



Vreme: 22.10.2026 10:35

Medij: nova.rs

Link: <https://nova.rs/magazin/lifestyle/vladimir-ovu-kovanicu-od-2-evra-prodaje-za-4000-evra-nude-mi->

Autori: Večernji list

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; Zagrebačka banka (UniCredit Group)

Naslov: Vladimir ovu kovanicu od 2 evra prodaje za 4.000 evra: Nude mi zlato i automobile za nju, ali neću spuštati cenu

3485

Vladimir Strsoglavec iz Zagreba već gotovo tri decenije sakuplja kovanice, a u njegovoj je kolekciji i retko izdanje Monaka s likom Grejs Keli. Želi da ga proda, ali ne namerava da spušta cenu. Vladimir Strsoglavec iz Zagreba već gotovo tri decenije sakuplja kovanice, a u njegovoj je kolekciji i retko izdanje Monaka s likom Grejs Keli. Želi da ga proda, ali ne namerava da spušta cenu. Podeli vest: Oglas Vladimir Strsoglavec iz zagrebačkog naselja Špansko je na sajtu Njuškalo objavio je oglas za kovanicu od dva evra koju je Monako izdao 2007. godine, povodom 25. godišnjice smrti princeze Grejs Keli. Prodaje je za četiri hiljade evra. Na prvi pogled teško je poverovati da kovanica nominalne vrednosti od dva evra može da dostigne takvu cenu. Međutim, Grejs Keli nije samo jedan od motiva na evropskom sitnom novcu. Monako je ovo izdanje proizveo u svega 20.001 primerku, zbog čega je veoma traženo među kolekcionarima. Vladimir svoj primerak čuva u originalnom pakovanju i navodi da nikada nije vađen iz zaštitne kapsule. "Autentičnost mi je potvrdio numizmatičar iz Monte Karla, inače advokat po struci", kaže Vladimir. Dodaje da uz kovanicu ima originalno pakovanje i zaštitni karton. Prema njegovim rečima, prva izdanja kovanica Monaka kvaliteta BU, odnosno "Brilliant Uncirculated", nisu dolazila sa sertifikatom kakav kolekcionari danas često očekuju. Vladimir je cenu od četiri hiljade evra odredio nakon što je, kako kaže za Večernji list, proverio podatke o tiražu i uporedio cene na nekoliko mesta, uključujući eBay. Do sada je dobio različite ponude, ali nijedna nije dovela do prodaje. "Dobijao sam svakakve ponude: zamenu za zlato, srebro, automobil, čak i predlog da mi se polovina iznosa plati odmah, a druga polovina za godinu dana. Ali meni nije hitno da prodam", kaže. Otkriva da mu se javljaju zainteresovani kupci, ali smatra da ponude koje dobija nisu ozbiljne. Zato za sada ostaje pri svojoj ceni. "Nisam uspeo da je prodam i nije mi žao. Neću spuštati cenu. Ima zainteresovanih, ali uvek je to nekako neozbiljno", zaključuje. Kovanica se, kako navodi u oglasu, može pogledati u Zagrebu, uz prethodni dogovor, u poslovnici Zagrebačke banke na Trgu bana Josipa Jelačića. Ističe i da su fotografije u oglasu autentične i da je reč o njegovom primerku. Vladimir se numizmatikom bavi od 1997. godine. Počeo je sakupljanjem hrvatskih prigodnih kovanica od 25 kuna, a danas je njegova zbirka znatno šira. U međuvremenu je interesovanje proširio na zlato, srebro i bakar. Kada je reč o hrvatskim prigodnim izdanjima, posebno ga privlače kovanice od plemenitih metala, sa sertifikatom i u što manjim tiražima - idealno, kako kaže, do 200 primeraka. Kolekcionarstvo za njega nije samo pitanje vrednosti i moguće zarade. Redovno obilazi sajmove gde upoznaje druge kolekcionare, kupuje, prodaje i razmenjuje kovanice. "Numizmatika je za mene strast i ljubav. Ja sam hrčak, kolekcionar. Suština je u posedovanju, u tome da nešto imaš", objašnjava. Ipak, jedan deo svoje kolekcije gradi s drugačijim ciljem. Za ćerku, rođenu 2017. godine, sakuplja kovanice iz celog sveta koje su izdate upravo te godine. Prikuplja i sve srebrne kovanice od jedne unce koje su izdate 2017. Reč je o dugoročnom projektu koji prevazilazi trenutnu tržišnu cenu pojedinačnih primeraka. Kovanice će mu biti i uspomena na godinu u kojoj mu se rodila ćerka, ali i nešto što će jednog dana moći da joj preda. Učestvuj u diskusiji ili pročitaj komentare 1. 2. 3. 4. 5. 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9.





Vreme: 22.10.2026 13:24

Medij: kurir.rs

Link: <https://biznis.kurir.rs/info-biz/10141682/unicredit-banka-predstavila-dealsync-prvu-ai-platformu-za-m->

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Group; UniCredit Bank; Bankarstvo/banka/bankarski sektor

Naslov: UniCredit Banka predstavila DealSync - prvu AI platformu za M&A na domaćem tržištu!

2668



Kurir

UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. Filip Stikić, član Izvršnog odbora i direktor za Korporativno bankarstvo u UniCredit Banci, izjavio je: "Uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište potvrđujemo našu posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije". Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu. Kroz kontinuiran dijalog sa privredom, UniCredit Banka nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj. Saznajte više na sajtu UniCredit Banke: <https://www.unicreditbank.rs/rs/biznis/DealSync.html> Promo





Vreme: 22.10.2026 13:12

Medij: republika.rs

Link: <https://www.republika.rs/biznis/vesti/779281/unicredit-banka-vestacka-inteligencija>

Autori: Promo

Teme: UniCredit Group; UniCredit Bank; Bankarstvo/banka/bankarski sektor

Naslov: UniCredit Banka predstavila DealSync - prvu AI platformu za M&A na domaćem tržištu!

2686

UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. Filip Stikić, član Izvršnog odbora i direktor za Korporativno bankarstvo u UniCredit Banci, izjavio je: "Uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište potvrđujemo našu posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije". Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu. Kroz kontinuiran dijalog sa privredom, UniCredit Banka nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj. Saznajte više nasajtu UniCredit Banke: <https://www.unicreditbank.rs/rs/biznis/DealSync.html> Budi deo Republika zajednice.





Vreme: 22.10.2026 13:01

Medij: nedeljnik.rs

Link: <https://www.nedeljnik.rs/unicredit-banka-predstavila-dealsync-prvu-ai-platformu-za-ma-na-domacem->

Autori: Redakcija

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: UniCredit Banka predstavila DealSync - prvu AI platformu za M&A na domaćem tržištu

3078



UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo [...]

UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera.

Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost.

DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije.

DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije.

Filip Stikić, član Izvršnog odbora i direktor za Korporativno bankarstvo u UniCredit Banci, izjavio je: "Uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište potvrđujemo našu posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije".

Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja.

Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu.

Kroz kontinuiran dijalog sa privredom, UniCredit Banka nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj.

Saznajte više na sajtu UniCredit Banke: <https://www.unicreditbank.rs/rs/biznis/DealSync.html>





Vreme: 22.10.2026 10:25

Medij: novosti.rs

Link: <https://nportal.novosti.rs/vest/140259/vesti/planeta/za-novcic-od-2-eur-vladimir-trazi-4000-nude-mu->

Autori: Nportal

Teme: Zagrebačka banka (UniCredit Group); Bankarstvo/banka/bankarski sektor

Naslov: Za ovaj novčić od dva evra Vladimir traži 4.000 evra: U zamenu mu nude zlato, srebro i automobil

4468



DVA evra većina nas bez mnogo razmišljanja ubaci u novčanik, plati kafu ili ostavi na kasi. Međutim, za kolekcionare neke od tih kovanica vrede mnogo više od iznosa utisnutog na njima. Ponekad nekoliko sitnih detalja, godina izdanja, ograničen tiraž i očuvanost, mogu običan komad metala da pretvore u predmet vredan nekoliko hiljada evra, piše Večernji.

Jedan takav primerak prodaje Vladimir Strsoglavec iz zagrebačkog naselja Špansko. Na sajtu NJuškalo objavio je oglas za prigodnu kovanicu od dva evra koju je Monako izdao 2007. godine u znak sećanja na 25. godišnjicu smrti princeze Grejs Keli, nekadašnje holivudske glumice koja je udajom za monaškog kneza Renijea III postala princeza od Monaka.

Na prvi pogled teško je poverovati da kovanica nominalne vrednosti od dva evra može da dostigne takvu cenu. Međutim, Grejs Keli nije tek jedan od motiva na evropskom sitnom novcu. Monako je ovo izdanje proizveo u samo 20.001 primerku, što ga čini veoma traženim među kolekcionarima.

Vladimir svoj primerak čuva u originalnom pakovanju i navodi da nikada nije vađen iz zaštitne kapsule.

"Autentičnost mi je potvrdio numizmatičar iz Monte Karla, inače advokat po struci", kaže Vladimir.

Dodaje da uz kovanicu poseduje originalno pakovanje i zaštitni karton. Prema njegovim rečima, prva izdanja monaških kovanica kvaliteta BU, odnosno "Brilliant Uncirculated", nisu dolazila sa sertifikatom kakav kolekcionari danas često očekuju.

Vladimir je cenu od četiri hiljade evra odredio nakon što je, kako kaže za Večernji list, proverio podatke o tiražu i uporedio cene na nekoliko mesta, uključujući i eBay. Do sada je dobijao različite ponude, ali nijedna nije dovela do prodaje.

"Dobijao sam svakakve ponude: zamenu za zlato, srebro, automobil, pa čak i predlog da mi se polovina iznosa plati odmah, a druga polovina za godinu dana. Ali meni se ne žuri da je prodam", kaže on.

Ne krije da mu se javljaju zainteresovani kupci, ali smatra da ponude koje dobija nisu ozbiljne. Zato za sada ostaje pri svojoj ceni.

"Nisam uspeo da je prodam i nije mi žao. Neću spuštati cenu. Ima zainteresovanih, ali uvek je to nekako neozbiljno", kaže Vladimir.

Kovanica se, kako navodi u oglasu, može pogledati u Zagrebu, uz prethodni dogovor, u poslovnici Zagrebačke banke na Trgu bana Josipa Jelačića. Ističe i da su fotografije u oglasu autentične i da je reč o njegovom primerku.

Numizmatikom se Vladimir bavi od 1997. godine. Počeo je da sakuplja hrvatske prigodne kovanice od 25 kuna, a danas je njegova zbirka znatno raznovrsnija. Na sajtu NJuškalo, na primer, nudi i komplete svih 19 različitih prigodnih kovanica od 25 kuna, u netaknutom stanju.

U međuvremenu je proširio interesovanje na zlato, srebro i bakar. Kada je reč o hrvatskim prigodnim izdanjima, posebno ga privlače kovanice od plemenitih metala, sa sertifikatom i u što manjim tiražima - idealno, kako kaže, do 200 primeraka.

Kolekcionarstvo za njega nije samo pitanje vrednosti i moguće zarade. Redovno posećuje sajmove u Hrvatskoj i drugim evropskim zemljama, gde upoznaje druge kolekcionare, kupuje, prodaje i razmenjuje





Vreme: 22.10.2026 10:25

Medij: novosti.rs

Link: <https://nportal.novosti.rs/vest/140259/vesti/planeta/za-novcic-od-2-eur-vladimir-trazi-4000-nude-mu->

Autori: Nportal

Teme: Zagrebačka banka (UniCredit Group); Bankarstvo/banka/bankarski sektor

Naslov: Za ovaj novčić od dva evra Vladimir traži 4.000 evra: U zamenu mu nude zlato, srebro i automobil

kovanice.

"Numizmatika je za mene strast i ljubav. Ja sam hrčak, kolekcionar. Suština je u posedovanju, u tome da nešto imaš", objašnjava.

Ipak, jedan deo svoje kolekcije gradi sa drugačijim ciljem. Za ćerku, rođenu 2017. godine, sakuplja kovanice iz celog sveta koje su izdate upravo te godine. Prikuplja i sve srebrne kovanice od jedne unce izdate 2017. godine.

Reč je o dugoročnom projektu koji prevazilazi trenutnu tržišnu cenu pojedinačnog primerka. Kovanice će mu biti uspomena na godinu u kojoj mu se rodila ćerka, ali i nešto što će jednog dana moći da joj preda.

"Morate to da volite da biste imali tu strast", kaže on.

Vladimir je za Večernji list naglasio i koliko je važno poverenje među kolekcionarima. Sarađuje, kako kaže, sa ljudima koje poznaje i smatra pouzdanima, dok je oprezniji prema onima koji su počeli da se bave numizmatikom tek nakon što su pojedine kovanice privukle širu pažnju javnosti.

"Uvek sarađujem sa proverenim i poštenim ljudima, kolegama numizmatičarima, dok sa 'numizmatičarima' koji su se probudili kada je izašla kovanica od 25 kuna 2022. godine nemam posla", kaže nam.

Kao i ostatak njegove kolekcije, i kovanica sa likom Grejs Keli za sada ostaje na sigurnom. Vladimir ne krije da bi je prodao, ali samo ako se pojavi kupac spreman da prihvati njegovu cenu.

Posle svih dosadašnjih ponuda, čini se da mu čekanje ne predstavlja preveliku žrtvu.

(BizPortal)





Vreme: 22.10.2026 09:00

Medij: bizportal.rs

Link: <https://bizportal.rs/biz-lifestyle/101085122/za-ovu-kovanicu-od-dva-evra-vladimir-trazi-4000-evra---u->

Autori: Una Kučuk

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; Zagrebačka banka (UniCredit Group)

Naslov: Za ovu kovanicu od dva evra Vladimir traži 4.000 evra - u zamenu mu nude zlato, srebro i automobil

4868

Kovanica od dva evra sa likom Grejs Keli izdata je u samo 20.001 primerku, a kolekcionar iz Zagreba za nju traži čak 4.000 evra.

Dva evra većina nas bez mnogo razmišljanja ubaci u novčanik, plati kafu ili ostavi na kasi. Međutim, za kolekcionare neke od tih kovanica vrede mnogo više od iznosa utisnutog na njima. Ponekad nekoliko sitnih detalja, godina izdanja, ograničen tiraž i očuvanost, mogu običan komad metala da pretvore u predmet vredan nekoliko hiljada evra, piše Večernji.

Jedan takav primerak prodaje Vladimir Strsoglavac iz zagrebačkog naselja Špansko. Na sajtu Njuškalo objavio je oglas za prigodnu kovanicu od dva evra koju je Monako izdao 2007. godine u znak sećanja na 25. godišnjicu smrti princeze Grejs Keli, nekadašnje holivudske glumice koja je udajom za monaškog kneza Renijea III postala princeza od Monaka.

Cena? Četiri hiljade evra

Na prvi pogled teško je poverovati da kovanica nominalne vrednosti od dva evra može da dostigne takvu cenu. Međutim, Grejs Keli nije tek jedan od motiva na evropskom sitnom novcu. Monako je ovo izdanje proizveo u samo 20.001 primerku, što ga čini veoma traženim među kolekcionarima.

Vladimir svoj primerak čuva u originalnom pakovanju i navodi da nikada nije vađen iz zaštitne kapsule.

"Autentičnost mi je potvrdio numizmatičar iz Monte Karla, inače advokat po struci", kaže Vladimir.

Dodaje da uz kovanicu poseduje originalno pakovanje i zaštitni karton. Prema njegovim rečima, prva izdanja monaških kovanica kvaliteta BU, odnosno "Brilliant Uncirculated", nisu dolazila sa sertifikatom kakav kolekcionari danas često očekuju.

Ne trošite odmah kovanice od dva evra - jedna retka vredi hiljade evra, više o tome pročitajte OVDE.

Vladimir je cenu od četiri hiljade evra odredio nakon što je, kako kaže za Večernji list, proverio podatke o tiražu i uporedio cene na nekoliko mesta, uključujući i eBay. Do sada je dobijao različite ponude, ali nijedna nije dovela do prodaje.

"Dobijao sam svakakve ponude: zamenu za zlato, srebro, automobil, pa čak i predlog da mi se polovina iznosa plati odmah, a druga polovina za godinu dana. Ali meni se ne žuri da je prodam", kaže on.

Ne krije da mu se javljaju zainteresovani kupci, ali smatra da ponude koje dobija nisu ozbiljne. Zato za sada ostaje pri svojoj ceni.

"Nisam uspeo da je prodam i nije mi žao. Neću spuštati cenu. Ima zainteresovanih, ali uvek je to nekako neozbiljno", kaže Vladimir.

Kovanica se, kako navodi u oglasu, može pogledati u Zagrebu, uz prethodni dogovor, u poslovnici Zagrebačke banke na Trgu bana Josipa Jelačića. Ističe i da su fotografije u oglasu autentične i da je reč o njegovom primerku. Originalni oglas možete pogledati ovde.

Numizmatikom se Vladimir bavi od 1997. godine. Počeo je da sakuplja hrvatske prigodne kovanice od 25 kuna, a danas je njegova zbirka znatno raznovrsnija. Na sajtu Njuškalo, na primer, nudi i kompletne svih 19 različitih prigodnih kovanica od 25 kuna, u netaknutom stanju.

U međuvremenu je proširio interesovanje na zlato, srebro i bakar. Kada je reč o hrvatskim prigodnim izdanjima, posebno ga privlače kovanice od plemenitih metala, sa sertifikatom i u što manjim tiražima - idealno, kako kaže, do 200 primeraka.

Kolekcionarstvo za njega nije samo pitanje vrednosti i moguće zarade. Redovno posećuje sajmove u Hrvatskoj i drugim evropskim zemljama, gde upoznaje druge kolekcionare, kupuje, prodaje i razmenjuje kovanice.

"Numizmatika je za mene strast i ljubav. Ja sam hrčak, kolekcionar. Suština je u posedovanju, u tome da nešto imaš", objašnjava.

Ipak, jedan deo svoje kolekcije gradi sa drugačijim ciljem. Za ćerku, rođenu 2017. godine, sakuplja kovanice iz celog sveta koje su izdate upravo te godine. Prikuplja i sve srebrne kovanice od jedne unce izdate 2017. godine.

Imate li ovaj novčić od dva evra - kolekcionari za retko izdanje traže i do 500 evra, više detalja pročitajte OVDE.

Reč je o dugoročnom projektu koji prevazilazi trenutnu tržišnu cenu pojedinačnog primerka. Kovanice će mu biti uspomena na godinu u kojoj mu se rodila ćerka, ali i nešto što će jednog dana moći da joj preda.

"Morate to da volite da biste imali tu strast", kaže on.

Vladimir je za Večernji list naglasio i koliko je važno poverenje među kolekcionarima. Sarađuje, kako kaže, sa ljudima koje poznaje i smatra pouzdanima, dok je oprezniji prema onima koji su počeli da se bave numizmatikom tek nakon što su pojedine kovanice privukle širu pažnju javnosti.





Vreme: 22.10.2026 09:00

Medij: bizportal.rs

Link: <https://bizportal.rs/biz-lifestyle/101085122/za-ovu-kovanicu-od-dva-evra-vladimir-trazi-4000-evra---u->

Autori: Una Kućuk

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; Zagrebačka banka (UniCredit Group)

Naslov: Za ovu kovanicu od dva evra Vladimir traži 4.000 evra - u zamenu mu nude zlato, srebro i automobil

"Uvek sarađujem sa proverenim i poštenim ljudima, kolegama numizmatičarima, dok sa 'numizmatičarima' koji su se probudili kada je izašla kovanica od 25 kuna 2022. godine nemam posla", kaže nam.

Kao i ostatak njegove kolekcije, i kovanica sa likom Grejs Keli za sada ostaje na sigurnom. Vladimir ne krije da bi je prodao, ali samo ako se pojavi kupac spreman da prihvati njegovu cenu.

Posle svih dosadašnjih ponuda, čini se da mu čekanje ne predstavlja preveliku žrtvu.





Vreme: 22.10.2026 15:56

Medij: blic.rs

Link: <https://www.blic.rs/biznis/unicredit-banka-predstavila-dealsync-ai-platformu-za-manda-na-domacem->

Autori: Promo

Teme: UniCredit Group; UniCredit Bank; Bankarstvo/banka/bankarski sektor

Naslov: UniCredit Banka predstavila DealSync - AI platformu za M&A na domaćem tržištu!

2667

UniCredit Banka predstavila je DealSync, jednu od prvih AI platformi za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasnije i poverljivije upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. - Uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište potvrđujemo našu posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije - rekao je član Izvršnog odbora i direktor za Korporativno bankarstvo u UniCredit Banci Filip Stikić. Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi svež pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu. Kroz kontinuiran dijalog sa privredom, UniCredit Banka nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj. Saznajte više na sajtu UniCredit Banke: <https://www.unicreditbank.rs/rs/biznis/DealSync.html>





Vreme: 22.10.2026 13:06

Medij: bif.rs

Link: <https://bif.rs/2026/10/unicredit-banka-predstavila-dealsync-prvu-ai-platformu-za-ma-na-domacem->

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank; UniCredit Group; Bankarstvo/banka/bankarski sektor

Naslov: UniCredit Banka predstavila DealSync - prvu AI platformu za M&A na domaćem tržištu

3074



UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje...

UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. Filip Stikić, član Izvršnog odbora i direktor za Korporativno bankarstvo u UniCredit Banci, izjavio je: "Uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište potvrđujemo našu posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije". Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu. Kroz kontinuiran dijalog sa privredom, UniCredit Banka nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj.





Vreme: 22.10.2026 13:21

Medij: mondo.rs

Link: <https://mondo.rs/Info/Ekonomija/a2300060/unicredit-banka-predstavila-dealsync-prvu-ai-platformu-za->

Autori: Promo

Teme: UniCredit Bank; Bankarstvo/banka/bankarski sektor; UniCredit Group

Naslov: UniCredit Banka predstavila DealSync - prvu AI platformu za M&A na domaćem tržištu!

2592



Beograd, 22. Oktobar 2026. - UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. Filip Stikić, član Izvršnog odbora i direktor za Korporativno bankarstvo u UniCredit Banci, izjavio je: "Uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište potvrđujemo našu posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije". Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu. Kroz kontinuiran dijalog sa privredom, UniCredit Banka nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj.





Vreme: 22.10.2026 14:55

Medij: beta.rs

Link: <https://beta.rs/content/254536-unikredit-bnka-predstavila-prvu-ai-platformu-za-spajanja-i-akvizicije>

Autori: VUK

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; UniCredit Group; UniCredit Bank

Naslov: Unikredit bnka predstavila prvu AI platformu za spajanja i akvizicije

2900



unikredit (unicredit) banka predstavila je dealsync, prvu ai platformu za spajanja i akvizicije (m&a) na tržištu srbije, saopšteno je danas. platforma

Ekonomija | Izvor: Beta | 22.10.2026 | access_time 14:55

Foto: UniCredit Bank Srbija

Unikredit (UniCredit) banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije, saopšteno je danas.

Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera.

Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit banka za privredu Srbije, kroz koju ta banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost.

DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije, navodi se u saopštenju banke.

DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije.

Član Izvršnog odbora i direktor za korporativno bankarstvo u UniCredit banci Filip Stikić izjavio je da uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište banka potvrđuje posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu.

"Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije", rekao je Stikić.

Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja.

Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu, ističe se u saopštenju banke koja kroz kontinuiran dijalog sa privredom nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj.

Teme





Vreme: 22.10.2026 15:14

Medij: danas.rs

Link: <https://www.danas.rs/vesti/ekonomija/unikredit-bnka-predstavila-prvu-ai-platformu-za-spajanja-i-akvizicije>

Autori: Milos Obradovic

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: Unikredit bnka predstavila prvu AI platformu za spajanja i akvizicije

2789



Unikredit (UniCredit) banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije, saopšteno je danas.

Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit banka za privredu Srbije, kroz koju ta banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije, navodi se u saopštenju banke. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. Član Izvršnog odbora i direktor za korporativno bankarstvo u UniCredit banci Filip Stikić izjavio je da uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište banka potvrđuje posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. "Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije", rekao je Stikić. Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu, ističe se u saopštenju banke koja ;kroz kontinuiran dijalog sa privredom nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj. Pratite nas na našoj Facebook i Instagram stranici, ali i na X nalogu. Pretplatite se na PDF izdanje lista Danas. Ime *

Komentar





Vreme: 22.10.2026 20:56

Medij: elektronskobankarstvo.rs

Link: <https://www.elektronskobankarstvo.rs/ko-ima-najrazvijenije-digitalno-bankarstvo-u-srbiji-uporedjeno->

Autori: Redakcija

Teme: Banca Intesa; Erste bank; Alta banka; Adriatic bank; ProCredit Bank; 3 Banka (3banka);

Naslov: KO IMA NAJRAZVIJENIJE DIGITALNO BANKARSTVO U SRBIJI? Upoređeno 19 banaka, razlike su ogromne

6233

Digitalno bankarstvo u Srbiji više nije samo mogućnost da preko [...] Digitalno bankarstvo u Srbiji više nije samo mogućnost da preko telefona proverimo stanje na računu ili platimo račun za struju. Banke danas nude čitav niz usluga koje se mogu obaviti bez odlaska u poslovnicu, ali novo poređenje pokazuje da nisu sve podjednako napredovale. Razlika između banaka sa najvećim i najmanjim brojem potvrđenih digitalnih funkcionalnosti gotovo je četverostruka. Digitalna mapa platforme Finelevate360 obuhvata 19 banaka koje posluju u Srbiji i 27 funkcionalnosti elektronskog i mobilnog bankarstva. Na osnovu javno dostupnih informacija analizirane su mogućnosti koje banke nude građanima i kompanijama putem svojih digitalnih kanala. Rezultati pokazuju da se na vrhu nalaze Raiffeisen i OTP banka, sa po 23 potvrđene funkcionalnosti. Slede Yettel banka sa 20, UniCredit i Banca Intesa sa po 19, dok ProCredit banka ima 18, a Halkbank 17. Istovremeno, kod pojedinih banaka potvrđeno je svega šest ili sedam posmatranih mogućnosti. Ipak, važno je naglasiti da ovo nije istraživanje zadovoljstva korisnika, niti ocena bezbednosti, brzine ili pouzdanosti bankarskih aplikacija. Reč je o pregledu dostupnosti konkretnih digitalnih usluga. Kako stoje banke u Srbiji? Prema digitalnoj mapi Finelevate360, raspored svih 19 banaka izgleda ovako: Banka Potvrđene funkcionalnosti Raiffeisen banka 23/27 OTP banka 23/27 Yettel banka 20/27 UniCredit banka 19/27 Banca Intesa 19/27 ProCredit banka 18/27 Halkbank 17/27 NLB Komercijalna banka 16/27 Addiko banka 13/27 ALTA banka 12/27 Erste banka 11/27 AIK banka 10/27 Banka Poštanska štedionica 10/27 Adriatic Bank 9/27 API banka 7/27 Mirabank 7/27 Srpska banka 7/27 3 Banka 6/27 Bank of China Srbija 6/27 Ovi rezultati ukazuju na značajne razlike u obimu potvrđenih digitalnih mogućnosti. Međutim, manji broj potvrđenih funkcionalnosti ne mora automatski značiti da banka nema određenu uslugu. Metodologija se oslanja na javno dostupne i potvrđene informacije, a pojedine banke imaju i drugačije poslovne modele i ciljne grupe klijenata. Šta danas znači imati digitalnu banku? Nekada je bilo dovoljno da banka ponudi pregled stanja računa, elektronsko plaćanje i prenos novca. Danas je konkurencija znatno složenija. Među funkcionalnostima koje Finelevate360 prati nalaze se daljinsko otvaranje računa, elektronsko potpisivanje dokumenata, izdavanje kartica, virtuelne platne kartice, mobilni novčanici, instant plaćanja, međunarodni transferi, krediti, depoziti i pojedine usluge namenjene kompanijama. Posebno je važna mogućnost da klijent od početka do kraja obavi postupak bez odlaska u ekspozituru. Za građane to znači manje čekanja, jednostavnije upravljanje novcem i veću dostupnost bankarskih usluga. Za preduzetnike i kompanije digitalizacija može značiti brže izvršavanje poslovnih obaveza i manje administracije. Ipak, postojanje neke funkcionalnosti nije garancija da je njeno korišćenje jednostavno. Banka može da ponudi veliki broj mogućnosti, ali ako je postupak komplikovan, zahteva previše koraka ili dodatnu intervenciju zaposlenih, praktična korist za klijenta može biti ograničena. Broj funkcija nije isto što i kvalitet aplikacije Ovo je možda i najvažnija razlika koju građani treba da imaju u vidu prilikom izbora banke. Digitalna mapa pokazuje širinu ponude, ali ne odgovara na pitanje koliko su korisnici zadovoljni svakodnevnim korišćenjem aplikacije. Nedavno poređenje korisničkih ocena mobilnog bankarstva, o kojem je portal Elektronskobankarstvo.rs već pisao, pokazalo je da se iskustva korisnika razlikuju od banke do banke. U tom istraživanju posmatrane su ocene aplikacija u Google Play i Apple App Store prodavnicama, dok Finelevate360 razmatra dostupnost bankarskih mogućnosti. Zbog toga dve vrste istraživanja treba posmatrati zajedno, a ne kao međusobno zamenjive. Korisniku koji želi jednostavno plaćanje računa možda je važnije da aplikacija radi pouzdano i brzo nego da banka nudi dvadesetak naprednih mogućnosti koje nikada neće koristiti. Sa druge strane, preduzetniku koji svakodnevno izvršava veći broj transakcija, posluje sa inostranstvom ili upravlja sa više računa određene dodatne funkcionalnosti mogu biti presudne. Digitalno bankarstvo u Srbiji ubrzano raste Podaci Narodne banke Srbije potvrđuju da interesovanje za digitalne bankarske usluge nastavlja da raste. Na kraju drugog tromesečja 2026. godine bilo je 5.446.159 registrovanih korisnika mobilnog bankarstva, što predstavlja rast od 13,2 odsto u odnosu na isti period prethodne godine. Istovremeno je uslugu elektronskog bankarstva koristilo 5.178.872 registrovanih korisnika, uz godišnji rast od 11 odsto. Tokom drugog tromesečja kroz mobilno i elektronsko bankarstvo izvršeno je ukupno 75,3 miliona plaćanja, odnosno 11,8 odsto više nego godinu ranije. Posebno se izdvaja mobilno bankarstvo, sa 42,6 miliona transakcija, što predstavlja rast od 26,8 odsto. Ovi podaci pokazuju da digitalno bankarstvo više nije dodatna pogodnost namenjena manjem broju tehnološki naprednih korisnika. Ono postaje jedan od osnovnih kanala komunikacije građana i privrede sa bankama. Šta građani treba da gledaju kada biraju banku? Rang-lista digitalnih mogućnosti može biti korisna polazna tačka, ali konačan izbor banke ne bi trebalo zasnivati isključivo na broju funkcionalnosti. Važno je proveriti koliko košta održavanje računa, kakve su naknade za elektronska plaćanja, da li postoje ograničenja za pojedine transakcije, koliko je jednostavno blokirati karticu i koliko efikasno banka rešava probleme korisnika. Posebnu pažnju zaslužuju i sigurnosne funkcije: način potvrđivanja plaćanja, obaveštenja o transakcijama i mogućnost brzog reagovanja ako se posumnja na zloupotrebu. Banke koje uspeju da objedine širok izbor usluga, jednostavno korišćenje, pouzdanost i razumne troškove mogu imati značajnu prednost u godinama koje





Vreme: 22.10.2026 20:56

Medij: elektronskobankarstvo.rs

Link: <https://www.elektronskobankarstvo.rs/ko-ima-najrazvijenije-digitalno-bankarstvo-u-srbiji-uporedjeno->

Autori: Redakcija

Teme: Banca Intesa; Erste bank; Alta banka; Adriatic bank; ProCredit Bank; 3 Banka (3banka);

Naslov: KO IMA NAJRAZVIJENIJE DIGITALNO BANKARSTVO U SRBIJI? Upoređeno 19 banaka, razlike su ogromne

dolaze. Zaključak je da razlike u digitalnoj ponudi banaka u Srbiji postoje i da su znatne. Međutim, najbolja digitalna banka za konkretnog korisnika nije nužno ona koja ima najveći broj funkcionalnosti, već ona koja mu omogućava da ono što mu zaista treba obavi brzo, bezbedno i po prihvatljivoj ceni. Izvori: Finelevate360, Narodna banka Srbije, Elektronskobankarstvo.rs.





Vreme: 22.10.2026 15:31

Medij: dnevnevesti.com

Link: <https://www.dnevnevesti.com/vest/unikredit-banka-predstavila-prvu-ai-platformu-za-spajanja-i-akvizicije>

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank

Naslov: Unikredit banka predstavila prvu AI platformu za spajanja i akvizicije

1386

izvor Danas pre 2 sata Ekonomija

Unikredit (UniCredit) banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije, saopšteno je danas.

platforma DealSync unikredit

Više iz rubrike Ekonomija

Fabrika Kaizen u Smederevu ide u likvidaciju, oko 350 radnika ostaje bez posla

Turska tekstilna fabrika Kaizen u Smederevu zvanično je pokrenula postupak likvidacije. Takva odluka doneta je zbog, kako se navodi u dokumentaciji, n

Pošta Srbije u Beogradu otvorila novi Kontakt centar koji podržava veštačka inteligencija

Pošta Srbije otvorila je danas inovativni Kontakt centar, podržan alatima veštačke inteligencije, koji treba da omogući bolji kvalitet usluge i kontinuirano poboljšanje korisničke podrške. Na predstavljanju, u novom prostoru u kompleksu...

Unikredit bnka predstavila prvu AI platformu za spajanja i akvizicije

Unikredit (UniCredit) banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije, saopšteno je danas. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim...

Pokrenut postupak likvidacije u fabrici "Kaizen" u Smederevu, oko 350 radnika ostaje bez posla

Turska tekstilna fabrika "Kaizen" u Smederevu zvanično je pokrenula postupak likvidacije. Takva odluka doneta je zbog, kako se navodi u dokumentaciji, nepostojanja ekonomske opravdanosti daljeg poslovanja.





Vreme: 22.10.2026 15:10

Medij: dnevnevesti.com

Link: <https://www.dnevnevesti.com/vest/unikredit-bnka-predstavila-prvu-ai-platformu-za-spajanja-i->

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank

Naslov: Unikredit bnka predstavila prvu AI platformu za spajanja i akvizicije

421

Unikredit (UniCredit) banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije, saopšteno je danas. Platforma koris...

izvor Beta pre 33 minuta Ekonomija

Unikredit (UniCredit) banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije, saopšteno je danas. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim...





Vreme: 21.10.2026 10:55

Medij: euronews.rs

Link: <https://www.euronews.rs/adria-summit/adria-summit-2026/248441/analiza-jana-ruzicke-o-ekonomiji->

Autori: Euronews Srbija

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; UniCredit Bank; Banca Intesa; Narodna banka Srbije

Naslov: Analiza Jana Ružičke za magazin "Cicero": Kako je Srbija postala ekonomski motor i nezaobilazan partner EU

18041

U autorskom tekstu za nemački politički magazin "Cicero", Jan Ružička, viši savetnik praške investicione grupe PPF, koji je prethodno obavljao funkciju direktora za eksterne poslove, ukazuje na to da zapadni posmatrači, analizirajući predizbornu atmosferu u Srbiji, često zanemaruju ekonomsku realnost regiona u kojoj je stabilnost najdragocenija roba. Dok se izveštaji iz Srbije uglavnom fokusiraju na političke tenzije, proteste i sukobe sa studentima, ekonomski pokazatelji pružaju potpuno drugačiju sliku o dubokoj integraciji zemlje sa Evropskom unijom i njenom privrednom napretku.

U jeku burnih rasprava o predstojećim izborima u Srbiji, zapadni komentatori koji smatraju da je tamošnja demokratija ugrožena trebalo bi da razmisle o jednoj ekonomskoj istini, a to je da je na Balkanu stabilnost najdragocenija roba, istakao je on u svom autorskom tekstu.

Autorski tekst Jana Ružičke za "Cicero" prenosimo u celosti:

U Kragujevcu, gde je nekadašnja fabrika "Zastava" sklapala "Juga" i gde su 1999. godine padale NATO bombe, sa proizvodnih traka sada silaze modeli "Fijat Grande Panda". Dve stotine automobila dnevno, od kojih je devet od deset namenjeno tržištu EU. Kompanija "Stellantis" na ovoj lokaciji ima kapacitet za proizvodnju do 160.000 vozila godišnje, a u prvoj polovini godine Srbija je izvezla automobile u vrednosti od 2,8 milijardi evra. Stotinu kilometara severnije, na obodu Beograda, niču paviljoni za izložbu "Ekspo 2027", projekat za koji vlada izdvaja oko dve milijarde evra.

Ove dve lokacije imaju nešto zajedničko: nalaze se u zemlji koju zapadni mediji posmatraju gotovo isključivo kroz prizmu uličnih protesta, urušavanja nadstrešnice železničke stanice u Novom Sadu i sukoba između vlasti i studenata. Sve to je tačno. Ipak, brojke govore drugačiju priču - priču o ekonomskom uspehu i o tome koliko je Balkan duboko povezan sa Evropskom unijom.

Pogledajmo jednu granicu dalje, ka istoku. Od aprila 2021. godine, u Bugarskoj je održano osam parlamentarnih izbora. Tokom tog perioda, tri vlade su pale pre nego što su uopšte uspele da se konsoliduju. Liberalni kabinet, koji je predvodio Kiril Petkov, potrajao je šest meseci. Vlada zasnovana na principu "rotacije", na čelu sa Nikolajem Denkovim, a sa planom da nakon devet meseci upravljanje preuzmu partneri iz stranke GERB, raspala se upravo u trenutku te tranzicije. Najnovija vlada srušena je prošlog decembra usled masovnih protesta protiv državnog budžeta. Ipak, liberali iz saveza PP i DB obećali su upravo ono što je Evropa želela da čuje: kraj korupcije, reformu pravosuđa i uvođenje evra do 2024. godine.

Evro je uveden tek 1. januara ove godine, tri godine nakon Hrvatske, iako su obe zemlje pristupile Evropskom mehanizmu deviznih kurseva (ERM II) istog dana u julu 2020. godine. U februaru 2023. Sofija je zvanično odustala od cilja da evro uvede 2024. godine. Razlog nije bio ekonomske prirode, već je reč bila o još jednoj političkoj krizi. Formiranje antikorupcijske komisije, što je bio uslov koji je Brisel postavio za isplatu sredstava za oporavak, toliko se odužilo da je Evropska komisija prvobitno zadržala 1,2 milijarde evra, a krajem prošle godine još 367 miliona. Od 5,7 milijardi evra koje su bile na raspolaganju, Bugarska je do kraja 2024. godine dobila samo 1,7 milijardi. Atanas Pekanov, ministar zadužen za fondove EU, i sam je priznao da postoji realan rizik da zemlja izgubi veliki deo tog novca. Rok je istekao u avgustu.

Problem liberala nije bio u njihovim ciljevima, već u pristupu upravljanju. Politika "čistih ruku", koja odbacuje svaki kompromis sa "starom gardom", možda zvuči odlično tokom predizborne kampanje. Međutim, u parlamentu u kojem nijedna stranka nema većinu, to jednostavno vodi ka novim izborima. A kada su u aprilu ove godine održani osmi takvi izbori, reformatori nisu bili ti koji su odneli pobjedu. Umesto njih, pobedio je bivši predsednik Rumen Radev sa svojim novim pokretom "Progresivna Bugarska", evroskeptik koji gaji simpatije prema Moskvi, a koji je osvojio oko 44 odsto glasova i apsolutnu većinu. Liberali su završili na trećem mestu sa dvanaest odsto glasova. Haos nije doveo na vlast liberalnu Evropu, već njenog kritičara.

Cena ove nestabilnosti ogleda se u slabijem rastu, izgubljenom vremenu i novcu koji je ostao neiskorišćen. Još tri godine čekanja na pristupanje evrozoni. Milijarde iz fonda za oporavak koje nikada neće stići. I investitori koji zaobilaze zemlju. Prošle godine, Bugarska je privukla 3,26 milijardi evra stranih direktnih investicija, 2,8 odsto svog BDP-a, pri čemu se taj udeo tokom protekle decenije kretao između dva i pet odsto. Srbija, koja nije članica EU i ima niži kreditni rejting, tokom većine tih godina beležila je vrednosti između šest i osam odsto. Investitori ne kupuju demokratiju niti autokratiju, oni kupuju izvesnost da će partner sa druge strane stola biti tu i za pet godina.

Za razliku od Bugarske, postoje još tri zemlje u kojima je politička situacija godinama ostala uglavnom nepromenjena. Andrej Plenković predvodi Hrvatsku od 2016. godine, Edi Rama je na čelu Albanije od 2013, dok Srpska napredna stranka Aleksandra Vučića upravlja Srbijom od 2012. godine. Niko od njih nije miljenik liberalne štampe. Pa ipak, sva trojica su postigla više nego što bi njihovi kritičari ikada mogli. Kada je Plenković preuzeo dužnost, zemlja je izlazila iz šestogodišnje recesije, opterećena javnim





Vreme: 21.10.2026 10:55

Medij: euronews.rs

Link: <https://www.euronews.rs/adria-summit/adria-summit-2026/248441/analiza-jana-ruzicke-o-ekonomiji->

Autori: Euronews Srbija

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; UniCredit Bank; Banca Intesa; Narodna banka Srbije

Naslov: Analiza Jana Ružičke za magazin "Cicero": Kako je Srbija postala ekonomski motor i nezaobilazan partner EU

dugom koji je iznosio gotovo 80 odsto BDP-a, uz pokrenut postupak Evropske unije zbog prekomernog budžetskog deficita. Ove godine, hrvatska privreda će prvi put premašiti granicu od 100 milijardi evra, što je značajan rast u odnosu na 47 milijardi, koliko je iznosila kada je on stupio na funkciju.

Udeo javnog duga u BDP-u pao je na 56 odsto, nezaposlenost je ispod pet odsto, a prosečna neto plata se udvostručila i sada iznosi 1.555 evra. U januaru 2023. godine, Hrvatska je istog dana pristupila i evrozoni i Šengenskoj zoni, što je uspeh koji nijednoj drugoj zemlji prethodno nije pošao za rukom. Od 406 ciljeva definisanih u Planu za oporavak i otpornost, zemlja je ispunila 404, a od ukupno predviđenih gotovo 10 milijardi evra, već je primila 7,3 milijarde. U martu je agencija S&P podigla rejting zemlje na "A" - što je najviši kreditni rejting u njenoj istoriji. Ista polazna tačka kao u Bugarskoj, isti dan ulaska u ERM II - a ipak, potpuno drugačiji ishod. Razlika nije bila u ekonomiji, bila je u tome što je zemlja imala vlast koja je pokazala političku dugovečnost.

Rama je preuzeo najsiriromašnju zemlju u regionu, opterećenu dugom koji je prelazio 70 odsto BDP-a, u kojoj država nije bila u stanju da izmiruje svoje obaveze. Od tada, nominalni BDP je porastao sa manje od deset milijardi na 27 milijardi evra. Od početka pandemije, Albanija beleži prosečnu godišnju stopu rasta od 4,3 odsto, a udeo javnog duga u BDP-u pao je ispod 50 odsto. Prošle godine, zemlja je ugostila 12,5 miliona stranih turista, što je pet puta više od njenog ukupnog broja stanovnika.

Ipak, najznačajnija reforma je ona o kojoj se u Tirani najmanje govori, a to je provera (tzv. veting) svih sudija i tužilaca, što je rezultiralo razrešenjem stotina njih sa funkcija. Albanija je sada otvorila svih 33 pregovaračka poglavlja za pristupanje EU, a počela je i njihovo zatvaranje.

Nijedna od ovih vlada nije bila bez mana - Hrvatska se, na primer, suočava sa jednom od najviših stopa inflacije u evrozoni, dok se Albanija bori sa značajnom sivom ekonomijom i smanjenjem broja stanovnika. Pa ipak, osnovni recept je svuda bio isti: prvo, dovesti javne finansije u red; drugo, obezbediti "sidro" (stabilnost); treće, privući kapital; i tek onda povećati plate. Ovaj recept zahteva vreme - upravo ono što je Bugarskoj nedostajalo.

To nas dovodi do Srbije. Ona je 2012. bila "bolesnik" regiona. Nezaposlenost se približavala četvrtini radne snage, budžetski deficit je iznosio oko 7,5 odsto BDP-a, a dug se kretao ka 70 odsto. Kao premijer, Vučić je 2014. učinio nešto što niko ne bi očekivao od jednog balkanskog populiste: smanjio je plate u javnom sektoru i penzije u višim rasponima. U februaru 2015. godine sklopio je sa Međunarodnim monetarnim fondom preventivni aranžman (tzv. stand-baj aranžman) vredan 1,2 milijarde evra. Dug je dostigao vrhunac od 70 odsto 2015. godine, da bi do kraja 2017. pao ispod maastrichtske granice od 60 odsto, a trenutno iznosi 45 odsto.

Ova teška iskušenja donela su vladi kredibilitet, koji je ona zatim pretočila u investicije. Od 2007. godine, u Srbiju se slilo više od 55 milijardi evra stranih direktnih investicija. U periodu od 2018. do 2024. godine, privreda je rasla po prosečnoj stopi od 3,6 odsto godišnje - brže nego u većini zemalja EU, uključujući i one koje su duže članice, kao i brže nego u ostatku Zapadnog Balkana i novijim članicama EU. Nominalni BDP se od 2012. godine gotovo udvostručio, porastavši sa 35 milijardi na približno 97 milijardi evra ove godine. Kada je reč o kupovnoj moći, Srbija je napredovala sa 36 odsto na 52 odsto proseka Evropske unije.

Građani tu razliku mogu da osećaju u svojim novčanicima. Prosečna neto zarada porasla je sa 366 na više od 1.000 evra. Prosečna penzija je povećana sa 204 na 484 evra, a očekuje se da će u decembru premašiti iznos od 500 evra. Minimalna zarada ove godine iznosi 550 evra (neto), a u januaru će porasti na 600 evra. Stopa nezaposlenosti pala je na 7,2 odsto. U oktobru 2024. godine, Srbija je postala prva zemlja na Zapadnom Balkanu koja je od agencije "S&P" dobila kreditni rejting investicionog ranga, dok joj je agencija "Fitch" dodelila pozitivne izglede.

Oni koji ulažu u Srbiju govore više o pravcu u kojem se zemlja kreće, nego što bi to mogao bilo koji govor. Od 2010. godine, 56 odsto svih stranih direktnih investicija došlo je od kompanija sa sedištem u EU, a više od 60 odsto srpskog izvoza namenjeno je tržištu EU.

Više od 900 nemačkih kompanija zapošljava oko 80.000 ljudi,; firme kao što su ZF, Kontinental, Boš i Brose donele su sa sobom delove nemačkog lanca snabdevanja u automobilske industriji. Oko 130 francuskih kompanija obezbeđuje posao za 13.000 ljudi. Kompanija Vansi upravlja beogradskim aerodromom na osnovu koncesije koja traje do 2045. godine, dok Michelin u Pirotu proizvodi gume, proizvod koji predstavlja pojedinačno najveću izвозnu stavku Srbije. Najveća banka u zemlji je Intesz, koja je u italijanskom vlasništvu, dok se Unikredit svrstava među tri najprofitabilnije. U julu je češka vlada dovela u Beograd gotovo stotinu preduzetnika, a Češka Republika se sada svrstava među ključne investitore u Srbiji. I Kina je značajno prisutna, čineći gotovo trećinu svih priliva investicija u poslednje tri godine, uključujući rudnike bakra kompanije Zijin u blizini Bora. Ipak, okosnica srpske privrede ostaje evropska i ona je usmerena ka Evropi.





Vreme: 21.10.2026 10:55

Medij: euronews.rs

Link: <https://www.euronews.rs/adria-summit/adria-summit-2026/248441/analiza-jana-ruzicke-o-ekonomiji->

Autori: Euronews Srbija

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; UniCredit Bank; Banca Intesa; Narodna banka Srbije

Naslov: Analiza Jana Ružičke za magazin "Cicero": Kako je Srbija postala ekonomski motor i nezaobilazan partner EU

Protekle godine bile su najteže u dugom vremenskom periodu. Privredni rast je usporio na 2,1 odsto. Američke sankcije pogodile su NIS, naftnu kompaniju u čijem sastavu posluje jedina rafinerija u zemlji. Postrojenje u Pančevu nastavlja da radi na osnovu posebnih izuzeća koja se obnavljaju na mesečnom nivou, dok su u toku pregovori o prodaji udela koji je u ruskom vlasništvu mađarskoj kompaniji MOL. Projekat eksploatacije litijuma "Jadar" je stavljen na čekanje. U međuvremenu, protesti koji su usledili nakon tragedije u Novom Sadu traju već gotovo dve godine.

Tu je i pitanje energetike. Rat u Ukrajini doveo je do toga da cene gasa i električne energije u Evropi 2022. godine budu višestruko veće od uobičajenih, a Srbija, zavisna od ruskog gasa i integrisana u evropsko tržište električne energije, platila je dvostruku cenu. Ova godina donela je novi šok. Rat između Sjedinjenih Država i Irana traje već osam meseci, Ormuski moreuz je praktično blokiran, a cena nafte ostaje iznad 100 dolara po barelu. U svojoj prolećnoj prognozi Evropska komisija eksplicitno pominje "energetski šok" koji usporava rast u celoj Evropskoj uniji. U Srbiji je, istovremeno, suša smanjila proizvodnju hidroenergije, primoravši državno preduzeće EPS da uvozi struju iz inostranstva po visokim cenama. Tokom protekle decenije, uvoz električne energije se otprilike učetvorostručio.

Pa ipak, privreda ove godine radi punom parom. U prvom kvartalu zabeležen je rast od 3,2 odsto, a u drugom od 3,6 odsto, dok preliminarne procene za treći kvartal ukazuju na rast od oko 3,5 odsto. Međunarodni monetarni fond je u oktobru podigao svoju prognozu rasta na 3,3 odsto za ovu i 4 odsto za narednu godinu, dok Narodna banka Srbije, imajući u vidu predstojeći "Ekspo", očekuje rast od čak 5 odsto. Poređenja radi, Evropska komisija predviđa rast od 1,1 odsto za celu EU u ovoj godini, odnosno 1,4 odsto za narednu. Ako Srbija do 2027. godine zaista ostvari rast od 4 odsto, svrstaće se među najuspešnije, i to ne samo na Balkanu, već i u čitavoj Evropskoj uniji.

Na ovom mestu treba jasno reći o čemu odlučuju izborima 25. oktobra. Nije reč o tome da li će Srbija ostati demokratija. U pitanju je izbor - obezbediti još četiri godine predvidljivosti za privredu koja je upravo povratila zamah, ili se opredeliti za "bugarski lek".

Studentski pokret, koji je tokom godinu i po dana izveo stotine hiljada ljudi na ulice, zaslužuje poštovanje. Skrenuli su pažnju na korupciju, zloupotrebu moći i nekažnjivost koju uživaju oni na visokim položajima, i sve su to veoma stvarni problemi. Svako ko se zalaže za demokratiju trebalo bi da podrži i ove studente. Ipak, same vrednosti koje ovi studenti zastupaju pokazuju da ovde nije reč o jednostavnom sukobu dobra i zla.

Studenti su 30. septembra izjavili da je Rusija prijatelj i da sankcije protiv te zemlje ne dolaze u obzir. Kada je reč o najosetljivijem pitanju, ovaj pokret, koji Zapad vidi kao proevropsku alternativu, pozicionirao se desnije od same vlasti koju želi da smeni. U memorandumu o Kosovu ova teritorija se definiše kao ustavni deo Srbije, a studenti prava u Novom Sadu, Nišu i Kragujevcu označili su Briselski i Ohridski sporazum kao činove izdaje. Ilija Srdanović, nosilac liste ovog pokreta, predlaže da se o pristupanju EU odlučuje na referendumu, nakon što budu zatvoreni svi pregovarački klasteri. Sociolog Jovo Bakić otišao je još dalje, pozivajući na referendum u slučaju da Brisel kao uslov za članstvo postavi priznanje Kosova.

Zanimljivo je da se studenti pozicioniraju još desnije od svojih glasača. Prema istraživanju koje je u junu sproveda istraživačka grupa "Crta", tri četvrtine glasača koji podržavaju listu koju predvode studenti zalažu se za EU, dok se samo deset odsto zalaže za Rusiju. Drugim rečima, rukovodstvo pokreta svojim pristalicama nudi više Moskve nego što oni zapravo žele, dok Vučić svojim glasačima nudi više Brisela nego što im prija. Uobičajeni politički priručnik ne nudi odgovor na pitanje ko je od njih dvojice "bolji" Evropljanin.

Unutar samog pokreta raste nezadovoljstvo. Izjava o sankcijama izazvala je razdor među saveznicima i pre nego što je ijedan glas dat. Nemanja Milošević je kritikovao trenutak u kojem je izjava data, a nalozi na društvenim mrežama povezani sa studentima oštro su napali pristalice proevropske grupe "Evropska Srbija". Kada je spoljnopolitički tim pokreta otputovao u Berlin, uz uveravanje da "sigurno nećemo ići u Moskvu po savete", rukovodstvo se ogradiło od tog putovanja. Neki članovi se zalažu za ulazak u NATO, drugi traže čvršće veze sa Rusijom, dok bi treći bili spremni da priznaju Kosovo. Među profesorima koji podržavaju pokret ima čak i ultranacionalista.

Ekonomski program prati isti obrazac. Studenti predlažu oduzimanje imovine bez pružanja prava vlasnicima na sudsku zaštitu. Na skupu u Nišu, jedan od njihovih kandidata izjavio je da će, ukoliko nema dovoljno zatvora, jednostavno izgraditi još. Tu je i predlog o besplatnim udžbenicima, politika koja bi omogućila vladi da sama bira dobavljače i istisne privatne izdavače, uključujući i izdavačku kuću "Klett" (Klett-Verlag) sa sedištem u Štutgartu, koja u Srbiji posluje od 2004. godine.

Kada je vlada 2014. godine pripremila sličan zakon, direktor "Kleta" pisao je tadašnjem premijeru Vučiću, navodeći da će kompanija morati da napusti zemlju. Zakon je povučen iz procedure. A tu je i





Vreme: 21.10.2026 10:55

Medij: euronews.rs

Link: <https://www.euronews.rs/adria-summit/adria-summit-2026/248441/analiza-jana-ruzicke-o-ekonomiji->

Autori: Euronews Srbija

Teme: Bankarstvo/banka/bankarski sektor; UniCredit Bank; Banca Intesa; Narodna banka Srbije

Naslov: Analiza Jana Ružičke za magazin "Cicero": Kako je Srbija postala ekonomski motor i nezaobilazan partner EU

pitanje koalicije. Studenti odbacuju svaku saradnju sa vladom i njenim "satelitima", dok se njihovi potencijalni partneri kreću u rasponu od liberala, koji zahtevaju hitne sankcije protiv Rusije, do desničara koji bi najradije potpuno prekinuli pregovore sa EU. Bugarska dobro poznaje ovakav pristup politici zasnovan na principu "čistih ruku"; on je tamo doveo do čak osam izbornih ciklusa.

I vladajući tabor ima svoje mane. U izveštaju o vladavini prava, Evropska komisija kritikuje stanje nezavisnosti pravosuđa, kao i slab zakon o lobiranju; štaviše, izmene antikorupcijskih propisa, kao i zakona koji se tiču sudija i tužilaca, usvojene u avgustu, još uvek nisu ocenjene. Tokom izborne kampanje, vlast je posegla za oprobanom taktikom deljenja novčane pomoći penzionerima. Vučić se, sa svoje strane, takođe uzdržao od uvođenja sankcija Rusiji. S druge strane, vlada se obavezala da će do kraja 2027. godine sprovesti reforme neophodne za pristupanje EU, a od maja se osamnaest srpskih banaka pridružilo Jedinstvenom sistemu plaćanja u evrima (SEPA). To nisu samo parole, to su činjenice.

Plenković i Rama su se suočavali sa gotovo istim kritikama - arogancija, nepotizam i predugo ostajanje na vlasti. Ipak, gledajući unazad, pokazali su se kao najbolja od realno dostupnih opcija, jer su svojim zemljama pružili najvredniji resurs koji Balkan može da ima, a to je vreme. Isto važi i za Vučića. Ne zato što je bez mana, već zato što alternativa trenutno ne nudi jasniji put ka Evropi. Ona nudi samo Srbiju koja je manje predvidljiva.

Evropa bi stoga trebalo manje da se fokusira na to ko uživa najveću podršku u javnosti, a više na to ko može da održi sistem u funkciji. Primer Bugarske pokazuje kuda vodi onaj drugi put - ka pet izgubljenih godina i vladi koja nikada nije ni želela evro. Na Balkanu je dosada politička vrlina, a stabilnost nije suprotnost demokratiji, već je uslov njenog opstanka.

Bonus video:





Vreme: 22.10.2026 12:01

Medij: pirotskevesti.rs

Link: <https://www.pirotskevesti.rs/srednja-strucna-skola-pirot-deo-medunarodnog-projekta-arise-za->

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit fondacija; UniCredit Bank

Naslov: Srednja stručna škola Pirot deo međunarodnog projekta ARISE: Za pravednije i inkluzivnije obrazovanje

3773

Petočlani tim Srednje stručne škole Pirot učestvovao je na četvorodnevnoj regionalnoj obuci u Sokobanji, organizovanoj u okviru međunarodnog projekta ARISE, posvećenog smanjenju obrazovnih nejednakosti i izgradnji pravednijeg školskog okruženja. Naša škola jedna je od 20 odabranih škola iz Srbije, od kojih je 10 osnovnih i 10 srednjih, uključenih u ovaj projekat. Srednju stručnu školu Pirot ... Petočlani tim Srednje stručne škole Pirot učestvovao je na četvorodnevnoj regionalnoj obuci u Sokobanji, organizovanoj u okviru međunarodnog projekta ARISE, posvećenog smanjenju obrazovnih nejednakosti i izgradnji pravednijeg školskog okruženja. Naša škola jedna je od 20 odabranih škola iz Srbije, od kojih je 10 osnovnih i 10 srednjih, uključenih u ovaj projekat. Srednju stručnu školu Pirot predstavljali su Marija Čirić, Jelena Veličković, Nataša Gligorijević, Alida Milošević i Žikica Asković. Na obuci je učestvovalo ukupno 25 predstavnika škola, koji su kroz zajednički rad, interaktivne radionice i razmenu iskustava razmatrali načine za prevazilaženje prepreka sa kojima se suočavaju učenici iz porodica niskog socio-ekonomskog statusa. Pored Srednje stručne škole Pirot, na obuci su učestvovali predstavnici Osnovne škole "Despot Stefan Lazarević" iz Babušnice, Osnovne škole "Petar Tasić" iz Leskovca, Hemijsko-tehnološke škole "Božidar Đorđević Kukar" i Gimnazije "Bora Stanković" iz Vranja. Četvorodnevna obuka obuhvatila je dva modula: "Obrazovno siromaštvo i njegovi koreni" i "Sveobuhvatan pristup prevazilaženju problema uskraćenosti u obrazovanju". U prvom delu učesnici su se bavili individualnim i grupnim identitetom, ulogom škole, prepoznavanjem diskriminacije i postupaka koji mogu dovesti do isključivanja učenika, uz poseban osvrt na interkulturalnost i razumevanje različitih životnih iskustava dece i mladih. Drugi deo obuke bio je usmeren na školske vrednosti, kulturu i klimu, inkluzivno liderstvo i mogućnosti za unapređivanje podrške učenicima. Posebna pažnja posvećena je principima univerzalnog dizajna za učenje (UDL), prepoznavanju učenika kojima je potrebna dodatna podrška, sprečavanju ranog napuštanja školovanja i razvijanju osećaja sigurnosti, ravnopravnosti i pripadnosti školskoj zajednici. Obuku je obeležila otvorena i podsticajna atmosfera, koja je omogućila predstavnicima škola da razmene iskustva iz prakse, razgovaraju o zajedničkim izazovima i postave temelje za buduću saradnju i horizontalno učenje. Za Srednju stručnu školu Pirot, učešće u projektu predstavlja priliku da se postojeće aktivnosti podrške učenicima dodatno unaprede i povežu sa novim pristupima u obrazovanju. U narednom periodu školski tim će, uz mentorsku podršku i saradnju sa drugim školama, raditi na izradi i sprovođenju akcionog plana usmerenog na uklanjanje prepreka u obrazovanju, unapređivanje školske klime, jačanje inkluzivne prakse i stvaranje uslova u kojima svaki učenik ima priliku da napreduje i ostvari svoje potencijale. Međunarodni projekat ARISE - "Osnaživanje škola za prevazilaženje prepreka i izgradnju pravičnih obrazovnih okruženja" sprovodi se od avgusta 2025. godine, a planirano je da traje do jula 2028. godine. Projekat obuhvata mrežu od 80 škola iz Srbije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine i Slovenije. Sprovode ga Centar za obrazovne politike (COP) i Centar za interaktivnu pedagogiju (CIP), u saradnji sa Mrežom centara za obrazovne politike (NEPC) i partnerskim organizacijama iz regiona, uz finansijsku podršku UniCredit fondacije, koja podržava inicijative za unapređivanje obrazovnih mogućnosti mladih i sprečavanje ranog napuštanja školovanja. Srednja stručna škola Pirot nastavlja da razvija praksu u kojoj različitosti predstavljaju snagu, a svakom učeniku se pruža prilika da uči, napreduje i ostvari svoje potencijale.





Vreme: 22.10.2026 13:15

Medij: press.rs

Link: <https://www.press.rs/biznis/domaci-biznis/unicredit-banka-lansirala-dealsync-prvu-ai-platformu-za-ma->

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: UniCredit Banka lansirala DealSync, prvu AI platformu za M&A u Srbiji

12595



Domaće

Nova platforma olakšava mala i srednja preduzeća u pronalaženju investitora i strateških partnera kroz napredne AI alate

Foto Izvor: Pixabay / geralt

Nova platforma olakšava mala i srednja preduzeća u pronalaženju investitora i strateških partnera kroz napredne AI alate

UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za M&A na domaćem tržištu Srbije. Platforma DealSync omogućava malim i srednjim preduzećima pristup širokoj mreži investitora, kupaca i strateških partnera, uz podršku stručnjaka i napredne tehnologije. Inicijativa je deo strategije UniCredit Banke za jačanje privrede Srbije, a zvanično je najavljena 22. oktobra 2026. godine.

Ova inovativna platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu sektora za spajanja i akvizicije (M&A), kako bi kompanije lakše i efikasnije upravljale procesima transakcija. DealSync nudi kompanijama mogućnost da pronađu relevantne partnere, uspostave kontakt i bezbedno razmenjuju dokumentaciju. Osim toga, platforma omogućava diskretno i poverljivo upravljanje celokupnim procesom, čime se povećava konkurentnost domaćeg sektora malih i srednjih preduzeća.

DealSync kao novi pristup M&A u Srbiji

DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom stručnjaka iz UniCredit Banke. Kao rezultat toga, kompanije mogu brže doći do potencijalnih investitora i kupaca, što do sada nije bilo lako dostupno manjem biznis sektoru u Srbiji. Platforma omogućava jednostavno iskazivanje interesa, pametno povezivanje učesnika i efikasnu razmenu potrebne dokumentacije na jednom mestu. Uporedo sa tim, kroz DealSync male i srednje firme stižu pristup međunarodnoj mreži UniCredit Grupe, što dodatno otvara mogućnosti za rast i razvoj.

Filip Stikić, član Izvršnog odbora i direktor za korporativno bankarstvo u UniCredit Banci, izjavio je: "Uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište potvrđujemo našu posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije."

Uticao na tržište i značaj za mala i srednja preduzeća

Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što proširuje pristup M&A uslugama segmentu koji do sada nije imao jednostavne mogućnosti za ovakve transakcije. Kroz međunarodnu mrežu i inovativan model rada, kompanije u Srbiji sada lakše mogu da istraže opcije za privlačenje kapitala, strateška partnerstva, prodaju ili sukcesiju poslovanja.

S druge strane, kontinuiran dijalog sa privredom omogućava UniCredit Banci da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija. Kao rezultat toga, DealSync doprinosi održivom rastu i





Vreme: 22.10.2026 13:15

Medij: press.rs

Link: <https://www.press.rs/biznis/domaci-biznis/unicredit-banka-lansirala-dealsync-prvu-ai-platformu-za-ma->

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: UniCredit Banka lansirala DealSync, prvu AI platformu za M&A u Srbiji

razvoju domaćeg tržišta. Spajajući ekspertizu, naprednu tehnologiju i razumevanje potreba privrede, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika u Srbiji i šire.

Domaće

Orion Telekom među vodećim operatorima u razvoju AI infrastrukture prema Nvidia

Srpska kompanija svrstana među pet evropskih lidera koji proširuju AI infrastrukturu, prema zvaničnoj objavi Nvidia na GTC konferenciji

Objavljeno pre

1 minute

,
October 22, 2026

Srpska kompanija svrstana među pet evropskih lidera koji proširuju AI infrastrukturu, prema zvaničnoj objavi Nvidia na GTC konferenciji

Orion Telekom iz Srbije našao se među vodećim svetskim operatorima koji grade AI infrastrukturu budućnosti, saopštila je Nvidia tokom GTC konferencije u Berlinu. U zvaničnoj objavi američke tehnološke kompanije, Orion Telekom je naveden među devet međunarodnih operatora koji grade ili proširuju infrastrukturu na bazi Nvidia tehnologije. Posebno je istaknuto da je srpski operator među pet kompanija koje aktivno proširuju postojeće AI kapacitete, rame uz rame sa Deutsche Telekom, Fastweb + Vodafone, Cassava Technologies i Kazakhtelecom.

Ovo pozicioniranje predstavlja važan iskorak za srpsku tehnološku industriju i signalizira da Srbija postaje relevantna tačka na evropskoj mapi razvoja veštačke inteligencije. Kao rezultat, kompanija je već realizovala ključne korake u svojoj razvojnoj strategiji, obezbeđujući infrastrukturu za novu fazu AI kapaciteta.

Orion Telekom širi AI kapacitete u saradnji sa Nvidia

Za razliku od brojnih projekata koji su još u fazi najave, Orion Telekom je već sproveo dogovorene planove i otvorio novu fazu u razvoju AI infrastrukture. Projekat Orion AI Factory u Srbiji je u završnoj fazi implementacije, dok kompanija istovremeno priprema regionalnu ekspanziju. Na taj način, Orion pretvara ambiciozne planove u realne infrastrukturne i investicione projekte, što ga čini važnim delom evropskog ekosistema Nvidia.

Uvrštavanje Orion Telekomu u globalnu objavu Nvidia dodatno potvrđuje njegovu vidljivost među međunarodnim operatorima koji razvijaju novu generaciju AI infrastrukture. Takva pozicija omogućava kompaniji jačanje partnerstava sa globalnim tehnološkim kompanijama i investitorima.

Transformacija od telekomunikacija do AI lidera u regionu

Orion Telekom prolazi kroz ključnu transformaciju poslovnog modela - od tradicionalnog telekoma prema razvoju digitalne i AI infrastrukture. U fokusu strategije nalazi se razvoj Orion AI Factory u Srbiji, sa planovima za širenje u region jugoistočne Evrope. Cilj je da region dobije sopstvene kapacitete za razvoj, treniranje i primenu naprednih AI modela.

Ova infrastruktura namenjena je ne samo lokalnim kompanijama, već i međunarodnim partnerima, industrijskim sistemima, finansijskom sektoru i javnim institucijama. Time Srbija dobija priliku da postane deo globalnog AI lanca vrednosti, što dodatno jača njenu tehnološku poziciju.

Međunarodni značaj i uticaj na tehnološku industriju Srbije

U trenutku kada najveće svetske ekonomije ulažu u razvoj AI infrastrukture, prisustvo srpske kompanije u zvaničnoj objavi Nvidia otvara novu perspektivu za domaću tehnološku industriju. Umesto da bude samo korisnik AI rešenja, Srbija kroz Orion Telekom postaje graditelj ključne infrastrukture za globalnu AI ekonomiju.

Objava sa GTC konferencije u Berlinu takođe ima vrednost reference u razgovorima sa globalnim partnerima. To potvrđuje da kompanije iz Srbije mogu biti relevantni akteri u izgradnji infrastrukture koja će podržati ekonomiju budućnosti.

Domaće

Budžetski deficit Srbije povećan na 3,5 odsto BDP-a zbog novčane pomoći

Vlada usmerila 1,2 milijarde evra na transfere i subvencije, dok kapitalni rashodi rastu za 170 miliona evra

Objavljeno pre

6 minutes





Vreme: 22.10.2026 13:15

Medij: press.rs

Link: <https://www.press.rs/biznis/domaci-biznis/unicredit-banka-lansirala-dealsync-prvu-ai-platformu-za-ma>

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: UniCredit Banka lansirala DealSync, prvu AI platformu za M&A u Srbiji

October 22, 2026

Vlada usmerila 1,2 milijarde evra na transfere i subvencije, dok kapitalni rashodi rastu za 170 miliona evra

Vlada Srbije povećala je planirani budžetski deficit sa tri na 3,5 odsto bruto domaćeg proizvoda (BDP-a) u najnovijem rebalansu budžeta, prema analizi Centra za visoke ekonomske studije (CEVES). Ključni razlog za ovaj rast je odluka da se dodatni fiskalni prostor, nastao višim prihodima nakon rebalansa, usmeri na novčana davanja pred izbore, što uključuje i povećane transfere i subvencije. Ova novčana pomoć pred izbore, četvrta po redu u poslednjih nekoliko godina, dolazi nakon što su slične isplate zabeležene pred izbore 2020, 2022. i 2023. godine.

Ministar finansija Siniša Mali navodi da je pomoć isplaćivana i u godinama bez izbora, poput 2021. godine, kao i nakon prethodnih glasanja 2016. i 2017. godine. Međutim, CEVES ističe da je ovogodišnji rebalans specifičan jer nije reč samo o većim prihodima, već i o promeni prioriteta u raspodeli budžetskih sredstava.

Struktura budžetskih rashoda i ekonomski efekti

Ukupni budžetski rashodi i izdaci povećani su za oko 1,45 milijardi evra, odnosno 1,5 odsto BDP-a, prema podacima CEVES-a. Od tog iznosa, oko 1,2 milijarde evra dodatnog fiskalnog prostora usmereno je na transfere, subvencije i jednokratne mere. To čini gotovo četiri petine ukupnog neto povećanja rashoda. Kapitalni rashodi, koji obuhvataju ulaganja u infrastrukturu i razvoj, povećani su za oko 170 miliona evra.

Takva struktura rashoda ima pretežno distributivni i kratkoročno potrošački karakter. Najveći deo dodatnih sredstava odlazi na transfere i tekuću potrošnju, dok je razvojno-investicioni efekat znatno slabiji. Kategorija transfera, subvencija i jednokratnih mera uključuje i druge izdatke osim neposredne novčane pomoći građanima. Ipak, novčana pomoć pred izbore ostaje centralni deo politike raspodele.

Fiskalna održivost i dugoročne posledice budžetskih odluka

Jednokratne isplate mogu biti značajna podrška domaćinstvima, naročito penzionerima i socijalno ugroženim građanima koji su pogođeni rastom životnih troškova. Međutim, ključno pitanje je da li su ove mere usmerene ka najugroženijima, koliko su održive na srednji rok i šta će država zbog njih morati da odloži ili smanji na drugim rashodnim stavkama.

Rebalans budžeta i povećanje deficita otvaraju dilemu o budućim mogućnostima finansiranja kapitalnih ulaganja. Veći deficit može ograničiti prostor za investicije koje dugoročno povećavaju produktivnost i kapacitete privrede. Takođe, u narednim godinama država će morati pažljivo da vodi računa o fiskalnoj stabilnosti, posebno ako se trend povećanih transfera i kratkoročnih mera nastavi.

Analitičari CEVES-a zaključuju da trenutna struktura budžeta prioritet daje kratkoročnoj potrošnji, dok razvojni ciljevi ostaju u drugom planu. Novčana pomoć pred izbore ima direktan uticaj na budžetski račun, što može imati posledice na dugoročnu fiskalnu održivost i investicione kapacitete Srbije.

Domaće

Cene nafte rastu 3,2 odsto, Brent dostigao 112,30 dolara po barelu

Geopolitičke tenzije na Bliskom istoku podižu cene nafte, WTI premašio 99 dolara, tržište reaguje na neizvesnost

Objavljeno pre

1 hour

,

October 22, 2026

Geopolitičke tenzije na Bliskom istoku podižu cene nafte, WTI premašio 99 dolara, tržište reaguje na neizvesnost

Cene nafte na svetskim berzama beleže značajan rast zbog pojačanih geopolitičkih tenzija na Bliskom istoku. Fjučersi nafte Brent porasli su 3,2 odsto na 112,30 dolara po barelu do 11 sati ujutru, dok je američka sirova nafta West Texas Intermediate (WTI) dostigla cenu od 99,94 dolara. Ovaj rast usledio je nakon što su američke i izraelske vlasti izradile konkretne planove za moguće obnavljanje napada na Iran, što je dodatno uzdrimalo tržište energenata.

Geopolitičke tenzije i tržišna reakcija

Prema informacijama iz američke administracije, planovi za vojnu operaciju na Bliskom istoku mogli bi biti realizovani nakon novembarskih izbora za Kongres u Sjedinjenim Američkim Državama. Ove najave, kao i učestali napadi Huta iz Jemena na civilne ciljeve u Saudijskoj Arabiji, doprinose rastu nesigurnosti na tržištu. Sjedinjene Američke Države su, zbog povećane opasnosti, naredile zaposlenima u državnoj





Vreme: 22.10.2026 13:15

Medij: press.rs

Link: <https://www.press.rs/biznis/domaci-biznis/unicredit-banka-lansirala-dealsync-prvu-ai-platformu-za-ma->

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: UniCredit Banka lansirala DealSync, prvu AI platformu za M&A u Srbiji

službi i njihovim porodicama da napuste Saudijsku Arabiju. Prema portparolu Stejt departmenta, razlog su sve češći napadi Huta, koje podržava Iran.

Nafta od 100 dolara i globalna ekonomska otpornost

Iako je psihološka granica od 100 dolara za barel ponovo aktuelna, analitičari ocenjuju da globalna ekonomija danas pokazuje veću otpornost na energetske šokove. Dejvid Vagner, direktor i portfolio menadžer u kompaniji Aptus Capital Advisors, ističe da "nafta po ceni od 100 dolara po barelu danas ima sasvim drugačije značenje nego pre 20 ili 30 godina". On navodi podatke američke vlade prema kojima je benzin pre deset godina činio oko 5 odsto raspoloživog dohotka prosečnog Amerikanca, dok je danas taj udeo otprilike upola manji. Kao rezultat, domaćinstva su sada u boljoj poziciji da podnesu visoke troškove energije. Osim toga, iako trenutni rast izaziva zabrinutost, analitičari smatraju da su cene sirove nafte i dalje ispod istorijskih maksimuma kada se prilagode za inflaciju. Uporedo sa tim, tržišni akteri ostaju fokusirani na razvoj događaja na Bliskom istoku i moguće posledice za globalno snabdevanje energentima.

Implikacije za tržište energenata

Povećanje cene nafte ima direktan uticaj na troškove prevoza, industrijsku proizvodnju i inflaciju širom sveta. Ipak, zahvaljujući smanjenoj izloženosti potrošača energetske šokovima, efekat na širu ekonomiju mogao bi biti blaži nego u prethodnim decenijama. S obzirom na trenutnu volatilnost i neizvesnost, investitori i analitičari pomno prate svaki novi signal iz regiona. Cene nafte na svetskim berzama ostaju ključni indikator za predviđanje daljih ekonomskih kretanja.





Vreme: 22.10.2026 15:48

Medij: plodnazemlja.com

Link: <https://plodnazemlja.com/2026/10/22/unicredit-banka-predstavila-dealsync-prvu-ai-platformu-za-ma->

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: UniCredit Banka predstavila DealSync - prvu AI platformu za M&A na domaćem tržištu!

3077

UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo [...] UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. Filip Stikić, član Izvršnog odbora i direktor za Korporativno bankarstvo u UniCredit Banci, izjavio je: "Uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište potvrđujemo našu posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije". Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu. Kroz kontinuiran dijalog sa privredom, UniCredit Banka nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj. Saznajte više na sajtu UniCredit Banke: <https://www.unicreditbank.rs/rs/biznis/DealSync.html>





Vreme: 22.10.2026 15:22

Medij: radiostoplus.com

Link: <https://www.radiostoplus.com/unikredit-bnka-predstavila-prvu-ai-platformu-za-spajanja-i-akvizicije/>

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: Unikredit bnka predstavila prvu AI platformu za spajanja i akvizicije

2661

Unikredit (UniCredit) banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije, saopšteno je danas. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit banka za privredu Srbije, kroz koju ta banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije, navodi se u saopštenju banke. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. Član Izvršnog odbora i direktor za korporativno bankarstvo u UniCredit banci Filip Stikić izjavio je da uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište banka potvrđuje posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. "Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije", rekao je Stikić. Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu, ističe se u saopštenju banke koja kroz kontinuiran dijalog sa privredom nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj.





Vreme: 22.10.2026 14:58

Medij: snm.rs

Link: <https://snm.rs/unikredit-bnka-predstavila-prvu-ai-plattformu-za-spajanja-i-akvizicije/>

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: Unikredit bnka predstavila prvu AI platformu za spajanja i akvizicije

2764

Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit banka za privredu Srbije, kroz koju ta banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj... Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit banka za privredu Srbije, kroz koju ta banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije, navodi se u saopštenju banke. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. Član Izvršnog odbora i direktor za korporativno bankarstvo u UniCredit banci Filip Stikić izjavio je da uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište banka potvrđuje posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. "Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije", rekao je Stikić. Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu, ističe se u saopštenju banke koja kroz kontinuiran dijalog sa privredom nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj.





Vreme: 22.10.2026 14:10

Medij: fermarket.rs

Link: <https://fermarket.rs/unicredit-banka-predstavila-dealsync/>

Autori: Redakcija

Teme: UniCredit Bank; UniCredit Group

Naslov: UniCredit Banka predstavila DealSync

2665

Prva AI platformu za M&A na domaćem tržištu! Prva AI platformu za M&A na domaćem tržištu! Beograd. - UniCredit Banka predstavila je DealSync, prvu AI platformu za spajanja i akvizicije (M&A) na tržištu Srbije. Platforma koristi veštačku inteligenciju i ekspertizu M&A stručnjaka kako bi domaćim kompanijama olakšala pronalaženje investitora, kupaca, prodavaca i strateških partnera. Platforma je predstavljena u okviru inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kroz koju Banka domaćim kompanijama pruža ne samo finansijsku podršku, već i savremena rešenja koja podstiču njihov rast, razvoj i konkurentnost. DealSync predstavlja novi pristup spajanjima i akvizicijama za mala i srednja preduzeća, omogućavajući im pristup međunarodnoj mreži potencijalnih poslovnih partnera i profesionalnoj podršci tokom celog procesa transakcije. DealSync kombinuje napredne AI alate sa znanjem i iskustvom UniCredit M&A stručnjaka kako bi identifikovao najrelevantnije potencijalne partnere za svaku transakciju. Platforma omogućava efikasno i poverljivo upravljanje procesom, od iskazivanja interesa i pametnog povezivanja učesnika, do uspostavljanja kontakta i razmene dokumentacije. Filip Stikić, član Izvršnog odbora i direktor za Korporativno bankarstvo u UniCredit Banci, izjavio je: "Uvođenjem DealSync platforme na srpsko tržište potvrđujemo našu posvećenost pružanju inovativnih rešenja domaćoj privredi i izuzetne rezultate koje ostvarujemo na domaćem tržištu. Kao prva banka u Srbiji koja je predstavila ovakvu platformu, naši klijenti dobijaju pristup alatu koji otvara nove mogućnosti za razvoj kompanija, privlačenje investicija i realizaciju strateških poslovnih planova. Ovo je još jedan korak u okviru naše inicijative UniCredit Banka za privredu Srbije, kojom želimo da budemo dugoročan i pouzdan partner kompanijama u svim fazama njihovog rasta i transformacije". Posebna vrednost DealSync-a ogleda se u tome što M&A usluge čini dostupnijim malim i srednjim preduzećima, segmentu koji tradicionalno nije imao jednostavan pristup širokim mrežama investitora i potencijalnih kupaca. Kroz međunarodnu mrežu UniCredit Grupe i inovativan model rada, kompanije mogu da istraže mogućnosti za rast, privlačenje kapitala, strateška partnerstva, kao i prodaju ili sukcesiju poslovanja. Spajajući ekspertizu UniCredit-a, naprednu tehnologiju i duboko razumevanje potreba kompanija, DealSync donosi novi pristup pronalaženju poslovnih i investicionih prilika na domaćem i međunarodnom tržištu. Kroz kontinuiran dijalog sa privredom, UniCredit Banka nastavlja da razvija usluge koje odgovaraju na konkretne izazove kompanija i podržavaju njihov održiv rast i razvoj.

