

poslovni savjetnik®

NAJČITANIJI POSLOVNI MJESEČNIK ZA MANAGERE I PODUZETNIKE

NEWSLETTER
BR. 52



poslovni savjetnik®
NA 180 STRANICA

Zanimljivosti iz broja 58 **poslovnog savjetnika** koji izlazi 1. rujna 2009.

TEMA BROJA: Osiguranja

Hrvatsko tržište osiguranja u prvih šest mjeseci

Intervju: Darko Cesar: Osiguravateljski biznis u Hrvatskoj – i dalje bez negativnih rezultata

Kriza utječe na smanjenje priljeva inozemnog kapitala

Pojmovnik osiguranja

Osiguranje života u prvih šest mjeseci ove godine

Intervju: Snježana Bertoncelj: U Hrvatskoj će nakon 2010. doći do renesanse životnih osiguranja

Putno osiguranje - Najveći porast premije od svih vrsta osiguranja

Osiguranje imovine - Povećana premija osiguranja od požara i elementarnih šteta

Zdravstveno osiguranje u prvom polugodištu 2009.

Intervju: Gordana Aničić: Zdravstveno osiguranje predstavlja svijetlu točku unutar osigurateljnog sektora

Novo statusne odredbe i odredbe o upravljanju rizicima u Zakonu o osiguranju

SPECIJALNI PRILOZI:



Logistika u poslovanju



Trgovački centri - što hrvatski poslovnjaci zamjeraju trgovačkim centrima



Procesori



SUV vozila



MANAGEMENT

KOLUMNA: Znam li se baviti bitnim

Na jednom prijemu slučajno su za istim stolom sjedili predsjednik multinacionalne korporacije i jedan od vodećih poslovnih konzultanata. Potekao je razgovor o tome kolika je stvarna korist konzultanata i trebaju li ih manageri uopće.

Profil svjetskog managera

Bernard Arnault, najbogatiji Francuz i jedan od najbogatijih ljudi na svijetu u povijesti će ostati zapamćen kao čovjek koji je redefinirao tržište visoke mode i luksuznih proizvoda.

Predbračni ugovor za Hrvate je tek „ubojica romantike“

Bračne ugovore potpisuju imućniji Hrvati, ili oni koji iza sebe već imaju jedan brak, pa žele zaštititi imovinu i prava djece. Unatoč zavjetima koje svi kod crkvenog (katoličkog) vjenčanja izgovaramo „dok nas smrt ne rastavi“, u Hrvatskoj se raspada svaki peti brak. Gotovo nijedan razvod ne prolazi bez trauma i stresa, a ako se jedan od supružnika protivi rastavi, mučan je proces dodatno začinjjen pakostima i borbom za podjelu imovine.

Ključne vještine uspješnog lidera

Što čini uspješnog lidera? Postoji li kakva dokazana formula za uspjeh koja se može duplicirati i upotrebom koje se može postati dobar lider? Naravno da ne postoji – štoviše dodavanjem ljudskog faktora bilo kakvoj formuli znači da smo dodali skup jedinstvenih varijabli u jednadžbu, koje nemaju zajedničkog nazivnika.



Intervju: Vladimir Lipovac, direktor brenda Audi u PZ Autu

I dalje pratimo slogan: „Napredak kroz tehniku“

Transformacijski manager – još jedan pomodni managerski pojam ili...

U vrijeme recesije mnoga poduzeća suočavaju se s problemima. Bez obzira jesu li problemi potaknuti recesijom ili su u nekom obliku postojali i ranije, jedno je sigurno: potrebne su sustavske promjene, odnosno potreban je transformacijski manager.

Uspješni Hrvati u svijetu

Josip Šojat, vlasnik tvtko Adrialin

TEMA BROJA

Hrvatsko tržište osiguranja u prvih šest mjeseci

Očekivan pad ukupne premije, veći je kod premije osiguranja života. U 2008. godini obrnuti su neki višegodišnji trendovi, a posebno je značajno usporavanje životnih osiguranja. Nastavljen je, doduše, porast sredstava tehničkih pričuva, kako neživotnih osiguranja, tako i matematičke pričuve osiguranja života.



Intervju: Darko Cesar, predsjednik udruženja osiguravatelja pri Hrvatskoj gospodarskoj komori

Osiguravateljski biznis u Hrvatskoj – i dalje bez negativnih rezultata

Kriza utječe na smanjenje priljeva inozemnog kapitala

U svijetu su financijskom krizom najviše pogođeni američki i zatim britanski, te osiguratelji zemalja koje slijede anglosaski model ekonomije i društva. Prema očekivanjima osiguratelji u kontinentalnoj Europi, koji su i dalje u poslovanju orijentirani na srednjoeuropski model, iz Njemačke, Austrije, Švicarske, Francuske i Italije, iz kojih su vlasnici inozemnih osiguravatelja u Hrvatskoj, bili su manje izloženi financijskim rizicima ove krize, ali ih osigurateljni rizici nisu zaobišli.

Osiguranje života u prvih šest mjeseci ove godine

Osiguranje života u razvijenim zemljama važan je čimbenik socijalne sigurnosti i predstavlja više od polovine ukupne premije. U Hrvatskoj se u proteklim godinama to osiguranje uspješno razvijalo, ali je kriza taj trend zaustavila i preokrenula.



Intervju: Snježana Bertonec, predsjednica Odbora za životna osiguranja pri udruženju osiguravatelja HGK

U Hrvatskoj će nakon 2010. doći do renesanse životnih osiguranja

Putno osiguranje – Najveći porast premije od svih vrsta osiguranja

Putno osiguranje posljednjih godina doživljava brzi razvitak i stabilan i najveći porast premije od svih vrsta osiguranja. U 2006. premija putnog osiguranja iznosila je 8,5 milijuna kuna, a u 2008. 35,5 milijuna. U prvih šest mjeseci 2009., kad su ukupne premije opadale, porast je prema istom razdoblju 2008. bio skoro 16 posto.

Osiguranje imovine

Povećana premija osiguranja od požara i elementarnih šteta

Zdravstveno osiguranje u prvom polugodištu 2009.

Premija zdravstvenog osiguranja povećana je iznad prosjeka



INTERVJU: Gordana Aničić, direktorica Službe za osiguranja CROATIA zdravstvenog osiguranja d.d.

Zdravstveno osiguranje predstavlja svijetlu točku unutar osigurateljnog sektora

Nove statusne odredbe i odredbe o upravljanju rizicima u Zakonu o osiguranju

MARKETING

Gađajte u glavu

Čije jahte vladaju jadranskim morem

Samo 10 posto Hrvata plovi našom obalom. Dominiraju Nijemci i Talijani kojih od ukupnog broja ima 20-ak posto, te Slovenci i Austrijanci (oko 15 posto). Ipak, imamo i mi svoju nautičarsku elitu.

10 marketinških zapovijedi na dinamičnom tržištu

Tajni kupac

Mystery shopping – alat za mjerenje kvalitete usluga

Smanjite rizike za klijenta i prodali ste

Marketinške agencije u kriznim vremenima

Filozofija uspjeha marketinških agencija nije samo u kvaliteti, relativno povoljnoj cijeni i dugoročnom pristupu dobrog odnosa na relaciji „agencija-klijent“, već je taj odnos kompleksniji. U kriznim vremenima, kada se marketinški budžeti smanjuju, kada se pokušava i dalje ostati prisutan na tržištu – ali na drugačiji način, umješnost i spretnost agencija dolazi u prvi plan.



POSLOVNA EDUKACIJA

Ima li nade za loše šefove

Kako to da postoji tolika količina loših rukovoditelja? Zašto ih organizacije trpe? Zašto im dozvoljavaju da otjeraju kvalitetne zaposlenike? Treba li se loših šefova riješiti pod hitno ili ih je moguće preodgojiti? Imaju li ikakve šanse da nešto nauče ili su, poput novog soja bakterija, rezistentni na bilo kakav pokušaj tretmana, pritom kontaminirajućeg djelovanja po okruženje i počesto smrtonosni?

TRGOVINA

Mali i veliki trgovački rizici

Svijet je još uvijek pod dojmom burzovne ruševine Wall Streeta, pa jedni pokušavaju spasiti što se da, a drugi su paralizirani pod dojmom "globalne krize". No, ipak je velika razlika između onih kojima su izmakli milijunski profiti i drugih koji su morali zatvoriti svoje trgovačko poduzetništvo.

Džudo strategija obara obiranje vrhnja u trgovini

Kao što svaki kriminalac ponavlja svoju vrstu zločina i ostavlja svoj potpis, tako i tvrtke imaju svoje uvjetovane navike kojih se teško mogu osloboditi.

Druženje s prijateljima nije potpuno bez kave

FINANCIJE I POREZI

Plaćanje kriznog poreza

Nova pravila trgovanja na Zagrebačkoj burzi

Osobni stečaj

Kako rješavati insolventnost hrvatskih građana?



LJUDSKI POTENCIJALI

Znamo li ili samo pretpostavljamo

Jeste li žrtva mobbinga

Jeste li znali da postoji boreout sindrom

Već i vrapci znaju da je izgaranje na poslu in. Ono je poželjno i dobrodošlo, pa nema ureda u kojem barem netko ne pati od burnout sindroma. No, jeste li znali da postoji i boreout sindrom? Vjerojatno niste, jer dosađivanje na poslu ima negativnu konotaciju i nije prihvatljivo. Dok se o burnout-u govori s ponosom, boreout se ne priznaje ni na mukama.

Suosjećanje i pomaganje na radnom mjestu

IT/MULTIMEDIA

Kako odabrati poslovno računalo

Web upotrebljivost – ključan preduvjet za uspješnu web stranicu

Želite li ostvariti bolju prodaju proizvoda ili usluga na webu, povećati posjećenost i smanjiti troškove poslovanja i korisničke podrške? Tada trebate u svoje poslovanje uvrstiti i pojam web upotrebljivost koji će vam omogućiti izradu korisne, kvalitetne i uspješne web stranice.

POSLOVNI STIL

Rekreacija

Plivanje – vježba za sve

Putovanje jednog managera

Saznajte zašto je Torino grad strasti i brzih automobila?

Put oko svijeta

Poslovni savjetnik medijski prati četvoricu mladih i odvažnih avanturnista na putu oko svijeta. U ovom broju saznajte kako su se proveli u Libanonu.



Cjeloviti sadržaj broja 58 **poslovnog savjetnika**[®]

Top 10 zlatnih savjeta

INTERVJUI

Vesna Dulibić, predsjednica Uprave CROATIA zdravstvenog osiguranja d.d.
Vladimir Lipovac, direktor brenda Audi u PZ Autu

Darko Cesar, predsjednik udruženja osiguravatelja pri Hrvatskoj gospodarskoj komori

Snježana Bertoncelj, predsjednica Odbora za životna osiguranja pri udruženju osiguravatelja HGK

Gordana Aničić, direktorica Službe za osiguranja Croatia zdravstvenog osiguranja d.d.

ISTRAŽIVANJA

Brak kao posao

Što hrvatski poslovni ljudi zamjeraju trgovačkim centrima

SPECIJALNI PRILOZI

Logistika u poslovanju

Trgovački centri

Procesori

SUV vozila

RUBRIKE

Impressum

Kolumna Velimira Sriće

Na vaša pitanja odgovara Dragan Munjiza

Profil svjetskog managera

Uspješni Hrvati u svijetu

Saznajemo

PR Report

Prodajne priče za laku noć

Komentari Marka Dagelića

Tajni kupac

Promo info

Poslovni aforizmi

Mala škola uspješne prodaje

Sajmovi u Europi i svijetu u listopadu 2009.

Neobična zanimanja

Poslovna literatura

Novi proizvodi i usluge na hrvatskom tržištu

Za i protiv

Investicijski barometar

Kadrovska križaljka

Nepoznato o poznatome

Mitovi Europske unije

Odgovori na vaša pitanja

Korporativni protokoli

Moda

Satovi

Interijeri

Vino

Rekreacija

Putovanje jednog managera

Put oko svijeta

Kultura

Nautica

Vikend vodič

TEMA BROJA

Hrvatsko tržište osiguranja u prvih šest mjeseci

Financijska kriza i osiguranje

Pojmovnik osiguranja

Osiguranje života

Putno osiguranje

Osiguranje imovine

Zdravstveno osiguranje u prvom polugodištu 2009.

Nove statusne odredbe i odredbe o upravljanju rizicima u Zakonu o osiguranju

MANAGEMENT

Predbračni ugovor za Hrvate je tek „ubojica romantike“

Želim li pobijediti prebrzo ili...

Management jednostavnosti

Ključne vještine uspješnog lidera

Koliko je važna asertivnost u poslovnom svijetu

Transformacijski manager – još jedan

moderni managerski pojam ili...

Zaposlenici i management

MARKETING

Istraživanje potrošača kroz

neuromarketing

Gađajte u glavu

Čije jahte vladaju jadranskim morem

10 marketinških zapovijedi na

dinamičnom tržištu

Smanjite rizik za klijenta i prodali ste

Marketinške agencije u kriznim

vremenima

POSLOVNA EDUKACIJA

Ima li nade za loše šefove

TRGOVINA

Mali i veliki trgovački rizici

Džudo strategija obara obiranje vrhnja u trgovini

Druženje s prijateljima nije potpuno bez kave

S kofeinom ili bez kofeina – jednostavno kava

FINANCIJE I POREZI

Plaćanje kriznog poreza

Nova pravila trgovanja na Zagrebačkoj burzi

Osobni stečaj: Kako rješavati insolventnost hrvatskih građana

LJUDSKI POTENCIJALI

Znamo li ili samo pretpostavljamo

Jeste li žrtva mobbinga

Odnos radnika i poslodavca u otkaznom roku

Jeste li znali da postoji boreout sindrom

Suosjećanje i pomaganje na radnom mjestu

PROPISI.HR

Potpore poslodavcima za očuvanje radnih mjesta

Pravna zaštita od neželjene elektroničke pošte

Sve što trebate znati o sudjelovanju javnih komisijara u ovršnoj prodaji pokretnina

IT/MULTIMEDIA

Kako odabrati poslovno računalo

Web upotrebljivost – ključan preduvjet za uspješnu web stranicu

Nazovite svog poslovnog savjetnika

TELEFONSKI SAVJETI SAMO ZA PRETPLATNIKE

Tel. 01-4836 106

Putem PIN-a / nalazi se na računu za pretplatu

Svakim radnim danom od 9.00 do 13.00 sati

Ukoliko se želite pretplatiti na **poslovni savjetnik** (12 brojeva godišnje) po cijeni godišnje pretplate od 395,00 kn (PDV uračunat) pošaljite nam narudžbenicu na fax 01 4921 743 ili nas nazovite na tel. 01 4921 742 (Korana Borko). Narudžbenicu možete poslati i na e-mail poslovnisavjetnik@ripup.hr

NE ZABORAVITE!!! Godišnjom pretplatom na **poslovni savjetnik** imate pravo i na neograničen broj telefonskih ekonomskih savjeta.