

VREME

Klub dobrih poslovnih ideja

USPEHA!

REDOVNI PODLISTAK NEDELJNIKA "VREME", IZLAZI SVAKOG PRVOG ČETVRTKA U MESECU

DRUŠTVENO ODGOVORNO POSLOVANJE

Važno je
biti dobar
korporativni
građanin

**KRISTOF CETL,
GRAWE OSIGURANJE**

Nastavak ekspanzije

Nastavak ekspanzije

“Analize nezavisnih institucija i *online* portala postojećih proizvoda na bankarskom tržištu i proizvoda osiguranja života pokazuju da su na tržištu proizvodi osiguranja života konkurentniji u odnosu na bankarske proizvode za klijente koji žele da štede, a posebna prednost je da su u isto vreme – osigurani”

“Sektor osiguranja u Srbiji je i dalje nerazvijen i možemo da kažemo da je rangiran znatno ispod proseka zemalja članica Evropske unije. U prilog tome govore pokazatelji razvijenosti tržišta osiguranja – odnos ukupne premije i bruto domaćeg proizvoda i ukupna premija po stanovniku. Učešće premije u bruto domaćem proizvodu i dalje je oko 2 odsto, dok ovaj pokazatelj za zemlje članice Evropske unije iznosi više od 8 odsto. Ipak, u poređenju sa zemljama regiona Centralne i Istočne Evrope, kao i grupom zemalja u razvoju čiji prosek ne prelazi 3 odsto, Srbija je na zadovoljavajućoj poziciji”, ovako ocenjuje stanje tržišta osiguranja u Srbiji za “Vreme” Kristof Cetl, generalni direktor GRAWE osiguranja a.d.o. “Stepen razvoja osiguranja se meri i stepenom razvoja osiguranja života koji u Srbiji beleži veći rast nego ukupni sektor. U 2013. godini osiguranje života ponovo je zabeležilo blagi rast što ukazuje na pozitivan trend razvoja ukupnog sektora”, dodaje Cetl.

“VREME”: Postoji podatak da celo tržište osiguranja u Srbiji vredi između 500 i 600 miliona evra, i da je to brojka koja se ne menja celu deceniju. Koje su, po vama, nužne mere da bi se ovaj bilans popravio?

KRISTOF CETL: Postoji visok stepen korelacije između nivoa dohotka stanovništva i stepena razvoja osiguranja života, svuda u svetu, pa tako i u Srbiji. Sigurno je da će sa razvojem privrede u našoj zemlji i povećanjem dohotka stanovništva doći do značajnijeg razvoja i u oblasti osiguranja života. Posebno izmena Zakona o penzijskom i invalidskom osiguranju koji će se menjati u pravcu smanjenja prihoda za penzionere, dovešće do potrebe građana da razmišljaju o svojim prihodima u starosti, odnosno do povećanja nivoa potreba

za proizvodima osiguranja života i programa kroz koje mogu da se obezbede dodatni prihodi uz penziju.

Podsticaj razvoja osiguranja kroz unapređenje zakonskih propisa koji regulišu delatnost osiguranja i finansija je među prioritarnim ciljevima već nekoliko godina. Po pitanju radnog angažovanja u industriji osiguranja, zakonodavstvo još uvek ne omogućava određene oblike radnog angažovanja koji su prisutni u razvijenim zemljama Evrope, oblike koji dovode do dobrih rezultata poslovanja, i to je jedan od glavnih problema društava za osiguranje. Posledica je značajno povećanje troškova i samim tim teško ostvarivanje profitabilnosti u razvoju prodajne mreže, a profitabilnost uslovljava nove investicije. Nadamo se da će biti omogućen fleksibilniji model zapošljavanja zastupnika za prodaju, pre svega osiguranja života, čime bi se zakonske norme usaglasile sa praksom koja postoji u razvijenim zemljama EU. Odmah zatim, jedan od faktora koji bi značajno uticali na rast i razvoj su poreske olakšice za koje se društva za osiguranje zalažu već nekoliko godina.

Veliki broj osiguravajućih kuća ističe neophodnost poreske reforme, u smislu da se ljudima sa životnim osiguranjem umalni porez. Dokle se stiglo u razgovorima sa državom?

Poslednjih godina je podsticaj razvoja osiguranja kroz poreske olakšice i Francuski model jedno od glavnih pitanja osiguravača koji posluju u delatnosti osiguranja života. Prvi korak bi mogao da bude zakonsko izjednačavanje uplata u dobrovoljne penzijske fondove i uplata za životno osiguranje kada ih vrši poslodavac. To su predlozi koji se odnose na postojeći sistem jer nema potrebe da postoje nejednakosti kada je cilj obe kategorije izdvajanje sredstava za

starost. Sredstva koja se akumuliraju kroz osiguranje života mogu da se iskoriste za projekte značajne za društvo. Neophodna je bolja definicija poreskog tretmana kod isplate naknade iz ugovora o osiguranju života i da, na primer, kod isplate naknade za doživljenje pripisana dobit tokom trajanja ugovora o osiguranju života bude osnovica za porez na dohodak građana, a ne razlika između uplate i isplate.

Društva za osiguranje koja se bave životnim osiguranjem predstavljaju institucionalne investitore sa velikim kapacitetima investiranja koje država treba da iskoristi na najbolji način kao najkvalitetnije dugoročne izvore domaćih sredstava. Time bi bilo omogućeno finansiranje razvoja, pre svega, infrastrukturnih projekata. Očekujemo i da će lokalna samouprava iskoristiti zakonske mogućnosti da emisijom municipalnih obveznica finansira razvoj svoje sredine i koristi slobodna sredstva osiguravača. Za osiguravače su to takođe dugoročna ulaganja. Smatram da će nova vlada, izmenom sistemskih zakona, omogućiti da se veliki potencijal osiguranja u Srbiji i realizuje kroz značajnije učešće delatnosti osiguranja u finansijskom sektoru.

Već duže vreme se odlaže razdvajanje kompozitnih društava na društva koja se bave životnim i društva koja se bave neživotnim osiguranjem. Kakve bi posledice, po vama, imalo ovo razdvajanje na postojeća, “objedinjena” društva?

Posledica aktuelne situacije koja se odnosi na podelu kompozitnih osiguravajućih društava je neizvesnost jer osiguravači ne mogu da se pripreme za konačno rešenje, a ako razdvajanje zaista bude konačna odluka, to zahteva, pored visokih troškova, velike organizacione promene i kadrovsko restrukturiranje.

Direktive EU, baš kao i propis Srbije,



nalažu razdvajanje životnog od neživotnih osiguranja, ali dopuštaju nacionalnim zakonodavstvima da u određenim segmentima imaju nešto drugačija rešenja. U većini zemalja EU, među kojima je i Austrija, postoji rešenje kojim se osiguravačima, u cilju podsticaja razvoja sektora osiguranja i privrede uopšte, omogućilo da zadrže kompozitni oblik i da već postojeća kompozitna društva nastave sa istovremenim obavljanjem obe grupe poslova osiguranja uz ispunjenje određenih uslova. A složiće se većina u sektoru da su tržištu u usponu mnogo potrebniji efikasnost i niži troškovi.

Možete li nešto više reći o poslovnim rezultatima GRAWE osiguranja u odnosu na rast tržišta, i pozicije u odnosu na konkurenciju? Koje usluge vas izdvajaju od drugih kuća?

Analizom rezultata društava za osiguranje koje imamo za III kvartal 2013. godine došli smo do zaključka da će, kao i prošle godine, sektor zabeležiti blagi rast i da će se trend nastaviti. U odnosu na ukupan sektor, GRAWE osiguranje beleži veći rast i dalje držimo kurs ekspanzije. To ne potvrđuju samo finansijski rezultati u 2013. godini, već i svi ostvareni planovi koji nisu izmenjeni usled ekonomskih prilika.

Na tržištu Srbije, a i u regionu, GRAWE se ističe kao osiguravač sa dugogodišnjim iskustvom. GRAWE je osiguravajuće društvo u čijem je fokusu poslovanja briga o pojedincima i porodicama, kao i briga o potrebama porodičnog biznisa. Godina 2013. je još jedna u nizu godina u kojoj je GRAWE osiguranje postiglo izuzetne

rezultate i potvrdilo svoju jaku poziciju na tržištu osiguranja života u Republici Srbiji. Svi osnovni pokazatelji poslovanja jasno ukazuju na to da je GRAWE osiguranje postiglo izuzetno dobre rezultate i unapredilo poziciju među liderima na tržištu osiguranja života u Srbiji, što nije posledica samo visokog kvaliteta usluga i konkurentnosti naših proizvoda osiguranja života, već i profesionalizma i stručnosti naših zaposlenih u čija znanja i veštine stalno ulažemo.

Kada se govori o štednji, po pravilu se pomisli na štednju u bankama. Pošto je i osiguranje jedan vid štednje, možete li "zastupati" stanovište da je štednja u osiguranju konkurentnija u odnosu na štednju u bankama?

Osiguravajuće društvo GRAWE, uz druge proizvode osiguranja života, u svojoj lepezi proizvoda ima mešovito osiguranje života za slučaj smrti i doživljenja sa jednkrotnom uplatom premije, koje može našim klijentima da obezbedi veći prinos nego što može kamata u banci na oročena sredstva, a pored toga velika prednost je i osiguranje života. GRAWE Invest obezbeđuje jednako pokrće u visini osigurane sume za sve vreme trajanja ugovora.

Osigurana suma sa pripadajućom dobiti isplaćuje se u slučaju doživljenja osiguranika, u slučaju prirodne smrti osiguranika u toku trajanja osiguranja i u slučaju smrti osiguranika usled nezgode. Specifičnost koju ima svaki proizvod osiguranja života je štedna komponenta, ali GRAWE Invest je kreiran za one građane koji žele da štede i da odjednom "investiraju" svoja sredstva

koja će im doneti adekvatan prinos. Minimalna uplata kod proizvoda GRAWE Invest je 1000 evra i može da se zaključi na najmanje 3 godine. Najduže predviđeno trajanje ugovora je 25 godina. Ipak, bez obzira na želju da pametno ulažemo svoj novac, ne treba da zaboravimo da je velika prednost ovog proizvoda upravo osiguranje i da se sume navedene u primerima ne isplaćuju samo u slučaju doživljenja osiguranja, već i da se osigurana suma isplaćuje korisnicima osiguranja u slučaju prirodne smrti osiguranika u toku trajanja osiguranja i u slučaju smrti osiguranika usled nezgode.

Sve što važi za druge proizvode osiguranja života, važi i za GRAWE Invest. Tokom trajanja osiguranja, sredstva koja je uplatio ugovarač osiguranja se oplođuju kroz investicije osiguravajućeg društva, pa se po isteku trajanja ugovora o osiguranju života korisnicima osiguranja iz ugovora isplaćuje suma koja se sastoji od osigurane sume zagantovane ugovorom i dobiti i upravo je taj deo vezan za štednu komponentu ugovora o osiguranju života GRAWE Invest. Po isteku trajanja ugovora, ugovorom zagantovana osigurana suma isplaćuje se u skladu sa izborom korisnika osiguranja: jednokratna isplata ili mesečna renta.

Posle analize nezavisnih institucija i *online* portala postojećih proizvoda na bankarskom tržištu i proizvoda osiguranja života, može da se izvede zaključak da su na tržištu proizvodi osiguranja života konkurentniji u odnosu na bankarske proizvode za klijente koji žele da štede, a posebna prednost je da su u isto vreme – osigurani.



Važno je biti dobar korporativni građanin

Medicina, sport, ekologija, organizovanje dobrotvornih izložbi i saradnja sa brojnim humanitarnim udruženjima čine okosnicu društveno odgovornog poslovanja šoping-mola Delta City

U vremenu kada velike kompanije teže da mudrim potezima održe svoje poslovanje profitabilnim i najavljuju nove projekte – društveno odgovorno poslovanje predstavlja važan deo aktivnosti i rada svakog ozbiljnog tržišnog igrača. Šoping-mol Delta City, svakako, predstavlja pozitivan primer u organizovanju CSR i edukativnih događaja sa ciljem da se javnosti ukaže na značaj brojnih problema koji često ostaju nepravedno zapostavljeni.

“Kao prvi šoping-mol u zemlji, Delta City je uveo koncept organizovanja različitih akcija sa ciljem da zabavi, ali i edukuje, svoje posetioce. Poseban značaj i mesto u radu šoping-mola svakako imaju i

društveno odgovorne manifestacije, koje organizujemo u saradnji sa dugogodišnjim partnerima, među kojima su i Institut za transfuziju krvi, Udruženje žena obolelih i lečenih od raka dojke ‘Budimo zajedno’, Udruženje za borbu protiv dijabetesa grada Beograda ‘Plavi krug’, NURDOR i mnogi drugi”, kaže za “Vreme” Dijana Hrubik, Senior Brand Manager šoping-mola Delta City.

Posmatrajući dosadašnje akcije, može da se uoči da su medicina, sport, ekologija, organizovanje dobrotvornih izložbi i saradnja sa brojnim humanitarnim udruženjima okosnica društvene odgovornosti šoping-mola Delta City.

ZDRAVLJE PRE SVEGA: “Ukoliko možete da date krv, Vi ste srećna osoba” tradicionalna je poruka kojom nekoliko puta godišnje Crveni krst Novog Beograda i Institut za transfuziju krvi, u saradnji sa Delta Cityjem, pozivaju dobrovoljne davaoce krvi da pokažu humanost i solidarnost, jer tim gestom mogu nekom da spase život.

U saradnji sa Udruženjem žena obolelih i lečenih od raka dojke “Budimo zajedno”, Delta City kontinuirano utiče na podizanje svesti posetilaca i opšte javnosti u vezi sa rakom dojke i značajem redovnih pregleda, kao najbolji način prevencije, ali i uspešno lečenje bolesti. Neke od akcija koje su realizovane bile su “Dan žutih narcisa” i “50



USPEŠNE AKCIJE: City basket ispred Delta City-ja, Naš plavi krug u Delta City-ju i 50 roze balona – 50 lepih želja za obolele od raka dojke

FOTO: DC



roze balona – 50 lepih želja za obolele od raka dojke”, u okviru koje su poznate ličnosti iz javnog života, sportisti, ali i posetioči šoping-mola, simbolično u vazduh pustili 50 roze balona, a na svakom od njih je bila ispisana po jedna lepa želja za obolele od ove teške bolesti.

Tradicionalno se, već godinama, u saradnji sa Udruženjem “Plavi krug”, u atrijumu Delta Cityja, organizuju akcije povodom obeležavanja Svetskog dana dijabetesa. Besplatno merenje nivoa šećera u krvi i krvnog pritiska, savetovanje, ali i sportske radionice – samo su deo programa kojim posetioči podstiču na preventivno testiranje, u cilju upoznavanja i edukovanja o dijabetesu.

Velika pažnja je posvećena i obolima od retkih bolesti, a među njima su i deca sa spinom bifide, sa kojom je, uz muzički i zabavni program prilagođen njihovim potrebama, obeležen Svetski dan ove bolesti sa ciljem da se ukaže na ozbiljnost oboljenja, ali i na to kako uticati preventivno na njegovo sprečavanje. Osim zabavnog dela, organizovana je i prodajna izložba radova mladih umetnika, a sva prikupljena sredstva donirana su Udruženju “HISBAS”, čiji je zadatak da poboljša kvalitet života osoba sa spinom bifidom, ali i članova njihovih porodica.

SPORT KAO KLJUČ ZA ZDRAV ŽIVOT:

Kako bi se ukazalo na značaj bavljenja sportom, organizovane su brojne

manifestacije – od tradicionalnog “City basketa” do “Dečije sportske nedelje”, sa željom da se ukaže deci, ali i roditeljima, na značaj sporta, pre svega iz zdravstvenih razloga. Poznati sportisti dali su veliki doprinos uključivanjem u ove akcije i ličnim primerom ukazali da je fizička aktivnost preduslov za zdrav život.

HUMANITARNE IZLOŽBE I PROMOCIJA

STARIH ZANATA: Od velike važnosti su i akcije koje pozitivno utiču na položaj osoba sa invaliditetom i problemima mentalnog zdravlja, kao što je tradicionalna manifestacija “Naš mali doprinos ima veliku vrednost”. Članovi brojnih udruženja na kreativnim radionicama, koje predstavljaju deo radne terapije, prave interesantne i unikatne proizvode koje su imali priliku da izlože i prodaju u atrijumu Delta Cityja. Sav prihod od prodaje išao je za rad udruženja, kako bi im se pomoglo u svakodnevnom funkcionisanju. Poseban doprinos ove manifestacije bio je u rušenju postojećih stigmi i uključivanju osoba sa posebnim potrebama u redovne društvene aktivnosti. Kako bi bili predstavljeni brojni običaji i veštine, iz različitih krajeva Srbije, organizovane su manifestacije, poput “Žene ženama”, koje su imale za cilj da afirmišu umnogome zaboravljene veštine i zanate. Tako su posetioči, između ostalog, imali priliku da se upoznaju sa izradom obuće od kože, ručno rađenim sapunima, ekološkim dečijim igračkama od drveta, ali i unikatnim figurama od keramike.

EKOLOŠKA ODGOVORNOST: Osim brojnih manifestacija koje imaju za cilj da edukuju posetioce, Delta City kontinuirano ulaže i u podizanje energetske efikasnosti objekta. “Šoping-mol raspolaže sistemom za upravljanje rasvetom koji omogućava da se osvetljenje pali u skladu sa količinom prirodnog svetla čime se znatno smanjuje potrošnja električne energije, a instaliran je i mehanizam usklađivanja rada sistema klimatizacije, grejanja i hlađenja, u skladu sa brojem posetilaca u objektu”, ističe Dijana Hrubik i dodaje da Delta City već godinama učestvuje u globalnoj akciji “Sat za našu planetu” u okviru koje se na sat vremena gasi dekorativna rasveta u cilju ukazivanja posetiocima na racionalno korišćenje električne energije. Sve ove navedene aktivnosti čine objekat ekološkim i društveno odgovornim.

SAMSUNG

Predstavljen Galaxy S5

Kompanija Samsung premijerno je i korisnicima na srpskom tržištu predstavila GALAXY S5, petu generaciju popularne GALAXY S serije. Novi uređaj kompanije Samsung od 11. aprila biće dostupan kod operatera, ali i u svim Samsungovim prodajnim mestima u Srbiji. Samsung GALAXY S5 predstavlja kombinaciju vrhunske kamere, brzog povezivanja i posebnih alata koji korisnicima pomažu da budu u dobroj formi, kao i funkcija koje objedinjuju naprednu zaštitu uređaja. Uređaj je dizajniran tako da korisnicima pre svega ponudi prefinjeno iskustvo korišćenja. "Samsung je poznat po tome da diktira trendove u mobilnom svetu, a GALAXY S5 je telefon na koji smo posebno ponosni jer je reč o uređaju sa najboljom kamerom, najbrži je telefon za pristup internetu i telefon sa najbržom i najstabilnijom Wi-Fi konekcijom", rekao je Saša Oravec, direktor telekomunikacija Samsung Electronics za SEAD region. Novi Samsung GALAXY S5 poseduje kameru od 16 megapiksela, najbrži autofokus na svetu sa brzinom do 0.3 sekunde i napredni HDR (visoki dinamički opseg), što dopušta reprodukciju prirodnog svetla i boje sa upečatljivim intenzitetom i to u svim okolnostima. Uz unapređenu opciju S Health 3.0 korisnici imaju na raspolaganju sveobuhvatan personalni fitness-monitoring koji im pomaže da nadgledaju i kontrolišu svoje ponašanje, zajedno sa dodatnim alatima kao što su pedometar, evidenciju o dijete i vežbanju i novi ugrađeni monitor srčanog ritma.



FOTO: Djordje Tomić FotoniImages

S-LEASING I S-RENT

Sajamski uslovi finansiranja do kraja aprila

Za prvih šest dana Sajma automobila u Beogradu, S-Leasing i S-Rent odobrili su finansiranje za 30 novih vozila u iznosu od 370.000 evra. U zahtevima za finansiranje prevlađuju pravna lica, a brendovi koji se najviše traže su Honda, Mazda, BMW, Škoda, Toyota, Golf i KIA. Prosečna vrednost vozila za koja su podneti zahtevi iznosi oko 15.000 evra. U prilog činjenici da organizatori nisu pogrešili kada su odlučili da u toku trajanja Sajma automobila organizuju i sajam motocikala, govori i povećana tražnja za finansiranjem motora. U toku Sajma finansirano je i pet motora marke

Honda vrednosti između 5000 i 7500 evra. Zanimljivo je da su i u ovom slučaju prednjačila pravna lica i preduzetnici. "Prave efekte Sajma znaćemo u roku od dva meseca, jer se isporuka velikog broja vozila očekuje tek posle Sajma, zbog specifičnih zahteva klijenata u smislu dodatne opreme", izjavio je Rastislav Drljić, rukovodilac sektora za rad sa stanovništvom i malim i srednjim preduzećima u S-Leasingu i S-Rentu. Sajamski uslovi u S-Leasingu i S-Rentu važiće do kraja aprila.

RBI

Godišnji rezultati

Raiffeisen Bank International (RBI) sa konsolidovanim profitom od 557 miliona evra četvrti put je najprofitabilnija banka Austrije. RBI je ostvarila profit pre oporezivanja od 835 miliona evra u 2013. godini. Pad

godina na godinu od 203 miliona evra prvenstveno se može pripisati jednokratnim efektima u 2012. godini, kao što su prodaja obveznica i ponovna kupovina hibridnog kapitala prvog reda u ukupnom iznosu od 276 miliona evra. Operativni rezultat značajno je poboljšán – za 17 odsto ili 351 milion evra. Ovaj dobar rezultat u suprotnosti je sa većim neto rezervisanjima za gubitke po plasmanima (više za 140 miliona evra), povećanim bankarskim taksama i negativnim rezultatom od derivata i obaveza. "Naš dobar operativni rezultat opet je dokaz da je naš poslovni model siguran, čak i u vremenu izazova i uprkos visokim rezervisanjima. Četvrti put zaredom ostvarili smo najbolji rezultat među austrijskim bankama", izjavio je Karl Sevelde, predsednik RBI-a. Na dan 31. 12. 2013. godine, RBI je imala 57.901 zaposlenog (ekvivalenti puno radno vreme), što je za 4 odsto manje u odnosu na kraj 2012. godine. Racio loših kredita – tj. racio loših kredita prema ukupnim kreditima klijentima – iznosio je 10,7 odsto u godini za koju se izveštava, nakon 9,8 odsto u prethodnoj godini.

OSA I AUTODESK

Četvrt veka partnerstva

U godini kada proslavlja 25 godina od osnivanja, kompanija OSA računarski inženjering postala je član posebnog partnerskog kluba koji okuplja isključivo dugogodišnje distributere Autodesk proizvoda. Na svečanoj dodeli u Las Vegasu, Željku Tomiću, generalnom direktoru i jednom od osnivača kompanije OSA Računarski inženjering, uručena je medalja kojom se obeležava taj veliki jubilej. "Godinu za godinom, Autodesk pred nas postavlja velike izazove kontinuiranim povećanjem kriterijuma kojima se definiše uspeh. Ponosni što smo taj izazov uspešno savladavali 25 godina zaredom, spremni smo za sve što nas očekuje", izjavio je Željko Tomić, generalni direktor i jedan od osnivača kompanije OSA Računarski inženjering. "Nagrađeni partneri su izuzetno upravo zbog njihovih napora da obezbede najbolja Autodesk dizajn rešenja koja će odgovarati potrebama kupaca i zbog istovremenog rasta broja klijenata kroz razvijanje poslovanja", rekao

je Stiv Blum, viši potpredsednik globalne mreže prodaje i usluga kompanije Autodesk. "Upravo takvi partneri stvaraju velike mogućnosti za rast kompanije Autodesk, koja bez njih ne bi bila gde je danas."

PIRAEUS BANKA

Oplemenjena školska dvorišta

Zaposleni Piraeus banke dali su svoj doprinos društvenoj zajednici opštine Novi Beograd i unapredili sredinu u kojoj ova banka posluje – zajedničkim aktivnostima dobrovoljno su se angažovali u stvaranju bezbednijeg ambijenta u osnovnim školama "Marko Orešković" i "Kneginja Milica", saopšteno je iz ove banke. U OŠ "Marko Orešković" zasađeno je 250 metara žive ograde i drveće i u dvorište su postavljene nove klupe. Bezbednost dece kojaohađaju ovu školu bila je ugrožena jer nije postojala nikakva ograda koja razdvaja prometnu ulicu od dvorišta. U OŠ "Kneginja Milica" zaposleni su ofarbali veliki deo metalne ograde i udahnuili joj novi sjaj. Takođe, posadili su par sadnica drveća i osvežili prostor novim klupama. U ovim aktivnostima zaposlenima su se pridružili učenici škola, radoznali i spremni da čuvaju svoju novu ogradu i drveće. Takođe, ove lokacije su posetili i Neoklis Neokleus, predsednik Izvršnog odbora i generalni direktor Piraeus banke Beograd, kao i čelnici opštine Novi Beograd, Aleksandar Šapić, predsednik opštine, i Ljiljana Jovčić, pomoćnica predsednika opštine Novi Beograd.

OEBS, AM I MNC

Seminar o borbi protiv korupcije

U organizaciji Misije OEBS-a u Srbiji, Asocijacije medija i Media News&Consultinga, u beogradskom hotelu Metropol održan je dvodnevni seminar posvećen Parlamentarnoj kontroli borbe protiv korupcije. Seminar je bio posvećen unapređenju znanja i nivoa informisanosti novinara, a sa novinarima iz 14 medijskih kuća razgovarali su članica najjače parlamentarne stranke, predstavnici Državne revizorske institucije



Franc Vajler
FOTO: Uniqa

UNIQA

Akvizicije Basler osiguranja

Nakon završetka procesa akvizicije, osiguravajuća grupacija UNIQA u potpunosti je postala vlasnik švajcarskih osiguravajućih kompanija Basler osiguranje u Srbiji i Hrvatskoj. Ugovor je potpisan oktobra 2013. godine, a akvizicija je u potpunosti završena 11. marta 2014. Visina transakcije za obe kompanije iznosila je 75 miliona evra. "Za UNIQA osiguranje u Srbiji, ova akvizicija prvenstveno znači jačanje tržišne pozicije kroz rast tržišnog učešća. Do oktobra ove godine uslediće i formalni proces spajanja dveju kompanija u Srbiji, koje će u budućnosti poslovati pod zajedničkim brendom UNIQA osiguranja. Za klijente i poslovne partnere Baslera na ovim tržištima nema nikakvih promena – svi ugovori koji su do sada zaključeni ostaju pod nepromenjenim uslovima. Izvršenje preuzetih obaveza, sigurnost i maksimalna posvećenost servisiranju klijenata jesu i biće i u budućnosti fokus UNIQA osiguranja. Verujemo da će posle ove akvizicije klijenti i dalje imati pouzdanog partnera u još jačoj i snažnijoj kompaniji", rekao je Franz Weiler, predsednik Izvršnog komiteta UNIQA osiguranja u Srbiji.

i Agencije za borbu protiv korupcije, ambasador Slovenije, univerzitetski profesori, advokati, predstavnici nevladinog sektora, kao i glavni urednici nedeljnika NIN i "Vreme".

VOJVOĐANSKA BANKA

Najbolja u kastodi uslugama

Ugledna američka publikacija "US Global Custodian Magazine", koja tradicionalno objavljuje spisak najboljih banaka u oblasti poslovanja hartijama od vrednosti, proglasila je Vojvođansku banku za najbolju u segmentu kastodi usluga u Srbiji u 2013. godini. Ovaj magazin predstavlja vodeći svetski časopis koji prati poslovanje sa hartijama od vrednosti na globalnom

nivou. Profesionalni klijenti su ocenjivali kvalitet usluga, sigurnost, efikasnost i profesionalnost banke prilikom pružanja kastodi usluga. "Vojvođanska banka je veoma ponosna na ovaj uspeh koji je stekla zahvaljujući iskusnim i stručnim zaposlenima, odličnom odnosu sa klijentima, kao i modernom i efikasnom sistemu za izvršavanje ovih usluga. Nastavićemo da unapređujemo poslovanje i gradimo čvrste odnose sa klijentima, kako bi Vojvođanska banka zadržala vodeću poziciju u ovoj oblasti", izjavio je Predrag Milošević, direktor sektora kastodi prodaje. Vojvođanska banka je prvi put učestvovala u istraživanju časopisa 2012. i iste godine je proglašena za banku kojoj je najbolje poveriti kastodi usluge (poslove sa hartijama od vrednosti u Srbiji), saopšteno je iz ove banke

VREME

Copyright © NP Vreme, Beograd

Upotreba materijala iz ovog fajla u bilo koje svrhe osim za
ličnu arhivu dozvoljena je samo uz pisano odobrenje NP Vreme

PDF IZDANJE RAZVILI: Saša Marković i Ivan Hrašovec

OBRADA: Marjana Hrašovec