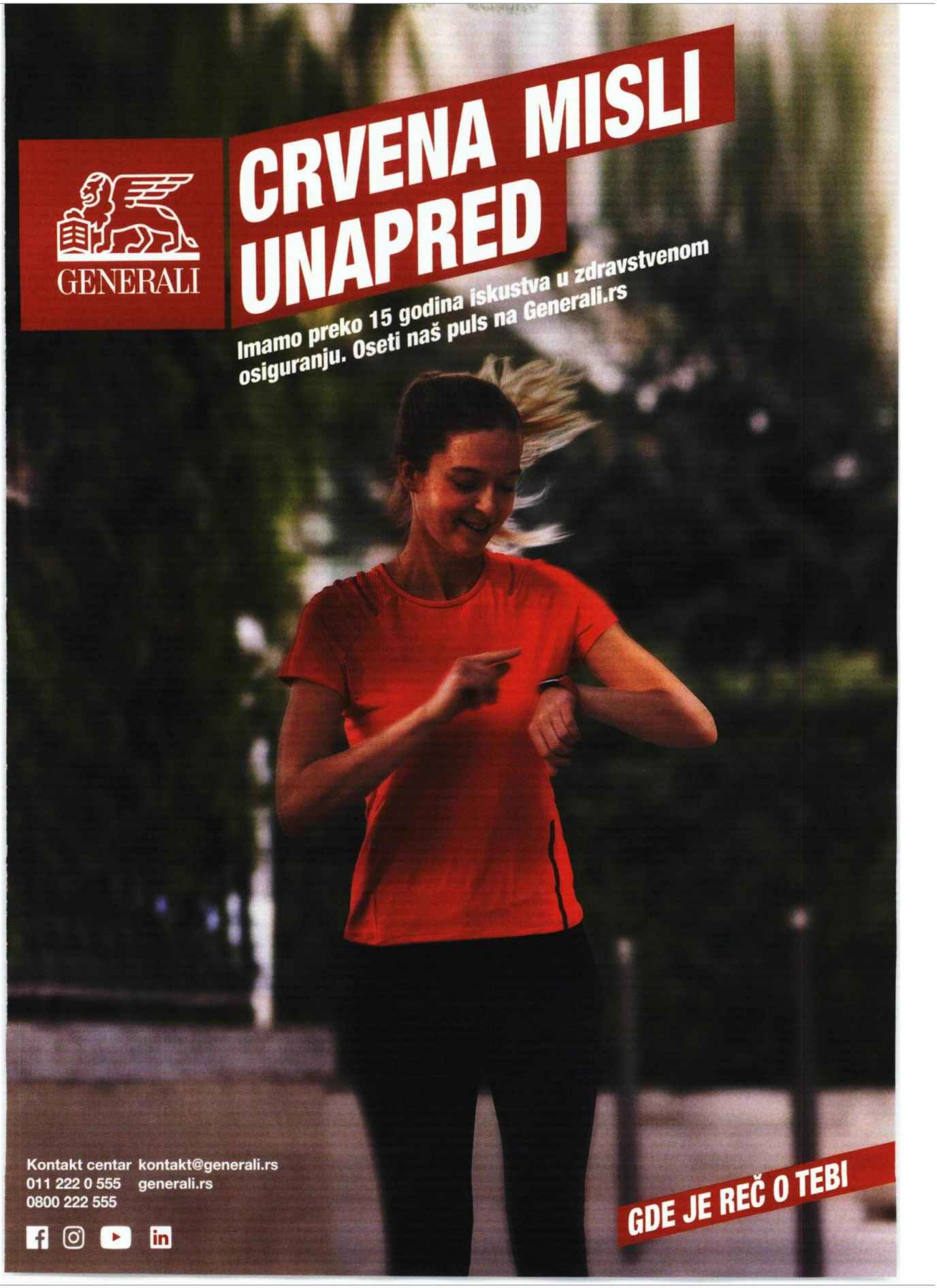
Datum: 01.03.2022
Medij: Elle
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 646

Naslov: GENERALI

Strana: 15



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 01.03.2022
Medij: Harper`s Bazaar
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 313

Naslov: GENERALI

Strana: 67



Datum: 01.03.2022
Medij: Grazia
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 345

Naslov: GENERALI

Strana: 43



Datum: 01.03.2022
Medij: Nova ekonomija
Rubrika Poslednja
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 582



Naslov: GENERALI CRVENA ZA SIGURNOST VAŠEG BIZNISA

Strana: 84



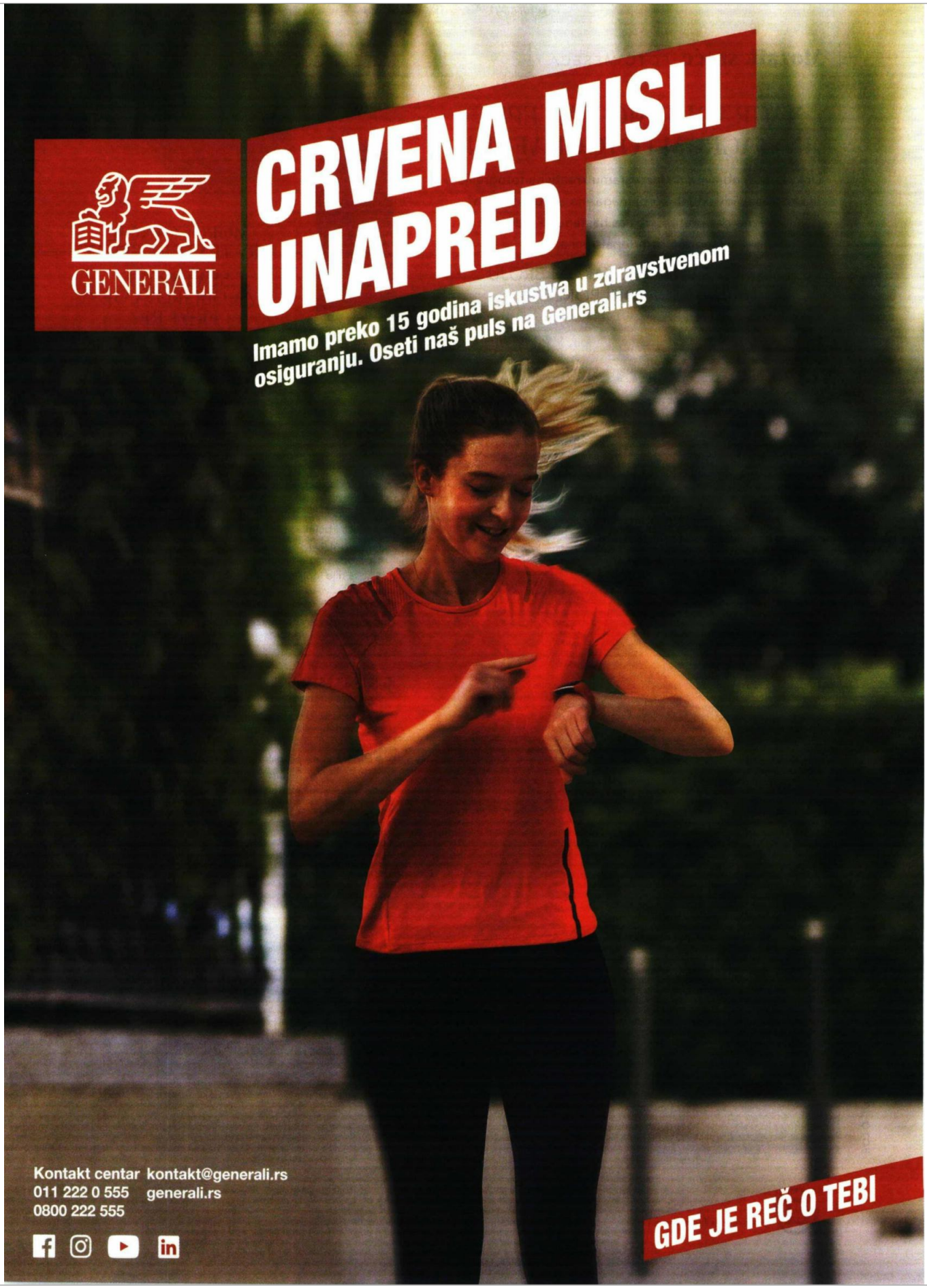
kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 01.03.2022
Medij: Lepa i Srećna
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 645

Naslov: GENERALI

Strana: 5



Vreme: 01.03.2022 14:14 XML
Medij: novaekonomija.rs
Link: https://novaekonomija.rs/vesti-iz-zemlje/rast-cena-uti%C4%8De-na-osiguranje
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Rast cena utiče na osiguranje

Rast cena utiče na osiguranje
Wiener Stadtische osiguranje
pre 1 sat 12:15 Wiener Stadtische osiguranje

0 komentara

Neophodno je da domaći osiguravači prate sve trendove, i u pogledu elemenata cene koštanja osiguranja, i u pogledu promene potrošačkih navika, kako bi ponudili tržištu moderan proizvod

Sanja Nikolić, direktorka Sektora za korporativna osiguranja

Foto © Wiener Stadtische osiguranje arhiva.

Šta biste izdvojili kao glavnu karakteristiku tržišta osiguranja u Srbiji?
Izdvojila bih nedovoljnu spremnost da se poslovanje uskladi sa svetskim trendovima. Skoro svi učesnici na tržištu osiguranja, bilo da se nalaze na strani tražnje ili ponude, odnosno osiguravajuća društva sa jedne i privreda ili građani sa druge strane, neguju izuzetno tradicionalan pristup u osiguranju. Naime, postoje pojedine navike koje su prisutne decenijama i koje su odolevale kretanjima na finansijskim tržištima iako su bile u direktnoj suprotnosti sa njihovim promenama. No, poslednje turbulentne promene na tržištu reosiguranja prvi put prete izmenama u tradicionalnim modelima ponašanja osiguravača u Srbiji.

Na tržištu reosiguranja već tri godine vidimo konstantan rast cena. Vrlo se uvažava sveopšta inflacija, posebno u građevinarstvu. Postoji velika neizvesnost u raspoloživosti kapaciteta, odnosno sposobnosti da reosiguravači nastave sa preuzimanjem rizika u narednim godinama, prave se velika rezervisanja usled opreznosti u pogledu novih rizika koji se mogu nenadano pojaviti uzrokovani pandemijom. Za to vreme, ne prateći svetske trendove, domaća osiguravajuća društva i dalje udovoljavaju navikama klijenata da svake godine snize cenu osiguranja, da odobre popust ukoliko se zaključi višegodišnji ugovor ili ukoliko se premija ne plaća u mesečnim ratama, uprkos malopre spomenutoj neizvesnosti, i uz potpuno zanemarivanje inflacije.

Zar ne mislite da je dobro što domaći osiguravači ne podižu cene i što uvećanje svojih troškova ne prenose na klijente?
To jednostavno nije održivo na duži rok. Osiguravajuća društva su u obavezi da u slučaju budućeg, neizvesnog osiguranog događaja plate ugovorenu naknadu. Ukoliko postoji nedovoljnost premije da se izvrši obeštećenje klijenata, mogli bismo svedočiti nedavnom scenariju iz Rumunije kada je njihov tržišni lider ostao bez dozvole za rad upravo iz ovih razloga, ostavljajući tri miliona svojih klijenata bez osiguranja. Sa druge strane, rast cene osiguranja bez unapređenja same usluge, bez digitalizacije i bez inoviranja, takođe neće imati svetlu budućnost. Neophodno je praćenje svih trendova, i u pogledu elemenata cene koštanja osiguranja, i u pogledu promene potrošačkih navika, i ponuditi tržištu moderan proizvod.

Koji aspekti inflacije imaju najveći uticaj na cenu osiguranja?
Svi smo svesni da je cena građevinskog materijala, i posebno rada, danas mnogo veća nego pre samo tri godine, i ovo se najlakše može ilustrovati činjenicom da zadržavanje iste vrednosti zgrade, tj. iste sume osiguranja, nekoliko godina i uz plaćanje iste ili manje premije osiguranja, može dovesti do toga da u slučaju požara i totalne štete, naknada iz osiguranja koju plaća osiguravač, bude nedovoljna da se sazida ista takva zgrada, odnosno, naknada bi bila dovoljna da se sazida zgrada dva sprata niža.

Takođe, cene automobila, a posebno rezervnih delova, imaju vrlo izražen trend rasta, potpuno suprotno ceni kasko osiguranja. Ova vrsta osiguranja, zbog izraženog direktnog uticaja cene delova i radnog časa

servisa, i uz visoku frekvenciju šteta, verovatno će prva pretrpeti korekciju cena. Domaća osiguravajuća društva se već godinama bore sa rezultatom iz kasko osiguranja, koji je tek ponekad pozitivan, tako da uz smanjeni broj novih vozila koja se pojavljuju na tržištu i, samim tim, usled nedostatka obima, ovde treba očekivati poskupljenje premija.

Gde vidite najveću opasnost po našu privredu ili društvo usled takvog, kako vi kažete, tradicionalnog pristupa osiguranju?

Nažalost, ovaj pristup u osiguranju je prisutan i kod javnih nabavki, tj. kod budžetskih korisnika. Princip kod javnih nabavki je da naručioci dostavljaju vrednosti za osiguranje, a uobičajeno je da su to knjigovodstvene vrednosti na određeni dan, sadašnje ili nabavne, ili neke paušalno određene vrednosti koje se godinama ne menjaju, ili se čak smanjuju. Već smo pomenuli uticaj inflacije na nedovoljnost naknade iz osiguranja, koja može učiniti da imovina Republike, gradova ili opština neće moći da se obnovi, popravi ili dokupi u odgovarajućem obimu. Najgore od svega što bi moglo da se desi je da osiguravajuća društva, ograničena budžetima naručioca sa jedne strane, i visokom cenom reosiguranja sa druge strane, reše da ne reosiguravaju ili da parcijalno reosiguravaju ovu imovinu od opšteg značaja. U takvim okolnostima, za koje se nadamo da se ipak neće desiti, kapital osiguravajućih društava neće biti dovoljan da se isplate štete privredi, budžetskim korisnicima i građanima u slučaju neke veće prirodne katastrofe, kao što su bile poplave 2014. godine.

Koliko su zaista prirodne katastrofe opasnost po domaću privredu i građane?

Ne bi trebalo zaboraviti da su, usled klimatskih promena, prirodne katastrofe neminovnost današnjeg društva. Samo je Vienna Insurance Group, koja posluje na prostorima centralne i istočne Evrope, u 2021. godini platila 580 miliona evra naknade iz osiguranja usled prirodnih nepogoda koje su se najčešće dešavale tamo gde im do sada nije bilo mesto. Poplave, kao najfrekventnija prirodna nepogoda, dešavale su se na mestima udaljenim od vodenih površina, jer njihov uzrok više nije plavljenje reka, već obilne dugotrajne padavine koje za posledicu imaju razarajuće bujice. Prošlogodišnji 13-minutni tornado u Češkoj je bio alarm svim državama ovog dela Evrope da često viđena vrtložna strujanja vetra u vidu pijavica i tornada, poput onih u Vojvodini, ne moraju biti samo uskopojasnog dejstva i na čistim nenastanjenim površinama.

Podsećam samo da ne prođe leto da nam se ne desi neka lokalna poplava uslovljena izuzetno jakim kišama i nemogućnosti kanalizacionih i odvodnih sistema da prime tu količinu vode formiranu velikom brzinom. Zemljotresi u susednim državama takođe su nam opomena, a tek svaka trideseta polisa ima ugovoren ovaj rizik. U najvećem broju slučajeva razlog izostanka ovog rizika na polisi nije cena, već verovanje da se ova pojava neće desiti. No, ako nas je nečemu naučila priroda u poslednjih nekoliko decenija, to je da je konstantnim devastiranjem izazivamo da bude sve manje nepredvidiva i prestaje da bude pitanje da li će se nešto desiti, već kada će.

Datum: 02.03.2022
Medij: Politika
Rubrika Ekonomija
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dobrovoljni penzijski fondovi

Napomena:
Površina: 78



Naslov: DOBROVOLJNI PENZIJSKI FONDOVI

Strana: 10

ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНДОВИ

Вредност инвестиционе јединице на дан 28. 2. 2022.

82200037-2

GENERALI	Generali Basic Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs		3.209,53 RSD
GENERALI	Generali Index Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs	16,35 EUR	1.923,32 RSD
DUNAV	DOBROVOLJNI PENZIJSKI FOND	011/3036-360 www.dunavpenzije.com	2.822,03 RSD
DDOR GARANT EKVILIBRIO Member of Prva Group		Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.740,56 RSD
DDOR GARANT ŠTEDNJA Member of Prva Group		Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	3.007,29 RSD
Raiffeisen FUTURE	Raiffeisen FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs		3.206,40 RSD
Raiffeisen FUTURE	Raiffeisen EURO FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	9,70 EUR	1.141,00 RSD

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 03.03.2022
Medij: Nedeljnik
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 556

Naslov: GENERALI

Strana: 43





kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 03.03.2022 14:32 XML
Medij: 24sedam.rs
Link: https://24sedam.rs/svet/vesti/116200/ruska-pobeda-sasvim-blizu-ovo-je-taktika-rusije-kojom-su-
Autori: 24sedam
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Ruska pobeda sasvim blizu: Ovo je taktika Rusije kojom su ukrajinski nacisti potučeni do nogu



Ruske oružane snage su pre nedelju dana otpočele specijalnu vojnu intervenciju u Ukrajini, a do sukoba je došlo pre svega iz preventivno-zaštitnih razloga. Naime, od 2014. godine ruski narod u oblasti Donjecka i Luganska bio je pod neprekidnim napadima ukrajinskih nacista. Osam godina stradali su spomenici ruske kulture i državnosti, ali što je najgore - ginuli su civili, običan ruski čovek. Situacija je postala neizdrživa. S druge strane, prosečan građanin neke evropske (ili svetske) države ovo nije mogao saznati. Zapadni mediji o stradanju Rusa nisu napisali ni jedno slovo. Razlog njihovog ćutanja o ovome možemo tražiti u činjenici da su upravo oni posredno ili neposredno umešani u pomenuti progon ruskog naroda u Ukrajini. Svim slobodomislećim ljudima na svetu, koji nisu pod uticajem zapadnjačke propagande, bilo je jasno da najveća zemlja na svetu i jedna od najvećih vojnih i ekonomskih sila sveta mora da reaguje na takav tretman svog naroda van svojih granica. Tim pre što su Rusi u Ukrajini autohtoni narod i što začetak ruske državnosti vezujemo za ovaj prostor (Kijevska Rusija). Nažalost, Ukrajina je u poslednjih nekoliko decenija postala oružje stranih sila u slabljenju ili bar destabilizaciji Rusije. U tom kontekstu treba tumačiti i delovanje nekanonske tzv. Pravoslavne crkve Ukrajine koja se samoproglasila autokefalnom ugrožavajući tako verska prava pravoslavnih vernika Ukrajinske pravoslavne crkve pri RPC koja na tim prostorima postoji već gotovo čitav milenijum. Paralele sa tzv. Crnogorskom pravoslavnom crkvom su očigledne jer je isti princip iskorišćen za slabljenje SPC. Svesna opisane situacije i zastrašujuće lošeg položaja svog naroda u Ukrajini, ruska vlast je punih osam godina pozivala na mir, smirivanje tenzija i poštovanje Minskog protokola. Kremlj je trpeo agresiju ukrajinskih neonacista potpomognutih zapadnim NATO mentorima koliko nijedna država ne bi. Na kraju, kada teror više nije mogao da se izdrži, ruski narod donjecke i luganske oblasti se probudio: proglašena je nezavisnost DNR i LNR. Moskva je ubrzo priznala nezavisnost DNR i LNR i po njihovom pozivu pružila zaštitu novoproglašenim republikama. Oružana dejstva nisu se zadržala u okvirima DNR i LNR ali jesu u okviru države Ukrajine. Svima je jasno da ona nisu u cilju ruske teritorijalne ekspanzije niti nekavih ruskih imperijalističkih tendencija, već, pre svega, u cilju **osiguranja** Rusiji obećane vojne neutralnosti Ukrajine, odnosno, udaljenju NATO snaga iz Ukrajin i u nameri obezbeđenja boljeg položaja ruskog naroda u ovoj državi. Dok traje sukob u Ukrajini između ruske vojske i ukrajinskih nacista, paralelno je u toku i propagandni rat u kojem zapadni mediji šire najmonstruoznije laži o Rusiji i ruskom narodu. Društvene mreže i masmedije preplavile su lažne vesti koje pokazuju razne ratne svetske događaje i prirodne katastrofe, koje se predstavljaju kao razaranja u Ukrajini koja je počinila ruska vojska. Cilj ove propagande je, svakako, prikazivanje Rusije kao negativca u ovim dešavanjima, iako je istina sasvim suprotna. Na svim zapadnim kanalima govori se da ruska akcija nije uspela. Ipak, situacija sa terena govori nešto drugo. Ruska armija je izabrala taktiku opkoljavanja glavnice ukrajinskih snaga. Obruč se steže iz dva pravca, iz pravca Harkova i sa strane Krima. Ispravnost ove taktike potvrđuju i pad Kupjanska i Berdjanska. Sve je osmišljeno "kao iz udžbenika". Ruske snage stvaraju svojevrsne "obruče". To nije Napoleonova taktika "udara stisnute pesnice na jednom mestu". Ovo se više može uporediti sa pruskom taktikom razbijanja neprijateljskih snaga na nekoliko manjih grupa. Nju su prvi put primenili Nemci 1870. godine, zatim Japanci 1904. godine kada su blokirali luku Port Artur, a potom i **generali** Vermahta. Najveći obruč sada se pravi kod Marijupolja, tamo gde su se utaborili ukrajinski

Naslov: Ruska pobeda sasvim blizu: Ovo je taktika Rusije kojom su ukrajinski nacisti potučeni do nogu

nacistički bataljoni. Kijev se za sada nalazi u polublokadi. Opkoljen je sa zapada, duž desne obale Dnjepra. Na levoj obali nalaze se ukrajinske snage, ali ne mogu da preduzmu odlučnije korake, zato što je glavnica njihovih trupa koncentrisana kod Harkova i Donjecka. Ruske snage nastavljaju koncentraciju trupa na neophodnim tačkama, važnim za zatvaranje obruča. Plan ruskog generalštaba nije da se uz maksimalno korišćenja vojnih potencijala probiju do Kijeva, okruže ukrajinske jedinice, razbiju pronacističke snage, pridobiju umerene ukrajinske vojnike i primoraju Zelenskog na kapitulaciju. Sve se radi da se minimalizuju civilne žrtve, neizbežne prilikom svakog oruženog sukoba. Zbog svega navedenog nekome se možda čini da je ruska ofanziva nekako zastala. Međutim, istina je da sve ide po Putinovom planu. Ukrajinska odbrana je razbijena na više sektora. Obruč oko neprijatelja se sve više steže. Gubici u Ruskoj armiji svakako postoje, ali su oni zanemarljivi u odnosu na skoro pa sasvim uništenu ukrajinsku vojnu infrastrukturu. Sve ovo je moglo da se vidi 2014. godine pod Ilovajskom, samo što su sada razmere operacije mnogostruko veće. S druge strane, zapadna propagandna mašinerija širi dezinformacije o tome da je akcija ruske vojske zastala. To apsolutno nije tačno, jer se sve odvija upravo onako kako je i zamišljeno. Ruska pobeda je sasvim blizu i u to će se ubrzo uveriti ceo svet. Instalirajte našu iOS ili android aplikaciju - 24sedam Vest koja vredi



ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНДОВИ

Вредност инвестиционе јединице на дан 2. 3. 2022.

82200037-4

GENERALI	Generali Basic Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs		3.179,82 RSD
GENERALI	Generali Index Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs	16,31 EUR	1.918,40 RSD
DUNAV	DOBROVOLJNI PENZIJSKI FOND	011/3036-360 www.dunavpenzije.com	2.812,78 RSD
DDOR GARANT EKVILIBRIO Member of Prva Group		Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.706,13 RSD
DDOR GARANT ŠTEDNJA Member of Prva Group		Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.959,03 RSD
Raiffeisen FUTURE	Raiffeisen *FUTURE* 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs		3.183,55 RSD
Raiffeisen FUTURE	Raiffeisen *EURO FUTURE* 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	9,70 EUR	1.140,52 RSD

Vreme: 04.03.2022 14:29 XML
Medij: seebiz.eu
Link: https://www.seebiz.eu/tvrtke/generali-odlazi-iz-rusije-intesa-analizira-poslovanje/272232/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali odlazi iz Rusije, Intesa analizira poslovanje

Generali odlazi iz Rusije, Intesa analizira poslovanje

Generali odlazi iz Rusije, Intesa analizira poslovanjeSITUACIJA

SEEbiz.eu - regionalni poslovni portalSEEbiz.eu - regionalni poslovni portalSEEbiz.eu - regionalni poslovni portal

Objavljeno: 04.03.2022 / 11:55

Autor: SEEbiz / H

MILANO - Vodeća talijanska osiguravajuća kuća Generali objavila je da se povlači iz Rusije nakon ruske invazije na Ukrajinu, dok najveća talijanska banka Intesa Sanpaolo poručuje da analizira poslovanje na ruskom tržištu.

Generali će zatvoriti ured u Moskvi i ugasiti poslovanje Europ Assistance, navodi se u priopćenju objavljenom u četvrtak.

Talijanska kompanija povući će se i iz uprave Ingosstrakha, vodećeg osiguravatelja u Rusiji u kojem ima 38,5 posto udjela.

"Ovog trena ne planiramo prodaju udjela u skoroj budućnosti, ali grupa analizira opcije", rekao je izvor upućen u temu.

Generali ističe da kontinuirano procjenjuju izloženost ruskom tržištu kroz ulaganja i poslovanje u sektoru osiguranja.

Niz kompanija već je najavio povlačenje iz ruske agresije na Ukrajinu na koju je međunarodna zajednica odgovorila sankcijama Moskvi i ruskim tvrtkama.

Talijanska banka Intesa Sanpaolo provodi stratešku analizira poslovanje u Rusiji, a zaposlenima u Ukrajini pomaže da napuste zemlju, rekao je glasnogovornik.

"Bez ikakvih rezervi osuđujemo to što se događa", rekao je glasnogovornik.

Intesa je financirala velike investicijske projekte u Rusiji, poput plinovoda Blue Stream i prodaje udjela u proizvođaču nafte Rosneft. Obrađuje više od polovine svih komercijalnih transakcija između Italije i Rusije, napominje Reuters.

U Ukrajini imaju 800 radnika i ističu da su im ponudili smještaj u drugim zemljama u kojima posluju.

Intesina kreditna izloženost Rusiji iznosila je na kraju prošle godine 5,57 milijardi eura, s udjelom u ukupnom kreditnom portfelju od 1,1 posto. Njezine podružnice u Rusiji i Ukrajini imaju imovinu od milijardu odnosno 300 milijuna eura i zajedno čine samo 0,1 posto bančine imovine.

Glasnogovornik UniCredita odbio je komentirati bi li druga najveća talijanska banka mogla poduzeti slične mjere u vezi sa svojim poslovanjem u Rusiji. UniCreditova podružnica četrnaesta je banka na ruskom tržištu, s oko 4.000 zaposlenih.

UniCredit, čija izloženost Rusiji iznosi 14 milijardi eura, lako bi apsorbirao potpuni otpis svog ruskog poslovanja, s obzirom na velike kapitalne rezerve kapitala, napominje Reuters.

Potpuni otpis poslovanja u Rusiji koštao bi UniCredit nešto više od milijardu eura, rekli su izvori u srijedu, i smanjio bi bančinu stopu adekvatnosti kapitala za 0,35 postotnih bodova.

Eventualni otpis ostavio bi ipak otvoreno pitanje oko šest milijardi eura prekogranične izloženosti, uključujući zajmove velikim poduzećima, dodaje Reuters.

Datum: 05.03.2022
Medij: Politika
Rubrika Ekonomija
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad

Napomena:
Površina: 79



Naslov: DOBROVOLJNI PENZIJSKI FONDOVI

Strana: 10

ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНДОВИ

Вредност инвестиционе јединице на дан 3. 3. 2022.

82209037-5

GENERALI	Generali Basic Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs		3.177,92 RSD
GENERALI	Generali Index Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs	16,30 EUR	1.917,38 RSD
DUNAV	DOBROVOLJNI PENZIJSKI FOND	011/3036-360 www.dunavpenzije.com	2.808,94 RSD
DDOR GARANT EKVILIBRIO Member of Prva Group		Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.706,12 RSD
DDOR GARANT ŠTEDNJA Member of Prva Group		Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.959,01 RSD
Raiffeisen FUTURE	Raiffeisen FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs		3.182,86 RSD
Raiffeisen FUTURE	Raiffeisen EURO FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	9,70 EUR	1.140,55 RSD

Datum: 06.03.2022
Medij: TV Studio B
Emisija: Moja polisa
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	06.03.2022 14:00:00	45:00
Prilog	06.03.2022 14:14:00	3:28

Naslov: DZO Generali osiguranje

Spiker

Kako saznajemo u Generali osiguranju, ova kompanija je prva na srpskom tržištu osiguranja u svoju ponudu uvrstila dobrovoljno zdravstveno osiguranje.

Marijana Erić, Generali osiguranje

Posebno smo ponosni što smo preko 15 godina tržišni lideri. Korporativne prednosti naše ponude su tejlor mejd rešenje za klijente, lečenje bez obaveza pozivanja i odobrenja, mogućnost telekonsultacija sa lekarima, digitalna rešenja, kao i brza i efikasno usluga u onim trenucima kada klijentima to najpotrebnije. Našla mreža ustanova broj i preko 800 klinika širom Srbije koje našim klijentima omogućavaju slobodu i mogućnost izbora u korišćenju ugovorenih paketa dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja. Ističemo i posebnu pažnju dajemo prevenciji zdravlja gde naši klijenti najčešće ugovaraju sistematske preglede koji mogu koristiti u izabranim klinikama i jednom godišnje proveriti detinjo svoje zdravstveno stanje.

Spiker

Prepoznajući specifičnost pandemijske situacije, Generali osiguranje je adekvatno obogatilo svoju ponudu.

Marijana Erić, Generali osiguranje

Pandemijska situacija je uticala na podizanje svesti stanovništva o značaju dobrovoljnog zdravstvenog osiguranja. Ulazak velikog broja dražavnih zdravstvenih ustanova u kovid režim rada dodatno je povećao potrebu stanovništva za korišćenjem zdravstvenih usluga u privatnoj praksi. Naša kompanija je vrlo brzo nakon proglašena pandemije u svoju ponudu uvrstila mogućnost korišćenja poskovid sistematskih pregleda za naše osiguranike, kao i psihološku podršku klijentima. Takođe, omogućili smo našim klijentima mogućnost online prijave zahteva za nadoknadu, a kao direktan odgovor na pandemijsku situaciju prva smo kompanija u Srbiji koju je u svoju ponudu uvrstila telemedicinu, a korišćene ove usluge moguće je u skladu sa zakonskim okvirom.

Spiker

Unapređenje ponude i poslovanje u skladu sa razvojem modernih tehnologija dugoročno su strateško opredeljenje Generali osiguranja.

Marijana Erić, Generali osiguranje

Našim klijentima pružamo sveobuhvatnu uslugu. Pponudu stalno inoviramo sa jedinim ciljem da i dalje ostanemo lider na tržištu. Nastavićemo da radimo na digitalizaciji, razvoju dodatnih pogodnosti za naše klijente. Aktivno pratimo sve trendove u svetu koji posebno značaj daju mentalnom zdravlju, te većem naše lojaliti programe za klijente da obogatimo ovom sadržaju. Očekujemo da će dobrovoljno zdravstveno osiguranje u budućnosti nastaviti da raste, te ćemo i dalje razvijati naš portal za klijente i mobilnu aplikaciju, a najveće resursa ćemo usmeriti ka našem strateškom projektu Helt platforma, jedinstvenom rešenju i ekosistemu za zdravstveno osiguranje. Ova automatizacije će doneti i dodatnu vrednost za naše klijente, jer ćemo procese da dodatno unapredimo i automatizujemo i samim tim ih učinimo bržim, efikasnijim i dostupnijim našim klijentima.

Datum: 08.03.2022
Medij: Blic
Rubrika Ekonomija
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:
Površina: 384

Naslov: Želimo da se glas mladih bolje čuje

Strana: 15



BRANKO MILUTINOVIĆ, DIREKTOR KOMPANIJE NORDEUS

ŽELIMO DA SE GLAS MLADIH BOLJE ČUJE

Istaknuta tema na završnom danu Kopaonik biznis foruma jedna je od odlučujućih za održivost svakog društva - to je podrška mladima i njihovom obrazovanju.



PANEL "ŠTA MLADI misle o biznisu" u organizaciji UNICEF Srbija koji se održava 9. marta, otvoriće dijalog između mladih i privrede, stvarajući razumevanje oko glavnih izazova mladih kroz obrazovanje i zapošljavanje, i toga kako privreda može bolje da ih podrži.

Privrednicima će se na Forumu obratiti i Branko Milutinović, izvršni direktor kompanije Nordeus i suosnivač Nerdeus fondacije.

Prošle godine ste, nakon decenije uspešnog poslovanja i ulaganja u zajednicu, pokrenuli Nordeus fondaciju. Zašto ste odlučili da se fokusirate baš na obrazovanje?

– Šta može biti bitnija uloga nas, kao društva, nego da generacijama koje dolaze omogućimo uslove da svoju budućnost grade upravo ovde, u Srbiji? Kvalitetno obrazovanje je najmoćnija poluga, koja dovodi do velikog ekonomskog društvenog razvoja. Kao roditelj, ne mogu da zamislim značajnije nasleđe za našu decu od znanja i veština koje će im pomoći da razumeju svet, stvaraju i rešavaju probleme kakve god im budućnost donese.

Prvi put će na Forumu vodeći privrednici čuti mlade i njihovo mišljenje o biznisu. Zašto ste se odlučili da budete deo panela a ne publike?

– Želim da se glas dece bolje čuje. Bez razumevanja ne možemo ni da pomognemo na pravi način. Sa Fondacijom i mrežom partnera već smo duboko u tom procesu i želimo da motivišemo druge da se pridruže. Znanje, veštine i iskustvo koje već poseduju ljudi koji rade u našim kompanijama mogu

Fokus Nordeus fondacije ove godine biće pre svega na povezivanju zajednice u podršci školama i obrazovanju dece, tvrdi Milutinović

presudno uticati na razvoj mladih i pripremiti ih za svet u kojem će raditi. Tehnologija i internet ruše geografske barijere i čine znanje dostupno svima. I ne samo znanje, već i ljude iz svih krajeva sveta i Srbije, sa kojima možemo da sarađivati i dobiti podršku u razvoju mladih. Odličan primer je projekat "Karijera 4.0" Inicijative „Digitalna Srbija" čiji smo suosnivač, koji spaja profesionalce iz digitalne ekonomije sa srednjoškolcima kako bi razumeli koje sve karijere postoje ili odlučili u kom pravcu da usmere svoje dalje obrazovanje. Ili projekat "Digitalna ekspedicija: Otkrivanje" koji gimnazijalcima iz cele Srbije omogućava da virtuelno posete kancelarije, između ostalog i Nordeusa, unaprede digitalna znanja i veštine, i upoznaju okruženja u kojem nastaju digitalni proizvodi.

Kakvi su planovi sa Nordeus fondacijom i partnerima nakon panela?

– U ovoj godini fokus je na povezivanju zajednice oko cilja podrške školama i obrazovanju dece. Važno je da rešenja kreiramo zajedno. Trenutno radimo na povezivanju sa školama i organizacijama koje su aktivne u podršci obrazovanju. Do kraja godine želimo da kreiramo platformu koja će omogućiti podršku u školama u svim delovima zemlje u godinama koje dolaze. Naš fokus u prvim godinama rada je na podršci srednjim školama, posebno stručnim. Paralelno sa ovim procesom, organizovaćemo različite aktivnosti i projekte sa ciljem da pružimo nastavnicima i učenicima praktična znanja i podršku, mogućnosti da stvaraju, da se povezuju i sarađuju sa vršnjacima iz Srbije, ali i napreduju uz podršku mentora i zajednice. Moramo da čujemo mlade, u suprotnom moramo da se zapitamo da li smo spremni da platimo cenu neulaganja u njihovu bolju budućnost – zaključio je Branko Milutinović. ■

GOVORNICI NA PANELU

Privrednicima će se na panelu obratiti i troje mladih – Jovana Vasić, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF omladinskog odbora, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja i Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije čiji fokus je upravo podrška obrazovanju.

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 08.03.2022 09:43 XML
Medij: blic.rs
Link: https://www.blic.rs/biznis/sta-nam-je-donelo-partnerstvo-sa-americkim-gigantom-branko-milutinovic-
Autori: Redakcija
Teme: Osiguravajuća društva; Generali osiguranje

Naslov: ŠTA NAM JE DONELO PARTNERSTVO SA AMERIČKIM GIGANTOM Branko Milutinović za Blic: "Želimo da se glas mladih bolje čuje"



Istaknuta tema na završnom danu Kopaonik biznis foruma jedna je od odlučujućih za održivost svakog društva - to je podrška mladima i njihovom obrazovanju. Panel "Šta mladi misle o biznisu" u organizaciji UNICEF-a Srbija koji se održava 9. marta, otvoriće dijalog između mladih i privrede, stvarajući razumevanje oko glavnih izazova mladih kroz obrazovanje i zapošljavanje, i toga kako privreda može bolje da ih podrži. Panel i svojim izborom učesnika odgovara na temu spajajući mlade i biznis. Prvi put će se na Forumu privrednicima obratiti troje mladih Jovana Vasić, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF omladinskog odbora, zatim Branko Milutinović, izvršni direktor kompanije Nordeus, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja i Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije čiji fokus je upravo podrška obrazovanju.

Prošle godine ste, nakon decenije uspešnog poslovanja i ulaganja u zajednicu, pokrenuli Nordeus fondaciju. Zašto ste odlučili da se fokusirate baš na obrazovanje? Šta može biti bitnija uloga nas, kao društva, nego da generacijama koje dolaze omogućimo uslove da svoju budućnost grade upravo ovde, u Srbiji? Kvalitetno obrazovanje je najmoćnija poluga, koja dovodi do velikog ekonomskog društvenog razvoja. Kao roditelj, ne mogu da zamislim značajnije nasleđe za našu decu od znanja i veština koje će im pomoći da razumeju svet, stvaraju i rešavaju probleme kakve god im budućnost donese. Znamo da svako ima svoje talente i potencijale, ali samo uz pravu podršku se oni u potpunosti ostvaruju Tako je obrazovanje dece odgovornost svih nas. Svako u svom kapacitetu može da pomogne, jer svet u kome rastu radoznala, kreativna i neustrašiva deca je bolji za sve. Prvi put će na Forumu vodeći privrednici čuti mlade i njihovo mišljenje o biznisu. Zašto ste se odlučili da budete deo panela a ne publike? Želim da se glas dece bolje čuje. Bez razumevanja ne možemo ni da pomognemo na pravi način. Sa Fondacijom i mrežom partnera već smo duboko u tom procesu i želimo da motivišemo druge da se pridruže. Znanje, veštine i iskustvo koje već poseduju ljudi koji rade u našim kompanijama mogu presudno uticati na razvoj mladih i pripremiti ih za svet u kojem će raditi. Zamislite kada bismo ih ulili direktno među đake i nastavnike, i podržali škole u kreiranju boljeg podsticajnog okruženja koje inspiriše mlade ljude da istražuju svoja interesovanja i uče kroz timski rad i igru. Kakav efekat bi to proizvelo na celo društvo, a kakav na mlade kada bi videli da znanjem mogu da otključaju mnoge prilike i izađu iz narativa "tako je kako je". Ovo možemo ostvariti u direktnoj saradnji i otvorenoj komunikaciji sa nastavnicima i đacima, povezujući obrazovanje i privredu, kao dva najvažnija stuba održivog društvenog i ekonomskog razvoja. Tehnologija i internet ruše geografske barijere i čine znanje dostupno svima. I ne samo znanje, već i ljude iz svih krajeva sveta i Srbije, sa kojima možemo da sarađivati i dobiti podršku u razvoju mladih. Odličan primer je projekat "Karijera 4.0" Inicijative "Digitalna Srbija" čiji smo suosnivač, koji spaja profesionalce iz digitalne ekonomije sa srednjoškolcima kako bi razumeli koje sve karijere postoje ili odlučili u kom pravcu da usmere svoje dalje obrazovanje. Ili projekat "Digitalna ekspedicija: Otkrivanje" koji gimnazijalcima iz cele Srbije omogućava da virtuelno posete kancelarije, između ostalog i Nordeusa, unaprede digitalna znanja i veštine, i upoznaju okruženja u kojem nastaju digitalni proizvodi. Svet se danas ubrzano menja, a nova znanja nastaju kao posledice naučno-tehnološkog razvoja sa kojim je školama veoma teško da održe korak bez naše podrške zbog čega mladi često prave manje informisane izbore. Zato je važno da sarađujemo i preuzmemo odgovornost za podršku mladima. Kakvi su planovi sa

Vreme: 08.03.2022 09:43 XML
Medij: blic.rs
Link: https://www.blic.rs/biznis/sta-nam-je-donelo-partnerstvo-sa-americkim-gigantom-branko-milutinovic-
Autori: Redakcija
Teme: Osiguravajuća društva; Generali osiguranje

Naslov: ŠTA NAM JE DONELO PARTNERSTVO SA AMERIČKIM GIGANTOM Branko Milutinović za Blic: "Želimo da se glas mladih bolje čuje"

Nordeus fondacijomi partnerima nakon panela? U ovoj godini fokus je na povezivanju zajednice oko cilja podrške školama i obrazovanju dece. Važno je da rešenja kreiramo zajedno. Trenutno radimo na povezivanju sa školama i organizacijama koje su aktivne u podršci obrazovanju. Veoma nas raduje entuzijazam koji postoji i želja za saradnjom. Sa partnerima na panelu želimo da uputimo poziv privredi, ali i medijima da se uključe. Pred nama je veliki posao, ali veoma važan za budućnost našeg društva. Do kraja godine želimo da kreiramo platformu koja će omogućiti podršku u školama u svim delovima zemlje u godinama koje dolaze. Naš fokus u prvim godinama rada je na podršci srednjim školama, posebno stručnim. Paralelno sa ovim procesom, organizovaćemo različite aktivnosti i projekte sa ciljem da pružimo nastavnicima i učenicima praktična znanja i podršku, mogućnosti da stvaraju, da se povezuju i sarađuju sa vršnjacima iz Srbije, ali i napreduju uz podršku mentora i zajednice. Ponosni smo što pravimo prostor da se cela zajednica udruži u misiji koja treba sve da nas spaja - kompanije, organizacije, kulturne i obrazovne ustanove. Podaci UNICEF-a ukazuju na zabrinjavajuće trendove, a oni veoma dobro poznaju decu. Moramo da čujemo mlade, u suprotnom moramo da se zapitamo da li smo spremni da platimo cenu neulaganja u njihovu bolju budućnost. Nordeus je dobio američkog giganta kao novog vlasnika prošle godine. Šta je vam je ova akvizicija donela u međuvremenu? Ponosni smo što smo stali rame uz rame, sa ljudima koji stoje iza nekih od najboljih igara na svetu: GTA, Civilizacija, Bioshock, NBA2K. Take-Two je verovatno najinovativnija i najkreativnija grupa kompanija u industriji video igara na svetu, strategije su nam komplementarne, a njihova kultura slična našoj. Zbog svega toga, partnerstvo smo videli kao priliku rast i napredak za obe strane. Dosadašnje iskustvo nam to i potvrđuje - od toga da učimo jednih od drugih i razmenjujemo iskustva, do toga da možemo da imamo pregled i utičemo na globalna dešavanja u gejming industriji. Kao deo ove globalne porodice, dodatno doprinosimo pozicioniranju Srbije na mapi svetske tehnološke industrije što zbog lakšeg proboja na neka od od najznačajnijih ali i najizazovnijih tržišta, poput Kine i SAD, tako i zbog većeg prisustva u svetskim medijma. Kada uporedimo domaću gaming industriju danas i pre 12 godina kada je osnovan Nordeus, šta se to razlikuje? Da li smo uopšte imali gejming industriju tada? Zasigurno ne možemo reći da smo imali gejming industriju pre 12 godina. To su bili pojedinačni timovi koji su radili na svojim proizvodima bez ikakve podrške, ne zato što smo to želeli već zato što je to bila jedina opcija. Nije bilo sistemske podrške za timove ili razumevanja okruženja. Često nismo ni znali jedni za druge, pa se nismo ni povezivali. Danas je to industrija koju čini više od 120 kompanija i timova. Prema nekim procenama, stvara više od 150 miliona EUR godišnje. Ipak, ono što je vrednije od poslovnog uspeha, pa i dolaska najvećih gejming kompanija u Srbiju, uključujući i Take-Two, jeste povezanost zajednice. Udruženost oko najbitnijih ciljeva i napredak koji smo kroz saradnju ostvarili, dao je vetar u leđa razmisljanju i motivaciji da se bavimo obrazovanjem. U gejming industriji dokazali smo da je moguće udružiti ljude i organizacije ka zajedničkoj viziji i napraviti više od očekivanog, za vrlo kratko vreme. Zajedno sa drugim kompanijama i organizacijama, niz godina radimo na tome da ne postoje samo pojedinci i njihova dobra volja da bi startapi imali podršku. Ne može se više Nordeusa ili više 3Laterala desiti slučajno i preko noći. Za zaista uspešnu zajednicu u kojoj uspešni startapi nisu stvar okolnosti i pojedinaca potreban je sistem, čime se i bavimo kroz Inicijativu Digitalna Srbija i Srpsku gejming asocijaciju, a sada i kroz rad Nordeus fondacije. Od naše prve kancelarije, odnosno jedne male prostorije bez prozora, do danas kada radeći u Nordeusu imate osećaj kao da radite u bilo kojoj svetski uspešnoj gejming kompaniji, prešli smo dugačak put, a sada je na nama da pomognemo i drugima da taj put bude što kraći i brži. Jako je retko videti da grupa sposobnih i mladih ljudi sa ovih prostora samo svojim radom, idejama i ambicijom uspe da stvori nešto novo, što će dostići popularnost koja se meri u svetskim okvirima. Da li ste na početku verovali da će vaš proizvod koji ste ubrzo izbacili ostvariti toliki uspeh u svetu? Tada smo razumeli da imamo priliku koju je otvorila digitalna globalizacija, ali nas je pre svega vodila velika želja da u svojoj zemlji radimo ono što volimo, a to je da pravimo igre. Osim programiranja, sve ostalo smo morali sami da savladamo učenjem kroz iskustvo, što nije uvek najefikasniji način. U svemu tome poslužila nas je i sreća da uz sebe imamo prave ljude i da smo imali pravi proizvod u pravom trenutku. Danas, naša igra Top Eleven ima više od 240 miliona registrovanih korisnika iz svake zemlje sveta i najbolja je mobilna fudbalska igra. Nordeus je samo jedan primer šta samo nekolicina obrazovanih ljudi sa razumevanjem digitalne ekonomije može da uradi globalnim plasmanom svog proizvoda i koliko to može da vrati društvu. Mi smo 2010. možda bili pioniri, ali smo veoma ponosnii što takvih kompanija svake godine ima sve više u Srbiji. Sada smo tu, da ukažemo na prilike nekim novim mladim ljudima i udružimo se da im pružimo podršku kako bi radili ono što vole u svojoj zemlji, na način koji više doprinosi njima a i zajednici čiji smo svi deo.

Vreme: 08.03.2022 09:50 XML
Medij: vesti.rs
Link: https://www.vesti.rs/Turizam/STA-NAM-JE-DONELO-PARTNERSTVO-SA-AMERICKIM-GIGANTOM-Branko-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: ŠTA NAM JE DONELO PARTNERSTVO SA AMERIČKIM GIGANTOM Branko Milutinović za Blic: "Želimo da se glas mladih bolje čuje"

1095

Istaknuta tema na završnom danu Kopaonik biznis foruma jedna je od odlučujućih za održivost svakog društva - to je podrška mladima i njihovom obrazovanju. Panel "Šta mladi misle o biznisu" u organizaciji UNICEF-a Srbija koji se održava 9...

Istaknuta tema na završnom danu Kopaonik biznis foruma jedna je od odlučujućih za održivost svakog društva - to je podrška mladima i njihovom obrazovanju. Panel "Šta mladi misle o biznisu" u organizaciji UNICEF-a Srbija koji se održava 9. marta, otvoriće dijalog između mladih i privrede, stvarajući razumevanje oko glavnih izazova mladih kroz obrazovanje i zapošljavanje, i toga kako privreda može bolje da ih podrži. Panel i svojim izborom učesnika odgovara na temu spajajući mlade i biznis. Prvi put će se na Forumu privrednicima obratiti troje mladih Jovana Vasić, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF omladinskog odbora, zatim Branko Milutinović, izvršni direktor kompanije Nordeus, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja i Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije čiji fokus je upravo podrška obrazovanju.

Datum: 09.03.2022
Medij: N1
Emisija: Dan uživo/N1
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	09.03.2022 16:00:00	180:00
Prilog	09.03.2022 18:02:00	7:14

Naslov: Panel "Sa mladima"

659

Prema rezultatima ankete koju je UNICEF sproveo 85 odsto mladih ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđenu praksu, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranje kao i prvih prilika. Prvi put na ovogodišnjem Kopaonik biznis forumu održan je panel "Sa mladima" na kome su učestvovali učesnici biznisa, i troje članova omladinskog odbora UNICEF-a Srbija. O ovome razgovaramo sa Vesnom Savić-Đukić, ispred UNICEF-a. Gost takođe govori o praksama za mlade koji su dostupne u kompaniji Generali, o "Plavom klubu" čiji je pokrovitelj ambasador Aleksandat Đorđević, kao i o još mnogim drugim temama.

Vreme: 09.03.2022 16:00 XML
Medij: biznis.telegraf.rs
Link: https://biznis.telegraf.rs/info-biz/3468894-mladi-pozvali-biznis-zajednicu-da-im-obezbedi-strucnu-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Naslov: Mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja



09/03/22| 15:59

Foto: KBF

Poslednjeg dana Kopaonik biznis foruma, na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" predstavnici mlade generacije istakli su izazove sa kojima se suočavaju njihovi vršnjaci, dok su članovi biznis zajednice predočili koja bi uloga privrede mogla da bude u njihovom rešavanju

Mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveći je pronalaženje posla. To je velikim delom i zbog manjka radnog iskustva u odnosu na odrasla nezaposlena lica, a upravo to ih čini nespremnim da se suoče sa izazovima modernog tržišta rada - pokazali su, između ostalog, rezultati istraživanja koje je UNICEF predstavio na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" na 29. Kopaonik biznis forumu.

U istraživanju, u kojem je učestvovalo 1033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36% uzrasta 15-19 godina i 22% uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo 5 odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva.

Na panelu na kojem su prvi put mladi na Forumu imali priliku da kroz razgovor sa biznis zajednicom podele svoje poglede na svet i očekivanja od biznisa, učestvovali su Milica Otović, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF-ovog omladinskog odbora, Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja, i Marko Mitrović, analitičar UNICEF-a. Panelu se onlajn priključio i Branko Milutinović, CEO Nordeusa.

"Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su jos u školi, kada možemo uz neka praktična znanja da se bolje pripremimo za različite poslovne izazove", izjavila je Milica Otović, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu.

Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje nepovoljnu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti. Stopa nezaposlenosti mladih od 15 do 24 godina za treći kvartal 2021. godine iznosila je 23.1 odsto. Tako se mladi u Srbiji suočavaju sa lošijim izgledima na tržištu rada od svojih vršnjaka u Evropske unije, gde je 2021. stopa nezaposlenosti mladih iznosila 16,2 odsto, sa 17,6 odsto mladih u NEET kategoriji.

Najveći problem u vezi sa zapošljavanjem mladih predstavlja to što poslodavci zahtevaju radno iskustvo i praktične veštine. Prvo, mladi sami ne mogu da steknu radno iskustvo; drugo, obrazovanje, u celini gledano, ne predviđa praksu na radu. Sa druge strane, poslodavcima trebaju spremni i motivisani zaposleni koji se mogu brzo adaptirati na zahteve posla.

Kompanije u Srbiji ukazuju na nedostatak stručne radne snage, a njihovo nezadovoljstvo uglavnom proizilazi iz nedostatka neophodnih praktičnih kompetencija svršenih srednjoškolaca.

Prvi korak sa kojim se susrećemladе osobe je izbor budućeg karijernog puta koji nastaje uglavnom prilikom izbora fakulteta. Međutim, uzimajući u obzir da se pojedini mladi ne opredeljuju za tercijarni nivo školovanja, za njih taj korak nastaje mnogo ranije. Obrazovanje je previše "tradicionalno" u

stručnim školama i gimnazijama ne postoji dovoljno projektnog učenja, inovativnih kurseva, obuka, praksi i mogućnosti za volontiranje. Takvi programi u zajednicama bi omogućili mladima sticanje dodatnih veština neophodnih u njihovom procesu razvoja i tranzicije ka zapošljavanju.

"Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguće plaćenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to omogućilo većem broju mladih ljudi nađu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije zaposlene", izjavila je Kai Vainomaa, učenica gimnazije.

Pokretanje biznisa jedno je od rešenja ka kojima naginje određeni procenat mladih, međutim udeo onih koji zaista i pokrenu svoj biznis značajno je manji.

Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvraća poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu podršku (nedovoljan početni kapital i finansijska održivost biznisa, nepostojanja institucionalne zaštite, nedostatak informacija, nepostojanje adekvatnih kurseva i obuka koje prethode započinjanju biznisa, a ključne su za njegovo vođenje)

Veliki broj firmi koje osnuju mladi ljudi ugasi se već u prvoj godini, te su stoga početnicima u poslovanju, pored finansijske podrške, mnogo značajnije mentorske podrške iz ugla biznisa, obuke o finansijama, vođenju knjiga, pregovaranju, menadžerstvu i kompletno karijerno savetovanje, a koje su nedostajuće.

"Iako se u nekim školama uče predmeti koji se tiču preduzetništva, to je sve na nivou teorije. Nama bi bilo dragoceno da smo imali prilike da praktično u školi učimo te veštine tako što bi imali priliku da posetimo preduzetnike, ili da nam oni pričaju praktične stvari koje moramo svakodnevno da rešavamo", rekao je Nikola Samardžić koji je sa 20 godina započeo svoj privatni biznis.

Foto: Shutterstock

Direktor Generali osiguranja, lider industrije osiguravača u Srbiji, ističe da oni ulažu u obuku novozaposlenih, nude i radne prakse za mlade ljude koji su na početku karijere.

Dragan Filipović predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija istakao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjače oružje koje imamo."Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uče izgleda u praksi. Prosečna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1700 zaposlenih 24 odsto čine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki značaj u tome kako se osećamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti činjenicu da svetski događaji, tehnološki napredak i društveni razvoj utiču na naša lična iskustva i oblikuju stavove koje ćemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz različitih generacija", izjavio je Filipović dodajući da bez učešća mladih u poslu nema budućnosti.

Osnovana prošle godine, Nordeus fondacija se prihvatila upravo izazova mladih koji se tiče nedostatka veština i znanja potrebnih za uspeh u savremenoj ekonomiji. Sa partnerskim organizacijama nastoji da se deca stave u središte obrazovnog procesa koji im pomaže da ranije otkriju svoja interesovanja i mogućnosti, kako bi ostvarila svoj pun potencijal i ostala da stvaraju u našoj zemlji.

Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo:

Nordeus fondacija uveliko podržava razvoj kreativnosti i inovacija u školama, fokusirajući se na kvalitet učenja i upotrebu digitalnih tehnologija, podršku u interdisciplinarnom pristupu obrazovanju koji decu stavlja u središte obrazovnog procesa, a Branko Milutinović CEO Nordeusa kaže da je priča Nordeusa i Nordeus fondacije tek počela:

"Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Istorijski gledano, zemlje koje su najviše ulagale u znanje i inovacije drastično su menjale svoju poziciju u svetu, i kvalitet života i prilika koje pružaju svojim građanima. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni", ocenio je Milutinović na Kopaonik biznis forumu.

(Telegraf Biznis)

Pošaljite nam Vaše snimke, fotografije i priče na broj telefona +381 64 8939257 (WhatsApp / Viber / Telegram).

Telegraf.rs zadržava sva prava nad sadržajem. Za preuzimanje sadržaja pogledajte uputstva na stranici Uslovi korišćenja.

Vreme: 09.03.2022 16:15 XML
Medij: nedeljnik.rs
Link: https://www.nedeljnik.rs/kako-sto-lakse-do-prvog-posla-mladi-pozvali-biznis-zajednicu-da-im-obezbedi-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kako što lakše do prvog posla - mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja

9095



Poslednjeg dana Kopaonik biznis foruma, na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" predstavnici mlade generacije istakli su izazove sa kojima se suočavaju njihovi vršnjaci, dok su članovi biznis zajednice predočili koja bi uloga privrede mogla da bude u njihovom rešavanju Mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveći je pronalaženje posla. To je velikim delom i zbog manjka radnog iskustva u odnosu na odrasla nezaposlena lica, a upravo to ih čini nespremnim da se suoče sa izazovima modernog tržišta rada - pokazali su, između ostalog, rezultati istraživanja koje je UNICEF predstavio na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" na 29. Kopaonik biznis forumu. U istraživanju, u kojem je učestvovalo 1033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36% uzrasta 15-19 godina i 22% uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo 5 odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva. Na panelu na kojem su prvi put mladi na Forumu imali priliku da kroz razgovor sa biznis zajednicom podele svoje poglede na svet i očekivanja od biznisa, učestvovali su Milica Otović, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF-ovog omladinskog odbora, Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja, i Marko Mitrović, analitičar UNICEF-a. Panelu se onlajn priključio i Branko Milutinović, CEO Nordeusa. "Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su jos u školi, kada možemo uz neka praktična znanja da se bolje pripremimo za različite poslovne izazove", izjavila je Milica Otović, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu. Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje nepovoljnu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti. Stopa nezaposlenosti mladih od 15 do 24 godina za treći kvartal 2021. godine iznosila je 23.1 odsto. Tako se mladi u Srbiji suočavaju sa lošijim izgledima na tržištu rada od svojih vršnjaka u Evropske unije, gde je 2021. stopa nezaposlenosti mladih iznosila 16,2 odsto, sa 17,6 odsto mladih u NEET kategoriji. Najveći problem u vezi sa zapošljavanjem mladih predstavlja to što poslodavci zahtevaju radno iskustvo i praktične veštine. Prvo, mladi sami ne mogu da steknu radno iskustvo; drugo, obrazovanje, u celini gledano, ne predviđa praksu na radu. Sa druge strane, poslodavcima trebaju spremni i motivisani zaposleni koji se mogu brzo adaptirati na zahteve posla. Kompanije u Srbiji ukazuju na nedostatak stručne radne snage, a njihovo nezadovoljstvo uglavnom proizilazi iz nedostatka neophodnih praktičnih kompetencija svršenih srednjoškolaca. Prvi korak sa kojim se susreću mlade osobe je izbor budućeg karijernog puta koji nastaje uglavnom prilikom izbora fakulteta. Međutim, uzimajući u obzir da se pojedini mladi ne opredeljuju za tercijarni nivo školovanja, za njih taj korak nastaje mnogo ranije. Obrazovanje je previše "tradicionalno" u stručnim školama i gimnazijama ne postoji dovoljno projektnog učenja, inovativnih kurseva, obuka, praksi i mogućnosti za volontiranje. Takvi programi u zajednicama bi omogućili mladima sticanje dodatnih veština neophodnih u njihovom procesu razvoja i tranzicije ka zapošljavanju. "Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguće plaćenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to omogućilo većem broju mladih ljudi nađu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije zaposlene", izjavila je Kai Vainomaa, učenica gimnazije. Pokretanje biznisa

Vreme: 09.03.2022 16:15 XML
Medij: nedeljnik.rs
Link: https://www.nedeljnik.rs/kako-sto-lakse-do-prvog-posla-mladi-pozvali-biznis-zajednicu-da-im-obezbedi-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kako što lakše do prvog posla - mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja

jedno je od rešenja ka kojima naginje određeni procenat mladih, međutim udeo onih koji zaista i pokrenu svoj biznis značajno je manji. Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvraća poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu podršku (nedovoljan početni kapital i finansijska održivost biznisa, nepostojanja institucionalne zaštite, nedostatak informacija, nepostojanje adekvatnih kurseva i obuka koje prethode započinjanju biznisa, a ključne su za njegovo vođenje Veliki broj firmi koje osnuju mladi ljudi ugasi se već u prvoj godini, te su stoga početnicima u poslovanju, pored finansijske podrške, mnogo značajnije mentorske podrške iz ugla biznisa, obuke o finansijama, vođenju knjiga, pregovaranju, menadžerstvu i kompletno karijerno savetovanje, a koje su nedostajuće. "Iako se u nekim školama uče predmeti koji se tiču preduzetništva, to je sve na nivou teorije. Nama bi bilo dragoceno da smo imali prilike da praktično u školi učimo te veštine tako što bi imali priliku da posetimo preduzetnike, ili da nam oni pričaju praktične stvari koje moramo svakodnevno da rešavamo", rekao je Nikola Samardžić koji je sa 20 godina započeo svoj privatni biznis. Direktor Generali osiguranja, lider industrije osiguravača u Srbiji, ističe da oni ulažu u obuku novozaposlenih, nude i radne prakse za mlade ljude koji su na početku karijere. Dragan Filipović predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija istakao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjače oružje koje imamo."Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uče izgleda u praksi. Prosečna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1700 zaposlenih 24 odsto čine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki značaj u tome kako se osećamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti činjenicu da svetski događaji, tehnološki napredak i društveni razvoj utiču na naša lična iskustva i oblikuju stavove koje ćemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz različitih generacija", izjavio je Filipović dodajući da bez učešća mladih u poslu nema budućnosti. Osnovana prošle godine, Nordeus fondacija se prihvatila upravo izazova mladih koji se tiče nedostatka veština i znanja potrebnih za uspeh u savremenoj ekonomiji. Sa partnerskim organizacijama nastoji da se deca stave u središte obrazovnog procesa koji im pomaže da ranije otkriju svoja interesovanja i mogućnosti, kako bi ostvarila svoj pun potencijal i ostala da stvaraju u našoj zemlji. Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo: "Na Forumu smo osetili veliku iskrenu podršku ljudi koji rade u našim kompanijama da postanemo partner obrazovanju i pomognemo da mladi budu spremniji za život i posao već po izlasku iz škole. Udružili smo se sa organizacijama koje već rade na podršci mladima i obrazovanju. Pored UNICEF-a, tu su i Inicijativa Digitalna Srbija, Centar za promociju nauke, Junior Achievement, i druge organizacije što nam u startu omogućava kontakt sa više od 2/3 srednjih škola u Srbiji. Na nama je da budemo katalizatarori promena kako na nacionalnom, tako i lokalnom nivou i povežemo znanja. Sve organizacije i ustanove koji žele da nam se priključe u ovoj inicijativi su dobrodošle, a na sajtu Nordeus fondacije postoje i informacije na koji način to mogu da učine", rekao je Miloš Đuričanin. Nordeus fondacija uveliko podržava razvoj kreativnosti i inovacija u školama, fokusirajući se na kvalitet učenja i upotrebu digitalnih tehnologija, podršku u interdisciplinarnom pristupu obrazovanju koji decu stavlja u središte obrazovnog procesa, a Branko Milutinović CEO Nordeusa kaže da je priča Nordeusa i Nordeus fondacije tek počela: "Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Istorijski gledano, zemlje koje su najviše ulagale u znanje i inovacije drastično su menjale svoju poziciju u svetu, i kvalitet života i prilika koje pružaju svojim građanima. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni", ocenio je MIlutinović na Kopaonik biznis forumu. U želji da podrži napore institucija u Srbiji, UNICEF u Srbiji će učiniti radne prakse dostupnim. Program Unapređenje zapošljivosti mladih će poslodavcima pružiti mogućnost da se, u skladu sa svojim potrebama, angažuju i pruže šansu mladima iz posebno osetljivih kategorija. Program je počeo 1. novembra 2021. godine i trajaće do kraja 2022. godine. Plan je da se kroz obuku i plaćenu radnu praksu poveže najmanje 2000 mladih i 500 poslodavaca. Zainteresovani mladi i poslodavci mogu da se prijave i uzmu učešće u ovom programu putem platforme za prijavu Biram uspeh - program unapređenja zapošljivosti mladih www.biramuspeh.com.

Vreme: 09.03.2022 21:32 XML
Medij: plodnazemlja.com
Link: https://plodnazemlja.com/2022/03/09/kako-sto-lakse-do-prvog-posla-mladi-pozvali-biznis-zajednicu-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kako što lakše do prvog posla MLADI pozvali biznis zajednicu da im OBEZBEDI stručnu praksu i preduzetnička znanja



Info pre 12 minuta2 pregleda8 min vreme čitanja Panel "Šta mladi očekuju od biznisa"

Kopaonik biznis forum 2022. Poslednjeg dana Kopaonik biznis foruma, na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" predstavnici mlade generacije istakli su izazove sa kojima se suočavaju njihovi vršnjaci, dok su članovi biznis zajednice predočili koja bi uloga privrede mogla da bude u njihovom rešavanju Mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveći je pronalaženje posla. To je velikim delom i zbog manjka radnog iskustva u odnosu na odrasla nezaposlena lica, a upravo to ih čini nespremnim da se suoče sa izazovima modernog tržišta rada - pokazali su, između ostalog, rezultati istraživanja koje je UNICEF predstavio na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" na 29. Kopaonik biznis forumu. U istraživanju, u kojem je učestvovalo 1033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36% uzrasta 15-19 godina i 22% uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo 5 odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva. Još iz škole Na panelu na kojem su prvi put mladi na Forumu imali priliku da kroz razgovor sa biznis zajednicom podele svoje poglede na svet i očekivanja od biznisa, učestvovali su Milica Otović, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF-ovog omladinskog odbora, Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja, i Marko Mitrović, analitičar UNICEF-a. Panelu se onlajn priključio i Branko Milutinović, CEO Nordeusa. "Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su jos u školi, kada možemo uz neka praktična znanja da se bolje pripremimo za različite poslovne izazove", izjavila je Milica Otović, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu. Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje nepovoljnu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti. Stopa nezaposlenosti mladih od 15 do 24 godina za treći kvartal 2021. godine iznosila je 23.1 odsto. Tako se mladi u Srbiji suočavaju sa lošijim izgledima na tržištu rada od svojih vršnjaka u Evropske unije, gde je 2021. stopa nezaposlenosti mladih iznosila 16,2 odsto, sa 17,6 odsto mladih u NEET kategoriji. Zahtevi poslodavaca Najveći problem u vezi sa zapošljavanjem mladih predstavlja to što poslodavci zahtevaju radno iskustvo i praktične veštine. Prvo, mladi sami ne mogu da steknu radno iskustvo; drugo, obrazovanje, u celini gledano, ne predviđa praksu na radu. Sa druge strane, poslodavcima trebaju spremni i motivisani zaposleni koji se mogu brzo adaptirati na zahteve posla. Kompanije u Srbiji ukazuju na nedostatak stručne radne snage, a njihovo nezadovoljstvo uglavnom proizilazi iz nedostatka neophodnih praktičnih kompetencija svršenih srednjoškolaca. Prvi korak sa kojim se susreću mlade osobe je izbor budućeg karijernog puta koji nastaje uglavnom prilikom izbora fakulteta. Međutim, uzimajući u obzir da se pojedini mladi ne opredeljuju za tercijarni nivo školovanja, za njih taj korak nastaje mnogo ranije. Obrazovanje je previše "tradicionalno" u stručnim školama i gimnazijama ne postoji dovoljno projektnog učenja, inovativnih kurseva, obuka, praksi i mogućnosti za volontiranje. Takvi programi u zajednicama bi omogućili mladima sticanje dodatnih veština neophodnih u njihovom procesu razvoja i tranzicije ka zapošljavanju. "Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguće plaćenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to

Vreme: 09.03.2022 21:32 XML
Medij: plodnazemlja.com
Link: https://plodnazemlja.com/2022/03/09/kako-sto-lakse-do-prvog-posla-mladi-pozvali-biznis-zajednicu-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kako što lakše do prvog posla MLADI pozvali biznis zajednicu da im OBEZBEDI stručnu praksu i preduzetnička znanja

omogućilo većem broju mladih ljudi nađu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije zaposlene", izjavila je Kai Vainomaa, učenica gimnazije. Mladi i preduzetništvo Pokretanje biznisa jedno je od rešenja ka kojima naginje određeni procenat mladih, međutim udeo onih koji zaista i pokrenu svoj biznis značajno je manji. Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvraća poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu podršku (nedovoljan početni kapital i finansijska održivost biznisa, nepostojanja institucionalne zaštite, nedostatak informacija, nepostojanje adekvatnih kurseva i obuka koje prethode započinjanju biznisa, a ključne su za njegovo vođenje Veliki broj firmi koje osnuju mladi ljudi ugasi se već u prvoj godini, te su stoga početnicima u poslovanju, pored finansijske podrške, mnogo značajnije mentorske podrške iz ugla biznisa, obuke o finansijama, vođenju knjiga, pregovaranju, menadžerstvu i kompletno karijerno savetovanje, a koje su nedostajuće. "Iako se u nekim školama uče predmeti koji se tiču preduzetništva, to je sve na nivou teorije. Nama bi bilo dragoceno da smo imali prilike da praktično u školi učimo te veštine tako što bi imali priliku da posetimo preduzetnike, ili da nam oni pričaju praktične stvari koje moramo svakodnevno da rešavamo", rekao je Nikola Samardžić koji je sa 20 godina započeo svoj privatni biznis. Obuka i radne prakse kod osiguravača Direktor Generali osiguranja, lider industrije osiguravača u Srbiji, ističe da oni ulažu u obuku novozaposlenih, nude i radne prakse za mlade ljude koji su na početku karijere. Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija, istakao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjače oružje koje imamo."Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uče izgleda u praksi. Prosečna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1700 zaposlenih 24 odsto čine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki značaj u tome kako se osećamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti činjenicu da svetski događaji, tehnološki napredak i društveni razvoj utiču na naša lična iskustva i oblikuju stavove koje ćemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz različitih generacija", izjavio je Filipović dodajući da bez učešća mladih u poslu nema budućnosti. Osnovana prošle godine, Nordeus fondacija se prihvatila upravo izazova mladih koji se tiče nedostatka veština i znanja potrebnih za uspeh u savremenoj ekonomiji. Sa partnerskim organizacijama nastoji da se deca stave u središte obrazovnog procesa koji im pomaže da ranije otkriju svoja interesovanja i mogućnosti, kako bi ostvarila svoj pun potencijal i ostala da stvaraju u našoj zemlji. Obrazovanje i budućnost dece odgovornost svih Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo: "Na Forumu smo osetili veliku iskrenu podršku ljudi koji rade u našim kompanijama da postanemo partner obrazovanju i pomognemo da mladi budu spremniji za život i posao već po izlasku iz škole. Udružili smo se sa organizacijama koje već rade na podršci mladima i obrazovanju. Pored UNICEF-a, tu su i Inicijativa Digitalna Srbija, Centar za promociju nauke, Junior Achievement, i druge organizacije što nam u startu omogućava kontakt sa više od 2/3 srednjih škola u Srbiji. Na nama je da budemo katalizatarori promena kako na nacionalnom, tako i lokalnom nivou i povežemo znanja. Sve organizacije i ustanove koji žele da nam se priključe u ovoj inicijativi su dobrodošle, a na sajtu Nordeus fondacije postoje i informacije na koji način to mogu da učine", rekao je Miloš Đuričanin. Nordeus fondacija uveliko podržava razvoj kreativnosti i inovacija u školama, fokusirajući se na kvalitet učenja i upotrebu digitalnih tehnologija, podršku u interdisciplinarnom pristupu obrazovanju koji decu stavlja u središte obrazovnog procesa, a Branko Milutinović CEO Nordeusa kaže da je priča Nordeusa i Nordeus fondacije tek počela: "Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Istorijski gledano, zemlje koje su najviše ulagale u znanje i inovacije drastično su menjale svoju poziciju u svetu, i kvalitet života i prilika koje pružaju svojim građanima. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni", ocenio je MIlutinović na Kopaonik biznis forumu. U želji da podrži napore institucija u Srbiji, UNICEF u Srbiji će učiniti radne prakse dostupnim. Program Unapređenje zapošljivosti mladih će poslodavcima pružiti mogućnost da se, u skladu sa svojim potrebama, angažuju i pruže šansu mladima iz posebno osetljivih kategorija. Program je počeo 1. novembra 2021. godine i trajaće do kraja 2022. godine. Plan je da se kroz obuku i plaćenu radnu praksu poveže najmanje 2.000 mladih i 500 poslodavaca. Zainteresovani mladi i poslodavci mogu da se prijave i uzmu učešće u ovom programu putem platforme za prijavu Biram uspeh - program unapređenja zapošljivosti mladih www.biramuspeh.com.

Vreme: 09.03.2022 16:45 XML
Medij: bizlife.rs
Link: https://bizlife.rs/kako-do-prvog-posla-mladi-pozvali-biznis-zajednicu-da-im-pomogne/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kako do prvog posla - mladi pozvali biznis zajednicu da im pomogne



Poslednjeg dana Kopaonik biznis foruma, na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" predstavnici mlade generacije istakli su izazove sa kojima se suočavaju njihovi vršnjaci, dok su članovi biznis zajednice predočili koja bi uloga privrede mogla da bude u njihovom rešavanju.

Mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveći je pronalaženje posla. To je velikim delom i zbog manjka radnog iskustva u odnosu na odrasla nezaposlena lica, a upravo to ih čini nespremnim da se suoče sa izazovima modernog tržišta rada - pokazali su, između ostalog, rezultati istraživanja koje je UNICEF predstavio na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" na 29. Kopaonik biznis forumu.

U istraživanju, u kojem je učestvovalo 1033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36 odsto uzrasta 15-19 godina i 22 odsto uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo pet odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva.

"Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su jos u školi, kada možemo uz neka praktična znanja da se bolje pripremimo za različite poslovne izazove", izjavila je Milica Otović, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu.

Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje nepovoljnu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti. Stopa nezaposlenosti mladih od 15 do 24 godina za treći kvartal 2021. godine iznosila je 23.1 odsto. Tako se mladi u Srbiji suočavaju sa lošijim izgledima na tržištu rada od svojih vršnjaka u Evropske unije, gde je 2021. stopa nezaposlenosti mladih iznosila 16,2 odsto, sa 17,6 odsto mladih u NEET kategoriji.

Najveći problem u vezi sa zapošljavanjem mladih predstavlja to što poslodavci zahtevaju radno iskustvo i praktične veštine. Prvo, mladi sami ne mogu da steknu radno iskustvo; drugo, obrazovanje, u celini gledano, ne predviđa praksu na radu. Sa druge strane, poslodavcima trebaju spremni i motivisani zaposleni koji se mogu brzo adaptirati na zahteve posla.

Prvi korak sa kojim se susreću mlade osobe je izbor budućeg karijernog puta koji nastaje uglavnom prilikom izbora fakulteta. Međutim, uzimajući u obzir da se pojedini mladi ne opredeljuju za tercijarni nivo školovanja, za njih taj korak nastaje mnogo ranije. Obrazovanje je previše "tradicionalno" u stručnim školama i gimnazijama ne postoji dovoljno projektnog učenja, inovativnih kurseva, obuka, praksi i mogućnosti za volontiranje. Takvi programi u zajednicama bi omogućili mladima sticanje dodatnih veština neophodnih u njihovom procesu razvoja i tranzicije ka zapošljavanju.

"Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguće plaćenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to omogućilo većem broju mladih ljudi nađu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije zaposlene", izjavila je Kai Vainomaa, učenica gimnazije. Pokretanje biznisa jedno je od rešenja ka kojima naginje određeni procenat mladih, međutim udeo onih koji zaista i pokrenu svoj biznis značajno je manji. Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvraća poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu

podršku (nedovoljan početni kapital i finansijska održivost biznisa, nepostojanja institucionalne zaštite, nedostatak informacija, nepostojanje adekvatnih kurseva i obuka koje prethode započinjanju biznisa, a ključne su za njegovo vođenje

Veliki broj firmi koje osnuju mladi ljudi ugasi se već u prvoj godini, te su stoga početnicima u poslovanju, pored finansijske podrške, mnogo značajnije mentorske podrške iz ugla biznisa, obuke o finansijama, vođenju knjiga, pregovaranju, menadžerstvu i kompletno karijerno savetovanje, a koje su nedostajuće.

"Iako se u nekim školama uče predmeti koji se tiču preduzetništva, to je sve na nivou teorije. Nama bi bilo dragoceno da smo imali prilike da praktično u školi učimo te veštine tako što bi imali priliku da posetimo preduzetnike, ili da nam oni pričaju praktične stvari koje moramo svakodnevno da rešavamo", rekao je Nikola Samardžić koji je sa 20 godina započeo svoj privatni biznis.

Direktor Generali osiguranja, lider industrije osiguravača u Srbiji, ističe da oni ulažu u obuku novozaposlenih, nude i radne prakse za mlade ljude koji su na početku karijere. Dragan Filipović predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija istakao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjače oružje koje imamo.

"Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uče izgleda u praksi. Prosečna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1.700 zaposlenih 24 odsto čine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki značaj u tome kako se osećamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti činjenicu da svetski događaji, tehnološki napredak i društveni razvoj utiču na naša lična iskustva i oblikuju stavove koje ćemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz različitih generacija", izjavio je Filipović dodajući da bez učešća mladih u poslu nema budućnosti.

Osnovana prošle godine, Nordeus fondacija se prihvatila upravo izazova mladih koji se tiče nedostatka veština i znanja potrebnih za uspeh u savremenoj ekonomiji. Sa partnerskim organizacijama nastoji da se deca stave u središte obrazovnog procesa koji im pomaže da ranije otkriju svoja interesovanja i mogućnosti, kako bi ostvarila svoj pun potencijal i ostala da stvaraju u našoj zemlji. Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo.

Nordeus fondacija uveliko podržava razvoj kreativnosti i inovacija u školama, fokusirajući se na kvalitet učenja i upotrebu digitalnih tehnologija, podršku u interdisciplinarnom pristupu obrazovanju koji decu stavlja u središte obrazovnog procesa, a Branko Milutinović CEO Nordeusa kaže da je priča Nordeusa i Nordeus fondacije tek počela:

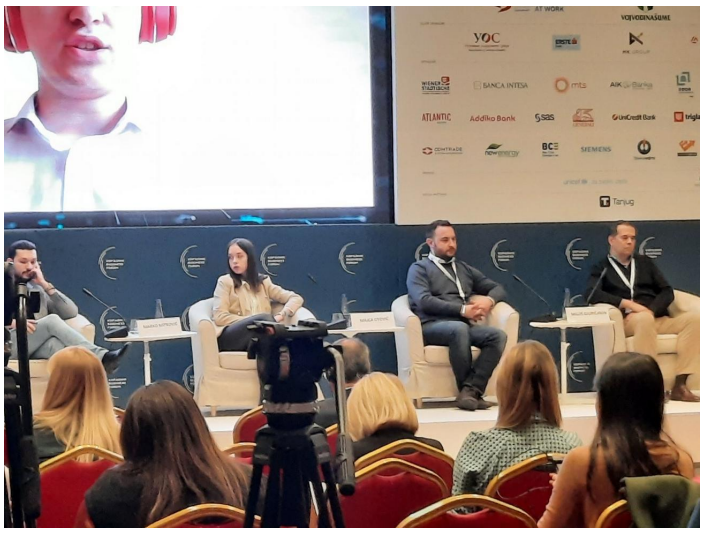
"Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Istorijski gledano, zemlje koje su najviše ulagale u znanje i inovacije drastično su menjale svoju poziciju u svetu, i kvalitet života i prilika koje pružaju svojim građanima. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni", ocenio je MIlutinović na Kopaonik biznis forumu.

U želji da podrži napore institucija u Srbiji, UNICEF u Srbiji će učiniti radne prakse dostupnim. Program Unapređenje zapošljivosti mladih će poslodavcima pružiti mogućnost da se, u skladu sa svojim potrebama, angažuju i pruže šansu mladima iz posebno osetljivih kategorija. Program je počeo 1. novembra 2021. godine i trajaće do kraja 2022. godine. Plan je da se kroz obuku i plaćenu radnu praksu poveže najmanje 2000 mladih i 500 poslodavaca. Zainteresovani mladi i poslodavci mogu da se prijave i uzmu učešće u ovom programu putem platforme za prijavu Biram uspeh - program unapređenja zapošljivosti mladih www.biramuspeh.com. Izvor: BIZLifeFoto: Kopaonik biznis forum

Vreme: 09.03.2022 11:31 XML
Medij: blic.rs
Link: https://www.blic.rs/biznis/moj-biznis/sta-to-mladi-traze-i-misle-o-biznis-zajdnici-zasto-je-praksa-
Autori: S. L.
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Naslov: ŠTA TO MLADI TRAŽE I MISLE O BIZNIS ZAJEDNICI Zašto je praksa ključna, da li je ima dovoljno i kakva su očekivanja obe strane

3401



Mlade generacije u svetu i u Srbiji su obazovanije nego ikada ranije, ali veštine koje stiču nisu adekvatne da odgovore onome što biznis zajednica traži. S druge strane, biznis zajednica želi da imaju mlade ljude odmah i to one koji su kompetentni, koji mogu da donesu inovacije i razvjju biznis zajednice, ocenjeno je danas na Kopaonik biznis forumu.

Anketa Unicefa pokazala je da samo pet odsto preduzeća smatra da mogu da brinu o deci i mladima. Njih 85 odsto veruje da biznis sektor može da pomogne mladima na njihovom razvojnom biznis putu. To, kako je ocenjeno, pokazuje pozitivan stav mladih prema biznisu, ali i isto tako visoka očekivanja koja ima biznis sektor. Analiza takođe pokazuje da 60 odsto mladih smatra da bi preduzeća trebalo više da posvete pažnju praksi, a kako bi stekli adekvatna iskustava. Govoreći o svojim počecima koji datiraju od pre 30 godina, Dragan FIlipović iz Đenerali Osiguranja rekao je da je u prvih nedelju dana rada dobio zadatak da pošalje faks, da popuni fakturu, i da popuni menicu. - Ništa nisam znao da uradim, a završio sam Ekonomski fakultet. Uhvatio sam se za glavu i rekao šta mi je fakultet doneo i zašto me nije uputio bar jedan dan u praksu. Kasnije sam krenuo da sam stičem znanja i ukapirao da je znanje važno i da njega nosite kroz život -rekao je Filipović na Kopaonik biznis forumu i podsetio da je to bio period kad nije bilo ni interneta niti društvenih mreža, ali da to ne znači da mladima danas treba reći da im je lakše nego što je to bilo ranije. Spoj mladosti i iskustva je dobitna kombinacija - dodao je. Branko Milutinović CEO Nordeusa kaže da je priča Nordeusa tek počela i da nikad neće imati kraj. - Znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost jedne populacije da znanjem stvara vrednost. Danas živimo u vremenu gde je jedino bitno šta znaš i kako vrednost možeš da napraviš i to će da bude još surovije. Sreća je takva da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni - ocenio je MIlutinović na Kopaonik biznis forumu. Govoreći o Nordeusu fondaciji čiji je fokus obrazovanje, Miloš Đuričanin iz Nordeusa rekao je da su se fokusirali na srednje škole jer je to period obrazovanja kada mladi stiču predstavu o nekom svom daljem putu. - U osnovnoj školi fokus treba da bude na razvoju ličnosti i tu biznis ne treba da ulazi. U srednjoj su već prepoznali svoje interesovanje i to je već period kad mi možemo puno da im pomognemo. Deca nemaju razumevanja biznisa upravo zato jer biznis zajednica nije tu da im opmogne. Postoji državna strategija, postoje planovi, mi to možemo da ispratimo i da podržimo, ali ne možemo da očekujemo od škole da bude mesto koja je katalizator i pokretač privrede - ocenio je Đuričanin. - Ako nešto postoji kao tema u Srbiji koja treba sve da nas spoji obrazovanje mladih jeste tema broj jedan. Sa druge strane postoji i jasan način kako možemo da im pomognemo. Mentorstvo i podržavanje direktno mladih od strane privrednika je samo jedan od načina - dodao je, naominjući značaj i finansijske pismenosti. - Škole su odvojene od društva i treba da ih nekako uvežemo i međusobno i sa privredom i sa lokalnim zajednicama. Mi koji smo deo sistema i privrede, treba da napravimo paralelen sistem i da pomognemo mladima da steknu nova dodatna znanja koja ne stiču u školama - zaključio je Đuričanin.

Vreme: 09.03.2022 12:13 XML
Medij: sveonovcu.rs
Link: https://sveonovcu.rs/dragan-filipovic-generali-brinemo-o-mladima-i-vazno-nam-je-da-cujemo-sta-zele/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: DRAGAN FILIPOVIĆ, GENERALI: BRINEMO O MLADIMA I VAŽNO NAM JE DA ČUJEMO ŠTA ŽELE



09/03/2022 "Kompanija Generali Srbija pripada malom broju kompanija za koju mladi u anketama kažu da brine o njima. Prosečna starost u našoj kompaniji koja ima 1700 zaposlenih je 42 godine, a generacija Milenijalaca čini više od 63% radnika. Oko 50% ljudi koje smo zaposlili prošle godine mlađi su od 35 godina", rekao je Dragan Filipović, predsednik Generali osiguranja u Srbiji na panelu "Šta mladi očekuju od nas" na Kopanik biznis forumu.

On je dodao da prvi put u istoriji u Generali osiguranju u Srbiji rade četiri generacije, počevši od Baby Boomer-a, Generacije X, Milenijalaca, do Generacije Z.

"Zamislite jaz između Baby Boomer i Generacije Z, njihove diskusije, različite stavove, ali ono što je važno jeste da jedni drugima mogu da otkriju različite poglede i rešenja. Bez učešća mladih na poslu nema budućnosti, ali spoj mladosti i iskustva je dobitna kombinacija. Mladi donose promenu zato ih prilikom zapošljavanja uvek pitamo koja su njihova očekivanja, a ne fokusiramo se na to koja su naša očekivanja. Dobijamo vrlo interesantne odgovore - oni žele da budu u timu koji je agilan i brz, da napreduju, ali ne u hijerarhijskom smislu već u smislu veština i znanja, da imaju povratnu informaciju o tome kako rade svoj posao. Jako im je važan well being odnosno da firma brine o njima i uglavnom žele fleksibilno radno vreme", rekao je Filipović.

Generali osiguranje u Srbiji već pet godina organizuje letnju praksu za studente završnih godina, a 85% onih koji su prošli kroz tu praksu su se i zaposlili u kompaniji. Klizno razno vreme i model "smart working" - kombinovanje rada od kuće i kancelarije uveli su takođe pre pet godina.

"Ideja o kliznom radnom vremenu je došla na osnovu ankete sa zaposlenima i mi danas imamo fleksibilno radno vreme pa mogu da dolaze od 7 do 10h. Roditeljima sa malom decom više odgovara da dolaze oko 8h jer pre toga moraju da ostave decu u vrtiću ili školi. Mladi žele da se naspavaju i dođu kasnije, u 10h i mnogo su produktivniji nego da imaju obavezu da dođu ranije. Kada smo to uveli, firma je procvetala", istakao je Filipović i dodao da korporacija preko svojih radnika zapravo može da brine o deci i mladima svojih zaposlenih.

"Samo kada su ljudi srećni kod kuće sa svojim porodicom mogu da budu produktivni na poslu", naglasio je on i dodao da se razmatra na nivou Generali Grupe da se radna nedelja skrati na četiri dana.

"Zagovornik sam četvorodnevne radne nedelje, neke firme su to već uvele i ispostavlja se da su ljudi produktivniji. Moj moto je da ljudi mogu da sede i na Adi i rade svoj posao. Za skraćenje radnog vremena je potrebna i promena zakonske regulative", rekao je Filipović odgovarajući na pitanje da li se razmišlja i o promeni tradicionalnog načina rada: "osam časova pet dana u nedelji".

Inače, samo 5% ispitanika smatra da preduzeća vode brigu o deci i mladima, a da čak 43% ne vodi računa uopšte. S druge strane,85% veruje da biznis sektor može da pomogne mladima u njegovom razvojnom putu potpuno ili delimično. Dve trećine mladih, oko 60%, smatra da privreda treba da obezbedi više radnih praksi, volontiranja, mentorstva, a 53% smatra da preduzeća koja to rade ulažu u buduće zaposlene i unapređuju lokalnu zajednicu.

Istraživanje Ninamedije pokazuje da79% mladih nije učestvovalo u programima praksi jer uopšte nije imalo informacija o stručnim praksama.

Vreme: 09.03.2022 12:13 XML
Medij: sveonovcu.rs
Link: https://sveonovcu.rs/dragan-filipovic-generali-brinemo-o-mladima-i-vazno-nam-je-da-cujemo-sta-zele/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: DRAGAN FILIPOVIĆ, GENERALI: BRINEMO O MLADIMA I VAŽNO NAM JE DA ČUJEMO ŠTA ŽELE

Milica Otović iz UNICEF-a je rekla da biznis treba da ostvari bolju saradnju sa mladima pre nego što oni počnu da traže posao. "Mladi bi hteli odmah po završetku škole da se zaposle jer se plaše siromaštva, a nemaju novca da se dodatno školuju za veštine koje uglavnom traže kompanije. Zato bi one trebalo da se otvore za radne prakse, mentorstvo i volontiranje", kaže ona.

Dragan Filipović je rekao da današnji studenti završnih godina imaju veću mogućnost za kvalitetnu praksu i da ono što uče na fakultetima uporede sa zahtevima firme nego što je to bilo ranije.

"Verujem da im je lakše da se upoznaju sa biznisom, razvijenije je i privatno preduzetništvo", rekao je on.

Vreme: 09.03.2022 16:43 XML
Medij: srpskaekonomija.rs
Link: https://srpskaekonomija.rs/vesti/10/1//24692/%C5%A0ta-mladi-o%C4%8Dekuju-od-biznis-sektora
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Šta mladi očekuju od biznis sektora

Šta mladi očekuju od biznis sektora

Kopaonik

Foto:KBF

Srpska ekonomija

Biznis sektor može da utiče i pomogne mladima, da utiče na razvoj njihovih veština. Ulaganje u budućnost počinje ulaganjem u mlade. Ovo su neki su od zaključaka panela Šta mladi očekuju od nas koji je održan trećeg dana 29. Kopaonik biznis foruma.

Predstavnici mlade generacije istakli su na panelu izazove sa kojima se suočavaju njihovi vršnjaci, dok su članovi biznis zajednice predočili koja bi uloga privrede mogla da bude u njihovom rešavanju

U istraživanju, u kojem je učestvovalo 1033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36% uzrasta 15-19 godina i 22% uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo 5 odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva.

Na panelu na kojem su prvi put mladi na Forumu imali priliku da kroz razgovor sa biznis zajednicom podele svoje poglede na svet i očekivanja od biznisa, učestvovali su Milica Otović, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF-ovog omladinskog odbora, Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja, i Marko Mitrović, analitičar UNICEF-a. Panelu se onlajn priključio i Branko Milutinović, CEO Nordeusa. Moderator panela bila je Vesna Đukić Savić, šefica odseka za saradnju i partnerstva sa privatnim sektorom, UNICEF Srbija.

„Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su jos u školi, kada možemo uz neka praktična znanja da se bolje pripremimo za različite poslovne izazove“, izjavila je Milica Otović, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu.

Dragan Filipović predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija istakao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjače oružje koje imamo.“Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uče izgleda u praksi. Prosečna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1700 zaposlenih 24 odsto čine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki značaj u tome kako se osećamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti činjenicu da svetski događaji, tehnološki napredak i društveni razvoj utiču na naša lična iskustva i oblikuju stavove koje ćemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz različitih generacija”, izjavio je Filipović dodajući da bez učešća mladih u poslu nema budućnosti.

Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo:

“Na Forumu smo osetili veliku iskrenu podršku ljudi koji rade u našim kompanijama da postanemo partner obrazovanju i pomognemo da mladi budu spremniji za život i posao već po izlasku iz škole. Udružili smo se sa organizacijama koje već rade na podršci mladima i obrazovanju. Pored UNICEF--a, tu su i Inicijativa Digitalna Srbija, Centar za promociju nauke, Junior Achievement, i druge organizacije što nam u startu omogućava kontakt sa više od 2/3 srednjih škola u Srbiji”, rekao je Miloš Đuričanin.

Branko Milutinović CEO Nordeusa kaže da je priča Nordeusa i Nordeus fondacije tek počela:

“Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni”, ocenio je MIlutinović na Kopaonik biznis forumu.

Vreme: 09.03.2022 19:38 XML
Medij: sveoosiguranju.rs
Link: http://sveoosiguranju.rs/dragan-filipovic-djenerali-osiguranje-vazno-nam-je-sta-mladi-zele-od-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Dragan Filipović, Đenerali osiguranje: Važno nam je šta mladi žele od poslodavca

"Kompanija Generali Srbija pripada malom broju kompanija za koju mladi u anketama kažu da brine o njima. Prosečna starost u našoj kompaniji koja ima 1700 zaposlenih je 42 godine, a generacija Milenijalaca čini više od 63% radnika. Oko 50% ljudi koje smo zaposlili prošle godine mlađi su od 35 godina", rekao je Dragan Filipović, predsednik Generali osiguranja u Srbiji na panelu "Šta mladi očekuju od nas" na Kopanik biznis forumu.

On je dodao da prvi put u istoriji u Generali osiguranju u Srbiji rade četiri generacije, počevši od Baby Boomer-a, Generacije X, Milenijalaca, do Generacije Z.

"Zamislite jaz između Baby Boomer i Generacije Z, njihove diskusije, različite stavove, ali ono što je važno jeste da jedni drugima mogu da otkriju različite poglede i rešenja. Bez učešća mladih na poslu nema budućnosti, ali spoj mladosti i iskustva je dobitna kombinacija. Mladi donose promenu zato ih prilikom zapošljavanja uvek pitamo koja su njihova očekivanja, a ne fokusiramo se na to koja su naša očekivanja. Dobijamo vrlo interesantne odgovore - oni žele da budu u timu koji je agilan i brz, da napreduju, ali ne u hijerarhijskom smislu već u smislu veština i znanja, da imaju povratnu informaciju o tome kako rade svoj posao. Jako im je važanwell beingodnosno da firma brine o njima i uglavnom žele fleksibilno radno vreme", rekao je Filipović.

Generali osiguranje u Srbiji već pet godina organizuje letnju praksu za studente završnih godina, a 85% onih koji su prošli kroz tu praksu su se i zaposlili u kompaniji. Klizno razno vreme i model "smart working" - kombinovanje rada od kuće i kancelarije uveli su takođe pre pet godina.

"Ideja o kliznom radnom vremenu je došla na osnovu ankete sa zaposlenima i mi danas imamo fleksibilno radno vreme pa zaposleni mogu da dolaze od 7 do 10h. Roditeljima sa malom decom više odgovara da dolaze oko 8h jer pre toga moraju da ostave decu u vrtiću ili školi. Mladi žele da se naspavaju i dođu kasnije, na primer, u 10h i mnogo su produktivniji nego da imaju obavezu da dođu ranije. Kada smo to uveli, firma je procvetala", istakao je Filipović i dodao da korporacija preko svojih radnika zapravo može da brine o deci i mladima svojih zaposlenih.

"Samo kada su ljudi srećni kod kuće sa svojim porodicom mogu da budu produktivni na poslu", naglasio je on i dodao da se razmatra na nivou Generali Grupe da se radna nedelja skrati na četiri dana.

"Zagovornik sam četvorodnevne radne nedelje, neke firme su to već uvele i ispostavlja se da su ljudi produktivniji. Moj moto je da ljudi mogu da sede i na Adi i rade svoj posao. Za skraćenje radnog vremena je potrebna i promena zakonske regulative", rekao je Filipović odgovarajući na pitanje da li se razmišlja i o promeni tradicionalnog načina rada: "osam časova pet dana u nedelji".

Inače, samo 5% ispitanika smatra da preduzeća vode brigu o deci i mladima, a da čak 43% ne vodi računa uopšte. S druge strane,85% veruje da biznis sektor može da pomogne mladima u njegovom razvojnom putu potpuno ili delimično. Dve trećine mladih, oko 60%, smatra da privreda treba da obezbedi više radnih praksi, volontiranja, mentorstva, a 53% smatra da preduzeća koja to rade ulažu u buduće zaposlene i unapređuju lokalnu zajednicu.

Istraživanje Ninamedije pokazuje da79% mladih nije učestvovalo u programima praksi jer uopšte nije imalo informacija o stručnim praksama.

Vreme: 09.03.2022 19:38 XML
Medij: sveoosiguranju.rs
Link: http://sveoosiguranju.rs/dragan-filipovic-djenerali-osiguranje-vazno-nam-je-sta-mladi-zele-od-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Dragan Filipović, Đenerali osiguranje: Važno nam je šta mladi žele od poslodavca

---

Milica Otović iz UNICEF-a je rekla da biznis treba da ostvari bolju saradnju sa mladima pre nego što oni počnu da traže posao. "Mladi bi hteli odmah po završetku škole da se zaposle jer se plaše siromaštva, a nemaju novca da se dodatno školuju za veštine koje uglavnom traže kompanije. Zato bi one trebalo da se otvore za radne prakse, mentorstvo i volontiranje", kaže ona.

Dragan Filipović je rekao da današnji studenti završnih godina imaju veću mogućnost za kvalitetnu praksu i da ono što uče na fakultetima uporede sa zahtevima firme nego što je to bilo ranije.

"Verujem da im je lakše da se upoznaju sa biznisom, razvijenije je i privatno preduzetništvo", rekao je on.

Preuzeto sa portala Sveonovcu

Datum: 10.03.2022
Medij: Diplomacy & Commerce
Rubrika Poslednja
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 798



Naslov: GENERALI



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Naslov: 7. kruševački Generali polumaraton

960

Spiker:

Sedmi kruševački Generali polumaraton 2022. održaće se u nedelju 13. marta u organizaciji Atletsko rekreativnog kluba „Maratonac" Kruševac, a pod pokroviteljstvom grada Kruševca. Start takmičarskih trka je u 11h u centru grada ispred spomenika kosovskih junaka. U okviru kruševačkog polumaratona održaće se i Državno prvenstvo u polumaratonu. Pored takmičarskih trka imamo i trku Dečiji osmeh koja startuje u 10h i Trgu zadovoljstva koja startuje u 11.10h. Svečano otvaranje u 10.45h. A proglašenje pobednika je u 13.45h. Staza polumaratona biće zatvorena za saobraćaj u nedelju od 8 do 15h. A Vidovdanska ulica od spomenika Kosovskih junaka do Trga glumaca biće zatvorena od subote u 16h do nedelje u 16h. Iz Atletsko rekreativnog kluba „Maratonac" pozivaju sve Kruševljane da uzmu učešće na takmičenju i revijalnim trkama, i kao podrška duž staze. Startni paketi se preuzimaju u holu Doma sindikata u subotu od 17 do 21h i u nedelju od 8 do 10h.

Datum: 10.03.2022
Medij: RTV Jefimija Kruševac
Emisija: Vesti 1755, RTV Jefimija Kruševac
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	10.03.2022 17:55:00	35:00
Prilog	10.03.2022 18:05:00	1:15

Naslov: 7. kruševački Generali polumaraton

Spiker:

U nedelju, 13.marta biće držan 7. Kruševački Generali polumaraton u organizaciji Atletskog rekreativnog kluba „Maratonac", a pod pokroviteljstvom grada Kruševca.

Novinar.

Sedmi kruševački Generali polumaraton 2022. odraće se 13. marta u organizaciji Atletsko rekreativnog kluba „Maratonac" Kruševac, a pod pokroviteljstvom grada Kruševca. Start takmičarskih trka je u 11 časova u centru grada ispred spomenika kosovskih junaka. U okviru kruševačkog polumaratona održaće se i državno prvenstvo u polumaratonu. Pored takmičarskih trka održaće se i trka Dečji osmeh koja startuje u 10 časova, a zatim i trka zadovoljstva koja startuje u 11 časova. Svečano otvaranje polumaratona je u 10.45, a proglašenje pobednika u 13.45. Staza polumaratona biće zatvorena za saobraćaj od 8 do 15 časova 13. marta, a Vidovdanska ulica od Spomenika kosovskih junaka, do Trga glumaca biće zatvorena od 16 časova 12. marta. Pozivamo sve Kruševljane da uzmu učešće na takmičenju i revijalnim trkama ili kao podrška duž staze. Startni paketi se preuzimaju u holu Doma sindikata od 17 do 21 sat 12. marta i od 8 do 10 časova 13. marta.

Vreme: 10.03.2022 16:06 XML
Medij: srbijadanas.com
Link: https://www.srbijadanas.com/biz/vesti/kako-sto-lakse-do-prvog-posla-mladi-pozvali-biznis-zajednicu-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kako što lakše do prvog posla - mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja



Poslednjeg dana Kopaonik biznis foruma, na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" predstavnici mlade generacije istakli su izazove sa kojima se suočavaju njihovi vršnjaci, dok su članovi biznis zajednice predočili koja bi uloga privrede mogla da bude u njihovom rešavanju

Mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveći je pronalaženje posla. To je velikim delom i zbog manjka radnog iskustva u odnosu na odrasla nezaposlena lica, a upravo to ih čini nespremnim da se suoče sa izazovima modernog tržišta rada - pokazali su, između ostalog, rezultati istraživanja koje je UNICEF predstavio na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" na 29. Kopaonik biznis forumu. U istraživanju, u kojem je učestvovalo 1033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36% uzrasta 15-19 godina i 22% uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo 5 odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva. Na panelu na kojem su prvi put mladi na Forumu imali priliku da kroz razgovor sa biznis zajednicom podele svoje poglede na svet i očekivanja od biznisa, učestvovali su Milica Otović, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF-ovog omladinskog odbora, Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja, i Marko Mitrović, analitičar UNICEF-a. Panelu se onlajn priključio i Branko Milutinović, CEO Nordeusa. - Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su jos u školi, kada možemo uz neka praktična znanja da se bolje pripremimo za različite poslovne izazove -izjavila je Milica Otović, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu. Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje nepovoljnu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti. Stopa nezaposlenosti mladih od 15 do 24 godina za treći kvartal 2021. godine iznosila je 23.1 odsto. Tako se mladi u Srbiji suočavaju sa lošijim izgledima na tržištu rada od svojih vršnjaka u Evropske unije, gde je 2021. stopa nezaposlenosti mladih iznosila 16,2 odsto, sa 17,6 odsto mladih u NEET kategoriji. Najveći problem u vezi sa zapošljavanjem mladih predstavlja to što poslodavci zahtevaju radno iskustvo i praktične veštine. Prvo, mladi sami ne mogu da steknu radno iskustvo; drugo, obrazovanje, u celini gledano, ne predviđa praksu na radu. Sa druge strane, poslodavcima trebaju spremni i motivisani zaposleni koji se mogu brzo adaptirati na zahteve posla. Kompanije u Srbiji ukazuju na nedostatak stručne radne snage, a njihovo nezadovoljstvo uglavnom proizilazi iz nedostatka neophodnih praktičnih kompetencija svršenih srednjoškolaca. Prvi korak sa kojim se susreću mlade osobe je izbor budućeg karijernog puta koji nastaje uglavnom prilikom izbora fakulteta. Međutim, uzimajući u obzir da se pojedini mladi ne opredeljuju za tercijarni nivo školovanja, za njih taj korak nastaje mnogo ranije. Obrazovanje je previše "tradicionalno" u stručnim školama i gimnazijama ne postoji dovoljno projektnog učenja, inovativnih kurseva, obuka, praksi i mogućnosti za volontiranje. Takvi programi u zajednicama bi omogućili mladima sticanje dodatnih veština neophodnih u njihovom procesu razvoja i tranzicije ka zapošljavanju. - Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguće plaćenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to omogućilo većem broju mladih ljudi nađu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije zaposlene -izjavila je Kai Vainomaa, učenica

Naslov: Kako što lakše do prvog posla - mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja

gimnazije. Pokretanje biznisa jedno je od rešenja ka kojima naginje određeni procenat mladih, međutim udeo onih koji zaista i pokrenu svoj biznis značajno je manji. Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvraća poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu podršku (nedovoljan početni kapital i finansijska održivost biznisa, nepostojanja institucionalne zaštite, nedostatak informacija, nepostojanje adekvatnih kurseva i obuka koje prethode započinjanju biznisa, a ključne su za njegovo vođenje Veliki broj firmi koje osnuju mladi ljudi ugasi se već u prvoj godini, te su stoga početnicima u poslovanju, pored finansijske podrške, mnogo značajnije mentorske podrške iz ugla biznisa, obuke o finansijama, vođenju knjiga, pregovaranju, menadžerstvu i kompletno karijerno savetovanje, a koje su nedostajuće. - Iako se u nekim školama uče predmeti koji se tiču preduzetništva, to je sve na nivou teorije. Nama bi bilo dragoceno da smo imali prilike da praktično u školi učimo te veštine tako što bi imali priliku da posetimo preduzetnike, ili da nam oni pričaju praktične stvari koje moramo svakodnevno da rešavamo -rekao je Nikola Samardžić koji je sa 20 godina započeo svoj privatni biznis. Direktor Generali osiguranja, lider industrije osiguravača u Srbiji, ističe da oni ulažu u obuku novozaposlenih, nude i radne prakse za mlade ljude koji su na početku karijere. Dragan Filipović predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija istakao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjače oružje koje imamo."Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uče izgleda u praksi. Prosečna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1700 zaposlenih 24 odsto čine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki značaj u tome kako se osećamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti činjenicu da svetski događaji, tehnološki napredak i društveni razvoj utiču na naša lična iskustva i oblikuju stavove koje ćemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz različitih generacija", izjavio je Filipović dodajući da bez učešća mladih u poslu nema budućnosti. Osnovana prošle godine, Nordeus fondacija se prihvatila upravo izazova mladih koji se tiče nedostatka veština i znanja potrebnih za uspeh u savremenoj ekonomiji. Sa partnerskim organizacijama nastoji da se deca stave u središte obrazovnog procesa koji im pomaže da ranije otkriju svoja interesovanja i mogućnosti, kako bi ostvarila svoj pun potencijal i ostala da stvaraju u našoj zemlji. Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo: - Na Forumu smo osetili veliku iskrenu podršku ljudi koji rade u našim kompanijama da postanemo partner obrazovanju i pomognemo da mladi budu spremniji za život i posao već po izlasku iz škole. Udružili smo se sa organizacijama koje već rade na podršci mladima i obrazovanju. Pored UNICEF--a, tu su i Inicijativa Digitalna Srbija, Centar za promociju nauke, Junior Achievement, i druge organizacije što nam u startu omogućava kontakt sa više od 2/3 srednjih škola u Srbiji. Na nama je da budemo katalizatarori promena kako na nacionalnom, tako i lokalnom nivou i povežemo znanja. Sve organizacije i ustanove koji žele da nam se priključe u ovoj inicijativi su dobrodošle, a na sajtu Nordeus fondacije postoje i informacije na koji način to mogu da učine -rekao je Miloš Đuričanin. Nordeus fondacija uveliko podržava razvoj kreativnosti i inovacija u školama, fokusirajući se na kvalitet učenja i upotrebu digitalnih tehnologija, podršku u interdisciplinarnom pristupu obrazovanju koji decu stavlja u središte obrazovnog procesa, a Branko Milutinović CEO Nordeusa kaže da je priča Nordeusa i Nordeus fondacije tek počela: - Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Istorijski gledano, zemlje koje su najviše ulagale u znanje i inovacije drastično su menjale svoju poziciju u svetu, i kvalitet života i prilika koje pružaju svojim građanima. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni -ocenio je Milutinović na Kopaonik biznis forumu.

Vreme: 10.03.2022 08:49
Medij: novaekonomija.rs
Link: https://novaekonomija.rs/vesti-iz-zemlje/mladi-pozvali-biznis-zajednicu-da-im-obezbedi-praksu-i-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi praksu i preduzetnicka znanja

Mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi praksu i preduzetnicka znanja

Mladi u Srbiji suocavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveci je pronalaženje posla. To je velikim delom i zbog manjka radnog iskustva u odnosu na odrasle koji su nezaposleni, a upravo to ih cini nespremnim da se suoce sa izazovima modernog tržišta rada – pokazali su, izmedu ostalog, rezultati istraživanja koje je UNICEF predstavio na panelu "Šta mladi ocekuju od biznisa" na 29. Kopaonik biznis forumu.

U istraživanju, u kojem je ucestvovalo 1.033 mladih, uzrasta od 15 do 25 godina (36 odsto uzrasta 15-19 godina i 22 odsto uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo pet odsto njih smatra da preduzeca u Srbiji vode dovoljno racuna o deci i mladima, a 85 odsto ima velika ocekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom buducem razvojnom putu, kroz obezbedivanje praksi, pružanje mentorstva i mogucnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva.

"Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su još u školi, kada možemo uz neka prakticna znanja da se bolje pripremimo za razlicite poslovne izazove", izjavila je Milica Otovic, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu.

Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje nepovoljnu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veca od opšte stope nezaposlenosti.

Stopa nezaposlenosti mladih od 15 do 24 godina za treci kvartal 2021. godine iznosila je 23,1 odsto. Tako se mladi u Srbiji suocavaju sa lošijim izgledima na tržištu rada od svojih vršnjaka u Evropske unije, gde je 2021. stopa nezaposlenosti mladih iznosila 16,2 odsto, sa 17,6 odsto mladih u NEET kategoriji ("Not in Education, Employment or Training" - "nezaposlen, ne školuje se niti se usavršava kroz sistem obuke").

Najveci problem u vezi sa zapošljavanjem mladih predstavlja to što poslodavci zahtevaju radno iskustvo i prakticne veštine.

Prvo, mladi sami ne mogu da steknu radno iskustvo; drugo, obrazovanje, u celini gledano, ne predvida praksu na radu. Sa druge strane, poslodavcima trebaju spremni i motivisani zaposleni koji se mogu brzo adaptirati na zahteve posla.

Kompanije u Srbiji ukazuju na nedostatak strucne radne snage, a njihovo nezadovoljstvo uglavnom proizilazi iz nedostatka neophodnih prakticnih kompetencija svršenih srednjoškolaca.

Prvi korak sa kojim se susrecu mladi je izbor buduceg karijernog puta koji nastaje uglavnom prilikom izbora fakulteta. Medutim, uzimajuci u obzir da se pojedini mladi ne opredeljuju za tercijarni nivo školovanja, za njih taj korak nastaje mnogo ranije.

Obrazovanje je previše "tradicionalno" u strucnim školama i gimnazijama ne postoji dovoljno projektnog ucenja, inovativnih kurseva, obuka, praksi i mogucnosti za volontiranje. Takvi programi u zajednicama bi omogucili mladima sticanje dodatnih veština neophodnih u njihovom procesu razvoja i tranzicije ka zapošljavanju.

"Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguce placenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to omogucilo vecem broju mladih ljudi nadu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije zaposlene", izjavila je Kai Vainomaa, ucenica gimnazije.

POKRETANJE BIZNISA JEDNO JE OD REŠENJA KA KOJIMA NAGINJE ODREĐENI PROCENAT MLADIH,

Vreme: 10.03.2022 08:49
Medij: novaekonomija.rs
Link: https://novaekonomija.rs/vesti-iz-zemlje/mladi-pozvali-biznis-zajednicu-da-im-obezbedi-praksu-i-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi praksu i preduzetnicka znanja

MEĐUTIM UDEO ONIH KOJI ZAISTA I POKRENU SVOJ BIZNIS ZNACAJNO JE MANJI.

Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvraca poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu podršku (nedovoljan pocetni kapital i finansijska održivost biznisa, nepostojanja institucionalne zaštite, adekvatnih kurseva, nedostatak informacija i obuka koje prethode zapocinjanju biznisa).

VELIKI BROJ FIRMI KOJE OSNUJU MLADI LJUDI UGASI SE VEC U PRVOJ GODINI, TE SU STOGA POCETNICIMA U POSLOVANJU, PORED FINANSIJSKE PODRŠKE, MNOGO ZNACAJNIJE MENTORSKE PODRŠKE IZ UGLA BIZNISA, OBUKE O FINANSIJAMA, VOĐENJU KNJIGA, PREGOVARANJU, MENADŽERSTVU I KOMPLETNO KARIJERNO SAVETOVANJE, A KOJE NEDOSTAJU.

"Iako se u nekim školama uce predmeti koji se ticu preduzetništva, to je sve na nivou teorije. Nama bi bilo dragoceno da smo imali prilike da prakticno u školi ucimo te veštine tako što bi imali priliku da posetimo preduzetnike, ili da nam oni pricaju prakticne stvari koje moramo svakodnevno da rešavamo", rekao je Nikola Samardžic koji je sa 20 godina zapoceo svoj privatni biznis.

Direktor Generali osiguranja, lider industrije osiguravaca u Srbiji, istice da oni ulažu u obuku novozaposlenih, nude i radne prakse za mlade ljude koji su na pocetku karijere. Dragan Filipovic, predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija, kazao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjace oružje koje imamo.

"Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uce izgleda u praksi. Prosecna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1.700 zaposlenih 24 odsto cine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki znacaj u tome kako se osecamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti cinjenicu da svetski dogadaji, tehnološki napredak i društveni razvoj uticu na naša licna iskustva i oblikuju stavove koje cemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz razlicitih generacija", izjavio je Filipovic dodajuci da bez ucešca mladih u poslu nema buducnosti.

OSNOVANA PROŠLE GODINE, NORDEUS FONDACIJA SE PRIHVATILA UPRAVO IZAZOVA MLADIH KOJI SE TICE NEDOSTATKA VEŠTINA I ZNANJA POTREBNIH ZA USPEH U SAVREMENOJ EKONOMIJI.

Sa partnerskim organizacijama nastoji da se deca stave u središte obrazovnog procesa koji im pomaže da ranije otkriju svoja interesovanja i mogucnosti, kako bi ostvarila svoj pun potencijal i ostala da stvaraju u našoj zemlji.

Miloš Ðuricanin, direktor strategije Nordeus fondacije, istakao je da je obrazovanje i buducnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, vec svih nas koji cinimo ovo društvo.

Foto: KBF

"Na Forumu smo osetili veliku iskrenu podršku ljudi koji rade u našim kompanijama da postanemo partner obrazovanju i pomognemo da mladi budu spremniji za život i posao vec po izlasku iz škole. Udružili smo se sa organizacijama koje vec rade na podršci mladima i obrazovanju. Pored UNICEF-a, tu su i Inicijativa Digitalna Srbija, Centar za promociju nauke, Junior Achievement, i druge organizacije što nam u startu omogucava kontakt sa više od 2/3 srednjih škola u Srbiji. Na nama je da budemo katalizatarori promena kako na nacionalnom, tako i lokalnom nivou i povežemo znanja. Sve organizacije i ustanove koji žele da nam se prikljuce u ovoj inicijativi su dobrodošle, a na sajtu Nordeus fondacije postoje i informacije na koji nacin to mogu da ucine", rekao je Miloš Ðuricanin.

Nordeus fondacija uveliko podržava razvoj kreativnosti i inovacija u školama, fokusirajuci se na kvalitet ucenja i upotrebu digitalnih tehnologija, podršku u interdisciplinarnom pristupu obrazovanju koji decu stavlja u središte obrazovnog procesa, a CEO Nordeusa Branko Milutinovic kaže da je prica "Nordeusa i Nordeus fondacije tek pocela".

Vreme: 10.03.2022 08:49
Medij: novaekonomija.rs
Link: https://novaekonomija.rs/vesti-iz-zemlje/mladi-pozvali-biznis-zajednicu-da-im-obezbedi-praksu-i-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi praksu i preduzetnicka znanja

---

"Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veci uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Istorijski gledano, zemlje koje su najviše ulagale u znanje i inovacije drasticno su menjale svoju poziciju u svetu, i kvalitet života i prilika koje pružaju svojim gradanima. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to ce biti još surovije, ili još veca prilika u decenijama koje dolaze. Sreca da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni", ocenio je Milutinovic.

U želji da podrži napore institucija u Srbiji, UNICEF u Srbiji ce uciniti radne prakse dostupnim. Program Unapredenje zapošljivosti mladih ce poslodavcima pružiti mogucnost da se, u skladu sa svojim potrebama, angažuju i pruže šansu mladima iz posebno osetljivih kategorija. Program je poceo 1. novembra 2021. godine i trajace do kraja 2022. godine.

Plan je da se kroz obuku i placenu radnu praksu poveže najmanje 2.000 mladih i 500 poslodavaca. Zainteresovani mladi i poslodavci mogu da se prijave i uzmu ucešce u ovom programu putem platforme za prijavu Biram uspeh – program unapredenja zapošljivosti mladih www.biramuspeh.com.

Vreme: 10.03.2022 19:57
Medij: informer.rs
Link: https://informer.rs/vesti/drustvo/684751/nordeus-biznis-kopaonik-forum
Autori: informer.rs
Teme: Osiguravajuća društva; Generali osiguranje

Naslov: Kako što lakše do prvog posla - mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja



Poslednjeg dana Kopaonik biznis foruma, na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" predstavnici mlade generacije istakli su izazove sa kojima se suočavaju njihovi vršnjaci, dok su članovi biznis zajednice predočili koja bi uloga privrede mogla da bude u njihovom rešavanju

Mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveći je pronalaženje posla. To je velikim delom i zbog manjka radnog iskustva u odnosu na odrasla nezaposlena lica, a upravo to ih čini nespremnim da se suoče sa izazovima modernog tržišta rada - pokazali su, između ostalog, rezultati istraživanja koje je UNICEF predstavio na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" na 29. Kopaonik biznis forumu. U istraživanju, u kojem je učestvovalo 1033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36% uzrasta 15-19 godina i 22% uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo 5 odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva. Na panelu na kojem su prvi put mladi na Forumu imali priliku da kroz razgovor sa biznis zajednicom podele svoje poglede na svet i očekivanja od biznisa, učestvovali su Milica Otović, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF-ovog omladinskog odbora, Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja, i Marko Mitrović, analitičar UNICEF-a. Panelu se onlajn priključio i Branko Milutinović, CEO Nordeusa. "Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su jos u školi, kada možemo uz neka praktična znanja da se bolje pripremimo za različite poslovne izazove", izjavila je Milica Otović, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu. Noredus Miloš Đuričanin Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje nepovoljnu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti. Stopa nezaposlenosti mladih od 15 do 24 godina za treći kvartal 2021. godine iznosila je 23.1 odsto. Tako se mladi u Srbiji suočavaju sa lošijim izgledima na tržištu rada od svojih vršnjaka u Evropske unije, gde je 2021. stopa nezaposlenosti mladih iznosila 16,2 odsto, sa 17,6 odsto mladih u NEET kategoriji. Najveći problem u vezi sa zapošljavanjem mladih predstavlja to što poslodavci zahtevaju radno iskustvo i praktične veštine. Prvo, mladi sami ne mogu da steknu radno iskustvo; drugo, obrazovanje, u celini gledano, ne predviđa praksu na radu. Sa druge strane, poslodavcima trebaju spremni i motivisani zaposleni koji se mogu brzo adaptirati na zahteve posla. Noredus Branko Milutinović Kompanije u Srbiji ukazuju na nedostatak stručne radne snage, a njihovo nezadovoljstvo uglavnom proizilazi iz nedostatka neophodnih praktičnih kompetencija svršenih srednjoškolaca. Prvi korak sa kojim se susreću mlade osobe je izbor budućeg karijernog puta koji nastaje uglavnom prilikom izbora fakulteta. Međutim, uzimajući u obzir da se pojedini mladi ne opredeljuju za tercijarni nivo školovanja, za njih taj korak nastaje mnogo ranije. Obrazovanje je previše "tradicionalno" u stručnim školama i gimnazijama ne postoji dovoljno projektnog učenja, inovativnih kurseva, obuka, praksi i mogućnosti za volontiranje. Takvi programi u zajednicama bi omogućili mladima sticanje dodatnih veština neophodnih u njihovom procesu razvoja i tranzicije ka zapošljavanju. "Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguće plaćenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to omogućilo većem broju mladih ljudi nađu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije

Vreme: 10.03.2022 19:57
Medij: informer.rs
Link: https://informer.rs/vesti/drustvo/684751/nordeus-biznis-kopaonik-forum
Autori: informer.rs
Teme: Osiguravajuća društva; Generali osiguranje

Naslov: Kako što lakše do prvog posla - mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja

zaposlene", izjavila je Kai Vainomaa, učenica gimnazije. Noredus Kai Vainoma Pokretanje biznisa jedno je od rešenja ka kojima naginje određeni procenat mladih, međutim udeo onih koji zaista i pokrenu svoj biznis značajno je manji. Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvraća poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu podršku (nedovoljan početni kapital i finansijska održivost biznisa, nepostojanja institucionalne zaštite, nedostatak informacija, nepostojanje adekvatnih kurseva i obuka koje prethode započinjanju biznisa, a ključne su za njegovo vođenje Veliki broj firmi koje osnuju mladi ljudi ugasi se već u prvoj godini, te su stoga početnicima u poslovanju, pored finansijske podrške, mnogo značajnije mentorske podrške iz ugla biznisa, obuke o finansijama, vođenju knjiga, pregovaranju, menadžerstvu i kompletno karijerno savetovanje, a koje su nedostajuće. "Iako se u nekim školama uče predmeti koji se tiču preduzetništva, to je sve na nivou teorije. Nama bi bilo dragoceno da smo imali prilike da praktično u školi učimo te veštine tako što bi imali priliku da posetimo preduzetnike, ili da nam oni pričaju praktične stvari koje moramo svakodnevno da rešavamo", rekao je Nikola Samardžić koji je sa 20 godina započeo svoj privatni biznis. Noredus Milica Otović Direktor Generali osiguranja, lider industrije osiguravača u Srbiji, ističe da oni ulažu u obuku novozaposlenih, nude i radne prakse za mlade ljude koji su na početku karijere. Dragan Filipović predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija istakao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjače oružje koje imamo."Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uče izgleda u praksi. Prosečna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1700 zaposlenih 24 odsto čine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki značaj u tome kako se osećamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti činjenicu da svetski događaji, tehnološki napredak i društveni razvoj utiču na naša lična iskustva i oblikuju stavove koje ćemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz različitih generacija", izjavio je Filipović dodajući da bez učešća mladih u poslu nema budućnosti. Osnovana prošle godine, Nordeus fondacija se prihvatila upravo izazova mladih koji se tiče nedostatka veština i znanja potrebnih za uspeh u savremenoj ekonomiji. Sa partnerskim organizacijama nastoji da se deca stave u središte obrazovnog procesa koji im pomaže da ranije otkriju svoja interesovanja i mogućnosti, kako bi ostvarila svoj pun potencijal i ostala da stvaraju u našoj zemlji. Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo: "Na Forumu smo osetili veliku iskrenu podršku ljudi koji rade u našim kompanijama da postanemo partner obrazovanju i pomognemo da mladi budu spremniji za život i posao već po izlasku iz škole. Udružili smo se sa organizacijama koje već rade na podršci mladima i obrazovanju. Pored UNICEF--a, tu su i Inicijativa Digitalna Srbija, Centar za promociju nauke, Junior Achievement, i druge organizacije što nam u startu omogućava kontakt sa više od 2/3 srednjih škola u Srbiji. Na nama je da budemo katalizatarori promena kako na nacionalnom, tako i lokalnom nivou i povežemo znanja. Sve organizacije i ustanove koji žele da nam se priključe u ovoj inicijativi su dobrodošle, a na sajtu Nordeus fondacije postoje i informacije na koji način to mogu da učine", rekao je Miloš Đuričanin. Noredus Nordeus fondacija uveliko podržava razvoj kreativnosti i inovacija u školama, fokusirajući se na kvalitet učenja i upotrebu digitalnih tehnologija, podršku u interdisciplinarnom pristupu obrazovanju koji decu stavlja u središte obrazovnog procesa, a Branko Milutinović CEO Nordeusa kaže da je priča Nordeusa i Nordeus fondacije tek počela: "Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Istorijski gledano, zemlje koje su najviše ulagale u znanje i inovacije drastično su menjale svoju poziciju u svetu, i kvalitet života i prilika koje pružaju svojim građanima. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni", ocenio je MIlutinović na Kopaonik biznis forumu. U želji da podrži napore institucija u Srbiji, UNICEF u Srbiji će učiniti radne prakse dostupnim. Program Unapređenje zapošljivosti mladih će poslodavcima pružiti mogućnost da se, u skladu sa svojim potrebama, angažuju i pruže šansu mladima iz posebno osetljivih kategorija. Program je počeo 1. novembra 2021. godine i trajaće do kraja 2022. godine. Plan je da se kroz obuku i plaćenu radnu praksu poveže najmanje 2000 mladih i 500 poslodavaca. Zainteresovani mladi i poslodavci mogu da se prijave i uzmu učešće u ovom programu putem platforme za prijavu Biram uspeh - program unapređenja zapošljivosti mladih www.biramuspeh.com. Pošaljite nam vest, fotografiju ili snimak na 0648482459 Pratite nas na društvenim mrežama

Datum: 11.03.2022
Medij: Grad - Kruševac
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje
Naslov: Sve spremno za start!

Napomena:
Površina: 458

Strana: 22



Седми Крушевачки Ђенерали полумаратон у недељу, 13. марта

Све спремно за старт!

Време је за нови старт. Онај који ће у недељу означити почетак седмог Крушевачког полумаратона. Као и претходне године, биће одржане три такмичарске и две ревијалне трке

Крушевачки Ђенерали полумаратон стигао је до редног броја седам.

- Атлетско рекреативни клуб Маратонац се већ показао као добар организатор и у тој улози се појављујемо и ове године, под покровитељством Града Крушевца. Већ градимо неку традицију са заједничким циљем, а то је да покренемо што више људи, укључујући и наше најмлађе суграђане. Радило се и ове године озбиљно и дуго, јер се једино тако и може стати иза организације оваквог догађаја. Оно што се на крају дешава на улицама Крушевца је само епилог тих озбиљних припрема, у организацији манифестације учествује пуно људи, а ове године припремили смо за победнике и новчане награде – каже председник Атлетског клуба Маратонац, организатора ове манифестације, Сениша Гашић.

И ове године биће организоване три такмичарске трке – полумаратон, трке на десет и на пет километара, са око 500 пријављених учесника. Такође су предвиђене и две ревијалне трке. Трка задовољства намењена је рекреативцима, док ће у трци Дечји осмех поново учествовати најмлађи и њихови родитељи.

- У оквиру Крушевачког полумаратона одржаће се по други пут и државно првенство у полумаратону. Недавно смо добили и нови сертификат, с обзиром на промене у стази, јер је прошле године урађена реконструкција Трга и урађена четири кружна тока. Поред полумаратона, имамо и ове године још две такмичарске трке, на десет и на пет километара, као и ревијалне трке, Дечји осмех и Трку задовољства.



Гашић каже да ће Крушевачки полумаратон и ове године пружити прилику свима који су заинтересовани да у њему учествују, онолико колико могу и желе.

- То значи да ће и ове године свако ко жели да осети драж овакве једне манифестације моћи да дође, за ревијалну Трку задовољства није потребна никаква пријава, довољне су патике и добра воља. Трка Дечји осмех углавном окупља децу предшколског узраста, у сарадњи са Прешколском установом „Ната Вељковић“, и децу до четвртог разреда основне школе. Старт ове трке је код Споменика косовским јунацима, а циљ код Крушевачког позоришта и очекујемо да је деца истрче са родитељима, тако да ће имати укупно око хиљаду учесника. Ревијалне трке су нам важне јер манифестацији дају масовност, а трчању потребну афирмацију.

За све оне који желе да у доброј форми дочекају овај спортски догађај, АРК Маратонац је организовао бесплатне часове трчања.

- Желели смо да на тај начин помогнемо онима који су желели да се припреме на што бољи начин и да их додатно мотивишемо на учешће, али смо одлучили да са праксом ових часова наставимо и после Полумаратона. Дакле, желимо да и још више допринесемо здравом животу суграђана. Свима нам иде у прилог смиривање ситуације са короном, па се надамо да се и наш Полумаратон враћа тамо где је био пре две године, када смо имали и хиљаду учесника такмичарских трка – каже Гашић.

На крају – позив…

- Наравно, свим Крушевљанима да нам се придруже у недељу, као учесници или као посматрачи. Што нас буде више, то ћемо и лепшу слику послати из нашег града, али ћемо се и сами осећати боље – каже на крају Сениша Гашић.

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 11.03.2022
Medij: Grad - Kruševac
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 462

Naslov: Sve spremno za start!

Strana: 22



Седми Крушевачки Ђенерали полумаратон у недељу, 13. марта

Све спремно за старт!

Време је за нови старт. Онај који ће у недељу означити почетак седмог Крушевачког полумаратона. Као и претходне године, биће одржане три такмичарске и две ревијалне трке

Крушевачки Ђенерали полумаратон стигао је до редног броја седам.

- Атлетско рекреативни клуб Маратонац се већ показао као добар организатор и у тој улози се појављујемо и ове године, под покровитељством Града Крушевца. Већ градимо неку традицију са заједничким циљем, а то је да покренемо што више људи, укључујући и наше најмлађе суграђане. Радило се и ове године озбиљно и дуго, јер се једино тако и може стати иза организације оваквог догађаја. Оно што се на крају дешава на улицама Крушевца је само епилог тих озбиљних припрема, у организацији манифестације учествује пуно људи, а ове године припремили смо за победнике и новчане награде – каже председник Атлетског клуба Маратонац, организатора ове манифестације, Сениша Гашић.

И ове године биће организоване три такмичарске трке – полумаратон, трке на десет и на пет километара, са око 500 пријављених учесника. Такође су предвиђене и две ревијалне трке. Трка задовољства намењена је рекреативцима, док ће у трци Дечји осмех поново учествовати најмлађи и њихови родитељи.

- У оквиру Крушевачког полумаратона одржаће се по други пут и државно првенство у полумаратону. Недавно смо добили и нови сертификат, с обзиром на промене у стази, јер је прошле године урађена реконструкција Трга и урађена четири кружна тока. Поред полумаратона, имамо и ове године још две такмичарске трке, на десет и на пет километара, као и ревијалне трке, Дечји осмех и Трку задовољства.



Гашић каже да ће Крушевачки полумаратон и ове године пружити прилику свима који су заинтересовани да у њему учествују, онолико колико могу и желе.

- То значи да ће и ове године свако ко жели да осети драж овакве једне манифестације моћи да дође, за ревијалну Трку задовољства није потребна никаква пријава, довољне су патике и добра воља. Трка Дечји осмех углавном окупља децу предшколског узраста, у сарадњи са Прешколском установом „Ната Вељковић“, и децу до четвртог разреда основне школе. Старт ове трке је код Споменика косовским јунацима, а циљ код Крушевачког позоришта и очекујемо да је деца истрче са родитељима, тако да ће имати укупно око хиљаду учесника. Ревијалне трке су нам важне јер манифестацији дају масовност, а трчању потребну афирмацију.

За све оне који желе да у доброј форми дочекају овај спортски догађај, АРК Маратонац је организовао бесплатне часове трчања.

- Желели смо да на тај начин помогнемо онима који су желели да се припреме на што бољи начин и да их додатно мотивишемо на учешће, али смо одлучили да са праксом ових часова наставимо и после Полумаратона. Дакле, желимо да и још више допринесемо здравом животу суграђана. Свима нам иде у прилог смиривање ситуације са короном, па се надамо да се и наш Полумаратон враћа тамо где је био пре две године, када смо имали и хиљаду учесника такмичарских трка – каже Гашић.

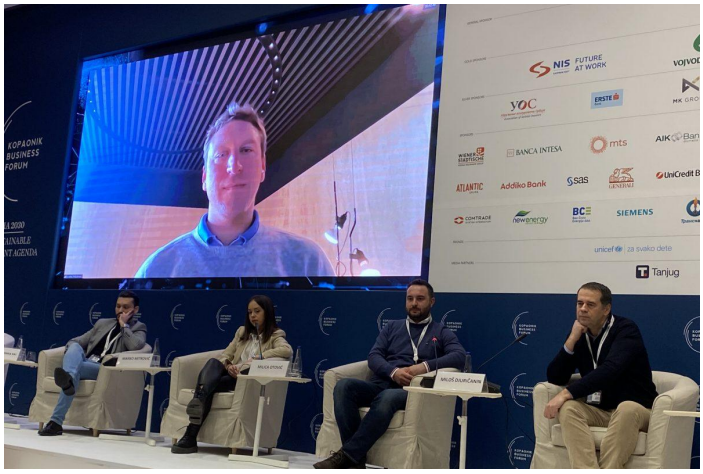
На крају – позив…

- Наравно, свим Крушевљанима да нам се придруже у недељу, као учесници или као посматрачи. Што нас буде више, то ћемо и лепшу слику послати из нашег града, али ћемо се и сами осећати боље – каже на крају Сениша Гашић.

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 11.03.2022 14:07 XML
Medij: nova.rs
Link: https://nova.rs/vesti/biznis/kako-sto-lakse-do-prvog-posla/
Autori: Autor:A.E.
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kako što lakše do prvog posla



Poslednjeg dana Kopaonik biznis foruma, na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" predstavnici mlade generacije istakli su izazove sa kojima se suočavaju njihovi vršnjaci, dok su članovi biznis zajednice predočili koja bi uloga privrede mogla da bude u njihovom rešavanju. Mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveći je pronalaženje posla. To je velikim delom i zbog manjka radnog iskustva u odnosu na odrasla nezaposlena lica, a upravo to ih čini nespremnim da se suoče sa izazovima modernog tržišta rada - pokazali su, između ostalog, rezultati istraživanja koje je UNICEF predstavio na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" na 29. Kopaonik biznis forumu. U istraživanju, u kojem je učestvovalo 1.033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36 posto uzrasta 15-19 godina i 22 odsto uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo pet odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva. Na panelu na kojem su prvi put mladi na Forumu imali priliku da kroz razgovor sa biznis zajednicom podele svoje poglede na svet i očekivanja od biznisa, učestvovali su Milica Otović, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF-ovog omladinskog odbora, Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja, i Marko Mitrović, analitičar UNICEF-a. Panelu se onlajn priključio i Branko Milutinović, CEO Nordeusa. "Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su jos u školi, kada možemo uz neka praktična znanja da se bolje pripremimo za različite poslovne izazove", izjavila je Milica Otović, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu. Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje nepovoljnu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti. Stopa nezaposlenosti mladih od 15 do 24 godina za treći kvartal 2021. godine iznosila je 23.1 odsto. Tako se mladi u Srbiji suočavaju sa lošijim izgledima na tržištu rada od svojih vršnjaka u Evropske unije, gde je 2021. stopa nezaposlenosti mladih iznosila 16,2 odsto, sa 17,6 odsto mladih u NEET kategoriji. Najveći problem u vezi sa zapošljavanjem mladih predstavlja to što poslodavci zahtevaju radno iskustvo i praktične veštine. Prvo, mladi sami ne mogu da steknu radno iskustvo, drugo, obrazovanje, u celini gledano, ne predviđa praksu na radu. Sa druge strane, poslodavcima trebaju spremni i motivisani zaposleni koji se mogu brzo adaptirati na zahteve posla. Kompanije u Srbiji ukazuju na nedostatak stručne radne snage, a njihovo nezadovoljstvo uglavnom proizilazi iz nedostatka neophodnih praktičnih kompetencija svršenih srednjoškolaca. Prvi korak sa kojim se susreću mlade osobe je izbor budućeg karijernog puta koji nastaje uglavnom prilikom izbora fakulteta. Međutim, uzimajući u obzir da se pojedini mladi ne opredeljuju za tercijarni nivo školovanja, za njih taj korak nastaje mnogo ranije. Obrazovanje je previše "tradicionalno" u stručnim školama i gimnazijama ne postoji dovoljno projektnog učenja, inovativnih kurseva, obuka, praksi i mogućnosti za volontiranje. Takvi programi u zajednicama bi omogućili mladima sticanje dodatnih veština neophodnih u njihovom procesu razvoja i tranzicije ka zapošljavanju. "Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguće plaćenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to omogućilo većem broju mladih ljudi nađu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije zaposlene", izjavila je Kai Vainomaa, učenica gimnazije. Pokretanje biznisa

Vreme: 11.03.2022 14:07 XML
Medij: nova.rs
Link: https://nova.rs/vesti/biznis/kako-sto-lakse-do-prvog-posla/
Autori: Autor:A.E.
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kako što lakše do prvog posla

---

jedno je od rešenja ka kojima naginje određeni procenat mladih, međutim udeo onih koji zaista i pokrenu svoj biznis značajno je manji. Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvraća poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu podršku (nedovoljan početni kapital i finansijska održivost biznisa, nepostojanja institucionalne zaštite, nedostatak informacija, nepostojanje adekvatnih kurseva i obuka koje prethode započinjanju biznisa, a ključne su za njegovo vođenje. Veliki broj firmi koje osnuju mladi ljudi ugasi se već u prvoj godini, te su stoga početnicima u poslovanju, pored finansijske podrške, mnogo značajnije mentorske podrške iz ugla biznisa, obuke o finansijama, vođenju knjiga, pregovaranju, menadžerstvu i kompletno karijerno savetovanje, a koje su nedostajuće. "Iako se u nekim školama uče predmeti koji se tiču preduzetništva, to je sve na nivou teorije. Nama bi bilo dragoceno da smo imali prilike da praktično u školi učimo te veštine tako što bi imali priliku da posetimo preduzetnike, ili da nam oni pričaju praktične stvari koje moramo svakodnevno da rešavamo", rekao je Nikola Samardžić koji je sa 20 godina započeo svoj privatni biznis. Direktor Generali osiguranja, lider industrije osiguravača u Srbiji, ističe da oni ulažu u obuku novozaposlenih, nude i radne prakse za mlade ljude koji su na početku karijere. Dragan Filipović predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija istakao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjače oružje koje imamo. "Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uče izgleda u praksi. Prosečna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1.700 zaposlenih 24 odsto čine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki značaj u tome kako se osećamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti činjenicu da svetski događaji, tehnološki napredak i društveni razvoj utiču na naša lična iskustva i oblikuju stavove koje ćemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz različitih generacija", izjavio je Filipović dodajući da bez učešća mladih u poslu nema budućnosti. Osnovana prošle godine, Nordeus fondacija se prihvatila upravo izazova mladih koji se tiče nedostatka veština i znanja potrebnih za uspeh u savremenoj ekonomiji. Sa partnerskim organizacijama nastoji da se deca stave u središte obrazovnog procesa koji im pomaže da ranije otkriju svoja interesovanja i mogućnosti, kako bi ostvarila svoj pun potencijal i ostala da stvaraju u našoj zemlji. Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo: "Na Forumu smo osetili veliku iskrenu podršku ljudi koji rade u našim kompanijama da postanemo partner obrazovanju i pomognemo da mladi budu spremniji za život i posao već po izlasku iz škole. Udružili smo se sa organizacijama koje već rade na podršci mladima i obrazovanju. Pored UNICEF-a, tu su i Inicijativa Digitalna Srbija, Centar za promociju nauke, Junior Achievement, i druge organizacije što nam u startu omogućava kontakt sa više od 2/3 srednjih škola u Srbiji. Na nama je da budemo katalizatarori promena kako na nacionalnom, tako i lokalnom nivou i povežemo znanja. Sve organizacije i ustanove koji žele da nam se priključe u ovoj inicijativi su dobrodošle, a na sajtu Nordeus fondacije postoje i informacije na koji način to mogu da učine", rekao je Miloš Đuričanin. Nordeus fondacija uveliko podržava razvoj kreativnosti i inovacija u školama, fokusirajući se na kvalitet učenja i upotrebu digitalnih tehnologija, podršku u interdisciplinarnom pristupu obrazovanju koji decu stavlja u središte obrazovnog procesa, a Branko Milutinović CEO Nordeusa kaže da je priča Nordeusa i Nordeus fondacije tek počela: "Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Istorijski gledano, zemlje koje su najviše ulagale u znanje i inovacije drastično su menjale svoju poziciju u svetu, i kvalitet života i prilika koje pružaju svojim građanima. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni", ocenio je Milutinović na Kopaonik biznis forumu. U želji da podrži napore institucija u Srbiji, UNICEF u Srbiji će učiniti radne prakse dostupnim. Program Unapređenje zapošljivosti mladih će poslodavcima pružiti mogućnost da se, u skladu sa svojim potrebama, angažuju i pruže šansu mladima iz posebno osetljivih kategorija. Program je počeo 1. novembra 2021. godine i trajaće do kraja 2022. godine. Plan je da se kroz obuku i plaćenu radnu praksu poveže najmanje 2.000 mladih i 500 poslodavaca. Zainteresovani mladi i poslodavci mogu da se prijave i uzmu učešće u ovom programu putem platforme za prijavu Biram uspeh - program unapređenja zapošljivosti mladih www.biramuspeh.com. Pratite nas i na društvenim mrežama: Facebook Twitter

Vreme: 11.03.2022 18:00 XML
Medij: novosti.rs
Link: https://www.novosti.rs/drustvo/vesti/1095157/nordeus-kako-lakse-prvog-posla-kopaonik-biznis-forum
Autori: novosti online
Teme: Osiguravajuća društva; Generali osiguranje

Naslov: KAKO ŠTO LAKŠE DO PRVOG POSLA: Mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja



POSLEDNJEG dana Kopaonik biznis foruma, na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" predstavnici mlade generacije istakli su izazove sa kojima se suočavaju njihovi vršnjaci, dok su članovi biznis zajednice predočili koja bi uloga privrede mogla da bude u njihovom rešavanju.

Mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveći je pronalaženje posla. To je velikim delom i zbog manjka radnog iskustva u odnosu na odrasla nezaposlena lica, a upravo to ih čini nespremnim da se suoče sa izazovima modernog tržišta rada - pokazali su, između ostalog, rezultati istraživanja koje je UNICEF predstavio na panelu "Šta mladi očekuju od biznisa" na 29. Kopaonik biznis forumu. U istraživanju, u kojem je učestvovalo 1033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36% uzrasta 15-19 godina i 22% uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo 5 odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva. Na panelu na kojem su prvi put mladi na Forumu imali priliku da kroz razgovor sa biznis zajednicom podele svoje poglede na svet i očekivanja od biznisa, učestvovali su Milica Otović, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF-ovog omladinskog odbora, Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja, i Marko Mitrović, analitičar UNICEF-a. Panelu se onlajn priključio i Branko Milutinović, CEO Nordeusa. - Jako je važno da se mladi ljudi sretnu sa biznis sektorom dok su jos u školi, kada možemo uz neka praktična znanja da se bolje pripremimo za različite poslovne izazove -izjavila je Milica Otović, studentkinja prve godine Fakulteta za bezbednost u Beogradu. Analiza tržišta rada u Srbiji pokazuje nepovoljnu situaciju za mlade ljude, pošto je stopa nezaposlenosti ovog dela stanovništva skoro dva puta veća od opšte stope nezaposlenosti. Stopa nezaposlenosti mladih od 15 do 24 godina za treći kvartal 2021. godine iznosila je 23.1 odsto. Tako se mladi u Srbiji suočavaju sa lošijim izgledima na tržištu rada od svojih vršnjaka u Evropske unije, gde je 2021. stopa nezaposlenosti mladih iznosila 16,2 odsto, sa 17,6 odsto mladih u NEET kategoriji. Najveći problem u vezi sa zapošljavanjem mladih predstavlja to što poslodavci zahtevaju radno iskustvo i praktične veštine. Prvo, mladi sami ne mogu da steknu radno iskustvo; drugo, obrazovanje, u celini gledano, ne predviđa praksu na radu. Sa druge strane, poslodavcima trebaju spremni i motivisani zaposleni koji se mogu brzo adaptirati na zahteve posla. Kompanije u Srbiji ukazuju na nedostatak stručne radne snage, a njihovo nezadovoljstvo uglavnom proizilazi iz nedostatka neophodnih praktičnih kompetencija svršenih srednjoškolaca. Prvi korak sa kojim se susreću mlade osobe je izbor budućeg karijernog puta koji nastaje uglavnom prilikom izbora fakulteta. Međutim, uzimajući u obzir da se pojedini mladi ne opredeljuju za tercijarni nivo školovanja, za njih taj korak nastaje mnogo ranije. Obrazovanje je previše "tradicionalno" u stručnim školama i gimnazijama ne postoji dovoljno projektnog učenja, inovativnih kurseva, obuka, praksi i mogućnosti za volontiranje. Takvi programi u zajednicama bi omogućili mladima sticanje dodatnih veština neophodnih u njihovom procesu razvoja i tranzicije ka zapošljavanju. - Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguće plaćenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to omogućilo većem broju mladih ljudi nađu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije zaposlene -izjavila je Kai Vainomaa, učenica

Naslov: KAKO ŠTO LAKŠE DO PRVOG POSLA: Mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja

gimnazije. Pokretanje biznisa jedno je od rešenja ka kojima naginje određeni procenat mladih, međutim udeo onih koji zaista i pokrenu svoj biznis značajno je manji. Pored nedostatka iskustva i rizika koji je u preduzetništvu neizbežan, mlade u velikoj meri odvraća poslovno okruženje koje ne pruža nikakvu podršku (nedovoljan početni kapital i finansijska održivost biznisa, nepostojanja institucionalne zaštite, nedostatak informacija, nepostojanje adekvatnih kurseva i obuka koje prethode započinjanju biznisa, a ključne su za njegovo vođenje Veliki broj firmi koje osnuju mladi ljudi ugasi se već u prvoj godini, te su stoga početnicima u poslovanju, pored finansijske podrške, mnogo značajnije mentorske podrške iz ugla biznisa, obuke o finansijama, vođenju knjiga, pregovaranju, menadžerstvu i kompletno karijerno savetovanje, a koje su nedostajuće. - Iako se u nekim školama uče predmeti koji se tiču preduzetništva, to je sve na nivou teorije. Nama bi bilo dragoceno da smo imali prilike da praktično u školi učimo te veštine tako što bi imali priliku da posetimo preduzetnike, ili da nam oni pričaju praktične stvari koje moramo svakodnevno da rešavamo -rekao je Nikola Samardžić koji je sa 20 godina započeo svoj privatni biznis. Direktor Generali osiguranja, lider industrije osiguravača u Srbiji, ističe da oni ulažu u obuku novozaposlenih, nude i radne prakse za mlade ljude koji su na početku karijere. Dragan Filipović predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranje Srbija istakao je da je fakultetsko znanje važno, da je znanje najjače oružje koje imamo. - Danas mladi imaju priliku da putem programa praksi u raznim kompanijama mogu da vide i osete kako ono što uče izgleda u praksi. Prosečna starost zaposlenih u Generaliju je 42 godine, a od 1700 zaposlenih 24 odsto čine ljudi starosti do 35 godina i više od 50 odsto milenijalci. Iako generacijska pripadnost ne bi trebalo da ima veliki značaj u tome kako se osećamo i identifikujemo, ne možemo odbaciti činjenicu da svetski događaji, tehnološki napredak i društveni razvoj utiču na naša lična iskustva i oblikuju stavove koje ćemo imati kao odrasli. Razumevanje ovih nijansi pomaže nam da komuniciramo i da se povežemo sa ljudima iz različitih generacija -izjavio je Filipović dodajući da bez učešća mladih u poslu nema budućnosti. Osnovana prošle godine, Nordeus fondacija se prihvatila upravo izazova mladih koji se tiče nedostatka veština i znanja potrebnih za uspeh u savremenoj ekonomiji. Sa partnerskim organizacijama nastoji da se deca stave u središte obrazovnog procesa koji im pomaže da ranije otkriju svoja interesovanja i mogućnosti, kako bi ostvarila svoj pun potencijal i ostala da stvaraju u našoj zemlji. Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo: - Na Forumu smo osetili veliku iskrenu podršku ljudi koji rade u našim kompanijama da postanemo partner obrazovanju i pomognemo da mladi budu spremniji za život i posao već po izlasku iz škole. Udružili smo se sa organizacijama koje već rade na podršci mladima i obrazovanju. Pored UNICEF--a, tu su i Inicijativa Digitalna Srbija, Centar za promociju nauke, Junior Achievement, i druge organizacije što nam u startu omogućava kontakt sa više od 2/3 srednjih škola u Srbiji. Na nama je da budemo katalizatarori promena kako na nacionalnom, tako i lokalnom nivou i povežemo znanja. Sve organizacije i ustanove koji žele da nam se priključe u ovoj inicijativi su dobrodošle, a na sajtu Nordeus fondacije postoje i informacije na koji način to mogu da učine -rekao je Miloš Đuričanin. Nordeus fondacija uveliko podržava razvoj kreativnosti i inovacija u školama, fokusirajući se na kvalitet učenja i upotrebu digitalnih tehnologija, podršku u interdisciplinarnom pristupu obrazovanju koji decu stavlja u središte obrazovnog procesa, a Branko Milutinović CEONordeusa kaže da je priča Nordeusa i Nordeus fondacije tek počela: - Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Istorijski gledano, zemlje koje su najviše ulagale u znanje i inovacije drastično su menjale svoju poziciju u svetu, i kvalitet života i prilika koje pružaju svojim građanima. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni -ocenio je Milutinović na Kopaonik biznis forumu. U želji da podrži napore institucija u Srbiji, UNICEF u Srbiji će učiniti radne prakse dostupnim. Program Unapređenje zapošljivosti mladih će poslodavcima pružiti mogućnost da se, u skladu sa svojim potrebama, angažuju i pruže šansu mladima iz posebno osetljivih kategorija. Program je počeo 1. novembra 2021. godine i trajaće do kraja 2022. godine. Plan je da se kroz obuku i plaćenu radnu praksu poveže najmanje 2000 mladih i 500 poslodavaca. Zainteresovani mladi i poslodavci mogu da se prijave i uzmu učešće u ovom programu putem platforme za prijavu Biram uspeh - program unapređenja zapošljivosti mladihwww.biramuspeh.com. 50-5827

Datum: 12.03.2022
Medij: Nova
Rubrika U fokusu
Autori: A. E.
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 275

Naslov: Kako što lakše do prvog posla - mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i predu

Strana: 11



Kako što lakše do prvog posla - mladi pozvali biznis zajednicu da im obezbedi stručnu praksu i preduzetnička znanja

"Biznis sektor može da pomogne mladima uticanjem na razvoj njihovih veština. Ulaganje u budućnost počinje ulaganjem u mlade". Ovo su neki su od zaključaka panela "Šta mladi očekuju od biznisa" koji je održan trećeg dana 29. Kopaonik biznis foruma.

U istraživanju UNICEF-a, u kojem je učestvovalo 1033 mladih, uzrasta 15-25 godina (36% uzrasta 15-19 godina i 22% uzrasta 20-25 godina), istaknuto je da samo 5 odsto njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima, a 85 odsto ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu, kroz obezbeđivanje praksi, pružanje mentorstva i mogućnosti za volontiranjem, kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva.

Na panelu na kojem su prvi put mladi na Forumu imali priliku da kroz razgovor sa biznis zajednicom podele svoje poglede na svet i očekivanja od biznisa, učestvovali su Milica Otović, Kai Vainomaa i Nikola Samardžić, predstavnici UNICEF-ovog omladinskog odbora, Miloš Đuričanin, direktor strategije Nordeus fondacije, Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja, i Marko Mitrović, analitičar UNICEF-a. Panelu se onlajn priključio i Branko Milutinović, CEO Nordeusa i suosnivač Nordeus fondacije, a moderator je bila Vesna Đukić Savić, šefica odseka za saradnju i partnerstva sa privatnim sektorom, UNICEF Srbija.


Nordeus fondacija

„Ono što je posebno važno je da kompanije otvore svoja vrata mladim ljudima i omoguće plaćenu praksu, mentorstvo, volontiranje. Sigurna sam da bi to omogućilo većem broju mladih ljudi nađu posao, a kompanijama da dobiju spremnije i produktivnije zaposlene", izjavila je Kai Vainomaa, učenica gimnazije.

Miloš Đuričanin direktor strategije Nordeus fondacije istakao je da je obrazovanje i budućnost dece u Srbiji nije samo odgovornost škole, već svih nas koji činimo ovo društvo:

"Na Forumu smo osetili veliku iskrenu podršku ljudi koji rade u našim kompanijama da postanemo partner obrazovanju i pomognemo da mladi budu spremniji za život i posao već po izlasku iz škole. Udružili smo se sa organizacijama koje već rade na podršci mladima i obrazovanju. Pored UNICEF--a, tu su i Inicijativa Digitalna Srbija, Centar za promociju nauke, Junior Achievement, i druge organizacije što nam u startu omogućava kontakt sa više od 2/3 srednjih škola u Srbiji. Sve organizacije i ustanove koji žele da nam se priključe u ovoj inicijativi su dobrodošle, a na sajtu Nordeus fondacije postoje i informacije na koji način to mogu da urade.", rekao je Miloš Đuričanin.

Suosnivač Nordeus fondacije I CEO Nordeusa Branko Milutinović, siguran je da možemo da biramo hoćemo li da izaberemo priliku da znanjem stvaramo vrednost.

"Pred nama je šansa da iskoristimo ovaj trenutak u kome znanje menja svet. Živimo u vremenu u kome nikad veći uticaj na ekonomski prosperitet nije imalo znanje i sposobnost populacije da znanjem stvara vrednost. Danas je jedino važno šta znaš i kakvu vrednost možeš da napraviš i to će biti još surovije, ili još veća prilika u decenijama koje dolaze. Sreća da je Srbija u poziciji da mi to možemo da konvertujemo dosta uspešno ako budemo pametni", ocenio je MIlutinović. **A. E.**

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 12.03.2022
Medij: Večernje novosti
Rubrika Aktuelno
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 437

Naslov: Trenutak u kome znanje menja svet

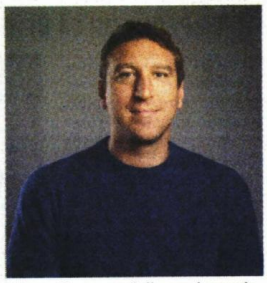
Strana: 8



НА 29. КОПАОНИК БИЗНИС ФОРУМУ МЛАДИ ПОЗВАЛИ ПОСЛОВНУ ЗАЈЕДНИЦУ ДА ИМ ОБЕЗБЕДЕ СТРУЧНУ ПРАКСУ, РАДИ ЛАКШЕГ ЗАПОШЉАВАЊА

Тренутак у коме знање мења свет

Милутиновић: Данас је важно шта знаш и какву вредност можеш да направиш



Бранко Милутиновић, Нордеус фондација

"БИЗНИС сектор може да помогне младима утицањем на развој њихових вештина. Улагање у будућност почиње улагањем у младе". Ово су неки су од закључака панела "Шта млади очекују од бизниса" који је одржан трећег дана 29. Копаоник бизнис форума.

У истраживању УНИЦЕФ-а, у којем је учествовало 1033 младих, узраста 15-25 година (36% узраста 15-19 година и 22% узраста 20-25 година), истакнуто је да само 5 одсто њих сматра да предузећа у Србији воде довољно рачуна о деци и младима, а 85 одсто има велика очекивања од пословног сектора да их подржи на њиховом будућем развојном путу, кроз обезбеђивање праксе, пружање менторства и могућности за волонтирањем, као и других прилика за стицање пословног искуства.



Нордеус фондација, КБФ



Нордеус фондација, КБФ

На панелу на којем су први пут млади на Форуму имали прилику да кроз разговор са бизнис заједницом поделе своје погледе на свет и очекивања од бизниса, учествовали су Милица Отовић, Каи Ваиномаа и Никола Самарџић, представници УНИЦЕФ-овог омладинског одбора, Милош Ђуричанин, директор стратегије Нордеус фондације, Драган Филиповић, председник УО Генерали осигурања, и Марко Митровић, аналитичар УНИЦЕФ-а. Панелу се онлајн прикључио и Бранко Милутиновић, ЦЕО Нордеуса и суоснивач Нордеус фондације, а модератор је била Весна Ђукић Савић, шефица одсека за сарадњу и партнерства са приватним сектором, УНИЦЕФ Србија.

„Оно што је посебно важно је да компаније отворе своја врата младим људима и омогуће плаћену праксу, менторство, волонтирање. Сигурна сам да би то омогућило већем броју младих људи нађу посао, а компанијама да добију спремније и продуктивније запослене", изјавила је Каи Ваиномаа, ученица гимназије.

Милош Ђуричанин директор стратегије Нордеус фондације истакао је да је образовање и будућност деце у Србији није само одговорност школе, већ свих нас који чинимо ово друштво:

"На Форуму смо осетили велику искрену подршку људи који раде у нашим компанијама да постанемо партнер образовању и помогнемо да млади буду спремнији за живот и посао већ по изласку из школе. Удружили смо се са организацијама које већ раде на подршци младима и образовању. Поред УНИЦЕФ--а, ту су и Иницијатива Дигитална Србија, Центар за промоцију науке, Junior Achievement, и друге организације што нам у старту омогућава контакт са више од 2/3 средњих школа у Србији. Све организације и установе који желе да нам се прикључе у овој иницијативи су добродошле, а на сајту Нордеус фондације постоје и информације на који начин то могу да ураде.", рекао је Милош Ђуричанин.

САМО пет одсто младих сматра да фирме о њима воде рачуна

Суоснивач Нордеус фондације И ЦЕО Нордеуса Бранко Милутиновић, сигуран је да можемо да бирамо хоћемо ли да изаберемо прилику да знањем стварамо вредност.

"Пред нама је шанса да искористимо овај тренутак у коме знање мења свет. Живимо у времену у коме никад већи утицај на економски просперитет није имало знање и способност популације да знањем ствара вредност. Данас је једино важно шта знаш и какву вредност можеш да направиш и то ће бити још суровије, или још већа прилика у деценијама које долазе. Срећа да је Србија у позицији да ми то можемо да конвертујемо доста успешно ако будемо паметни", оценио је Милутиновић.

N-22-1972

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 13.03.2022
Medij: TV Studio B
Emisija: Moja polisa
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

	Početak	Trajanje
Emisija	13.03.2022 14:00:00	45:00
Prilog	13.03.2022 14:34:00	2:54

Naslov: Generali osiguranje

Spiker

Poslednjeg dana Kopaonik biznis foruma, na 32. održanom panelu govorilo se o mladima i tome šta očekuju od društva. Jedan od učesnika na ovom panelu je bio i Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora Generali osiguranja.

Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora Generali osiguranja

Mi kao kompanija mnogo polažemo u mlade i kad kažem polažemo pre svega želimo da čujemo šta misle pre svega o nama kao poslodavcu, ali mislimo i na one mlade koji trenutno tek studiraju i organizujemo već pet godina letnju praksu gde je dobar podatak da smo za ovih 5 godina 85% mladih koji su prošli našu praksu zaposlili. Dobra stvar je u tome što su oni videli sebe u kompaniji gdr su bili na praksi, a mi smo prepoznali da mogu da daju dodatni benefit našoj kompaniji. Mi uskoro se približavamo kao kompanija situaciji ćemo imati četiri generacije u okviru firme i te razlike treba da čine korist u poslu, a ne da razdvajaju ljude. Mlada snaga uvek prodrma krvnu sliku kompanije i mi smatramo da je spoj mladosti i iskustva, rušenje nekih barijera u kompaniji, mladi tu mogu najbolje da naprave. Ono što fali trenutno možda jeste bliži kontakt sa mladima u srednjim školama. To još uvek ni mi čak ne radimo. Nekako su istraživanja pokazala da mladi u srednjim školama i ako ih pitate gde vidite sebe još uvek nemaju definisani odgovor. Ali ne smemo da stanemo tu. Možda nemaju ... zbog toga što niko im nije prišao da im pomogne, pojasni šta bi mogli da budu. Tako da je odnos Ministarstva prosvete, države i privreda jako važan tu da napravi jedan most i jedan prilaz ka mladima kako bi mogli da se na vreme zainteresuju. Već na fakultetu je lakše i tada mladi sa fakulteta imaju mogućnost i na u velikim brojem kompanija, industrijama da idu na praksi, da vide kako izgleda realan biznis dok studiraju i dok uće i upotpune to svoje znanje sa nečim čime će se baviti u životu kasnije, tako da treba jedna velika snaga privrede i biznisa kako bi mladima olakšali i omogućili da se prepoznaju na koji način bi želeli da rade u budućnosti. Mi pripadamo Genali grupi koja posluje u 50 zemalja sveta i imamo ono što kaže stariju braću i starija sestra koje možemo da crpimo znanja i njihova iskustva. Prilagođavamo ono što je neophodno našem tržištu, nema tu kopi-pejst modela, ali smo i te kako u videli da svi oni koji se bave prilasku ka mladima i želje da mladi doprenesu agilnosti u kompaniji imaju uspeh, tako da smo mi kao kompanija u Srbiji odavno krenuli tim putem i značajna podrška naše grupe, naše centrale i u Oragu i u Milanu, tako da tcrpimo njihovo pozitivno iskustvo i prilagodimo našem tržištu.

Vreme: 15.03.2022 20:14 XML
Medij: seebiz.eu
Link: https://seebiz.eu/tvrtke/rekordni-rezultati-generalija-u-2021/272748/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Rekordni rezultati Generalija u 2021.REKORDI

Rekordni rezultati Generalija u 2021.

Rekordni rezultati Generalija u 2021.REKORDI

SEEbiz.eu - regionalni poslovni portalSEEbiz.eu - regionalni poslovni portalSEEbiz.eu - regionalni poslovni portal

Objavljeno: 15.03.2022 / 18:10

Autor: SEEbiz

MILANO – Na sastanku kojim je predsjedao Gabriele Galateri di Genola, Upravni odbor Assicurazioni Generali odobrio je konsolidirane financijske izvještaje i nacrt financijskih izvještaja matičnog društva za 2021. godinu.

Operativni rezultat Grupe treću godinu zaredom bio je njezin najbolji učinak ikad, dosegavši 5.852 milijuna eura (5.208 milijuna eura za 2020. godinu) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.

Segmenti životnih i neživotnih (P&C) osiguranja potvrdili su izvrsnu tehničku profitabilnost s maržom novih poslova od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinirani omjer bio je najbolji i najmanje volatilan među konkurentima s 90,8% (+1,7 p.p.).

Operativni rezultat segmenta upravljanja imovinom porastao je na 672 milijuna eura (546 milijuna eura za 2020.). Taj je rast uglavnom potaknut poslovnim prihodima, posebice zahvaljujući ukupnom povećanju imovine pod upravljanjem i kontinuiranom širenju strategije realne imovine.

Neoperativni rezultat Grupe bio je -1.306 milijuna eura (-1.848 milijuna eura 2020.). Umanjenje vrijednosti ulaganja raspoloživih za prodaju smanjeno je – uglavnom u komponenti kapitala – koja su iznosila -251 milijun eura (-530 milijuna eura 2020.). Neto ostvareni dobici dosegnuli su 368 milijuna eura (32 milijuna eura 2020.), potaknuti nekretninskim transakcijama. Na neoperativni rezultat utjecali su i ukupni pozitivni doprinosi stjecanja kontrole nad Cattolica Grupom za 198 milijuna eura te izvanredni troškovi od 212 milijuna eura vezani uz njezinu integraciju. Treba napomenuti da su u 2020. godini posebno neoperativni troškovi uključivali uspostavu Izvanrednog međunarodnog fonda koji je pokrenula Grupa za rješavanje izvanredne situacije Covid-19 u svrhu potpore nacionalnom zdravstvenom sustavu i gospodarskom oporavku, daljnje lokalne inicijative u glavne zemlje poslovanja i, u Francuskoj, izvanredni obvezni doprinos nacionalnom zdravstvenom sustavu koji se traži od sektora osiguranja.

Neto rezultat je značajno porastao i dosegao 2.847 milijuna eura (1.744 milijuna eura u 2020.) posebno zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neoperativnih rezultata. Prilagođeni neto rezultat - isključujući 52 milijuna eura koji se odnose na stjecanje kontrole nad Cattolica grupom i izvanredne troškove povezane s njenom integracijom - porastao je na 2.795 milijuna eura (+45,1%, 1.926 milijuna eura u 2020. godini, čime je neutralizirano 183 milijuna eura iz nagodbe ugovor o prodaji BSI).

Bruto zaračunate premije Grupe iznosile su 75.825 milijuna eura (+6,4%) uz pozitivan doprinos oba segmenta: životnih (+6,0%) i neživotnih (P&C) (+7,0%) osiguranja. Neto priljevi životnih osiguranja porasli su za 4,4% i dosegli 12,7 milijardi eura, u potpunosti usmjereni na unit-linked i zaštitne linije proizvoda. Tehničke pričuve životnih osiguranja povećane su na 424 milijarde eura (+10,3%).

Grupa je imala ukupnu imovinu pod upravljanjem od 710 milijardi eura (+8,4%).

Dionički kapital Grupe iznosio je 29.308 milijuna eura (-2,4%). Promjena je uglavnom posljedica rezultata razdoblja koje se može pripisati Grupi, što je više nego nadoknadilo raspodjelu dividende i promjenu ostalih dobiti ili gubitaka priznatih u dioničkom kapitalu (promjena rezervi raspoloživih za prodaju).

RoE iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.).

Grupa je potvrdila izvrsnu kapitalnu poziciju, s omjerom solventnosti od 227%. Povećanje u usporedbi s 2020. godinom (224%) potaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normaliziranog generiranja kapitala i

pozitivnim razvojem na financijskim tržištima koji su više nego nadoknadili negativan utjecaj koji proizlazi iz regulatornih promjena, transakcija spajanja i preuzimanja te rezerviranja za dividende za to razdoblje.

Normalizirano generiranje kapitala potvrđeno je na solidnoj razini od 3,8 milijardi eura (4,0 milijardi eura u 2020.

Neto novčani tokovi Holdinga iznosili su 2,6 milijardi eura. Smanjenje u odnosu na 2021. u potpunosti je posljedica inicijativa upravljanja kapitalom u 2020., kao i jednokratnih fiskalnih elemenata iz prethodne godine.

Također, zahvaljujući ovim rezultatima, Grupa je uspješno zaključila strateški plan „Generali 2021" u tržišnom okruženju koje je obilježeno Covidom-19.

To uključuje financijske ciljeve:
• Rastuća zarada po dionici: 7,6% (Cilj: 6%-8% EPS CAGR raspon 2018.-20217.);
• Rastuća dividenda: 4,52 milijarde eura (cilj: kumulativna isplata dividende 4,5-5,0 milijardi eura);
• Veći prinos za dioničare: povrat na kapital iznosio je 12,4% odnosno 12,1% u 2019. i 2021. godini. Isključujući RoE za 2020. na koji je utjecao Covid-19 i jednokratni slučajevi, prosječni RoE bio je iznad cilja od > 11,5%.

Osim toga, na Danu investitora 2021. najavljen je otkup dionica u iznosu od 500 milijuna eura - prvi u 15 godina - koji će biti predložen na sljedećoj godišnjoj skupštini.

Po pitanju ciljeva u vezi okoliša, društva i upravljanja:
• 6,0 milijardi eura novih zelenih i održivih ulaganja, ostvarenih godinu dana unaprijed (cilj: 4,5 milijardi eura);
• Prekoračenje cilja od +7%-9% bruto zaračunate premije od društveno i ekološki usmjerenih proizvoda, koja je iznosila 19,9 milijardi eura za 2021. godinu;
• # 1 u Relationship Net Promoter Score-u među europskim konkurentima s međunarodnom prisutnošću, (porast +14,2);
• Prekvalifikacija zaposlenika: 68% zaposlenika prekvalificirano (cilj: 50%);
• Ocjena angažiranosti zaposlenika na 83% (+1 bod u odnosu na 2019. i + 1 bod u odnosu na tržišnu referentnu vrijednost).

Datum: 16.03.2022
Medij: Biznis&Finansije
Rubrika EY Preduzetnik godine 2021
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:
Površina: 1106

Naslov: Oslonac kad je najpotrebnije

Strana: 26,27

EY Preduzetnik godine™ 10 godina programa 2021 | 10

DRAGAN FILIPOVIĆ, GENERALI OSIGURANJE SRBIJA

Oslonac kad je najpotrebnije

Generali Osiguranje Srbija godinama unazad podstiče napredak malih i srednjih preduzeća i predstavlja njihov oslonac i u teškim okolnostima, poput ovih koje je izazvala pandemija. „Zato smo smatrali da je baš ovo pravi trenutak da kroz podršku programu EY Preduzetnik godine damo svoj doprinos promovisanju preduzetništva u Srbiji", ističe Dragan Filipović, predsednik izvršnog odbora i izvršni direktor Generali Osiguranja Srbija.

Mala i srednja preduzeća su u fokusu našeg poslovanja i imajući u vidu da mi promovišemo inkluzivno i održivo poslovanje, smatrali smo da je pravi trenutak da podržimo program EY Preduzetnik godine koji afirmiše ovaj segment naše i evropske ekonomije. Mala i srednja preduzeća su značajni stub evropske i srpske privrede i jedan od glavnih pokretača u tranziciji ka održivom poslovanju o kojem se naročito razgovara poslednjih nekoliko godina. Zbog toga mi je posebno drago što je ove godine dodeljeno i specijalno priznanje za društveno odgovornog preduzetnika u 2021. godini", kaže Dragan Filipović, predsednik izvršnog odbora i izvršni direktor Generali Osiguranja Srbija.

Zašto ste po izbijanju pandemije Covid-19 obezbedili malim i srednjim preduzećima besplatno proširenje pokrića za period prekida rada?

Naša strategija se zasniva na razvijanju doživotnog partnerstva sa našim klijentima. Kao društveno odgovorna kompanija imali smo potrebu da našim klijentima, vlasnicima malih i srednjih preduzeća, koji su se usled zatvaranja i drugih antipandemijskih mera suočili sa otežanim poslovanjem, pokažemo da smo tu za njih i da smo spremni da ih podržimo na adekvatan način.

Zbog toga smo odlučili da im obezbedimo besplatno proširenje pokrića za period prekida rada, koje je podrazumevalo da ćemo u slučaju hospitalizacije preduzetnika, vlasnika ili direktora malog ili srednjeg preduzeća uzrokovane virusom Covid-19, isplatiti fiksnu novčanu nadoknadu za dane provedene u bolnici.

Pored toga smo svim klijentima koji nisu imali ugovoren rizik prekida rada, omogućili da prošire pokriće po postojećoj polisi ili zaključe novu polisu putem mejla, kako bi umanjili potencijalni rizik pandemije na svoje poslovanje.

Imate tradiciju dužu od 190 godina u Italiji i Evropi čije se privrede zasnivaju na porodičnim preduzećima, a na tržištu Srbije ste prisutni više od 15 godina. Koliko takva iskustva omogućavaju da dobro prepoznate potrebe preduzetnika u Srbiji?

Ovako duga tradicija nam omogućava da na pravi način osluškujemo potrebe malih i srednjih preduzeća i budemo pre svega njihovi savetnici, a zatim nađemo najbolja rešenja iz domena osiguranja koja će zadovoljiti njihove potrebe i značajno umanjiti i otkloniti finansijske posledice u slučaju nastanka neželjenog štetnog događaja. Tako im omogućavamo da brzo „stanu na noge" i nesmetano nastave sa svojim radom.

Segment malih i srednjih preduzeća je jedan od najvažnijih za Generali grupu, na globalnom nivou. U skladu sa tim se na redovnim globalnim tematskim radionicama razmenjuju iskustva između zemalja i mi se trudimo da prihvatimo i primenimo najbolja rešenja, uvažavajući specifičnosti lokalnog tržišta. Takođe, imamo izuzetno razvijenu mrežu agenata koji u direktnoj komunikaciji sa klijentima prikupljaju dragocene informacije koje nam omogućavaju kontinuiran razvoj ne samo proizvoda, već i pojednostavljenje procesa ugovaranja osiguranja, servisa klijenata i procenu i likvidaciju šteta.

Kako uspevate da kreirate proizvode za vrlo različita mala i srednja preduzeća a da oni budu po „meri klijenta"?

Ovo zaista predstavlja jedan od najvećih izazova kod osiguranja malih i srednjih preduzeća jer je potrebno formirati proizvode za veoma različite delatnosti, koji će zadovoljiti potrebe svakog klijenta. Pored toga je potrebno osmisliti i procese koji podrazumevaju procenu i preuzimanje rizika, ugovaranje osiguranja i procenu i likvidaciju šteta, koji će teći brzo i jednostavno za klijenta bez obzira na njegovu delatnost. Ključnu ulogu u ovome igra upravo komunikacija sa

Datum: 16.03.2022
Medij: Biznis&Finansije
Rubrika EY Preduzetnik godine 2021
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:
Površina: 1106

Naslov: Oslonac kad je najpotrebnije

Strana: 26,27

GENERALNI SPONZOR



klijentima i slušanje i prihvatanje njihovog mišljenja, kao i proaktivan pristup naših zaposlenih u svim linijama poslovanja, koji se trude da sve proizvode i procese prilagode meri i potrebama klijenata.

Koje proizvode Generali Osiguranja najviše koriste mala i srednja preduzeća u Srbiji?

Na celokupnom tržištu to su najčešće proizvodi osiguranja koji su po zakonu obavezni za obavljanje određene delatnosti, kao što su osiguranje od autoodgovornosti, osiguranje putnika u javnom prevozu, i osiguranja za različite vrste profesionalne odgovornosti. Pored toga, značajan broj malih i srednjih preduzeća ugovara i osiguranje zaposlenih od nezgode, kao i dobrovoljno zdravstveno osiguranje. U zavisnosti od tipa delatnosti preduzeća, često se ugovara i kasko osiguranje ili osiguranje imovine. Vlasnici malih i srednjih preduzeća se najčešće plaše požara i poplava koje mogu da ugroze njihov posao i zbog toga najviše osiguravaju imovinu, kako bi smanjili brigu o objektu i opremi koju koriste za rad i mogli da se fokusiraju na svoje poslovanje.

U Generali Osiguranju Srbija iz godine u godinu beležimo stabilan rast ugovaranja kombinovanog osiguranja malih i srednjih preduzeća što je naš modularni proizvod namenjen upravo ovom tržišnom segmentu, a koji jednom polisom obuhvata osiguranje imovine, odgovornosti, prekida rada, osiguranje zaposlenih i hitne intervencije.

Procenat osiguranih preduzeća iz ovog segmenta, kao i nivo ugovorenih osiguravajućih pokrića je svakako ispod evropskog proseka i zbog toga jedna od važnih misija svih osiguravača treba da bude podizanje svesti o značaju osiguranja.

U kojim segmentima posebno želite da unapredite uslugu za mala i srednja preduzeća?

Mala i srednja preduzeća su motor svake ekonomije pa i naše i još uvek postoji veoma veliki broj preduzeća koja nisu osigurana i mi tu vidimo prostor za dalji razvoj i našu ponudu.

Svakodnevno radimo na unapređenju naših proizvoda i procesa u segmentu osiguranja malih i srednjih preduzeća. U poslednjem kvartalu 2021. godine kontaktirali smo preko 25.000 malih i srednjih preduzeća sa željom da ih čujemo i ispitamo njihove potrebe. Zaključili smo da su njihove potrebe različite, ali svi žele da brzo i lako dođu do polise koja je baš njima prilagođena.

Trenutno nam je fokus na razvoju inovativnog proizvoda za osiguranje od sajber napada, namenjenog prvenstveno malim i srednjim preduzećima. Takođe, privodimo kraju rad na aplikaciji za osiguranje malih i srednjih preduzeća koja će omogućiti našim agentima i zastupnicima brzo i jednostavno zaključivanje polise u prostorijama klijenta. I nadalje ćemo se fokusirati na razvoj digitalnih alata i modularnih proizvoda, kako bismo svakom preduzeću obezbedili adekvatnu zaštitu.

Da li zajednička podrška EY i Generali Osiguranja domaćim preduzetnicima može da pokaže koliko je saradnja velikih sa malim kompanijama korisna za celu privredu?

Smatram da su velika, mala i srednja preduzeća deo jednog eko sistema u kojem svako može i mora da nađe svoje mesto i da doprinos ukupnom ekonomskom razvoju jedne zemlje. Imamo bezbroj pozitivnih primera gde velike kompanije i korporacije „vuku" razvoj malih i srednjih preduzeća jer od njih, na primer, kupuju sirovine i repromaterijal za svoje proizvode. S druge strane, mala i srednja preduzeća su zbog svog agilnijeg pristupa poslovanju u mogućnosti da velikim kompanijama pruže dobra rešenja u različitim oblastima poslovanja. Jake su samo one ekonomije u kojima se prepliću velika, mala i srednja preduzeća i njihovi zajednički interesi.

Čestitam kompaniji EY na realizaciji programa EYPreduzetnik godine, koji već deset godina motiviše i podstiče razvoj malih i srednjih preduzeća. Zato smo se i mi odlučili da ove godine budemo generalni sponzor ove manifestacije i damo svoj doprinos promovisanju preduzetništva u Srbiji. Verujemo da na ovaj način možemo da ispratimo izazove i razvojne mogućnosti ovog dela privrede koji je ključan za održivi rast ekonomije naše zemlje i kontinenta.

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 16.03.2022
Medij: Biznis&Finansije
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 563

Naslov: GENERALI

Strana: 83



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 16.03.2022 12:45 XML
Medij: naslovi.net
Link: https://naslovi.net/2022-03-16/pcpress/generali-ostvario-rekordne-rezultate/30146712
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

PC Press pre 31 minuta | PC Press

Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima. Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.). Operativni rezultat segmenta investicionog

Vreme: 16.03.2022 20:51 XML
Medij: bizinfo.rs
Link: https://bizinfo.rs/generali-ostvario-rekordne-rezultate/
Autori: BIZinfo
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

5154

SNAŽAN rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta kapitalna pozicija. Uspešan završetak strateškog plana "Generali 2021" Foto: Promo * Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja

* Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.)

* Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2795 miliona evra

* Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra

* Predlog dividende od 1,07 evra po akciji

* Sprovođenje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi

Milano - Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu.

Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.

Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.).

Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala.

Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem.

Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI.

Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%).

Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%).

Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju).

Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.).

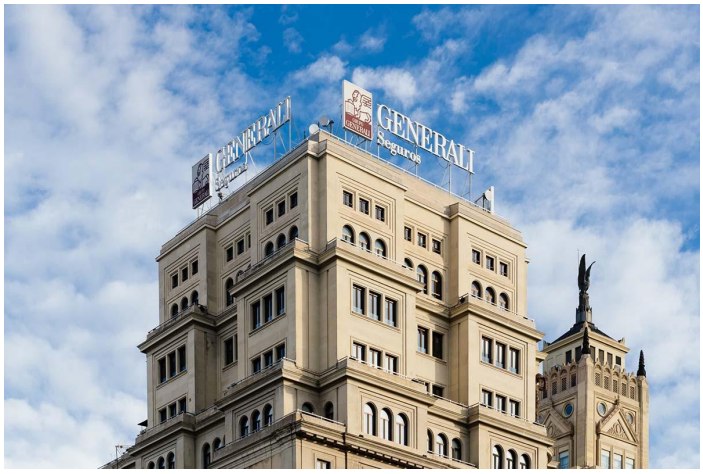
Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i

rezervisanja za dividende za taj period.

Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini). Pratite nas i putem iOS i android aplikacije

Vreme: 16.03.2022 16:37 XML
Medij: bonitet.com
Link: https://bonitet.com/generali-ostvario-rekordne-rezultate/
Autori: @bonitet_com
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate



bonitet
Dobrodošli! Ulogujte se na nalog
vaše korisničko ime
Lozinka će vam biti poslata emailom
- Reklama -
Države treba da se uključe u rešavanje rizika pandemije
09/03/2022

Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu.

Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.

Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.).

Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala.

Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem.

Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI.

Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%).

Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%).

Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju).

Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.).

Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period.

Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini).

Generalni direktor Generali grupe Filip Done je ovim povodom prokomentarisao: "Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana "Generali 2021" i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju "Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanje profitai stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristupupravljanju kapitala, održivost u potpunosti ugrađena u poslovanje i povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom."

Tagovi

Vreme: 16.03.2022 13:20 XML
Medij: nedeljnik.rs
Link: https://www.nedeljnik.rs/generali-ostvario-rekordne-rezultate/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

6342

Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta kapitalna pozicija. Uspešan završetak strateškog plana "Generali 2021" Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.) Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2795 miliona evra Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra Predlog dividende od 1,07 evra po akciji Sprovođenje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi Generalni direktor Generali grupe Filip Done je ovim povodom prokomentarisao: "Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana "Generali 2021" i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju "Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanje profitai stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristupupravljanju kapitala, održivost u potpunosti ugrađena u poslovanje i povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom." Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima. Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.). Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala. Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine .

Vreme: 16.03.2022 13:20 XML
Medij: nedeljnik.rs
Link: https://www.nedeljnik.rs/generali-ostvario-rekordne-rezultate/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem. Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI. Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%). Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%). Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju). Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.). Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period. Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini).

Vreme: 16.03.2022 13:19
Medij: magazinbiznis.rs
Link: https://magazinbiznis.rs/generali-grupa-rezultati-u-2021/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali Grupa ostvarila u 2021. rekordni operativni rezultat od 5,9 milijardi evra



Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrstu kapitalnu poziciju, ostvarila je Generali Grupa zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja, saopšteno je 15. marta. Kako se navodi, to označava uspešan završetak strateškog plana "Generali 2021". Prema rezultatima koji su saopšteni uMilanu, na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora […]

mar 16, 2022 | Ekonomija & Biznis

Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrstu kapitalnu poziciju, ostvarila je Generali Grupa zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja, saopšteno je 15. marta. Kako se navodi, to označava uspešan završetak strateškog plana "Generali 2021". Prema rezultatima koji su saopšteni uMilanu, na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom najbolji, dostigavši 5.852 miliona evra (prema 5.208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.

Generalni direktor Generali grupe Filip Doneje ovim povodom prokomentarisao:"Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana "Generali 2021"i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju "Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanje profita i stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristup upravljanju kapitala, održivost, koja je u potpunosti ugrađena u poslovanjei povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju, biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom."

Ukupna bruto fakturisana premija dostigla je 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.)

Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2.847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2.795 miliona evra. Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio je koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra. Zbog toga je predložena isplata dividende od 1,07 evra po akciji. Sve to znači da se nastavlja realizovanje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") koje je u toku, sa fokusom na održivom rastu,

Vreme: 16.03.2022 13:19
Medij: magazinbiznis.rs
Link: https://magazinbiznis.rs/generali-grupa-rezultati-u-2021/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali Grupa ostvarila u 2021. rekordni operativni rezultat od 5,9 milijardi evra

povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi, saopštila je Generali Grupa 16. marta 2022.

Detaljnije, podaci o poslovanju Generali Grupe u 2021. godini pokazuju da su segmentiživotnogneživotnogosiguranja potvrdili odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.).

Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala.

Neoperativni rezultatGrupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem.

Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI.

Bruto fakturisana premijaGrupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%).Neto prilivi životnogsegmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštiteTehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%).

Grupa jeupravljalaimovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%).

Akcionarski kapital Grupeiznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju).

Prinos na kapitaliznosio je 12,1% (+4,4 p.p.).

Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sakoeficijentom solventnostiod 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period.

Normalizovano generisanja kapitalapotvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini), saopštila je Generali Grupa konsolidovane rezultate na dan 31. decembra 2021. godine.

Objavi:

Vreme: 16.03.2022 00:00
Medij: magazinbiznis.rs
Link: https://magazinbiznis.rs/generali-grupa-rezultati-u-2021/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: GENERALI GRUPA OSTVARILA U 2021. REKORDNI OPERATIVNI REZULTAT OD 5,9 MILIJARDI EVRA

GENERALI GRUPA OSTVARILA U 2021. REKORDNI OPERATIVNI REZULTAT OD 5,9 MILIJARDI EVRA
mar 16, 2022 | Ekonomija & Biznis

Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrstu kapitalnu poziciju, ostvarila je Generali Grupa zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja, saopšteno je 15. marta. Kako se navodi, to označava uspešan završetak strateškog plana „Generali 2021". Prema rezultatima koji su saopšteni u Milanu, na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom najbolji, dostigavši 5.852 miliona evra (prema 5.208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.

Generalni direktor Generali grupe Filip Done je ovim povodom prokomentarisao: „Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana „Generali 2021" i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju „Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanje profita i stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristup upravljanju kapitala, održivost, koja je u potpunosti ugrađena u poslovanje i povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju, biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom."

Ukupna bruto fakturisana premija dostigla je 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.)

Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2.847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2.795 miliona evra. Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio je koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra. Zbog toga je predložena isplata dividende od 1,07 evra po akciji. Sve to znači da se nastavlja realizovanje strateškog plana „Lifetime Partner 24: Driving Growth" („Doživotni partner 24: Pokretač rasta") koje je u toku, sa fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi, saopštila je Generali Grupa 16. marta 2022.

Detaljnije, podaci o poslovanju Generali Grupe u 2021. godini pokazuju da su segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.).

Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povec´anju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala.

Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene – uglavnom u komponenti akcija – u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica

grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem.

Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat – izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom – porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI.

Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%).

Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%).

Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju).

Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.).

Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period.

Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini), saopštila je Generali Grupa konsolidovane rezultate na dan 31. decembra 2021. godine.

Vreme: 16.03.2022 13:10 XML
Medij: nirapress.com
Link: https://www.nirapress.com/generali-grupa-ostvarila-u-2021-rekordni-operativni-rezultat-od-59-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali Grupa ostvarila u 2021. rekordni operativni rezultat od 5,9 milijardi evra



Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta kapitalna pozicija, ostvarila je Generali Grupa zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja, saopšteno je 15. marta. Kako se navodi, to označava uspešan završetak strateškog plana "Generali 2021". Prema rezultatima koji su saopšteni u Milanu, na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom najbolji, dostigavši 5.852 miliona evra (prema 5.208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.

Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrstu kapitalnu poziciju, ostvarila je Generali Grupa zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja, saopšteno je 15. marta. Kako se navodi, to označava uspešan završetak strateškog plana "Generali 2021". Prema rezultatima koji su saopšteni u Milanu, na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom najbolji, dostigavši 5.852 miliona evra (prema 5.208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima. Ukupna bruto fakturisana premija dostigla je 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.) Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2.847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2.795 miliona evra. Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio je koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra. Zbog toga je predložena isplata dividende od 1,07 evra po akciji. Sve to znači da se nastavlja realizovanje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") koje je u toku, sa fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi, saopštila je Generali Grupa 16. marta 2022. Detaljnije, podaci o poslovanju Generali Grupe u 2021. godini pokazuju da su segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.). Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala. Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni

Naslov: Generali Grupa ostvarila u 2021. rekordni operativni rezultat od 5,9 milijardi evra

troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora **osiguranja** za državni zdravstveni sistem. Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI. Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog **osiguranja** povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%). Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%). Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju). Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.). Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period. Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini), saopštila je **Generali** Grupa konsolidovane rezultate na dan 31. decembra 2021. godine.

Vreme: 16.03.2022 16:00 XML
Medij: novosti.rs
Link: https://www.novosti.rs/vesti/ekonomija/1096994/generali-ostvario-rekordne-rezultate
Autori: Promo
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate



SNAŽAN rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta kapitalna pozicija. Uspešan završetak strateškog plana "Generali 2021"

* Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja * Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.) * Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2795 miliona evra * Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra * Predlog dividende od 1,07 evra po akciji * Sprovođenje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi Milano - Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima. Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.). Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala. Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem. Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI. Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%),

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%). Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%). Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju). Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.). Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period. Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini).

Vreme: 16.03.2022 18:04 XML
Medij: biznis24.rs
Link: https://www.biznis24.rs/biznis/generali-ostvario-rekordne-rezultate/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

-Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.)-Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja-Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra-Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2795 miliona evra-Sprovođenje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi-Predlog dividende od 1,07 evra po akcijiSegmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.).Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu.Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine .Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala.Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI.Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem.Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%).Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više

nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju).Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog **osiguranja** povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%).Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period.Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.). Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini).

Vreme: 16.03.2022 12:29 XML
Medij: bizlife.rs
Link: https://bizlife.rs/generali-ostvario-rekordne-rezultate-snazan-rast-premije-operativnog-i-neto-rezultata/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate: Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata

5143



Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu.

Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.

Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.).

Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala. Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine .

Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem.

Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI. Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%).

Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%).

Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju).

Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.).

Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate: Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata

poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period.

Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini). Generalni direktor Generali grupe Filip Done je ovim povodom prokomentarisao: "Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana "Generali 2021" i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju "Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanje profitai stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristupupravljanju kapitala, održivost u potpunosti ugrađena u poslovanje i povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom." Izvor: BIZLifeFoto: Promo/BIZLife

Vreme: 16.03.2022 14:37 XML
Medij: bif.rs
Link: https://bif.rs/2022/03/generali-ostvario-rekordne-rezultate/
Autori: @bifonline
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

-Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja -Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog **osiguranja** (+7,0%). Neto priliv u životnom **osiguranju** porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.) -Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2795 miliona evra -Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra -Predlog dividende od 1,07 evra po akciji -Sprovođenje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni **Generali** odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima. Segmenti životnog i neživotnog **osiguranja** potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.). Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala. Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora **osiguranja** za državni zdravstveni sistem. Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI. Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite

Vreme: 16.03.2022 14:37 XML
Medij: bif.rs
Link: https://bif.rs/2022/03/generali-ostvario-rekordne-rezultate/
Autori: @bifonline
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%). Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%). Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju). Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.). Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period. Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini).

Vreme: 16.03.2022 10:03
Medij: cordmagazine.com
Link: https://cordmagazine.com/sr/biznis/biznis-vesti/generali-ostvario-rekordne-rezultate-uspesan-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate – uspešan završetak strateškog plana „Generali 2021"

5145

Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu.

Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.

Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.).

Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala.

Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene – uglavnom u komponenti akcija – u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem.

Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat – izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom – porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI.

Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%).

Generalni direktor Generali grupe Filip Done je ovim povodom prokomentarisao: „Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana „Generali 2021" i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju „Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanje profitai stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristupupravljanju kapitala, održivost u potpunosti ugrađena u poslovanje i povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom."

Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%).

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate – uspešan završetak strateškog plana „Generali 2021"

Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju).

Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.).

Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period.

Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini).

Vreme: 16.03.2022 17:12 XML
Medij: sveoosiguranju.rs
Link: http://sveoosiguranju.rs/djenerali-grupa-ostvarila-rekordne-rezultate/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Đenerali grupa ostvarila rekordne rezultate

Đenerali grupa ostvarila je najbolji operativni rezultat u istoriji - rast od 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja, saopštili su u ovoj grupaciji. Ukupna bruto fakturisan

Đenerali grupa ostvarila je najbolji operativni rezultat u istoriji - rast od 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja, saopštili su u ovoj grupaciji.

Ukupna bruto fakturisana premija dostigla je 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao je na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Ostvarena je odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.)

Neto rezultat pokazao je snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2.795 miliona evra.

Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio je koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra. Predložena je dividenda od 1,07 evra po akciji.

Sprovođenje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi, saopšteno je iz Đenerali grupe.

Vreme: 16.03.2022 12:21 XML
Medij: pcpress.rs
Link: https://pcpress.rs/generali-ostvario-rekordne-rezultate/
Autori: @PCPressRS
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

PC is the leading personal computer magazine and portal in Serbia, targeting business and ICT professionals.

Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima. Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.). Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala. Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem. Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI. Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%). Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%). Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju). Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.). Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate

rezervisanja za dividende za taj period. Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini). Generalni direktor Generali grupe Filip Done je ovim povodom prokomentarisao: "Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana "Generali 2021" i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju "Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanje profitai stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristupupravljanju kapitala, održivost u potpunosti ugrađena u poslovanje i povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom."

Vreme: 16.03.2022 16:30 XML
Medij: informer.rs
Link: https://informer.rs/vesti/drustvo/686486/generali-grupa-ostvarila-rekordne-rezultate-2021-snazan-rast-
Autori: informer.rs
Teme: Generali osiguranje

Naslov: GENERALI GRUPA OSTVARILA REKORDNE REZULTATE U 2021! Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrstu kapitalnu poziciju!

6745



Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja

- Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%)i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industrijiod 90,8% (+1.7 p.p.) Generali grupa je ostvarila rekordne rezultate u 2021. - Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni netorezultat iznosio je 2795 miliona evra. - Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra. Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrstu kapitalnu poziciju - Sprovođenje strateškog plana"Lifetime Partner 24: Driving Growth"("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi- Predlog dividende od 1,07evra po akciji. Generalni direktor Generali grupe Filip Doneje ovim povodom prokomentarisao: "Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana"Generali 2021" i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju "Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanjeprofitai stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristupupravljanju kapitala, održivost u potpunosti ugrađena u poslovanje i povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom." Najbolji operativni rezultat u istoriji porastaona 5,9 milijardi evra (+12,4%) Milano - Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima. Segmentiživotnogineživotnogosiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.). Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala. Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednostiinvesticija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od-251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto

Naslov: GENERALI GRUPA OSTVARILA REKORDNE REZULTATE U 2021! Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrstu kapitalnu poziciju!

ostvarenadobit dostiglaje 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođenaulaganjima u nekretnine .Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosasektora osiguranja za državni zdravstveni sistem. Koeficijent solventnosti porastao na 227% od 224% (2020) Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI. CEO Grupe:"Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana "Generali 2021"i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja." Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%). Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%). Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju). Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.). Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima kojije više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period. Normalizovano generisanjekapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini). Pošaljite nam vest, fotografiju ili snimak na 0648482459 Pratite nas na društvenim mrežama

Datum: 17.03.2022
Medij: Večernje novosti
Rubrika Reflektor
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:
Površina: 444

Naslov: ĐENERALI OSTVARIO REKORDNE REZULTATE

Strana: 17



УСПЕШАН ЗАВРШЕТАК СТРАТЕШКОГ ПЛАНА „ЂЕНЕРАЛИ 2021"

ЂЕНЕРАЛИ ОСТВАРИО РЕКОРДНЕ РЕЗУЛТАТЕ

1831-2021

Снажан раст премије, оперативног и нето резултата и изузетно чврста капитална позиција.

НАЈБОЉИ оперативни резултат у историји порастао је на 5,9 милијарди евра (+12,4%) захваљујући позитивном расту у свим сегментима пословања.

Укупна бруто фактурисана премија достигла 75,8 милијарди евра (+6,4%) у сегменту животног (+6,0%) и у сегменту неживотног осигурања (+7,0%). Нето прилив у животном осигурању порастао на 12,7 милијарди евра (+4,4%) и у потпуности је фокусиран на unit-linked и производе заштите. Одлична маргина приноса новог портфеља (НБМ) од 4,52% (+0,57 п.п.) и најбољи и најстабилнији и комбиновани рацио у индустрији од 90,8% (+1.7 п.п.).

Нето резултат показао снажан раст до нивоа од 2.847 милиона евра (+63,3%). Усаглашени нето резултат износио је 2.795 милиона евра.

Изузетно снажну капиталну позицију потврдио коефицијент солвентности од 227%, захваљујући генерисању капитала од 3,8 милијарди евра

Предлог дивиденде од 1,07 евра по акцији.

Спровођење стратешког плана Lifetime Partner 24: Driving Growth („Доживотни партнер 24: Покретач раста") је у току, с фокусом на одрживом расту, повећању профита и континуираном обезбеђивању најбољих приноса у класи.

Милано – На састанку којим је председавао Габријеле Галатери ди Ђенола, Одбор директора Assicurazioni Generali одобрио је консолидоване финансијске извештаје и нацрт финансијских извештаја матичне компаније за 2021. годину.

Оперативни резултат Групе је трећу годину заредом био њен најбољи учинак у том тренутку, достигавши 5852 милиона евра (5.208 милиона евра у фискалној 2020. години) захваљујући позитивном расту у свим сегментима.

Сегменти животног и неживотног осигурања потврдили су одличну техничку профитабилност са НБМ од 4,52% (+0,57 п.п.), а комбиновани рацио од 90,8% био је најбољи и најстабилнији у индустрији (+1,7 п.п.).

Оперативни резултат сегмента инвестиционог резултата порастао је на 672 милиона евра (546 милиона евра у фискалној 2020. години). Овај раст је углавном подстакнут пословним приходима, посебно захваљујући укупном повећању имовине којим се управља и континуираном ширењу стратегије реалног капитала.

Неоперативни резултат Групе био је -1.306 милиона евра (-1.848 милиона евра у фискалној 2020. години).

Исправке вредности инвестиција расположивих за продају су смањене – углавном у компоненти акција – у износу од -251 милиона евра (-530 милиона евра у фискалној 2020. години). Нето остварена добит достигла је 368 милиона евра (32 милиона евра у фискалној 2020. години), вођена улагањима у некретнине. На непословни резултат такође је утицао укупан позитивни допринос произашао из стицања контроле над Cattolica grupom за 198 милиона евра и ванредних трошкова од 212 милиона евра у вези са њеном интеграцијом. Треба напоменути да су 2020. године неоперативни трошкови начито обухватили оснивање ванредног међународног фонда Групе за суочавање са ванредним стањем због пандемије ковид 19, као подршка државним здравственим системима и економском опоравку, ширење локалних иницијатива у главним земљама пословања и, у Француској, увођење обавезног ванредног доприноса сектора осигурања за државни здравствени систем.



Нето резултат је значајно порастао и достигао 2.847 милиона евра (1.744 милиона евра у фискалној 2020. години) нарочито захваљујући позитивном побољшању оперативних и непословних резултата. Усаглашени нето резултат – изузев 52 милиона евра који се односе на стицање контроле над Cattolica grupom и ванредне трошкове у вези са њеном интеграцијом – порастао је на 2.795 милиона евра (+45,1%, 1.926 милиона евра у фискалној 2020. години), чиме је неутрализано 183 милиона евра из уговора о купопродаји БСИ.

Бруто фактурисана премија Групе износила је 75.825 милиона евра (+6,4%), уз позитиван допринос и животног (+6,0%) и неживотног сегмента (+7,0%). Нето приливи животног сегмента порасли су за 4,4% и достигли 12,7 милијарди евра и у потпуности се односе на unit-linked и Производе заштите Техничке резерве животног осигурања повећане су на 424 милијарде евра (+10,3%).

Група је управљала имовином под управљањем у вредности од 710 милијарди евра (+8,4%).

Акционарски капитал Групе износио је 29.308 милиона евра (-2,4%). Промена је углавном последица резултата за овај период који се могу приписати Групи, који је више него компензовао расподелу дивиденде и промену остале добити односно губитака признатих у капиталу (промена резерви расположивих за продају).

Принос на капитал износио је 12,1% (+4,4 п.п.).

Група је потврдила одличну капиталну позицију, са коефицијентом солвентности од 227%. Повећање у поређењу са фискалном 2020. годином (224%) подстакнуто је врло позитивним доприносом нормализованог генерисања капитала и позитивним развојем на финансијским тржиштима који је више него надокнадио негативан утицај произашао из регулаторних промена, трансакција спајања и преузимања, и резервисања за дивиденде за тај период.

Нормализовано генерисањењ капитала потврђено је на солидном нивоу од 3,8 милијарди евра (4,0 милијарди евра у фискалној 2020. години).

H-22-2106

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 17.03.2022 08:10 XML
Medij: naslovi.net
Link: https://naslovi.net/2022-03-17/blic/uspesan-zavrsetak-strateskog-plana-generali-2021-ostvareni-
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Uspešan završetak strateškog plana: "Generali 2021" Ostvareni rekordni rezultati: Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta...



Uspešan završetak strateškog plana: "Generali 2021" Ostvareni rekordni rezultati: Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta kapitalna pozicija

Blic pre 11 minuta

Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu. Operativni rezultat Generali Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima. Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.). Operativni rezultat segmenta

Vreme: 17.03.2022 13:32 XML
Medij: profitmagazin.com
Link: https://www.profitmagazin.com/vesti.3.html
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate.

Generali ostvario rekordne rezultate.

Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno cvrsta kapitalna pozicija. Uspešan završetak strateškog plana „Generali 2021”

Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujuci pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja.Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlicna margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.).Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2795 miliona evra.Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujuci generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra.Predlog dividende od 1,07 evra po akciji.Sprovodenje strateškog plana „Lifetime Partner 24: Driving Growth” („Doživotni partner 24: Pokretac rasta”) je u toku, s fokusom na održivom rastu, povecanju profita i kontinuiranom obezbedivanju najboljih prinosa u klasi

Generalni direktor Generali grupe Filip Done je ovim povodom prokomentarisao: „Odlicni rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana „Generali 2021 ” i još jednom pokazuju da ispunjavamo obecanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojacali smo vodecu poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujuci talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojacao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju „Lifetime Partner 24: Driving Growth ” , u cijem su fokusu održivi rast, povecanje profitai stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristupupravljanju kapitala, održivost u potpunosti ugradena u poslovanje i povecana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju bice kljucni pokretaci uspeha našeg novog plana. Konacno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slucaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istocnom Evropom i nastavice da pruža podršku zajednicama pogodenim ratom.”

Vreme: 17.03.2022 08:00 XML
Medij: blic.rs
Link: https://www.blic.rs/biznis/uspesan-zavrsetak-strateskog-plana-generali-2021-ostvareni-rekordni-
Autori: Promo
Teme: Generali osiguranje

Naslov: USPEŠAN ZAVRŠETAK STRATEŠKOG PLANA "GENERALI 2021" Ostvareni rekordni rezultati: Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta...

6310



Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu.

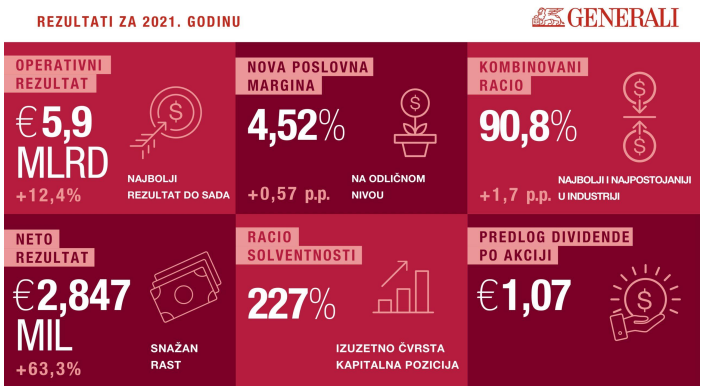
Operativni rezultat Generali Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima. Segmenti životnog i neživotnog osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.). Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima, posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala. Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene - uglavnom u komponenti akcija - u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine . Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije COVID-19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem. Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat - izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom - porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI. Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). Neto prilivi životnog segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite. Tehničke rezerve životnog osiguranja povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%). Grupa je upravljala imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%). Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju). Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.). Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju, sa koeficijentom solventnosti od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period. Normalizovano generisanja kapitala potvrđeno je

Naslov: USPEŠAN ZAVRŠETAK STRATEŠKOG PLANA "GENERALI 2021" Ostvareni rekordni rezultati: Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta...

na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini). Generalni direktor Generali grupe Filip Done je ovim povodom prokomentarisao: -Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana "Generali 2021" i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju "Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanje profitai stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristupupravljanju kapitala, održivost u potpunosti ugrađena u poslovanje i povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije COVID-19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom - kazao je Done. Konsolidovani rezultati Generali grupe na dan 31. decembra 2021. godine - Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja - Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.) - Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2795 miliona evra - Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra - Predlog dividende od 1,07 evra po akciji - Sprovođenje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi.

Vreme: 17.03.2022 07:39 XML
Medij: sveonovcu.rs
Link: https://sveonovcu.rs/generali-grupa-ostvarila-najbolji-rezultat-u-istoriji/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: GENERALI GRUPA OSTVARILA NAJBOLJI REZULTAT U ISTORIJI



17/03/2022 Generali grupa ostvarila je najbolji operativni rezultat u istoriji - rast od 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja, saopštili su u ovoj grupaciji.

Ukupna bruto fakturisana premija dostigla je 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao je na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Ostvarena je odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.)

Neto rezultat pokazao je snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2.795 miliona evra.

Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio je koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra. Predložena je dividenda od 1,07 evra po akciji.

Sprovođenje strateškog plana "Lifetime Partner 24: Driving Growth" ("Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi, saopšteno je iz Đenerali grupe. Generali Grupa

Vreme: 18.03.2022 14:00 XML
Medij: buro247.rs
Link: https://buro247.rs/life/putovanja/sigurnost-pre-svega-evo-kako-da-putujete-bezbri-no.html
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Sigurnost pre svega: Evo kako da putujete bezbrižno



BURO. tim je prethodnu nedelju proveo u Parizu u uzbudljivom trčanju po gradu. Otkrivali smo nove ukuse, išli smo stopama šik Parižanki i posetili smo najznačajnije revije. Utisci se sležu i već pravimo planove za novu sezonu, a sve ne bi proteklo tako lagano i bezbrižno, da nismo u svojim torbicama imali polisu Generali putnog osiguranjazbog koje smo se u ovim nesigurnim vremenima osećali dobro i zaštićeno. Osiguranje je poslednji korak u pripremi putovanja, ali prvi kada smo već spremni za polazak. Poslednji samo zato jer je sada izuzetno lako kupiti putno osiguranje, u nekoliko klikova, pri čemu polisa osiguranja stiže na mail i uvek je sa nama "za svaki slučaj". Nepredviđeno je najgora reč i ne volimo ni da je koristimo u razgovoru, ali imajući u vidu stvarnost u kojoj živimo poslednje dve godine taj termin se uvukao u naše živote i naučili smo da živimo sa okolnostima koje se menjaju iz dana u dan. Naravno, učinićemo sve što je u našoj moći da se zaštitimo baš od tih nepredviđenih okolnosti, Generali Osiguranje Srbija je tu da svi eventualni zdravstveni problemi budu rešeni u najkraćem mogućem roku. Ukoliko se na putovanju desi nesrećni slučaj, bolest, ili se ukaže potreba za hitnim medicinskim uslugama, uz Generali polisu putnog osiguranja bićete adekvatno zbrinuti. Ono što je sjajno jeste da Generali nudi putno osiguranje sa pokrićem za Covid-19, što nam je pomoglo da odahnemo i da se prepustimo šarenilu nedelje mode bez bojazni od komplikacija. Uz ovu vrstu osiguranja dežurni centar Europ Assistance je na raspolaganju 24 časa dnevno, 365 dana u godini. Takođe, na raspolaganju su i onlajn konsultacije sa lekarom na daljinu, što dodatno uliva sigurnost tokom boravka u inostranstvu.Uz kupljeno putno osiguranje dobili smo i besplatno osiguranje kuće ili stana i stvari domaćinstva dok smo bili na putu u inostranstvu. Kupovina osiguranja preko Generali mobilne aplikacije (dostupna preko Google Play i App Store prodavnica) i webshopa je umnogome olakšalo pripreme za ovako komplekasan put. Srećom, ovog puta reč nepredviđeno nije ušla u naš život. Tako da nam sada ostaje da zbrojimo utiske, kontakte i uspomene, sve do nekog novog, zanimljivog putovanja. Stay tuned!

Datum: 19.03.2022
Medij: Politika
Rubrika Ekonomija
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dobrovoljni penzijski fondovi

Napomena:
Površina: 78



Naslov: DOBROVOLJNI PENZIJSKI FONDOVI

ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНДОВИ

Вредност инвестиционе јединице на дан 17. 3. 2022.

82200037-15

GENERALI	Generali Basic Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs		3.161,69 RSD
GENERALI	Generali Index Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs	16,34 EUR	1.922,23 RSD
DUNAV	DOBROVOLJNI PENZIJSKI FOND 011/3036-360 www.dunavpenzije.com		2.803,22 RSD
DDOR GARANT EKVILIBRIO Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu		2.702,78 RSD
DDOR GARANT ŠTEDNJA Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu		2.958,74 RSD
Raiffeisen FUTURE	Raiffeisen *FUTURE* 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs		3.168,00 RSD
Raiffeisen FUTURE	Raiffeisen *EURO FUTURE* 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	9,68 EUR	1.139,52 RSD

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 20.03.2022
Medij: TV Studio B
Emisija: Moja polisa
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

	Početak	Trajanje
Emisija	20.03.2022 14:00:00	45:00
Prilog	20.03.2022 14:36:10	2:54

Naslov: O mladima u društvu

Voditelj:

Poslednjeg dana Kopaonik biznis foruma, na 32. održanom panelu govorilo se o mladima i tome šta očekuju od društva. Jedan od učesnika na ovom panelu je bio i Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora Generali osiguranja.

Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora Generali osiguranja:

Pa mi kao kompanija mnogo polažemo u mlade, i kad kažem polažemo pre svega želimo da čujemo šta misle pre svega o nama kao poslodavcu, ali mislimo i na one mlade koji trenutno tek studiraju i organizujemo već pet godina letnju praksu, gde je dobar podatak da smo za ovih 5 godina 85% mladih koji su prošli našu praksu kasnije i zaposlili, a dobra stvar je u tome što su oni videli sebe u kompaniji gde su bili na praksi, a mi smo prepoznali njih da mogu da daju dodatni benefit našoj kompaniji. Mi uskoro se približavamo kao kompanija situaciji da ćemo imati 4 generacije u okviru firme i te razlike treba da čine korist u posla, a ne da razdvajaju ljude. Mlada snaga uvek prodrma krvnu sliku kompanije i mi smatramo da je spoj mladosti i iskustva, rušenje nekih barijera, silosa u kompaniji, mladi to mogu najbolje da naprave. Ono što fali trenutno možda jeste bliži kontakt sa mladima u srednjim školama. To još uvek ni mi čak ne radimo. Nekako su istraživanja pokazala da mladi u srednjim školama, i ako ih pitate gde vidite sebe, još uvek nemaju definisani odgovor. Ali ne smemo da stanemo tu. Možda nemaju definisani odgovor zbog toga što niko im nije prišao da im pomogne, da im pojasni šta bi mogli da budu, tako da je odnos Ministarstva prosvete, države i privreda jako važan tu da napravi jedan most i jedan prilaz ka mladima, kako bi mogli da se na vreme zainteresuju. Već u fakultetu je lakše. Ljudi i sada mladi sa fakulteta imaju mogućnosti na... u velikim brojem kompanija i industrijama da idu na prakse, da vide kako izgleda realan biznis dok studiraju dok uče i da upotpune to svoje znanje sa nečim čimo se baviti u životu kasnije, tako da treba jedna velika snaga privrede i biznisa, kako bi mladima olakšeli i omogućili da se prepoznaju na koji način bi želeli da rade u budućnosti. Mi pripadamo Generali grupi koje posluje u 50 zemalja sveta i imamo ono što se kaže stariju braću i starije sestre od koje možemo da crpimo znanja i njihova iskustva. Prilagođavamo ono što je neophodno našem tržištu, nema tu copy/paste modela, ali smo i te kako uvideli da svi oni koji se bave prilasku ka mladima i želji da mladi doprinesu agilnosti u kompaniji imaju uspeh. Tako da smo mi kao kompanija u Srbiji odavno krenuli tim putem i značajna podrška naše grupe, naše centrale i u Pragu i Milanu, tako da crpimo njihova pozitivna iskustva i prilagođavamo našem tržištu.

Vreme: 22.03.2022 20:11 XML
Medij: cordmagazine.com
Link: https://cordmagazine.com/sr/dogadjaji/skup-empowered-women-odrzan-u-beogradu/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Skup Empowered Women održan u Beogradu













Vreme: 22.03.2022 20:11 XML
Medij: cordmagazine.com
Link: https://cordmagazine.com/sr/dogadjaji/skup-empowered-women-odrzan-u-beogradu/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Skup Empowered Women održan u Beogradu

Snaga je u jednakosti

Zakonski okvir za rodnu ravnopravnost uglavnom postoji, ali društveni tabui i navike su vrlo jaki i teško se ruše.

Na skupu Empowered Women koji su organizovali CorD magazin i aim, a koji je posvećen osnaživanju borbe za rodnu ravnopravnost i osnaživanju žena, naročito onih lako ranjivih, čulo se da ima važnih i dobrih pomaka ali da će društvo morati još dosta na tome da radi.

Pozdravljajući skup Neda Lukić, glavna urednica CorD magazina, naglasila je da sve teme ženskog osnaživanja moraju imati fokus kako države tako i celog društva, naročito u lokalnim sredinama.

Prof. dr. Zorana Mihajlović, potpredsednica Vlade Srbije i predsednica Koordinacionog tela za rodnu ravnopranost istakla je da pomaka u osnaživanju žena ima, ali da nisu dovoljni. Najčešće su u platama,, a dok se dođe do penzije razlika u primanjima naraste i do 50 odsto.

Skupu u Skupštini grada prisustvovala je i Nj.e. Anika Ben David, ambasadorka Švedske, i tom prilikom istakla da je veoma važno da primer rodne ravnopravnosti potekne iz porodice. Sem zakonskog okvira Švedska ima i niz primera koji edukativno deluju kako na devojčice tako i dečake kada je o rodnoj ravnopravnosti reč.

Za Violetu Jovanović, izvršnu direktorku NALED-a i predsednicu Etno mreže, rodna ravnopravnost u Srbije je od izuzetne važnosti jer polovinu našeg društva čine žene. Pa i pored toga, svega 14 odsto žena su vlasnici nekretnina, a 24 odsto poljoprirednog zemljišta. Trećina su preduzenice i vlasnice malih i mikro preduzeća i radnje jer se tako samozapošljavaju, a čak tri do četiri žene koje žive na selu, nisu nikako plaćene za svoj rad.

Govoreći o situaciji u privredi i prisustvu žena u rukovodećim strukurama kompanija, Vera Nikolić Dimić, izvršna direkorka AmCham, naglasila je da su i žene na odgoornim mestima u kompanijama više osetile posledice svetske kovid pandemije nego njihove kolege muškarci. Žene su, radeći od kuće, preuzele u većoj meri obaveze oko dece i kućnih poslova.

Skupu je prisustvovao i veliki broj preduzetnica i privrednica, a zajednička je ocena da se žene postavljaju na rukovodeće položaje sve češće a naročito kada su potrebne veštine I posvećenost. Međutim, kada treba da dobiju moć i mogućnost odlučivanja onda se tu postavljaju muškarci.

Kompanije koje su podržale događaj su: Steel Impex, Dell Technologies, Generali, HEINEKEN, Aik banka, Huawei i Bambi.

Vreme: 23.03.2022 15:01 XML
Medij: luftika.rs
Link: https://luftika.rs/sajam-turizma-sabra/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Na Sajmu turizma u Beogradu letovanja snižena i do 40 posto



Beogradski Sajam turizma počinje sutra, 24. marta i trajaće do nedelje 27. marta. To je sjajna prilika za ljubitelje putovanja, jer turističke agencije odobravaju posebne, sajamske popuste na svoje turističke aranžmane.

Beogradski Sajam turizma počinje sutra, 24. marta i trajaće do nedelje 27. marta.

To je sjajna prilika za ljubitelje putovanja, jer turističke agencije odobravaju posebne, sajamske popuste na svoje turističke aranžmane. Jedna od njih je i agencija Sabra, koja je pripremila popust od čak 40 posto na sve letnje aranžmane.

Dakle, ukoliko ste planirali da deo ovog leta i odmora provedete na plažama u Grčkoj, Turskoj, Italiji i drugim atraktivnim zemljama, onda posetite Sajam turizma i Sabrin štand.

Sajamski popust će važiti tokom svih sajamskih dana, odnosno do kraja meseca marta, a rezervacije aranžmana po sajamskim cenama građani mogu da izvrše i u poslovnicama agencije Sabra u Beogradu i Novom Sadu.

Sabra Travel i Generali osiguranje u okviru putnog osiguranja pokrivaju i koronavirus Podeli

Vreme: 24.03.2022 18:39 XML
Medij: cordmagazine.com
Link: https://cordmagazine.com/sr/dogadjaji/skup-empowered-women-odrzan-u-beogradu/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Skup Empowered Women održan u Beogradu

Snaga je u jednakosti

Zakonski okvir za rodnu ravnopravnost uglavnom postoji, ali društveni tabui i navike su vrlo jaki i teško se ruše.

Na skupu Empowered Women koji su organizovali CorD magazin i aim, a koji je posvećen osnaživanju borbe za rodnu ravnopravnost i osnaživanju žena, naročito onih lako ranjivih, čulo se da ima važnih i dobrih pomaka ali da će društvo morati još dosta na tome da radi.

Pozdravljajući skup Neda Lukić, glavna urednica CorD magazina, naglasila je da sve teme ženskog osnaživanja moraju imati fokus kako države tako i celog društva, naročito u lokalnim sredinama.

Prof. dr. Zorana Mihajlović, potpredsednica Vlade Srbije i predsednica Koordinacionog tela za rodnu ravnopranost istakla je da pomaka u osnaživanju žena ima, ali da nisu dovoljni. Najčešće su u platama,, a dok se dođe do penzije razlika u primanjima naraste i do 50 odsto.

Skupu u Skupštini grada prisustvovala je i Nj.e. Anika Ben David, ambasadorka Švedske, i tom prilikom istakla da je veoma važno da primer rodne ravnopravnosti potekne iz porodice. Sem zakonskog okvira Švedska ima i niz primera koji edukativno deluju kako na devojčice tako i dečake kada je o rodnoj ravnopravnosti reč.

Za Violetu Jovanović, izvršnu direktorku NALED-a i predsednicu Etno mreže, rodna ravnopravnost u Srbije je od izuzetne važnosti jer polovinu našeg društva čine žene. Pa i pored toga, svega 14 odsto žena su vlasnici nekretnina, a 24 odsto poljoprirednog zemljišta. Trećina su preduzenice i vlasnice malih i mikro preduzeća i radnje jer se tako samozapošljavaju, a čak tri do četiri žene koje žive na selu, nisu nikako plaćene za svoj rad.

Govoreći o situaciji u privredi i prisustvu žena u rukovodećim strukurama kompanija, Vera Nikolić Dimić, izvršna direkorka AmCham, naglasila je da su i žene na odgoornim mestima u kompanijama više osetile posledice svetske kovid pandemije nego njihove kolege muškarci. Žene su, radeći od kuće, preuzele u većoj meri obaveze oko dece i kućnih poslova.

Skupu je prisustvovao i veliki broj preduzetnica i privrednica, a zajednička je ocena da se žene postavljaju na rukovodeće položaje sve češće a naročito kada su potrebne veštine I posvećenost. Međutim, kada treba da dobiju moć i mogućnost odlučivanja onda se tu postavljaju muškarci.

Kompanije koje su podržale događaj su: Steel Impex, Dell Technologies, Generali, HEINEKEN, Aik banka, Huawei i Bambi.

Datum: 25.03.2022
Medij: Grad - Kruševac
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje
Naslov: Dokazali smo koliko možemo!

Napomena:
Površina: 820

Strana: 19

Поруке шестог Крушевачког Ђенерали полумаратона

Доказали смо колико можемо!

Задовољство организацијом, али и резултатима учесника, поделио је и технички делегат Српског атлетског Савеза Горан Чегар: "Сјајна атмосфера у предивном амбијенту града Крушевца, који је помогао је да се атлетика промовише на најбољи начин. Остварени су и одлични резултати. Сигурно је да је спорт победио и да су тркачи и сви присутни уживали у догађају". А најстарији међу учесницима био је осамдесетосмогодишњи Влада Стевановић, који је читаоцима ГРАД-а поручио: "Свако од нас може много, само ако се на то одлучи"





Наш град је, по седми пут, био домаћин Крушевачког полумаратона. Баш као што је организатор и најавио, био је то поново прави празник трчања. Петстотинак учесника из Србије и региона наступило у једној од три такмичарске трке, наравно уз рекреативце који су били део Трке задовољства или намлађе за које је била резервисана трка довољно сугестивног назива – Дечји осмех.

Изузетно квалитетно и масовно првенство Србије у полумаратону, које је окупило 57 такмичара и такмичарки из 30 српских атлетских клубова, подстакло је више учесника да оборе своје личне рекорде. У мушкој конкуренцији, у сјајној финишт трци славио је члан Атлетског клуба Апатин Ђуро Борбељ, са новим личним рекордом 1 сат 7 минута и 48 секунди, испред Огњена Стојановића из Београдског тркачког клуба, који је са три секунде заостатка освојио вицешампионску титулу, док је бронзано одличје освојио Страхиња Тракић из Атлетског клуба Шумадија Крагујевац, са резултатом 1:12:10.



Пазара Теодора Симовић са резултатом 1 сат 15 минута и 52 секунде, испред чланице АС 023 Зрењанин Биљане Кираџиеве (1:21:03) која је оборила лични рекорд и трећепласиране Норе Тркља Боца из АК Црвена Звезда (1:24:46), која је такође остварила своје најбоље време.

- Мени је Крушевац у јако лепом сећању и долазим овде када год могу. Међутим, с обзиром на неку паузу коју сам имала у атлетици и са само два месеца тренинга, ово је више него што сам очекивала. Трчала сам на нивоу личног рекорда, а с обзиром на то да сам ја четири пута победница Крушевачког полумаратона и рекордер стазе, организација и целокупна атмосфера ми изузетно пријају – рекла је победница полумартона и већ добра познаница Крушевљана, када је атлетика у питању, Теодора Симовић.



Најстаријој учесник био је Влада Стевановић (88), који је са одушевљењем дочекан на циљу. До сада је истрчао више од 100 полумаратона, иако је овим спортом почео да се бави тек у 55. години. Од 2014. трчи са пејсмејкером и спондилозом.

- Свако од нас може много, само ако се на то одлучи. Јако лепо се осећам на стази, али и пре и после трке. Редовно трчим на Београдском маратону у априлу, али пре тога и у Крушевцу и нема одустајања – рекао је дека Влада, иначе геолог у пензији.

Традиционално, у Крушевцу наступају и атлетски рекреативци из Косовске Митровице. Полумаратон је истрчао Предраг Лалић.

- Постигао сам одличан резултат од 1:42:10 и изузетно сам задовољан, узимајући у обзир да припреме нису биле довољно квалитетне. С обзиром на то да је ова сезона тек почела, планови су бројни, следе трке на Копаонику, у Чачку, Панчеву, Београду. А идуће године – поново у Крушевцу!



Задовољство организацијом манифестације, али и резултатима које су учесници показали, поделио је и технички делегат Српског атлетског Савеза Горан Чегар:

- Сјајна атмосфера на овом догађају, који је реализован у предивном амбијенту Града Крушевца. Организатор АРК Маратонац у потпуности је испунио очекивања и помогао да се атлетика промовише на најбољи начин. Првенство је протекло на изузетно квалитетном нивоу без проблема. Остварени су и одлични резултати. Сигурно је да је спорт победио и да су тркачи уживали у догађају. Град Крушевац на челу са градоначелницом дао је пуну подршку реализацији.

А први човек Атлетско рекреативног клуба Маратонац, који је и организатор Полумаратона, Сениша Гашић задовољан је како је протекао догађај:

– Полако се враћамо на стање из 2019. и пре короне, али имаћемо још пуно да радимо. Окупили смо и сада такмичаре из 15 земаља и Србије, тако да је ово међународна и једна од највећи спортских манифестација у граду која успева да одржи континуитет. Оно што нам је посебно битно је да учесници који дођу у Крушевац по правилу одавде носе јако добре утиске и жељу да се врате, што потврђује да смо свих ових година на добром путу. Успели смо да докажемо да смо дорасли овако великим изазовима, да Крушевац има и жељу и потенцијале да организује велике спортске догађаје. Оно што се на крају десило на улицама Крушевца је само епилог озбиљних припрема, у организацији манифестације учествовало је много људи, волонтера, имали смо подршку Града и спонзора, али мислим да се од нас ништа друго и није очекивало него да будемо добри организатори и домаћини.



Наравно, нису изостале Трка задовољства и Дечји осмех, која је окупила око 600 малишана. А после свега…

- Већ радимо на припреми осмог Крушевачког полумаратона и видимо се у марту 2023. године – завршио је Гашић за ГРАД.

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 27.03.2022 23:07 XML
Medij: marketingmreza.rs
Link: https://marketingmreza.rs/znacaj-edukacije-menadzera-i-novi-formati-za-novu-realnost/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Značaj edukacije menadžera i novi formati za novu realnost

5940



Kako je nova era poslovanja stupila na snagu, usled iznenadne pandemijske situacije, svi segmenti privrede morali su da se adaptiraju, velikom brzinom da reaguju, isprate promene, nađu rešenja i ovladaju njima, kako bi se biznis procesi nastavljali, a rezultati održali. Menadžeri su ti koji se u centru dešavanja uvek nalaze sa zadatkom da istovremeno isprate nove izazove i prilike, unapređuju odnose unutar i van svojih kompanija, razumeju i isprate trendove i nove potrebe tržišta, a sve to dok neguju kulturu svojih timova. Zbog toga je kontinuirani razvoj znanja imperativ svakog lidera koji teži napretku u svetu. Kako se svet menja, tako se pojavljuju i neke nove mogućnosti za učenje. Zahvaljujući digitalizaciji i novim tehnologijama razvili su se novi sistemi, pa su tako i programi sa adaptiranim sadržajima i online formatima postali glavni izbor, koji se zadržao i van jeka pandemije. O značaju edukacije menadžera, izazovima online formata i drugoj generaciji SAM Akademije , u organizaciji Srpske asocijacije menadžera, govorili su Dušan Basalo i Nevena Stanisavljević, programski direktori ovog edukativnog programa za menadžere.

Kakav je razvojni put menadžera u novoj realnosti u kojoj živimo i koliki je značaj edukacije?

Dušan Basalo: Biznis zajednica, zajedno sa svim segmentima poslovanja, rapidno se menja, posebno u novom vremenu koje je donelo velike preokrete i novu realnost u kojoj živimo i poslujemo. Svaki menadžer sada mora imati drugačiji pristup okolini i privredi, veći fokus i sposobnost konstantnog praćenja promena, upravljanja istim, sposobnost, brze adaptacije, praćenja i kreiranja trendova, fokus na agilnost… Sve su to elementi edukacije koja za uspešnog menadžera mora biti kontinuirana, deo svakodnevnice. Navike i sposobnosti se moraju menjati i unapređivati i važno je razvijati znanje koje je odmah primenjivo. Zbog toga je značaj edukacije za svaki uspeh i dalje vodeći faktor, a kako se i način učenja brzo menja danas, potrebno je pratiti i koristiti nove metode i mogućnosti koje su stigle sa promenama u svim sferama oko nas. To su danas programi fokusirani na kvalitet informacija koje su od velike koristi u praktičnoj primeni, pre svega.

U toku je upis na ekskluzivni edukativni program sam akademije, koja kreće sa drugom generacijom u aprilu. Šta biste istakli kao posebnu vrednost ovog programa?

Dušan Basalo i Nevena Stanisavljević: SAM Akademija je program na kojem smo zaista posvećeno radili kako bismo upravo pružili ono što današnjica traži od menadžera, koji teže ka višim standardima, boljim rezultatima i top menadžmentu. Okupili smo najcenjenija imena iz poslovne zajednice, koji će iz svojih bogatih iskustava, iz rada u domaćim inostranim kompanijama, pružiti polaznicima sasvim drugu perspektivu i uvid u znanje iz prakse, koje se najviše vrednuje, uz motivaciju na zaista visokom nivou. Saveti uspešnih ljudi, koji su prošli sve nivoe, doživeli i uspone i padove, kroz interaktivna predavanja biće od velike vrednosti polaznicima koji će doživeti sasvim dinamičan vid edukacije. Kako je akademija namenjena menadžerima srednjeg nivoa, budućim biznis liderima, posebno se radi na veštinama balansiranja između trendova, upravljanja promenama i izazovima koji iznenada mogu imati veliki uticaj na sve nivoe poslovanja. Radiće se na razvoju ljudskih kadrova i jačanju kompanijske kulture, kao i na unapređenju pregovaračkih sposobnosti. Polaznici će iz prve ruke dobiti vredno znanje i smernice kako da prepoznaju pravi put i šta na njemu da očekuju. Ovaj program je multidisciplinarnog karaktera i pruža sasvim nove, široke vidike.

Vreme: 27.03.2022 23:07 XML
Medij: marketingmreza.rs
Link: https://marketingmreza.rs/znacaj-edukacije-menadzera-i-novi-formati-za-novu-realnost/
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Značaj edukacije menadžera i novi formati za novu realnost

---

U doba pandemijskih mera, programi su bili dostupni online, što je forma koja je ostala zastupljena. Kakvo je vaše iskustvo sa realizacijom tog formata, koji je jedino rešenje u iznenadnim situacijama ovog tipa a koje, dok donosi mogućnosti, nosi i izazove?

Nevena Stanisavljević: Situacija poput pandemije, zahteva efikasna rešenja i verodostojnu zamenu za kontakt uživo, koliko je to moguće, i usmerila nas je sve na tehnologije koje su doprinele da se relativno brzo nađu nova rešenja. To je u početku proces koji je svima bio novitet, a danas, hteli to da prihvatimo ili ne - to je "new normal". Realizacija online formata nosi kompleksan niz aktivnosti koje se moraju pripremiti i usaglasiti pre samog početka stream-a, organizaciju ljudi i adaptaciju. To je nešto sa čim smo se susreli iznenada i na čemu smo, punom parom, ubrzano morali da radimo sa svojim kolegama, stručnim timom koji nam je podrška kako bi se sve tehnički iznelo na najkvalitetniji i najfunkcionalniji način. Možemo reći da je to izazovna strana, usled prenosa u datom trenutku, koji zavisi od mnogo faktora. Sa druge strane, sam doživljaj predavanja kada su uživo je uvek drugačiji, primamljiviji za interakciju, što će mnogima biti uvek veći favorit, ali hibridni model je postao opšte prihvaćen u celom svetu, doneo je nove trendove i standarde, stoga i mi smatramo da akademija treba da ih prati. Ove godine plan je da što više predavanja održimo uživo, ali kako online format pruža posebnu udobnost, pogodnost pregledanja snimka ponovo, kao i uštedu vremena, nameravamo da ga zadržimo u prilikama koje su za to pogodne ili to zahtevaju.

Predavači SAM Akademije su odabrana, renomirana imena iz sveta biznisa, vlasnici i menadžeri nekih od najuspešnijih kompanija, preduzetnici sa bogatim iskustvom iza sebe, koji polaznicima donose predavanja bogata praktičnim savetima, koji se ne nalaze u knjigama. Gostujući predavači su cenjena imena među kojima su i Borislav Miljanović, osnivač i direktor regionalne komunikacijske grupacije Represent System, Dragan Filipovic, Predsednik Izvršnog odbora i CEO Generali osiguranja, Miša Lukić, osnivač i glavni poslovni dizajner kompanije New Startegy, i mnogi drugi koji će preneti svoja jedinstvena iskustva na autentične načine koji će biti od velike koristi svim polaznicima u budućem radu i napretku.

Datum: 28.03.2022
Medij: Nova
Rubrika dodatak
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 105

Naslov: „Infostan" plaća kaznu od 234 miliona dinara

Strana: 17



KORUPCIJA / DILETANTIZAM

„Infostan" plaća kaznu od 234 miliona dinara



Beogradsko JKP „Infostan" obavezalo se ugovorom s osiguravajućom kompanijom „Đenerali" da će svim svojim korisnicima poslati ponudu za osiguranje stanova, ali to nije učinilo. Ponude je, tvrde u „Đeneraliju", Infostan poslao samo delu domaćinstava i nije im preneo naplaćenu premiju od osiguranja. Zato je ova osiguravajuća kuća zatražila od Infostana odštetu od 234 miliona dinara. Za slučaj da dogovor izostane, „Đenerali" je najavio sudski postupak s punim, mnogo višim odštetnim zahtevom.

Datum: 28.03.2022
Medij: RT Vojvodina 1
Emisija: Biznis monitor
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	28.03.2022 16:25:00	50:00
Prilog	28.03.2022 16:34:00	6:38

Naslov: Mladi na tržištu rada

6717

Novinar:

Mladi u Srbiji suočavaju se sa brojnim izazovima prilikom ulaska na tržište rada, a najveći je pronalaženje posla. Prema istraživanju UNICEF-a, stopa nezaposlenosti mladih ljudi do 24 godine života, u trećem kvartalu prošle godine iznosila je čak 23,1%.

Vesna Đukić Savić, UNICEF Srbija:

Možda kod nas zemlje u tranziciji suočene i sa siromaštvom, mladi pod uticajem roditelja, koji su zapravo ipak naučili da je državni posao siguran i da tu mogu da nađu svoje parče hleba imaju više tu vrstu kao sigurnosti daj da ja nađem posao, da ja budem siguran ili sigurna, da to meni sleduje jer nemaju dovoljno hrabrosti da kažu al ja mogu potpuno drugačije. Jer se ne osećaju da imaju dovoljno samopouzdanja da započnu nešto svoje.

Milica Otović, Omladinski odbor UNICEF-a:

Postoji taj roditeljski pritisak koji roditelji vrše na nas prilikom izbora našeg budućeg puta i šta ćemo biti u budućnosti, ali generalno mladi kada i požele da se osamostale na kraju obrazovanja, na kraju srednje škole ili fakulteta oni nemaju dovoljno radnog iskustva, nikada se nisu susreli ni sa jednom firmom licem u lice, nisu imali dovoljan broj radnih praksi, neki nisu bili dovoljno ni informisani.

Novinar:

Kada je reč o uticaju roditelja na decu u smislu odabira životnog poziva, ranije su mladi pod pritiskom porodice uglavnom upisivali pravo, medicinu ili ekonomiju, a danas je najpopularnije programiranje. Roditelji, želeći dobro svojoj deci upućuju ih da budu takozvani IT-evci iako oni jednostavno nisu nadareni za taj poziv.

Vesna Đukić Savić, UNICEF Srbija:

Kada govorimo o programiranju, klinci neki možda znaju više od svojih nastavnika informatike. Znači jeste digitalno i informatički da kažem sektor neko do donosi najviše je u društvo. Jeste da nama trebaju u ovom trenutku 10.000 programera, ali su nam potrebna i druga zanimanja. Mesta bi trebalo da ima za sve. Na nama je odraslima da nađemo najbolje modele kako da se udružimo, kako stvaramo tu mrežu podrške i onda otvaramo jednu kvalitetniju komunikaciju sa mladima.

Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja:

Ono što **** trenu možda, jeste bliži kontakt sa mladima u srednjim školima. To još uvek ni mi čak ne radimo, nekako su istraživanja pokazala da mladi u srednjim školama i ako ih pitate gde vidite sebe još uvek nemaju definisan odgovor. Ali ne smemo da stanemo tu. Oni nemaju definisan odgovor zbog toga što niko im nije prišao da im pomogne, da im pojasni šta bi mogli da budu.

Miloš Đuričanin, NORDEUS Fondacija:

Budućnost dece i obrazovanje dece u Srbiji to treba da bude tam koja nas spaja. To je jednostavno nešto oko čega svi treba da se slože. Privreda je tu možda najorganizovaniji deo društva, ali je svakako samo deo društva i tako je treba posmatrati. Ljude koji rade u privredi treba posmatrati kao očeve, kao njihovu braću, sestru, rodbinu, šta god. Znači naš interes društveni treba da bude čak i ispred onog što je kompanijski na neki način. Obrazovanje te dece ne polazi samo od privrede ili od škole nego i nekih drugih institucija i kulture i naučnih posebno koji svi treba da budu udruženi u tim mogućnostima koje pružaju deci.

Novinar:

U istraživanju UNICEF-a u kojem je 1.033 mladih u Srbiji uzrasta od 15 do 25 godina istaknuto je da samo 5% njih smatra da preduzeća u Srbiji vode dovoljno računa o deci i mladima.

Vesna Đukić Savić, UNICEF Srbija:

Ne vidim da država ima neku da kažem blokadu da otvori vrata biznisu i da kaže šta možemo zajedno da uradimo , biznis ima ogroman entuzijazam da kaže mi možemo da donesemo školama to, to i to. Mislim da je idealan model da zapravo škole budu resurs centri koje će biti osnaživane, nastavnici da dobiju dodatna znanja i veštine u kojima se osećaju komfornije, da mogu deci da prenesu relevantne stvari.

Dragan Filipović, predsednik UO Generali osiguranja:

Jel vas interesuje pravo, to znači da bi to radili u životu. Jel bi se bavili ekonomijom, to znači to. IT možete da unapredite na taj i taj način i onda neko ko je mlad i tim godinama koga interesuju druge stvari, može sebe da prepozna u nečemu i tu treba onda prići. Tako da je odnos Ministarstva prosvete i države i privrede jako važan tu da napravi jedan most i jedan prilaz ka mladima kako bi mogli na vreme da se zainteresuju.

Milica Otović, Omladinski odbor UNICEF-a:

Kada bi nam to bilo bliže tokom školovanja mi bismo slobodno i poželeli i mnogo bi motivisaniji i sa više

elana bi kretale uopšte u vode biznisa. Ne mora to da bude biznis, ali svakako iskustvo je zlata vredno i bili bi mnogo spremniji i mnogo bi više imali mogućnosti kada bi imali neke veštine i znanje tokom školovanja, a ne nakon završenih studija.

Novinar:

Čak 85% mladih u Srbiji prema istraživanju UNICEF-a ima velika očekivanja od poslovnog sektora da ih podrži na njihovom budućem razvojnom putu kroz obezbeđivanje praksi, pružanja mentostva i mogućnosti za volontiranjem kao i drugih prilika za sticanje poslovnog iskustva.

Vesna Đukić Savić, UNICEF Srbija:

Vrlo je mali broj ljudi, ja mislim 1% mladih ljudi koji započinju svoj biznis, podrška koju oni imaju u ovom trenutku je nedovoljna, nekih 200.000 koje dobijaju od države što je dovoljno možda za dva, tri meseca poslovanja, ali svi oni izazovi sa kojima se suočavaju praktičnim, njima bilo značajno da imaju biznis savetnike, da imaju podršku mentorstva, neke prakse koje će ih osnažiti i to je zapravo jedna platforma koju mi zajedno moramo da spojimo.

Miloš Đuričanin, NORDEUS Fondacija:

Možemo da damo primere, možemo da budemo partneri u tome i možemo da prihvatimo da škola nije jedino mesto gde se deca obrazuju. Da uticaj na sklop vrednosti te dece i njihovo razumevanje sveta i onda razumevanje važnosti obrazovanja koje će ih onda i uputiti na te neformalne programe mi možemo da na neki način utičemo i da podržavamo decu da im barem otvorimo mogućnosti koje mogu da postoje i u školi i van škole kroz saradnju koju organizujemo sa njima.

Milica Otović, Omladinski odbor UNICEF-a:

Mladi su vrlo otovreni, oni su željni nekih novina i oni su svesni da to dobra državnih poslova prolazi. Sada sa roditeljske strane to nije baš tako, ali ako se svi uključimo, verujte tu nema ko je odgovoran ko je kriv ili ko bi trebalo najviše da radi, svi treba da radimo, od obrazovnog sistema od privrede od samih mladih i njihovo uključenje je jako bitno. Da se to spoji, da se napravi neka dodirna tačka, jer ne može smo jedna strana da radi a da drugi nemaju nikakve interakcije.

Novinar:

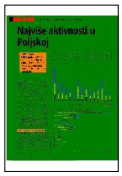
Kako bi se položaj mladihna tržištu rada u Srbiji popravio, UNICEF je u novembru prošle godine započeo program podrške – biram uspeh – u kom će do kraja ove godine 2.000 mladih ljudi dobiti obuku i plaćenu radnu praksi kod 500 poslodavaca širom naše zemlje.

Datum: 29.03.2022
Medij: Svet osiguranja
Rubrika Bez naslova
Autori: Lola Šarenac
Teme: Generali osiguranje; Sava osiguranje; UNIQA osiguranje; Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:
Površina: 1174

Naslov: Najviše aktivnosti u Poljskoj

Strana: 36,37



ANALIZA **Deloitte: Izveštaj o spajanju i pripajanju u CIE regionu**

Najviše aktivnosti u Poljskoj

U 2021. tri od pet realizovanih kupovina zaključene su u Poljskoj, jedna u Sloveniji i jedna u Hrvatskoj. Međutim, najavljeno je dodatnih šest transakcija

Stabilan rast industrije osiguranja u zemljama Centralne i Istočne Evrope (CEE) u poslednjih deset godina prekinut je 2020. godine kao posledica globalne zdravstvene krize, ocenjeno je u Izveštaju kompanije Deloitte o „tržištu osiguranja u regionu Centralne i Istočne Evrope (CEE) za 2021. godinu (M&A)".

„Kao posledica pandemije, globalna ekonomija je morala da se suoči sa najgorim usporavanjem od kraja Drugog svetskog rata, međutim, sektor osiguranja u regionu Centralne i Istočne Evrope prošao je relativno lagano tokom globalne zdravstvene krize pošto je ukupna bruto premija (GWP) pala samo četiri odsto od 2019. do 2020. godine", rekao je Tomas Ohrimovič, partner i finansijski savetnik u kompaniji Deloitte.

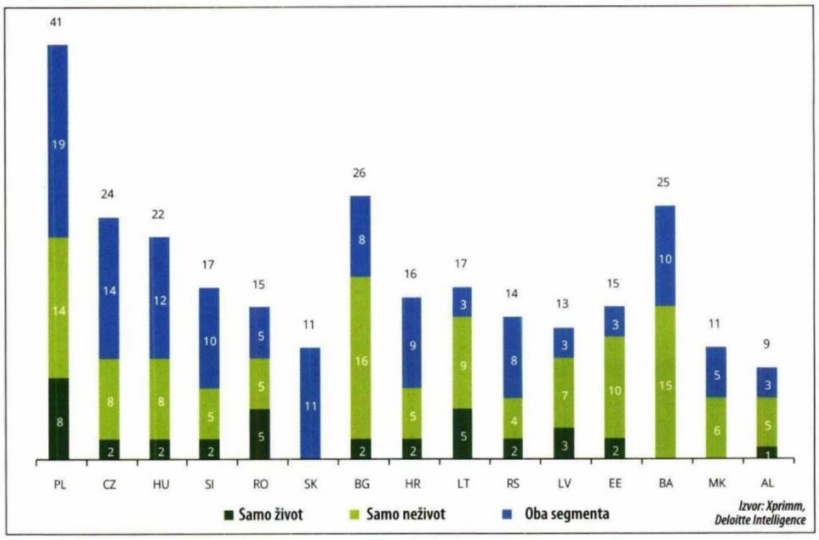
U padu je životno i neživotno osiguranje na tržištima u ovim zemljama, kako se navodi u ovoj studiji, s tim što se pokazalo da su polise neživota bile „imunije" na krizu. Prosečna premija po stanovniku u ovom regionu iznosila je 342 evra.

Pad u životnom veći nego u neživotnom

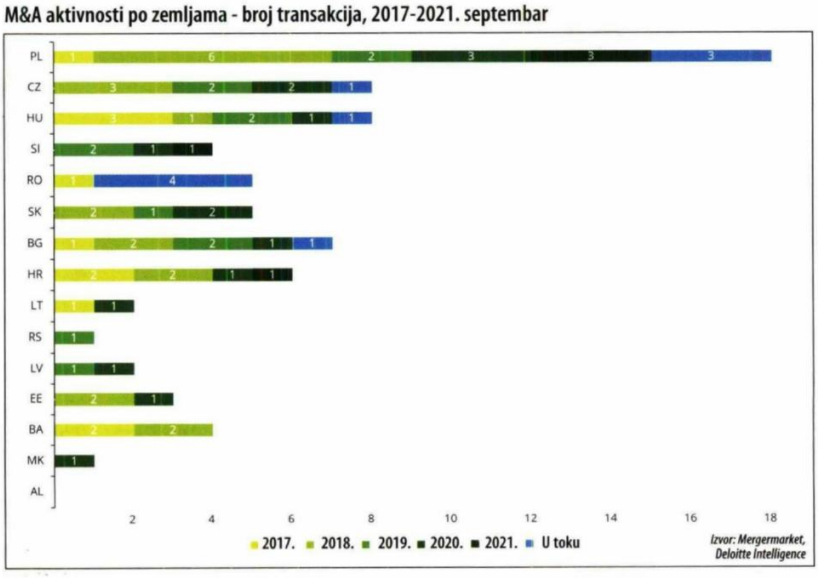
Pad tržišta bio je vidljiv gotovo u svakoj državi u regionu, samo su tržišta Litvanije, Rumunije, Srbije i Slovenije uspela da se prošire u 2020. godini. Međutim, tržišta osiguranja u ove četiri zemlje, kako piše u Izveštaju, čine samo 18,3 odsto ukupne bruto premije regiona, stoga je povećanje predstavljalo dobit od svega 147 miliona evra, za razliku od ukupnog pada od oko 1,6 milijardi evra u preostalim zemljama regiona.

„Iako je životno i neživotno u padu, ipak se neživotni sektor pokazao kao otporniji uz pad samo za 2,8 odsto, delimično zahvaljujući digitalnom poslovanju i prodaji. Pad u životnom je bio veći, 6,5 odsto jer klijenti zbog neizvesnosti na tržištu i uticaja pandemije izbegavaju dugoročne finansijske obaveze, što je uticalo na pad prodaje", izjavio je Tomaž Ohrimovič, partner i finansijski savetnik u kompaniji Deloitte.

Broj osiguravajućih kompanija

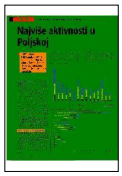


M&A aktivnosti po zemljama - broj transakcija, 2017-2021. septembar



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

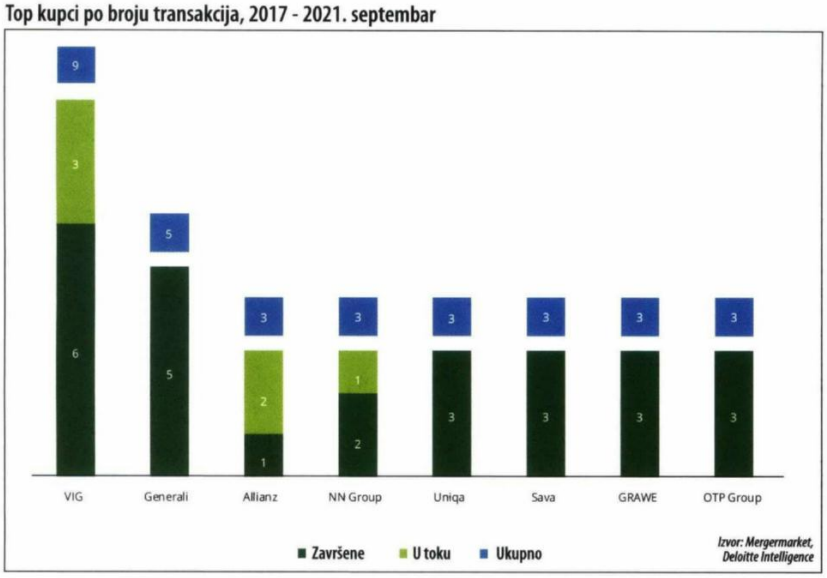
Datum: 29.03.2022
Medij: Svet osiguranja
Rubrika Bez naslova
Autori: Lola Šarenac
Teme: Generali osiguranje; Sava osiguranje; UNIQA osiguranje; Grawe (Grave) osiguranje
Napomena:
Površina: 1174



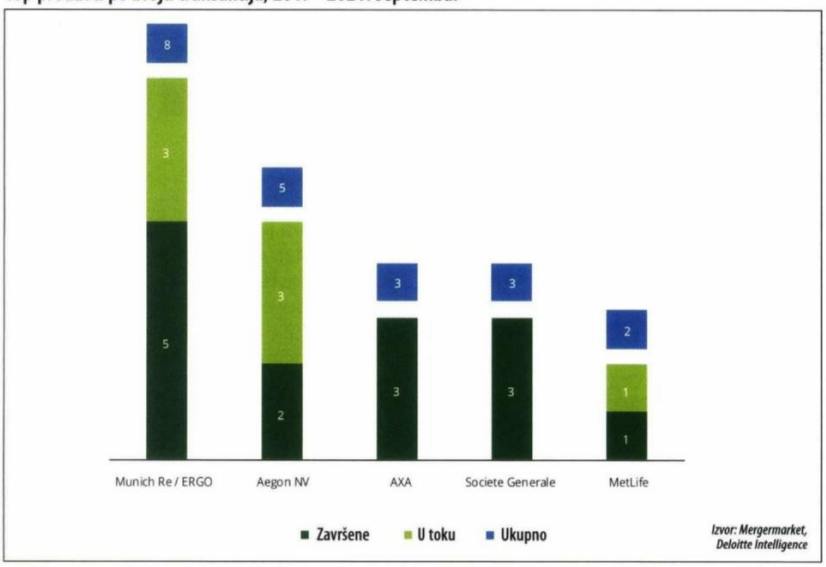
Naslov: Najviše aktivnosti u Poljskoj

Strana: 36,37

Top kupci po broju transakcija, 2017 - 2021. septembar



Top prodavci po broju transakcija, 2017 - 2021. septembar



Akvizicije u regionu

Nakon relativno velikog broja transakcija u regionu Centralne i Istočne Evrope, u 2020. godini zbog neizvesnosti na tržištu i izbijanja pandemije privremeno su zaustavljene akvizicije, ali se tržište ipak oporavilo u drugoj polovini 2020. godine.

Do kraja godine bilo je 15 završenih transakcija na tržištu ovih zemalja, navodi se u Izveštaju kompanije Deloitte o spajanjima i akvizicijama (M&A).

U mnogim zemljama posluje značajan broj manjih kompanija, što znači da ima prostora za dalju konsolidaciju u regionu. U 2020. godini posmatrano po zemljama, slično kao i 2019. godine, najviše transakcija bilo je u Poljskoj, a zatim slede Češka i Slovačka i druge zemlje ovog regiona (sa izuzetkom Rumunije, Bosne i Hercegovine i Srbije).

U 2021. tri od pet realizovanih kupovina zaključene su u Poljskoj, jedna u Sloveniji i jedna u Hrvatskoj. Međutim, najavljeno je dodatnih šest transakcija.

Vienna Insurance Group (VIG) je ostala najveći aktivni kupac u regionu u pogledu broja transakcija. Grupa je preuzela operacije u Centralnoj i Istočnoj Evropi holandske osiguravajuće grupe Aegon, za 830 miliona evra, uključujući životna, neživotna osiguranja, preduzeća za upravljanje penzijama i imovinom u Poljskoj, Mađarskoj, Rumuniji i Turskoj, navodi se u Izveštaju M&A.

Drugi najaktivniji kupac bio je Generali, sa pet transakcija u regionu u periodu 2017 – septembar 2021. Najnoviji poslovi zaključeni su 2019. godine, kada je Generali potpisao četiri ugovora o transakcijama na poljskom, slovačkom, mađarskom i slovenačkom tržištu.

Na trećem mestu po broju poslova nalazi se šest osiguravajućih kompanija (kao i bankarskih grupa): Allianz, NN, Uniqa, Sava, Grave i OTP Group. Za Allianz, poslednja velika transakcija je bila akvizicija Avive Poland u martu 2020. za ukupno od 2,5 milijardi evra.

Allianz je takođe završio transakciju u Rumuniji, preuzeo je 100 odsto udela u Gothaer Asigurari Reasigurari S.A, lokalnoj podružnici Gothaer Versicherungsbank.

Najnovija kupovina grupacije NN-ova u regionu bila je akvizicija preduzeća MetLife u Poljskoj i u Grčkoj u julu 2021.

Uniqa je bila aktivna 2020. godine, kada je kupila AXA osiguranje u Poljskoj, Češkoj i Slovačkoj. Osiguravajuća kuća Sava kupila je NLB Vitu u Sloveniji 2020. godine i životna i neživotna osiguranja ERGO-a u Hrvatskoj u 2018.

Grawe je završio transakcije na manjim tržištima, odnosno Bosne i Hercegovine i Severne Makedonije. Poslednja završena transakcija je bila akvizicija Eurolink Origuravanja u Severnoj Makedoniji u 2020.

OTP Grupa je u poslednje vreme prilično aktivna u regionu, kao deo poslova sa Societe General, koja je kupila tri osiguravajuće kompanije u Bugarskoj, Srbiji (2019) i u Hrvatskoj (2017).

Top osiguravači

Najveće kompanije u industriji osiguranja u regionu Centralne i Istočne Evrope, prema listi koja je objavljena u ovom Izveštaju, deo su velikih osiguravajućih grupa kao što su: Allianz, Generali, NN ili Vienna Insurance. Ove grupacije su obično veoma aktivne na tržištu u pogledu traženja mogućnosti da ojačaju svoje pozicije, ali nije neobično da postoje i jaki lokalni igrači kao što je osiguravajuća kompanija PZU u Poljskoj, koja je lider na tržištu Poljske. Takođe, najveći je životni osiguravač i druga najveća osiguravajuća kompanija u segmentu neživota u ovom regionu, uprkos tome što je ova kompanija prisutna samo u Poljskoj i u dve baltičke države.

Prvih 10 grupa osiguravača života imali su ukupnu bruto premiju 8,8 milijardi evra u 2020. godini, što je 76,2 odsto ukupnog iznosa tržišta života u CEE regionu.

Postoje neki igrači koji su prisutni u gotovo svakoj zemlji u regionu, kao na primer, VIG ili Uniqa, dok mnogi od njih rade samo u dve do tri zemlje (PZU, Aviva, MetLife i Talank Group).

Ukupna bruto premija prvih 10 neživotnih osiguravača iznosila je 18 milijardi evra, što čini 71 odsto ukupnog tržišta neživota u regionu Centralne i Istočne Evrope.

Lola Šarenac ■

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 29.03.2022
Medij: Svet osiguranja
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 577

Naslov: GENERALI

Strana: 68



Datum: 29.03.2022
Medij: Svet osiguranja
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:
Površina: 206

Naslov: Najbolji rezultat u istoriji

Strana: 11



Generali Grupa

Najbolji rezultat u istoriji



Generali grupa ostvarila je najbolji operativni rezultat u istoriji – rast od 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja, saopštili su u ovoj grupaciji. Ukupna bruto fakturisana premija dostigla je 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%).

Neto priliv u životnom osiguranju porastao je na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Ostvarena je odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.)

Neto rezultat pokazao je snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2.795 miliona evra.

Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio je koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra. Predložena je dividenda od 1,07 evra po akciji.

Sprovođenje strateškog plana „Lifetime Partner 24: Driving Growth" („Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi, saopšteno je iz Đenerali grupe. ■

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 29.03.2022
Medij: Svet osiguranja
Rubrika Bez naslova
Autori: V. Lapčić
Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje; Osiguravajuća društva
Napomena:
Površina: 871
Naslov: Šta žele mladi
Strana: 26,27



DOGAĐANJA Osiguravači na Kopaonik biznis forumu

Šta žele mladi

Bez učešća mladih na poslu nema budućnosti, ali spoj mladosti i iskustva je dobitna kombinacija. Osiguravači vape za ljudima koji su spremni da razmišljaju kritički, da rešavaju probleme i da prihvataju obavezu permanentnog obrazovanja

Samo 5% ispitanika ankete o čijim se rezultatima govorilo na panelu „Šta mladi očekuju od nas" na Kopanik biznis forumu, smatra da preduzeća vode brigu o deci i mladima, a da čak 43% ne vodi računa uopšte. S druge strane, 85% veruje da biznis sektor može da pomogne mladima u njegovom razvojnom putu potpuno ili delimično. Dve trećine mladih, oko 60%, smatra da privreda treba da obezbedi više radnih praksi, volontiranja, mentorstva, a 53% da preduzeća koja to rade ulažu u buduće zaposlene i unapređuju lokalnu zajednicu.

Milica Otović iz UNICEF-a je rekla da biznis treba da ostvari bolju saradnju sa mladima pre nego što oni počnu da traže posao. „Mladi bi hteli odmah po završetku škole da se zaposle jer se plaše siromaštva, a nemaju novca da se dodatno školuju za veštine koje uglavnom traže kompanije. Zato bi one trebalo da se otvore za radne prakse, mentorstvo i volontiranje", kaže ona.

Osiguravači i briga o mladima

„Kompanija Generali Srbija pripada malom broju kompanija za koju mladi u anketama kažu da brine o njima. Prosečna starost u našoj kompaniji koja ima 1700 zaposlenih je 42 godine, a generacija Milenijalaca čini više od 63% radnika. Oko 50% ljudi koje smo zaposlili prošle godine mlađi su od 35 godina", rekao je Dragan Filipović, predsednik Generali osiguranja u Srbiji.

On je dodao da prvi put u istoriji u Generali osiguranju u Srbiji rade četiri generacije, počevši od Baby Boomera, Generacije X, Milenijalaca, do Generacije Z.

„Zamislite jaz između Baby Boomer i Generacije Z, njihove diskusije, različite stavove, ali ono što je važno jeste da jedni drugima mogu da otkriju različite poglede i rešenja. Bez učešća mladih na poslu nema budućnosti, ali spoj mladosti i iskustva je dobitna kombinacija. Mladi donose promenu zato ih prilikom zapošljavanja uvek pitamo koja su njihova očekivanja, a ne fokusiramo se na to koja su naša očekivanja. Dobijamo vrlo interesantne odgovore – oni žele da budu u timu koji je agilan i brz, da napreduju, ali ne u hijerarhijskom smislu, već u smislu veština i znanja, da imaju povratnu informaciju o tome kako rade svoj posao. Jako im je važan *well being* odnosno da firma

Obrazovanje treba da bude najvažnije



Zoran Blagojević, predsednik IO Wiener Städtische osiguranja

Čovek je osnovni resurs društva

Na pitanje – Šta mislite da je najvažniji faktor da se napreduje u životu – čak 39% ispitanika misli da treba poznavati prave ljude, 22% imati sreće, tek 12% kao najvažniji faktor smatra imati dobro obrazovanje i 20% raditi naporno.

„Većina poslodavaca, pa i osiguravači, imaju očekivanja prema novim zaposlenima kad je reč o nivou njihovog obrazovanja i uglavnom mere da li su njihova očekivanja ispunjena. Osiguranje se nisko kotira kod mladih u smislu da žele da rade u osiguranju. Mi vapimo za ljudima koji su spremni da razmišljaju kritički, da rešavaju probleme i da prihvataju obavezu permanentnog obrazovanja, jer se ono ne završava školovanjem", rekao je Zoran Blagojević, predsednik Izvršnog odbora Wiener Städtische osiguranja na Kopaonik biznis forumu, na panelu o obrazovanju. Privreda je, kako je istakao, deo društva i mora da se uključi u promene da bi se postigli rezultati.

„Lagodno govorimo da su osnovni resurs kompanije ljudi. Ljudi su zapravo osnovni resurs i društva. Ako redefinišemo prioritete i iskreno počnemo da verujemo da je čovek osnovni resurs i društva i privrede, onda ćemo obrazovanje staviti na prvo mesto. Da bi se postigli rezultati mora da postoji kontinuitet promena koje sprovodimo, kontinuitet nedostaje u mnogim oblastima – i čini se da stalno krećemo ispočetka", istakao je Blagojević.

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 29.03.2022
Medij: Svet osiguranja
Rubrika Bez naslova
Autori: V. Lapčić
Teme: Generali osiguranje; Wiener Stadtische osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:
Površina: 871

Naslov: Šta žele mladi

Strana: 26,27



brine o njima i uglavnom žele fleksibilno radno vreme", rekao je Filipović.

Generali osiguranje u Srbiji već pet godina organizuje letnju praksu za studente

Zamislite jaz između Baby Boomer i Generacije Z, njihove diskusije, različite stavove, ali ono što je važno jeste da jedni drugima mogu da otkriju različite poglede i rešenja

završnih godina, a 85% onih koji su prošli kroz tu praksu su se i zaposlili u kompaniji.

Ideje stižu od mladih

Klizno razno vreme i model „smart working" – kombinovanje rada od kuće i kancelarije uveli su takođe pre pet godina.

„Ideja o kliznom radnom vremenu je došla na osnovu ankete sa zaposlenima i mi danas imamo fleksibilno radno vreme, pa zaposleni mogu da dolaze od 7 do 10h. Roditeljima sa malom decom više odgovara da dolaze oko 8h jer pre toga moraju da ostave decu u vrtiću ili školi. Mladi žele da se naspavaju i dođu kasnije, na primer, u 10h i mnogo su produktivniji nego da imaju obavezu da dođu ranije.



Dragan Filipović, predsednik IO "Generali osiguranja"

Kada smo to uveli, firma je procvetala", istakao je Filipović i dodao da korporacija preko svojih radnika zapravo može da brine o deci i mladima svojih zaposlenih.

„Samo kada su ljudi srećni kod kuće sa svojim porodicama mogu da budu produktivni na poslu", naglasio je on i dodao da se razmatra na nivou Generali Grupe da se radna nedelja skrati na četiri dana.

„Zagovornik sam četvorodnevne radne nedelje, neke firme su to već uvele i ispostavlja se da su ljudi produktivniji. Moj moto je da ljudi mogu da sede i na Adi i rade svoj posao. Za skraćenje radnog vremena je potrebna i promena zakonske regulative", rekao je Filipović odgovarajući na pitanje da li se razmišlja i o promeni tradicionalnog načina rada – osam časova pet dana u nedelji.

Istraživanje Ninamedije pokazuje da 79% mladih nije učestvovalo u programima praksi jer uopšte nije imalo informacija o stručnim praksama.

Filipović je dodao da današnji studenti završnih godina imaju veću mogućnost za kvalitetnu praksu i da ono što uče na fakultetima uporede sa zahtevima firme nego što je to bilo ranije.

„Verujem da im je lakše da se upoznaju sa biznisom, razvijenije je i privatno preduzetništvo", rekao je on.

V. Lapčić ■

Datum: 29.03.2022
Medij: Svet bankarstva i investicija
Rubrika Poslednja
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 567



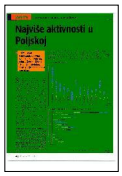
Naslov: GENERALI CRVENA ZA BUDUĆNOST VAŠEG BIZNISA

Strana: 68



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 29.03.2022 **Napomena:**
Medij: Svet bankarstva i investicija **Površina:** 1063
Rubrika Analiza
Autori: Lola Šarenac
Teme: Generali osiguranje; Sava osiguranje; Grawe (Grave) osiguranje
Naslov: Najviše aktivnosti u Poljskoj
Strana: 50,51



ANALIZA **Deloitte: Izveštaj o spajanju i pripajanju u CIE regionu**

Najviše aktivnosti u Poljskoj

U 2021. tri od pet realizovanih kupovina zaključene su u Poljskoj, jedna u Sloveniji i jedna u Hrvatskoj. Međutim, najavljeno je dodatnih šest transakcija

Stabilan rast industrije osiguranja u zemljama Centralne i Istočne Evrope (CEE) u poslednjih deset godina prekinut je 2020. godine kao posledica globalne zdravstvene krize, ocenjeno je u Izveštaju kompanije Deloitte o „tržištu osiguranja u regionu Centralne i Istočne Evrope (CEE) za 2021. godinu (M&A)".

„Kao posledica pandemije, globalna ekonomija je morala da se suoči sa najgorim usporavanjem od kraja Drugog svetskog rata, međutim, sektor osiguranja u regionu Centralne i Istočne Evrope prošao je relativno lagano tokom globalne zdravstvene krize pošto je ukupna bruto premija (GWP) pala samo četiri odsto od 2019. do 2020. godine", rekao je Tomas Ohrimovič, partner i finansijski savetnik u kompaniji Deloitte.

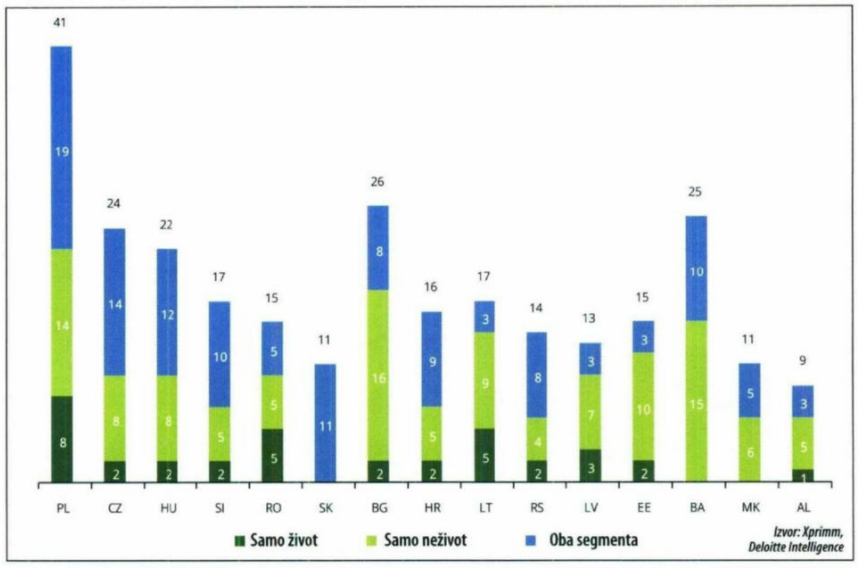
U padu je životno i neživotno osiguranje na tržištima u ovim zemljama, kako se navodi u ovoj studiji, s tim što se pokazalo da su polise neživota bile „imunije" na krizu. Prosečna premija po stanovniku u ovom regionu iznosila je 342 evra.

Pad u životnom veći nego u neživotnom

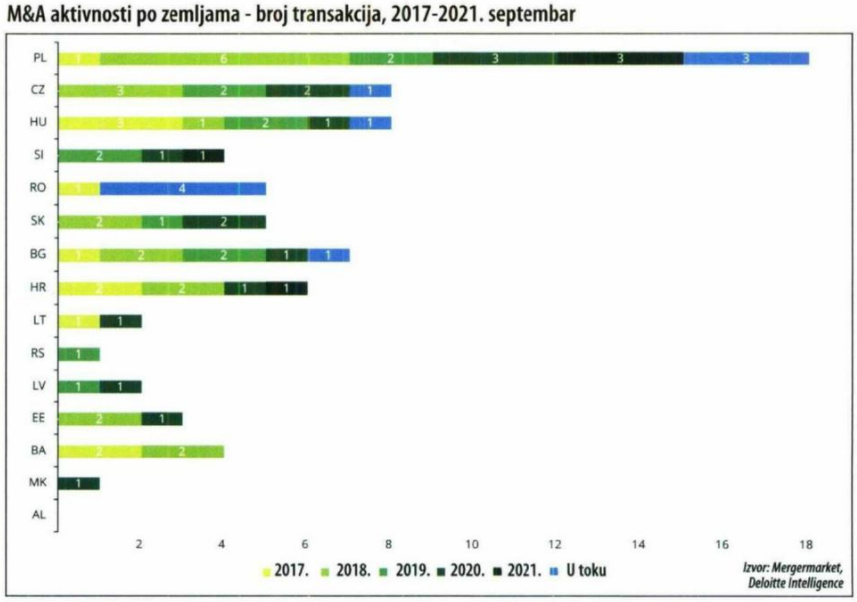
Pad tržišta bio je vidljiv gotovo u svakoj državi u regionu, samo su tržišta Litvanije, Rumunije, Srbije i Slovenije uspela da se prošire u 2020. godini. Međutim, tržišta osiguranja u ove četiri zemlje, kako piše u Izveštaju, čine samo 18,3 odsto ukupne bruto premije regiona, stoga je povećanje predstavljalo dobit od svega 147 miliona evra, za razliku od ukupnog pada od oko 1,6 milijardi evra u preostalim zemljama regiona.

„Iako je životno i neživotno u padu, ipak se neživotni sektor pokazao kao otporniji uz pad samo za 2,8 odsto, delimično zahvaljujući digitalnom poslovanju i prodaji. Pad u životnom je bio veći, 6,5 odsto jer klijenti zbog neizvesnosti na tržištu i uticaja pandemije izbegavaju dugoročne finansijske obaveze, što je uticalo na pad prodaje", izjavio je Tomaž Ohrimovič, partner i finansijski savetnik u kompaniji Deloitte.

Broj osiguravajućih kompanija

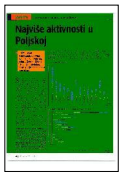


M&A aktivnosti po zemljama - broj transakcija, 2017-2021. septembar



kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

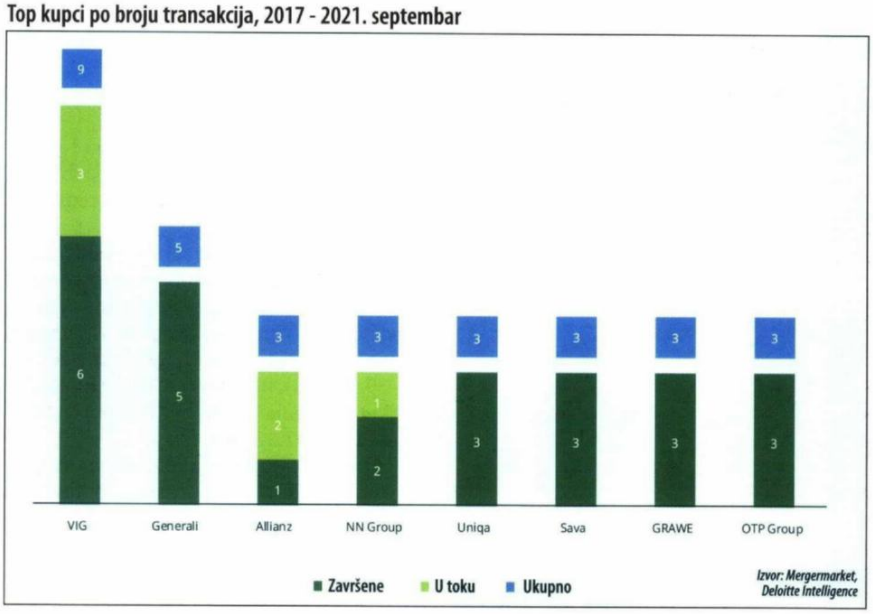
Datum: 29.03.2022 **Napomena:**
Medij: Svet bankarstva i investicija **Površina:** 1063
Rubrika Analiza
Autori: Lola Šarenac
Teme: Generali osiguranje; Sava osiguranje; Grawe (Grave) osiguranje



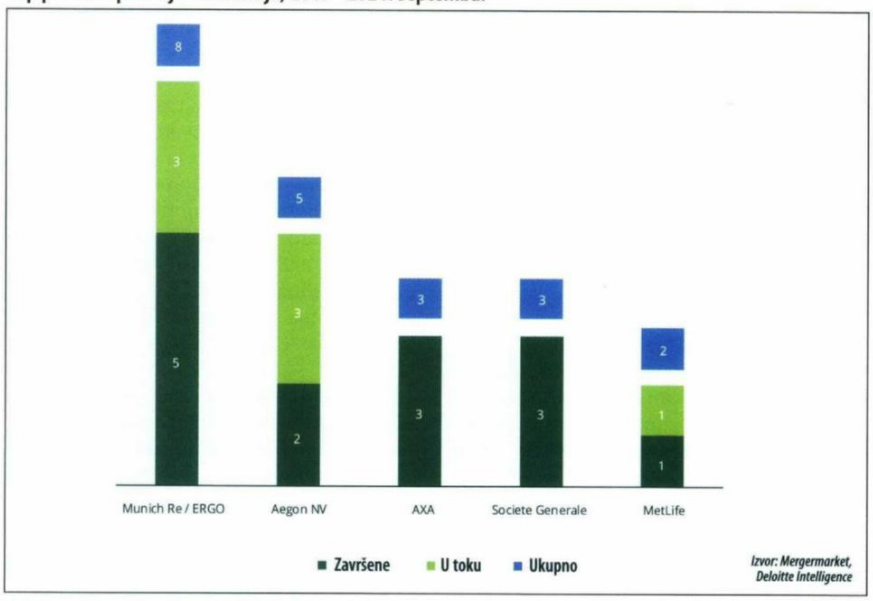
Naslov: Najviše aktivnosti u Poljskoj

Strana: 50,51

Top kupci po broju transakcija, 2017 - 2021. septembar



Top prodavci po broju transakcija, 2017 - 2021. septembar



Akvizicije u regionu

Nakon relativno velikog broja transakcija u regionu Centralne i Istočne Evrope, u 2020. godini zbog neizvesnosti na tržištu i izbijanja pandemije privremeno su zaustavljene akvizicije, ali se tržište ipak oporavilo u drugoj polovini 2020. godine.

Do kraja godine bilo je 15 završenih transakcija na tržištu ovih zemalja, navodi se u Izveštaju kompanije Deloitte o spajanjima i akvizicijama (M&A).

U mnogim zemljama posluje značajan broj manjih kompanija, što znači da ima prostora za dalju konsolidaciju u regionu. U 2020. godini posmatrano po zemljama, slično kao i 2019. godine, najviše transakcija bilo je u Poljskoj, a zatim slede Češka i Slovačka i druge zemlje ovog regiona (sa izuzetkom Rumunije, Bosne i Hercegovine i Srbije).

U 2021. tri od pet realizovanih kupovina zaključene su u Poljskoj, jedna u Sloveniji i jedna u Hrvatskoj. Međutim, najavljeno je dodatnih šest transakcija.

Vienna Insurance Group (VIG) je ostala najveći aktivni kupac u regionu u pogledu broja transakcija. Grupa je preuzela operacije u Centralnoj i Istočnoj Evropi holandske osiguravajuće grupe Aegon, za 830 miliona evra, uključujući životna, neživotna osiguranja, preduzeća za upravljanje penzijama i imovinom u Poljskoj, Mađarskoj, Rumuniji i Turskoj, navodi se u Izveštaju M&A.

Drugi najaktivniji kupac bio je Generali, sa pet transakcija u regionu u periodu 2017 – septembar 2021. Najnoviji poslovi zaključeni su 2019. godine, kada je Generali potpisao četiri ugovora o transakcijama na poljskom, slovačkom, mađarskom i slovenačkom tržištu.

Na trećem mestu po broju poslova nalazi se šest osiguravajućih kompanija (kao i bankarskih grupa): Allianz, NN, Uniqa, Sava, Grave i OTP Group. Za Allianz, poslednja velika transakcija je bila akvizicija Avive Poland u martu 2020. za ukupno od 2,5 milijardi evra.

Allianz je takođe završio transakciju u Rumuniji, preuzeo je 100 odsto udela u Gothaer Asigurari Reasigurari S.A, lokalnoj podružnici Gothaer Versicherungsbank.

Najnovija kupovina grupacije NN-ova u regionu bila je akvizicija preduzeća MetLife u Poljskoj i u Grčkoj u julu 2021.

Uniqa je bila aktivna 2020. godine, kada je kupila AXA osiguranje u Poljskoj, Češkoj i Slovačkoj. Osiguravajuća kuća Sava kupila je NLB Vitu u Sloveniji 2020. godine i životna i neživotna osiguranja ERGO-a u Hrvatskoj u 2018.

Grawe je završio transakcije na manjim tržištima, odnosno Bosne i Hercegovine i Severne Makedonije. Poslednja završena transakcija je bila akvizicija Eurolink Origuravanja u Severnoj Makedoniji u 2020.

OTP Grupa je u poslednje vreme prilično aktivna u regionu, kao deo poslova sa Societe General, koja je kupila tri osiguravajuće kompanije u Bugarskoj, Srbiji (2019) i u Hrvatskoj (2017).

Top osiguravači

Najveće kompanije u industriji osiguranja u regionu Centralne i Istočne Evrope, prema listi koja je objavljena u ovom Izveštaju, deo su velikih osiguravajućih grupa kao što su: Allianz, Generali, NN ili Vienna Insurance. Ove grupacije su obično veoma aktivne na tržištu u pogledu traženja mogućnosti da ojačaju svoje pozicije, ali nije neobično da postoje i jaki lokalni igrači kao što je osiguravajuća kompanija PZU u Poljskoj, koja je lider na tržištu Poljske. Takođe, najveći je životni osiguravač i druga najveća osiguravajuća kompanija u segmentu neživota u ovom regionu, uprkos tome što je ova kompanija prisutna samo u Poljskoj i u dve baltičke države.

Prvih 10 grupa osiguravača života imali su ukupnu bruto premiju 8,8 milijardi evra u 2020. godini, što je 76,2 odsto ukupnog iznosa tržišta života u CEE regionu.

Postoje neki igrači koji su prisutni u gotovo svakoj zemlji u regionu, kao na primer, VIG ili Uniqa, dok mnogi od njih rade samo u dve do tri zemlje (PZU, Aviva, MetLife i Talank Group).

Ukupna bruto premija prvih 10 neživotnih osiguravača iznosila je 18 milijardi evra, što čini 71 odsto ukupnog tržišta neživota u regionu Centralne i Istočne Evrope.

Lola Šarenac ■

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Vreme: 29.03.2022 20:13
Medij: nova.rs
Link: https://nova.rs/vesti/politika/decenijavlasti-neka-dela-govore-korupcija-diletantizam/
Autori: Autor:Novine "Nova"
Teme: Generali osiguranje

Naslov: DecenijAVlasti - Neka dela govore: Korupcija/diletantizam



Havarija u Kolubari, preslaganje kocki na Trgu Republike, spaljene sklopke u kovid bolnici, poturanje osiguranja preko računa za Infostan... Ovo su samo neki od primera projekata i poslova koje je realizovala aktuelna vlast a koji su su se završili fijaskom. Prethodnu deceniju su, tvrdi vlast oličena u Aleksandru Vučiću, predsedniku Srpske napredne stranke i Srbije, obeležili prosperitet države, procvat ekonomije, rast plata i penzija, skok životnog standarda i pad nezaposlenosti. Kažu da "Dela govore" i pokazuju okrečene domove zdravlja, novootvorene subvencionisane fabrike i rudnike, sportske uspehe i vozove koji idu 200 kilometara na sat u zemljama koje imaju brze pruge. Ne znamo koliko su ta ulaganja koštala, jer ne postoje ni transparentnost ni kontrola trošenja budžetskog novca. Proglašeno Zlatno doba Srbije treba da zatrpa skandale, korupciju, represiju, zloupotrebe, grobove i brojne afere u protekloj deceniji. Neka dela govore. Beogradsko JKP "Infostan" obavezalo se ugovorom s osiguravajućom kompanijom "Đenerali" da će svim svojim korisnicima poslati ponudu za osiguranje stanova, ali to nije učinilo. Ponude je, tvrde u "Đeneraliju", Infostan poslao samo delu domaćinstava i nije im preneo naplaćenu premiju od osiguranja. Zato je ova osiguravajuća kuća zatražila od Infostana odštetu od 234 miliona dinara. Za slučaj da dogovor izostane, "Đenerali" je najavio sudski postupak s punim, mnogo višim odštetnim zahtevom. Radovi na Trgu Republike trajali su 420 dana, na njih je potrošeno 10 miliona evra, stručnjaci tvrde da ne vredi ni upola toliko. Nakon samo 10 dana od završetka posla, u septembru 2019. majstori su morali da vade, okreću i ponovo ugrađuju loše postavljene betonske kocke. Odgovorni su, po rečima Vesića, izvođač radova i nadzorni organ, ali se ne zna ko je pokrio dodatne troškove. Predsednik Srbije Aleksandar Vučić u gostovanju na RTS 3. decembra 2020. godine obavestio je javnost da je pokušana diverzija prilikom gradnje nove kovid-bolnice u Batajnici i pokazao fotografije dve oštećene strujne sklopke, koje su, kako je istakao, "spaljivane upaljačem". U razotkrivanje "čiste sabotaže" uključeni su BIA i MUP, iako je i električar početnik predsedniku mogao da objasni da negorivi materijal od kojeg je napravljena strujna sklopka ne može da se spali upaljačem. Peta, ili ko zna koja, faza rekonstrukcije Skadarske ulice započeta je 1. februara 2021. Početak rekonstrukcije, prva faza, obavljena je 2017, kada je s dela ulice uklonjena originalna turska kaldrma i postavljeni obluci uvezeni iz Grčke. Početak treće, poslednje, faze najavljen je za oktobar 2018, a kraj za sredinu decembra te godine, a onda je, navodno, na red došao središnji deo Skadarske ulice. Koliko puta je Skadarska prekopavana, ne zna se, nije poznato koliko radovi koštaju, gde je nestala originalna kaldrma i da li će rekonstrukcija ikada biti završena. Usled lošeg upravljanja, 11. decembra 2021., došlo je do opšte havarije i prestanka rada svih šest blokova TENT-a, koji proizvode gotovo polovinu struje u Srbiji. Veći deo Obrenovca danima je bio bez grejanja, a bez struje je ostalo oko 28.000 ljudi. Samo nedelju dana kasnije, u postrojenju za sušenje uglja, u "Sušari" preduzeća "Kolubara - Prerada" u Vreocima, došlo je do eksplozije i nove velike materijalne štete. Taj pogon neće biti u stanju da obezbeđuje ugalj za široku potrošnju dok se ne saniraju posledice havarije. Na ugaljskom kopu Tamnava u "Kolubari" 11. januara 2022. izbio je požar koji je progutao mašinu za odlaganje jalovine s uglja. Vatrogasci su ga lokalizovali, ali je vatra ostavila šestu recku na spisku havarija koje su zadesile EPS u poslednje vreme. Vrednost uništenog odlagača u "Kolubari" iznosila je 18,8 miliona evra, celokupna šteta izazvana lošom upravom je mnogo veća. Bonus video: Kako je vlast pokušala tajno da presloži kocke *** Pratite nas i na

društvenim mrežama: Facebook Twitter

Vreme: 29.03.2022 12:45 XML
Medij: bonitet.com
Link: https://bonitet.com/vig-osniva-asistentsku-kompaniju-u-srbiji/
Autori: @bonitet_com
Teme: Wiener Stadtische osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: VIG osniva asistentsku kompaniju u Srbiji



bonitet
Dobrodošli! Ulogujte se na nalog
vaše korisničko ime
Lozinka će vam biti poslata emailom

Generali ostvario rekordne rezultate
16/03/2022

U aprilu 2022. godine planirano je osnivanje kompanije "Global Assistance D.O.O. Beograd" - nove asistentske kompanije od strane Vienna Insurance Group (VIG) i Wiener Städtische osiguranja* (*Po dobijanju neophodnih saglasnosti od regulatora). Na ovaj način, VIG bi nastavio širenje kompanija koje su fokusirane na pružanje digitalnih usluga svojim klijentima. Do kraja godine, preko sopstvenih asistentskih kompanija, Vienna Insurance Group obezbeđivaće korisničku podršku u 11 zemalja.

Svake godine VIG asistentske kuće obrade više od 400.000 zahteva za uslugom asistencije. Stoga je cilj VIG Grupe da ponudi usluge asistencije preko sopstvenih kompanija, a ne korišćenjem usluga trećih kompanija. U srži ove strategije je omogućavanje dodate vrednosti za klijente kroz kontinuiran kontakt sa njima i sveobuhvatnu kontrolu procesa: od ugovaranja ponude do upravljanja štetama i pružanja usluga asistencije.

Najsavremenije tehničko rešenje za zaokruženo korisničko iskustvo

VIG poseduje sopstveni softverski sistem za asistenciju koji se koristi u VIG kompanijama u cilju organizacije usluga asistencije i obrade digitalnih zahteva. VIG kompanije imaju mogućnost monitoringa korisničkih zahteva koristeći precizno GPS praćenje, što im omogućava da pruže uslugu asistencije u najkraćem roku. Štaviše, klijenti imaju mogućnost da prate svoje zahteve onlajn i efikasno reaguju. Počev od 2022. godine, zahtevi za uslugom asistencije u okviru VIG zemalja koje pružaju ovu vrstu usluge, digitalno su umreženi što korisnicima osiguranja omogućava brzu i preciznu asistenciju čak i kada se nalaze u inostranstvu. Bilo da se radi o saobraćajnoj nezgodi, kvaru ili povredi na godišnjem odmoru, Global Assistance korisnički centar može lako da locira VIG klijenta, u najkraćem roku da organizuje uslugu asistencije i u situacijama kada su klijenti na odmoru i van svoje zemlje. Asistentske usluge se pružaju za osiguranje motornih vozila, putno osiguranje, zdravstveno osiguranje i osiguranje domaćinstva.

Od 2013. godine, kada je VIG osnovao prvu asistentsku kompaniju u Češkoj - VIG GROUP GLOBAL ASSISTANCE, Grupa je nastavila sa razvijanjem ovog segmenta poslovanja. U 2022. godini sa osnivanjem osme asistentske kompanije u Srbiji, VIG će opsluživati klijente u 11 zemalja: Češka, Slovačka, Bugarska, Rumunija, Poljska, Letonija, Gruzija, Srbija, Severna Makedonija, Estonija i Litvanija.

Kompanija Wiener Städtische osiguranje, jedna od članica VIG - a, posluje u Srbiji punih 19 godina.

Tagovi

Datum: 31.03.2022
Medij: Tabloid
Rubrika Preko pune linije
Autori: Nikola Vlahović
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 2016

Naslov: ŽRTVE RATA ZBOG VELIKOG BRATA

Strana: 1,10,11



Datum: 31.03.2022
Medij: Tabloid
Rubrika Preko pune linije
Autori: Nikola Vlahović
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 2016

Strana: 1,10,11

Naslov: ŽRTVE RATA ZBOG VELIKOG BRATA

SANKCIJE RUSIJI I RUSKE KONTRASANKCIJE: SLOM EVROPSKE EKONOMIJE ZBOG AMERIČKE UCENE

ŽRTVE RATA ZBOG VELIKOG BRATA

Nikola Vlahović

Potpuni poraz bilo kakvog integriteta Evropske unije isprovociran američkim pritiskom da „saveznici" uvedu ekonomske sankcije Rusiji, doveo je „stari kontinent" na ivicu bankrota ali i opšteg beznađa. Veze Evrope sa Ruskom federacijom su mnogo veće nego što je to iko od plitkoumnih evroatlanskih „analitičara" video pre „početka kraja" u ratu sa neonacistima u Ukrajini. Kako se Evropa, svet, pa i Rusija menjaju usled nepovratnih geostrateških procesa?


Konflikt u Ukrajini

Poznati mirotvorac i možda najbolji nemački posleratni kancelar Vili Brant, u jednom od svojih najvažnijih strateških dokumenata, zacrtao je saradnju sa onadašnjim Sovjetskim savezom te najbolju saradnju sa vladom u Moskvi i sve to stavio u fasciklu na kojoj je pisalo "Ostpolitik" ("Istočna politika"), čime je otvorio vrata kraju "hladnog rata" u nadi da će svet postati bolji...

Šta je danas ostalo od Brantove ideje da "Ostpolitik" bude istovremeno i tačka oslonca i stabilnosti za Nemačku?

O tome možda najbolje govori nemačka filijala američkog istraživačko - analitičkog centra **"Maršalov fond US"**, koja je neposredno uoči rata u Ukrajini, razmatrala temelj ruskog razmišljanja i politike prema međunarodnom poretku.

U opširnoj analizi, autori između ostalog citiraju i šefa ruske diplomatije **Sergeja Lavrova** koji je još 2016. godine istakao da u situaciji posle "hladnog rata" postoji otvorena mogućnost prevazilaženja unutarevropskog nejedinstva i velika prilika za povoljan preokret u izgradnji zajedničkog evropskog doma za sve države i narode na "starom kontinentu". Naravno, uključujući i Rusiju.

U zaključku ovog geopolitičkog razmatranja nemačkih analitičara iz "Maršalovog fonda US" objašnjavaju i stavove današnje ruske spoljne politike, pa kažu da "taj poslehladnoratovski poredak nije uvažio interese Rusije, pa otud


Vili Brant

Rusija sad odbija da se povinuje njegovim pravilima".

Tri reči u poslednjoj rečenici ("nije uvažio interese Rusije") podrazumevaju čitav spisak antiruskih aktivnosti, što vojnih što obaveštajnih, upad američke špijunske mreže iz zapadne Evrope u Ukrajinu, razaranje državnih institucija, podsticanje korupcije i razaranje ekonomije, stvaranje i finansiranje novih neonacističkih pokreta, pa konačno i fanatična antiruska propaganda u svim ukrajinskim medijima...

Ukupan rezultat ovakvog dugogodišnjeg specijalnog rata, doveo je do užasnih zločina koje su neonacističke oružane parapolicijske i paravojne formacije sistematski sprovodile nad ruskim življem na istoku Ukrajine. Zapadna propaganda je godinama ćutala ili prikrivala te zločine.

Ni to nije bilo sve, pa su korumpirane vođe u Kijevu stvorile mehanizam za pljačku ruskih energenata namenjenih zapadnoj Evropi i milijardama napravljenih dugova prema Rusiji, o čemu su svi u Berlinu, Parizu i Briselu znali sve, pa ni to nije bilo dovoljno da se odrede prema već uveliko nacifikovanoj političkoj eliti Ukrajine i njenim oružanim formacijama (kako regularnim tako i neregularnim).

Zaključak analitičara "Maršalovog fonda" da zapadna vojno politička alijansa nije "uvažila interese Rusije", licemeran je i govori o slepoj, drskoj i agresivnoj naravi anglo američkih stratega, čiji je cilj brisanje svake Rusije sa



Nemački Maršalov fond SAD

političke i kulturne mape sveta.

Jer, potpaljivanje nacizma u Ukrajini od strane SAD, sa ciljem destabilizacije Rusije, pre svega je duboko antievropska akcija, koju će platiti pre svega EU i Nemačka kao najveća ekonomska snaga te zajednice.

Da je to tako, govore i sledeće činjenice...

Naime, rat u Ukrajini uskoro bi mogao da prepolovi stopu rasta nemačke privrede do kraja 2022. godine. O tome jasno govori i procena jednog od dva vodeća ekonomska instituta u ovoj zemlji. Institut za istraživanje svetskih privrednih kretanja (skraćeno: IfW) iz Kila (Kiel) snizio je prognozu rasta nemačkog bruto domaćeg proizvoda u ovoj godini s četiri na 2.1 odsto, sa tendencijom potpune stagnacije! To se nakon Drugog svetskog rata u Nemačkoj nikada nije desilo. Uzgred, ovaj institut očekuje inflaciju, ne manju od 6 odsto, što je takođe dramatična prognoza.

Takođe, i Institut za ekonomska istraživanja u Haleu (Halle) (IWH) snizio je prognozu rasta nemačke ekonomije na najniži nivo zbog "poremećenih trgovinskih tokova i opšte neizvesnosti". Institut za ekonomska istraživanja iz Lajbnica (Leibnitz) (RWI) tvrdi da će nemačka ekonomija beležiti stalan pad zbog rasta cene energenata.

Ukupna procenjena šteta od rata u Ukrajini koštaće Nemačku skoro 100 milijardi evra samo u ovoj 2022. godini.

To je cena koju će platiti ne samo Nemačka nego i cela Evropska unija, za slepu poslušnost pred diktatom američke vlade i Bajdenove administracije u Vašingtonu.

Potpredsednik pomenutog ekonomskog instituta iz Kila, Stefan Kooths, ovako je svojoj javnosti "obrazložio" ovaj gigantski minus nemačke privrede: "...Nemačka ispašta ekonomski jer je izložena suprotstavljenim silama. Snažan uzlet i nadoknada izgubljenog (nakon ukidanja većine mera kontrole zaraze Covid 19), suprotstavljeni su šokovima koje je izazvao rat u Ukrajini".

Sasvim prirodno, Nemačka može (a kako nužda i podrazumeva i hoće) da spreči potpunu ekonomsku katastrofu daljim poštovanjem energetskih sporazuma s Rusijom.

Ali, ukoliko Rusija na nemačke ekonomske sankcije odgovori obustavom isporuke


Sergej Lavrov

energenata, to bi bio kraj najmoćnije industrijske sile u Evropi.

Nemačka je već izgubila desetine hiljada radnih mesta zbog pandemije Corona virusa, posebno onih radnih mesta u lancima snadbevanja velikih trgovinskih korporacija.

Na taj način, samo zbog nestašice sirovina u građevinskoj industriji, tamo gde Nemačka nikada nije imala gubitke, od aprila meseca 2021. do januara ove 2022. godine, zbog nestašice sirovina izgubljeno je 76.000 radnih mjesta.

U jednoj nemačkoj akademskoj publikaciji Wirtschaftsdienst neposredno pred rat u Ukrajini, Udruženje nemačkih trgovačkih i industrijskih komora (DIHK) upozorilo je stručnu i laičku javnost u ovoj zemlji da bi zbog "razvoja događaja na istoku Evrope" moglo da dođe do dramatične nestašice sirovina i materijala u svim granama industrije.

U ovom trenutku (kraj marta meseca 2022.), zvuči apokaliptično izjava G. Stofelssa, direktora ugledne nemačke kompanije "BIW Isolierstoffe GmbH" koja prerađuje silikonske gume: "Bez nas nijedan automobil u Nemačkoj ne može sići sa montažne trake i ne može da funkcioniše nijedan sistem grejanja, a nabavka sirovina je potpuno ugrožena"!

Nemačka skoro potpuno zavisi od uvoza ruskog nikla i titanijuma, a to takođe može da zakoči najmoćniju auto industriju u Evropi.

Međutim, prava drama za zapadne kompanije može da se desi ukoliko Rusija primeni kontra sankcije u punoj meri. Jer, za samo tri prva dana tih protivmera, kad je postavljeno pitanje hoće li ruska centralna banka da nastavi sa isplatom dividendi zapadnim investitorima, ugledni londonski magazin "Ekonomist" izračunao je da bi u lošem ishodu šteta bila oko 29 milijardi


Nacisti iz Azov bataljona

dolara. Međutim, Rusija i dalje uredno isplaćuje ugovorene obaveze, što bi trebalo da duboko zamisli neke nove političke strategе na zapadu i da otrov satanizacije prema Moskvi, zamene pragmatičnim pristupom prema ovoj velesili.

U tom smislu treba razumeti i skorašnji istup Visokog predstavnika Evropske unije za spoljnu politiku i bezbednost **Žozepa Borelja** koji je 4. marta 2022. godine, odgovarajući na pitanje kakve će sankcije Rusiji uvesti EU sutra, rekao:

„...Razumem ja gospodo da su nove sankcije važne za vas. Na primer, možemo povećati broj ruskih banaka koje su isključene sa SWIFT-a, iako još uvek nismo doneli odluke o određenim bankama. Možemo mi i da produbimo finansijske sankcije. Ali, molim vas, zastanite na trenutak i razmislite o posledicama onoga što činimo!"

Borelj nije rekao ali se podrazumeva da je odluka o zamrzavanju rezervi ruskih banaka uperena direktno protiv zapadnih investitora, protiv više stotina milijardi vrednih poslova zapadnih kompanija, a ne protiv funkcionisanja Ruske federacije, kao previše moćne imperije da bi joj se na taj način nanela šteta. Jer, sveobuhvatan odgovor Rusije na



Institut za ekonomska istraživanja Hale

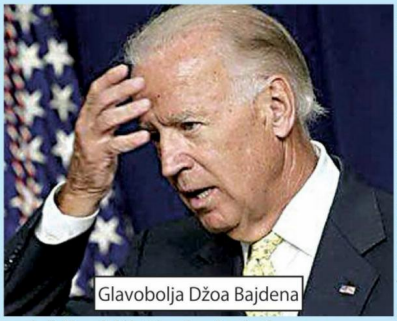
kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 31.03.2022
Medij: Tabloid
Rubrika Preko pune linije
Autori: Nikola Vlahović
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 2016

Strana: 1,10,11

Naslov: ŽRTVE RATA ZBOG VELIKOG BRATA


Glavobolja Džoa Bajdena

sankcije Zapada biće takav da neće uticati mnogo na ruske interese.

Rusija kao najveći dobavljač veštačkih đubriva Evropi, najveći proizvođač pšenice na svetu, uradiće dovoljno privremenom obustavom izvoza samo ove dve strateške robe. Posledica ovih kontramera Rusije biće alarmantna nestašica hrane u Evropi kao i enormno povećanje cena hrane. Veliki broj međunarodnih kompanija čije je poslovanje izloženo Rusiji spremaju se za suočavanje s izazovnim vremenima zbog zapadnih sankcija uvedenih Moskvi nakon ulaska ruskih vojnih snaga u Ukrajinu.

Ali ne samo EU i Nemačka kao njen ekonomski motor, nego i mnoge svetske multinacionalne kompanije suočene su sa opstankom proizvodnje. Istina, nemački BASF jeste možda najbolji "ogledni primer" kako brzo može nestati jedna moćna korporacija usled nametnutih sankcija Rusiji. Jer ovaj gigant, proizvođač hemikalija, zajedno sa grupom investitora Letter One ruskog milijardera **Mihaila Fridmana,** suvlasnika firme Wintershall Dea, koja je jedan od finansijera suspendovanog gasovoda Severni tok 2, na najboljem je putu da propadne potraje li rat u Ukrajini i sa njim nove ekonomske sankcije Rusiji.

Najveći britanski naftni gigant Britiš Petroleum (British Petroleum), najveći je strani investitor u Rusiji, sa 19,75 posto udela u naftnoj kompaniji Rosnjeft. Sankcije su već udarile na temelj ovog istorijskog posla. Posledice sankcija već ruše čitav "istočni program" kompanije Coca Cola HCB, pozicionirane na Londonskoj berzi, koja flašira ovo piće za Rusiju, Ukrajinu i veći deo centralne i istočne Evrope. Kompanija ubraja Rusiju među svoja tri najveća tržišta i tamo zapošljava oko 7.000 ljudi. Loše će proći i francuski proizvođač mlečnih proizvoda Danone, koji ostvaruje 6,0 posto ukupnih prihoda iz Rusije. Ekonomske sankcije Rusiji će platiti i francuska energetska kompanija Engie, koja je jedan od pet finansijera Gasprom ovog Severnog toka 2.

Takođe, žrtva sankcija prema Rusiji već sada je i norveški Ekvinor (Equinor), koji ima manjinske udele u tri ruska naftna polja, zatim najveća italijanska osiguravajuća kuća Đenerali (Generali), koja drži manjinski udeo u ruskoj osiguravajućoj kompaniji "Ingoštrah", te nemački Heidelberg Cement, koji ima tri fabrike u Rusiji, i koja ne izvozi svoju robu van Rusije.Tu je i italijanska inženjerska grupa Maire Tecnimont čija visina porudžbina u Rusiji dostiže oko 1,5 milijardi eura (1,68 milijardi dolara), što predstavlja 17 posto njenog ukupnog portfolija porudžbina. Ta italijanska kompanija je nedavno dobila na tenderu projekat od ruskog Rosnjefta za izgradnju hidrokraking kompleksa u Rjazanju. I to je sada obustavljeno zbog sankcija.

Nemački maloprodajni lanac **Metro** zapošljava oko 10.000 ljudi u Rusiji, gde opslužuje oko 2,5 miliona kupaca. Zbog sankcija, sve je stalo. Finska rafinerija Neste se oslanja na Rusiju za dve trećine svojih potreba za naftom, a zbog sankcija je u ogromnim problemima.

Na velikoj šteti je i švajcarski prehrambeni gigant Nestle, a ima trenutno šest fabrika u Rusiji, uključujući fabrike za proizvodnju konditorskih proizvoda i pića. Njegova prodaja u Rusiji bila je 2020. godine vredna oko 1,7 milijardi dolara. Finski proizvođač guma Nokian Tyres ima fabriku i veliko skladište guma u Rusiji. Austrijska naftna i gasna kompanija OMV je jedan od pet finansijera Severnog toka 2 i glavni je austrijski uvoznik ruskog gasa.



Britiš Peroleum i Rosnjeft

Auto gigant iz Francuske, Reno, ima 69 procentni udeo u rusko francuskoj zajedničkoj kompaniji Avtovaz, koja stoji iza brenda Lada i koja više od 90 posto svoje proizvodnje automobila prodaje na domaćem tržištu. I britanski proizvođač aviomotora Rols Rojs (Rolls-Royce) koristi 20 procenata titanijuma koji se proizvodi u Rusiji. Anglo-holandska naftna kompanija Šel (Shell) ima čak 27,5 odsto udela u projektu tečnog prirodnog gasa Sahalin-2, koji ima godišnji kapacitet od 10,9 miliona tona i kojim upravlja Gasprom. Šel je takođe jedan od pet kofinansijera Severnog toka 2.


Štefan Kos

Naravno, ovo je samo mali deo svetski poznatih kompanija koje će doživeti velike gubitke, a neke od njih će možda i bankrotirati, zbog potpuno kontraproduktivnih ekonomskih sankcija uvedenih Rusiji a na pritisak i ucene Bajdenove vlade u Vašingtonu. Štete od takvih sankcija prema Rusiji neće zaobići ni azijske kompanije, među kojima su između ostalih, Japan Tobacco, SBI banka, Mitsubishi i Toyota...

Evropi preti opasnost da ostane bez ruskog gasa, ako Rusija prekine isporuku energenata kao odmazdu zbog sankcija. Druga strana drame je nemoć Evrope da se suoči sa masovnim prilivom ukrajinskih izbeglica i ogromnim poremećajem finansijskog tržišta i prekida u trgovini.


Sergej Beseda

Nemački portal ***Eurointelligence*** upozorava sve svetske kompanije i političke aktere uvođenja sankcija Rusiji na niz nesagledivih posledica. Takođe, podseća da Moskva, uprkos ratu, nije prekinula dotok gasa Evropi preko Ukrajine, da se plaćanja za gas, uprkos sankcijama, da se finansijske transakcije i dalje odvijaju preko dve najveće ruske bankarske institucije, što zbog ogromnog skoka cene gasa Rusiji donosi velike zarade, te da Evropa nema kud jer ne može da opstane bez ruskog gasa. Eurointelligence takođe ukazuje na licemerje zapadne Evrope koja "...za sada navija za Ukrajinu iz daljine, gledajući iz svojih toplih domova, grejanih na ruski gas".

I dok se odvija prava drama kako će i da li će svet preživeti ruske sankcije (i sankcije "odrezane" Rusiji), zapadna propaganda se sve intenzivnije bavi zavereničkim teorijama o tome ko bi i kako srušio Putina u Rusiji. No,


Žozep Borelj

kakva je stvarno disciplina u Rusiji danas, koliko je sve projektovano, pa čak i gubitak ekonomije narednih dvadeset godina, zarad znatno većih strateških ciljeva, govori i odnos vrha države prema najvažnijim ljudima u "najdelikatnijim" institucijama.

Naime, od početka rata u Ukrajini, (prema pisanju poznatog ruskog novinara i publiciste, Andreja Soldatova), smenjeno je osam generala, a u petak 11. marta 2022. godine, uhapšena su i dvojica visokih funkcionera Federalne službe bezbednosti (FSB). U pitanju je bio šef Pete uprave FSB, general pukovnik Sergej Beseda, i njegov zamenik Anatolij Boljuh kojima je određen tkzovani "kućni pritvor". Obojica su bili zaduženi za obaveštajno bezbednosne aktivnosti u Ukrajini.

I Sergej Beseda i Anatolij Boljuh trebali su da pripreme teren za dolazak ruskih snaga u Kijev i za formiranje stabilne obaveštajne mreže.

Prema pisanju Soldatova i na osnovu njegovih izvora (koji su se do sada uvek pokazali pouzdanim), Beseda i Boljuh su uhapšeni su zbog malverzacija sredstvima odobrenim za obaveštajni rad u Ukrajini, ali i zbog pogrešnih procena i nekvalitetnih informacija koje su davali o "stanju na terenu".

Kao šef Pete Službe FSB odgovorne za obavještajne poslove u bivšim republikama SSSR-a, Sergej Beseda je bio i član Putinove delegacije tokom njegove posete Srbiji i Beogradu oktobra meseca 2014. godine. On je tada sa Kancelarijom Saveta za nacionalnu bezbednost i zaštitu tajnih podataka Vlade Srbije, potpisao Sporazum o uzajamnoj zaštiti tajnih podataka.

Inače, potpisani sporazum ima 15 članova, a kako piše u Članu 2. "nadležni organi odgovorni za primenu ovog Sporazuma u Srbiji su Kancelarija Saveta za nacionalnu bezbednost i zaštitu tajnih podataka, a u Ruskoj Federaciji - Federalna služba bezbednosti Ruske Federacije. Strane bez odlaganja, diplomatskim putem, obaveštavaju jedna drugu o promenama svojih nadležnih organa."

Hapšenje Besede i Boljuha je, sudeći prema još nekim ruskim izvorima izvela Federalna agencija za zaštitu (FSO) zadužena za kontrolu vojne i političke elite.

No, da bi bilo jasnije kako funkcioniše "uzajamna kontrola" ruskih elitnih jedinica i obaveštajnog sektora, treba reći da vojska RF ima dve elitne divizije izvan Moskve: Četvrtu gardijsku "Kantemirovsku" tenkovsku diviziju i Drugu gardijsku „Tamansku" mehanizovanu diviziju, kao i dve Specnaz jedinice za posebne namene.

Međutim, njih budno drži pod nadzorom FSB-ova kontraobaveštajna služba (čiji je glavni zadatak da reaguju na moguće pojave "nelojalnosti" ili mogućeg puča), a pod prismotrom su još nekih moskovskih jedinica. Nacionalna garda, paralelna interna vojska koju vodi bivši Putinov telohranitelj **Viktor Zolotov**, koji je na čelu Prve i potpuno nezavisne divizije za posebne namene, sa sedištem na istoku Moskve. Prva divizija ima svoje supermoderne tenkove, artiljeriju i protiv tenkovske projektile, što podrazumeva da se u slučaju potrebe suprotstave i nekoj adekvatnoj vojnoj sili.

Koncentrični krugovi ruske vojno obaveštajne moći u ratnim uslovima, ne samo u Moskvi nego "od Baltika do Vladivostoka", funkcionišu na takav način da je nemoguće da se greške u sistemu ne primete ili, u slučaju funkcionera FSB, Besede i Boljuha, ne plate najmanje odstranjenjem iz službe i izolacijom.

Ljudi od poverenja na koje se danas oslanja Putin, svakako su **Mihail Mišustin**, ruski premijer, ministar spoljnih poslova **Sergej Lavrov,** gradonačelnik Moskve **Sergej Sobjanjin,** direktor FSB-a **Aleksandar Bortnikov** i zapovednik Nacionalne garde Viktor Zolotov. Ali, pre svih, ministar odbrane RF, **Sergej Šojgu**, za koga novinar i istraživač **Mark Galeoti** (britanski "Telegraf"), kaže da je: "...**ponovvo uspeo da pogura reforme i pridobije lojalnost vojnika i generala. Jer on je ipak čovek sa jedinstvenim političkim osećajem. Ne samo da je jedina osoba koja se probila u Putinov najuži krug, a da pre toga nije bio dugogodišnji prijatelj iz KGB-a ili Putinovog vremena u Sankt Peterburgu, nego se takođe uspeo uzdići i okrutnom svetu ruske politike, a da na tom putu nije stvorio smrtne neprijatelje...**"



Mihail Fridman - BASF

Svet jeste na velikoj, istorijskoj raskrsnici. Ko god da je i pomislio da će događaji u Ukrajini i ono što je godinama ranije prethodilo njima biti rešeni brzo i da će se sve "vratiti na staro", ne poznaje ni Rusiju, a ne prepoznaje ni svoju realnu ulogu. Govoreći pre svega o evropskim državama, o Evropskoj uniji kao projektu i Nemačkoj kao vodećoj ekonomskoj sili na kontinentu, treba znati da su mir i stabilnost sigurni dok je Rusija sa njima u miru i stabilnosti.

Uostalom, prvi nemački kancelar i "otac" moderne nemačke, Otto Eduard Leopold Fon Bizmark, još u XIX veku je dao "smernice" svojim sunarodniima i budućim političkim stratezima: "*Mir sa Rusijom, jaka Nemačka*".

U kriznim situacijama, u Berlinu su rasprave počinjale pitanjem: "**Šta bi Bizmark rekao**"?

Nema razloga da i danas u Bundestagu ne potraže odgovor u ovoj Bizmarkovoj rečenici. ●


Mihail Mišustin i Vladimir Putin

Lidl Serbia
Kupci koji podržavaju Rusiju neće moći kupovati u našim objektima od ponedeljka. Moraćete da popunite upitnik na ulazu i da se izjasnite pod punim imenom i prezimenom.
18:05 · 19 mar 22 · Twitter Web App

Datum: 31.03.2022
Medij: Profit
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva
Naslov: Uspešan završetak strateškog plana „Generali 2021"

Napomena:
Površina: 591

Strana: 7



Generali ostvario rekordne rezultate. Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta kapitalna pozicija.

Uspešan završetak strateškog plana „Generali 2021"

Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja. Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.). Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2795 miliona evra. Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra. Predlog dividende od 1,07 evra po akciji.Sprovođenje strateškog plana „Lifetime Partner 24: Driving Growth" („Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi.

Generalni direktor Generali grupe Filip Done je ovim povodom prokomentarisao: *„Odlični rezultati koje danas predstavljamo obeležavaju uspešno izvršenje strateškog plana „Generali 2021" i još jednom pokazuju da ispunjavamo obećanja. Tokom prethodna dva strateška ciklusa ojačali smo vodeću poziciju u Evropi i postali doživotni partner 67 miliona klijenata širom sveta zahvaljujući talentu i veštinama naših zaposlenih i agenata. Generali je najbolji u klasi u pogledu kapitalne pozicije, profitabilnosti i rasta, ojačao je prisustvo na tržištima visokog potencijala i razvio upravljanje kapitalom. Sada sprovodimo novu strategiju „Lifetime Partner 24: Driving Growth", u čijem su fokusu održivi rast, povećanje profita i stvaranje vrednosti za sve zainteresovane strane. Rigorozan, disciplinovan pristup upravljanju kapitala, održivost u potpunosti ugrađena u poslovanje i povećana ulaganja u tehnološku i digitalnu transformaciju biće ključni pokretači uspeha našeg novog plana. Konačno, ne mogu a da ne pomenem krizu u Ukrajini. Kao i u slučaju pandemije kovida 19, Generali i njegovi zaposleni preduzeli su hitne mere da pomognu izbeglicama. Naša grupa ima istorijske veze sa Centralnom i Istočnom Evropom i nastaviće da pruža podršku zajednicama pogođenim ratom."*

Milano – Na sastanku kojim je predsedavao Gabrijele Galateri di Đenola, Odbor direktora Assicurazioni Generali odobrio je konsolidovane finansijske izveštaje i nacrt finansijskih izveštaja matične kompanije za 2021. godinu.

Operativni rezultat Grupe je treću godinu zaredom bio njen najbolji učinak u tom trenutku, dostigavši 5852 miliona evra (5208 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima.

Segmenti **životnog** i **neživotnog** osiguranja potvrdili su odličnu tehničku profitabilnost sa NBM od 4,52% (+0,57 p.p.), a kombinovani racio od 90,8% bio je najbolji i najstabilnijii u industriji (+1,7 p.p.).

Operativni rezultat segmenta investicionog rezultata porastao je na 672 miliona evra (546 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ovaj rast je uglavnom podstaknut poslovnim prihodima a posebno zahvaljujući ukupnom povećanju imovine kojim se upravlja i kontinuiranom širenju strategije realnog kapitala.

Neoperativni rezultat Grupe bio je -1306 miliona evra (-1848 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Ispravke vrednosti investicija raspoloživih za prodaju su smanjene – uglavnom u komponenti akcija – u iznosu od -251 miliona evra (-530 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini). Neto ostvarena dobit dostigla je 368 miliona evra (32 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), vođena ulaganjima u nekretnine. Na neposlovni rezultat takođe je uticao ukupan pozitivni doprinos proizašao iz sticanja kontrole nad Cattolica grupom za 198 miliona evra i vanrednih troškova od 212 miliona evra u vezi sa njenom integracijom. Treba napomenuti da su 2020. godine neoperativni troškovi naročito obuhvatili osnivanje vanrednog međunarodnog fonda Grupe za suočavanje sa vanrednim stanjem zbog pandemije kovida 19, kao podrška državnim zdravstvenim sistemima i ekonomskom oporavku, širenje lokalnih inicijativa u glavnim zemljama poslovanja i, u Francuskoj, uvođenje obaveznog vanrednog doprinosa sektora osiguranja za državni zdravstveni sistem.

Neto rezultat je značajno porastao i dostigao 2847 miliona evra (1744 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini) naročito zahvaljujući pozitivnom poboljšanju operativnih i neposlovnih rezultata. Usaglašeni neto rezultat – izuzev 52 miliona evra koji se odnose na sticanje kontrole nad Cattolica grupom i vanredne troškove u vezi sa njenom integracijom – porastao je na 2795 miliona evra (+45,1%, 1926 miliona evra u fiskalnoj 2020. godini), čime je neutralisano 183 miliona evra iz ugovora o kupoprodaji BSI.

Bruto fakturisana premija Grupe iznosila je 75.825 miliona evra (+6,4%), uz pozitivan doprinos i životnog (+6,0%) i neživotnog segmenta (+7,0%). **Neto prilivi životnog** segmenta porasli su za 4,4% i dostigli 12,7 milijardi evra i u potpunosti se odnose na unit-linked i Proizvode zaštite. **Tehničke rezerve životnog osiguranja** povećane su na 424 milijarde evra (+10,3%).

Grupa je **upravljala** imovinom pod upravljanjem u vrednosti od 710 milijardi evra (+8,4%).

Akcionarski kapital Grupe iznosio je 29.308 miliona evra (-2,4%). Promena je uglavnom posledica rezultata za ovaj period koji se mogu pripisati Grupi, koji je više nego kompenzovao raspodelu dividende i promenu ostale dobiti odnosno gubitaka priznatih u kapitalu (promena rezervi raspoloživih za prodaju).

Prinos na kapital iznosio je 12,1% (+4,4 p.p.).

Grupa je potvrdila odličnu kapitalnu poziciju sa **koeficijentom solventnosti** od 227%. Povećanje u poređenju sa fiskalnom 2020. godinom (224%) podstaknuto je vrlo pozitivnim doprinosom normalizovanog generisanja kapitala i pozitivnim razvojem na finansijskim tržištima koji je više nego nadoknadio negativan uticaj proizašao iz regulatornih promena, transakcija spajanja i preuzimanja, i rezervisanja za dividende za taj period.

Normalizovano generisanje kapitala potvrđeno je na solidnom nivou od 3,8 milijardi evra (4,0 milijardi evra u fiskalnoj 2020. godini).

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 31.03.2022
Medij: Profit
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:
Površina: 59



Naslov: Generali ostvario rekordne rezultate. Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno č

Generali ostvario rekordne rezultate. Snažan rast premije, operativnog i neto rezultata i izuzetno čvrsta kapitalna pozicija. Uspešan završetak strateškog plana „Generali 2021"

Najbolji operativni rezultat u istoriji porastao na 5,9 milijardi evra (+12,4%) zahvaljujući pozitivnom rastu u svim segmentima poslovanja. Ukupna bruto fakturisana premija dostigla 75,8 milijardi evra (+6,4%) u segmentu životnog (+6,0%) i u segmentu neživotnog osiguranja (+7,0%). Neto priliv u životnom osiguranju porastao na 12,7 milijardi evra (+4,4%) i u potpunosti je fokusiran na unit-linked i proizvode zaštite. Odlična margina prinosa novog portfelja (NBM) od 4,52% (+0,57 p.p.) i najbolji i najstabilniji i kombinovani racio u industriji od 90,8% (+1.7 p.p.).Neto rezultat pokazao snažan rast do nivoa od 2847 miliona evra (+63,3%). Usaglašeni neto rezultat iznosio je 2795 miliona evra. Izuzetno snažnu kapitalnu poziciju potvrdio koeficijent solventnosti od 227%, zahvaljujući generisanju kapitala od 3,8 milijardi evra. Predlog dividende od 1,07 evra po akciji. Sprovođenje strateškog plana „Lifetime Partner 24: Driving Growth" („Doživotni partner 24: Pokretač rasta") je u toku, s fokusom na održivom rastu, povećanju profita i kontinuiranom obezbeđivanju najboljih prinosa u klasi

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 31.03.2022
Medij: Biz life
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 1035

Naslov: Podrška umesto ruže

Strana: 36,37



Podrška umesto ruže



Ovako je izgledao Dan žena kroz oglase u štampanim medijima

Priča o Osmom martu može da ima mnogo slojeva: počevši od toga da će neki čestitati praznik, kupiti nekoj dragoj ženskoj osobi cvet na taj dan, do borbe za ravnopravnost polova i veća prava žena. Kompanije u Srbiji prate trendove sa globalnog nivoa, te su tako na putu da osveste kao bitnu priču o rodnoj ravnopravnosti. Sve više mladih vodi računa šta njihov brend radi osim onoga što je izvorno njihov posao, pa tako pripadnici novijih generacija, onih posle milenijalaca, traže od nekog brenda da ima izraženu i društveno odgovornu svrhu, a rodna ravnopravnost to, definitivno, jeste, pošto spada u korpus ljudskih prava, koja su poslednjih nekoliko godina u fokusu.

Pomenuti datum ima utemeljenje u našoj novijoj istoriji, a nekada se mnogo više praznovao nego danas. Obeležavanje Dana žena nekada je bilo kroz državne svečanosti, a manje kroz komunikaciju firmi. Danas je situacija drugačija. Pratili smo kako se brendovi ponašaju od početka do sredine marta, a posebno na sam Dan žena, i koju poruku šalju svojim oglašavanjem u štampanim medijima. Sada bismo se osvrnuli na dve kampanje koje su se, definitivno, izdvojile svojim porukama i kreativom, a koje promovišu prava žena. Reč je o kampanjama kompanija *Lidl* i *Bambi*.

Kako bi podržala žensko preduzetništvo, kompanija *Lidl Srbija* raspisala je konkurs „Snažne. Hrabre. Važne" za izbor artikala koje proizvode žene u Srbiji, a koji će biti u ponudi u okviru jedne akcijske nedelje u svim *Lidlovim* prodavnicama u Srbiji. Na oglasima su predstavljene žene preduzetnice sa nekim od proizvoda uz poruku kampanje „Snažne. Hrabre. Važne", te da njihovo umeće zaslužuje da se nađe na *Lidlovim* policama. Odličan način da se na konkretan način podrže ženska prava, a da se pritom i promoviše proizvod, što je danas izuzetno teško s obzirom na izbirljivost publike.

Druga kompanija koja je skrenula pažnju na sebe martovskom kampanjom u vezi sa ravnopravnošću polova jeste *Bambi*. „Plazma", kao jedan od omiljenijih porodičnih brendova, kampanjom „Jednakost dolazi iz kuće", koja je pokrenuta prošle godine s ciljem podizanja svesti javnosti o neravnopravnom položaju žena, veruje da skretanjem pažnje na neravnopravnost, kao i osnaživanjem žena, svi zajedno možemo doprineti društvenoj inkluziji. Kampanjom „Jednakost dolazi iz kuće" „plazma" nastavlja da nas inspiriše da zajedno možemo da utičemo na položaj žena u našem društvu polazeći od sopstvenih domova, jer jednakost dolazi iz kuće i vodi ka ravnopravnosti. Na oglasnim rešenjima su predstavljena dva „plazma" keksa, uz čestitku za Osmi mart i poruku da jednakost dolazi iz kuće. Ova kampanja je svoj pun potencijal doživela na digitalnim kanalima, jer su mnogi, baš 8. marta, delili njihov video. San svakog marketara je da mu video i kampanja postanu viralni. Ovaj put ekipa koja je spremala kampanju može da bude ponosna.

Bilo je i drugih društveno odgovornih kompanija koje su kroz svoje oglasne poruke isticale rodnu ravnopravnost i obraćale se ženama. Kompanija *Đenerali* je na svojim oglasim rešenjima u martu imala pripadnice lepšeg pola, uz poruku „Gde je reč o tebi", na kojima su

Datum: 31.03.2022
Medij: Biz life
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 1035

Naslov: Podrška umesto ruže

Strana: 36,37





reklamirana osiguranja malih i srednjih preduzeća, dok je u magazinu *Elle* predstavljeno zdravstveno osiguranje. Osim toga, beležimo i da je kompanija *Univereksport* imala oglas „Za super žene, super cene od 5. do 8. marta!", na kojima je istaknuto da ih očekuje 30 odsto popusta na kozmetiku i negu za žene i muškarce. Takođe, beležimo i oglase o zanimljivoj izložbi fotografija društva *Nacionalna geografija*: „Žene: Vek promene", koja je postavljena u beogradskim šoping centrima (*Ušće*, *BEO* i *Merkator*). Ove fotografije podsećaju publiku u Srbiji na pravo značenje Osmog marta, pružaju osvrt na poziciju žena u modernom društvu i pružaju inspiraciju za promene.

Možemo da sumiramo oglašavanje brendova u prvoj polovini marta i da kažemo da još uvek vlada dosta stereotipa kada je ravnopravnost polova u pitanju. Često se žene ističu kao one koje imaju problem u saobraćaju, ali i kao one kojima su potrebni medikamenti da bi smršale ili prevazišle neku psihički tešku životnu situaciju. Postoji utisak da to muškarcima ne može da se desi, a više je nego očigledno da realnost to demantuje. Živimo u turbulentnom periodu istorije, tako da se nadamo da će se i ovaj segment promeniti, kao i da će sve više kompanija slediti navedene pozitivne primere osnaživanja žena. ■

Datum: 31.03.2022
Medij: Biz life
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:
Površina: 1045

Naslov: Uspeh znači samostalnost

Strana: 50,51



Uspeh znači samostalnost



Gorana Rašić, članica Izvršnog odbora Generali osiguranja Srbija, CFO i COO, ima način da ohrabri žene u biznisu. Da ga čujemo...

Nakon završenog Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Gorana Rašić karijeru počinje u predstavništvu švedske kompanije *Husqvarna*, kao ekonomski asistent. Tu je obitavala nešto više od šest godina, na poslovima direktno vezanim za finansije, ali i za marketing, logistiku, investicije.

Krajem 2007. godine, prelazi u Generali osiguranje Srbija, gde se razvija u jednom potpuno drugom ambijentu i dinamičnom okruženju. „Na papiru, možda, zvuči obično, jednostavno i predvidivo, ali srećna sam što mogu da kažem da je moja dosadašnja karijera bila sve drugo samo ne obična i jednostavna", počinje razgovor za BIZLife.

Opišite nam podrobnije svoju trenutnu funkciju. Koja su vam svakodnevna zaduženja?

– Iako su finansije uvek bile moj prvi izbor, poslednje četiri godine moja nadležnost u Izvršnom odboru Generali osiguranja Srbija proširena je na tzv. oblast COO, koja obuhvata IT, bezbednost i logistiku, pa su mi odgovornosti i dužnosti proširene novim izazovima, ali i novim prostorom za profesionalni i lični razvoj. Moj dan počinje relativno rano. Volim jutro. Tada sam najefikasnija, pa se trudim da jutarnju tišinu uz kafu iskoristim za čitanje imejlova i pravljenje rasporeda za nastavak dana i nedelje. Jako mi je važno da ispratim sva pitanja, sve pozive, poruke, imejlove od prethodnog dana za koje možda nisam imala vremena i da nikoga ne ostavim da predugo čeka na odgovor. Ostatak dana najčešće provodim na sastancima, koji su poslednjih godina znatno promenili formu i izbrisali granice, pa često u istom danu virtuelno budem u Beogradu, Beču i Pragu, gde se nalazi centrala za naš region. Često volim samostalno da pogledam i analiziram naše rezultate, tržište i trendove, kako bih sa svojim timom mogla da dam najbolju podršku i pravac biznisu.

Koliko se vaš trenutni poslovni život podudara sa željama koje ste imali na početku karijere? Šta volite u svom poslu?

– Da budem iskrena, uopšte nisam imala neke velike ambicije kada je karijera u pitanju. Želje su mi se dosad uvek ostva-

Datum: 31.03.2022
Medij: Biz life
Rubrika Bez naslova
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:
Površina: 1045



Naslov: Uspeh znači samostalnost

Strana: 50,51

rivale, jer su podrazumevale da radim ono što volim, okružena ljudima od kojih mogu mnogo da naučim i sa kojima mogu da razmenjujem ideje i iskustva. Uvek sam želela da budem uključena u raznovrsne projekte, sa mnogo ljudi, i da imam prostora i prilike da stvari menjam nabolje, što me i danas najviše motiviše i pokreće.

Koji su vaši najveći izazovi i kako se sa njima suočavate? Sa kim delite odgovornost?

– U raznolikoj lepezi odgovornosti i obaveza sa kojima se susrećem, ne jedini, ali najveći izazov u ovim turbulentnim vremenima jeste da sve što smo zamislili, što želimo i čemu težimo i ono što od saradnika koji su tu brži i napredniji od mene. Volim „brejnstorming" sastanke na kojima razmenjujemo informacije i poglede na razne teme. Oduševljena sam kada vidim kako mladi ljudi danas brzo i jednostavno uz pomoć tutorijala ili uputstava koja nađu na internetu rešavaju i premošćuju za mene nekada nezamislive probleme. Trudim se da usvojim praksu instant rešenja, kad su moguća, ali i da mlade saradnike naučim strpljenju i sistematičnosti, koja je i dalje neophodna u poslu. Nekada je potrebno podsetiti se da je iskustvo neophodno steći i da ga ne možemo skinuti sa interneta.

Naravno, zahvalna sam i na podršci koju nam u stručnom usavršavanju Generali pruža, globalno i lokalno, kroz



nas očekuju naši klijenti i poslodavci – postignemo brzo i kvalitetno. Promene i zahtevi menjaju se tako brzo da nam često ne ostane vremena i energije da se osvrnemo, udahnemo i uživamo u rezultatima, a to nam nedostaje.

Na koji način se usavršavate? Odakle crpete znanja za napredovanje na ličnom planu?

– U današnje vreme usavršavanje je dostupnije, ali i potrebnije nego ikad. Zbog stalnih promena u svetu osiguranja, i u poslovnom svetu uopšte, čitam i proučavam razne publikacije, propise, standarde i stručne sadržaje, ali moram da priznam da mi je mnogo draže i korisnije kada o njima čujem i učim od razne treninge, talent programe, seminare, onlajn platforme i sve ostalo što se danas nudi u savremenom svetu, a pogotovo u Evropi. Tako sam i ja izgradila najčvršće veze sa kolegama u Generaliju, a to je neprocenjivo.

Koje su odlike dobre osiguravajuće kompanije?

– Ovo će sigurno zvučati kao kliše, ali to je, definitivno, i moje mišljenje i iskustvo: ljudi, naši saradnici i naši zaposleni ono su što je kompaniji najvažnije i što pravi razliku. Kompanija u kojoj radim osnovana je pre skoro 200 godina, što je, definitivno, potvrda njenog kvaliteta, tradicije i velikog znanja i iskustva. Ali to nas neće odvesti u narednih dvadeset uspešnih godina ako ne ulažemo u svoje ljude, ako ne brinemo o njima i ako svaki odnos, posao, zadatak ili problem sa klijentima ne rešavamo kao ljudi – sa emocijama, potrebama, strahovima i očekivanjima. Tehnologija se podrazumeva, ali temelj i preduslov svake uspešne kompanije jesu zadovoljni, srećni i motivisani ljudi koji će i tehnologiju, procese i proizvode menjati i činiti boljim.

Recite nam nešto privatno o sebi. Šta radite van posla, imate li neki hobi?

– Ja se, zaista, trudim, i do sada uspevam, da odvojim posao od privatnog života. Neophodan mi je prostor gde mogu biti samo ja, jednostavna i obična, uspešna i neuspešna u izborima i pokušajima, bez griže savesti. Opuštam se u prirodi, šetnjama, planinarenju, nekom lepom putovanju ili izletu, a sve to začinim nekim malim radostima, dok uzgajam cveće, kuvam, čitam i provodim vreme sa interesantnim novim ljudima koje sretnem, ali i prijateljima sa kojima se družim godinama, rasterećena od poslovnih uspeha ili problema.

Kakve sadržaje volite da pratite i zašto?

– Otkad postoje društvene mreže, internet sadržaji i razni formati, i ja sam, kao mnogi moji prijatelji i kolege, „navučena" da pratim svašta. Oduvek sam bila radoznala i to se ni danas nije promenilo. Štaviše, sada su mi informacije dostupnije nego ikad. Ipak, najviše vremena provodim prelistavajući naslove o aktuelnim poslovnim i političkim temama u zemlji i regionu, jer mi to daje dobru podlogu za poslovne odluke. Naravno, zavirim i u svet poznatih, a nezaobilazni su mi i sadržaji o zdravom životu, pogotovo oni gde je priroda u fokusu.

Kako je biti uspešna žena u biznisu? Da li se to uopšte može definisati?

– Ne bih se usudila da dam odgovor u ime svih uspešnih žena, niti mislim da je uspešnu ženu u biznisu uopšte moguće definisati. Ja sam zadovoljna svojim uspesima i izborima i zato je meni lepo biti ja, Gorana. Tačno je da iza te kratke reči „uspeh" stoji mnogo rada, odricanja, stresa, učenja i ponekad razočaranja, ali je, takođe, važno reći da – bar za mene – sa njom dolaze sloboda, samostalnost, izbor da mislim, radim i govorim onako kako želim. Naravno, i novi izazovi i nove prilike, ljudi i horizonti kojima se radujem. ■

kliping centar Srbije
www.ninamedia.rs

Datum: 31.03.2022
Medij: Biz life
Rubrika Bez naslova
Autori: naručena objava
Teme: Generali osiguranje

Napomena:
Površina: 553



Naslov: GENERALI CRVENA ZA SIGURNOST VAŠEG BIZNISA

Strana: 106

GENERALI

CRVENA ZA SIGURNOST VAŠEG BIZNISA

Preduzetnici i vlasnici malih ili srednjih preduzeća napravite razliku u poslovanju i osigurajte biznis. Radujemo se Vašem pozivu.

Kontakt centar
011 222 0 555
0800 222 555

kontakt@generali.rs
generali.rs

GDE JE REČ O TEBI

Vreme: 31.03.2022 22:17 XML
Medij: n1info.rs
Link: https://rs.n1info.com/uncategorized/brankici-jankovic-dodeljena-nagrada-za-doprinos-razvoju-drustvu-
Autori: @jelena.petrovic
Teme: Generali osiguranje

Naslov: Brankici Janković dodeljena nagrada za doprinos razvoju društva



Poverenici za zaštitu ravnopravnosti Brankici Janković danas je dodeljena nagrada magazina "Diplomasi komerc" za doprinos razvoju društvu u celini. Poverenica je na šestom rođendanu magazina "Diplomasi komerc" rekla da ta nagrada nosi veliku odgovornost i da će i dalje nastaviti da zajedno sa magazinomi, koji ju je nagradio, radi na unapređenju društva. "Ovo je vreme za razumevanje drugih i drugačijih, nije vreme za nove podele", kazala je Brankica Janković. Direktorka magazina "Diplomasi komerc" Ruža Veljović izjavila je FoNetu da magazin dodeljuje nagrade kako bi podržao i motivisao zajednički rad na unapređenju domaće privede i društva u celini. Nagrade je dobilo 12 zaslužnih za razvoj srpskog društva. Za najbolju društveno odgovornu kompaniju proglašena je MK grupa za podršku zdravstvenim ustanova u vreme pandemije, dok je kompanija Nestle adriatik priznanje dobila za doniranje hrane i borbu protiv siromaštva. Nagradu za doprinos kulturnom stvaralaštvu dodeljena je Galeriji Matice Srpske, a dobitnik nagrade za humanitarnost je "Đenerali osiguranje" za program "Hjuman sejfti net". Ovde godine prvi put je dodeljena nagrada za zelene projekte i održivi razvoj, a osvojila ju je je Unikredit banka. Inženjering kompanija ABB je ovogodišnji dobitnik nagrade za binzis inovacije i digitalne transformacije, dok je nagradu za unapređenje poslovanja i privrednog ambijenta dobio Savet stranih investitora FIC. Privredna komora Srbije ovogodišnji je dobitnik nagrade za unapređenje bilateralne saradnje. Dodeljene su i četiri posebne nagrade, među kojima je nagrada za dobrinos razvoju zelenih projekata i održivosti, koju je dobila kompanija Hajneken Srbija. Drugu specijalnu nagradu za dobrinos razvoju lokalne samouprave i zajednice dobila je Koka-kola sistem za projekat "Vlasina - čista ljubav". Erste banka je dobila nagradu za doprinos razvoju finansijske pismenosti društva za projekat #ErsteZnali.

Vreme: 31.03.2022 20:41 XML
Medij: Fonet
Link: http://www.fonet.rs
Autori: Redakcija
Teme: Generali osiguranje

Naslov: PRIZNANJE ZA BRANKICU JANKOVIĆ

PRIZNANJE ZA BRANKICU JANKOVIĆ

Mesto:BEOGRAD

Datum:31.03.2022

Izvor:FoNet

Poverenici za zaštitu ravnopravnosti Brankici Janković danas je, u beogradskom Hotelu Mona plaza, dodeljena nagrada magazina "Diplomasi komerc" za doprinos razvoju društvu u celini.

Poverenica je na šestom rođendanu magazina "Diplomasi komerc" rekla da ta nagrada nosi veliku odgovornost i da će i dalje nastaviti da zajedno sa magazinomi, koji ju je nagradio, radi na unapređenju društva.

"Ovo je vreme za razumevanje drugih i drugačijih, nije vreme za nove podele", kazala je Brankica Janković.

Direktorka magazina "Diplomasi komerc" Ruža Veljović izjavila je FoNetu da magazin dodeljuje nagrade kako bi podržao i motivisao zajednički rad na unapređenju domaće privede i društva u celini.

Nagrade je dobilo 12 zaslužnih za razvoj srpskog društva.

Za najbolju društveno odgovornu kompaniju proglašena je MK grupa za podršku zdravstvenim ustanova u vreme pandemije, dok je kompanija Nestle adriatik priznanje dobila za doniranje hrane i borbu protiv siromaštva.

Nagradu za doprinos kulturnom stvaralaštvu dodeljena je Galeriji Matice Srpske, a dobitnik nagrade za humanitarnost je "Đenerali osiguranje" za program "Hjuman sejfti net".

Ovde godine prvi put je dodeljena nagrada za zelene projekte i održivi razvoj, a osvojila ju je je Unikredit banka.

Inženjering kompanija ABB je ovogodišnji dobitnik nagrade za binzis inovacije i digitalne transformacije, dok je nagradu za unapređenje poslovanja i privrednog ambijenta dobio Savet stranih investitora FIC.

Privredna komora Srbije ovogodišnji je dobitnik nagrade za unapređenje bilateralne saradnje.

Dodeljene su i četiri posebne nagrade, među kojima je nagrada za dobrinos razvoju zelenih projekata i održivosti, koju je dobila kompanija Hajneken Srbija.

Drugu specijalnu nagradu za dobrinos razvoju lokalne samouprave i zajednice dobila je Koka-kola sistem za projekat "Vlasina - čista ljubav".

Erste banka je dobila nagradu za doprinos razvoju finansijske pismenosti društva za projekat #ErsteZnali. (kraj) is/kt