



Datum: 01.01.2023

Medij: Lepota & zdravlje

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

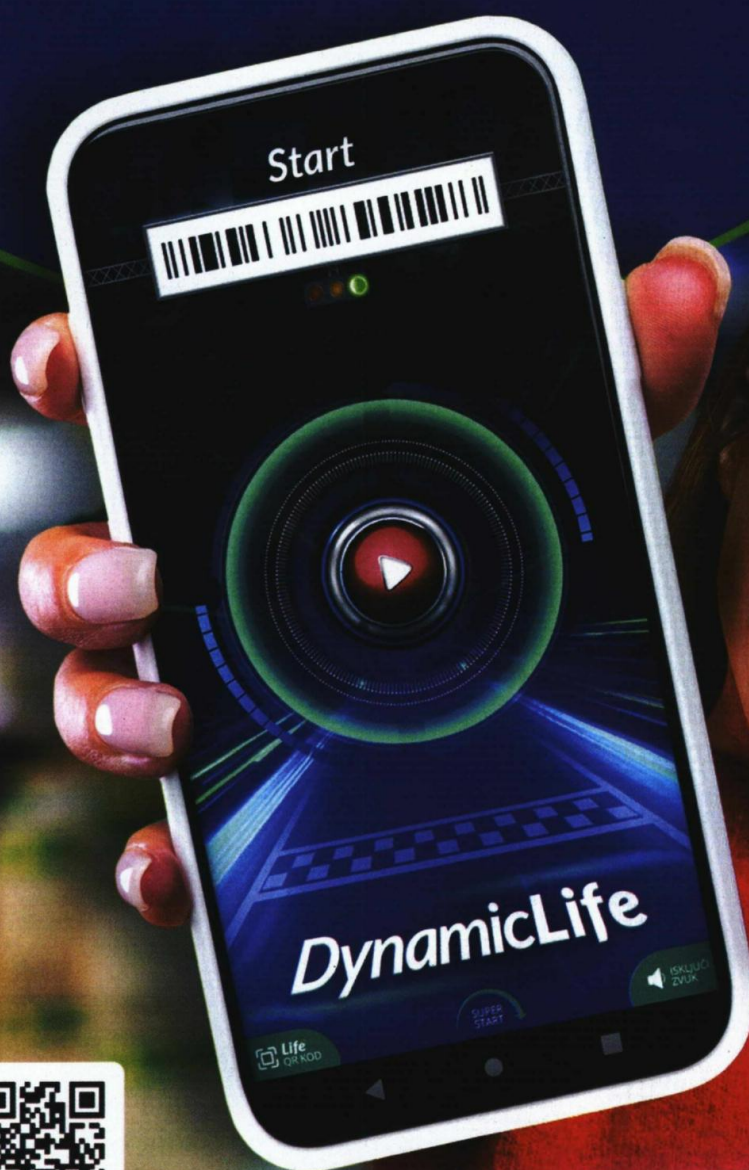
Površina: 658



Naslov: KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA

Strana: 130

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife &  **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Datum: 01.01.2023

Medij: Elle

Rubrika Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 340



Naslov: GENERALI

Strana: 146

generali.rs

SREĆNI NOVOGODIŠNJI I BOŽIĆNI PRAZNICI!

Kontakt centar 011 222 0 555, 0800 222 555

f i y

GENERALI





Datum: 01.01.2023

Medij: CorD

Rubrika Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 575



Naslov: GENERALI

Strana: 5

generali.rs

MERRY CHRISTMAS AND HAPPY NEW YEAR!

Contact center 011 222 0 555, 0800 222 555





Datum: 01.01.2023

Medij: Harper`s Bazaar

Rubrika Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 326



Naslov: GENERALI

Strana: 57

generali.rs

SREĆNI NOVOGODIŠNJI I BOŽIĆNI PRAZNICI!

Kontakt centar 011 222 0 555, 0800 222 555

f i y

GENERALI





Datum: 01.01.2023

Medij: Grazia

Rubrika Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 347



Naslov: GENERALI

Strana: 47

generali.rs

SREĆNI NOVOGODIŠNJI I BOŽIĆNI PRAZNICI!



Kontakt centar 011 222 0 555, 0800 222 555

f i l n y



GENERALI





Datum: 01.01.2023

Medij: Nova ekonomija

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 593



Naslov: GENERALI

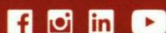
Strana: 84

generali.rs

SREĆNI NOVOGODIŠNJI I BOŽIĆNI PRAZNICI!



Kontakt centar 011 222 0 555, 0800 222 555





Datum: 01.01.2023

Medij: Lepa i Srećna

Rubrika bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 325



Naslov: GENERALI

Strana: 33

**SREĆNI
NOVOGODIŠNJI
I BOŽIĆNI
PRAZNICI!**

kontakt centar 011 222 0 555, 0800 222 555


GENERALI





Vreme: 02.01.2023 08:35

XML

Medij: bizlife.rs

Link: <https://bizlife.rs/dragan-filipovic-sta-nas-ceka-u-2023-godini-video/>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Dragan Filipović: Šta nas čeka u 2023. godini? (VIDEO)

1274



BIZlife

2022. godina svakako je bila jedna od izazovnijih na svakom polju, a posebno u poslovnom smislu. U nadi da saznamo kako će izgledati 2023. godina, pitali smo menadžere koji su se do sada susretali sa raznim krizama - kovid, rat, inflacije - da nam daju svoja predviđanja.

Danas nam na to pitanje odgovara Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora i CEO [Generali osiguranja](#): Šta mislite da nas čeka u 2023. godini na poslovnom planu? Ova godina je bila jako teška za sve industrije jer je prvi put posle ne znam koliko godina cela privreda bila suočena sa brzorastućom inflacijom, što je ugrozilo poslovanje mnogim kompanijama. Očekujem u 2023. stabilizaciju u tom segmentu i opet imamo jednu godinu gde smo se sad navikli. Mislim da će različite industrije lakše moći da izađu na kraj sa inflacijom. Mislim da ćemo u 2023. izlaziti iz inflamatorne krize kako bismo 2024. godinu dočekali u punoj snazi. Koju novogodišnju poruku želite da pošaljete svojim saradnicima i klijentima? Najvažnije je da istrajemo u onome što radimo, da budemo otvoreni i pravični prema ljudima s kojima sarađujemo i prema svojim saradnicima. Da budemo empatični, da dosta slušamo i čujemo zahteve zaposlenih i klijenata i onda nećemo pogrešiti.

Izvor: BIZLifeFoto: [Generali osiguranje](#)





Datum: 03.01.2023

Medij: PC Press

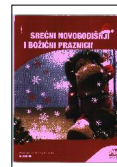
Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 676



Naslov: GENERALI

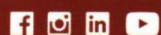
Strana: 2

generali.rs

SREĆNI NOVOGODIŠNJI I BOŽIĆNI PRAZNICI!



Kontakt centar 011 222 0 555, 0800 222 555





Vreme: 06.01.2023 09:08

XML

Medij: bonitet.com

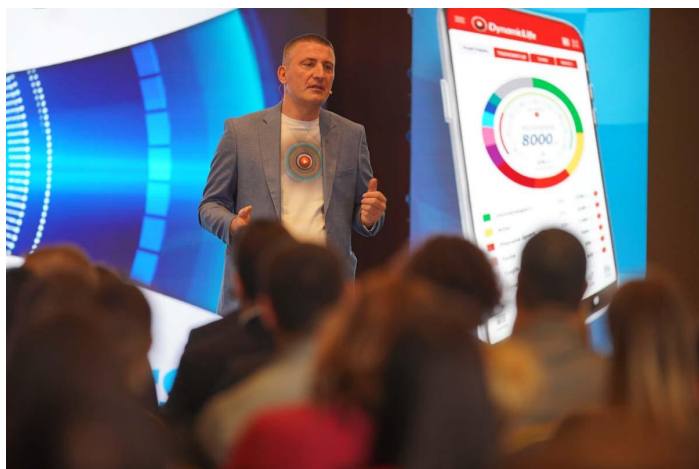
Link: <https://bonitet.com/kako-smo-napravili-prvu-pametnu-polisu-osiguranja-na-svetu/>

Autori: Vesna Lapčić

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kako smo napravili prvu pametnu polisu osiguranja na svetu

7607



06/01/2023

Editor in Chief, Svet [osiguranja](#)

Foto: Nenad Dimić

Para se na paru lepi: Priča godine o studentu i bogatom ujaku

30/12/2022

Za neke ideje potrebno je vreme jer nije problem, kako kaže Nenad Obućina, osnivač startapa Dynamic Life (o kojem ćemo pisati u nastavku) inovirati biznise, već je problem inovirati način razmišljanja ljudi koji vode te biznise. U [osiguranju](#), veoma tradicionalnoj industriji, jednoj od najregulisanijih, takav poduhvat je još izazovniji. To je jedan od razloga zašto je jednoj, po svemu futurističkoj ideji o životnom [osiguranju](#), trebalo 12 godina da zaživi.

Kada ga je jedan prijatelj pitao koliko mu je bilo teško svih tih godina, Obućina nije znao kako da mu odgovori jer je, kako kaže, vremenom izgubio definiciju reči teško. Odgovor koji mu je dao je kratak i slikovit opis njegovog puta do sada.

"Zamisli da te neko baci godinu dana na pusto ostrvo, pa posle toga godinu dana u džunglu, pa u pustinju, pa u Sibir. Nakon svih tih godina, na izmaku snage, staneš na ivicu horizonta, pogledaš u zvezdano nebo iznad Sibira i postaviš Univerzumu pitanje, ponosno i prkosno, da li je to to, da li si prošao sve prepreke. A onda dobiješ hladan i šokantan odgovor - Ne, to nije to. Vрати se na početak. I ti onda ponovo, pusto ostrvo, džungla, pustinja, Sibir i opet nekako preživiš sve te godine i ponovo staneš na ivicu horizonta, pogledaš ka gore, ali ovog puta ponizno i bojažljivo pitaš Univerzum da li je to to i on ti sad odgovori - Da, to je to ali... (Jer u životu uvek mora da bude neko ALI). Treba još samo da se popneš na Mont Everest. Poslednje tri i po godine, od kada smo sklopili partnerstvo sa [Generali-jem](#), počeli smo da razvijamo projekat i da uspostavljamo partnerstvo sa kompanijama i stekli smo uslove da se popnemo na Mont Everest", kaže Obućina i ističe da je njegov lični Mont Everest, milion Dynamic Life korisnika u Srbiji, u narednih godinu dana.

"Uspeh u Srbiji je ključ brave uspeha za ceo svet", naglašava Obućina i dodaje: "Verujemo da Dynamic Life ima revolucionarni potencijal da stvori jedan potpuno novi svetski trend u industriji životnih [osiguranja](#), a imamo šansu da se tako nešto desi i započne upravo ovde kod nas, u našoj Srbiji."

A šta ga je pokretalo sve ove godine i sprečavalo da ne odustane? Kroz osmeh odgovara: "Vera u našu ideju i želja da je ostvarimo i materijalizujemo."

Gde je bila iskra?

Percepcija i odnos ljudi prema [osiguranju](#) života u Srbiji, posebno te 2010. kada je ideja nastala, nije bila najbolja, priča Obućina. [Osiguranje](#) života ni danas ljudima nije na listi prioriteta i uvek ga ostavljaju za neka bolja vremena. Godine prolaze, a bolja vremena ne dolaze.

"U jednom razgovoru o [osiguranju](#) života baš sa Darkom Mirkovićem, tada zastupnikom u [osiguranju](#), a danas vlasnikom ovog časopisa (Svet [osiguranja](#)), izložio sam mu svoje mišljenje o tom proizvodu. [Generalno](#) mi se nije dopadao jer nije dovoljno fleksibilan, a ljudi treba da se, kroz programe [osiguranja](#),



**Naslov: Kako smo napravili prvu pametnu polisu osiguranja na svetu**

uklope u neki kalup. Upravo u tom razgovoru se rodila ideja o Dynamic Life konceptu u kojem bi se upravo suprotno, program [osiguranja](#) uklapao i prilagođavao svakoj osobi individualno. Naime, na listi prioriteta ljudi u Srbiji su najosnovnije stvari za život, hrana, piće, odeća, obuća, lekovi, gorivo, tehnika, komunalije itd. Naš cilj je bio da [osiguranje](#) života, kroz Dynamic Life, postane deo tih prioriteta", kaže Obućina.

Kako polisa funkcioniše?

Da bi korisnik mogao da štedi kroz program Dynamic Life potrebno je da zaključi polisu [osiguranja](#) Dynamic Life i da uplati samom sebi, početni, aktivacioni iznos od 1.000 dinara na ime premije [osiguranja](#) na svoju Dynamic Life polisu.

Nakon toga korisnik nastavlja da štedi kroz svoje svakodnevne potrošačke aktivnosti na taj način što nakon obavljene kupovine, na kasi u prodajnim objektima svih partnera, pokaže bar kod sa početnog ekrana mobilne aplikacije Dynamic Life. Očitavanjem unikatnog bar koda aplikacije, koja je povezana sa polisom, ostvaruje se određeni procenat od iznosa kupovine koji se prebacuje na Dynamic Life polisu. Ti procenti se kreću od 5,10%, pa sve do 20%, 30%, čak i više od toga.

Postoji još jedan jedinstveni inovativni element sa kojim korisnik ostvaruje dodatnu štednju. U dogovoru i partnerstvu sa vodećim distributerima i proizvođačima robe široke potrošnje, omogućili smo da se svaki pojedinačni proizvod monetizuje, noseći određenu novčanu vrednost koja se kreće od 10, 20 dinara, pa sve do 100, 200, 300 i više dinara, u zavisnosti od proizvoda. Kupovinom tih partnerskih proizvoda u bilo kojoj prodavnici u Srbiji, korisnik skenira QR kod sa svog fiskalnog računa mobilnom aplikacijom DynamicLife. Aplikacija će prepoznati kupljene artikule naših partnera i obračunati iznos benefita koji se prebacuje na Dynamic Life polisu korisnika. U aplikaciji, korisnici tačno mogu da vide koliko im koji proizvod donosi novca na polisu [osiguranja](#). "Već sad imamo skoro 1000 ulistanih partnerskih proizvoda", objašnjava Obućina.

Takođe, korisnici, ako žele, mogu kod određenih partnera prilikom kupovine zaokružiti svoj račun i tako izvršiti dodatnu uplatu na svoju štednju.

Mesečni minimum koji je potrebno prikupiti ili uplatiti na polisu je dve hiljade dinara, a maksimum osam. Od toga zavisi i suma [osiguranja](#) koja je takođe dinamična od 300.000 do 1,2 miliona dinara. Polisa traje 15 godina, ali je kao i kod svake druge mešovite polise [osiguranja](#) moguće podići novac posle tri godine po otkupnim vrednostima. Tu je i niz drugih povoljnosti, ukoliko se kroz potrošnju ne sakupi minimalnih dve hiljade moguće je doplatiti iznos ili ga sakupiti u narednom mesecu.

Obućina kaže da je ova vrsta dinamičke varijabilne polise prva na svetu, a zbog načina kako se generiše premija zovu je prva pametna polisa na svetu koja je sposobna da se praktično stara sama o sebi. "Dynamic Life koncept životnog [osiguranja](#) okreće biznis logiku i trebalo bi da isključi potrebu prodaje polisa [osiguranja](#) ljudima jer kupujući proizvode naših partnera i kupovinom u objektima naših partnera, oni sada dobijaju deo novca koji se direktno uplaćuje na njihovu dinamičku polisu. Uvezali smo se i uvezujemo se sa vodećim kompanijama i brendovima iz svih biznis kategorija koje pokrivaju sve kanale potrošnje tako da će biti veoma lako da ljudi prikupe novac za svoju polisu. U ovom povezanom sistemu je već oko 80 pojedinačnih brendova i kompa- nija. Tako uobičajenom svakodnevnom potrošnjom ljudi štede kroz životno [osiguranje](#). Sve je fleksibilno i dinamično, a polisa se prilagođava svakom korisniku individualno", objašnjava Obućina. Dynamic Life koncept je baziran na matematičkoj teoriji dinamičkih sistema poznatoj kao "efekat leptira" koji kaže da kada bi svi leptiri u šumama Brazila pomerili krila u isto vreme mogli bi da izazovu tornado u Severnoj Americi. "Do sada niko nije našao uspešnu primenu ove teorije na finansijske modele poput [osiguranja](#) ili bankarstva", kaže Obućina.

Saradnja sa [Generali osiguranjem](#) u Srbiji

[Osiguravači](#) van Srbije sa kojima su razgovarali u prošlosti nisu uopšte verovali da je moguće da neka revolucionarna inovacija stiže iz Srbije. I domaći [osiguravači](#) su bili "neverne Tome" iz raznih razloga. Ipak, vremena se menjaju i, kao što smo rekli, partnerstvo je sklopljeno sa [Generali osiguranjem](#) u Srbiji.

"Ukllopili smo se i u njihovu strategiju da klijentima budu doživotni partner. Osim toga, Dragan Filipović, predsednik IO, jedan od najboljih menadžera u Srbiji, došao je iz sektora maloprodaje, stvorio je najveći trgovački lanac u zemlji i savršeno je razumeo našu ideju. Konačno su se sklopile kockice da start up zaživi", kaže Obućina.

Tagovi





Vreme: 08.01.2023 16:01

Medij: rts.rs

Link: <http://www.rts.rs/page/oko/sr/story/3320/svet/5080947/gde-je-i-sta-je-zapad.html>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kad počinje, na čemu se zasniva i gde se završava politički Zapad?

17741

"O evropskoj bezbednosti se može razgovarati tek kad slomimo Rusiju", rekao je nedavno za Špigel Karlo Mazala, profesor na Vojnoj akademiji u Minhenu. Drugim rečima: o miru se može razgovarati tek posle rata. Mir ćemo imati tek kad budemo imali rat. Tek kad Rusiju okružimo i kontrolišemo. Tek kad smo osvojili totalnu pobedu. Tek kad smo napustili krug parcijalnih pobjeda i poraza u sudarima s Rusijom. Kako je Zapad uopšte došao do ove tačke? Evropske nacije su od predaka nasledile relativno skromne predstave o pobjedi i trezvene o porazu. Kao kokoške zgurane u prenatrpanom kokošinju, one su rano testirale fizičke granice vlastite volje i naučile da trpe drugog u eufemizmu bližnjeg. I kad su se vodili ratovi za prostor, evropski obračuni su uvek bili ambivalentni, počevši odatle da je prostor u kokošinju motka. Tek je anglosaksonski momentum naterao Evropljane da maksimizuju očekivanja i prezru kompromise. Umesto da raspad Sovjetskog Saveza 1991. prihvate kao dovoljan dokaz ruskog poraza i krenu dalje, Evropljani su se ukrutili u stavu da ne mogu dalje dok Rusiju ne poraze još jednom, sad totalno. Kad je postala Zapad, Evropa se postrojila za Istok. Različiti izvori će pružiti različite informacije šta je Zapad - uzimajući kao polaznu tačku antički Okcident, ili još ranije, starogrčke kulture. Geografija nije siguran kriterijum, jer je i Konstantinovo carstvo u četvrtom veku bilo Okcident, na čiju tradiciju, iako nesumnjivi lider istorijskog Orijenta, pravo polaže i današnja Turska. I u političkom smislu taj pojam je dugo ostao fluidan. Kada su osvajali dve Amerike, Evropljani su nosili Zapad na zapad. Praktično su izveli sami sebe, što je one koji su ostali kod kuće pretvorilo u pozadince. Novi Zapad je bio snažniji, samim tim što je tamo bilo više da se uzme i otme. To ne treba shvatiti kao moralnu zamerku, ne u realnom svetu, jer se ni istorijski Orijent nikad nije zasnivao na pravičnosti i pravdi, najmanje od svega na poštovanju ljudskih prava. Naprotiv, reč je samo o tome da su nove teritorije sa devičanskim bogatstvom neizmernih resursa bez vlasnika - američki starosedeooci nisu tretirani kao vlasnici - stvorile potpuno novu situaciju za rast Zapada, ali sada kao političkog entiteta. Pogledaj dom svoj, anđele "Ako znaš da je to ruka, daćemo ti sve što ide uz nju." (Vitgenštajn, O izvesnosti) U samoj Evropi je teško govoriti o kontinuitetu političkog Okcidenta. Da li bi iko praktičnog uma svrstao takozvanu Svetu alijansu ili Koncert velikih sila iz 19. veka u Zapad? Kulturno da, ali politički? Čak iako se iz Koncerta izuzme Rusko carstvo, teško da bi Habsburška carevina i Pruska kraljevina udovoljile kriterijumima u tom smislu. Obe, odnosno sve tri sile, kretale su se sporo, bile neprijateljski raspoložene prema demokratiji i liberalnim idejama, ambivalentne prema Prosvetiteljstvu, a jedinu mogućnost za povećanja nacionalnog bogatstva videle u otimanju resursa od prvih i drugih suseda. Ali - ti susedi su bili ljudi, a ne "domoroci", tip otimačine je drugi. Jedino je Kraljevina Velika Britanija i Irska ostala autohtoni čuvar novog Zapada u Evropi, ali kako Englezi sami sebe nisu ni smatrali Evropljanima, razmere i oblici diskontinuiteta na kontinentu tim više upadaju u oči. Pravi Zapad, onaj koji je pre pola milenijuma emigrirao na Zapad, grabi čitavu ruku tamo gde mu se ponudi prst, statistički gledano najčešće srednji. Ispražnjeni evropski Zapad, iako takođe grabežljiv, čisto antropološki onako kako ljudi kao horde, kolektivi i vojske vole da uzmu, smatrao je sebe pobednikom već i kad dobije i prst koji mu niko nije ponudio. Stvar je u tome da su, osim protestantskih delova nekadašnje Burgundske kneževine, evropske države tek od sredine 20. veka postajale politički Zapad. Nemačka ni tada. Njena transformacija u politički Zapad trajala je decenijama, od 1945. do prošle godine i ruskog rata za Ukrajinu. Istorijski gledano, ima tek nekoliko meseci da je Nemačka obukla Zapad, onako kao što je nekad Turska obukla Konstantinopolj. Predaj baklju dalje, generacija moja "Lampadia echontes diadosusin allelois" ("Predajući baklju jedni drugima". Norbert Elias, Vom Sehen in der Natur, 1921) Ne kao moto, već kao epilog nemački sociolog Norbert Elias citira Aristotela u svom kratkom članku o uslovima vidljivosti prirodnih i društvenih fenomena metaforom o "predavanju baklje". Svaka generacija dodaje znanje i iskustvo koje je skupila onoj koja dolazi iza nje. Pruža je kao svetlost duha, kao baklju. Da mladi ne tumačaju po mraku i lome noge bez potrebe. Da neko za pedeset godina ne bi pronašao penicilin. Eliasova "baklja" je paradigma evropske kulturne i političke misli u [osiguravanju](#) kontinuiteta, meni jedna od najdragocenijih osobina izvornog Zapada. Svetlost koju generacije pružaju jedna drugoj je uvek umnožena, ranija iskustva u njoj sačuvana su onako kao što staro nastavlja da trojako živi u Hegelovom terminu "aufgehoben sein" - integrisano, prepoznatljivo i podignuto na viši nivo. To je uvek drugo svetlo, uvek varijacija prethodnog, dok me je s ruske strane, koja takođe predaje baklju u svom lampadijskom poretku, uvek mučila sumnja da se radi o jednom te istom svetlu. Sad bi i dobar deo Srba ekskluzivno prenosio ruske baklje, zaboravljajući da već najmanje dvesta godina Srbija stoji u zapadnoj lampadiji! Uvek se setim Radoslava Katičića iz nikad objavljenog intervjua o Vuku i Kopitaru, kako mi u svom stanu u bečkoj Mađarskoj ulici govori: "Srbi su zapadna nacija koja misli da ih je sudbina gurnula na istok". Sa užasom gledam ovih dana kako se u Evropi gasi Aristotelova i Eliasova baklja. Kako se stara iskustva gaze, principi bacaju preko ramena, zaboravlja staro - i ružno i dobro. Ako se zaboravi kako se pravi penicilin, a njega ovih dana nema u apotekama Austrije i Nemačke ni za lek, to je tragedija. Ako se zaboravi kako se postiže mir, ako jedina komunikacija sa prošlim generacijama bude u sećanju na to kako se počinje rat, to je





Vreme: 08.01.2023 16:01

Medij: rts.rs

Link: <http://www.rts.rs/page/oko/sr/story/3320/svet/5080947/gde-je-i-sta-je-zapad.html>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kad počinje, na čemu se zasniva i gde se završava politički Zapad?

katastrofa. Zato što ne priznaje ni male pobeđe ni velike poraze, novi Zapad/SAD se neće smiriti dok stari Zapad/Evropu ne prevede u stanje tabulae rasae. Bezbednost fanatika, ili nova doktrina umerenosti "To be thus is nothing; but to be safely thus!" ("Biti što si, to nije ništa; nego bezbedno biti što jesi." Šekspir, Magbet, 3.1) Evropljani su jednom otišli u Ameriku po tuđe, sada su se njihovi potomci vratili u Evropu po svoje. Ono što su zatekli u starim domovinama su daleki rođaci, zgurani na istoj motki sa koje se nekad odlepršalo na pravi Zapad. I ne samo to. Osim Engleza i Holandana, koji su sačuvali ratoborni aktivizam, Evropa koju su Amerikanci zatekli posle 1945. nije prestajala da recituje poeme o pacifizmu, nemešanju granica, nemešanju i neutralnosti. Povelja Ujedinjenih nacija potpisana te godine izrasla je iz Kantovog "Večnog mira". Da su Ujedinjene nacije izvor međunarodnog prava, da je stvoren mehanizam veta koji međudržavni mobing drži pod kontrolom, da baltičke zemlje ne mogu da izbace Rusiju, a Amerikanci Kinu iz Saveta bezbednosti, da se Beograd i dalje može pozivati na Rezoluciju 1244, sve je to 1795. predvideo jedan Nemački koji nikada nije nogom kročio van Kenigsberga, danas Kalinjingrada. Kako je američki Zapad od 1945. vidovito radio na novoj definiciji umerenosti u kojoj se priznaju samo stopostotne pobeđe, mogao je da ima malo razumevanja za nemačke posebnosti. Za ime božje, pa Zapadni Nemci su 1982. pobedili na Evroviziji sa zakasnelom hipi pesmom "Ein bisschen Frieden"/"Malo mira"! Šta je bilo sledeće, prelazak Prusa na budizam, Bavaraca na pravoslavlje? Tu je bitna subordinacija Nemaca pod zahteve kantovskog mira, ne činjenica da su kasnili. Na sastanak sa istorijom Nemci uvek stižu kasno, što je osobina koju dele sa Srbima. Kad je reč o Severnoj Americi ne treba imati iluzija (to kažem samoj sebi), da se njeno političko razumevanje Evrope kao kolevke modernog Zapada promenilo od kada su zabranjeni ropstvo, aparthejd i ubijanje domorodačkih naroda. Kad postanu deo državne nomenklature, "crni" američki političari, **generali**, šefovi državnih agencija i institucija vode jednako hegemonističku politiku stopostotnih ciljeva kao i pravi WASP-ovci. Obama bi bombardovao Srbiju 1999. kao i Klinton, provocirao je Rusiju ništa manje nego danas Bajden, bez obzira što u očinskim genima nosi iskustvo totalne dehumanizacije robovlasničkog Juga. Da li bi bombardovao i Indijanac, teško mi je dati procenu oдавде. Od javnih osoba znam samo za Vala Kilmera, Tabua iz "Black Eyed Peas" i Šer, ali oni, osim što su Šošoni i Čiroki u dalekoj liniji, nemaju političkih ambicija. Ništa dobijeno, sve potrošeno Cassius: "A friendly eye could never see such faults." (Kasije: "Priateljsko oko nikad ne bi moglo videti te mane." Šekspir, Julije Cezar, 4.2) Glavni impetus oko koga se formirala evropska politička tradicija poslednja dva i po veka dolazio je iz shvatanja kompromisa. Kompromis je postao novi bog umesto Boga. Paralelno je spuštana prag za osećaj pobeđe i podizana onaj za doživljaj poraza. Stvoren je sistem međusobnog uvažavanja, za koji je bilo potpuno nebitno zasniva li se na respektu ili mržnji. Jedino važno bilo je da je on delovao, ili da jeste onda kad se nije ratovalo. Da se tu stalo, izgledalo bi kao da je Bečki kongres iz 1815. održan još jednom 2015. sa novim koncertom kontinentalnih sila - Nemačka, Francuska, Rusija, Italija i Španija, svaka kao centralni punkt međusobno isprepletenih ornamenata. U tu matricu su Sjedinjene Države poslednjih decenija postepeno, ali konstantno unosile paradigmu totalne pobeđe i potčinjavanja kao jedini kriterijum za pripadnost Zapadu. Pomoglo im je i to da Englezi nikad nisu ni igrali u evropskom timu. Zapad je sad bezobziran, u razmerama u kojima to nikad nije bio. Nesmiljenost je u evropskim politikama uvek stajala u relaciji prema nekoj konkretnoj situaciji. Ni Hitler nije želeo da podjednako uništi sve sa kojima je ratovao. I on je bio "čovek kompromisa", u njegovom slučaju kompromisa izašlog iz pakla. Sudeći po dobrom delu srpskog javnog diskursa, i srpska nacija naginje crno-belim interpretacijama poraza i pobeđe, dobitka i gubitka, pri čemu se više približava američkom i anglosaksonskom Zapadu, nego evropskom Zapadu. Odakle ta osobina nesmiljenosti i prema drugima i prema sebi, nije mi jasno. Sigurno je jedino da ne dolazi iz političke tradicije, pre će biti iz društvene i religiozne prakse. Zašto je Evropa napustila svoj istrenirani ekvilibrijum srednjih i skromnih pobeđa da bi prihvatila maksimizaciju forsiranu s anglosaksonske strane? Rusija je 1991. bila pobeđena. Rusija je čitavu deceniju posle toga nastavila da bude pobeđena. Uz malo dobre volje sa strane evropskog Zapada Rusija bi i danas bila pobeđena u onom smislu u kom je pobeđena svaka zemlja koja trgovinom i diplomatijom rešava otvorena pitanja sa susedima. Ali za anglosaksonski elemenat u Zapadu bila je to nedovoljna, neuverljiva pobeđa. "O evropskoj bezbednosti se može razgovarati tek kad slomimo Rusiju", rekao je nedavno za Špigel Karlo Mazala, profesor na Vojnoj akademiji u Minhenu. Drugim rečima: o miru se može razgovarati tek posle rata. Mir ćemo imati tek kad budemo imali rat. Tek kad Rusiju okružimo i kontrolišemo. Tek kad smo osvojili totalnu pobeđu. Tek kad smo napustili krug parcijalnih pobeđa i poraza u sudarima s Rusijom. Tek kad smo krug otvorili u liniju. Duccame, duccame, duccame Amijen: "Šta je to duccame?" Melanholični Žak: "To je starogrčki poziv budalama da se uhvate u kolo." (Šekspir, Kako vam drago, 2.5) Krug, linija, večito ponavljanje ili osvajanje novog, to je još jedan elemenat u kome naš, evropski Zapad gubi supstancu. Ko u tome traži crno-bele razlike, neće ih naći. Sve je sivo. Reč je o shvatanju istorije, posebno one koja se svesno proizvodi na račun budućnosti, dakle političke par excellence. Danas će se za Homerovo doba reći "istorija", iako je taj pojam mnogo





Vreme: 08.01.2023 16:01

Medij: rts.rs

Link: <http://www.rts.rs/page/oko/sr/story/3320/svet/5080947/gde-je-i-sta-je-zapad.html>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Kad počinje, na čemu se zasniva i gde se završava politički Zapad?

mlađi. Za renesansne ljude su "istorije" bile priče koje su se mogle ispričati o nekom predmetu, događaju ili osobi. Istorija je bila rašomon, ono što svaki dobar lektor misli kad kaže "može tako, a može i ovako". U antičkoj Grčkoj se zbivanje u vremenu posmatralo kao događanje u krugu. Za hroničare kao Herodota, Tukidida ili Polibija, ratovi i politika su naravno bili "istorija" u smislu prošlosti, ali oni nisu imali karakter svetskog zbivanja. Periodični krugovi u ritmu prepoznatljivog za Grke su imali višu vrednost nego radikalna promena. Naravno, svet je tada bio manji, ali to nije bilo presudno za fenomen kružnice u takvoj percepciji realnosti. Pitanje najboljeg sistema se postavljalo iz kruga, kružnice, iz "kola" vođa, vojskovođa i demosa. Niko tu nije razmišljao sa suženog horizonta, daleko od toga. Čak su pravili i viceve na temu kružnice i linije u istoriji. Tukidid je kao futurolog objašnjavao šta će se još jednom dogoditi "na isti ili sličan način"; Herodot je smatrao da je krug neophodan zbog "balansa hibrisa i nemezisa", moći i rizika. Niče će se posle duhovito pozvati na Tukidida kad bude rekao, u slobodnoj interpretaciji: "Jedva čekam da vidim šta će se još dogoditi u prošlosti!" Sigurno to ima veze i sa duhom epohe. Tukidid, Herodot i Polibije deluju iz Jaspersovog "ključnog perioda" (Achsenzeit) sa podudarnim razvojem u Grčkoj, Kini, Indiji i na Bliskom Istoku. To je "vreme ose", dakle linije radikalnih promena i prvog udara prosvetiteljstva, kad Grci pokušavaju da spasu smisao za sebe tako što se savijaju u kružnicu, hvataju u kolo. Još jedan vic istorije! Taj doživljaj kružnice u kapitalnim političkim zbivanjima ostao je u svesti Evropljana sve negde do Makijavelija i Hobsa. Od njih se kolo polako rasplitalo, da bi sa Hegelom i Marksom bilo konačno ispravljeno u napetu ravnu liniju. Po njoj su se Svetski duh i radnička klasa prošetali napred i uvek samo napred u spoznaju vlastitog statusa i smisla. Svetski duh još grabi napred, zahvaljujući Anglosaksoncima. Gde? U konačnu pobjedu, naravno. Shvatanje kružnice u istoriji, napuštanje od evropskih naroda kako su prelazili na hrišćanstvo, sačuvano je međutim u njihovoj političkoj tradiciji kao respekt prema malom, sitnom, popravljenom, istom a poboljšanom, ukratko prema svemu polovičnom, krnjem i nesavršenom koje se javlja u formi napetog OEBS-ovog ili UN-ovog ekvilibrija. Evropa, to je zbir hrišćanske eshatologije i grčke filosofije, zbog čega je i moguće da evropski Zapad stoji na liniji, a misli u kružnici. Kad savremene diplomate, kao nedavno indijski ministar spoljnih poslova Džaišankar u Beču (2. januara), nazovu rat u Ukrajini "mnogo komplikovanom situacijom", to je to, pozivanje domaćina na tradiciju kružnice, ne linije. "Ali to je tako jednostavno", insistirao je novinar ORF-a Armin Volf. "To je vaša interpretacija, da je jednostavno", odgovorio je Džaišankar. Ta vrsta napetog ekvilibrija ne postoji u političkoj tradiciji Sjedinjenih Država. Politički se Amerika kreće istorijom kao Hegelov svetski duh na žici, napred i samo napred, do totalne pobjede ili uništenja. Pod američkim uticajem Evropski Zapad već je promenjen do neprepoznatljivosti. Sa hrišćanskom, hegelijanskom, pozitivističkom, marksističkom, i svim ostalim teleologijama Evropljani su se izborili. Već su s njima igrali u kolu, to olakšava prepoznavanja. Glave im je došla eshatologija američke duboke države. "Hoću da budem krompir" U aktuelnom razvoju mi najteže pada gubitak Nemačke. Ponovo je reč o nijansi, jer je u kulturnom smislu Nemačka uvek bila Zapad. Ali u tu vrstu Zapada (hrišćanstvo + Stara Grčka + Prosvetiteljstvo) spadaju mnogi, ona nije presuda za ono što nam se trenutno događa. Nemačka je tek sada u punom smislu postala politički Zapad, to jest potpuno pala pod diktat novog, preokookeanskog Zapada. Berlin se našao tamo gde nikad nije bio ako nije morao ili nije znao kako i kad je hteo. Sad ne mora a hoće. Jedino znanje koje mu je za to potrebno je linearnog tipa - da uđe u konačni obračun s Rusima. To je sve nekako vrlo prusko u metodi i tehnici. Čak slučaj ustajanja iz mrtvih, kad se pomisli da je Pruska kao državna jedinica potpuno izbrisana iz ustava i geografije 1947. godine. Sad bi taj pojam nemačka linearna ministarka kulture Klaudija Rot izbrisala i iz fondacije "Prusko kulturno blago", zato što je to pridev koji je ostao bez imenice. Glupost, naravno, koja samo potvrđuje tezu iz ovog teksta da Nemačka pojednostavljuje svoju tradiciju, čisti je od kružnih komplikacija dok zauzima položaj na anglosaksonskoj borbenoj liniji. Lično, uvek sam bila poštovalac Fridriha Velikog (1712-1786), pruskog kralja koji je u popularnom predanju ostao poznat kao "Stari Fric". Osim što je bio apsolutista, Stari Fric je bio i prosvetljen po političkoj modi vremena. Tako je svojim podanicima naredio da sade krompir i spasu se gladi. Kralj je otišao, krompiri ostali. Nakon seljakanja po različitim lokacijama, sarkofag s kraljevim poslednjim ostacima konačno stoji tamo gde je sam Fridrih odredio testamentom - u dvorcu Sansusi u Potsdamu, dve sobe dalje od one u kojoj je umro. Posetioci koji obilaze Fridrihov grob ostavljaju na sarkofagu krompir kao votiv; onako kao što Jevreji na nadgrobne spomenike stavljaju oblutke. Sećam se kad smo u XIII beogradskoj gimnaziji 1975. pripremali vrlo fricovski komad "Hoću da budem krompir". Ne ja direktno, mene su zamenili pre premijere zbog intriga i insinucija da ne znam da glumim. Mi, kao škola. Svi smo mi danas krompiri na sarkofagu starog Frica. Tako se barem ja osećam, kao krompir uzgojen u slavu Pruske koja se dokinula u slavu Nemačke koja se dokinula u slavu Sjedinjenih Država koje ne znaju šta znači uhvatiti se u kolo kružne istorije. Ono što znam, to verujem, reče kraljevski krompir bratu sa linije za čips. (Vitgenštajn, O izvesnosti)





Datum: 09.01.2023

Medij: Scandal

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

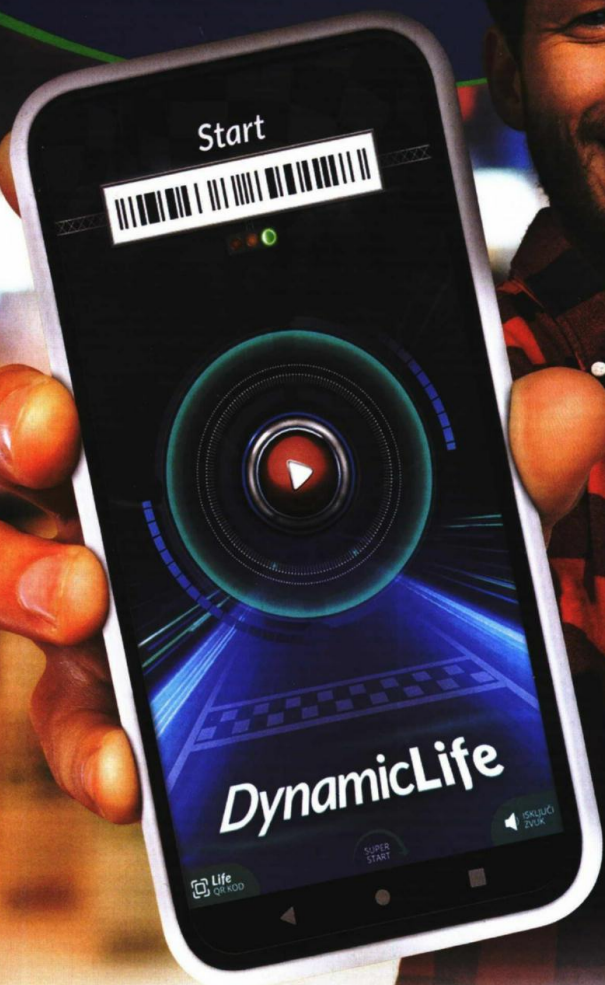
Površina: 675



Naslov: GENERALI

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife & **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Datum: 09.01.2023

Medij: Gloria

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 674



Naslov: KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA

Strana: 59

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife &  **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Vreme: 09.01.2023 11:48

XML

Medij: advertiser-serbia.com

Link: <https://www.advertiser-serbia.com/pogled-sa-vrha-2022-23-borislav-miljanovic-represent-system->

Autori: Advertiser Serbia

Teme: Generali osiguranje

Naslov: [POGLED SA VRHA 2022/23] BORISLAV MILJANOVIĆ, Represent System: "Pobedili smo, a koliko smo tokom igre pretrčali, to samo mi znamo"

4487



Završetak kalendarske i poslovne godine je i ovog puta povod da sa vodećim ljudima iz advertajzing, medijskih i PR agencija porazgovaramo o postignutim ciljevima u prethodnoj godini, planovima za 2023. godinu, kao i o "faktoru okruženje", u kojem te iste planove treba realizovati. Ovoga puta čast je pripala Borislavu Miljanoviću, osnivaču i CEO Represent System-a...Razgovor [...]

Završetak kalendarske i poslovne godine je i ovog puta povod da sa vodećim ljudima iz advertajzing, medijskih i PR agencija porazgovaramo o postignutim ciljevima u prethodnoj godini, planovima za 2023. godinu, kao i o "faktoru okruženje", u kojem te iste planove treba realizovati. Ovoga puta čast je pripala Borislavu Miljanoviću, osnivaču i CEO Represent System-a...Razgovor vodio Nenad Danilović, glavni i odgovorni urednik izdanja Advertiser Serbia Kako je za vašu agenciju protekla 2022. godina? Koji su značajni projekti i aktivnosti koje je vaša agencija sproveda tokom prethodne godine? - Za Represent System 2022. je bila još jedna uspešna i razvojna godina uprkos sveopštoj poslovnoj utakmici na penale. Na kraju smo pobedili, a koliko smo tokom igre pretrčali, to samo mi znamo. Rast celokupnog System-a je skoro 20%, što je posle 2021, koja je do tada bila najbolja godina ikad, fantastičan rezultat. U beogradskom Representu lansirali smo strateške projekte kao što su WebMind, portal koji će biti namenjen najviše potrebama IT i tech industrije, ali i onih koji bi želeli da znaju više o najnovijim internet tehnologijama i temama kao što su Web 2.0 i Web 3.0 (Blockchain, NFT, Gaming, Crypto). I drugi projekat DynamicLife na kom smo radili sa našim partnerima start-up-om DynamicLife i **Generali osiguranjem** i sa kojim očekujemo promene u potpuno tradicionalnom okruženju i industrijama - robi široke potrošnje i **osiguranju**. Naša Represent Academy je ove godine prohodala i u decembru se tražila prostorija više da bi se održali svi ugovoreni treninzi. U Digital Elementu i u Representu Banja Luka oformili smo timove za TikTok produkciju i oni sada već servisiraju petnaestak klijenata. Evo prvi put ću vam javno reći da je ananas u čarapi Lepe Brene proizvod našeg rada i naše TikTok produkcije! Ofisi u Skoplju i Sarajevu rastu meteorskom brzinom i od start up-ova sada su postale uspešne agencije sa kreativnim i motivisanim timovima. Crnogorski tim pojačao je svoje prisustvo u digitalnom svetu, a BizLife je ostao jedini relevantni igrač na tržištu ekonomskih medija, rame uz rame sa Bloomberg Adriom. Kako ocenjujete prethodnu poslovnu godinu u industriji tržišnih komunikacija? - 2022. je bila jedna grbava godina i dobro je da se završila! A naša industrija je žilava travka koja je preživljavala i u gorim vremenima. Ko je radio i inovirao, taj je napredovao. Čorba je sve gušća, ali na sreću, još uvek ima puno gladnih. Kakva su vam očekivanja za 2023. godinu u pogledu uslova poslovanja kompanija iz industrije tržišnih komunikacija? - Biće sve teže i teže doći do pristojnih komunikacijskih budžeta. Razočaravajuće je bilo pratiti neka od regionalnih takmičenja u 2022. godini gde ni jednu ozbiljniju nagradu u digitalnim kampanjama nije dobio neko iz Srbije. Iskreno se nadam da će se to promeniti i da će se kompanije ohrabriti da investiraju nešto stvarno novo i kreativno. Imate li nekih značajnijih planova za tekuću godinu a koje možete predstaviti javnosti? - Mi smo poznati po tome što uvek gledamo korak dalje i spremamo se za ono što dolazi. Pored velikih projekata koje smo lansirali prošle godine, plan nam je da znanja koja razvijamo o Web 3 svetu u okviru WebMind-a proširimo i na formiranje tima za Crypto i NFT PR i oprobamo se na svetskoj sceni. Pored dobro poznatih, Londonske škole za PR i Content Akademije ove godine lansiramo i dugo pripremanu Soft Skills Academy. Očekujem da ćemo i WebMind postaviti na





Vreme: 09.01.2023 11:48

XML

Medij: advertiser-serbia.com

Link: <https://www.advertiser-serbia.com/pogled-sa-vrha-2022-23-borislav-miljanovic-represent-system->

Autori: Advertiser Serbia

Teme: Generali osiguranje

Naslov: [POGLED SA VRHA 2022/23] BORISLAV MILJANOVIĆ, Represent System: "Pobedili smo, a koliko smo tokom igre pretrčali, to samo mi znamo"

makedonskom jeziku i uključiti i to IT tržište u naš sistem rada. Od naših regionalnih kancelarija očekujem da svaka od njih na svom tržištu uđe u krug 5 najvećih agencija, a Digital Element postane najveći proizvođač TikTok sadržaja u Srbiji. Osmišljavamo i neke nove velike događaje u BizLife-u, tako da se pun gas u Represent System-u i dalje nastavlja. Poželite sebi nešto, kao generalnom menadžeru, za 2023. - Ja već nekoliko godina nisam generalni menadžer, već CEO - Chief Entertainment Officer Represent System-a. I kao takav, mogu da poželim svima u timu ono što i sebi - Work Hard, Party Harder! Autor: Nenad Danilović Izvor: Advertiser Serbia





Vreme: 10.01.2023 19:01

XML

Medij: rs.bloombergadria.com

Link: <https://rs.bloombergadria.com/ekonomija/srbija/18911/radna-nedelja-od-cetiri-dana-donela-bi-vecu->

Autori: Slađana Adamović Ilić

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Radna nedelja od četiri dana donela bi veću produktivnost

2094

Za ovakav način rada zalaže se **generalni** direktor **Generali osiguranja** Dragan Filipović

Kaže da samo zadovoljni radnici mogu da kreiraju dobar rezultat

Slađana Adamović Ilić

Email

, izjavio je **generalni** direktor **Generali osiguranja** Dragan Filipović za Bloomberg Adria TV.

U intervjuu za naš medij, Filipović je rekao da se on zalaže za četvorodnevnu radnu nedelju, ali da kompanija **Generali** u Srbiji trenutno to ne može da pokrene, jer mora da se uskladi sa kompanijom na globalnom nivou, kao i sa domaćim zakonodavstvom.

"Ako bi četvorodnevna radna nedelja mogla da se sprovede u delo, onda je ja zamišljam kao rotaciju da se jedne nedelje ne radi petak, a one druge da se ne radi ponedeljak i da zaposleni stalno imaju produženi vikend. Mislim da bi zaposleni tako bili produktivniji", rekao je Filipović.

Ističe da su ovaj način rada uvele skandinavske zemlje i da je on pokazao da je produktivnost radnika najmanje ostala na istom nivou, a da se negde i poboljšala.

"To je ta sloboda koja se daje ljudima da imaju balans između privatnog i poslovnog života", istakao je Filipović.

Kompanija **Generali osiguranje** dobila je od Srpske asocijacije menadžera (SAM) nagradu za Poslodavca godine, a Filipović navodi da ta nagrada ne znači da je kompanija ostvarila najveći profit, već da je osim finansijskih rezultata i uspeha postigla i one druge, kako kaže, nemerljive finansijskim pokazateljima. "Tu pre svega mislim na brigu o zaposlenima, koja je centar našeg poslovanja, i to je najveća vrednost naše kompanije."

"Samo zadovoljni radnici mogu da kreiraju dobar rezultat", poručio je Filipović.

Prema njegovim rečima, među benefitima koje kompanija daje zaposlenima **Generali osiguranja** su **Generali** akademija preko koje se promovišu najbolji zaposleni kao treneri, zatim privatno plaćeno zdravstveno **osiguranje**, minimalno 25 dana godišnjeg odmora bez obzira na radni staž...

"Čovek mora da se odmori, da skrene misli sa posla, napuni baterije, to su neke stvari koje kada kompanija radi automatski imaju pozitivnu povratnu informaciju", zaključio je Filipović.

Za više detalja pogledajte video.





Datum: 11.01.2023

Medij: Star

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

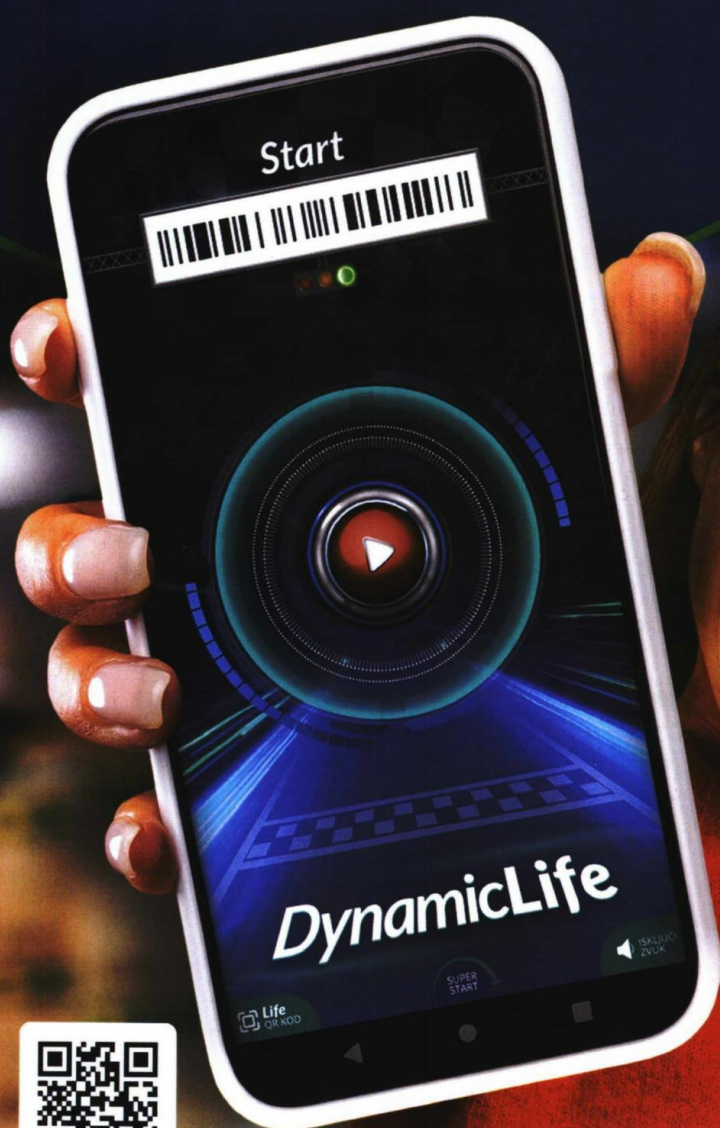
Površina: 684



Naslov: GENERALI

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife &  **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Vreme: 11.01.2023 10:03

XML

Medij: mojbecej.rs

Link: <https://mojbecej.rs/hidroterapija-u-ambulanti-polomed-voda-kao-lek/>

Autori: Marketing TIM

Teme: Wiener Stadtische osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; UNIQA osiguranje; Generali

Naslov: Hidroterapija u ambulanti Polomed - Voda kao lek

1736



Foto: Polomed fb Hidroterapija jeste terapijska metoda koja se zasniva na kontrolisanim pokretima, temperaturi i pritisku vode, a zbog svoje dostupnosti i prilagodljivosti koristila se još u najstarijim civilizacijama i, uz određena poboljšanja, zadržala se do danas!

Ova kao i mnoge druge terapije i pregledi dostupni su vam u ambulanti za rehabilitaciju Polomed u Bečeju, o čemu više možete pročitati klikom na link, a u nastavku ovog teksta upoznajemo vas sa hidroterapijom.

Kao što je već rečeno, ovo je terapija uz pomoć vode, a odvija se u bazenima ili kadama specijalno namenjenim za tu svrhu, pod kontrolom fizijatra i fizioterapeuta. Ova vrsta fizikalne terapije daje odlične rezultate kod različitih povreda koštano zglobnog i mišićnog sistema, kao i kod različitih oboljenja (Alchajmer, cirkulacija, neurološke manifestacije i drugo).

Prostorija za hidroterapiju u ambulanti Polomed

Voda, kada se primenjuje na spoljašnjosti tela, ima mehaničke, toplotne i hemijske efekte, što sve pozitivno deluje na koštano-mišićni sistem, ali i na kardiovaskularni, respiratorni, nervni i druge sisteme organizma. Najkraće bi se moglo reći da hidroterapija, kada se pravilno primenjuje, pozitivno deluje na celokupno psihofizičko stanje čoveka.

Kako kažu iz ambulante Polomed, bol je prvi znak da se treba obratiti lekaru, te ne treba čekati već reagovati na vreme. Sve dodatne informacije, kao i zakazivanje termina dostupne su pozivom na broj 021/6910288 ili 063/8783969.

Takođe, ukoliko imate dopunsko zdravstveno [osiguranje](#), u ovoj ambulanti možete obaviti preglede uz karticu [Generali osiguranja](#), Wiener Städtische [osiguranja](#), UNIQA [osiguranja](#) i DDOR [osiguranja](#) bez dodatnih troškova.

Čekamo vas na adresi Braće Tica 23/a u Bečeju!





Vreme: 11.01.2023 14:38

XML

Medij: rs.bloombergadria.com

Link: <https://rs.bloombergadria.com/biznis/kompanije/18457/osiguravajuće-kuće-očekuju-rast-profitabilnosti->

Autori: Branislav Urošević

Teme: Triglav osiguranje; Dunav osiguranje; Generali osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Wiener

Naslov: Srpske osiguravajuće kuće u 2023. očekuju rast profitabilnosti

6767



Prema podacima NBS, premija u sektoru [osiguranja](#) je u 3. kvartalu 2022. na godišnjem nivou porasla za 12,2 odsto i dostigla je 846 miliona evra.

Za više od tri četvrtine ovog iznosa, kao i u prethodnom tromesečju, zaslužno je pet kompanija. Tako su Dunav [osiguranje](#), [Generali osiguranje Srbija](#), DDOR Novi Sad, Wiener Stadtische i Triglav [osiguranje](#) u ukupnoj premiji učestvovali sa 75,5 odsto, u premiji životnih [osiguranja](#) sa 83,2 odsto, a u premiji neživotnih [osiguranja](#) sa 76,3 odsto.

Upravo ove kompanije smo upitali šta očekuju od 2023. godine.

Dunav [osiguranje](#): Inflacija i pandemija ključni faktor

Iz kompanije Dunav [osiguranje](#), koja u ukupnoj premiji učestvuje sa 26,1 odsto, navode da su optimistični po pitanju poslovanja u 2023. godini, ali upozoravaju da će eksterni faktori imati veliki značaj za profitabilnost čitavog sektora.

"Moramo biti optimisti i poželeti da poslovni ambijent bude povoljniji nego u 2022. godini, čiju je prvu polovinu obeležila pandemija, a drugu inflatorni pritisak kao posledica globalne ekonomske krize", rekli su iz Dunava za Bloomberg Adriju.

Depositphotos

U odgovorima na pitanja naše redakcije, iz kompanije su rekli da su preduzeli niz mera kako bi poslovanje prilagodili otežavajućim okolnostima, i dodali da bi visoka inflacija ili ponovni rast broja obolelih mogli da dovedu do potrebe za novim merama.

"Zbog osetljivosti na uticaje inflacije i pandemije, ali i presudnog značaja za sliku celokupnog portfelja, pod našim budnim okom biće usluge [osiguranja](#) motornih vozila, imovinskih [osiguranja](#), dobrovoljnih zdravstvenih [osiguranja](#) i životnih [osiguranja](#)", rekli su iz kompanije.

Bitan izazov biće to što je "prostor za prilagođavanje inflatornom pritisku sužen i ograničen manjim brojem usluga [osiguranja](#) čiji su materijalni efekti značajni i utiču na opštu sliku, a ograničavajući faktori su i stečena prava [osiguranika](#) kroz višegodišnje ugovore, ograničeni budžeti ugovarača, kao i socijalna komponenta", navode iz Dunava.

Triglav [osiguranje](#): Neživotna [osiguranja](#) će doživeti procvat

Iz Triglav [osiguranja](#) takođe očekuju da će premija [osiguranja](#) nastaviti da raste, ali iz ove kompanije upozoravaju da će se situacija razlikovati od sektora do sektora.

"Očekuje se dvocifreni rast premije [osiguranja](#), prevashodno u segmentima neživotnih [osiguranja](#)", napisali su iz kompanije u odgovoru na pitanja Bloomberg Adrije, dodavši da će "životna [osiguranja](#) beležiti usporeniji rast od neživotnih [osiguranja](#) i rasti na nivou prosečne višegodišnje stope rasta od oko triodsto, odnosno približno očekivanoj stopi rasta BDP".

Deposit photos



**Naslov: Srpske osiguravajuće kuće u 2023. očekuju rast profitabilnosti**

Predstavnici Triglava takođe očekuju da će 2023. biti uspešnija od godine koja joj je prethodila, jer se očekuje da će inflatorni pritisci početi da slabe.

"Za očekivati je oporavak profitabilnosti društava za [osiguranje](#) u 2023. u odnosu na 2022. godinu, usled značajnijih inflatornih pritisaka u 2022. i pored prilagođavanja poslovnih modela društava za [osiguranje](#) u skladu sa izmenjenim poslovnim okruženjem, koji bi trebalo da amortizuju srednjeročne posledice promena makroekonomskih pokazatelja", zaključuju iz kompanije.

Generali osiguranje Srbija: Promene u strukturi premije se stidljivo pojavljuju

Iz druge najveće kompanije po udelu u ukupnoj premiji i prve po pitanju bilansne sume, **Generali osiguranja**, rast premije u 2022. ocenjuju kao značajan, ali upozoravaju da je inflacija negirala dobar deo tog napretka.

"Premija [osiguranja](#) imala je i u 2022. uzlaznu putanju i prilično lepu ukupnu stopu rasta, ali je uticaj inflacije od preko 15 odstona strani rashoda šteta bio mnogo značajniji, što je trenutno najvažniji i najveći direktan uticaj krize na tržište [osiguranja](#), a za nas novi izazov u borbi za profitabilan rast na domaćem tržištu", rekla je za Bloomberg Adriju Gordana Rašić, direktor agencije za finansije i kontroling.

Gordana Rašić / **Generali osiguranje Srbija**

Rašić navodi da tržište [osiguranja](#) u Srbiji već duže vreme karakteriše slična struktura u kojoj dominiraju neživotna [osiguranja](#), dok životno [osiguranje](#) u ukupnoj premiji učestvuje sa oko 25 odsto. Kako stvari stoje, taj odnos se neće promeniti u skorije vreme, predviđa Rašić.

Sa druge strane, dolazi do blagih promena u strukturi samog neživotnog [osiguranja](#).

"I dalje je najveća premija obaveznog [osiguranja](#) od autoodgovornosti i imovinskih [osiguranja](#), dok je oblast privatnog zdravstvenog [osiguranja](#), i segment [osiguranja](#) kredita i finansijskih gubitaka počeo da značajnije raste u poslednje vreme. Verujem da će se u narednim godinama najviše razvijati [osiguranja](#) namenjena malim i srednjim preduzećima, koja pokrivaju i imovinu ali i odgovornost i zdravlje zaposlenih, a izvesno je da se fokus stavi i na novije, a sve prisutnije sajber-rizike, ali to neće još dugo uticati na samu strukturu ukupne premije industrije [osiguranja](#)", zaključila je naša sagovornica.

NBS: Sektor dobro podnosi krizu

Nakon objavljivanja izveštaja, iz NBS-a su za Bloomberg Adriju rekli da se sektor [osiguranja](#) relativno uspešno bori protiv nepovoljnih okolnosti u okviru kojih je morao da posluje u periodu iza nas.

"Iz uporednih pokazatelja o stanju tržišta [osiguranja](#) u Srbiji u prvih devet meseci 2022. godine i istog perioda prethodne godine može se zaključiti da je, u uslovima povećane globalne neizvesnosti, zadržana stabilnost sektora [osiguranja](#), da je sektor dobro kapitalizovan i likvidan, ali sa znakovima pada pokazatelja profitabilnosti", navode iz centralne banke.

Oni dodaju da je sektor uprkos poteškoćama izazvanih inflacijom i pandemijom "uspeo da ostvari značajne pozitivne rezultate".

Bloomberg Adria

Iz centralne monetarne institucije takođe očekuju da će se nastaviti rast popularnosti neživotnih [osiguranja](#) u odnosu na životna.

"Očekujemo da se takav trend nastavi i tokom 2023. godine, pri čemu treba imati u vidu da će realizacija [osiguranja](#) vezanih za putovanja, odnosno transport u velikoj meri zavisiti od eventualnog postojanja zdravstvenih ili drugih restrikcija koje utiču na slobodno kretanje ljudi i robe", zaključuju iz NBS.

Rasla i bilansna suma

Prema podacima iz poslednjeg tromesečnog izveštaja NBS-a, pored rasta ukupne premije (12,2 odsto) i premije neživotnih [osiguranja](#) (14,3 odsto), zabeležen je i rast bilansne sume sektora koja je nakon uvećanja od 2,7 odsto iznosila 343,2 milijarde dinara.

Broj zaposlenih u sektoru [osiguranja](#) u istom periodu je smanjen za 0,2 odsto, pa ova oblast u Srbiji trenutno upošljava oko 11.300 zaposlenih.

Tehničke rezerve, namenjene zaštiti interesa [osiguranika](#) i drugih oštećenih lica obuhvaćenih uslugom, na godišnjem nivou su rasle za 5,7 odsto, navodi se u izveštaju NBS.

Ako posmatramo celokupan sektor, u analiziranom periodu nije došlo do promene broja kompanija na tržištu, pa se poslovima [osiguranja](#) bavilo 16 društava.





Datum: 12.01.2023

Medij: Vreme

Rubrika Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 224



Naslov: GENERALI

Strana: 58

generali.rs

SREĆNI NOVOGODIŠNJI I BOŽIĆNI PRAZNICI!



Kontakt centar 011 222 0 555, 0800 222 555


GENE





Datum: 13.01.2023

Medij: VIP Svet

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

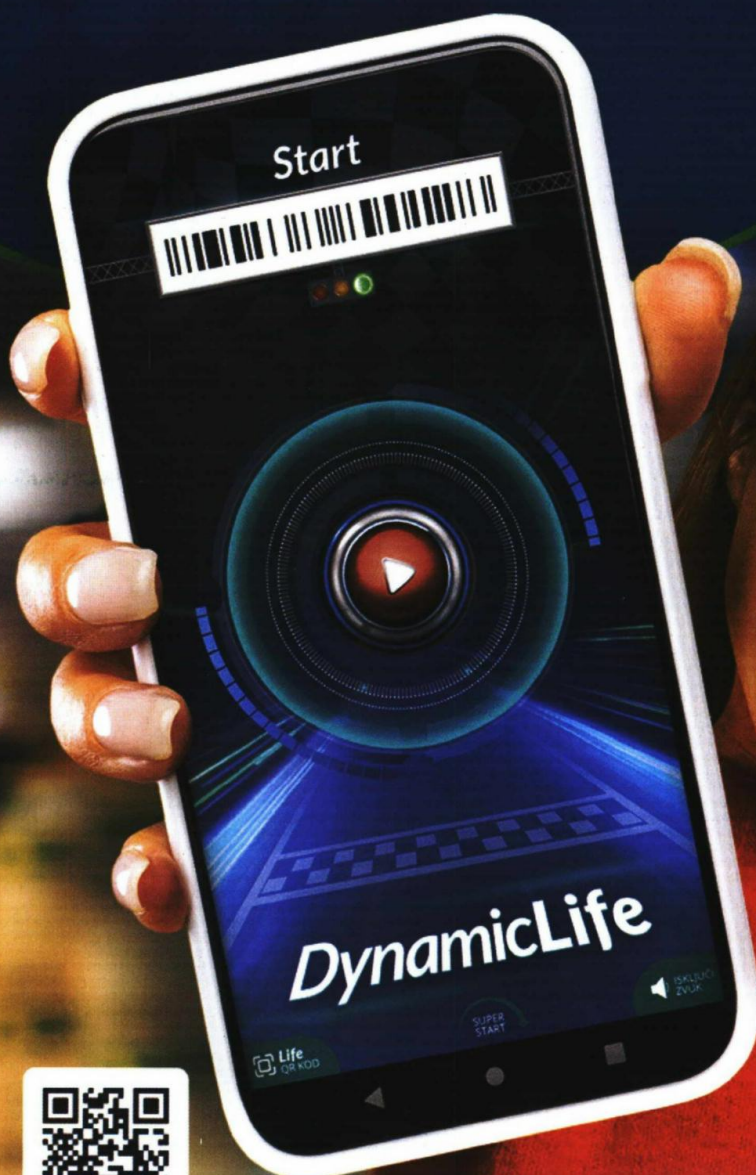
Površina: 655



Naslov: GENERALI

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife & **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Datum: 13.01.2023

Medij: Hello

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

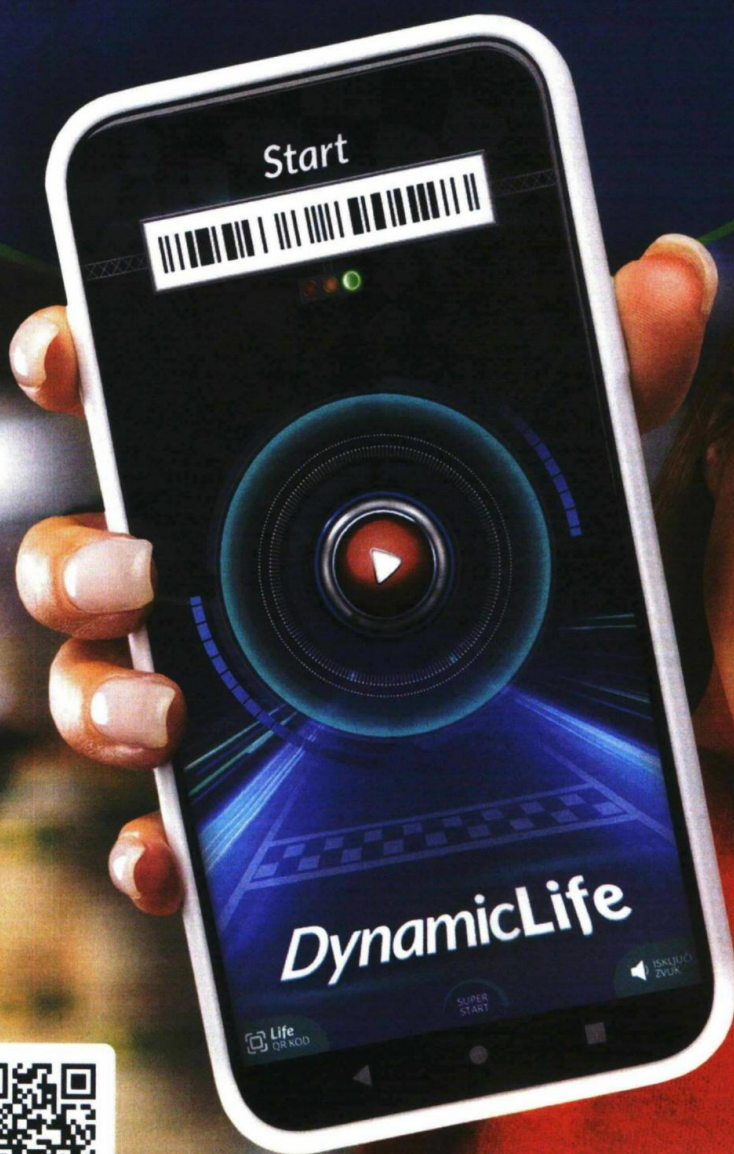
Površina: 691



Naslov: GENERALI

Strana: 37

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife &  **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Datum: 13.01.2023

Medij: Kurir

Rubrika Društvo

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 399



Naslov: SREĆNI NOVOGODIŠNJI I BOŽIĆNI PRAZNICI!

GENERALI

Strana: 9

generali.rs

SREĆNI NOVOGODIŠNJI I BOŽIĆNI PRAZNICI!

Kontakt centar 011 222 0 555, 0800 222 555





Datum: 13.01.2023

Medij: RTS1

Emisija: Dnevnik 2/RTS1

Autori: Redakcija

Teme: Wiener Stadtische osiguranje; Generali osiguranje; Grawe (Grave) osiguranje

	Početak	Trajanje
Emisija	13.01.2023 19:30:00	90:00
Prilog	13.01.2023 19:41:00	2:36

Naslov: Ređe kupujemo polise životnog osiguranja

2494

Spikerka:

Posle korone najveći izazov u prošloj godini za tržište [osiguranja](#) bila je inflacija. I u tim uslovima kod nas je kupovina polisa zdravstvenog [osiguranja](#) porasla za četvrtinu. Češće [osiguravamo](#) imovinu, a ređe kupujemo polise životnog [osiguranja](#). Da bi se to promenilo [osiguravači](#) predlažu modifikovane polise.

Reporter Olivera Petrović Stojančić:

Uz plaćanje računa za sada u određenoj prodavnici ili za pojedine proizvode, moguće je kusur ili 10% vrednosti kupovine poslati na sopstvenu polisnu životnog [osiguranja](#).

Dragan Filipović, Generali [osiguranje](#):

U kriznim vremenima mnogo se teže čovek opredeljuje da proveri novac na čuvanje, jer to je novac na čuvanju, uz obećanje da će dobiti isplatu 5, 10 ili 15 godina, u odnosu na ono što su polise neživotnih [osiguranja](#), koje su na godinu dana ili dve maksimum.

Reporter Olivera Petrović Stojančić:

Efekti inflacije u [osiguranje](#) se prelivaju kasnije, ali duže traju. To utiče na cenu [osiguranja](#) sada.

Zoran Blagojević, Vinerštediša [osiguranje](#):

Inflacija [osiguranje](#) obesmišljava na način da to može da postane, ako se dobro ne sučimo sa problemom, posao koji nepovoljan za obe strane.

Kristof Cetl, Grave [osiguranje](#):

Neki klijenti su se čak u napred odlučili da će svake godine sa 2% povećati svoju [osiguranu](#) sumu, automatski time prilagoditi i premiju i imati veću dobit.

Reporter Olivera Petrović Stojančić:

Koliko će uz [osiguranu](#) sumu, koja mu je garantovana kupovinom polise, njen vlasnik dobiti od prinosa ostvarenog poslovanjem [osiguravajuće](#) kuće, zavisi od tržišta.

Duško Jovanović, [generalni](#) sekretar Udruženja [osiguravača](#) Srbije:

S obzirom da nismo mogli kao polisnu životnog [osiguranja](#), kao premiju životnog [osiguranja](#) da dovoljno dobro oplodimo kod poslovnih banaka, s obzirom da su vrlo niske kamate bile, bilo je neminovno da dođe do pada prodaje polisa životnog [osiguranja](#). Međutim, s obzirom da su se određene kamatne stope korigovale u proteklih sedam, osam meseci, znači ubeđeni smo da će potražnja za životnim [osiguranjem](#) daleko veća biti u idućem periodu.

Reporter Olivera Petrović Stojančić:

Ipak, najveći deo novca prikupljenog prodajom polisa, [osiguranja](#) ulažu u kupovinu državnih obveznica. Mnogi smatraju da životne polise i ne treba da trče trku sa bankama, već da se od štedne okrenu osnovnoj nameni - zaštiti od neželjenog događaja. Trka na duge staze je da se udeo životnog u ukupnom [osiguranju](#) poveća. Za razliku od razvijenih zemalja gde je udeo tih polisa bar 70%, a imovinskog 30%, kod nas je obrnuto.



**Naslov: U kakvoj su vezi kursor u prodavnici i polisa životnog osiguranja**

2370

Posle korone, najveći izazov u prošloj godini za tržište osiguranja bila je inflacija. I u tim uslovima kod nas je kupovina polisa zdravstvenog **osiguranja** porasla za četvrtinu. Češće **osiguravamo** imovinu, a ređe kupujemo polise životnog **osiguranja**. Da bi se to promenilo, **osiguravači** predlažu modifikovane polise. Uz plaćanje računa za sada u određenoj prodavnici, ili za pojedine proizvode, moguće je kursor, ili 10 odsto vrednosti kupovine, poslati na sopstvenu polis u životnog **osiguranja**. "U kriznim vremenima mnogo se treže čovek opredeljuje da poveri novac na čuvanje, jer to je novac na čuvanju uz obećanje da će dobiti isplatu za 5, 10, ili 15 godina, u odnosu na polise imovinskog **osiguranja** koje su na godinu dana ili dve maksimalno", kaže Dragan Filipović iz "Đenerali **osiguranja**". Efekti inflacije u **osiguranje** se prelivaju kasnije, ali duže traju. To utiče na cenu **osiguranja** sada. Zoran Blagojević iz "Vinerštediša **osiguranja**" kaže da inflacija **osiguranje** obesmišljava na način da to može da postane, ako se dobro ne suočimo sa problemom, posao koji je nepovoljan za obe strane. "Neki klijenti su se odlučili da će za 2 posto, svake godine povećati svoju **osiguranu** sumu, automatski tome prilagoditi i premiju i imati veću dobit", rekao je Kristof Cetl iz "Grave **osiguranja**". Koliko će, uz **osiguranu** sumu koja mu je garantovana kupovinom polise, njen vlasnik dobiti od prinosa ostvarenog poslovanjem **osiguravajuće** kuće, zavisi od tržišta. "S obzirom da nismo mogli da kao polis u životnog **osiguranja**, kao premiju životnog **osiguranja** dovoljno dobro oplodimo kod poslovnih banaka, s obzirom da su kamate bile niske, bilo je neminovno da pada prodaja polise životnog **osiguranja**. Međutim, s obzirom da su se određene kamatne stope korigovale proteklih sedam-osam meseci, ubeđeni smo da će potražnja za životnim **osiguranjem** biti daleko veće u budućem periodu", kaže Duško Jovanović, **generalni** sekretar Udruženja **osiguravača** Srbije. Ipak, najveći deo novca prikupljenog prodajom polisa, **osiguranja** ulažu u kupovinu državnih obveznica. Mnogi smatraju da polise životnog **osiguranja** i ne treba da trče trku sa bankama, već da se od štedne, okrenu osnovnoj nameni - zaštiti od neželjenih događaja. Trka na duge staze je da udeo životnog u ukupnom **osiguranju** raste. Za razliku od razvijenih zemalja gde je udeo tih polisa bar 70 odsto, a imovinskog 30, kod nas je obrnuto.





Vreme: 14.01.2023 06:11

XML

Medij: naslovi.net

Link: <https://naslovi.net/2023-01-14/rts/u-kakvoj-su-vezi-kusur-u-prodavnici-i-polisa-zivotnog->

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: U kakvoj su vezi kusur u prodavnici i polisa životnog osiguranja

790

RTS pre 1 sat

Posle korone, najveći izazov u prošloj godini za tržište osiguranja bila je inflacija. I u tim uslovima kod nas je kupovina polisa zdravstvenog **osiguranja** porasla za četvrtinu. Češće **osiguravamo** imovinu, a ređe kupujemo polise životnog **osiguranja**. Da bi se to promenilo, **osiguravači** predlažu modifikovane polise. Uz plaćanje računa za sada u određenoj prodavnici, ili za pojedine proizvode, moguće je kusur, ili 10 odsto vrednosti kupovine, poslati na sopstvenu polisu životnog **osiguranja**. "U kriznim vremenima mnogo se treže čovek opredeljuje da poveri novac na čuvanje, jer to je novac na čuvanju uz obećanje da će dobiti isplatu za 5, 10, ili 15 godina, u odnosu na polise imovinskog **osiguranja** koje su na godinu dana ili dve maksimalno", kaže Dragan Filipović iz "Generali





Vreme: 14.01.2023 10:00

XML

Medij: bizinfo.rs

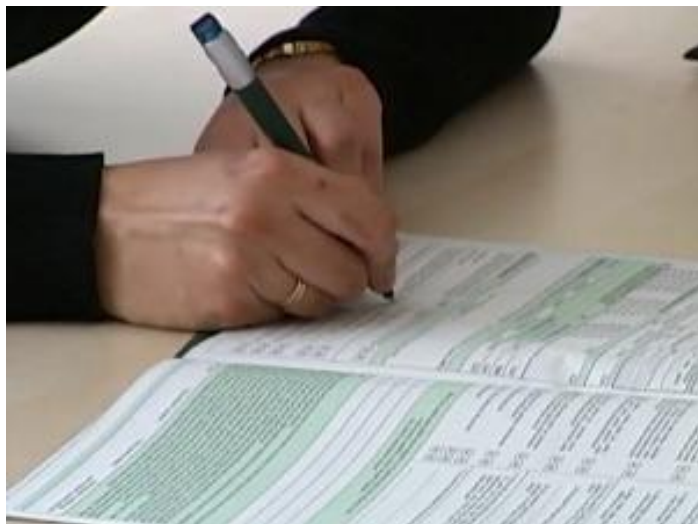
Link: <https://bizinfo.rs/u-kakvoj-su-vezi-kusur-u-prodavnici-i-polisa-zivotnog-osiguranja/>

Autori: BIZinfo

Teme: Osiguravajuća društva; Wiener Stadtische osiguranje; Generali osiguranje; Grawe (Grave)

Naslov: U kakvoj su vezi kusur u prodavnici i polisa životnog osiguranja

2049



Uz plaćanje računa za sada u određenoj prodavnici, ili za pojedine proizvode, moguće je kusur, ili 10 odsto vrednosti kupovine, poslati na sopstvenu polisu životnog **osiguranja**. "U kriznim vremenima mnogo se treže čovek opredeljuje da poveri novac na čuvanje, jer to je novac na čuvanju uz obećanje da će dobiti isplatu za 5, 10, ili 15 godina, u odnosu na polise imovinskog **osiguranja** koje su na godinu dana ili dve maksimalno", kaže Dragan Filipović iz "Generali **osiguranja**". Efekti inflacije u **osiguranje** se prelivaju kasnije, ali duže traju. To utiče na cenu **osiguranja** sada. Zoran Blagojević iz "Vinerštediša **osiguranja**" kaže da inflacija **osiguranje** obesmišljava na način da to može da postane, ako se dobro ne suočimo sa problemom, posao koji je nepovoljan za obe strane. "Neki klijenti su se odlučili da će za 2 posto, svake godine povećati svoju **osiguranu** sumu, automatski tome prilagoditi i premiju i imati veću dobit", rekao je Kristof Cetl iz "Grave **osiguranja**". Koliko će, uz **osiguranu** sumu koja mu je garantovana kupovinom polise, njen vlasnik dobiti od prinosa ostvarenog poslovanjem **osiguravajuće** kuće, zavisi od tržišta. "S obzirom da nismo mogli da kao polisu životnog **osiguranja**, kao premiju životnog **osiguranja** dovoljno dobro oplodimo kod poslovnih banaka, s obzirom da su kamate bile niske, bilo je neminovno da pada prodaja polise životnog **osiguranja**. Međutim, s obzirom da su se određene kamatne stope korigovale proteklih sedam-osam meseci, ubeđeni smo da će potražnja za životnim **osiguranjem** biti daleko veće u budućem periodu", kaže Duško Jovanović, **generalni** sekretar Udruženja **osiguravača** Srbije. Ipak, najveći deo novca prikupljenog prodajom polisa, **osiguranja** ulažu u kupovinu državnih obveznica. Mnogi smatraju da polise životnog **osiguranja** i ne treba da trče trku sa bankama, već da se od štedne, okrenu osnovnoj nameni - zaštiti od neželjenih događaja. Trka na duge staze je da udeo životnog u ukupnom **osiguranju** raste. Za razliku od razvijenih zemalja gde je udeo tih polisa bar 70 odsto, a imovinskog 30, kod nas je obrnuto.





Vreme: 14.01.2023 11:41

XML

Medij: gminfo.rs

Link: <https://gminfo.rs/u-kakvoj-su-vezi-kusur-u-prodavnici-i-polisa-zivotnog-osiguranja/>

Autori: Redakcija

Teme: Wiener Stadtische osiguranje; Grawe (Grave) osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: U kakvoj su vezi kusur u prodavnici i polisa životnog osiguranja

2380



Posle korone, najveći izazov u prošloj godini za tržište [osiguranja](#) bila je inflacija. I u tim uslovima kod nas je kupovina polisa zdravstvenog [osiguranja](#) porasla za četvrtinu. Češće [osiguravamo](#) imovinu, a ređe kupujemo polise životnog [osiguranja](#). Da bi se to promenilo, [osiguravači](#) predlažu modifikovane polise.

Uz plaćanje računa za sada u određenoj prodavnici, ili za pojedine proizvode, moguće je kusur, ili 10 odsto vrednosti kupovine, poslati na sopstvenu polisnu životnog [osiguranja](#).

"U kriznim vremenima mnogo se teže čovek opredeljuje da poveri novac na čuvanje, jer to je novac na čuvanju uz obećanje da će dobiti isplatu za 5, 10 ili 15 godina, u odnosu na polise imovinskog [osiguranja](#) koje su na godinu dana ili dve maksimalno", kaže Dragan Filipović iz "Đenerali [osiguranja](#)".

Efekti inflacije u [osiguranje](#) se prelivaju kasnije, ali duže traju. To utiče na cenu [osiguranja](#) sada.

Zoran Blagojević iz "Vinerštediša [osiguranja](#)" kaže da inflacija [osiguranje](#) obesmišljava na način da to može da postane, ako se dobro ne suočimo sa problemom, posao koji je nepovoljan za obe strane.

"Neki klijenti su se odlučili da će za dva posto, svake godine povećati svoju [osiguranu](#) sumu, automatski tome prilagoditi i premiju i imati veću dobit", rekao je Kristof Cetl iz "Grave [osiguranja](#)".

Koliko će, uz [osiguranu](#) sumu koja mu je garantovana kupovinom polise, njen vlasnik dobiti od prinosa ostvarenog poslovanjem [osiguravajuće](#) kuće, zavisi od tržišta.

"S obzirom da nismo mogli da kao polisnu životnog [osiguranja](#), kao premiju životnog [osiguranja](#) dovoljno dobro oplodimo kod poslovnih banaka, s obzirom da su kamate bile niske, bilo je neminovno da pada prodaja polise životnog [osiguranja](#). Međutim, s obzirom da su se određene kamatne stope korigovale proteklih sedam-osam meseci, ubeđeni smo da će potražnja za životnim [osiguranjem](#) biti daleko veće u budućem periodu", kaže Duško Jovanović, [generalni](#) sekretar Udruženja [osiguravača](#) Srbije.

Ipak, najveći deo novca prikupljenog prodajom polisa, [osiguranja](#) ulažu u kupovinu državnih obveznica.

Mnogi smatraju da polise životnog [osiguranja](#) i ne treba da trče trku sa bankama, već da se od štedne, okrenu osnovnoj nameni - zaštiti od neželjenih događaja. Trka na duge staze je da udeo životnog u ukupnom [osiguranju](#) raste.

Za razliku od razvijenih zemalja gde je udeo tih polisa bar 70 odsto, a imovinskog 30, kod nas je obrnuto.

rts.rs





Vreme: 14.01.2023 09:55

XML

Medij: sattelevizija.com

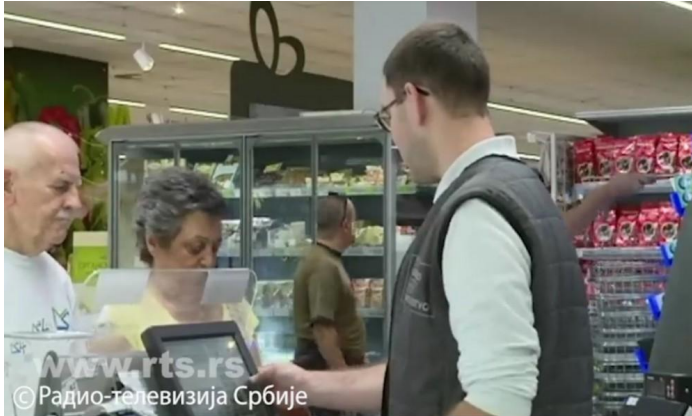
Link: http://www.sattelevizija.com/vesti/jedna_vest/u_kakvoj_su_vezi_kusur_u_prodavnici_i_polisa_zivotnog

Autori: Redakcija

Teme: Wiener Stadtische osiguranje; Grawe (Grave) osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: U kakvoj su vezi kusur u prodavnici i polisa životnog osiguranja

2369



Posle korone, najveći izazov u prošloj godini za tržište osiguranja bila je inflacija. I u tim uslovima kod nas je kupovina polisa zdravstvenog **osiguranja** porasla za četvrtinu. Češće **osiguravamo** imovinu, a ređe kupujemo polise životnog **osiguranja**. Da bi se to promenilo, **osiguravači** predlažu modifikovane polise. Uz plaćanje računa za sada u određenoj prodavnici, ili za pojedine proizvode, moguće je kusur, ili 10 odsto vrednosti kupovine, poslati na sopstvenu polisnu životnog **osiguranja**. "U kriznim vremenima mnogo se treže čovek opredeljuje da poveri novac na čuvanje, jer to je novac na čuvanju uz obećanje da će dobiti isplatu za 5, 10, ili 15 godina, u odnosu na polise imovinskog **osiguranja** koje su na godinu dana ili dve maksimalno", kaže Dragan Filipović iz "Đenerali **osiguranja**". Efekti inflacije u **osiguranje** se prelivaju kasnije, ali duže traju. To utiče na cenu **osiguranja** sada. Zoran Blagojević iz "Vinerštediša **osiguranja**" kaže da inflacija **osiguranje** obesmišljava na način da to može da postane, ako se dobro ne suočimo sa problemom, posao koji je nepovoljan za obe strane. "Neki klijenti su se odlučili da će za 2 posto, svake godine povećati svoju **osiguranu** sumu, automatski tome prilagoditi i premiju i imati veću dobit", rekao je Kristof Cetl iz "Grave **osiguranja**". Koliko će, uz **osiguranu** sumu koja mu je garantovana kupovinom polise, njen vlasnik dobiti od prinosa ostvarenog poslovanjem **osiguravajuće** kuće, zavisi od tržišta. "S obzirom da nismo mogli da kao polisnu životnog **osiguranja**, kao premiju životnog **osiguranja** dovoljno dobro oplodimo kod poslovnih banaka, s obzirom da su kamate bile niske, bilo je neminovno da pada prodaja polise životnog **osiguranja**. Međutim, s obzirom da su se određene kamatne stope korigovale proteklih sedam-osam meseci, ubeđeni smo da će potražnja za životnim **osiguranjem** biti daleko veće u budućem periodu", kaže Duško Jovanović, **generalni** sekretar Udruženja **osiguravača** Srbije. Ipak, najveći deo novca prikupljenog prodajom polisa, **osiguranja** ulažu u kupovinu državnih obveznica. Mnogi smatraju da polise životnog **osiguranja** i ne treba da trče trku sa bankama, već da se od štedne, okrenu osnovnoj nameni - zaštiti od neželjenih događaja. Trka na duge staze je da udeo životnog u ukupnom **osiguranju** raste. Za razliku od razvijenih zemalja gde je udeo tih polisa bar 70 odsto, a imovinskog 30, kod nas je obrnuto.





Datum: 16.01.2023

Medij: Scandal

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 643



Naslov: GENERALI

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Start

DynamicLife

Life OS XOD

SUPER START

Srpski start-up:

DynamicLife & **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Datum: 16.01.2023

Medij: Profit

Rubrika: Info

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 592



Naslov: Poslodavac godine je Generali Osiguranje Srbija

Strana: 26

PROFIT | Info

Srpska asocijacija menadžera dodelila godišnje nagrade na svečanom SAM Gala događaju

Poslodavac godine je Generali Osiguranje Srbija

Srpska asocijacija menadžera i ove godine tradicionalno je održala najprestižniji SAM Gala događaj, u okviru koga je dodelila godišnje nagrade najboljim pojedincima i kompanijama za uspehe i doprinose koje su ostvarili ove poslovne godine. Najboljim menadžerima, liderima 21. veka, nagrade su dodeljene u četiri kategorije: Poslodavac godine, Menadžer godine, Mladi menadžer godine i Društveno odgovorna kompanija godine.

Generali Osiguranje Srbija je osvojilo prestižnu nagradu Poslodavac godine kao kompanija koja je u ovoj godini ponudila najbolje uslove za rad i razvoj profesionalnih menadžera. Predsedniku Izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija Draganu Filipoviću nagradu je uručio član žirija Mihailo Jovanović, ministar informisanja i telekomunikacija.

Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija, je rekao: „Veoma sam uzbuđen i ponosan što smo dobili ovu prestižnu nagradu. Čestitam svim kompanijama finalistima kao i onima koje su nominovane u ovoj kategoriji, jer su svojim delovanjem i rezultatima dale veliki doprinos širenju dobre poslovne kulture i prakse. Želim da se zahvalim

moju da iznesu stavove na različite teme i iskažu stepen zadovoljstva kompanijom u kojoj rade. Ponosan sam što je u Srbiji, u sva tri ciklusa, čak 99% ljudi učestvovalo u anketi i što je rezultat angažovanosti ljudi 92. Iako je ovo izuzetan rezultat, mi kontinuirano slušamo potrebe naših ljudi i dalje unapređujemo uslove rada u našoj kompaniji. U skladu s našom globalnom strategijom koja se zasniva na stvaranju doživotnog partnerstva sa klijentima, zaposlenima i poslovnim partnerima, nastavljemo da gradimo Generali brend u Srbiji, kroz profitabilan rast, unapređenje zadovoljstva klijenata i, naših ljudi.“

Jedanaestu godinu za redom SAM dodeljuje ova prestižna priznanja menadžerima, poslodavcima, kompanijama i pojedincima koji se zalažu za unapređenje poslovnog

Generali Osiguranje Srbija je osvojilo prestižnu nagradu Poslodavac godine kao kompanija koja je u ovoj godini ponudila najbolje uslove za rad i razvoj profesionalnih menadžera. Predsedniku Izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija Draganu Filipoviću nagradu je uručio član žirija Mihailo Jovanović, ministar informisanja i telekomunikacija.

svim zaposlenima u Generali Osiguranju Srbija. Ovo je nagrada svih nas 1600, koji svakodnevno radimo na poboljšanju uslova rada u našoj kompaniji sa željom da stvaramo zdravo i stimulatívno okruženje, poštujući potrebe svakog pojedinca i učinimo Generali još boljim mestom za rad. Zadovoljni zaposleni su jedini put ka stvaranju zadovoljnih klijenata i poslovnih partnera i najbolji brend ambasadori. Zbog toga mi u Generaliju već šest godina, svake druge godine, sprovodimo anketu o angažovanju u kojoj svi zaposleni

okruženja, promociju menadžerske struke, najboljih poslovnih praksi i odgovornog poslovanja, kao i za bolji život svih građana u celini. Ovaj „Poslovni oskar“ nagraduje one koji ponašanjem, izuzetnošću i odgovornim poslovanjem demonstriraju liderstvo i zaslužuju da budu istaknuti kao dobar primer u društvu.

Svečanoj večeri prisustvovalo je preko 250 zvanica iz poslovnog i javnog života Srbije i regiona, kao i ministri u Vladi Srbije Mihailo Jovanović, ministar informisanja i



telekomunikacija, i ministarka energetike i rudarstva Dubravka Đedović.

SAM je udruženje koje okuplja preko 480 profesionalnih menadžera, koji upravljaju timovima od preko 90,000 zaposlenih i koji ostvaruju godišnji promet od blizu 10 milijardi evra.





Datum: 16.01.2023

Medij: Profit

Rubrika: Info

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Napomena:

Površina: 585



Naslov: Revolucionarni model štednje

Strana: 3

PROFIT | Info

Predstavljen Dynamic Life

Foto: Nenad Dimić

Revolucionarni model štednje

Kompanija Generali Osiguranje Srbija, lider na tržištu životnog osiguranja i startup Dynamic Life predstavili su finansijski proizvod koji će promeniti način štednje. Ovaj jedinstveni program povezuje štednju i zaštitu kroz životno osiguranje, a zasniva se na korišćenju savremenih tehnologija i potreba lokalnog tržišta.

Polisa Dynamic Life omogućava korisnicima da štede kroz svoju svakodnevnu kupovinu proizvoda i usluga, na taj način što im prilikom svake kupovine prodavac ili proizvođač proizvoda koje su kupili, a koji je partner u ovom projektu, uplaćuju deo iznosa računa na njihovu Dynamic Life štednu polisu.

Ovo je moguće zahvaljujući velikom broju partnerskih kompanija koje su postale deo programa štednje Dynamic Life.

Korisnici kroz mobilnu aplikaciju DynamicLife mogu u realnom vremenu da provere visinu svoje uštede, kao i da dobiju informacije o partnerima i benefitima koje oni pružaju. Mobilna aplikacija DynamicLife, koja je dostupna za preuzimanje na iStore-u i AppStore-u, je alat za korišćenje polise Dynamic Life, a ujed-

odvaja u štednju, a ceo proces treba da pruži korisniku jedno zanimljivo digitalno interaktivno iskustvo", istakao je Nenad Obućina, idejni tvorac Dynamic Life programa štednje.

Trajanje programa štednje Dynamic Life ograničeno je na 180 meseci i za to vreme korisnici mogu sakupiti maksimalni iznos štednje u iznosu od oko 1.200.000 dinara. Sve to vreme oni su i životno osigurani na iznos od 250.000 dinara.

„Generali Osiguranje Srbija je poznata na tržištu po inovacijama i uvođenju novih trendova u svim oblastima osiguranja. Kao lider na tržištu životnog osiguranja više od jedne decenije, konstantno unapređujemo naše proizvode i usluge. Kroz digitalizaciju i pojednostavljenje procesa ugovaranja polisa želimo da pružimo klijentima najbolju moguću uslugu i kvalitetnim



osiguranja Dynamic Life u poslovnica Generali Osiguranja Srbija ili na info deskovima koji se nalaze u objektima Univerexporta, kao i da uplati početni iznos štednje od 1.000 dinara na ime premije osiguranja na svoju Dynamic Life polisu.

Nakon toga korisnik nastavlja da štedi kroz svoje svakodnevne potrošačke aktivnosti na taj način što nakon obavljene kupovine, na kasi u prodajnom objektu, pokaže bar kod sa početnog ekrana mobilne aplikacije Dynamic Life. Očitavanjem bar koda aplikacija obračunava određeni procenat od iznosa kupovine i prebacuje ga na Dynamic Life polisu.

Pored toga, omogućili smo da korisnik ostvari dodatnu uštedu na taj način što će mobilnom aplikacijom DynamicLife skenirati QR kod sa fiskalnog računa. Aplikacija će prepoznati kupljene artikle i, ukoliko su u pitanju artikli za koje su partneri dali benefite, aplikacija će obračunati iznos koji se prebacuje na Dynamic Life polisu korisnika.

Takođe, korisnici mogu kod određenih partnera prilikom kupovine zaokružiti svoj račun i tako izvršiti dodatnu uplatu na svoju štednju.

Više detalja o programu štednje Dynamic Life možete saznati putem veb sajta dynamiclife.rs i generali.rs.

decembar 2022/januar 2023. | PROFIT 3



no je i izvor svih informacija koje su korisniku potrebne u procesu štednje.

„Dynamic Life je dizajniran kao prva 'pametna' polisa koja kombinuje elemente svakodnevne potrošnje koje pretvara u štednju i životno osiguranje. Na jedan opušten i zabavan način korisnik štedi novac kroz svoju svakodnevnu kupovinu i potrošnju. Na taj način Dynamic Life treba da postane deo njegovog svakodnevnog života. Zahvaljujući modernim tehnologijama štednja se odvija pred očima korisnika koji u aplikaciji ima uvid u stanje svoje polise, tj. štednje. Pored toga ovaj program okuplja značajan broj partnerskih kompanija i proizvoda čijom kupovinom se deo potrošenog novca

proizvodima ih podržimo u odluci da preuzmu odgovornost i obezbede sebi i svojim bezbedniju budućnost. U programu koji je osmislio startup Dynamic Life, prepoznali smo potencijal za plasiranje novog proizvoda životnog osiguranja koji će omogućiti klijentima da kupujući različite proizvode i usluge ulažu u životno osiguranje na nov način. Verujemo da ćemo tako još više približiti suštinu životnog osiguranja široj populaciji stanovništva i širiti kulturu osiguranja", istakao je Dragan Filipović, predsednik Izvršnog odbora Generali Osiguranja Srbija.

Da bi korisnik mogao da štedi kroz program Dynamic Life potrebno je da zaključi polisu





Datum: 16.01.2023

Medij: Profit

Rubrika: Info

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 552



Naslov: Deda Mrazova radionica i besplatno pakovanje poklona u Galeriji

Strana: 35

PROFIT | Info

Deda Mrazova radionica i besplatno pakovanje poklona u Galeriji

Na proputovanju iz snegom zavejane Laponije, Deda Mraz ni ove zime neće propustiti da, u društvu dva pomoćnika, poseti Galeriju i obraduje brojne mališane koji ga željno iščekuju! Upravo zato će se najveći šoping centar u ovom delu Evrope od srede, 21. decembra, pa sve do „najluđe noći“ 31. decembra pretvoriti u čarobnu Deda Mrazovu radionicu u kojoj će uživati sve generacije.

Jedinstveno **Novogodišnje selo**, smešteno na Savskom trgu, na prvom spratu Galerije, biće podeljeno u četiri zone – u jednoj će mališani moći da se fotografišu sa Dedom Mrazom, u drugoj će mu pisati pisma, u trećoj će biti organizovane kreativne radionice, dok će u četvrtoj biti smešten kutak za organizaciju predstava i koncerata. Već u nedelju, 25. decembra, koncert će održati *Sky Limit* bend u 16 časova. Novogodišnje selo će takođe krasiti i raskošno dekorisane jelke.

Za vikend, 24. i 25. decembra, u periodu od 11 do 22 časa, biće organizovane **GENERALI novogodišnje radionice**, na kojima će najmlađi posetioci moći da crtaju, boje i iskažu svoju kreativnu stranu, ali i da se slikaju sa **GENERALI** lavom, uživaju u slatkišima i odlično zabave.

U okviru Deda Mrazove radionice biće izložena i **štanđ Hrama Svetog Save** sa ekskluzivnom kolekcijom predmeta izrađenih na koži i svili sa simbolima naše tradicije, vere i istorije koje je osmislio autentični srpski brend, nastao po ideji kreativnog tima *Mozaik prijatelja*. Štandovi će biti otvoreni **do 5. januara od 15 do 21 čas**, a pored prikladnih poklona za prijatelje, posetioci će biti u prilici i da za svoje mališane



nabave jedinstvene, ručno rađene igrčke iz jedinstvene kolekcije *Svetitelji i životinje*.

Deda Mraz će se, zajedno sa pomoćnicima, u svojoj radionici družiti s najmlađima svakog radnog dana od 15 do 21 čas, a vikendom od 10 do 22 časa (izuzev 31. decembra kada će radionica biti otvorena do 18 časova).

Već početkom 2023. godine, od 2. do 8. januara, Galerija će postati **Kuća Božić Bate**

čime će novogodišnja čarolija za najmlađe nastaviti sve do Božića, najradosnijeg hrišćanskog praznika.

Međutim, to nije sve! Tokom pomenutog prazničnog perioda od 21. do 31. decembra, od 12 do 22 časa (izuzev 31. decembra, kada će akcija trajati do 18 časova), posetioci koji u toku jednog dana ostvare zbirnu kupovinu u minimalnom iznosu od 10.000 dinara, a zatim skeniraju račune kroz Galerija aplikaciju moći će potpuno besplatno da upakuju poklone u posebno dizajnirane ukrasne papire i kese u okviru Deda Mrazove radionice na Savskom trgu. Pokloni će biti spakovani odmah, pred posetiocima, na jednom od tri postavljena pulta.

Ne zaboravite da nakon svake kupovine skenirate račune kroz Galerija aplikaciju, jer vam se novac vraća. Sakupljene bodove možete pretvoriti u e-vaučer i umanjiti račun prilikom sledeće kupovine u više od 130 prodavnica, restorana, bioskopa ili u zabavnom centru!

Posetiocima je na raspolaganju besplatni parking u podzemnoj garaži, kao i u novootvorenoj spoljnoj garaži, a radno vreme Galerije je svakog dana od 10 do 22 časa. ☺





Vreme: 16.01.2023 02:53

XML

Medij: marketingmreza.rs

Link: <https://marketingmreza.rs/business-and-trends-changemakeri-u-advertising-industriji-u-srbiji-trenutno->

Autori: Urednik

Teme: Generali osiguranje

Naslov: BUSINESS AND TRENDS: Changemakeri u advertising industriji u Srbiji trenutno ne postoje!

3863



Marketing mreža svake godine objavljuje seriju tekstova BUSINESS AND TRENDS, u kojima direktori agencija, direktori marketing i komunikacija ocenjuju godinu za nama i daju prognoze za narednu. Naša sagovornica ovoga puta bila je Tamara Joka, Managing Director, Represent Communications. Kako biste ocenili 2022. godinu u oblasti tržišnih komunikacija u Srbiji? Gde smo, a gde želimo da budemo? Godina 2022. je bila veoma nepredvidiva i turbulentna u skoro svim poslovnim aspektima, možda i jedna od najtežih u mojoj dosadašnjoj karijeri. Na pragu 2023, oblast tržišnih komunikacija je ili na samom početku ili na svom kraju. Zavisi kako budemo napravili zaokret (ako ga budemo napravili) u biti svog delovanja. Mislim da je 2023. poslednja prilika da se industrija pomakne sa mrtve tačke i sagleda realne prilike, mogućnosti i manjkavosti u radu. Drago mi je da su IAA i IPSOS sprovele istraživanje o „privlačnosti“ naše profesije među mladima i moram da priznam da sam, kao i kolege, imala potpuno suprotno mišljenje kakav ćemo rezultat dobiti. Pozitivan ishod istraživanja je samo signal i vapaj za seniore da ne radimo nešto kako treba! Način i uslovi rada su se promenili, zahtevi tržišta i zaposlenih su se promenili! Mi i dalje, nažalost, nemamo dovoljno jaku niti dovoljno stručnu organizaciju i pojedince koji bi se ujedinili i ne samo pokrenuli već i krenuli u realizaciju nekih važnih i suštinskih pitanja opstanka naše struke. Vladavina starih principa, šablona i načela je daleko prevaziđena i krajnje je vreme za novu eru, neke nove ljude, nove trendove i, pre svega, njihovo razumevanje. Ukratko, trenutno smo ni na nebu ni na zemlji. Ko su changemakeri advertising industriji u Srbiji? Trenutno ne postoje. Stariji koji misle da (uglavnom sve) najbolje znaju, promene im teško padaju i čvrsto čuvaju svoje mesto u foteljama, a mladi sa još uvek nedovoljno iskustva i snage da pomaknu stvari sa mrtve tačke da naprave suštinsku promenu, jer se njihov uspeh ogleda u kratkoročnim i vidljivim rezultatima preko noći. Status quo je očigledno model koji većini vladajuće scene i dalje odgovara dok god se u korporacijama štikliraju predviđene obaveze spuštene sa globala, a agencije za realizaciju tih štiklića dobijaju nadoknadu. Na koji način doprinosite razvoju struke (lično i kroz svoj rad u agenciji/kompaniji)? Trenutno lično ne doprinosim koliko bih mogla kroz udruženja i rad u asocijacijama. I dalje su tu isti ljudi, isto podeljene karte, neki principi rada sa kojima se ja niti lično niti profesionalno ne slažem i jednostavno ne želim da trošim ni svoje ni tuđe vreme u okruženju u kome se ništa ne možete pomeriti sa mrtve tačke. S druge strane, veoma sam ponosna na sve što moj tim i ja postizemo iz godine u godinu, bez obzira na sve poteškoće i prepreke, i sami sebi zadajemo nove ciljeve i lestvice. Ove godine sa novim sektorom WebMind okrenuli smo se i trenutno najbrže rastućoj industriji i njihovim potrebama - IT i tech-u. Takođe, sa našim partnerima DynamicLife start up-om i **Generali osiguranjem** lansirali smo novi proizvod DynamicLife gde očekujemo promene u potpuno tradicionalnom okruženju i industrijama - robi široke potrošnje i **osiguranju**. Verujemo da će i jedan i drugi projekat biti nosioci promena, svaki u svom domenu, u godinama koje tek dolaze. Takođe, ne mogu a da se ne osvrnem na nagrade koje je Represent ove godine dobio na Kaktus festivalu u kategorijama za BTL, direktni marketing i event gde se borio sa mnogo većim i pozicioniranim igračima u ovim oblastima, i drago mi je da je zajednica konačno imala priliku da vidi i nagradi sve što Represent može da ponudi svojim klijentima i partnerima. Trend koji će obeležiti 2023. godinu... Promena u svakom smislu. I sferi poslovanja i sferi življenja. Od 2023. očekujem... Osvešćeno čovečanstvo i hrabru poslovnu zajednicu ujedinjene u





Vreme: 16.01.2023 02:53

XML

Medij: marketingmreza.rs

Link: <https://marketingmreza.rs/business-and-trends-changemakeri-u-advertising-industriji-u-srbiji-trenutno->

Autori: Urednik

Teme: Generali osiguranje

Naslov: BUSINESS AND TRENDS: Changemakeri u advertising industriji u Srbiji trenutno ne postoje!

sentenci "Dela, a ne reči!"





Vreme: 16.01.2023 10:48

Medij: beogradski.rs

Link: <https://beogradski.rs/završena-starogradska-zima-v-eliki-broj-programa-i-poklona-za-najmladje->

Autori: beogradski.rs

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Završena Starogradska zima: V eliki broj programa i poklona za najmlađe starograđane

3554



Druga po redu manifestacija Starogradska zima ove godine zvanično je počela 15. decembra u Skadarliji, ispred kuće Đure Jakšića, gde su koncert održali učenici Muzičke škole "Dr Vojislav Vučković" i članovi vokalne akapela grupe Famos. U danima koji su usledili, Gradska opština Stari grad, u saradnji sa mnogobrojnim partnerima, organizovala je na tri lokacije različite programe koji su okupili mnogobrojne posetioce - decu, porodice, mlade, stare i sve dobro raspoložene komšije! Novogodišnji program za mališane startovao je u utorak, 20. decembra, u svečanoj sali opštine Stari grad, a čitav dan bio je rezervisan za druženje sa Deda Mrazom, nakon čega su najmlađi imali priliku da sa svojim roditeljima uživaju u koncertu i pozorišnoj predstavi za decu. Nedelju dana kasnije u Gradskoj opštini Stari grad počela je podela novogodišnjih paketića, gde su roditelji preuzimali poklone za svoje mališane. Naša opština je za novogodišnje i božićne praznike obradovala blizu pet hiljada starogradskih dečaka i devojčica. Najviše do sad! U okviru Ulice otvorenog srca, prvog dana nove godine, ispred opštine Stari grad najmlađi sugrađani uživali su u druženju i slikanju sa Velikim Medom, Mini i Miki Mausom. Uz popularne dečije pesme, mališani su dobili i fotografiju sa omiljenim Diznijevim junacima. Najviše devojčica se okupilo oko umetničke šminkerke kako bi dobile oslikanu novogodišnju masku na licu. Predsednik Gradske opštine Stari grad Radoslav Marjanović tom prilikom je svim Starograđanima čestitao novu godinu i predstojeće praznike i pozeleo da Stari grad postane još bolje mesto za život. "Svim Starograđanima želim pre svega zdravlja, ličnog i porodičnog uspeha u nastupajućoj godini. Očekujem da se svi potrudimo da naš Stari grad bude bolje mesto za život svih naših građana", poručio je predsednik Marjanović i pozvao sugrađane da istog dana dođu na koncert Marka Luisa, koji je u okviru Starogradske zime održan u parku Vojvode Vuka. Manifestaciju Ulica Otvorenog srca podržali su naši partneri Delta Đenerali [osiguranje](#) koji su tom prilikom mališanima podelili novogodišnje poklončiće. Više od tri nedelje Starogradske zime bile su ispunjene brojnim zanimljivim programima - od druženja sa Deda Mrazom i Dizni junacima, preko kreativnih radionica za najmlađe, do različitih predstava i koncerata, koji su se održavali u svečanoj sali Gradske opštine Stari grad i na Topličinom vencu. U Skadarliji je program bio posvećen ljubiteljima starogradske i džez muzike, a u kući Đure Jakšića za najmlađe je bila organizovana predstava "Krcko Oraščić", kao i brojne radionice i programi zabave za decu. Naš glavni sponzor, Koka Kola je i ove godine bila zadužena da upotpuni prazničnu magiju te su posetioци imali priliku da pored uživanja u omiljenom napitku uživaju i u prazničnom dekoru gde su se pravile najlepše novogodišnje fotografije. Skijališta Srbije su za najmlađe pripremila druženje sa maskotom Sneška koja okuplja ski centre - Kopaonik, Stara planina i Tornik. Oni koji su bili srećne ruke imali su prilike da osvoje vredne nagrade i uživaće na nekom od ski centara - Kopaonik, Stara planina ili Tornik. "Starogradska zima" nije zaboravila ni one kojima su pažnja i pomoć najpotrebniji, a na žalost nisu mogli da prisustvuju čaroliji novogodišnjih praznika. Na svim lokacijama na kojima se odvijao program, posetioци su mogli da kupe lepo ukrašene novogodišnje šolje na štandu "Artist Kafea", a celokupan prihod je bio namenjen "Nurdoru" - Nacionalnom udruženju roditelja dece obolelih od raka. [beogradski.rs](#) / [GO Stari Grad](#)





Vreme: 16.01.2023 12:53

XML

Medij: mondo.rs

Link: <https://mondo.rs/Info/Beograd/a1737166/ZAVRSENA-STAROGRADSKA-ZIMA-VELIKI-BROJ-PROGRAMA->

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Naslov: ZAVRŠENA STAROGRADSKA ZIMA: VELIKI BROJ PROGRAMA I POKLONA ZA NAJMLAĐE STAROGRADJANE

3522



U danima koji su usledili, Gradska opština Stari grad, u saradnji sa mnogobrojnim partnerima, organizovala je na tri lokacije različite programe koji su okupili mnogobrojne posetioce - decu, porodice, mlade, stare i sve dobro raspoložene komšije!

Druga po redu manifestacija Starogradska zima ove godine zvanično je počela 15. decembra u Skadarliji, ispred kuće Đure Jakšića, gde su koncert održali učenici Muzičke škole "Dr Vojislav Vučković" i članovi vokalne akapela grupe Famos. Novogodišnji program za mališane startovao je u utorak, 20. decembra, u svečanoj sali opštine Stari grad, a čitav dan bio je rezervisan za druženje sa Deda Mrazom, nakon čega su najmlađi imali priliku da sa svojim roditeljima uživaju u koncertu i pozorišnoj predstavi za decu. Nedelju dana kasnije u Gradskoj opštini Stari grad počela je podela novogodišnjih paketića, gde su roditelji preuzimali poklone za svoje mališane. Naša opština je za novogodišnje i božićne praznike obradovala blizu pet hiljada starogradskih dečaka i devojčica. Najviše do sad! U okviru Ulice otvorenog srca, prvog dana nove godine, ispred opštine Stari grad najmlađi sugrađani uživali su u druženju i slikanju sa Velikim Medom, Mini i Miki Mausom. Uz popularne dečije pesme, mališani su dobili i fotografiju sa omiljenim Diznijevim junacima. Najviše devojčica se okupilo oko umetničke šminkerke kako bi dobile oslikanu novogodišnju masku na licu. Predsednik Gradske opštine Stari grad Radoslav Marjanović tom prilikom je svim Starogradjanima čestitao novu godinu i predstojeće praznike i pozeleo da Stari grad postane još bolje mesto za život. "Svim Starogradjanima želim pre svega zdravlja, ličnog i porodičnog uspeha u nastupajućoj godini. Očekujem da se svi potrudimo da naš Stari grad bude bolje mesto za život svih naših građana", poručio je predsednik Marjanović i pozvao sugrađane da istog dana dođu na koncert Marka Luisa, koji je u okviru Starogradske zime održan u parku Vojvode Vuka. Manifestaciju Ulica Otvorenog srca podržali su naši partneri Delta Generali [osiguranje](#) koji su tom prilikom mališanima podelili novogodišnje poklončiće. Više od tri nedelje Starogradske zime bile su ispunjene brojnim zanimljivim programima - od druženja sa Deda Mrazom i Dizni junacima, preko kreativnih radionica za najmlađe, do različitih predstava i koncerata, koji su se održavali u svečanoj sali Gradske opštine Stari grad i na Topličinom vencu. U Skadarliji je program bio posvećen ljubiteljima starogradske i džez muzike, a u kući Đure Jakšića za najmlađe je bila organizovana predstava "Krcko Orašić", kao i brojne radionice i programi zabave za decu. Naš glavni sponzor, Koka Kola je i ove godine bila zadužena da upotpuni prazničnu magiju te su posetioci imali priliku da pored uživanja u omiljenom napitku uživaju i u prazničnom dekoru gde su se pravile najlepše novogodišnje fotografije. Skijališta Srbije su za najmlađe pripremila druženje sa maskotom Sneška koja okuplja ski centre - Kopaonik, Stara planina i Tornik. Oni koji su bili srećne ruke imali su prilike da osvoje vredne nagrade i uživaće na nekom od ski centara - Kopaonik, Stara planina ili Tornik. "Starogradska zima" nije zaboravila ni one kojima su pažnja i pomoć najpotrebniji, a na žalost nisu mogli da prisustvuju čaroliji novogodišnjih praznika. Na svim lokacijama na kojima se odvijao program, posetioci su mogli da kupe lepo ukrašene novogodišnje šolje na štandu "Artist Kafea", a celokupan prihod je bio namenjen "Nurdoru" - Nacionalnom udruženju roditelja dece obolelih od raka.





Vreme: 16.01.2023 12:59

XML

Medij: [espreso.co.rs](https://www.espreso.co.rs)

Link: [https://www.espreso.co.rs/vesti/beograd/1215615/završena-starogradska-zima-veliki-broj-programa-i-](https://www.espreso.co.rs/vesti/beograd/1215615/završena-starogradska-zima-veliki-broj-programa-i-poklona-za-najmlađe)

Autori: @espresors

Teme: Generali osiguranje

Naslov: ZAVRŠENA STAROGRADSKA ZIMA: VELIKI BROJ PROGRAMA I POKLONA ZA NAJMLAĐE STAROGRADJANE

3532



Druga po redu manifestacija Starogradska zima ove godine zvanično je počela 15. decembra u Skadarliji, ispred kuće Đure Jakšića, gde su koncert održali učenici Muzičke škole "Dr Vojislav Vučković" i članovi vokalne akapela grupe Famos. U danima koji su usledili, Gradska opština Stari grad, u saradnji sa mnogobrojnim partnerima, organizovala je na tri lokacije različite programe koji su okupili mnogobrojne posetioce - decu, porodice, mlade, stare i sve dobro raspoložene komšije! Novogodišnji program za mališane startovao je u utorak, 20. decembra, u svečanoj sali opštine Stari grad, a čitav dan bio je rezervisan za druženje sa Deda Mrazom, nakon čega su najmlađi imali priliku da sa svojim roditeljima uživaju u koncertu i pozorišnoj predstavi za decu. Nedelju dana kasnije u Gradskoj opštini Stari grad počela je podela novogodišnjih paketića, gde su roditelji preuzimali poklone za svoje mališane. Naša opština je za novogodišnje i božićne praznike obradovala blizu pet hiljada starogradskih dečaka i devojčica. Najviše do sad! U okviru Ulice otvorenog srca, prvog dana nove godine, ispred opštine Stari grad najmlađi sugrađani uživali su u druženju i slikanju sa Velikim Medom, Mini i Miki Mausom. Uz popularne dečije pesme, mališani su dobili i fotografiju sa omiljenim Diznijevim junacima. Najviše devojčica se okupilo oko umetničke šminkerke kako bi dobile oslikanu novogodišnju masku na licu. Predsednik Gradske opštine Stari grad Radoslav Marjanović tom prilikom je svim Starograđanima čestitao novu godinu i predstojeće praznike i pozeleo da Stari grad postane još bolje mesto za život. "Svim Starograđanima želim pre svega zdravlja, ličnog i porodičnog uspeha u nastupajućoj godini. Očekujem da se svi potrudimo da naš Stari grad bude bolje mesto za život svih naših građana", poručio je predsednik Marjanović i pozvao sugrađane da istog dana dođu na koncert Marka Luisa, koji je u okviru Starogradske zime održan u parku Vojvode Vuka. Manifestaciju Ulica Otvorenog srca podržali su naši partneri Delta Đenerali [osiguranje](#) koji su tom prilikom mališanima podelili novogodišnje poklončiće. Više od tri nedelje Starogradske zime bile su ispunjene brojnim zanimljivim programima - od druženja sa Deda Mrazom i Dizni junacima, preko kreativnih radionica za najmlađe, do različitih predstava i koncerata, koji su se održavali u svečanoj sali Gradske opštine Stari grad i na Topličinom vencu. U Skadarliji je program bio posvećen ljubiteljima starogradske i džez muzike, a u kući Đure Jakšića za najmlađe je bila organizovana predstava "Krcko Oraščić", kao i brojne radionice i programi zabave za decu. Naš glavni sponzor, Koka Kola je i ove godine bila zadužena da upotpuni prazničnu magiju te su posetioци imali priliku da pored uživanja u omiljenom napitku uživaju i u prazničnom dekoru gde su se pravile najlepše novogodišnje fotografije. Skijališta Srbije su za najmlađe pripremila druženje sa maskotom Sneška koja okuplja ski centre - Kopaonik, Stara planina i Tornik. Oni koji su bili srećne ruke imali su prilike da osvoje vredne nagrade i uživaće na nekom od ski centara - Kopaonik, Stara planina ili Tornik. "Starogradska zima" nije zaboravila ni one kojima su pažnja i pomoć najpotrebniji, a na žalost nisu mogli da prisustvuju čaroliji novogodišnjih praznika. Na svim lokacijama na kojima se odvijao program, posetioци su mogli da kupe lepo ukrašene novogodišnje šolje na štandu "Artist Kafea", a celokupan prihod je bio namenjen "Nurdoru" - Nacionalnom udruženju roditelja dece obolelih od raka. (Espresso)





Vreme: 16.01.2023 12:58

XML

Medij: kurir.rs

Link: <https://www.kurir.rs/vesti/beograd/4089448/završena-starogradska-zima-veliki-broj-programa-i->

Autori: @KurirVesti

Teme: Generali osiguranje; Osiguravajuća društva

Naslov: ZAVRŠENA STAROGRADSKA ZIMA: Veliki broj programa i poklona za najmlađe starograđane

3700



Druga po redu manifestacija Starogradska zima ove godine zvanično je počela 15. decembra u Skadarliji, ispred kuće Đure Jakšića, gde su koncert održali učenici Muzičke ...

Druga po redu manifestacija Starogradska zima ove godine zvanično je počela 15. decembra u Skadarliji, ispred kuće Đure Jakšića, gde su koncert održali učenici Muzičke škole "Dr Vojislav Vučković" i članovi vokalne akapela grupe Famos. U danima koji su usledili, Gradska opština Stari grad, u saradnji sa mnogobrojnim partnerima, organizovala je na tri lokacije različite programe koji su okupili mnogobrojne posetioce - decu, porodice, mlade, stare i sve dobro raspoložene komšije! Novogodišnji program za mališane startovao je u utorak, 20. decembra, u svečanoj sali opštine Stari grad, a čitav dan bio je rezervisan za druženje sa Deda Mrazom, nakon čega su najmlađi imali priliku da sa svojim roditeljima uživaju u koncertu i pozorišnoj predstavi za decu. Nedelju dana kasnije u Gradskoj opštini Stari grad počela je podela novogodišnjih paketića, gde su roditelji preuzimali poklone za svoje mališane. Naša opština je za novogodišnje i božićne praznike obradovala blizu pet hiljada starogradskih dečaka i devojčica. Najviše do sad! U okviru Ulice otvorenog srca, prvog dana nove godine, ispred opštine Stari grad najmlađi sugrađani uživali su u druženju i slikanju sa Velikim Medom, Mini i Miki Mausom. Uz popularne dečije pesme, mališani su dobili i fotografiju sa omiljenim Diznijevim junacima. Najviše devojčica se okupilo oko umetničke šminkerke kako bi dobile oslikanu novogodišnju masku na licu. Predsednik Gradske opštine Stari grad Radoslav Marjanović tom prilikom je svim Starograđanima čestitao novu godinu i predstojeće praznike i pozeleo da Stari grad postane još bolje mesto za život. "Svim Starograđanima želim pre svega zdravlja, ličnog i porodičnog uspeha u nastupajućoj godini. Očekujem da se svi potrudimo da naš Stari grad bude bolje mesto za život svih naših građana", poručio je predsednik Marjanović i pozvao sugrađane da istog dana dođu na koncert Marka Luisa, koji je u okviru Starogradske zime održan u parku Vojvode Vuka. Manifestaciju Ulica Otvorenog srca podržali su naši partneri Delta Generali [osiguranje](#) koji su tom prilikom mališanima podelili novogodišnje poklončiće. Više od tri nedelje Starogradske zime bile su ispunjene brojnim zanimljivim programima - od druženja sa Deda Mrazom i Dizni junacima, preko kreativnih radionica za najmlađe, do različitih predstava i koncerata, koji su se održavali u svečanoj sali Gradske opštine Stari grad i na Topličinom vencu. U Skadarliji je program bio posvećen ljubiteljima starogradske i džez muzike, a u kući Đure Jakšića za najmlađe je bila organizovana predstava "Krcko Oraščić", kao i brojne radionice i programi zabave za decu. Naš glavni sponzor, Koka Kola je i ove godine bila zadužena da upotpuni prazničnu magiju te su posetioci imali priliku da pored uživanja u omiljenom napitku uživaju i u prazničnom dekoru gde su se pravile najlepše novogodišnje fotografije. Skijališta Srbije su za najmlađe pripremila druženje sa maskotom Sneška koja okuplja ski centre - Kopaonik, Stara planina i Tornik. Oni koji su bili srećne ruke imali su prilike da osvoje vredne nagrade i uživaće na nekom od ski centara - Kopaonik, Stara planina ili Tornik. "Starogradska zima" nije zaboravila ni one kojima su pažnja i pomoć najpotrebniji, a na žalost nisu mogli da prisustvuju čaroliji novogodišnjih praznika. Na svim lokacijama na kojima se odvijao program, posetioci su mogli da kupe lepo ukrašene novogodišnje šolje na štandu "Artist Kafea", a celokupan prihod je bio namenjen "Nurdoru" - Nacionalnom udruženju roditelja dece obolelih od raka. Promo





Datum: 18.01.2023

Medij: Star

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

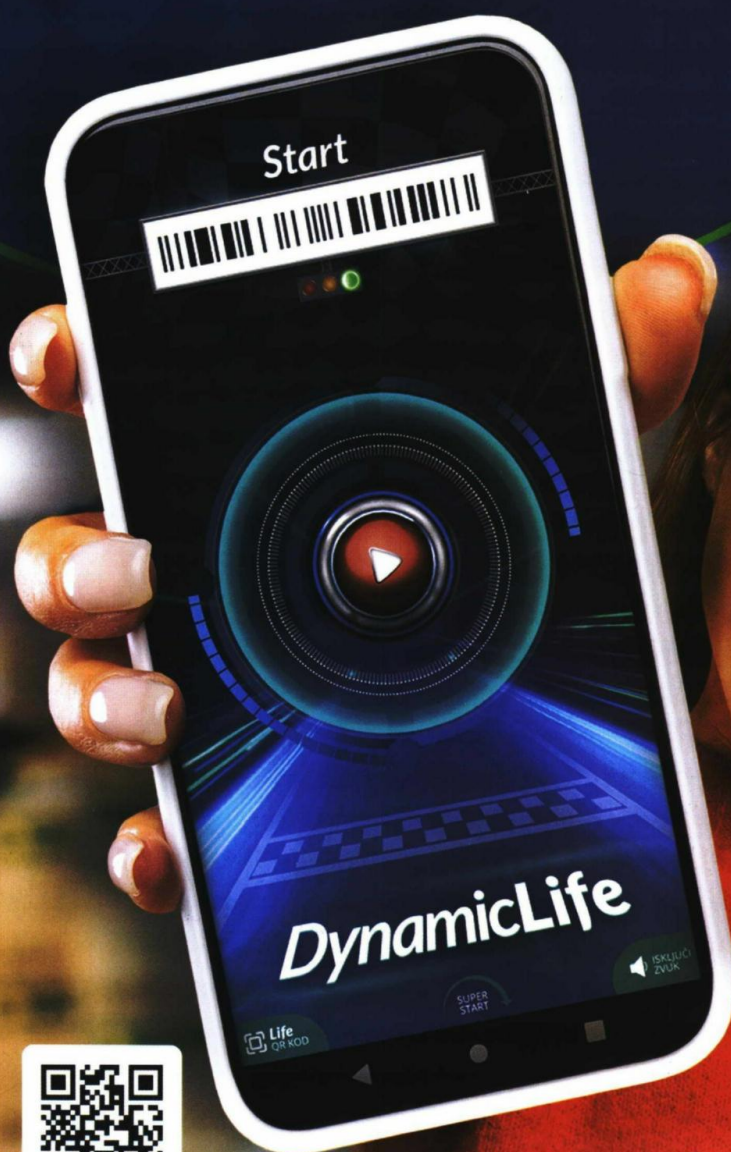
Površina: 652



Naslov: GENERALI

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife &  **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Datum: 18.01.2023

Medij: Story

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

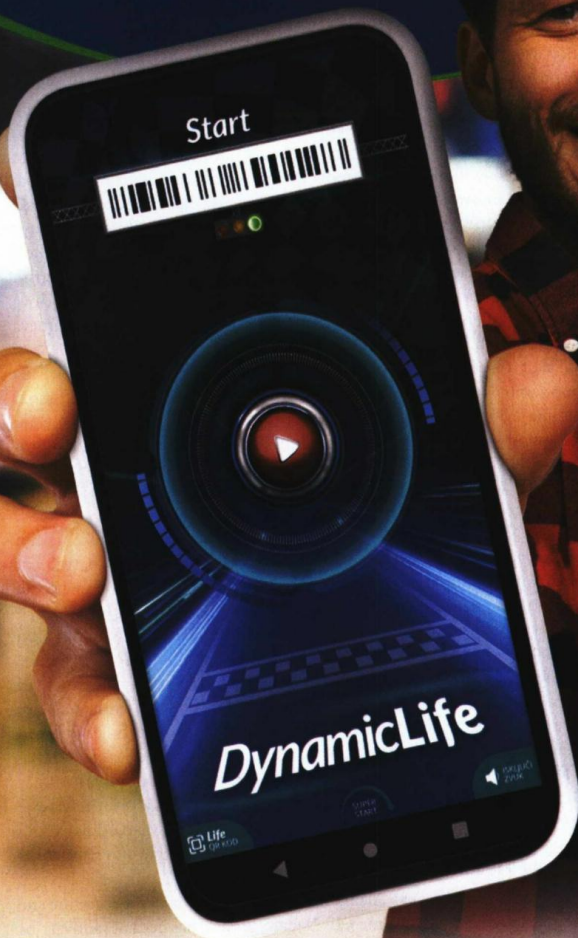
Površina: 766



Naslov: GENERALI

Strana: 18

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife &  **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Vreme: 18.01.2023 22:05

XML

Medij: reklamacija.rs

Link: <https://reklamacija.rs/putno-osiguranje-uporedni-prikaz-za-sve-osiguravajuće-kuće-za-osnovnu-polisu/>

Autori: Redakcija

Teme: Dunav osiguranje; Sava osiguranje; Globos osiguranje; AMS osiguranje; Generali osiguranje;

Naslov: Portal Potrošač - zaštitite svoje potrošačko pravo

2511



Portal potrošač je mesto na kome se možete informisati o svojim potrošačkim pravima i najnovijim trendovima u oblasti zaštite prava potrošača.

Home Turizam Putno [osiguranje](#) - uporedni prikaz za sve [osiguravajuće](#) kuće za osnovnu polisu

Putno [osiguranje](#) - uporedni prikaz za sve [osiguravajuće](#) kuće za osnovnu polisu

Pinterest

Želeli smo da napravimo uporedan prikaz za osnovnu polisu putnog [osiguranja](#). Glavni razlog je i postojanje onlajn podrške u vidu četa, imejla ili viber podrške. Naši građani nemaju besplatan roming u zemljama EU gde najčešće putuju, tako da je bitna činjenica pri izboru polise [osiguranja](#) i onlajn podrška bez potrebe da se poziva centar za podršku.

Poslali smo sledeća pitanja [osiguravajućim](#) kućama:

1. Na koji način vaši korisnici mogu prijaviti [osigurani](#) slučaj tokom boravka u inostranstvu - (email, telefon, Viber, mobilna aplikacija, WhatsApp, čet aplikacija)?
2. Da li klijente upućujete samo u državne ustanove u inostranstvu ili je moguće izvršiti pregled i u privatnoj praksi?
3. Molimo vas da nam navedete koliko iznosi cena najjeftinije polise za 7, 15 i 30 dana boravka za EU. U primeru možete koristiti Austriju, kao primer za izračunavanje polise.
4. Dalijemogućekupitipolisuonlajn?

Pitanja smo poslali sledećim [osiguravajućim](#) kućama:

Dunav [osiguranje](#), [Generali](#), Sava [osiguranje](#), Uniqa, Triglav, Grawe, Wiener, AMS [osiguranje](#), Globos, Milenijum [osiguranje](#), Merkur, DDOR Novi Sad.

Sledeće [osiguravajuće](#) kuće nisu odgovorile na naš email:

Triglav, Grawe, Wiener, AMS, Milenijum [osiguranje](#).

Napominjemo da nam je Merkur odgovorio, ali da oni nemaju putno [osiguranje](#) u svojoj ponudi!

U tabeli je uzeto u obzir najjeftinije pokrće.

Nismo se fokusirali na pokrće za sportiste.

Covid pokrće je uračunato u cenu!

Kod pojedinih [osiguranja](#) nije uračunato po automatizmu, tako da smo izabrali dodatnu opciju za Covid. Tako da treba obratiti pažnju na taj detalj pri kupovini polise [osiguranja](#).

Punoletna lica - 19 do 17 godina starosti.

Uniqa [osiguranje](#) prednost daje privatnoj praksi, a za hitne slučajeve upućuje klijente u državne ustanove DDOR Novi Sad, kao i [Generali](#) upućuje klijente u najbližu ustanovu.

Sava [osiguranje](#) koristi Viber chat sa klijentima preko QR koda

Dunav [osiguranje](#) odobrava 15% popusta za onlajn kupovinu u odnosu na cene u poslovnici





Vreme: 18.01.2023 22:05

XML

Medij: reklamacija.rs

Link: <https://reklamacija.rs/putno-osiguranje-uporedni-prikaz-za-sve-osiguravajuce-kuce-za-osnovnu-polisu/>

Autori: Redakcija

Teme: Dunav osiguranje; Sava osiguranje; Globos osiguranje; AMS osiguranje; Generali osiguranje;

Naslov: Portal Potrošač - zaštitite svoje potrošačko pravo

DDOR odobrava 10% popusta za onlajn kupovinu

DDOR koristi SMS komunikaciju kao dodatnu opciju za prijavu **osiguranog** slučaja.

Sve cene u tabeli su sa uračunatim popustom u trenutku kalkulacije cena!

Foto: Pexels





Datum: 20.01.2023

Medij: VIP Svet

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 657



Naslov: DynamicLife KRENI SMESTA I UŠTEDI MILION I DVESTA

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

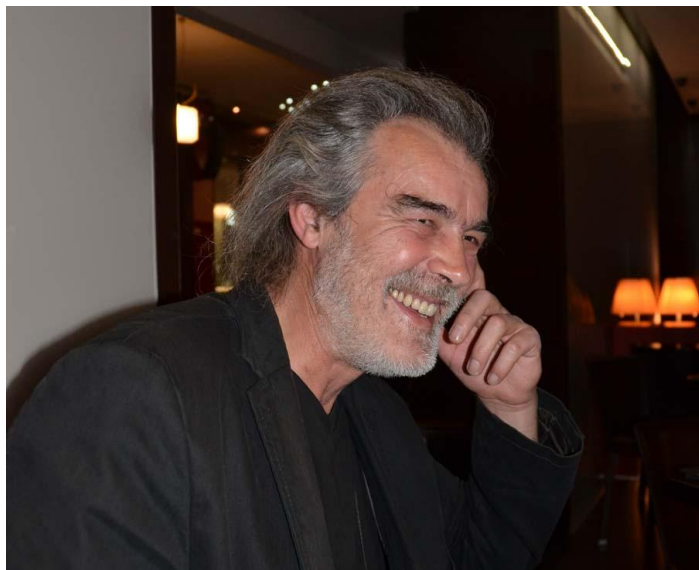
DynamicLife &  **GENERALI**

www.dynamiclife.rs



**Naslov: Groboglasnik**

8535



Obojici neprežaljenih vođa **osiguran** je postmortalni politički život solidna intenziteta. Milanović svojim nastupima dostojno zastupa formalno mrtvog Tuđmana, a Dodik faktički mrtvog Karadžića. Ili, da otklonim svaku nepreciznost: kroz Milorada progovara Karadžić iz zatvora, a kroz Zorana Tuđman iz groba.

Piše: Viktor Ivančić

Sličnost između Zorana Milanovića i Milorada Dodika postaje sve veća. Duže prakticiranje nacionalističke histerije nužno vodi ka unifikaciji prividno antagoniziranih aktera. Dogodi li se da Milanović napadne Dodika, ili da Dodik opali po Milanoviću - što je u zadnje doba sve rjeđi slučaj - prizor neodoljivo nalikuje lajanju u zrcalo.

Jedan od elemenata te sličnosti leži u osobnim političkim evolucijama. Obojica su, naime, postali adoranti mrtvih velikana kojima su za života bili politički oponenti - Dodik Radovana Karadžića, a Milanović Franje Tuđmana. Čitatelj ne treba žuriti s likovanjem da me uhvatio u prekršaju: to što Karadžić još uvijek nije umro, nipošto ne znači da je još uvijek živ.

U svakom slučaju, obojici neprežaljenih vođa obezbijeđen je postmortalni politički život solidna intenziteta. Milanović svojim nastupima dostojno zastupa formalno mrtvog Tuđmana, a Dodik faktički mrtvog Karadžića. Ili, da otklonim svaku nepreciznost: kroz Milorada progovara Karadžić iz zatvora, a kroz Zorana Tuđman iz groba.

U spomenutoj evoluciji, međutim, krije se i linija razdvajanja. Dodik je u svojoj opozicijskoj fazi bio neusporedivo kritičniji prema Karadžiću nego što se Milanović suprotstavljao Tuđmanu. Potonji je tek pripadao stranci smještenoj na suprotnome kraju političkog spektra u odnosu na Tuđmanov HDZ, doduše iz više-manje provizornih razloga, a i tada se nije upuštao u donkihotske okršaje s autokratskim režimom, već u traganje za konjunkturu koja će ubrzati njegovu političku karijeru i zadovoljiti nabujalu žudnju za vlašću.

Drugu razliku, ako već inzistiramo na nijansama, treba tražiti u činjenici da je nacionalistička histerija Milorada Dodika, za razliku od nacionalističke histerije Zorana Milanovića, opslužena s mnogo većom koncentracijom izvršne političke moći, makar ovaj drugi službeno boravi na čelu države, dok prvi rukovodi paradržavom. U praksi to znači da je, u pogledu "doprinosa društvu", prvi najčešće u mogućnosti nanositi temeljnu, a drugi fasadnu štetu. Iako mu se koji put omakne i više od toga.

Jer uz druge državničke obaveze Milanović nosi i teret vlastite izlišnosti, pa se realizira - kako je svojedobno primijetio jedan marginalni kroničar - kroz "histerični suživot nabujala ega s ovlastima koje ga svode na format političkog mikroba". Stoga njegovi nastupi "poprimaju formu kontinuirane tirade invalida, jer je teško oteti se utisku da prisustvujemo bizarnome prizoru u kojem čovjek bez obje ruke prestano udara šakom o stol".

Svejedno, Dodik i Milanović demonstriraju sve više podudarnosti, dotle da ponekad samo preko napadne prisutnosti nacionalne identifikacije u njihovu javnom govoru možemo znati oglašava li se kabadahija iz Banjaluke ili njegovo zagrebačko ogledalo. Razlika, paradoksalno, proviruje iz onoga u čemu su isti, a isti su po mitomansko-ratobornom vitlanju apstrakcijama poput (para)državne suverenosti, narodnog



**Naslov: Groboglasnik**

interesa ili nacionalnog identiteta, te po konkretnoj težnji da susjedu crkne krava.

Moglo bi se reći kako je očekivano da sliče kao jaje jajetu ako su svoja politička bića smjestili u narodne mošnje. Čovjeka to dovodi u priliku da, kad god mu ustreba, tuđim narodom gloginje mlati. Imamo, dakle, posla s banalnim nacionalističkim kurčenjem.

Zadnji put Milanović je to prakticirao u Vukovaru, na "obilježavanju 31. godišnjice međunarodnog priznanja Republike Hrvatske i 25. obljetnice završetka mirne reintegracije hrvatskog Podunavlja". U svome govoru evocirao je "teški i slavni put borbe za državu u nemogućim uvjetima", naglasio hrvatske žrtve i tuđa zlodjela, osudio neprijateljsku indiferenciju međunarodne zajednice, spomenuo hrvatsku "obranu Bosne i Hercegovine", koju prljavi denuncijanti nazivaju agresijom, po tisuću sedamsto pedeset i šesti put istaknuo nadnaravnu veličinu i zasluge svojega mrtvog uzora, ukazao na "inteligenciju", "hrabrost", "organizacijsku sposobnost", "mudrost", "tolerantnost", "vizionarstvo" i, uopće, nenadjebljivost "ratnog predsjednika dr. Tuđmana", a zatim se s uzdignutim kažiprstom obratio unutrašnjim i vanjskim Srbima.

Poruka ovima drugima od takve je važnosti da je smještena u naslov izvještaja na službenom portalu šefa države:

"Predsjednik Milanović poručio Srbiji: Ne računajte na hrvatsku podršku za EU dok god podižete optužnice protiv hrvatskih **generala**."

Unutrašnjim Srbima, pak, predsjednik je uputio sljedeći apel:

"Pozivam političke predstavnike Srba da u svojim nastupima poštuju hrvatsku državu. Ne moraju biti pokorni i klanjati se, ali da ne govore da je Oluja bila etničko čišćenje, jer nije."

Niti je dakle avionsko granatiranje i ubijanje civila u izbjegličkoj koloni predstavljalo ratni zločin, niti je tokom Oluje provedeno etničko čišćenje. Mada su civili zaista ukokani iz zraka i mada je više od dvjesto tisuća Srba u par dana protjerano iz Hrvatske. Štoviše, jedino ako "ne govore da je Oluja bila etničko čišćenje" Srbi će pokazati da "poštuju hrvatsku državu". Predsjednik Republike oglasio je da se ne može istovremeno poštovati i država i istina. Treba pažljivo birati: ili-ili.

Uz samu paradnu prijetnju, kurčenje se očituje u činjenici da Milanović, zahvaljujući potkresanim ingerencijama i razilasku s vladom, uopće nije taj koji će definirati "hrvatsku podršku" za pristup EU-u, pa ga čak ni službena Srbija kod svojih "računanja" neće ozbiljno uzimati u obzir - prazna je puška, naime, njegovo omiljeno oružje - a ni hrvatski Srbi nemaju ni razlog ni obavezu slušati upute, tim više što već duže vrijeme s njima nema nikakav politički kontakt.

Što se Hrvata tiče, pred njima je također izbor, ali odavno se više ne radi o tome hoće li Milanovićevi politički stavovi biti prihvaćeni ili odbačeni, već jesu li njegovi istupi moralno podnošljivi ili nisu. Ako jesu, to je samo dokaz više da su etičke norme pregažene etničkim valjkom, pa predsjednička prijetnja ima učinak lozinke kojom se periodično obnavlja kolektivni zavjet.

Problem s Milanovićevom porukom vanjskim Srbima u tome je što ona, usprkos ambalaži, nema ambiciju pokazati politikantske motive srbijanske vlasti - koji su u slučaju podizanja najnovije optužnice nedvojbeni - već poricati ratni zločin počinjen s hrvatske strane, koji je također nedvojben, a ne postoji ni trunka volje da se on istraži i rasvijetli. Srbija ne smije sudski goniti "hrvatske **generale**", a sigurno je da ih nećemo goniti ni mi. Šire shvaćeno: nitko nema pravo optuživati "hrvatske **generale**", osim onih kojima ne pada na pamet da to čine, to jest nas.

To je ta nacionalistička klopka koja nalaže da se vlastitim neistinama ustaje protiv tuđih laži i da se "hrvatski **generali**" ustale kao patetični amblem za markiranje prve linije obrane ili napada, ovisno o trenutnim potrebama. Njihova nacionalna legitimacija jamči njihovu moralnu ispravnost; oni su po definiciji neupitni, nevini i nedodirljivi naprosto zato što su naši, "hrvatski". Milanović nije ni prvi ni jedini koji propovijeda usku povezanost domoljublja i moralnog idiotizma, ali se svim silama trudi održati tu formulu na snazi.

Isto je i s porukom unutrašnjim Srbima, koji imaju dokazati da "poštuju hrvatsku državu" tako što će zašutjeti o etničkom čišćenju u Oluji, premda su hrvatski građani nepregledne izbjegličke kolone mogli promatrati u izravnome TV-prijenosu, a o ubojstvima stotina zaostalih staraca čitati u Feralu. Milanović nije opterećen pomišlju da bi se inkvizitorski postavljena dilema - Je li Oluja bila oslobodilačka operacija ili etničko čišćenje? - dala razriješiti potvrdnim odgovorom na obje ponuđene solucije.

Tuđman iz groba koji progovara kroz njegova usta, naime, onaj je koji pere ruke, a ne onaj što je iz Vlaka slobode kreštao o prljavim srpskim gaćama i o Srbima u karlovačkom sudu, greškom neprotjeranim, a bogme ni onaj koji je prije ratnoga džumbusa u "Bespućima povijesne zbiljnosti" opravdavao etničko čišćenje kao najefikasniju prevenciju od budućih "zlosilja".

Tako funkcionira groboglasnička koncepcija vladanja. Poput Milorada Dodika, Zoran Milanović razvija se





Vreme: 20.01.2023 14:48

XML

Medij: javniservis.net

Link: <https://javniservis.net/mediji/region/novosti/groboglasnik/>

Autori: Javni servis

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Groboglasnik

po liniji permanentne retardacije, postajući sve desniji i sve bjesniji. Jedan od razloga tome je što svoje državničko poslanje obavlja s dviju lokacija: tijelom na Pantovčaku, duhom na Mirogoju.

Tekst je prenet sa portala Novosti.





Datum: 21.01.2023

Medij: Politika

Rubrika: Ekonomija

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dobrovoljni penzijski fondovi

Naslov: DOBROVOLJNI PENZIJSKI FONDOVI

Napomena:

Površina: 78



Strana: 10

ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНДОВИ			
Вредност инвестиционе јединице на дан 19. 1. 2023.			
32200215-14			
■■■ DDOR GARANT EKVILIBRIO Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.541,54 RSD	
■■■ DDOR GARANT ŠTEDNJA Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.719,94 RSD	
 Raiffeisen FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	Raiffeisen FUTURE	3.025,95 RSD	
 Raiffeisen FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	Raiffeisen EURO FUTURE	9,71 EUR	1.139,98 RSD
 GENERALI	Generali Basic Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs	3.123,72 RSD	
 GENERALI	Generali Index Tel. 011/222-05-05 www.penzijskifond.rs	16,44 EUR	1.929,30 RSD
 ДУНАВ	ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНД 011/3036-360 www.dunavpenzije.com	2.836,68 RSD	





Datum: 23.01.2023

Medij: Scandal

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 627



Naslov: GENERALI

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Start

DynamicLife

Srpski start-up:

DynamicLife & **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Datum: 25.01.2023

Medij: Star

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

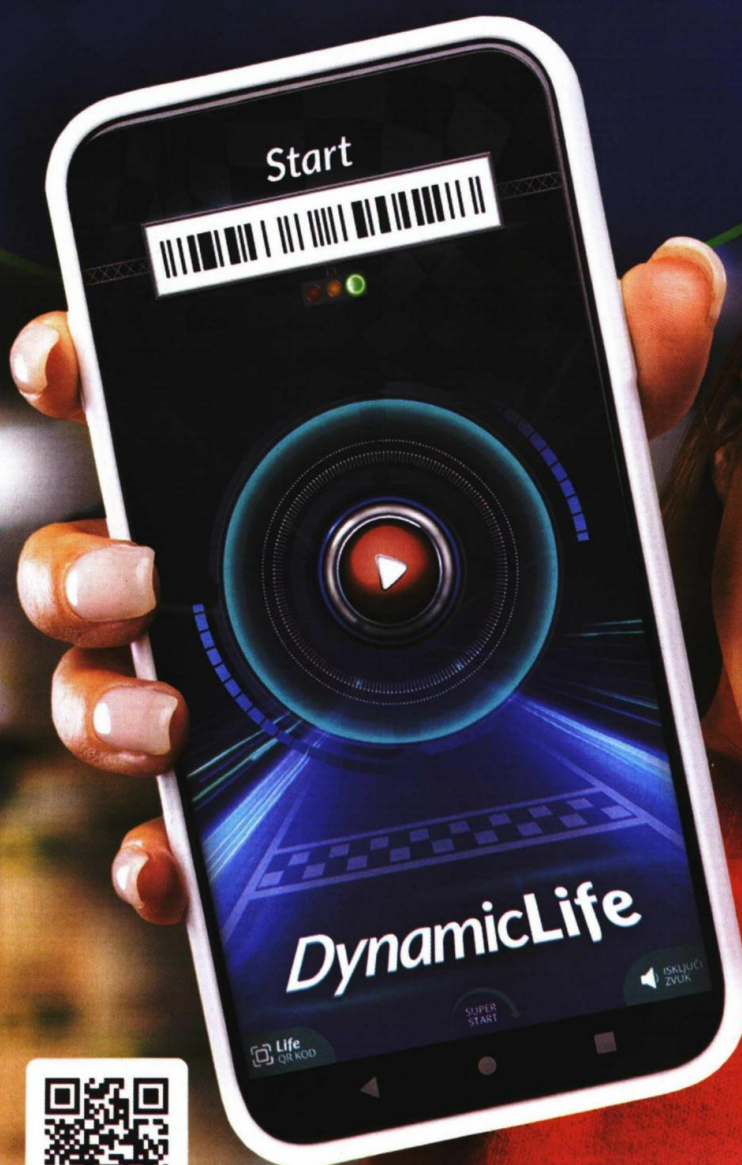
Površina: 646



Naslov: GENERALI

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife &  **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Datum: 26.01.2023

Medij: Biznis.rs Magazin

Rubrika: Vesti

Autori: MAMARKO MILADINOVIĆ

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 2287



Naslov: NIS preuzeo vodeću poziciju na listi velikih preduzeća

Strana: 14,15,16,17

03

99 NAJUSPEŠNIJIH

IZMEĐU DVE KRIZE NAJBOLE REZULTATE OSTVARILE FIRME IZ RUDARSTVA I ENERGETIKE

NIS PREUZEAO VODEĆU POZICIJU NA LISTI VELIKIH PREDUZEĆA

I U NORMALNIM OKOLNOSTIMA UPRAVLJANJE VELIKIM PREDUZEĆIMA PREDSTAVLJA ZAHTEVAN ZADATAK, A U USLOVIMA POSLOVANJA POD DEJSTVOM SNAŽNIH GLOBALNIH PRITISAKA NJIHOVI IZAZOVI SE DODATNO UVEĆAVAJU. PROŠLE GODINE VELIKA PREDUZEĆA U SRBIJI ZAPOSŁAJVALA SU 43,2 ODSTO UKUPNE RADNE SNAGE U ZEMLJI I UČESTVOVALA U BDP-U SA 47,2 ODSTO, ALI NA RANGIRANJU PO POSTIGNUTIM REZULTATIMA DOŠLO JE DO BITNIH PROMENA. NA LISTI 99 NAJUSPEŠNIJIH KOJU SVAKE GODINE OBJAVLJUJE BIZNIS.RS POJAVILO SE ČAK 28 NOVIH PREDUZEĆA.

Iz jedne krize u drugu – to bi ukratko mogao da bude opis privrednog ambijenta u kojem poslednje dve godine posluju domaća preduzeća. U ovom slučaju, međutim, ona dele sudbinu svoje konkurencije iz čitavog sveta, imajući u vidu da krizni činioci dolaze spolja, prvo kroz pandemijska zaključavanja, a potom lančano i preko zastoja u snabdevanju koji su posledično doveli do inflacije u 2021. godini. Ta inflacija se potom prelila i u 2022. godinu pre početka sukoba u Ukrajini. Oni su, opet, ubrzali sve navedene probleme, što jednu po jednu ekonomiju polako gura u recesiju.

Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku u Srbiji je prošle godine poslovalo 589 velikih preduzeća, čime je njihov ukupan broj uvećan za pet subjekata u odnosu na godinu dana ranije. U njima je radilo čak 532.000 radnika, što je činilo 43,2 odsto svih stalno zaposlenih ljudi u čitavoj Srbiji. Velike firme su u tom periodu doprinele bruto domaćem proizvodu sa 47,2 procenta.

Ove godine Biznis.rs analizirao je rezultate poslovanja ukupno 549 velikih privrednih društava, među kojima su i pripadnici finansijskog sektora. Njihov broj je nešto manji u odnosu na ukupan broj jer su za potrebe listiranja najuspešnijih firmi izuzete one koje se nalaze u stečajnom postupku, blokirane su ili barem dve godine zaredom ne spadaju u odgovarajuću veličinu preduzeća. Njihov objedinjeni prihod iznosio je 7.543,8

milijardi dinara, a zbir dobiti 583,5 milijardi dinara. Na listi 99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji koju je sastavio Biznis.rs prema jedinstvenoj formuli na osnovu pokazatelja iz godišnjih finansijskih izveštaja, prvo mesto zauzela je Naftna industrija Srbije (NIS A.D. Novi Sad).

POKAZATELJI NIS A.D. NOVI SAD ZA 2021. GODINU:

- Ukupni prihodi: 2.425.817.416,08 evra
- Neto dobit: 196.728.456,12 evra
- Kapital: 2.315.385.369,03 evra
- Obrtna imovina: 802.081.941,04 evra
- Dugoročne obaveze: 614.765.308,67 evra
- Broj zaposlenih: 5.108

NIS je u 2021. godini zabeležio 285.232.706.000 dinara (2,42 milijarde evra) ukupnih prihoda, te neto dobit od 23.131.745.000 dinara (196,73 miliona evra). Novosadsko preduzeće rekorder je u našoj zemlji po ostvarenim prihodima. Na drugom mestu naše liste nalazi se HBIS Group Serbia, dok je na trećem Serbia Zijin Copper. Šampion po neto dobiti u prošloj godini, međutim, bila je kompanija Serbia Zijin Mining, sa 34.356.111.000 dinara (292,19 miliona evra).



Od 99 preduzeća sa naše liste najuspešnijih, samo četiri nisu uvećala svoje prihode u odnosu na godinu dana ranije – IDC, Generali Osiguranje, Strabag i RZD International. U slučaju Generali Osiguranja i Strabaga ta odstupanja su zanemarljiva, odnosno njihovi prihodi su blizu nivoa iz 2020. godine, dok je jedino IDC (Infrastructure Development and Construction) sa sedištem na Novom Beogradu, a u stoprocentnom vlasništvu najveće ruske graditeljske firme Gazstroirom, zabeležio drastičniji pad prihoda (-56 odsto međugodišnje).

Važno je napomenuti da je sa naše liste u odnosu na prošlogodišnje rangiranje nekoliko firmi ispalo jer su u međuvremenu postale previše zadužene, odnosno njihovi dugovi prevazišli su petostruku vrednost EBITDA (dobit pre kamate, poreza i amortizacije).

U sličnom svetlu treba sagledati i pad

99 NAJUSPEŠNIJIH





Datum: 26.01.2023

Medij: Biznis.rs Magazin

Rubrika: Vesti

Autori: MAMARKO MILADINOVIĆ

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 2287



Naslov: NIS preuzeo vodeću poziciju na listi velikih preduzeća

Strana: 14,15,16,17



FOTO: NS

Elektroprivrede Srbije (JP EPS) na listi. Preduzeće koji je najveći poslodavac u zemlji, te prošlogodišnji prvak po ukupnim prihodima i neto dobiti, sada nije listirano u 99 najuspešnijih – za godinu dana gotovo hiljadu zaposlenih je napustilo ovu kompaniju, a uprkos i dalje velikim prihodima, ostvarila je neto gubitak od 127,13 miliona evra, uz dugoročna zaduživanja od 789 miliona evra. Havarije opreme uporedo sa nedostatkom kvalitetnog uglja i kupovinom struje odrazili su se izrazito negativno, i dok je početne troškove JP EPS nadoknađivao iz sopstvenih sredstava, kako se kriza pogoršavala krajem prošle i u ovoj godini, država je morala da pomogne iz budžeta.

Gledano po privrednim sektorima, na listi 99 najuspešnijih najviše su kotirana velika preduzeća iz rudarstva i energetike, telekomunikacija i trgovine. Među

najzastupljenijima treba još pomenuti građevinske firme i velike proizvođače u prehrambenoj, duvanskoj i industriji pića.

Najveći uspon ostvarile rudarske i energetske kompanije

Godišnja lista 99 najuspešnijih velikih preduzeća pokazuje da je u odnosu na rezultate iz 2020. godine nekolicina kompanija popravila svoju poziciju, dok je čak 28 njih prvi put rangirano. Ako se izuzmu pripadnici finansijskog sektora, najveći uspon na listi 99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji zabeležile su kompanije iz rudarsko-metalske delatnosti, energetike i trgovine, mada su među njima i dve velike inostrane infrastrukturne graditeljske firme (China Railway International i Bechtel Enka).

Čak devet od deset velikih preduzeća

koja su se najviše popela na godišnjoj listi u rukama je stranih vlasnika, od čega su tri u vlasništvu kineske države (HBIS Group, Zijin Mining, China Railway International).

Prva na listi novolistiranih kompanija, a druga u ukupnom zbiru, odmah iza Naftne industrije Srbije (NIS), je HBIS Group, odnosno Železara Smederevo. Kineski HBIS je u 2021. godini bio najveći izvoznik u Srbiji sa izvezenom robom u vrednosti 752,7 miliona evra, prema zvaničnim podacima Ministarstva finansija. Nakon nekoliko godina propadanja zbog niskih cena čelika i problema sa zagađenjem u Smederevu, prethodni vlasnik U.S. Steel se povukao, a HBIS Group (Hesteel) je 2016. godine preuzela od države velikog proizvođača čelika i ferolegura za oko 46 miliona evra.

Za pet godina poslovanja HBIS je u nove fabričke filtere i druge sisteme za zaštitu





Datum: 26.01.2023

Medij: Biznis.rs Magazin

Rubrika: Vesti

Autori: MAMARKO MILADINOVIĆ

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 2287



Naslov: NIS preuzeo vodeću poziciju na listi velikih preduzeća

Strana: 14,15,16,17



99 NAJUSPEŠNIJIH: IZMEĐU DVE KRIZE NAJBOLJE REZULTATE OSTVARILE FIRME IZ RUDARSTVA I ENERGETIKE

METODOLOGIJA

Pri ocenjivanju 99 najuspešnijih preduzeća u Srbiji obuhvaćeni su ključni parametri poslovanja, uzeti ili posebno izračunati na osnovu informacija iz godišnjih finansijskih izveštaja kompanija kojima raspolaže analitički partner CompanyWall:

- ostvareni prihod
- neto dobit
- dodata vrednost po zaposlenom
- rast prihoda u 2021. godini, u odnosu na 2020. godinu
- EBITDA (dobit pre nego što se oduzme kamata, porez na dobit i amortizacija) u 2021. godini, u odnosu na 2020. godinu
- zaduženost, koja ne sme da pređe petostruku vrednost EBITDA.

Nabrojani parametri su potom uvršteni u jedinstvenu matematičku formulu, gde je svakom od njih dodeljena različita ponderovska vrednost po važnosti. Primera radi, kriterijum dodate vrednosti po zaposlenom imao je najjači ponder. Cilj ovakvog načina izračunavanja je da se pronađe set parametara za dobijanje objektivne i potpune, a ne samo delimične, slike poslovanja velikih preduzeća u Srbiji.

Prema važećem Zakonu o računovodstvu u velika pravna lica u Srbiji razvrstavaju se preduzeća koja na datum bilansa prelaze granične vrednosti u dva od tri kriterijuma određenih za prepoznavanje firmi srednje veličine, odnosno da imaju više od 250 zaposlenih, ostvaruju godišnje poslovne prihode u iznosima višim od 40 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti ili vrednost njihove ukupne aktive na dan bilansa iznosi više od 20 miliona evra u dinarskoj protivvrednosti.

Takođe, kako bi bila uključena u izračunavanje liste 99 najuspešnijih portala Biznis.rs, domaća preduzeća moraju da ispunjavaju ove uslove dve godine zaredom, te da nisu u stečajnom ili predstečajnom postupku ili likvidaciji.

životne sredine uložio više od 300 miliona evra, a svoj uspon na listi 99 najuspešnijih duguje pomenutom rekordnom izvozu, koji svoje uzroke nalazi u povećanoj tražnji i rastu cena metala na globalnom nivou, nakon višegodišnjeg osciliranja i silaznog trenda kada je u pitanju čelik.

Pored navedenog, HBIS je i najveći poslodavac u Smederevu, a zanimljivo je da godinama unazad ne uzima dugoročne komercijalne zajmove, dok snagu

crpi iz državnog vlasništva druge svetske ekonomije. Smederevski HBIS je 2021. godinu završio sa 132 milijarde dinara (1,12 milijardi evra) ukupnih prihoda i dobiti od 23,74 milijardi dinara (201,87 miliona evra).

Slične razloge za prošlogodišnji uspon treba tražiti i u rezultatima rudarske kompanije Serbia Zijin Mining.

S druge strane, uspeh pančevačke Petrohemijske koju je prošle godine nakon

godina propadanja preuzeo NIS, sada je opet pod znakom pitanja zbog samog statusa NIS-a. Najavljeno je ulaganje od 150 miliona evra u pogone u Pančevu, a i Evropska komisija potvrdila je novog vlasnika, međutim ruski vlasnički udeo u međuvremenu je postao "problematičan" za državu koja nastavlja pristupne procese sa EU, usled sukoba u Ukrajini.

Na listi se prvi put našao i nemački trgovinski lanac Lidl (treći na listi kompanija koje su se najviše popele, a deveti ukupno). Lidl je prošle godine dodatno proširio svoju mrežu u Srbiji i zaposlio 452 nova radnika.

Ipak, najveće zapošljavanje, kako na našoj listi 99 najuspešnijih tako i na nivou čitave zemlje, zabeležilo je preduzeće Elektrodistribucija Srbije, sa čak 3.386 novih zaposlenih u odnosu na 2020. godinu.

Za razliku od svog nekada matičnog preduzeća JP Elektroprivrede Srbije (EPS), koje je ispalo sa liste zbog ogromnih gubitaka, Elektrodistribucija se ne oslanja na rad i probleme na površinskim kopovima već svoje rezultate duguje distribuciji električne energije, uvek tražene robe. U skladu sa tim, ni uspeh kompanije GEN-I, koja trguje strujom i u slovenačkom je vlasništvu, takođe ne predstavlja iznenađenje.

Pored deset kompanija koje su se najviše popele na listi 99 najuspešnijih kao "premijere" na listi treba izdvojiti i učešće preduzeća Beograd na vodi d.o.o., China Communications Construction Company i Jinshan Construction (što

Velika preduzeća koja su izgubila plasman na listi 99 najuspešnijih

IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI 2021.	UKUPNI PRIHODI U ODNOSU NA 2020.	NETO DOBIT 2021.	NETO DOBIT U ODNOSU NA 2020.	PROMENA BROJA ZAPOSLENIH 2021
JP EPS BEOGRAD	347.588.666.000	15,94%	-14.948.733.000	-216,04%	-971
TEHNO MANIJA DOO BEOGRAD	21.829.756.000	4,92%	-433.885.000	-544,02%	91
GORENJE DOO VALJEVO	28.736.782.000	40,43%	618.000	-99,78%	204
TARKETT DOO BAČKA PALANKA	13.403.451.000	-3,11%	740.115.000	-75,84%	17
JUGOIMPORT-SDPR JP BEOGRAD	13.056.969.000	-18,87%	748.333.000	-41,83%	-1
RADIODIFUZNA USTANOVA-R, BEOGRAD	13.589.552.000	1,43%	-239.296.000	-108,49%	-45
LAFARGE BFC DOO BEOČIN	13.678.694.000	9,09%	922.887.000	-37,11%	7
DRENİK ND DOO BEOGRAD	10.912.099	-4,81%	1.155.451	-12,75%	10
NESTLE ADRIATIC S DOO BEOGRAD-SURČIN	12.834.814.000	10,08%	596.854.000	-20,35%	40
HUAWEI TECHNOLOGIES DOO BEOGRAD	10.426.348.000	-13,76%	332.245.000	-3,22%	-2
SINOFARM DOO BEOGRAD	1.728.045.000	-82,89%	375.725.000	-74,21%	3
SIEMENS DOO BEOGRAD	11.816.368.000	-0,56%	388.032.000	-28,97%	-108

*izvor: CompanyWall podaci za 2021. godinu, svi iznosi su u dinarima

99 NAJUSPEŠNIJIH





Datum: 26.01.2023

Medij: Biznis.rs Magazin

Rubrika Vesti

Autori: MAMARKO MILADINOVIĆ

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 2287



Naslov: NIS preuzeo vodeću poziciju na listi velikih preduzeća

Strana: 14,15,16,17

samo potvrđuje zamah velikih kineskih firmi u Srbiji).

Od proizvođača delova za automobile, svoje prisustvo su prvi put zabeležili nemački ZF Serbia, te britanski Aptiv Contract Services, sa pogonom u Leskovcu.

Kriza je uzela svoj danak od pojedinih kompanija

Velika preduzeća u Srbiji nisu podjednako dobro podnela prelazak iz jedne krize u drugu. Zato su razlozi za uspon ili pad na ovogodišnjoj listi 99 najuspešnijih sada daleko raznovrsniji – pojedine kompanije morale su da se zadužuju, neke su otpustale radnike, treće su iz svoje dobiti pokrivala ranije gubitke... Između unutrašnjeg menadžmenta i praćenja parametara lokalnog, relativno stabilnog tržišta, pojedini veliki poslovni sistemi u našoj zemlji morali su da se suoče i sa krizom tražnje, pandemijskim zaključavanjima (kijih je, doduše, u 2021. godini bilo značajno manje), a potom i zastojima u snabdevanju i inflacijom, i to pre nego što se desio dodatni rast cena uzrokovan krizom energenata u ovoj godini.

Ako se uporede rezultati dve godine unazad, među najrezilijentnijim kompanijama, samim tim i najuspešnijim, u načelu su se izdvojile one koje spadaju u energetski, prehrambeni ili telekomunikacioni sektor, mada i tu ima nekoliko značajnih odstupanja koja su samo podcrtala specifičnost njihovih unutrašnjih poslovnih problema.

U odnosu na listu 99 najuspešnijih velikih preduzeća prema finansijskim podacima za 2020. godinu, sa liste 99 najuspešnijih za 2021. godinu ispalo je 28 preduzeća.

Pored toga, neke od tih kompanija su izuzete iako su imale dobre poslovne pokazatelje (ukupne prihode, dobit, rast prihoda i/ili dobiti, dobit po zaposlenom, zaduženost u okvirima očekivanog). Međutim, njih su na ovogodišnjoj listi s pravom pretekli drugi takmaci koji su ostvarivali brži i veći rast.

Firme koje su ostvarivale pozitivne rezultate, ali se nisu plasirale na listu 99 najuspešnijih prema podacima za 2021. godinu koje nam je ustupila bonitetna kuća CompanyWall, su Srbijagas, Centrosinergija, Dis, Univerexport, Beo čista energija,

Bambi, dm Drogerie, Messer Tehnogas, Heineken, Marbo Product... Neke od ovih kompanija čak su zabeležile velika zapošljavanja – najviše Univerexport sa 458 novih radnika, ili dm Drogerie sa 140 novih radnika tokom 2021. godine.

Od preostalih 12 velikih preduzeća koja su izgubila svoj plasman, svakako je pomenuti slučaj JP EPS bio najznačajniji. Pored njega, najveći pad dobiti, odnosno realizovane gubitke, ostvarili su još i Tehnomanija i Radiodifuzna ustanova, što je ime pod kojim je registrovana Radio-televizija Srbije (RTS).

I dok je Tehnomanija u posmatranom periodu zapravo zaposlila 91 radnika i njihov ukupan broj povećala na 1.740, imala je prihode ukorak s prošlogodišnjim, dok su joj se uvećale obaveze, ali i potraživanja. RTS pak posluje u minusu i ima 45 zaposlenih manje, i naizgled deluje da je njegovo poslovanje na dugi rok neodrživo bez pomoći države.

Preostala velika preduzeća sa gornje mini-liste mahom su se prezaduzivala, kako kratkoročno, zbog čega je "stradao" njihov racio likvidnosti, tako i u dugom roku.

MARKO MILADINOVIĆ

99 najuspešnijih velikih preduzeća u Srbiji u 2021. godini

	IME PREDUZEĆA	UKUPNI PRIHODI	INDEKS GODIŠNJEG RASTA PRIHODA	NETO DOBIT	DODATA VREDNOST PO ZAPOSLENOM
1	NIS A.D. NOVI SAD	285,232,706,000	1.63	23,131,745,000	4,528,533
2	HBIS GROUP Serbia Iron & Steel d.o.o. Beograd	132,064,322,000	1.93	23,737,043,000	4,886,176
3	SERBIA ZIJIN COPPER DOO	126,443,033,000	1.66	23,773,643,000	4,153,327
4	DELHAIZE SERBIA DOO BEOGRAD	122,371,682,000	1.08	2,973,113,000	255,488
5	Telekom Srbija a.d., Beograd	112,936,147,000	1.17	13,142,891,000	1,800,396
6	Elektro distribucija Srbije	109,132,399,000	1.25	33,864,000	4,332
7	TIGAR TYRES DOO	104,687,043,000	1.09	9,154,260,000	2,519,059
8	NELT CO. DOO BEOGRAD	80,917,413,000	1.04	487,885,000	232,992
9	LIDL SRBIJA KD	72,285,801,000	1.26	4,132,545,000	1,408,022
10	MERCATA VT DOO	71,842,133,000	1.29	944,941,000	940,240
11	PHOENIX PHARMA DOO BEOGRAD	60,209,274,000	1.06	687,689,000	1,307,394
12	MOL Serbia d.o.o. Beograd	58,300,844,000	1.29	1,157,757,000	11,813,847
13	COCA-COLA HBC – SRBIJA DOO ZEMUN	56,353,172,000	1.82	6,794,801,000	7,792,203
14	Serbia Zijin Mining d.o.o.	55,553,926,000	13.46	34,356,111,000	77,728,758
15	HENKEL SRBIJA DOO BEOGRAD	54,134,322,000	1.46	2,219,466,000	3,742,776
16	KNEZ PETROL DOO ZEMUN	51,920,985,000	1.31	482,786,000	412,285
17	Yettel d.o.o.	51,145,578,000	1.09	7,314,130,000	5,265,752
18	YUGOROSGAZ AD BEOGRAD	49,753,170,000	1.69	1,065,856,000	53,292,800
19	GEN – I DOO BEOGRAD	47,387,863,000	2.29	45,837,000	11,459,250
20	HIP-PETROHEMIJA DOO PANČEVO	45,707,095,000	1.53	5,504,635,000	4,396,673

*izvor: CompanyWall podaci za 2021. godinu, svi iznosi su u dinarima





Vreme: 26.01.2023 19:29

Medij: seebiz.eu

Link: <https://www.seebiz.eu/banke/pbz-i-generali-partnerstvo-u-podrucju-bankoosiguranja-na-hrvatskom->

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: PBZ i Generali: Partnerstvo u području bankoosiguranja na hrvatskom tržištu

2989

PBZ i [Generali](#): Partnerstvo u području bankoosiguranja na hrvatskom tržištu

PBZ i [Generali](#): Partnerstvo u području bankoosiguranja na hrvatskom tržištuPARTNERI

SEEBiz.eu - regionalni poslovni portalSEEBiz.eu - regionalni poslovni portalSEEBiz.eu - regionalni poslovni portal

Objavljeno: 26.01.2023 / 14:48

Autor: SEEBiz

ZAGREB - Privredna banka Zagreb d. d. (PBZ), članica Intesa Sanpaolo Grupe, najavila je partnerstvo Intese Sanpaolo i [Generali osiguranja](#) u svrhu jačanja poslovanja u području bankoosiguranja na hrvatskom tržištu te pružanja sveobuhvatne ponude [osiguranja](#) namijenjene pojedincima, obiteljima i tvrtkama.

Ovo partnerstvo objedinit će poznavanje potreba i zahtjeva klijenata i razvijenu poslovnu mrežu Privredne banke Zagreb s bogatom tradicijom i iskustvom [Generali osiguranja](#) u razvoju i ponudi [osigurateljnih](#) proizvoda. Na taj način, uskoro će na hrvatskom tržištu, biti predstavljen jedinstven model pružanja usluge bankoosiguranja, razvijen u suradnji s timom međunarodnih i domaćih stručnjaka a sve kako bi se klijentima pružila najprikladnija rješenja i bolja kvaliteta usluge.

“Udruživanjem snaga, pozicija i stručnosti PBZ-a i [Generali osiguranja](#) u Hrvatskoj, koji se oslanjaju na respektabilno međunarodno iskustvo svojih matičnih grupacija, u prilici smo stvoriti dodanu vrijednost za naše klijente i ponuditi im najkvalitetnija financijska rješenja i vrhunsko korisničko iskustvo. Ova suradnja predstavlja iskorak u našem snažnom i učinkovitom partnerstvu za daljnje poboljšanje i personalizaciju iskustva u pružanju usluga zaštite klijenata,” rekao je Hrvoje Dajak, član Uprave PBZ-a za područje poslovanja sa stanovništvom i malim poduzećima.

“Naš strateški cilj je postati Lifetime - cjeloživotni partner našim klijentima i ovim partnerstvom ponosni smo što jačamo naš odnos s PBZ-om nudeći njihovim klijentima fleksibilna rješenja za dodatnu zaštitu pojedinaca, obitelji i tvrtki u Hrvatskoj”, izjavio je Mario Carini, predsjednik Uprave [Generali osiguranja](#) d.d.

Osmišljen je i novi krovni brend “BE PROTECTED” u svrhu jačanja poslovanja bankoosiguranja. Njegov grafički dizajn s pomno odabranom tipografijom intuitivno i izravno osnažuje i ističe poruku koncepta zaštite kao vrijednost koju ovi proizvodi donose klijentima banke.

Privredna banka Zagreb d.d. (PBZ) članica je jedne od najvećih bankarskih grupa u Europi – Intesa Sanpaolo Grupe. PBZ je druga po veličini banka i financijska grupa u Hrvatskoj prema imovini s tržišnim udjelom od ili nešto iznad 20% u raznim poslovnim segmentima, a također i tržišni predvodnik u mnogim područjima, poput kartičnog poslovanja i novih tehnologija, stalno razvijajući nove i inovativne proizvode i usluge. PBZ je također centar izvrsnosti za mnoga područja bankarstva u sklopu Sektora međunarodnih banaka supsidijara Intesa Sanpaolo Grupe te je postao njeno regionalno bankarsko središte preuzimanjem većinskog vlasništva u bankama Intesa Sanpaolo u Bosni i Hercegovini i Sloveniji. www.pbz.hr





Datum: 27.01.2023

Medij: VIP Svet

Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

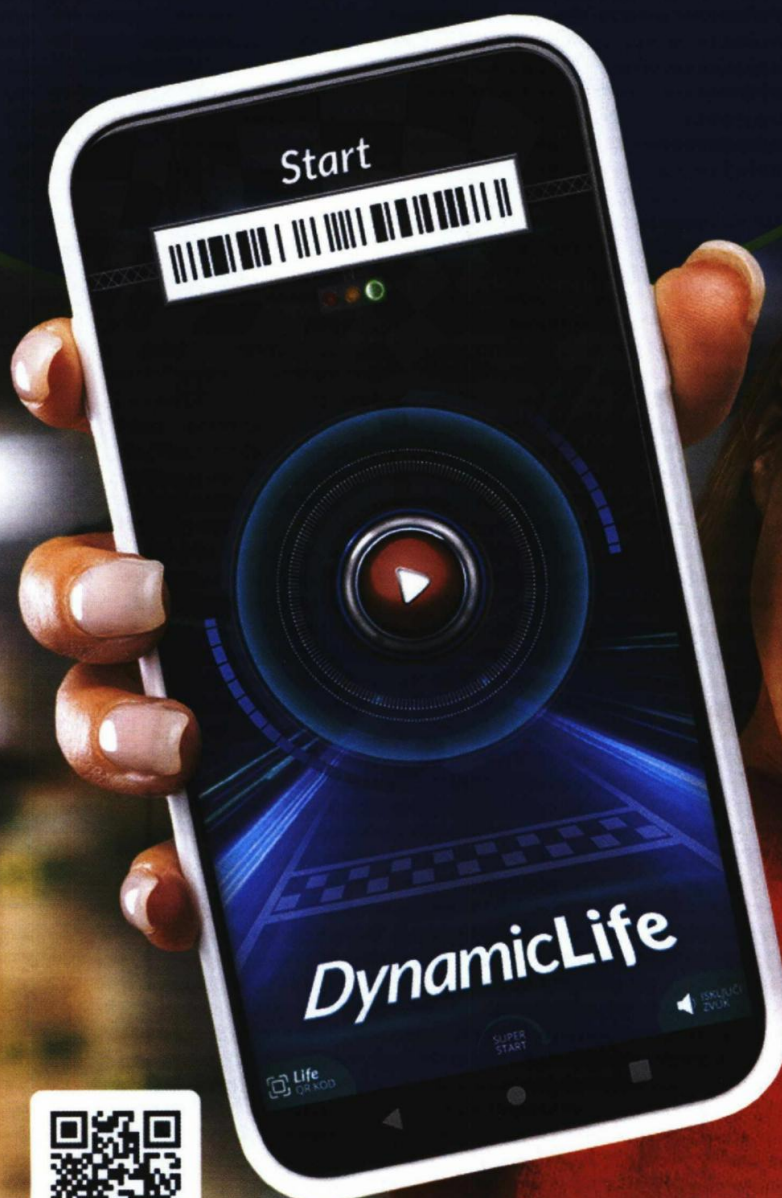
Površina: 628



Naslov: KRENI SMESTA I UŠTEDI MILION I DVESTA

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Srpski start-up:

DynamicLife &  **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Datum: 27.01.2023

Medij: Hello

Rubrika: Bez naslova

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 679



Naslov: ŠOPING NIKAD NIJE BIO SLAĐI

Strana: 47



ŠOPING NIKAD NIJE BIO SLAĐI

Uz Dynamic Life
štediš dok kupujete
omiljene proizvode

Najlepši praznični poklon koji možete sebi darovati ove godine je, verovali ili ne – životno osiguranje! Ne bilo kakvo, već ono koje vam pored svoje osnovne funkcije nudi mogućnost za štednju, i to kroz kupovinu. Šoping postaje još slađi uz Dynamic Life, jedinstveni program štednje i životnog osiguranja koji princip 2 u 1 ostvaruje kroz vašu svakodnevnu potrošnju, bez odricanja i grize savesti. Ukoliko se već danas pridružite programu Dynamic Life, za 180 meseci možete ostvariti uštedu od čak 1.200.000 dinara.

Udružen sa Generali Osiguranjem Srbija, Dynamic Life čini da šoping dobije potpuno novu notu i da nemate grižu savesti kada kupite omiljeni proizvod. Umesto toga, on vas nagrađuje uplatom na vašu polis. Tako ste uvek na dobitku, nikad na gubitku.

Da bi se iznos na polisi uvećavao, potrebno je da radite sve isto kao do sada, da obavljate vaše dnevne, nedeljne i mesečne kupovine, a novac će se samo gomilati na vašoj štednji. Zahvaljujući velikom broju partnera, moguće je ostvariti i veliku uštedu. Na spisku partnera su: Univerexport,

Dijamant, Doncafe, C kafa, Apatinsko pivo, Jelen, Hemofarm, Tvojih 5 minuta, Tikeš, Kinder, Nutella, SC Johnson, Ferrero Rocher, Rafaelo, Aquafresh, Guinness... Na sajtu generali.rs dostupan je kompletan spisak.

I ako sada pravite spisak za nedeljnu kupovinu, savetujemo da pre toga prvo zaključite polis osiguranja, kako biste već u nabavci za ovu nedelju osetili sve benefite koje Dynamic Life pruža. Postupak je jednostavan. Prvo je neophodno da korisnik zaključi polis osiguranja Dynamic Life u poslovnica Generali Osiguranja ili na info-deskovima u objektima Univerexporta, kao i da uplati početni iznos od hiljadu dinara čime se aktivira polis Dynamic Life. Posle toga, korisnik skida besplatnu mobilnu aplikaciju Dynamic Life za IOS ili Android uređaje i započinje štednju.

Kroz svakodnevnu potrošnju korisnik nastavlja da štedi tako što posle obavljene kupovine, na kasi u prodajnom objektu, pokaže svoj jedinstveni bar-kod sa početnog ekrana mobilne aplikacije. Očitavanjem bar-koda aplikacija obračunava određeni procenat od iznosa kupovine i prebacuje

ga na Dynamic Life polis.

Ukoliko poželite da ostvarite dodatnu uštedu, i to je moguće tako što mobilnom aplikacijom Dynamic Life skenirate QR kod sa fiskalnog računa. Aplikacija prepoznaje proizvode partnera koji su u programu preko kojih se ostvaruje dodatna štednja za vašu polis.

Minimalni iznos koji bi za mesec dana trebalo da sakupite na vašoj Dynamic Life polisi je dve hiljade dinara, a maksimalni osam hiljada dinara. Ukoliko slučajno niste uspeali da kroz kupovine ostvarite potrebne dve hiljade dinara, možete dopuniti iznos kroz aplikaciju i opciju Dopuni za Life.

Verovatno vam se mnogo puta dogodilo da želite da zaokružite račun i ne uzimate kusur. Dynamic Life i za to ima rešenje. Ako je vaš račun 1.250 dinara, možete ga zaokružiti na 1.300 dinara i preostalih pedeset automatski se prebacuje na vašu polis. Imate potpunu slobodu u tome kako želite da štedite. Ono što uvek treba da imate na umu je da samo uz ovaj program zaista štedite dok kupujete. Više informacija na sajtu generali.rs.

PROMO

HELLO! 765 27.1.2023.

47





Vreme: 27.01.2023 09:57

XML

Medij: bizlife.rs

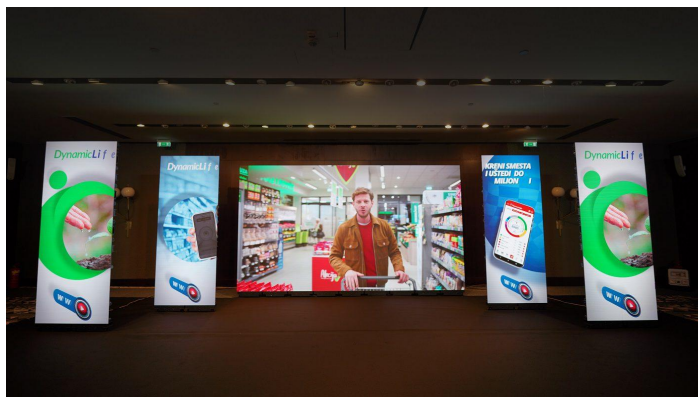
Link: <https://bizlife.rs/?p=478808>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Priča o srpskom startapu

3716



Korisnik Dynamic Life, nakon svoje kupovine i potrošnje, kao privilegiju, dobija novac koji partneri DLa direktno uplaćuju na štednu polisnu.

Piše: Nenad Obućina, idejni tvorac Dynamic Lifea

Dynamic Life je obeležio moj život, a to iskustvo može da se opiše kao jedna prava odiseja, i po dinamici i po godinama trajanja.

Iza svake inovacije krije se ideja koja je rezultat malo drugačijeg načina razmišljanja. Danas živimo u potrošačkom društvu - svi hoće da troše, a skoro niko neće da štedi. Zašto? Klasična štednja je proces koji dugo traje i zahteva veliko strpljenje, disciplinu i odricanje. Za većinu ljudi to baš i nijetako lako.

U saradnji sa kompanijom **Generali osiguranje**, uspeli smo u tome da dizajniramo jedan potpuno nov, inovativan i, slobodno možemo reći, revolucionaran model štednje i **osiguranja**.

Štednju smo pretvorili u opušten, interesantan i, pre svega, zabavan oblik štednje, koja se spontano sinhronizuje sa svakodnevnom potrošnjom, čineći da štednja tako postane deo našeg svakodnevnog života.

Šta je to "lojalni štednja"?

U današnjem svetu biznisa, gde je konkurencija među kompanijama sve veća, odvija se borba za svakog kupca. Lojalnost u ličnim odnosima sa drugim ljudima velika je vrlina. Ali lojalnost prema kompanijama ili brendovima prilikom kupovine velika je ekonomska vrednost. To je prava valuta, a mi smo pronašli inovativan način kako da, u saradnji sa našim partnerima, tu lojalnost monetizujemo i da je pretvorimo u novac.

Stvorili smo jedan novi oblik štednje za lojalne potrošače, koji imaju priliku da kroz svakodnevnu potrošnju vremenom stvore značajnu štednju. Korisnik programa Dynamic Life, nakon svoje kupovine i potrošnje, kao privilegiju, dobija novac koji partneri Dynamic Life direktno uplaćuju na njegovu Dynamic Life štednu polisnu. U ovom trenutku više od 80 partnera, brendova i kompanija prepoznalo je vrednost ovog društveno odgovornog projekta i odlučilo da na ovakav način investira u budućnost svojih kupaca, a samim tim, i u sopstvenu budućnost.

Dynamic Life

Novi model štednje za lojalne potrošače istovremeno je i novi koncept životnog **osiguranja**, koji nudi potpuno novu vrstu štedne polise na tržištu - polise Dynamic Life, iza koje stoji **Generali osiguranje**, lider na srpskom tržištu životnog **osiguranja**. Dakle, nije u pitanju samo štednja. Sve vreme trajanja programa Dynamic Life korisnik je životno **osiguran**. Mnogi ljudi danas često imaju predrasude prema **osiguranju**, ali Dynamic Life je prva "pametna" polisa na svetu, dizajnirana na takav način da misli na korisnika, da svakodnevno radi u njegovu korist i da štedi novac umesto njega.

Znajući da se vredne stvari ne mogu stvoriti preko noći, program traje 180 meseci. Najmanja mesečna premija je 2000 dinara, a najveća 8000 dinara. Ukoliko ljudi kroz "lojalni štednju" ostvare 2000 dinara mesečno, na kraju programa će imati uštedeno 300.000 dinara, a sa 8000 dinara mesečno - imaću uštedeno 1.200.000 dinara. Ovaj iznos zavisi od individualnih mogućnosti i ukupne potrošnje samih





Vreme: 27.01.2023 09:57

XML

Medij: bizlife.rs

Link: <https://bizlife.rs/?p=478808>

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Priča o srpskom startapu

korisnika. Što više novca ljudi potroše, više novca će uštedeti. Ako korisnik želi, može već nakon treće godine da prekine program i podigne određeni novac koji mu u tom slučaju pripada. Sav taj ušteđen novac, koji korisnici programa mogu da podignu, ranije ili na kraju, kao nagradu za dugoročnu lojalnost - pružiće im potrebnu finansijsku stabilnost ili, ako žele, tim novcem mogu platiti deci školovanje, otići na neko egzotično putovanje itd.

Kao prvi korak, treba otvoriti svoju polisuDynamic Life, uplatiti aktivacioni iznos od samo 1000 din., što nije trošak, jer u celosti direktno ide na polisu, koja se tom prilikom aktivira. Ako neće, korisnik ne mora više da plati nadinara.

Izvor: BIZLife Magazin





Datum: 28.01.2023

Medij: Politika

Rubrika: Ekonomija

Autori: Redakcija

Teme: Generali osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dobrovoljni penzijski fondovi

Naslov: DOBROVOLJNI PENZIJSKI FONDOVI

Napomena:

Površina: 81



Strana: 10

ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНДОВИ			
Вредност инвестиционе јединице на дан 26. 1. 2023.			
02200215-10			
	DDOR GARANT EKVILIBRIO Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.531,71 RSD
	DDOR GARANT ŠTEDNJA Member of Prva Group	Телефон 011/3036-142 www.garant-penzije.eu	2.719,98 RSD
	Raiffeisen FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs		3.033,47 RSD
	Raiffeisen EURO FUTURE 011/220 71 80 www.raiffeisenfuture.rs	9,68 EUR	1.136,25 RSD
	Generali Basic Tel. 011/222-05-05 www.penzijiskifond.rs		3.128,80 RSD
	Generali Index Tel. 011/222-05-05 www.penzijiskifond.rs	16,22 EUR	1.903,27 RSD
	ДОБРОВОЉНИ ПЕНЗИЈСКИ ФОНД	011/3036-360 www.dunavpenzije.com	2.837,33 RSD





Datum: 30.01.2023

Medij: Scandal

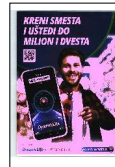
Rubrika: Bez naslova

Autori: naručena objava

Teme: Generali osiguranje

Napomena:

Površina: 630



Naslov: KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA

Strana: 36

KRENI SMESTA I UŠTEDI DO MILION I DVESTA



Start

DynamicLife

Life ON KAO

SRPSKI START-UP:

DynamicLife & **GENERALI**

www.dynamiclife.rs





Vreme: 30.01.2023 19:45

XML

Medij: 24sedam.rs

Link: <https://24sedam.rs/biznis/finansije/194034/centralne-banke-ove-nedelje-o-kamatama/vest>

Autori: Redakcija 24sedam

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Nema kraja borbi s inflacijom: Da li će centralne banke ove nedelje opet podići kamate?

4902



Centralne banke, Fed, Evropska centralna banka i Banka Engleske spremaju se da do kraja nedelje podignu kamatne stope najviše u 15 godina

Vodeće svetske centralne banke trebalo bi da ove nedelje podignu kamatne stope na najviše nivoe od finansijske krize, što izaziva zabrinutost kod nekih investitora da rast tržišta obveznica ovog meseca potcenjuje dokaze o inflaciji. Cene obveznica su se brzo oporavile od početka godine od prošlogodišnje rekordne rasprodaje, jer se tržišta klade da će se rast kamatnih stopa usporiti, a u slučaju američkih Federalnih rezervi čak i krenuti da se smanjuju. Ali neki investitori izražavaju sumnje. - Mislim da je samo pitanje kada će se tržište na neki način probuditi za ono što je makro okruženje u stvari, za razliku od onoga što se nadaju da jeste. Biće ponovo teško za Federalne rezerve (Fed) da smanje inflaciju na magičnih dva odsto, a da nas ne dovedu u recesiju - rekla je Monika Erikson, šefica kreditnog ranga za investicije u DoubleLine Capitalu, piše "Fajnenšel tajms". Blumbergov indeks koji prati državne i korporativne obveznice s visokim rejtingom i štetnim rejtingom širom sveta vratio se za 3,3 odsto do sada u 2023. godini, što mu trasira put za najjači januar od njegovog starta 1999. Prilivi u američke i zapadnoevropske korporativne obveznice, prema podacima EPFR-a, postavljeni su za najbolji januar do sada, u ukupnom iznosu od 19,3 milijarde dolara do 26. januara. Fed, Evropska centralna banka (ECB) i Banka Engleske (BoE) održaće sastanke o politici ove nedelje. Investitori očekuju da će Fed usporiti tempo svog monetarnog pooštravanja na 0,25 procentnih poena, podižući stope na najviši nivo od septembra 2007. godine, početka globalne finansijske krize. Očekuje se da će BoE i ECB podići stope za pola procenta na najviši nivo od jeseni 2008. kada je Lehman Brothers podneo zahtev za bankrot. Sve je više naznaka da su osnovni pritisci na cene uporni, iako suočeni s ovim brzim i globalno koordiniranim porastom stopa, a jaz između očekivanja investitora i ekonomskih podataka se povećava. Tržišna merenja inflacije sugerišu da trgovci sada očekuju da će inflacija na kraju pasti blizu ciljanih dva odsto Fed i ECB-a. Ali rast cena i dalje iznosi 6,5 odsto u SAD i visokih 9,2 odsto u evrozoni. Osnovna inflacija, koja izostavlja promenjive troškove hrane i energije i koju centralni bankari pomno prate, ostaje jaka. Potrošači i preduzeća u najnaprednijim ekonomijama očekuju da će inflacija ostati viša od ciljeva centralnih banaka u srednjem roku, uprkos nedavnom padu, pokazuju istraživanja. Kreatori politike pomno prate takve pokazatelje, kao i tržišna očekivanja, jer oni mogu da podstaknu potražnju za platama, podstičući dalju inflaciju. - Inflaciona očekivanja mogu da budu samoispunjavajuće proročanstvo, jer veća očekivanja pokreću inflatorne uslove koji su zamišljeni. Centralne banke bile su zabrinute zbog toga da li će uspeti da [osiguraju](#) da inflaciona očekivanja odavde ne krenu naviše - rekao je Nathan Sheets, glavni ekonomista američke banke Citigroup. Tomas Hempel, šef sektora za makro i tržišna istraživanja u [Generali](#) Investmentsu, predviđa da će američki Fed usporiti svoj tempo uvećanja kamata, i to sa 25 baznih poena u sredu, dok će ECB i Banka Engleske "ostati na snažnom kursu" podizanjem svih ključnih kamatnih stopa za pola procentnog poena, piše Gardijan. S obzirom na i dalje visoku inflaciju i ublažavanje uslova finansiranja, Hempel očekuje da će prevladati pozitivne mogućnosti. Ipak, moglo bi doći do "sve veće podele oko pravca politike". - Očekujemo da će "jastrebovi" i dalje voditi glavnu reč. To je najočiglednije u ECB. U slabom kompromisu u decembru, neki su povukli svoj stav da treba usporiti povećavanje kamatnih stopa i dozvolili njihov rast za 50 baznih poena u zamenu za





Vreme: 30.01.2023 19:45

XML

Medij: 24sedam.rs

Link: <https://24sedam.rs/biznis/finansije/194034/centralne-banke-ove-nedelje-o-kamatama/vest>

Autori: Redakcija 24sedam

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Nema kraja borbi s inflacijom: Da li će centralne banke ove nedelje opet podići kamate?

pooštravanje politike i kalkulacija. Neki "golubovi" su nedavno opozvali ovo primirje, zalažući se za manja povećanja kamata nakon februara, jer je glavna inflacija smanjena na jednocifrenu- naveo je Hempel. Jennifer McKeown, glavni ekonomista u Capital Economicsu, rekla je da su u skoro svim merama inflatorna očekivanja i dalje mnogo viša od nivoa pre pandemije i iznad nivoa koji bi bio u skladu s ciljevima inflacije od dva odsto velikih banaka. Ipak, Hempel smatra da je veća verovatnoća da će ECB zadržati svoj kurs. - Zbog visokog indeksa rasta potrošačkih cena (porast od 5,2 odsto u decembru), ekonomske otpornosti (više se ne očekuje zimska recesija), rasta plata i hrabrih obećanja šefice ECB Kristin Lagard, vidimo da "jastrebovi" i dalje prevladavaju - rekao je on. Nasuprot tome, Fed će (verovatno) kamate povećati samo za 25 baznih poena, a fokus će pomeriti na broj preostalih povećanja koji će biti srazmerno isti, što očekuju kreatori politika. BONUS VIDEO: Pratite sve vesti iz Srbije i sveta na našem Telegram kanalu. Instalirajte našu iOS ili android aplikaciju - 24sedam Vest koja vredi





Vreme: 30.01.2023 16:44

XML

Medij: energijabalkana.net

Link: <https://energijabalkana.net/velike-prodaje-penzionih-fondova-koce-rast-akcija-nis-a/>

Autori: EB

Teme: Dunav osiguranje; Generali osiguranje

Naslov: Velike prodaje penzionih fondova koće rast akcija NIS

313



Vrednost akcija NIS-a konačno iznad 700 RSD. NIS je registrovao promet od 23,8 miliona dinara uz rast cene na nedeljnom nivou od 3,7 odsto na 705 dinara. Nedeljni maksimum ova hartija je dostigla na nivou od 710 dinara gde se isprečila velika nezadovoljena ponuda, verovatno od strane domaćih penzionih fondova.





Datum: 31.01.2023

Medij: Reč naroda - Požarevac

Rubrika: Bez naslova

Autori: M. P.

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Put pravoslavlja i večnog obrazovanja

Napomena:

Površina: 810



Strana: 17

ПРОСЛАВА СВЕТОГ САВЕ У ПОЖАРЕВАЧКОЈ ГИМНАЗИЈИ

Пут православља и вечног образовања

—У предвечерје школског празника Савиндана, у четвртак, 26. јануара, у Пожаревачкој гимназији организована је академија.

На овој свечаности уручени су пригодни поклони најуспешнијим ученицима, јубиларне награде запосленима и захвалнице сарадницима школе.

У присуству бројних гостију међу којима је био председник Скупштине града Пожаревца Предраг Мијатовић, ђаци су извели културно – уметнички програм.

СВЕТОСАВСКА НАГРАДА

Добродошлицу присутнима најпре је пожелела директорка Данијела Жуковски која се овом приликом осврнула на Светосавску награду коју је ове године заврдела Пожаревачка гимназија.

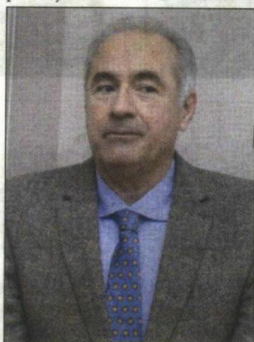
Пут који је ова школа изабрала, енергија, знање и професионализам ученика и наставника који се улаже у рад и стицање знања, ове године награђени су Светосавском наградом, највишим признањем у области образовања. Ова награда доказује да је оно што Пожаревачка гимназија ради добро и препознато на вишим нивоима, најпре од Заједнице гимназија Србије. Целокупан овај успех резултат је 160-годишњег рада наше установе. У тих 160 година уткано је мноштво резултата на такмичењима, у сарадњи са друштвеном заједницом, локалном средином, а у борби против насиља, у борби за уважавање и јачање бољих и квалитетних вредности код наших ученика, рекла је Жуковски и додала:

—Окупили смо се вечерас да прослаavimo пут којим смо изабрали да идемо – пут православља, светосавља, пут

вечног образовања. Онај ко је гимназијалац, изабрао је да заувек учи, казала је Жуковски.

ПРВИ У СВЕМУ

Ове године, беседу о Светом Сави одржао је др Мило Ломпар, професор Филолошког факултета у Београду. На дан пролаве Светог Саве, рекао је, често се поставља пи-



Др Мило Ломпар

тање: „Како испричати једну причу која траје вековима, која на неки начин одјекује у уху и у духу слушаца на различите начине, а да је они сваки пут изнова саслушају са поновим интересовањем?”

—Прича о Светом Сави подсећа нас једне мисли која је дошла са давних античких страна, да је у људском животу све увек исто, али никад, баш никад, није исто у истој мери и на исти начин. То значи да у данашње време је потребно да се вратимо у период настанка српске средњовековне државе и историје, а да то ипак буде некако скопчано са нашим искуством и са нашим данашњим осећањем света. То баш није сасвим једноставно. Сјај српског средњег века припада једној од традиција на којима је настала наша култура и на којима је



Данијела Жуковски

обликован онај основни доживљај света који одређује наш народ. У том средишту, на почетку, налазила се црква. Црква је била оно место у којме се формирао облик и осећање средњовековног човека, тамо где је допирао сјај византијске уметности и духовности, а преко ње и поимање државе и поимање владара. Но, у средишту цркве око кога се обавијао читав народ и око кога се обликовала култура, налазила се на почетку једна личност, Свет Сава.

Немањин син, син владара отишао је у манастир по једно знање које се тада тамо стицало са посебним значајем. Тај избор који је он учинио био је значајан и драматичан. И када се он много касније сусрео са својим оцем који је кренуо његовим путем, што је обрнуто од онога како то у животу иде, догодило се оно што се у Јеванђељу појављује записано речима да нико не зна оца до син и ако син коме хоће казати. То значи да је отац кренуо једним путем који је син осетио као неминован за њега, за себе, за народ и државу... Свети Сава је први у свему. Први у томе што је оставио траг на месту где се осам векова без прекида



Медаље најбољим кошаркашицама

Награде и захвалнице



На свечаној академији поводом Савиндана уручене су награде најуспешнијима на литерарном и ликовном конкурсима расписаном поводом овог великог школског празника. За првопласиране Коло српских сестара у Пожаревцу обезбедило је и пригодне поклоне. Овом приликом медаљама су награђене младе кошаркашице.

За пружену подршку у реализацији школских активности Пожаревачке гимназије у претходном периоду захвалнице су уручене пожаревачком Јавном комуналном предузећу „Комуналне службе“, ТПД „Никола“ доо, затим „DRNDA International“, „SG SAFEWISE“ доо, GENERALI OSIGURANJE SRBIJA - Филијала Пожаревац, Пекара „МД“, СТР „Маја“, Модна кућа „Луна“ и „FRUVITA“ доо Београд.

Једном броју запослених овом приликом уручене су јубиларне награде. За 10 година рада Душици Цветковић, Јелени Деветак и Ненаду Милошевићу, за 20 година Ивани Барлов, Сањи Стевић и Тијани Петровић, а за 35 година рада Миланки Мојсиловић, Миријани Младеновић и Мирославу Ташићу. Крајем прошле године, у заслужену пензију отишао је Милан Алексић, професор физике коме се Школа на дан школске славе одужила пригодним поклоном.



Чланице жирија и представница Коло српских сестара са награђеним ученицима на ликовном и литерарном конкурсима



Госи на свечаности

Госи на свечаности

слуша наша реч и чује молитва за наш народ, а то је Хиландар. У исто време, он је први путник и ходочасник на светим местима Сирије и Јерусалима. Написао је 1204. године Студенички типик статут, правилник студеничког манастира у коме се наводи да игуман тог манастира има посебна права унутар хијерархије дужности и обавези. Свети Сава донео је и правне прописе. Он није био само човек духа и вере, већ и човек закона и правде, беседио је др Ломпар.

У наставку ученици Пожаревачке гимназије извели су пригодан уметнички програм.

Текст: М. П.

Фото: В. Милић

