



Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Događanja

Autori: Vesna Lapčić

Teme: AMS osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dunav osiguranje; Globos osiguranje; Triglav

Napomena:

Površina: 750



Naslov: Nova mobilnost pokreće nove proizvode

Strana: 56,57



DOGAĐANJA

ŠESTO IZDANJE EV DAYS

Nova mobilnost pokreće nove proizvode

U okviru manifestacije EV Days-a, u organizaciji kompanije Ninamedija i Fakulteta tehničkih nauka održan je panel posvećen temi osiguranja „Nova era osiguranja – vreme je za promene“ na kojem su se razmatrala pitanja kako se mobilnost ubrzano elektrifikuje, kako finansirati promenu, upravljati novim rizicima i istovremeno kreirati održive poslovne modele



UČESNICI PANELA SU KONSTATOVALI DA SE svake godine beleži sve veći broj električnih automobila na ulicama što osiguravajuće kuće

moraju da prate odgovarajućim rešenjima kako bi vlasnici električnih vozila mogli da zaštite sebe i svoju imovinu, ali i druge učesnike u saobraćaju. Svoja gledišta o novim potrebama tržišta izneli su Vladimir Malešević, predsednik Izvršnog odbora DDOR osiguranja, Dejan Jevtić, predsednik Izvršnog odbora AMS Osiguranja, Ivan Grujić, član Izvršnog odbora Triglav osiguranja, Ljubomir Zec, direktor Sektora interne i eksterne prodaje Dunav osiguranja i Dragan Pejić, direktor Sektora za štete Globos osiguranja.

Novi proizvod – nove potrebe

Vladimir Malešević iz DDOR osiguranja je ukazao na to da razvoj novih tehnologija menja tradicionalne granice osiguravajućih pokrića. Osiguranje se više ne odnosi samo na vozilo – novi modeli mobilnosti u fokus stavljaju i punjače, kablove, elektroniku, kao i odgovornost koja može proisteci iz samog procesa punjenja. Time se otvara prostor za razvoj i kombinovanje pokrića prilagođenih rizicima koji do sada nisu bili deo standardnog kasko osiguranja. Poseban potencijal Malešević vidi u telematici i korišćenju podataka, koji mogu doprineti razvoju novih rešenja i unapređenju korisničkog iskustva.

„Ono na šta računam mnogo više jeste upotreba podataka i telematike. Mislim da će se kroz to napraviti iskorak ne samo u načinu korišćenja vozila, nego i mobil-

nosti uopšte. Mi već ozbiljno radimo na projektima koji će vrlo uskoro biti vidljivi u našoj zemlji. Zahvaljujući tome što iza sebe imamo Grupu koja je lider u oblasti telematike i mobilnosti u Evropi, nježno znanje, tehnologiju i iskustvo nastojaćemo da primenimo i prilagodimo našim korisnicima“, poručio je Malešević.

Razvoj električne mobilnosti donosi nove potrebe i rizike rekao je Ljubomir Zec iz Dunav osiguranja.

„Budućnost elektromobilnosti je tu i svi je već živimo, a mi iz Kompanije 'Dunav' nastojimo da pratimo sve ono što je potrebno da bi se ova vozila bezbedno koristila u saobraćaju“, istakao je Zec.

Govoreći o daljem razvoju tržišta, ocenio je da će iskustva zemalja u kojima je udeo električnih vozila značajno veći biti dragocena za unapređenje uslova osiguranja i zakonodavnog okvira u Srbiji.

Ivan Grujić iz Triglav osiguranja je rekao da se razvijena tržišta i dalje sreću sa do 30 odsto višom premijom osiguranja za električna vozila u odnosu na vozila sa motorima sa unutrašnjim sagorevanjem.

„Značajno viši troškovi transporta, rezervinih delova i rada nadjačavaju za sada nižu frekvenciju šteta. Statistike nisu stabilne jer električna vozila još uvek nemaju dovoljno učešće na ulicama. Na nižu frekvenciju šteta kod električnih vozila značajno utiče socijalna struktura kupaca – to su uglavnom porodični ljudi sa posebnim životnim stilom, okrenuti zaštiti životne sredine i smanjenju rizika generalno“, rekao je Grujić.

Dragan Pejić, iz Globos osiguranja je rekao da se osnovna promena ogleđa u postepenom prelazu osiguravača sa modela veće frekvencije relativno jed-

nostavnijih i jeftinijih šteta ka modelu manje frekvencije, ali većoj složenosti i većoj vrednosti pojedinačne štete.

„Ključnu meru kontrole budućih troškova šteta predstavlja ulaganje u stručnost procenitelja šteta i kvalitet servisne mreže. Sa stanovišta upravljanja štetama, sa elektrifikacijom i automatizacijom ne menja se sam rizik, odnosno rizik se ne povećava, već se menja sama struktura rizika koji dovode do šteta“, rekao je Pejić.

Učesnici panela dele mišljenje da poseban izazov za osiguravajuće kompanije predstavljaju još uvek nedovoljna količina domaćih podataka i specifičnosti šteta kod električnih vozila.

„U ovom trenutku analitika kojom se služimo je jako oskudna, a podaci sa kojima raspolažemo nisu dovoljni da donesemo jasan zaključak. Potrebno je da prikupimo više podataka iz Evrope, jer smo mi trenutno u poziciji pratioca – gledamo šta radi Evropa i svet i tome se prilagođavamo“, istakao je Dejan Jevtić iz AMS osiguranja.

Prema njegovim rečima, iskustvo osiguravača već pokazuje da električna vozila donose drugačiju strukturu rizika i troškova.

„Vođeni time da je period popravke vozila duži od uobičajenog i da je šteta skuplja, kod električnih vozila apsolutno ne možemo da koristimo iste stope za kasko kao kod konvencionalnih vozila“, naveo je Jevtić i dodao da je električni voznik u Srbiji još uvek premali da bi se izvukle pouzdane zakonitosti. Istovremeno, smatra da ubrzanje procesa elektrifikacije zahteva zajedničko delovanje države, lokalnih samouprava, proizvođača, osiguravača i drugih uče-





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika Događanja

Autori: Vesna Lapčić

Teme: AMS osiguranje; DDOR / DDOR Novi Sad; Dunav osiguranje; Globos osiguranje; Triglav

Napomena:

Površina: 750



Naslov: Nova mobilnost pokreće nove proizvode

Strana: 56,57

snika na tržištu.

„Ovo je tema koja zahteva subvenciju u svakom delu. Potrebna je podrška države kao regulatora, lokalnih samouprava, ali i osiguravača. Naša pomoć je tu potrebna kako bismo zajedno sa svim navedenim činiocima doveli do toga da električni automobili u što većoj meri budu deo naše svakodnevice“, zaključio je Jevtić.

Ljubomir Zec je ukazao i na rast poverenja građana u osiguranje, navodeći da je u Kompaniji „Dunav osiguranje“ zabeležen rast premije kasko osiguranja od 12 odsto u odnosu na prošlu godinu.

Ivan Grujić je istakao i da nov način eksploatacije električnih vozila podrazumeva i uvođenje nekih novih pokrića: osiguranje punjača, osiguranje kablova, osiguranje asistencije u slučaju praznjenja baterije.

Sve masovniji događaj

Više od 10.000 ljudi pratilo je program manifestacije tokom dva dana, 10. i 11. septembra, u Master centru Novosad-



skog sajma. Ovogodišnji EV Days okupio je više od 80 kompanija i predstavio više od 60 modela električnih i vozila vodećih svetskih proizvođača, među kojima su i Porsche, Rolls-Royce, Fiat, BMW, Toyota, Chery, BYD, Tesla, Geely, Renault, MINI, Changan i mnogi drugi. Posebnu pažnju privuklo je i vozilo sa tehnologijom autonomne vožnje, koje je prvi put predstavljeno u jugoistočnoj Evropi.

U ovogodišnjoj Testing zoni posetio- ci su mogli da sednu za volan različitih električnih i hibridnih automobila. Za dva dana prodato je 36 vozila, što pokazuje da interesovanje za električna plug in i hibridna vozila više nije samo tema o kojoj se govori, već sve češće postaje konkretna odluka kupaca i sve prisutniji deo domaćeg automobilskeg tržišta.

Vesna Lapčić





Datum: 30.09.2026
Medij: Svet osiguranja
Rubrika: Vesti
Autori: redakcija
Teme: Dunav osiguranje

Napomena:
Površina: 154



Naslov: Završena osma „Auto-moto berza“ u Novom Sadu

Strana: 10

SVE VEĆE POVERENJE GRAĐANA U OSIGURANJE MOTORNIH VOZILA

Završena osma „Auto-moto berza“ u Novom Sadu



Kompanija „Dunav osiguranje“, generalni sponzor ovogodišnje Auto-moto berze u Novom Sadu, predstavila je na konferenciji za medije podatke o kretanjima na tržištu osiguranja motornih vozila u Srbiji koji potvrđuju da se pozitivni trendovi nastavljaju te da svest građana o značaju zaštite vozila raste.

Prema rečima Ljubomira Zeca, direktora Sektora interne i eksterne prodaje Kompanije „Dunav osiguranje“, podaci za prvo tromesečje 2026. godine pokazuju rast premije kasko osiguranja na tržištu Srbije od približno 15 odsto u odnosu na isto raz-

doblje prethodne godine, što potvrđuje da vlasnici motornih vozila sve više prepoznaju značaj osiguranja kao važnog vida zaštite svoje imovine i finansijske sigurnosti. Istovremeno, „Dunav osiguranje“ je u prvoj polovini 2026. godine ostvarilo rast premije kasko osiguranja od oko 12 odsto u odnosu na isti period prethodne godine, što predstavlja potvrdu poverenja osiguranika u kompaniju i njene usluge.

Podsećajući na značaj adekvatne zaštite vozila, naglasio je da auto-kasko osiguranje Kompanije „Dunav“ pruža zaštitu od saobraćajnih nezgoda, vremenskih nepogoda, krađe i drugih nepredviđenih događaja, kako u zemlji tako i u ino-

stranstvu.

Govoreći o pogodnostima za vozače, Zec je naglasio da Kompanija kontinuirano unapređuje dostupnost svojih usluga. „Kroz mrežu Dunav auto-centara vozači na jednom mestu mogu da obave tehnički pregled, zaključe obavezno osiguranje i registruju vozilo, dok putem naših digitalnih kanala mogu jednostavno da ugovore pojedine vrste osiguranja. Osiguranicima su dostupne i posebne pogodnosti prilikom onlajn kupovine osiguranja pomoći na putu, kao i drugih usluga namenjenih većoj sigurnosti i bezbrižnosti tokom vožnje“, istakao je Ljubomir Zec.





Vreme: 30.09.2026 12:31

Medij: suboticke.rs

Link: <https://suboticke.rs/angeldreams-expo-subotica-2026-program/>

Autori: Redakcija Subotičke

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Bebe otvaraju AngelDreams Expo: trka pelenaša, razgovori o majčinstvu i radionice 3. oktobra

2933



Najmlađi učesnici otvoriće deveti AngelDreams Expo u Subotici takmičenjem u puzanju, dok roditelje i buduće roditelje očekuju razgovori sa stručnjacima, predavanje o dojenju i predstavljanje proizvoda i usluga za porodice. Manifestacija koju organizuje Udruženje "Anahitas" biće održana u subotu, 3. oktobra, od 9 do 13 časova, na Otvorenom univerzitetu. Ulaz je besplatan.

Pročitajte još...

- Advertisement -

Program počinje u 9 časova "Trkom pelenaša by Bambo". Svaka beba koja učestvuje dobiće malu nagradu, dok su za prva tri mesta pripremljeni posebni pokloni. Za učešće je obavezna prijava putem formulara.

Razvojni kutak i bajke za decu

Razvojni kutak za decu radiće od 9.30 do 13 časova, a od 12 do 13 časova predviđeno je čitanje tradicionalnih bajki.

Deo manifestacije je i likovni konkurs "Kako ja vidim svoju porodicu".

Majčinstvo iz više uglova i mitovi o dojenju

U amfiteatru će, u saradnji sa Poliklinikom "Ginea", biti održan panel namenjen trudnicama i mladim mamama, sa dve programske celine.

Na okruglom stolu "Majčinstvo iz više uglova" učestvovaće dr Sanja Burzan, ginekolog, Vesna Bojanić, master psiholog, i Teodora Telek, babica i patronažna sestra.

O mitovima vezanim za dojenje govoriće Milena Kostić, savetnica za dojenje, poznata i po profilu "Mama iz magareće klupe".

Tokom Expo-a žene, majke i trudnice moći će na štandu Poliklinike i laboratorije "MegaClinic" da obave preventivna merenja šećera u krvi i krvnog pritiska.

Proizvodi, usluge i popusti za porodice

U holu Otvorenog univerziteta biće predstavljeni proizvodi i usluge namenjeni bebama, deci, trudnicama i roditeljima. Posetioци će moći da razgovaraju sa izlagačima, upoznaju i isprobaju pojedine proizvode, kupe ih i iskoriste najavljene posebne popuste.

Na spisku izlagača su poliklinike "Badawi" i "MegaClinic", Nissan Auto kuća Marton, Bambo Nature, Hold Organic - Azeta, Zeleni Sokovi -Second Chance, Drvena Magija, SS Photography Studio, [Generali osiguranje](#), Tesla24, Essential Family, Creative Shop, Török Kristina, Kockica Eco Toys, Art&Play by Stil B, BabySpa BabyLux, AJD' Skincare, Lilly Junior, Jas by Jas Handmade, BabyBoom Second-hand, Kvalija, Prostor za rast - Sanja Barać, Dekoracija by Monika Skenderović i Anahitas.

Pokloni i završna tombola

Organizatori su najavili poklone za učesnike panela, trke pelenaša i likovnog konkursa. Na kraju manifestacije biće održana tombola sa posebnim nagradama, među kojima je i krevetac za bebu koji obezbeđuje "Drvena Magija".





Vreme: 30.09.2026 12:31

Medij: suboticke.rs

Link: <https://suboticke.rs/angeldreams-expo-subotica-2026-program/>

Autori: Redakcija Subotičke

Teme: Generali osiguranje

Naslov: Bebe otvaraju AngelDreams Expo: trka pelenaša, razgovori o majčinstvu i radionice 3. oktobra

Događaj podržavaju Pokrajinski sekretarijat i Grad Subotica, uz kompanije i ustanove koje učestvuju kao sponzori.

Satnica za subotu, 3. oktobar

9.00: početak Expo-a i "Trka pelenaša by Bambo".

9.30 do 13.00: razvojni kutak za decu.

12.00 do 13.00: čitanje tradicionalnih bajki.

Tokom manifestacije, od 9.00 do 13.00: izlagački program i preventivna merenja šećera u krvi i krvnog pritiska

Na kraju Expo-a: tombola sa nagradama.

13.00: završetak manifestacije.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Krupnim slovima

Autori: Dr BRANKO PAVLOVIĆ

Teme: Globos osiguranje

Napomena:

Površina: 477



Naslov: Reosiguravači nude rešenja i za finansijske izazove osiguravača

Strana: 54



KRUPNIM SLOVIMA

STRUKTURIRANI PROIZVODI REOSIGURANJA

Reosiguravači nude rešenja i za finansijske izazove osiguravača



STRUKTURIRANI PROIZVODI REOSIGURANJA (engl. *Structured Reinsurance Solutions* ili *Advance Reinsurance Solutions*) predstavljaju visoko

prilagođena finansijska i matematička rešenja koja kombinuju tradicionalni prenos osiguranog rizika sa tehnikama finansijskog inženjeringa i upravljanja kapitalom. Premija koju su reosiguravači primili zahvaljujući ovim proizvodima značajno prevazilazi premiju od klasičnih proizvoda reosiguranja i u 2025. godini je dostigla hiljadu milijardi američkih dolara.

Za razliku od tradicionalnog reosiguranja koje se uglavnom fokusira na pokrivenost velikih šteta na godišnjem nivou, strukturirani proizvodi posmatraju rizik holistički i na duži rok. Njihov primarni cilj je smanjenje volatilnosti u bilansu uspeha osiguravača, optimizacija regulatornog kapitala naročito u režimu Solventnost II i efikasnije upravljanje likvidnošću. Strukturirani ugovori često uključuju elemente kao što su višegodišnje trajanje, provizije od dobiti, finansiranje premija, račune na kojima se akumulira višegodišnje iskustvo, klizne skale provizija koje se plaćaju osiguravačima, kao i koridore šteta i ograničenja racija šteta.

Najveći globalni reosiguravači, poput kompanija Munich Re, Swiss Re i Hannover Re nude ove proizvode kroz nekoliko ključnih mehanizama.

Višegodišnji ugovori su obavezni umesto obnavljanja svake godine. Ovi ugovori obično traju od tri do pet godina. To omogućava osiguravaču da stabilizuje finansijske rezultate kroz duži vremenski period, jer se gubici iz jedne loše godine kompenzuju profitom iz uspešnijih godina. Višegodišnje reosiguranje viška štete (engl. *excess of loss*) pruža isplativu zaštitu za standardne niže slojeve rizika u kojima se dešava veliki broj



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

šteta. Višegodišnje reosiguranje agregatnog viška štete poboljšava kontrolu učestalosti šteta. Višegodišnje reosiguranje sa ograničenjem ukupnih šteta (engl. *stop loss*) pruža zaštitu za celokupno poslovanje kompanije ili za određene vrste osiguranja.

Integrišu se često više vrsta osiguranja u jedan ugovor, tako što se pokrivenost spaja za npr. imovinu, odgovornost i transport u jedinstveni agregatni limit. Time se postiže diversifikacija unutar samog ugovora za jednog osiguravača.

Postoji mogućnost podele profita između reosiguravača i osiguravača. Ako osiguravač ostvari manje šteta nego što je predviđeno, ugovor sadrži klauzule prema kojima reosiguravač vraća deo premije osiguravajućoj kompaniji.

Višegodišnje iskustvo sa premijama i štetama se može akumulirati na jednom računu umesto da se reosiguravač i osiguravač kvartalno raskusuravaju. Na taj račun se evidentiraju uplaćene premije i isplaćene štete, što ugovor čini transpa-

rentnijim i bližim konceptu delimičnog samoosiguranja uz zaštitu od ekstremnih gornjih gubitaka. Glavna svrha ovog proizvoda je da prati stabilnost, prihode i rashode konkretnog ugovora kroz višegodišnji period, omogućavajući osiguravaču i reosiguravaču da dele krajnji finansijski rezultat. Takođe, sredstva koja se nalaze na ovom računu ostvaruju kamatu koja se pripisuje stanju na računu.

Strukturirano reosiguranje može imati ključnu ulogu u upravljanju zahtevima koji se tiču solventnosti. Proporcionalni ili neproporcionalni ugovori mogu da pomognu u smanjenju zahteva za kapitalom i poboljšanju regulatornih pokazatelja u okruženjima gde se kapital određuje na osnovu rizika kao što je Solventnost II. Prilagođena pokrivenost rizika proporcionalno podeljena između reosiguravača i osiguravača (engl. *quota share*) smanjuju rizike vezane za premije i rezerve i snižavaju zahteve za kapitalom. Pokrivenost za katastrofalne štete ublažavaju uticaj čestih prirodnih katastrofa radi podrške efikasnosti kapitala.

Postoje i agregatne napredne strukture zadržavanja osmišljene za stabilnost dividendi akcionara osiguravajućih kompanija. Ova pokrivenost su posebno interesantna za klijente koji žele da upravljaju izloženosti rizicima u portfolijima i poboljšaju finansijsku otpornost.

Sva ova rešenja se kreiraju za velike osiguravajuće kompanije koje žele da optimizuju troškove kapitala i izbegnu skupe tradicionalne cikluse na tržištu reosiguranja ili male osiguravajuće kompanije koje žele da zaštite svoj ograničeni kapital od serije vezanih šteta.

U Srbiji ova rešenja nisu puno zastupljena, ali se očekuje da će se u budućnosti sve više koristiti na zadovoljstvo reosiguravajućih kompanija, osiguravajućih kompanija i njihovih akcionara, naročito sa pojavom novih reosiguravajućih kompanija koje sve više posluju na domaćem tržištu.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Intervju

Autori: Vesna Lapčić

Teme: Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 3606



Naslov: Kvalitet usluge I poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:

SO
SVET OSIGURANJA

BROJ 9 | GODINA XV | BEOGRAD, SEPTEMBAR 2026. | CENA 700 DINARA, INOSTRANSTVO 9 €, POŠTARINA UKLJUČENA

DARKO STUPAR,
CEO CORIS
ASSISTANCE

Polisa je obećanje,
a asistencija
njegovo
ispunjenje

**Kristof
Cetl,**
PREDSEDNIK IO
GRAWE OSIGURANJA

**Kvalitet
usluge
i poverenje
prave najveću
razliku na tržištu**

ISSN 2217-7760
9 772217 776009





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika Intervju

Autori: Vesna Lapčić

Teme: Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 3606



Naslov: Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:

SO
SVET OSIGURANJA

INTERVJU

Kristof Cetl,

PREDSEDNIK IO GRAWE OSIGURANJA

Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Tržište je u prvih sedam meseci ove godine raslo za više od sedam odsto u odnosu na isti period prošle godine, što znači da raste brže od ukupne ekonomije. Istovremeno, to govori i da tržište ima veliki potencijal za dalji razvoj. Poslovanje u GRAWE osiguranju teče veoma dobro i ostvarujemo rast u oba segmenta poslovanja, životnom i neživotnom

 Razgovarala: VESNA LAPČIĆ





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika Intervju

Autori: Vesna Lapčić

Teme: Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 3606



Naslov: Kvalitet usluge I poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Intervju

Autori: Vesna Lapčić

Teme: Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 3606



Naslov: Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:

INTERVJU

KRISTOF CETL, PREDSEDNIK IO GRAWE OSIGURANJA

“

KADA SRBIJU POSMATRAMO IZ REGIONALNE PERSPEKTIVE, mislim da se nedovoljno vidi koliko je tržište osiguranja zapravo dinamično i raz-

vojno orijentisano. Srbija je danas jedan od glavnih ekonomskih pokretača regiona, sa očekivanim rastom BDP-a u 2026. između 3,2 i 3,8%, kao i zbog činjenice da privlači više od polovine direktnih stranih investicija koje dolaze na Zapadni Balkan“, kaže Kristof Cetl, predsednik IO GRAWE osiguranja.

Ako biste danas morali da izdvojite jednu stvar u poslovanju osiguravača u Srbiji koja je mnogo lakša nego što je bila pre pet godina – šta bi to bilo i zašto?

Ako bih morao da izdvojim jednu stvar koja je značajno lakša nego pre pet godina, to je razgovor sa klijentima o tome zašto je osiguranje važno. Ranije smo često morali da objašnjavamo samu potrebu za osiguranjem, dok danas vidimo mnogo veći nivo razumevanja rizika i potrebe za finansijskom zaštitom. To potvrđuju i rezultati istraživanja tržišta koje smo sprovedi u saradnji sa kompanijom IPSOS krajem 2025. godine. Obavezno osiguranje vozila je najkorišćeniji tip osiguranja što je bilo i očekivano, ali je već praćen osiguranjem života i imovine, koje koristi jedna u četiri osobe. Čak 62 odsto ispitanika se već odlučilo za osiguravajući proizvod koji nije obavezno osiguranje od auto-odgovornosti.

Promenio se i način na koji se klijenti informišu o mogućnostima i rešenjima koja osiguranje može da pruži. Internet je najpoželjniji način informisanja o osiguranju, koji preferira više od polovine ispitanika, dok je kontakt sa zastupnicima osiguranja poželjan za trećinu. Digitalni kanali su značajno ubrzali dostupnost informacija, na sastanke potencijalni klijenti dolaze pripremljeniji, upoređuju proizvode i žele konkretnu vrednost za novac koji izdvajaju. Ipak, ono što je po-



sebno važno jeste da se uloga zastupnika i posrednika u osiguranju nije smanjila – naprotiv. U trenutku kada treba doneti odluku, posebno kod složenijih proizvoda, klijenti najviše poverenja imaju u direktan razgovor sa kompetentnom

osobom. Ono što mi je posebno drago jeste da je istraživanje pokazalo da interesovanje za osiguranje života prati stabilan trend rasta, što potvrđuje i naš stav da postoji veća svest o potrebi za osiguranjem generalno.

“Osiguravači će morati mnogo više da razmišljaju kao tehnološke kompanije, ali bez gubitka onoga što je suština našeg posla, a to su poverenje i sigurnost”

14 | SEPTEMBAR 2026.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Intervju

Autori: Vesna Lapčić

Teme: Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 3606



Naslov: Kvalitet usluge I poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:

KRISTOF CETL, PREDSEDNIK IO GRAWE OSIGURANJA

INTERVJU

Šta je dobro, a šta bi trebalo unaprediti u predviđenim regulatornim promenama? Da li je nešto propušteno da se predvidi aktuelnim nacrtima propisa?

Iz moje perspektive, regulatorne promene koje su pred nama predstavljaju važan korak napred, posebno kada govorimo o modernizaciji poslovanja i uskladjivanju sa evropskim standardima. Pre svega, Nacrt zakona o osiguranju donosi uskladjivanje sa regulatornim okvirom Evropske unije, uključujući implementaciju koncepta Solventnosti II i međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja.

Posebno je značajno i uskladjivanje sa EU direktivom o distribuciji osiguranja, jer ono donosi veću transparentnost proizvoda i samog procesa ugovaranja. Klijenti danas očekuju jasne informacije, jednostavne procedure i brzo donošenje odluka, a regulatorni okvir ide upravo u tom smeru. Istovremeno, to podstiče dalju profesionalizaciju prodajnih kanala i podiže standarde savetovanja klijenata.

Savremeni klijenti očekuju da sa osiguravačem mogu da komuniciraju jednako jednostavno kao sa bankom ili bilo kojom drugom digitalnom uslugom. U tom smislu, neophodno je da usluga osiguranja bude klijentima lako dostupna, da se vodi računa o potrebama korisnika i zaštiti njihovih prava.

Duboko sam uveren da je neophodno da regulator i osiguravajuća industrija imaju dijalog kako bi zajednički obezbedili i zakonski i tehnološki okvir za potpuno digitalno poslovanje – od zaključenja ugovora, preko izmena polisa i komunikacije sa klijentima, do prijave i rešavanja šteta online. Posebno će biti interesantne promene u osiguranju od autoodgovornosti, koje se tradicionalno vezivalo za papirnu dokumentaciju, a sada globalno sve više prelazi na digitalne kanale.

U Srbiji se regulatorni okvir osiguranja menja, a istovremeno se od industrije očekuje da bude brža, digitalnija i fleksibilnija. Da li postoji opasnost da nova pravila, umesto da tržište učine kvalitetnijim, dodatno povećaju cenu i složenost poslovanja?

Mislim da je važno da regulatorne promene ne posmatramo kroz dilemu „više ili manje regulacije“, već kroz pitanje – da li regulativa donosi veću vrednost i si-

gurnost za klijente i tržište? Ako je odgovor da, onda govorimo o dobroj regulaciji.

Za klijente prednosti su jednostavniji pristup informacijama o proizvodima osiguranja, lakše zaključenje i izmena ugovora, efikasnija komunikacija sa osiguravačima i brže rešavanje odštetnih zahteva. Za nas digitalizacija i modernizacija procesa donose veću operativnu efikasnost, bržu komunikaciju, smanjenje troškova i kvalitetnije upravljanje podacima i zahtevima klijenata. Dugoročno, to znači i bolje korisničko iskustvo i efikasnije poslovanje.

Naravno, određene promene biće veoma zahtevne za implementaciju. Posebno kada govorimo o Solventnosti II, koja predstavlja neophodan iskorak ka savremenom i sveobuhvatnom upravljanju rizicima i kapitalom osiguravača. Danas je praktično nezamislivo voditi stabilnu osiguravajuću kompaniju bez detaljnog sagledavanja svih rizika koji mogu uticati na njenu solventnost.

Međutim, potencijalno paralelno uvođenje Solventnosti II i standarda IFRS 17 može predstavljati izazov za industriju, jer oba procesa zahtevaju angažovanje istih stručnih resursa, značajna ulaganja u softverska rešenja i vreme za prilagođavanje poslovnih procesa. Iskustva osiguravača iz Evropske unije pokazuju koliko su ti procesi kompleksni i koliko je važno pažljivo planirati dinamiku implementacije.

Smatram da bi rokove uskladjivanja sa ovim standardima trebalo definisati kroz otvoren dijalog regulatora i industrije kako bi kompanije imale dovoljno prostora da svaki od tih važnih koraka sprovedu kvalitetno i održivo, ali i da se jasno sagledaju efekti koje pojedinačno imaju na poslovanje.

GRAWE posluje na više tržišta regiona. Koliko se danas poslovni modeli u Srbiji, Hrvatskoj, Sloveniji ili drugim tržištima zaista razlikuju – a koliko su problemi zapravo isti, samo se drugačije zovu? Da li iz regionalne perspektive vidite nešto što bi Srbija mogla da „preslika“?

Kada gledamo tržišta Srbije, Hrvatske, Slovenije i drugih zemalja regiona, razlike svakako postoje, ali suštinski izazovi osiguravajuće industrije veoma su slični. Zato je zadatak cele industrije da stalno unapređuje informisanost i razumevanje

klijenata, prati njihove potrebe i prilagođava usluge savremenim očekivanjima.

Druga velika zajednička tema je prodaja i uloga zastupnika i posrednika u osiguranju. Kvalitet savetovanja klijenata direktno zavisi od intermedijara, odnosno agenata koji predstavljaju proizvode osiguranja. To je zajednički zadatak industrije i regulatora – da podižemo standarde edukacije i profesionalizacije tržišta. Istovremeno, sve zemlje regiona suočavaju se sa izazovom privlačenja novih kadrova i motivacije postojećih zaposlenih i saradnika.

Zastupljenost osiguranja u Sloveniji i Hrvatskoj je značajno veća nego u Srbiji, što pokazuje da postoji veliki prostor za dalji rast našeg tržišta. Taj razvoj ne dolazi preko noći, on se gradi kroz profesionalan odnos sa klijentima, efikasno rešavanje šteta, pažljivo slušanje potreba tržišta, ali i kroz stalnu prisutnost industrije osiguranja u javnosti, saradnju sa fakultetima i stručnom zajednicom.

Suštinski, razvoj osiguranja direktno prati razvoj ekonomije. Osiguravajuća industrija ima veoma važnu ulogu, ne samo kao zaštita od rizika, već i kao značajan izvor dugoročnog finansiranja razvoja infrastrukture, a time i investicija koje slede.

Kada govorimo o tome šta Srbija može da preuzme iz regiona, rekao bih pre svega iskustvo u razvoju tržišta i prilagođavanju evropskim normama. Upravo zato je velika prednost poslovanja unutar GRAWE koncerna, činjenica da možemo da učimo jedni od drugih i koristimo iskustva tržišta koja su određene procese već prošla.

Kako teče poslovanje GRAWE osiguranja tokom ove godine, da li ste zadovoljni, da li Vas je nešto prijatno/neprijatno iznenadilo? Šta se dešava sa tržištem, godina je prilično izazovna?

Poslovanje teče veoma dobro. Posebno ohrabruje razvoj tržišta životnog osiguranja po kom smo prepoznatljiviji. Prema podacima za prvih sedam meseci 2026. godine, tržište raste za više od 11 odsto u odnosu na isti period prethodne godine, a GRAWE prati i dodatno podstiče taj pozitivan trend.

Veoma smo ponosni na razvoj našeg novog Unit-linked life proizvoda. Tržište je izuzetno pozitivno reagovalo na ovu ponudu kroz povećanu potražnju





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Intervju

Autori: Vesna Lapčić

Teme: Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 3606



Naslov: Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:

INTERVJU

KRISTOF CETL, PREDSEDNIK IO GRAWE OSIGURANJA

“Uspeli smo da reputaciju GRAWE osiguranja koju smo decenijama gradili u životnom osiguranju prenesemo i na druge vrste osiguranja”

klijenata za proizvodima koji kombinuju dugoročnu investicionu komponentu i finansijsku sigurnost. Istovremeno, i izveštaji regulatora i industrije potvrđuju da ovaj segment tržišta beleži kontinuiran rast i sve veće interesovanje klijenata.

Vrlo dobre rezultate ostvarujemo i u segmentu neživotnih osiguranja. U osiguranju imovine rastemo za oko 10 odsto, što je daleko iznad rasta tržišta, dok u kasko osiguranju beležimo rast od 23 odsto, naspram tržišnog rasta od oko 13 odsto.

Ovi rezultati su za mene posebno važni jer pokazuju da nas tržište prepoznaje kao pouzdan i kvalitetan brend ne samo u životnom, već sve više i u neživotnom osiguranju. Mislim da smo uspeli da reputaciju koju smo decenijama gradili u životnom osiguranju prenesemo i na druge vrste osiguranja. Za to su zaslužni naši zaposleni i poslovni partneri koji svakodnevno rade sa klijentima i potvrđuju da kvalitet usluge i poverenje i dalje prave najveću razliku na tržištu.

Osiguravajuće kompanije raspolažu velikim dugoročnim kapitalom. Da li će osiguravači u regionu u narednih nekoliko godina morati da promene način na koji taj kapital ulažu – posebno u uslovima promenljivih kamatnih stopa i inflacije?

Osiguravajuće kompanije po prirodi svog poslovanja upravljaju velikim dugoročnim kapitalom, koji se pre svega generiše iz dugoročnih ugovora osiguranja, naročito u životnom osiguranju. Upravo zato je u našem poslu izuzetno važno pažljivo usklađivati trajanje obaveza prema klijentima sa trajanjem ulaganja, voditi računa o kamatnim stopama, likvidnosti i sigurnosti plasmana. To nije samo regulatorna obaveza, već i pitanje moralne odgovornosti prema klijentima koji nam poveravaju svoju dugoročnu finansijsku sigurnost. Zbog toga su sredstva osiguravača prirodan i veoma važan izvor finansiranja dugoročnih projekata koji do-

prinose razvoju ekonomije i društva.

Mislim da je važno naglasiti da država u osiguravačima ima ozbiljnog i pouzdanog partnera za finansiranje dugoročnog razvoja. Istovremeno, i osiguravači u državi vide profesionalnog partnera koji emituje dugoročne hartije od vrednosti i iza njih stoji svojom reputacijom i stabilnošću sistema.

Životno osiguranje se često prodaje kao kombinacija zaštite i dugoročne štednje. Ali ako bi klijent danas pred vama rekao: „Zašto bih 20 godina zaključavao novac u polis u kada mogu da ulazem sam?“ – koji bi bio vaš iskren odgovor? Ne marketinški, već odgovor koji biste dali nekome ko racionalno poredi alternative.

Pre svega, rekao bih da mi je drago kada neko razmišlja o svojoj finansijskoj budućnosti i aktivno traži najbolji način da dugoročno ulaže i štiti sebe i svoju porodicu. To je već veoma važan prvi korak.

Takođe bih ga ohrabrio da se informiše iz više izvora – kroz razgovore sa stručnjacima iz osiguranja, brokerima, društvima za upravljanje fondovima, investicionim savetnicima, pa i kroz samostalno istraživanje putem interneta ili savremenih alata poput AI. A onda bih mu ponudio da ponovo razgovaramo nakon što sagleda sve opcije jer verujem da se tada najjasnije vidi šta zapravo donosi životno osiguranje. Duboko verujem da će i sam, a siguran sam i uz moju podršku, zaključiti da je polisa životnog osiguranja „all-in-one“ rešenje koje mu je potrebno.

Ako ulažete potpuno sami, vi sami donosite sve odluke, pratite tržište, procenjujete rizike, reagujete na promene i snosite punu odgovornost za posledice tih odluka. Kod životnog osiguranja dobijate partnera koji profesionalno upravlja tim procesom. Osiguravač kao institucionalni investitor upravlja velikim portfoliom i ima mogućnost da obezbedi stabilnost i uslove koje pojedinac teško može samostalno da postigne. Pored

toga, iza toga stoje timovi stručnjaka koji se svakodnevno bave analizom tržišta, rizika, regulatornih promena i investicionih mogućnosti, sa ciljem da se sredstva ulažu odgovorno i dugoročno održivo. Sa polisom obezbeđujete i finansijsku sigurnost u nepredviđenim situacijama u životu o kojima u suštini ne želimo da razmišljamo. Na neki način, deo tih rizika prepuštate sistemu osiguranja i zajednici osiguranika.

Verujem da su ovo jaki argumenti za razmatranje polise životnog osiguranja. To je ono u šta ja duboko verujem, a i živim!

Zašto ta polisa ipak nije zaživela na pravi način čak ni ovih godina kada prosečna plata u Srbiji raste? Da li je budućnost životnog osiguranja u Srbiji zapravo u tome da ono postane jednostavnije, da se nudi kroz neke drugačije kanale prodaje ili nešto treće?

Ne bih rekao da životno osiguranje u Srbiji nije zaživelo. Pre bih rekao da se nalazi u fazi razvoja tržišta koje ima potencijal za brz, pa čak i eksponencijalan rast, baš kao što se i vrednost same polise razvija kroz vreme.

Već sam pomenuo da je ukupna premija životnog osiguranja na našem tržištu u prvih sedam meseci ove godine porasla za više od 11 odsto, što je veoma respektabilan rezultat i prati rast životnog standarda i prosečnih zarada u Srbiji.

Posebno je interesantno što danas vidimo trend ugovaranja značajno viših premija nego ranije. Pre deset ili dvadeset godina prosečna godišnja uplata često je bila oko 500 evra, dok danas sve češće govorimo o polisima sa godišnjim premijama od 1.000 evra i više. Istovremeno, veoma je vidljiv rast interesovanja za proizvode povezane sa investicionim fondovima. Klijenti tog segmenta sve bolje razumeju značaj diversifikacije ulaganja, dugoročnog investiranja i potencijala rasta vrednosti sredstava kroz vreme.

Mogu da kažem da u našim prodajnim kanalima vidimo veliki profesionalizam, ali i veliki entuzijazam. Upravo tokom pandemije i perioda finansijske nestabilnosti postalo je jasno koliko su ljudima važni izvesnost, zaštita i dugoročna finansijska sigurnost.

Da li će veštačka inteligencija dugoročno više ugroziti ili promeniti po-





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Intervju

Autori: Vesna Lapčić

Teme: Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 3606



Naslov: Kvalitet usluge I poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:

KRISTOF CETL, PREDSEDNIK IO GRAWE OSIGURANJA

INTERVJU



sao osiguravača? Ako algoritam može bolje da proceni rizik, cenu i verovatnoću štete, šta onda ostaje kao ključna vrednost čoveka u osiguranju – i da li će se broj zaposlenih i način rada u industriji zbog toga suštinski promeniti?

Mislim da je važno razlikovati kratkoročne efekte, koje već sada jasno vidimo, i dugoročne promene koje tek dolaze. Kratkoročno već vidimo ubrzanje underwriting procesa, obradu medicinske dokumentacije i automatizaciju administrativnih poslova u životnom osiguranju, kao i bržu procenu i rešavanje šteta u auto i imovinskim osiguranjima. Danas AI već može da analizira fotografije oštećenog vozila i za nekoliko sekundi proceni obim štete i troškove popravke.

Takode, razvoj pametnih uređaja otvara prostor za mnogo personalizovani pristup. Ako klijenti to žele, moguće je preciznije procenjivati rizike na osnovu životnih navika, zdravstvenih parametara ili ponašanja u saobraćaju i na osnovu toga

prilagoditi premiju osiguranja. Naravno, tu se pojavljuju pitanja etike i zaštite privatnosti klijenata i verujem da će to biti jako važna diskusija na nivou regulatora i industrije osiguranja na svetskom nivou.

Dugoročno, najveću promenu vidim u pogledu prevencije, jer bi pametni uređaji i IoT sistemi mogli da upozoravaju klijente na potencijalne kvarove, požare, poplave ili zdravstvene rizike pre nego što problem nastane.

Ipak, bez obzira na razvoj AI, uveren sam da će čovek ostati značajan faktor za poverenje i razumevanje klijenata u važnim životnim trenucima. Zato ne verujem da će AI zameniti ljude u osiguranju, već da će promeniti način rada i omogućiti zaposlenima da se više bave klijentima i donošenjem kvalitetnih odluka, a manje administracijom.

Ako pogledate Srbiju iz perspektive regionalnog tržišta, šta je ono što domaći osiguravači rade bolje nego što se spolja možda vidi – a gde, po va-

šem mišljenju, Srbija zaostaje za regionom?

Kada Srbiju posmatramo iz regionalne perspektive, mislim da se nedovoljno vidi koliko je naše tržište osiguranja zapravo dinamično i razvojno orijentisano. Srbija je danas jedan od glavnih ekonomskih pokretača regiona, sa očekivanim rastom BDP-a u 2026. između 3,2 i 3,8%, kao i zbog činjenice da privlači više od polovine direktnih stranih investicija koje dolaze na Zapadni Balkan.

To se vidi i u osiguranju. Tržište je u prvih sedam meseci ove godine raslo za više od sedam odsto u odnosu na isti period prošle godine, što znači da raste brže od ukupne ekonomije. Istovremeno, to govori i da tržište ima veliki potencijal za dalji razvoj. Jedan od važnih pokazatelja je premija po glavi stanovnika, koja u Srbiji iznosi oko 250 evra godišnje i još uvek je niža nego u razvijenijim tržištima regiona i Evropske unije.

Zato je pred nama i dalje nekoliko važnih zadataka, da još bolje razumemo potrebe klijenata, razvijamo proizvode koji odgovaraju savremenom načinu života i nastavimo da gradimo poverenje kroz efikasno i profesionalno rešavanje odštetnih zahteva.

I jedno malo neobičnije pitanje za kraj: kada biste morali da se kladite na jednu promenu koja će najviše promeniti osiguranje u Srbiji do 2030. godine – šta biste izabrali, ako tako nešto postoji?

Ako bih morao da izdvojim jednu promenu koja će najviše uticati na osiguranje do 2030. godine, rekao bih da će to biti velika promena očekivanja klijenata. Napredak tehnologije, AI i savremene potrebe klijenata dovode do toga da sa jedne strane imamo ljude koji će osvestiti potrebu za osiguranjem, dok sa druge strane imamo očekivanja istih klijenata da taj proces bude jednostavan, brz, personalizovan i dostupan u realnom vremenu.

To znači da će osiguravači morati mnogo više da razmišljaju kao tehnološke kompanije, ali bez gubitka onoga što je suština našeg posla, a to su poverenje i sigurnost. Verujem da će biti sve veći fokus na stvaranju dobrog modela prevencije, savetovanja i kontinuirane podrške klijentima. A oni koji uspešno spoje tehnologiju, kvalitetnu uslugu i poverenje klijenata, biće lideri tržišta.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika: Intervju

Autori: redakcija

Teme: Osiguravajuća društva; Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 2548



Naslov: Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:

SO
SVET OSIGURANJA

INTERVJU

Kristof Cetl,

PREDSEDNIK IO GRAWE OSIGURANJA

Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Tržište je u prvih sedam meseci ove godine raslo za više od sedam odsto u odnosu na isti period prošle godine, što znači da raste brže od ukupne ekonomije. Istovremeno, to govori i da tržište ima veliki potencijal za dalji razvoj. Poslovanje u GRAWE osiguranju teče veoma dobro i ostvarujemo rast u oba segmenta poslovanja, životnom i neživotnom

 Razgovarala: VESNA LAPČIĆ

“

KADA SRBIJU POSMATRAMO IZ REGIONALNE PERSPEKTIVE, mislim da se nedovoljno vidi koliko je tržište osiguranja zapravo dinamično i razvojno orijentisano. Srbija je danas jedan od glavnih ekonomskih pokretača regiona, sa očekivanim rastom BDP-a u 2026. između 3,2 i 3,8%, kao i zbog činjenice da privlači više od polovine direktnih stranih investicija koje dolaze na Zapadni Balkan“, kaže Kristof Cetl, predsednik IO GRAWE osiguranja.

Ako biste danas morali da izdvoji-

te jednu stvar u poslovanju osiguravača u Srbiji koja je mnogo lakša nego što je bila pre pet godina – šta bi to bilo i zašto?

Ako bih morao da izdvojim jednu stvar koja je značajno lakša nego pre pet godina, to je razgovor sa klijentima o tome zašto je osiguranje važno. Ranije smo često morali da objašnjavamo samu potrebu za osiguranjem, dok danas vidimo mnogo veći nivo razumevanja rizika i potrebe za finansijskom zaštitom. To potvrđuju i rezultati istraživanja tržišta koje smo sprovedi u saradnji sa kompanijom IPSOS krajem 2025. godine. Obavezno osiguranje vozila je najkorišćeniji tip osiguranja što je bilo i očekivano, ali je već praćen osiguranjem života i imovine, koje koristi jedna u četiri osobe. Čak 62 odsto ispitanika se već odlučilo za osiguravajući proizvod koji nije obavezno osiguranje od auto-odgovornosti.

Promenio se i način na koji se klijenti informišu o mogućnostima i rešenjima koja osiguranje može da pruži. Internet je najpoželjniji način informisanja o osiguranju, koji preferira više od polovine ispitanika, dok je kontakt sa zastupnicima osiguranja poželjan za trećinu. Digitalni kanali su značajno ubrzali dostupnost informacija, na sastanke potencijalni klijenti dolaze pripremljeniji, upoređuju proizvode

ranja što je bilo i očekivano, ali je već praćen osiguranjem života i imovine, koje koristi jedna u četiri osobe. Čak 62 odsto ispitanika se već odlučilo za osiguravajući proizvod koji nije obavezno osiguranje od auto-odgovornosti.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika Intervju

Autori: redakcija

Teme: Osiguravajuća društva; Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 2548



Naslov: Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika: Intervju

Autori: redakcija

Teme: Osiguravajuća društva; Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 2548



Naslov: Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:

INTERVJU

KRISTOF CETL, PREDSEDNIK IO GRAWE OSIGURANJA

i žele konkretnu vrednost za novac koji izdvajaju. Ipak, ono što je posebno važno jeste da se uloga zastupnika i posrednika u osiguranju nije smanjila – naprotiv. U trenutku kada treba doneti odluku, posebno kod složenijih proizvoda, klijenti najviše poverenja imaju u direktan razgovor sa kompetentnom osobom. Ono što mi je posebno drago jeste da je istraživanje pokazalo da interesovanje za osiguranje života prati stabilan trend rasta, što potvrđuje i naš stav da postoji veća svest o potrebi za osiguranjem generalno.

Šta je dobro, a šta bi trebalo unaprediti u predviđenim regulatornim promenama? Da li je nešto propušteno da se predvidi aktuelnim nacrtima propisa?

Iz moje perspektive, regulatorne promene koje su pred nama predstavljaju važan korak napred, posebno kada govorimo o modernizaciji poslovanja i usklađivanju sa evropskim standardima. Pre svega, Nacrt zakona o osiguranju donosi usklađivanje sa regulatornim okvirom Evropske unije, uključujući implementaciju koncepta Solventnosti II i međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja.

Posebno je značajno i usklađivanje sa EU direktivom o distribuciji osiguranja, jer ono donosi veću transparentnost proizvoda i samog procesa ugovaranja. Klijenti danas očekuju jasne informacije, jednostavne procedure i brzo donošenje odluka, a regulatorni okvir ide upravo u tom smeru. Istovremeno, to podstiče dalju profesionalizaciju prodajnih kanala i podiže standarde savetovanja klijenata.

Savremeni klijenti očekuju da sa osiguravačem mogu da komuniciraju jednako jednostavno kao sa bankom ili bilo kojom drugom digitalnom uslugom. U tom smislu, neophodno je da usluga osiguranja bude klijentima lako dostupna, da se vodi računa o potrebama korisnika i zaštiti njihovih prava.

Duboko sam uveren da je neophodno da regulator i osiguravajuća industrija imaju dijalog kako bi zajednički obezbedili i zakonski i tehnološki okvir za potpuno digitalno poslovanje – od zaključenja ugovora, preko izmena polisa i komunikacije sa klijentima, do prijave i rešavanja šteta online. Posebno će biti interesantne promene u osiguranju od autoodgovornosti, koje se tradicionalno vezivalo za papirnu



dokumentaciju, a sada globalno sve više prelazi na digitalne kanale.

U Srbiji se regulatorni okvir osiguranja menja, a istovremeno se od industrije očekuje da bude brža, digitalnija i fleksibilnija. Da li postoji opasnost da nova pravila, umesto da tržište učine kvalitetnijim, dodatno povećaju cenu i složenost poslovanja?

Mislim da je važno da regulatorne promene ne posmatramo kroz dilemu „više ili manje regulacije“, već kroz pitanje – da li regulativa donosi veću vrednost i sigurnost za klijente i tržište? Ako je odgovor da, onda govorimo o dobroj regulaciji.

Za klijente prednosti su jednostavniji pristup informacijama o proizvodima osiguranja, lakše zaključenje i izmena ugovora, efikasnija komunikacija sa osiguravačima i brže rešavanje odštetnih zahteva. Za nas digitalizacija i modernizacija procesa donose veću operativnu

efikasnost, bržu komunikaciju, smanjenje troškova i kvalitetnije upravljanje podacima i zahtevima klijenata. Dugoročno, to znači i bolje korisničko iskustvo i efikasnije poslovanje.

Naravno, određene promene biće veoma zahtevne za implementaciju. Posebno kada govorimo o Solventnosti II, koja predstavlja neophodan iskorak ka savremenom i sveobuhvatnom upravljanju rizicima i kapitalom osiguravača. Danas je praktično nezamislivo voditi stabilnu osiguravajuću kompaniju bez detaljnog sagledavanja svih rizika koji mogu uticati na njenu solventnost.

Međutim, potencijalno paralelno uvođenje Solventnosti II i standarda IFRS 17 može predstavljati izazov za industriju, jer oba procesa zahtevaju angažovanje istih stručnih resursa, značajna ulaganja u softverska rešenja i vreme za prilagođavanje poslovnih procesa. Iskustva osiguravača iz Evropske unije pokazuju koliko su ti





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika: Intervju

Autori: redakcija

Teme: Osiguravajuća društva; Grawe (Grave) osiguranje

Naslov: Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Napomena:

Površina: 2548



Strana:

KRISTOF CETL, PREDSEDNIK IO GRAWE OSIGURANJA

INTERVJU

procesi kompleksni i koliko je važno pažljivo planirati dinamiku implementacije.

Smatram da bi rokove usklađivanja sa ovim standardima trebalo definisati kroz otvoren dijalog regulatora i industrije kako bi kompanije imale dovoljno prostora da svaki od tih važnih koraka sprovedu kvalitetno i održivo, ali i da se jasno sagledaju efekti koje pojedinačno imaju na poslovanje.

GRAWE posluje na više tržišta regiona. Koliko se danas poslovni modeli u Srbiji, Hrvatskoj, Sloveniji ili drugim tržištima zaista razlikuju – a koliko su problemi zapravo isti, samo se drugačije zovu? Da li iz regionalne perspektive vidite nešto što bi Srbija mogla da „preslika“?

Kada gledamo tržišta Srbije, Hrvatske, Slovenije i drugih zemalja regiona, razlike svakako postoje, ali suštinski izazovi osiguravajuće industrije veoma su slični. Zato je zadatak cele industrije da stalno unapređuje informisanost i razumevanje klijenata, prati njihove potrebe i prilagođava usluge savremenim očekivanjima.

Druga velika zajednička tema je prodaja i uloga zastupnika i posrednika u osiguranju. Kvalitet savetovanja klijenata direktno zavisi od intermedijara, odnosno agenata koji predstavljaju proizvode osiguranja. To je zajednički zadatak industrije i regulatora – da podižemo standarde edukacije i profesionalizacije tržišta. Istovremeno, sve zemlje regiona suočavaju se sa izazovom privlačenja novih kadrova i motivacije postojećih zaposlenih i saradnika.

Zastupljenost osiguranja u Sloveniji i Hrvatskoj je značajno veća nego u Srbiji, što pokazuje da postoji veliki prostor za dalji rast našeg tržišta. Taj razvoj ne dolazi preko noći, on se gradi kroz profesionalan odnos sa klijentima, efikasno rešavanje šteta, pažljivo slušanje potreba tržišta, ali i kroz stalnu prisutnost industrije osiguranja u javnosti, saradnju sa fakultetima i stručnom zajednicom.

Suštinski, razvoj osiguranja direktno prati razvoj ekonomije. Osiguravajuća industrija ima veoma važnu ulogu, ne samo kao zaštita od rizika, već i kao značajan izvor dugoročnog finansiranja razvoja infrastrukture, a time i investicija koje slede.

Kada govorimo o tome šta Srbija može da preuzme iz regiona, rekao bih pre svega

iskustvo u razvoju tržišta i prilagođavanju evropskim normama. Upravo zato je veoma prednost poslovanja unutar GRAWE koncerna, činjenica da možemo da učimo jedni od drugih i koristimo iskustva tržišta koja su određene procese već prošla.

Kako teče poslovanje GRAWE osiguranja tokom ove godine, da li ste zadovoljni, da li Vas je nešto prijatno/neprijatno iznenadilo? Šta se dešava sa tržištem, godina je prilično izazovna?

Poslovanje teče veoma dobro. Posebno ohrabruje razvoj tržišta životnog osiguranja po kom smo prepoznatljivi. Prema podacima za prvih sedam meseci 2026. godine, tržište raste za više od 11 odsto u odnosu na isti period prethodne godine, a GRAWE prati i dodatno podstiče taj pozitivan trend.

Veoma smo ponosni na razvoj našeg novog Unit-linked life proizvoda. Tržište je izuzetno pozitivno reagovalo na ovu ponudu kroz povećanu potražnju klijenata za proizvodima koji kombinuju dugoročnu investicionu komponentu i finansijsku sigurnost. Istovremeno, i izveštaji regulatora i industrije potvrđuju da ovaj segment tržišta beleži kontinuiran rast i sve veće interesovanje klijenata.

Vrlo dobre rezultate ostvarujemo i u segmentu neživotnih osiguranja. U osiguranju imovine rastemo za oko 10 odsto, što je daleko iznad rasta tržišta, dok u kasno osiguranju beležimo rast od 23 odsto, naspram tržišnog rasta od oko 13 odsto.

Ovi rezultati su za mene posebno važni jer pokazuju da nas tržište prepoznaje kao pouzdan i kvalitetan brend ne samo u životnom, već sve više i u neživotnom osiguranju. Mislim da smo uspeali da reputaciju koju smo decenijama gradili u životnom osiguranju prenesemo i na druge vrste osiguranja. Za to su zaslužni naši zaposleni i poslovni partneri koji svakodnevno rade sa klijentima i potvrđuju da kvalitet usluge i poverenje i dalje prave najveću razliku na tržištu.

Osiguravajuće kompanije raspolažu velikim dugoročnim kapitalom. Da li će osiguravači u regionu u narednih nekoliko godina morati da promene način na koji taj kapital ulažu – posebno u uslovima promenljivih kamatnih stopa i inflacije?

Osiguravajuće kompanije po prirodi svog poslovanja upravljaju velikim dugoročnim kapitalom, koji se pre svega generiše iz dugoročnih ugovora osiguranja, naročito u životnom osiguranju. Upravo zato je u našem poslu izuzetno važno pažljivo usklađivati trajanje obaveza prema klijentima sa trajanjem ulaganja, voditi računa o kamatnim stopama, likvidnosti i sigurnosti plasmana. To nije samo regulatorna obaveza, već i pitanje moralne odgovornosti prema klijentima koji nam poveravaju svoju dugoročnu finansijsku sigurnost. Zbog toga su sredstva osiguravača prirodan i veoma važan izvor finansiranja dugoročnih projekata koji doprinose razvoju ekonomije i društva.

Mislim da je važno naglasiti da država u osiguravačima ima ozbiljnog i pouzdanog partnera za finansiranje dugoročnog razvoja. Istovremeno, i osiguravači u državi vide profesionalnog partnera koji emituje dugoročne hartije od vrednosti i iza njih stoji svojom reputacijom i stabilnošću sistema.

Životno osiguranje se često prodaje kao kombinacija zaštite i dugoročne štednje. Ali ako bi klijent danas pred vama rekao: „Zašto bih 20 godina zaključavao novac u polisima kada mogu da ulazim sam?“ – koji bi bio vaš iskren odgovor? Ne marketinški, već odgovor koji biste dali nekome ko racionalno poredi alternative.

Pre svega, rekao bih da mi je drago kada neko razmišlja o svojoj finansijskoj budućnosti i aktivno traži najbolji način da dugoročno ulaže i štiti sebe i svoju porodicu. To je već veoma važan prvi korak.

Takođe bih ga ohrabrio da se informiše iz više izvora – kroz razgovore sa stručnjacima iz osiguranja, brokerima, društvima za upravljanje fondovima, investicionim savetnicima, pa i kroz samostalno istraživanje putem interneta ili savremenih alata poput AI. A onda bih mu ponudio da ponovo razgovaramo nakon što sagleda sve opcije jer verujem da se tada najjasnije vidi šta zapravo donosi životno osiguranje. Duboko verujem da će i sam, a siguran sam i uz moju podršku, zaključiti da je polisa životnog osiguranja „all-in-one“ rešenje koje mu je potrebno.

Ako ulažete potpuno sami, vi sami donosite sve odluke, pratite tržište, procenjujete rizike, reagujete na promene i snosite punu odgovornost za posledice





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet bankarstva i investicija

Rubrika: Intervju

Autori: redakcija

Teme: Osiguravajuća društva; Grawe (Grave) osiguranje

Napomena:

Površina: 2548



Naslov: Kvalitet usluge i poverenje prave najveću razliku na tržištu

Strana:

INTERVJU

KRISTOF CETL, PREDSEDNIK IO GRAWE OSIGURANJA

tih odluka. Kod životnog osiguranja dobijate partnera koji profesionalno upravlja tim procesom. Osiguravač kao institucionalni investitor upravlja velikim portfoliom i ima mogućnost da obezbedi stabilnost i uslove koje pojedinac teško može samostalno da postigne. Pored toga, iza toga stoje timovi stručnjaka koji se svakodnevno bave analizom tržišta, rizika, regulatornih promena i investicionih mogućnosti, sa ciljem da se sredstva ulažu odgovorno i dugoročno održivo. Sa polisom obezbeđujete i finansijsku sigurnost u nepredviđenim situacijama u životu o kojima u suštini ne želimo da razmišljamo. Na neki način, deo tih rizika prepuštate sistemu osiguranja i zajednici osiguranika.

Verujem da su ovo jaki argumenti za razmatranje polise životnog osiguranja. To je ono u šta ja duboko verujem, a i živim!

Zašto ta polisa ipak nije zaživela na pravi način čak ni ovih godina kada prosečna plata u Srbiji raste? Da li je budućnost životnog osiguranja u Srbiji zapravo u tome da ono postane jednostavnije, da se nudi kroz neke drugačije kanale prodaje ili nešto treće?

Ne bih rekao da životno osiguranje u Srbiji nije zaživelo. Pre bih rekao da se nalazi u fazi razvoja tržišta koje ima potencijal za brz, pa čak i eksponencijalan rast, baš kao što se i vrednost same polise razvija kroz vreme.

Već sam pomenuo da je ukupna premija životnog osiguranja na našem tržištu u prvih sedam meseci ove godine porasla za više od 11 odsto, što je veoma respektabilan rezultat i prati rast životnog standarda i prosečnih zarada u Srbiji.

Posebno je interesantno što danas vidimo trend ugovaranja značajno viših premija nego ranije. Pre deset ili dvadeset godina prosečna godišnja uplata često je bila oko 500 evra, dok danas sve češće govorimo o polisima sa godišnjim premijama od 1.000 evra i više. Istovremeno, veoma je vidljiv rast interesovanja za proizvode povezane sa investicionim fondovima. Klijenti tog segmenta sve bolje razumeju značaj diversifikacije ulaganja, dugoročnog investiranja i potencijala rasta vrednosti sredstava kroz vreme.

Mogu da kažem da u našim prodajnim kanalima vidimo veliki profesionalizam, ali i veliki entuzijizam. Upravo tokom

pandemije i perioda finansijske nestabilnosti postalo je jasno koliko su ljudima važni izvesnost, zaštita i dugoročna finansijska sigurnost.

Da li će veštačka inteligencija dugoročno više ugroziti ili promeniti posao osiguravača? Ako algoritam može bolje da proceni rizik, cenu i verovatnoću štete, šta onda ostaje kao ključna vrednost čoveka u osiguranju – i da li će se broj zaposlenih i način rada u industriji zbog toga suštinski promeniti?

Mislim da je važno razlikovati kratkoročne efekte, koje već sada jasno vidimo, i dugoročne promene koje tek dolaze. Kratkoročno već vidimo ubrzanje underwriting procesa, obradu medicinske dokumentacije i automatizaciju administrativnih poslova u životnom osiguranju, kao i bržu procenu i rešavanje šteta u auto i imovinskim osiguranjima. Danas AI već može da analizira fotografije oštećenog vozila i za nekoliko sekundi proceni obim štete i troškove popravke.

Takode, razvoj pametnih uređaja otvara prostor za mnogo personalizovaniji pristup. Ako klijenti to žele, moguće je preciznije procenjivati rizike na osnovu životnih navika, zdravstvenih parametara ili ponašanja u saobraćaju i na osnovu toga prilagoditi premiju osiguranja. Naravno, tu se pojavljuju pitanja etike i zaštite privatnosti klijenata i verujem da će to biti jako važna diskusija na nivou regulatora i industrije osiguranja na svetskom nivou.

Dugoročno, najveću promenu vidim u pogledu prevencije, jer bi pametni uređaji i IoT sistemi mogli da upozoravaju klijente na potencijalne kvarove, požare, poplave ili zdravstvene rizike pre nego što problem nastane.

Ipak, bez obzira na razvoj AI, uveren sam da će čovek ostati značajan faktor za poverenje i razumevanje klijenata u važnim životnim trenucima. Zato ne verujem da će AI zameniti ljude u osiguranju, već da će promeniti način rada i omogućiti zaposlenima da se više bave klijentima i donošenjem kvalitetnih odluka, a manje administracijom.

Ako pogledate Srbiju iz perspektive regionalnog tržišta, šta je ono što domaći osiguravači rade bolje nego što se spolja možda vidi – a gde, po va-

šem mišljenju, Srbija zaostaje za regionom?

Kada Srbiju posmatramo iz regionalne perspektive, mislim da se nedovoljno vidi koliko je naše tržište osiguranja zapravo dinamično i razvojno orijentisano. Srbija je danas jedan od glavnih ekonomskih pokretača regiona, sa očekivanim rastom BDP-a u 2026. između 3,2 i 3,8%, kao i zbog činjenice da privlači više od polovine direktnih stranih investicija koje dolaze na Zapadni Balkan.

To se vidi i u osiguranju. Tržište je u prvih sedam meseci ove godine raslo za više od sedam odsto u odnosu na isti period prošle godine, što znači da raste brže od ukupne ekonomije. Istovremeno, to govori i da tržište ima veliki potencijal za dalji razvoj. Jedan od važnih pokazatelja je premija po glavi stanovnika, koja u Srbiji iznosi oko 250 evra godišnje i još uvek je niža nego u razvijenijim tržištima regiona i Evropske unije.

Zato je pred nama i dalje nekoliko važnih zadataka, da još bolje razumemo potrebe klijenata, razvijamo proizvode koji odgovaraju savremenom načinu života i nastavimo da gradimo poverenje kroz efikasno i profesionalno rešavanje odštetnih zahteva.

I jedno malo neobičnije pitanje za kraj: kada biste morali da se kladište na jednu promenu koja će najviše promeniti osiguranje u Srbiji do 2030. godine – šta biste izabrali, ako tako nešto postoji?

Ako bih morao da izdvojim jednu promenu koja će najviše uticati na osiguranje do 2030. godine, rekao bih da će to biti velika promena očekivanja klijenata. Napredak tehnologije, AI i savremene potrebe klijenata dovode do toga da sa jedne strane imamo ljude koji će osvestiti potrebu za osiguranjem, dok sa druge strane imamo očekivanja istih klijenata da taj proces bude jednostavan, brz, personalizovan i dostupan u realnom vremenu.

To znači da će osiguravači morati mnogo više da razmišljaju kao tehnološke kompanije, ali bez gubitka onoga što je suština našeg posla, a to su poverenje i sigurnost. Verujem da će biti sve veći fokus na stvaranju dobrog modela prevencije, savetovanja i kontinuirane podrške klijentima. A oni koji uspešno spoje tehnologiju, kvalitetnu uslugu i poverenje klijenata, biće lideri tržišta.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Kolumna

Autori: redakcija

Teme: Triglav osiguranje

Napomena:

Površina: 507



Naslov: Zašto budućnost osiguranja zavisi od kvaliteta podataka

Strana: 55



KOLUMNA

PODACI KAO NOVA POLISA

Zašto budućnost osiguranja zavisi od kvaliteta podataka

Dobri podaci omogućavaju preciznije praćenje portfolija, bolje razumevanje potreba klijenata, brže izveštavanje i rano uočavanje odstupanja



KADA BISMO RUKOVODIOCE OSIGURAVAJUĆE KOMPA NIJE PITALI šta predstavlja njenu najvredniju imovinu, odgovori bi verovatno uključili kapital,

portfolio klijenata, prodajnu mrežu, iskustvo zaposlenih i reputaciju. U digitalnoj ekonomiji toj listi treba dodati još jednu imovinu čija vrednost svakodnevno raste: podatke!

Svaka polisa, prijava štete, uplata premije i komunikacija sa osiguranikom ostavljaju podatak koji može pomoći kompaniji da bolje razume rizike, napredi uslugu i donese kvalitetniju odluku. Međutim, posjedovanje velike količine podataka nije isto što i posjedovanje korisnog znanja. Podatak može imati poslovnu vrednost samo ako je tačan, potpun, pravovremen, razumljiv i dostupan ovlašćenim korisnicima onda kada im je potreban.

Jedna polisa tokom životnog ciklusa može biti povezana sa desetinama informacija: podacima o ugovaraču i osiguraniku, predmetu osiguranja, pokrićima, premiji, naplati, komunikaciji, izmenama ugovora i eventualnim štetama. Kada se to pomnoži desetinama ili stotinama hiljada aktivnih polisa, govorimo o milionima pojedinačnih zapisa. Njihova količina sama po sebi nije prednost. Prednost nastaje tek kada se pouzdano povežu i pretvore u odgovor na konkretno poslovno pitanje.

Kvalitet podataka može se objasniti veoma plastičnim primerom. Zamislimo putovanje automobilom čiji pokazivač goriva nije pouzdan. Vozilo se kreće i vozač možda poznaje prosečnu potrošnju, ali svaka odluka o nastavku puta nosi dodatnu neizvesnost. Slično



Piše: GORAN MILOŠEVIĆ, direktor Službe za informacionu tehnologiju Triglav osiguranje Beograd

tome, kompanija s nepotpunim ili neusaglašenim podacima može redovno poslovati, ali planiranje, procena rizika i praćenje rezultata postaju sporiji i manje sigurni. Problem se često ne vidi kao jedan veliki kvar, već kao niz malih zastoja, ručnih provera i različitih verzija istog izveštaja.

Hipotetički primer pokazuje koliko takvi mali zastoji mogu biti značajni. Ako 100 zaposlenih svakog radnog dana potroši samo deset minuta proveravajući podatke u više sistema ili usaglašavajući dve verzije izveštaja, to predstavlja više od 4.000 radnih sati godišnje, računato sa 250 radnih dana.

Savremeni sistemi poslovne inteligencije omogućavaju rukovodiocima da rezultate prate kroz interaktivne pokazatelje umesto da čekaju veliki broj statičkih izveštaja. Ipak, atraktivan grafikon ne može da popravi nekvalitetan ulazni podatak. Ako dve organizacione celine različito definišu „aktivnog klijenta“ ili ako se isti partner vodi pod više oznaka, dobićemo precizan prikaz neprecizne stvarnosti. Zbog toga je upravljanje po-

dacima prvenstveno organizaciona, a tek zatim tehnološka disciplina.

To podrazumeva dogovorene definicije, vlasništvo nad ključnim podacima, pravila unosa i izmene, kontrole kvaliteta, kao i jasno određena prava pristupa. Poslovni sektori najbolje razumeju značenje podataka, dok IT obezbeđuje arhitekturu, integracije, dostupnost i zaštitu.

Dobri podaci omogućavaju preciznije praćenje portfolija, bolje razumevanje potreba klijenata, brže izveštavanje i rano uočavanje odstupanja. Oni mogu pokazati da određeni proizvod ima rast prodaje, ali i neuobičajeno veliki broj prekida, da kanal donosi nove klijente, ali uz viši trošak, ili da se određena vrsta štete učestalije pojavljuje na određenom području. Vrednost nije u samoj informaciji, već u odluci koju ona pokrene.

Istovremeno, veća upotreba podataka podrazumeva veću odgovornost. Zaštita ličnih podataka, informaciona bezbednost, kontrola pristupa i transparentna upotreba informacija nisu prepreke analitici, već uslov za očuvanje poverenja. Osiguranje počiva na spremnosti klijenta da kompaniji poveri osetljive podatke.

Zato podatke možemo posmatrati kao novu vrstu polise osiguranja. Oni ne štite od požara, poplave ili saobraćajne nezgode, ali štite kompaniju od odluka zasnovanih na pretpostavkama, od propuštenih prilika i od zakasnelih reakcija. Kompanije koje razvijaju kulturu odgovornog upravljanja podacima moći će brže da prepoznaju promene, bolje upravljaju rizikom i ponude kvalitetniju uslugu.

Budućnost osiguranja zato neće zavisi samo od količine podataka koje posedujemo, već od poverenja koje u njih možemo imati i sposobnosti da ih pretvorimo u pravovremenu poslovnu akciju.

SEPTEMBAR 2026. | 57





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Vesti

Autori: redakcija

Teme: UNIQA osiguranje

Napomena:

Površina: 434



Naslov: UNIQA i ove godine deo nezaboravne festivalske priče

Strana: 8

ZAVRŠEN 32. SARAJEVO FILM FESTIVAL

UNIQA i ove godine deo nezaboravne festivalske priče



Osmodnevni 32. Sarajevo Film Festival, održan od 14. do 21. avgusta, ugostio je desetine hiljada posetilaca iz regiona i sveta. UNIQA osiguranje je, četvrtu godinu zaredom kao zvanično osiguranje i glavni sponzor Festivala, ugostilo više od 200 poslovnih partnera iz cele Evrope, koji su imali priliku da dožive jedinstvenu festivalsku atmosferu Sarajeva.

UNIQA Letnje kino Stari Grad i ove godine je svake večeri okupljalo više od 900 ljubitelja filma, dok je UNIQA kviz, uz Tarika Filipovića i Joška Lokasa, publici doneo večeri smeha i dobrog raspoloženja.

Koktel dobrodošlice u Vijećnici

UNIQA je za svoje goste priredila koktel dobrodošlice u prelepom ambijentu Gradske Vijećnice. Internacionalnim gostima, koji su u Sarajevu boravili na poziv UNIQA osiguranja, obratio se Adel Bahtanović, predsednik UNIQA SEE regije, koji je istakao značaj dugoročnog partnerstva sa Sarajevo Film Festivalom, društveni angažman UNIQA osiguranja kroz UNIQA SEE FUTURE Fondaciju, kao i važnost povezivanja poslovnog sektora, javnih institucija i lokalnih zajednica.

„Ponosni smo što smo važan deo velikog međunarodnog filmskog događaja. Sarajevo Film Festival jedan je od najvažnijih kulturnih događaja u regionu, mesto okupljanja filmskih stvaralaca, ali i prilika za razvoj novih inicijativa za do-



brobit zajednice. Zato ima snažnu podršku svih šest UNIQA zemalja u regionu, jer nam je prosperitet i razvoj ovog dela Evrope u zajedničkom interesu. Želimo da budemo partner koji zajedno sa Festivalom gradi trajne vrednosti”, rekao je u obraćanju Adel Bahtanović, predsednik UNIQA SEE regije.

Gostima se obratio i Jovan Marjanović, direktor Sarajevo Film Festivala, koji je naglasio važnost dugoročnog partnerstva za razvoj Festivala i njegovo pozicioniranje na regionalnoj i međunarodnoj sceni.

Goste UNIQA osiguranja pozdravio je i načelnik Opštine Stari Grad Irfan Čengić, naglasivši značaj Festivala za razvoj turiz-

ma, kulture i lokalne zajednice, istakavši da je podrška razvoju UNIQA Letnjeg kina Stari Grad primer kako zajedničkim delovanjem kompanija, lokalne uprave i Festivala mogu nastajati kvalitetniji javni i kulturni sadržaji.

Panel posvećen Female Filmmakers UNIQA SEE Fondacije

Poseban trenutak Festivala bio je panel u okviru CineLink Talks segmenta, posvećen Female Filmmakers Support Programme (FFSP), inicijativi UNIQA SEE FUTURE Fondacije, Sarajevo Film Festivala i Slano Film Days. Ovogodišnje stipendistkinje programa predstavile su publici svoje filmske projekte, a Adel Bahtanović, predsednik UNIQA SEE regije, istakao je da je „sedam ovogodišnjih projekata, sedam autorskih glasova iz celog regiona, dokaz da ulaganje u talenat, mentorstvo i poverenje daje rezultate koji nadmašuju svaki poslovni plan”.

Razvojni planovi Fondacije predstavljeni su poslovnim partnerima UNIQA osiguranja iz cele Evrope tokom zvanične prezentacije ključnih poslovnih pokazatelja. „UNIQA SEE FUTURE Fondacija naš je doprinos zajednici, u kojoj zajedno gradimo održivu, snažnu i perspektivnu budućnost”, naglasio je tom prilikom Adel Bahtanović.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Vesti

Autori: redakcija

Teme: Wiener Stadtische osiguranje

Napomena:

Površina: 266



Naslov: „Između dva daha: od avangarde do digitalnog“

Strana: 10

WIENER ART KOLEKCIJA PREDSTAVLJA IZLOŽBU

„Između dva daha: od avangarde do digitalnog“



U Salonu Muzeja grada Beograda je otvorena izložba „Između dva daha: od avangarde do digitalnog“, koja predstavlja izbor od 200 umetničkih dela 68 umetnika iz Wiener Art kolekcije savremene srpske umetnosti. Postavljena na sva tri nivoa Salona, na prostoru od oko 1.000 kvadratnih metara, izložba kroz različite umetničke medije predstavlja promene i razvoj savremene srpske umetnosti od avangardnih i eksperimentalnih praksi do savremenih digitalnih formi.

Posle devet godina, beogradska publika ponovo ima priliku da sagleda najznačajnije segmente Wiener Art kolekcije. Postavka je organizovana kroz tri generacijske celine - od umetnika koji su svojim radom išli ispred ili paralelno sa evropskim i svetskim umetničkim kretanjima, preko generacije koja je razvijala angažovane umetničke prakse i uvodila nove medije, do umetnika stasalih na prelazu dva veka, čiji rad povezuje digitalne forme sa iskustvima i nasleđem prethodnih generacija. Među zastupljenim umetnicima su predstavnici različitih generacija i umetničkih praksi - od Vladana Radovanovića, Ane Bešlić, Mire Brtke, Milene Čubaković, Dragoljuba Raše Todosijevića i Nedeljka Neše Paripovića, preko Mrđana Bajića, Milete Prodanovića i Milice Tomić, do Mihaela Milunovića, Zorana Naskovskog, Ane Knežević i Olivera Parlić, kao i brojni drugi autori.

Izložba obuhvata slikarstvo, crtež, skulpturu, objekte, fotografiju, video, instalacije i savremene digitalne forme, predstavljajući različite načine na koje su umetnici istraživali nove mogućnosti umetničkog izraza i odgovarali na promene svog vremena.

Sam naziv „Između dva daha: od avangarde do digitalnog“ sugeriše prelaz između dva vremena, dva stanja i dva pogleda na svet. Upravo taj prelaz predstavlja jednu od ključnih ideja izložbe: umet-



nost neprestano menja svoje forme, medije i načine komunikacije, ali zadržava potrebu da istražuje, preispituje i stvara nova značenja.

„Wiener Art kolekcija je od svog osnivanja zamišljena kao dinamična platforma koja podržava umetničku produkciju i prati promene na savremenoj umetničkoj sceni. Ova izložba povezuje nasleđe avangarde sa savremenim umetničkim i digitalnim praksama i pokazuje kako se kolekcija tokom 15 godina razvijala i širila. Kao neko ko je od početka učestvovao u njenom stvaranju, posebno mi je značajno što danas predstavlja prostor susreta različitih generacija, medija i umetničkih pogleda i što na taj način doprinosi vidljivosti savremene srpske umetnosti“, izjavila je Svetlana Smiljanić, članica Izvršnog odbora Wiener Städtische osiguranja.

Poseban segment otvaranja izložbe je predstavljao performans „Hvala na poseti / Thanks for Visiting“ umetnika Aleksandra Dimitrijevića, koji je pred publikom oslikao zidni mural, a zatim ga sastrugao i spakovao u staklene tegle. Ovim simboličnim činom performans je otvorio pitanje vrednosti umetničkog dela i načina na koji se ona formira.





Datum: 30.09.2026

Medij: Svet osiguranja

Rubrika: Minivju

Autori: V. LaDčić

Teme: Wiener Städtische osiguranje

Napomena:

Površina: 492



Naslov: Cyberbulling asistencija za podršku deci i roditeljima

Strana: 28

MINIVJU

SVETLANA SMILJANIĆ, ČLANICA IO WIENER STÄDTISCHE OSIGURANJA

Cyberbulling asistencija za podršku deci i roditeljima

Prepoznajući rizike kojima su izložena deca u digitalnom okruženju, kao i učestalu izloženost vršnjačkom digitalnom nasilju, kao osiguravajuća kompanija smatramo da je naša uloga da prepoznamo savremene izazove i ponudimo podršku koja prevazilazi klasičnu finansijsku zaštitu kroz proizvode osiguranja



WIENER STÄDTISCHE OSIGURANJE JE ŠKOLAMA U Srbiji za školsku 2026/2027. godinu ponudilo mogućnost dobijanja besplatne asistencije za slučaj vršnjačkog digitalnog nasilja, uz osiguranje učenika od posledica nesrećnog slučaja (nezgode). Šta ta asistencija konkretno podrazumeva i kako se aktivira?

Usluga koja je omogućena uz zaključeno osiguranje učeničke nezgode je namenjena učenicima osnovnih i srednjih škola i realizuje se u saradnji sa kompanijom Global Assistance.

Asistencija obuhvata IT i psihološku podršku, u zavisnosti od potreba konkretnog slučaja. Kroz IT podršku, obezbeđena je pomoć učenicima i roditeljima da zaštite digitalne naloge deteta, sačuvaju digitalne dokaze, blokiraju nalog s kojeg se vrši nasilje, kao i da preduzmu druge korake kako bi se sprečilo dalje uznemiravanje na društvenim mrežama, aplikacijama za komunikaciju, platformama za deljenje sadržaja i gejming platformama. S druge strane, važnu podršku čini psihološka podrška, koju pružaju stručnjaci sa iskustvom u radu sa decom izloženom digitalnom nasilju. To podrazumeva stručnu procenu stanja deteta, psihološku stabilizaciju deteta i smernice za dalje postupanje, posebno kada vršnjačko digitalno nasilje utiče na ponašanje ili emocionalno stanje deteta.

Usluga se aktivira jednostavno, pozivom kontakta centra Global Assistance. Nakon prijave, koju obavlja roditelj ili staratelj, budući da deca u većini slučajeva nemaju navršenih 18 godina - koordinator asistentske kuće kontaktira zainteresovanu stranu i organizuje razgovore sa stručnjacima radi obezbeđivanja IT, odnosno psihološke podrške.

Kako ste došli na ideju za uvođenje ove usluge i da li već ima pozitivnih reakcija tržišta, odnosno da li tržište prepoznaje dodatnu vrednost ponude?

Digitalno okruženje je danas sastavni deo odrastanja dece i mladih. Prepoznajući rizike kojima su oni izloženi u digitalnom okruženju, kao i učestalu izloženost vršnjačkom digitalnom nasilju, kao osiguravajuća kompanija smatramo da je naša uloga da prepoznamo savremene izazove i ponudimo podršku koja prevazilazi klasičnu finansijsku zaštitu kroz proizvode osiguranja. Obezbeđujući ovakav vid asistencije želeli smo da damo podršku učenicima i njihovim porodicama u suočavanju sa izazovima kompleksnog digitalnog okruženja.

Na odluku da uz klasično osiguranje damo mogućnost i ovog vida podrške uticali su i zabrinjavajući podaci istraživanja koja pokazuju da je digitalno nasilje postalo veoma prisutno među decom školskog uzrasta. Cyberbulling asistencija je konkretan mehanizam pomoći u situacijama kada je deci potrebna stručna podrška i brzo reagovanje.

Prve reakcije su pozitivne. Struka, ali i škole i roditelji prepoznaju ovu asistenciju kao relevantan sistem podrške koji može pomoći da se problem reši u trenutku kada nastane. Smatramo da smo time ovogodišnju ponudu za škole, odnosno osiguranje učenika od nezgode, obogatili i dali joj dodatnu vrednost istovremeno skrećući pažnju na značaj brige o bezbednosti dece u digitalnom okruženju.

Verujemo da se vrednost osiguranja meri pre svega kvalitetom zaštite i podrške koju osiguranici dobijaju. Smatram da je važno da škole i roditelji prilikom izbora polise sagledaju ukupan paket pogodnosti i benefita koje ona sa sobom nosi.



FOTO: MONIKA PAVLOVIĆ

Da li škole i roditelji imaju mogućnost da izaberu polisnu prema kvalitetu ponude, a ne samo prema ceni, jer je postalo uobičajeno da se bira najniža ponuda, a kada se dodaju ovakve usluge logično je da je i ponuda viša?

Uvereni smo da korisnici imaju mogućnost da sagledaju odnos cene i obima pokrića, kvaliteta usluge i dodatne pogodnosti koje polisa pruža i da prave razliku da za različite obime pokrića - postoje i različite cene, te da cena nije jedini kriterijum.

Cyberbulling asistencija predstavlja gratis uslugu, a pravo na besplatno ostvarivanje imaju osiguranici (učenici osnovnih i srednjih škola) u slučaju izloženosti vršnjačkom digitalnom nasilju, za koje je obrazovna ustanova ugovorila godišnju premiju osiguranja učenika od posledica nesrećnog slučaja (nezgode) u iznosu od najmanje 600 dinara po učeniku.

Naša namera je da školama i roditeljima ponudimo više od standardnog osiguranja i da kroz inovativne usluge odgovorimo na stvarne izazove sa kojima se deca danas susreću.

V. Lapčić





Vreme: 30.09.2026 10:52

Medij: kurir.rs

Link: <https://biznis.kurir.rs/odrziva-buducnost/10119372/kad-priroda-postane-ucionica-a-igra-nacin-da-ucimo>

Autori: Redakcija

Teme: Osiguravajuća društva; Wiener Städtische osiguranje

Naslov: Kad priroda postane učionica, a igra način da učimo

3603



Druženje, eksperimenti i sadnja biljaka pretvoriće "Jevremovac" u veliku učionicu na otvorenom tokom manifestacije Family Day u subotu, 3. oktobra

Botanička bašta "Jevremovac" u subotu, 3. oktobra, biće mesto za porodično druženje, igru, nauku i istraživanje. Family Day donosi niz interaktivnih sadržaja putem kojih će najmlađi moći da upoznaju svet biljaka i drveća, nešto novo nauče i, što je najvažnije, dobro se zabave. Poseban povod za ovogodišnje druženje biće i zvanično otvaranje osmog ciklusa projekta "Zasadi drvo" WMG fondacije, koji i ove godine različitim aktivnostima podseća na značaj odgovornog odnosa prema prirodi i podstiče građane da se aktivno uključe u njeno očuvanje. Family Day organizuje kompanija Mondo INC, uz podršku Botaničke bašte "Jevremovac" i partnera i sponzora "[Wiener Städtische osiguranje](#)", JP "Vojvodinašume" i WMG fondacije. Zajednička ideja je jednostavna - ponuditi porodicama dan ispunjen sadržajem koji spaja zabavu, učenje i druženje. Mala škola prirode na otvorenom Travnjaci "Jevremovca" postaće na jedan dan svojevrsna učionica pod vedrim nebom. Na različitim punktovima mališani će moći da učestvuju u radionicama, da istražuju, postavljaju pitanja, upoznaju se s biljkama i drvećem i da praktičnim radom otkrivaju svet koji ih okružuje. Jedna od aktivnosti biće "Mala škola prirode", tokom koje će deca na interaktivan način učiti o biljkama, drveću i značaju očuvanja prirodnog okruženja. Posebnu radionicu pripremaju "Vojvodinašume", koje će najmlađima približiti značaj šuma, njihovu ulogu i načine na koje možemo da ih čuvamo. Tu je i aktivnost "Posadi i ponesi". Svaki mali učesnik dobiće priliku da sam posadi svoju biljku, a potom i da je ponesu kući. Uz nju dobija i mali zadatak - da je zaliva, neguje i prati kako raste. Jer briga o prirodi počinje upravo takvim iskustvom: kada dete nešto samo zasadi, ono istovremeno uči da za rast treba vremena, pažnje i odgovornosti. Mala biljka. Velika odgovornost. U ovoj jednostavnoj poruci krije se i ideja manifestacije Family Day - da se ljubav prema prirodi i dobre navike grade od najranijeg uzrasta. Svoj doprinos programu daće i "[Wiener Städtische osiguranje](#)", koje je za najmlađe pripremio kartice sa semenom biljaka, kao i promo poklone. Kartice sa semenom biće još jedan mali podsetnik da nešto veliko može da počne od sasvim malog semena - uz malo pažnje i odgovarajuću negu. "Zasadi drvo" otvara novi ciklus Centralni deo događaja biće zvanično otvaranje 8. ciklusa projekta "Zasadi drvo", zakazano za 11 časova. Tom prilikom biće predstavljeni rezultati prethodnih sezona, kao i aktivnosti i planovi za novi ciklus. Prisutnima će se obratiti predstavnici organizatora, partnera i institucija. Nakon toga sledi program za najmlađe. U 11.30 nastupiće dečji hor, a u 11.45 počinje naučni šou Milana Popovića "Eksplodirajuća otkrića", koji će kroz eksperimente, iznenađenja i mnogo zabave pokazati da nauka može da bude sve samo ne dosadna. Program se nastavlja u 12.15 predstavom za decu "Izumrli predmeti", koju izvodi Vladimir Beljić. Family Day u "Jevremovcu" zamišljen je kao dan koji porodice mogu da provedu zajedno, otkrivajući nešto novo u igri i praktičnom radu. Jer odnos prema prirodi ne počinje velikim odlukama. Počinje malim stvarima koje deca mogu da razumeju, urade i ponesu sa sobom. Jedna posađena biljka. Jedno dete koje nauči zašto treba čuvati drvo. Jedno seme koje će neko zalivati kod kuće. Mali koraci danas mogu da budu velika promena sutra. Ulaz u Botaničku baštu "Jevremovac" je besplatan. Vidimo se na Family Dayu - danu za porodicu, igru, nauku i prirodu. PROMO

