koje je AI doneo. Za razliku od klasičnog softvera, troškovi veštačke inteligencije ne završavaju se kupovinom licence. Svaki zahtev poslat AI modelu troši računarsku snagu, a kompanije koje koriste napredne modele u velikom obimu plaćaju obradu ogromnog broja upita, skladištenje podataka i infrastrukturu potrebnu za njihovo funkcionisanje. Što je AI više uključen u svakodnevne procese, ukupni troškovi postaju veći. Dodatni izazov predstavlja činjenica da se AI koristi sve intenzivnije nego što su mnoge kompanije prvobitno planirale. Kako raste broj zaposlenih koji svakodnevno koriste ove alate, povećava se i potrošnja resursa, pa računi mogu da porastu mnogo brže od očekivanog. Upravo zbog toga mnoge organizacije sada uvode stroža pravila za korišćenje AI servisa i pažljivije prate njihove troškove. Zabranjeno preuzimanje dela ili čitavog teksta i/ili foto/videoa, bez navođenja i linkovanja izvora i autora, a u skladu sa odredbama WMG uslova korišćenja i Zakonom o javnom informisanju i medijima. ZAPRATITE NAS NA TIKTOKU





Vreme: 09.07.2026 10:41

Medij: press.rs

Link: [https://www.press.rs/sport/fudbal/evropski-fudbal-premasio-40-milijardi-evra-prihoda-ali-rast-](https://www.press.rs/sport/fudbal/evropski-fudbal-premasio-40-milijardi-evra-prihoda-ali-rast)

Autori: Redakcija

Teme: Deloitte

Naslov: Evropski fudbal premašio 40 milijardi evra prihoda, ali rast pokazuje znake zasićenja

3177



PRESS.rs

Connect with us

Press.rs

Fudbal

Premier liga ostvarila rekordan prihod od 6,8 milijardi funti, ali su gubici klubova naglo porasli na 948 miliona funti tokom sezone 2024/25

Published

Tweet

Premier liga ostvarila rekordan prihod od 6,8 milijardi funti, ali su gubici klubova naglo porasli na 948 miliona funti tokom sezone 2024/25

Evropski fudbal je u sezoni 2024/25 zabeležio istorijski rezultat, po prvi put premašivši granicu od 40 milijardi evra ukupnih prihoda, pokazuju podaci iz najnovijeg Deloitte Football Money Reporta. Ukupni prihodi tržišta dostigli su 40,2 milijarde evra, što je rast od šest procenata u odnosu na prethodnu sezonu (38 milijardi). Ovaj rekord potvrđuje vodeću poziciju evropskog fudbala kao globalne industrije zabave, ali analitičari upozoravaju da je rast sve teže održiv.

Pet najjačih evropskih liga - Premier liga, Bundesliga, LaLiga, Serie A i Ligue 1 - ostaju glavni motor industrije sa ukupnim prometom od 21,6 milijardi evra. Premier liga ponovo prednjači sa prihodima od 6,8 milijardi funti (osam procenata više nego prošle godine), a prognoze ukazuju da bi u sezoni 2025/26 mogla prvi put premašiti sedam milijardi zahvaljujući novim ugovorima o televizijskim pravima i plasmanu tri engleska tima u evropska finala.

Komercijalni prihodi engleskih klubova porasli su za čak 13%, dostižući ukupno 2,4 milijarde funti, dok su prihodi na dan utakmice prvi put prešli granicu od jedne milijarde funti. Ipak, najviše pažnje privukao je podatak o gubicima: pre oporezivanja klubovi Premier lige zabeležili su skok sa prošlogodišnjih 135 miliona funti na čak 948 miliona u aktuelnoj sezoni. To jasno pokazuje da rast prihoda ne znači automatski veću zaradu.

U ostalim ligama situacija je raznolika. Bundesliga je imala rekordnu sezonu sa više od četiri milijarde evra prihoda zahvaljujući povećanju komercijalnih i televizijskih izvora. LaLiga je porasla devet procenata na ukupno 4,1 milijardu evra - s tim što Real Madrid i Barselona zajedno ostvaruju oko polovine svih španskih klupskih prihoda. Serie A beleži umjereniji rast (četiri procenta) i sada iznosi tri milijarde evra. Ligue 1 je jedina među "peticom" zabeležila pad - prihod joj je opao za petnaest procenata na ukupno 2,2 milijarde zbog velikog pada komercijalnih ugovora.

Ukupni gubici svih pet najvećih liga gotovo su udvostručeni i sada dostižu oko 1,5 milijardi evra pre oporezivanja. Analitičari ističu da ovakav nesklad između rasta prihoda i povećanja gubitaka postaje centralna tema industrije: veliki klubovi nastavljaju agresivan rast uz oslanjanje na dugove i operativne minuse dok niže lige poput engleske Championship beleže pad prihoda (za dva procenta) i gubitke od čak





Vreme: 09.07.2026 10:41

Medij: press.rs

Link: <https://www.press.rs/sport/fudbal/evropski-fudbal-premasio-40-milijardi-evra-prihoda-ali-rast->

Autori: Redakcija

Teme: Deloitte

Naslov: Evropski fudbal premašio 40 milijardi evra prihoda, ali rast pokazuje znake zasićenja

355 miliona funti.

Tim Bridge iz Deloitte-a upozorava: "Širenje takmičenja i dodavanje više mečeva ne može biti jedini način održavanja dugoročnog rasta jer prezasićeno tržište može naneti štetu igračima i navijačima ako dovede do pada kvaliteta igre." Izveštaj projicira mogućnost stagnacije ili čak pada prihoda pojedinih liga u narednim sezonama (2025/26 i 2026/27), pa se sve češće govori o nužnosti promene strategije kako bi evropski fudbal ostao relevantan i finansijski održiv.





Vreme: 09.07.2026 13:07

Medij: novosti.rs

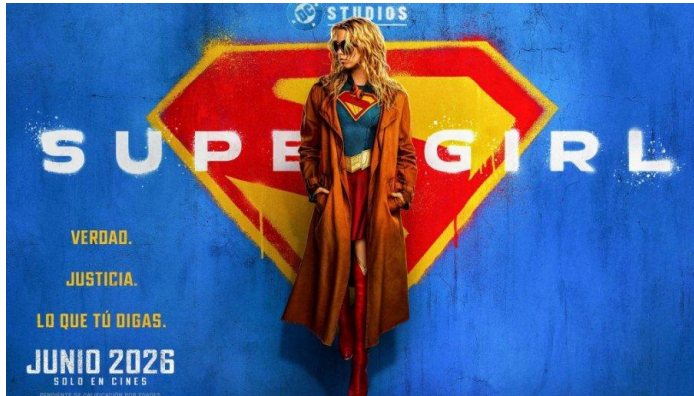
Link: <https://www.novosti.rs/ekonomija/vesti/1625979/gen-coca-cola-pepsi-holivud-marketing>

Autori:

Teme: PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Naslov: ZAŠTO GENERACIJA Z ODUSTAJE OD COCA-COLE, PEPSIJA I HOLIVUDA: Fenomenalna analiza marketinškog stručnjaka

12772



GENERACIJA Z nije odustala od bioskopa, gaziranih pića ili velikih brendova zato što više ne želi da troši. Prema analizi marketinškog stručnjaka Marka Ritsona, problem je u tome što Holivud i tradicionalni brendovi mladim potrošačima godinama nude varijacije starih proizvoda i ideja. Uspeh filmova "Marty Supreme", "Backrooms", "Obsession" i "Iron Lung", kao i rast brendova Olipop i Poppi, pokazuje da mlada publika i dalje postoji - ali traži nove proizvode, originalne ideje i brendove koji se obraćaju njenoj generaciji.

Generacija Z nije odustala od bioskopa, Coca-Cole ili Pepsijsa - odustala je od starih ideja upakovanih kao nešto novo. Marketinški stručnjak i bivši profesor marketinga Mark Ritson u analizi za "The Drum" objašnjava zašto veliki brendovi i Holivud sve teže dopiru do mladih potrošača i zašto problem možda nije u publici, već u marketinškim odeljenjima.

Deca više ne idu u bioskop.

Barem je to opšti zaključak kada je reč o padu posete bioskopima nakon pandemije kovida, koji sada pogađa filmsku industriju. A površan pogled na podatke zaista ide u prilog ovako sumornoj oceni.

Prema podacima PwC-a, u Sjedinjenim Američkim Državama je 2019. godine zabeleženo 1,3 milijarde poseta bioskopima. Do 2023. taj broj pao je na 777 miliona. Broj odlazaka u bioskop po glavi stanovnika dostigao je vrhunac 2002. godine, kada je prosek iznosio 5,1 posetu godišnje. Pre pandemije taj broj je pao na 3,5, dok je 2024. godine iznosio svega oko 1,8.

Udeo redovnih posetilaca bioskopa, odnosno onih koji kupuju šest ili više karata godišnje, smanjen je sa 39 odsto publike u 2019. na 17 odsto u 2025. godini, pokazuju podaci S&P Global-a.

Stigao je striming. Stigao je TikTok. Generacija Z ostala je kod kuće. Filmski studiji ponavljali su istu poruku praktično u svakom izveštaju o poslovanju od 2021. do 2024. godine.

A onda je stvarnost uradila ono što obično radi lošim marketinškim teorijama - stala im je na put.

U decembru je, tokom božićnih praznika, u bioskope stigao biografski film sa relativno skromnim budžetom, o izmišljenom prevarantu i igraču stonog tenisa iz pedesetih godina prošlog veka. Film "Marty Supreme", u režiji Džoa Safdija, producirala je kompanija A24 sa budžetom od 70 miliona dolara, a do sada je širom sveta zaradio 191 milion dolara.

U zavisnosti od toga koju recenziju čitate, reč je o sportskoj komediji, studiji karaktera, svojevrsnom srodniku filma "Uncut Gems" ili razmatranju toksične ambicije. Nema franšize. Nema nagoveštaja nastavka. Nema specijalno osmišljenog Happy Meal menija. Opšti je zaključak da je reč o filmu koji prkosi žanrovskim odrednicama.

Zatim je jutjuber Markiplajer sopstvenim novcem finansirao i samostalno distribuirao "Iron Lung", horor film vredan tri miliona dolara o osuđeniku zavarenom u podmornicu, u okeanu krvi na mrtvom mesecu. Ni ja nemam predstavu šta bi sve to trebalo da znači, ali očigledno neko ima. Film je zaradio više od 50 miliona dolara.

A onda je u maju A24 u bioskope pustio "Backrooms". Film je režirao dvadesetogodišnji Kejn Parsons, koji je originalnu ideju i intelektualnu svojinu na kojoj je film zasnovan razvio na YouTube-u. Budžet za





Vreme: 09.07.2026 13:07

Medij: novosti.rs

Link: <https://www.novosti.rs/ekonomija/vesti/1625979/gen-coca-cola-pepsi-holivud-marketing>

Autori:

Teme: PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Naslov: ZAŠTO GENERACIJA Z ODUSTAJE OD COCA-COLE, PEPSIJA I HOLIVUDA: Fenomenalna analiza marketinškog stručnjaka

produkciju iznosio je 10 miliona dolara. Samo tokom prvog vikenda prikazivanja film je zaradio 81 milion dolara u SAD i 118 miliona dolara širom sveta.

Bilo je to najuspešniji debi u 14-godišnjoj istoriji kompanije A24, najbolji početak prikazivanja jednog originalnog horor filma ikada, a Parsons je postao najmlađi reditelj u istoriji čiji je film zauzeo prvo mesto na bioskopskim blagajnama. Film je širom sveta zaradio više od 300 miliona dolara. Čak 43 odsto publike činili su gledaoci uzrasta od 18 do 24 godine.

Nedelju dana ranije, Focus Features je u bioskope pustio film "Obsession". Kari Barker, koji ima 26 godina, takođe je potekao sa YouTube-a. Procenjivalo se da će film na otvaranju zaraditi osam miliona dolara, ali je ostvario dvostruko veći rezultat. Do sada je širom sveta zaradio oko 370 miliona dolara i postao film sa najvećom zaradom na američkom tržištu u istoriji kompanije Focus Features. Delom horor, delom romansa, delom alegorija.

Četiri filma.

Četiri reditelja koja nisu potekla iz sistema velikih filmskih studija.

Četiri budžeta u rasponu od tri do 70 miliona dolara.

Četiri koncepta koja se opiru žanrovskim podelama. I publika u kojoj ubedljivo preovlađuje upravo ona demografska grupa za koju se tvrdilo da je pre četiri godine prestala da ide u bioskop.

A sada da vidimo šta je Holivud radio u istom periodu.

Prvi put u zabeleženoj istoriji. Deset filmova sa najvećom zaradom u 2024. godini bilo je zasnovano na već postojećoj intelektualnoj svojini, uključujući nastavke i prednastavke. "Inside Out 2". "Despicable Me 4". "Moana 2".

Jedina dva zaista originalna filma među 20 najuspešnijih bili su "IF" i "Longlegs". Između polovine i dve trećine filmova koje su veliki studiji planirali za 2025. godinu činili su produžeci franšiza, nastavci, prednastavci ili nove verzije starih filmova.

Za veliki deo ovoga kriva je Anita Elbers. U svojoj knjizi iz 2013. godine "Blockbasteri: Stvaranje hitova, uzimanje rizika i veliki biznis zabave" (Blockbusters: Hit-making, Risk-taking, and the Big Business of Entertainment), profesorka Harvardske poslovne škole tvrdila je da je racionalna strategija u industriji zabave ulaganje nesrazmerno velikih sredstava u mali broj projekata za koje se procenjuje da imaju najveće šanse za uspeh. Knjiga je ponudila najjasnije intelektualno obrazloženje takve formule.

I funkcionisalo je.

Neko vreme.

Pre 2000. godine, samo sedam filmskih franšiza je kumulativno zaradilo više od milijardu dolara. Od 2000. godine, više od stotinu je to učinilo. Samo Marvelov filmski univerzum sada ima 37 filmova. Strategija većeg kladenja na manji broj naslova, usidrena na postojećem intelektualnom vlasništvu, vodi industriju već 20 godina.

Problem sa uspešnom formulom je u tome što se kasnije pojave ljudi koji pomisle da će ona važiti zauvek.

Prodaja slaba?

Veći nastavak.

Veći nastavak podbaci?

Ukrstite više franšiza.

Ukrštanje propadne?

Ponovo pokrenite original.

Ni nova verzija ne ide?

Dodajte mlađeg glumca, jednu "pametnu" šalu i muziku nekog izvođača kojeg je vaša ćerka jednom pomenula za doručkom.

I ponovite.

Uzmimo "Supergirl" kao primer. Warner Bros. i DC Studios pustili su film u bioskope u petak. Budžet za produkciju iznosio je 170 miliona dolara, a na to je potrošeno još oko 125 miliona dolara za marketing.

To je nastavak prošlogodišnjeg "Supermana", koji je i sam bio nova verzija filma "Man of Steel" sa Henrijem Kaviom, koji je bio nova verzija "Superman Returns", koji je, opet, bio nova verzija filmova "Superman I", "II", "III" i "IV" sa Kristoferom Rivom.

Superkornjače, jedna na drugoj, sve do beskonačnosti. A da i ne počinjem o broju novih verzija koje sam upravo preskočio.

"Supergirl" je tokom prvog vikenda zaradila 38 miliona dolara u SAD i 68 miliona dolara širom sveta, što





Vreme: 09.07.2026 13:07

Medij: novosti.rs

Link: <https://www.novosti.rs/ekonomija/vesti/1625979/gen-coca-cola-pepsi-holivud-marketing>

Autori:

Teme: PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Naslov: ZAŠTO GENERACIJA Z ODUSTAJE OD COCA-COLE, PEPSIJA I HOLIVUDA: Fenomenalna analiza marketinškog stručnjaka

je manje od ranijih procena prema kojima se na američkom tržištu očekivala zarada između 47 i 55 miliona dolara.

To zvuči zdravo.

Ali tačka pokrića troškova na svetskom nivou nalazi se negde iznad 315 miliona dolara. Film možda neće stići do nje.

To je pomalo kao kada vas otac tera da slušate Joy Division sve dok konačno ne "shvatite". Ne dopadne vam se prva pesma, pa vam pusti drugi singl. I dalje vam se ne sviđa Joy Division. Onda vam pusti i treću pesmu, ovoga puta pojačanu do kraja. A zatim se okrene ka vama, iznerviran, i pita vas zašto ne volite muziku.

Možda teorija velikih ulaganja i neprestanog širenja franšiza kratkoročno zaista stvara dobitnu formulu.

Ali možda se, na duže staze, ta ponavljajuća, sigurna i profitabilna formula postepeno udaljava od nove publike koja izranja iz samog središta demografskog vulkana.

Ne možete filmove svojih dedova da obučete u nove glumce i dodate im modernu muziku, a onda krivite klince zato što im sve to nije naročito zanimljivo.

Filmovi "Marty Supreme", "Backrooms", "Obsession" i "Iron Lung" nisu nastali u uobičajenoj holivudskoj mašineriji. Dvojica reditelja potekla su sa YouTube-a. Jedan je brat Safdi, koji je prvi put od 2008. godine krenuo samostalno. Jedan je nezavisni reditelj čiji je film preuzeo Focus Features. Finansiranje je bilo skromno, marketing prirodno prilagođen internetu, žanrovi nestabilni, a reditelji nisu bili "upakovani" kroz agencijsku mašineriju.

Ispostavilo se da publika, za koju se tvrdilo da više ne želi filmove, ipak želi filmove. Samo želi drugačije filmove.

"Backrooms" je istog vikenda privukao više gledalaca od filma "Star Wars: The Mandalorian and Grogu".

"Marty Supreme" je tokom božićnih praznika ostvario bolji rezultat, dok je "The Smashing Machine", film sa budžetom od 50 miliona dolara u kojem glavne uloge igraju Dvejn Džonson i Emili Blant, jedva stigao do zarade od 21 milion dolara.

Ali ovo je mnogo veća priča od jednog primera iz bioskopske industrije.

Isti zaključak možemo primeniti i na industriju pića, koja poslednjih pet godina objašnjava da mladi piju manje alkohola. Objašnjenja su već dobro uvežbana: vode više računa o zdravlju, manje se druže, okrenuti su drugim supstancama.

Sve je to verovatno delimično tačno.

Ali je, takođe, verovatno nepotpuno.

Glavni igrači u industriji piva poslednju deceniju provode praveći nove varijante Bud Light-a, Coors-a i Miller-a u različitim limenkama. Vinska industrija nastavila je da prodaje Pinot Grigio i Sauvignon Blanc u istim bocama "zgodnim mamama" kojima se nekada obraćala - i njihovim nezainteresovanim sinovima.

Proizvođači žestokih pića lansirali su varijacije varijacija već postojećih proizvoda. Ali što više pokušavaju da postojeći portfolio preobuku u nove boje, saradnje sa drugim brendovima i pop zvezde, to će nova generacija potrošača više piti negde drugde.

Ili uopšte neće piti.

Mlađi od 30 godina kupuju meskal, alkoholne selcere, gotova pića na bazi agave, unapred pripremljene koktele, bezalkoholno pivo Athletic, napitke na bazi konoplje i CBD selcere.

Njihovo ponašanje bolje se može objasniti dosadom nego apstinencijom. Previše brendova pića i dalje im nudi iste stare proizvode u novim limenkama.

Ista priča važi i za gazirana pića.

Obim prodaje Coca-Cole i Pepsija na godinama opada. Samo u drugom kvartalu 2025. godine, obim prodaje Pepsijevih pića u Severnoj Americi smanjen je za dva odsto.

Standardno objašnjenje glasi: generacija Z više brine o zdravlju.

A onda je Olipop premašio 200 miliona dolara godišnje prodaje i poslednji put procenjen na 1,85 milijardi dolara. Kompaniju Poppi je PepsiCo u maju 2025. godine kupio za 1,95 milijardi dolara.

Prodaja gaziranih pića koja se promovisu kao dobra za zdravlje creva porasla je za 301 odsto u 2023. godini.

I Coca-Cola i Pepsi sada su lansirali sopstvene linije prebiotičkih napitaka pokušavajući da osvoje kategoriju za koju su godinama tvrdili da zapravo ne postoji, jer je generacija Z, navodno, odustala od gaziranih pića.

Generacija Z nije odustala od gaziranih pića.





Vreme: 09.07.2026 13:07

Medij: novosti.rs

Link: <https://www.novosti.rs/ekonomija/vesti/1625979/gen-coca-cola-pepsi-holivud-marketing>

Autori:

Teme: PriceWaterhouseCoopers (PWC)

Naslov: ZAŠTO GENERACIJA Z ODUSTAJE OD COCA-COLE, PEPSIJA I HOLIVUDA: Fenomenalna analiza marketinškog stručnjaka

Odustala je od Coca-Cole i Pepsija.

U svakom od ovih slučajeva, tradicionalna industrija uzrok problema traži u načinu života potrošača.

A pravi uzrok više liči na problem portfolija: proizvodna pretpostavka stara 30 godina, sa blago redizajniranom etiketom, ponuđena generaciji koja je jednostavno odlučila da to više ne želi.

Nisu problem oni - potrošači.

Problem smo mi - lenji marketinški stručnjaci.

Elbersina strategija blokastera nije pogrešna.

Ona je briljantna.

Koncentrisanje velikih ulaganja na potencijalne pobednike i dalje je odbranljiv pristup upravljanju portfoliom.

Ali posle dve decenije, ono što je trebalo da bude način za pravljenje velikih opklada pretvorilo se u način da se opklade izbegnu.

Ne možete pronaći sledeći hit koji će definisati čitavu kategoriju ako finansirate isključivo varijacije prethodnog hita.

U jednom trenutku sve to postane staro.

Postane izvedeno.

A to se prvo vidi kod mlađeg, nezainteresovanog potrošača koji nije rođen takav.

To je njegov odgovor na smeće iz prošlosti koje mu se predstavlja kao nešto novo.

"Marty Supreme", "Backrooms" i "Obsession" treba posmatrati kao signale, a ne kao gotove recepte.

Bioskopi, pivare, proizvođači pića i čitav niz drugih kompanija i dalje imaju pristup mladoj publici. Ono što im nedostaje jeste sposobnost da stvore nešto novo. Novi potrošač je i dalje tu.

Ona samo čeka da joj neko ponudi nešto što do sada nije videla.

Nešto što se obraća njoj, a ne nešto što se obraćalo njenim babama i dedama i što je potom oživljavano desetak puta.

Nisu oni problem.

Problem je sve vreme sedeo u marketinškom odeljenju.

(Mark Ritson je bivši profesor marketinga, konsultant za brendove, višestruko nagrađivani kolumnista i osnivač MiniMBA)

Originalan tekst: <https://www.thedrum.com/opinion/mark-ritson-gen-z-didn-t-kill-cinema-beer-or-soda-tired-marketing-did>





Vreme: 09.07.2026 16:36

Medij: szmsz.press

Link: <https://szmsz.press/2026/07/09/nis-deal-kivarasra-jatszanak-az-oroszok/>

Autori: SZMSZ

Teme: Deloitte

Naslov: NIS-deal: Kivárásra játszanak az oroszok?

3402



Továbbra is zajlik egy fontos nemzetközi tárgyalása a Molnak, amely meghatározhatja a jövő fejlesztési igényeit. Ez a szerb NIS olajcég megvétele, amiről egy hónapja állapotodott meg a magyar és a szerb fél. A tranzakció összesen négy ország politikai jóváhagyását is igényli: a vevő magyar, az eladó orosz, az üzlet tárgya szerb, míg a szankciókat kiosztó legerősebb fél az Egyesült Államok - írja a telex.hu a "Megszorongatná a Molt az állam, szigorodhat az orosz olajon szerzett extraprofit adója" című cikkében.

A portál eladásra rálátó forrásoktól úgy tudja, az ügyön Magyar Péter miniszterelnök is rajta tartja a szemét, előzetes briefeket kér. A helyzet nem csak az áprilisi magyar országgyűlési választáshoz, de a szerb belpolitikához is kapcsolódik: Aleksandar Vučić elnök taktikailag hátrébb vonult, és inkább két népszerű politikustársát tolja előre: az egyik Dubravka Đedović Handanović bányá- és energiaügyi miniszter, a másik Siniša Mali miniszterelnök-helyettes - írja a telex.hu. Dubravka Đedović Handanović Bostonban végzett közgazdász, aki korábban haditudósító is volt a CNN-nél, később bankárként dolgozott az Európai Beruházási Banknál (EIB), rengeteg nyelven beszél, öt gyereke van. Siniša Mali miniszterelnök-helyettes és pénzügyminiszter is négygyermekes, az ő megítélése kicsit vegyesebb, volt ugyanis egy súlyos plágiumbotránya, amit a belgrádi diákok nagyon kritizáltak. Egyébként ő is az Egyesült Államokban végzett, a Deloitte-nál és a CSFB-nél is dolgozott - ismerteti a két miniszter szakmai hátterét a portál, amely szerint a Mollal ügyesen tárgyalt a szerb fél, a megállapodást sikerként tudta eladni.

A Mol valójában nem engedett semmiből, az eredeti deal elemeit ígérte meg, de nem bánta, ha azt a szerbek marketingkötösbe csomagolva sikerként adják el. A tranzakció véglegesítése még folyamatban van, de a szektoron belül úgy tudni, hogy az amerikaiak is pozitívak, újabb hosszabbítást adtak a tárgyalásokra és a NIS működésére. Egyszer azonban elfogyhat a türelmük: ha nincs deal, akkor az orosz tulajdonú NIS-sel a szerbek megint szankciókat kaphatnak - olvasható a cikkben, mely szerint problémás lehet az is, hogy az eladó esetében nem pusztán a racionális Gazpromneft-vezérrel, Alekszandr Gyukovval kellene megállapodni: mivel állami cégről van szó, Vlagyimir Putyin orosz elnöknek is rá kellene bólintania az ügyletre, ez pedig nem olyan könnyű.

"Az oroszok valószínűleg nem akarják bántani a baráti Szerbiát, de elképzelhető, hogy az üzletben kivárásra játszanak, hátha az USA haladékot ad. Az amerikaiak azonban könnyen ráunhatnak az állandó hosszabbításokra. Ha gond lesz, nem biztos, hogy Oroszországnak jól jön, ha a szerb lakosság őket okolja az időhúzással: Szerbia a világ azon kevés részének egyike, ahol egyszerre van jelen uniós, orosz, arab, kínai érdek, így senkinek nem érdemes rossz színben feltűnni. Putyint viszont politikai okokból is kivárásra játszhat, mert érezhetően zavarja, hogy Magyarországon és Szerbiában is leszedték vagy leszedhetik a szövetségeseit. Összességében tehát mondhatjuk azt, hogy üzletileg rendben van a deal, a felek sok-sok tárgyalás után megtalálták a közös nevezőt. Donald Trump amerikai elnöknek és Vlagyimir Putyinnak azonban még a politikai érdekeiket követve, vagy azt hátrahagyva, de rá kellene bólintaniuk a megállapodásra" - szögezi le a telex.hu. Továbbra is folynak a tárgyalások a Mollal (Fotó: 021.rs)

