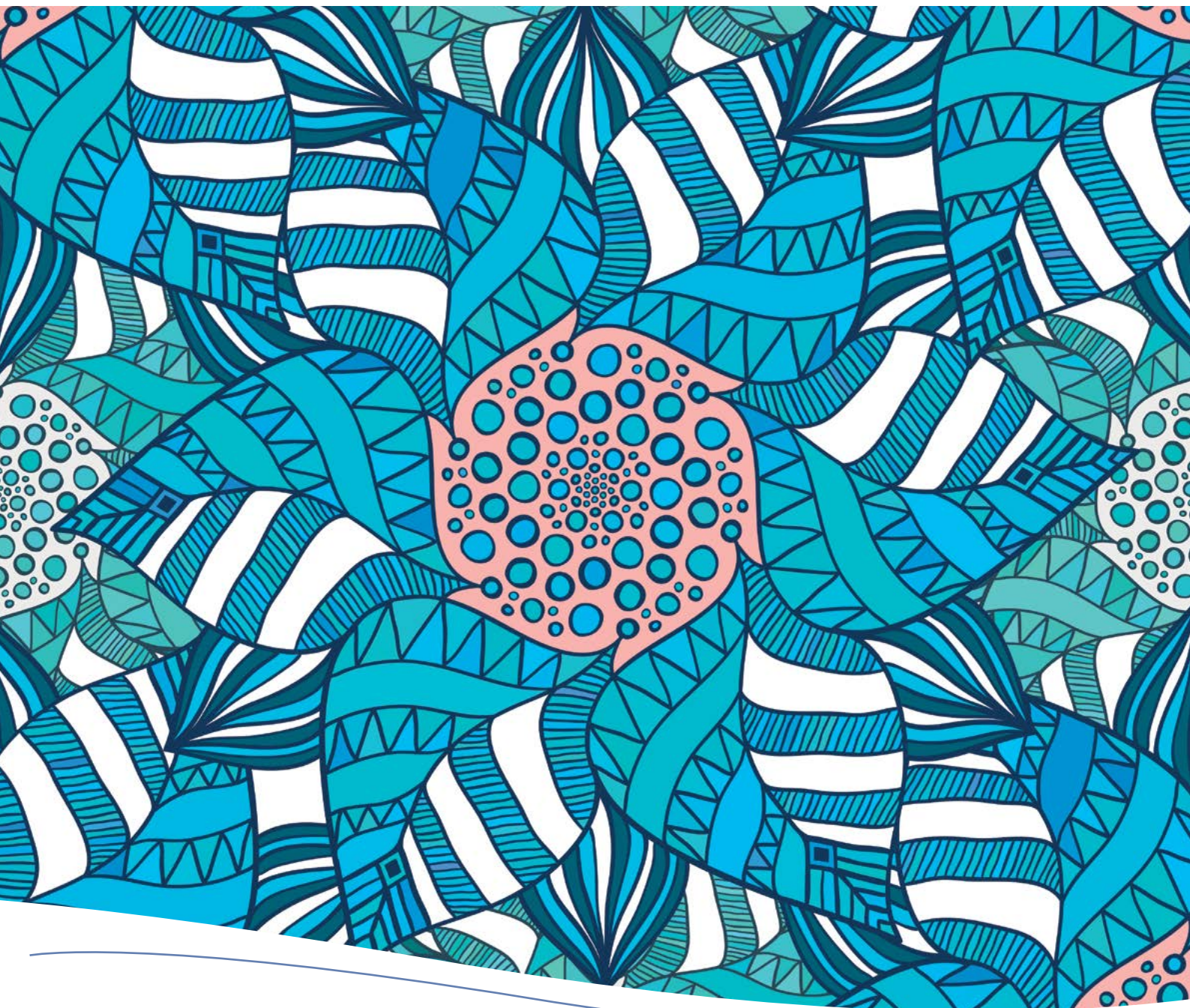


respect.

www.respect.cz magazín ZIMA 2021



**Jednou z nepochybných a čistých
radostí jest odpočinek po práci.**

Immanuel Kant

3	 EDITORIAL Ing. Zdeněk Reibl, MBA
4	 EDITORIAL REDAKCE
5	 NA AKTUÁLNÍ TÉMA Životní pojištění vs. onemocnění covid-19
8	 PŘEDSTAVUJEME HONDL GLOBAL SERVICES, a.s.
12	 VYPLATÍ SE VĚDĚT Risk management v oblasti pojištění motorových vozidel
14	 NÁŠ KLIENT Battery Unite s.r.o.
17	 RESPECT ACADEMY Oblast vzdělávání je pro nás klíčová
18	 ROZHOVOR S... Ing. Tomáš Staněk
21	 PARTNER Pojišťovna Kooperativa
24	 VYPLATÍ SE VĚDĚT Zimní dovolená a cestovní pojištění
26	 KALEIDOSKOP Krátké zprávy z RESPECTu
30	 RELAX Křížovka a relaxační omalovánky

respect.
magazín

Společnosti RESPECT, a. s.

Pod Krčským lesem 2016/22, 142 00 Praha 4

Tel. +420 227 200 111 | e-mail: respect@respect.cz | www.respect.cz

Redakce: Kateřina Minaříčková, Kateřina Oellerich, Klára Chvojková

Výroba: S01 reklamní studio s.r.o., www.s01.cz

Foto: RESPECT, a. s., Depositphotos.com

Registrace: MK ČR E 22182

Uzávěrka: 10. 12. 2020, datum vydání: 3. 1. 2021

Časopis je neprodejný

respect.
Group

Staňte se členy skupiny RESPECT na sociálních sítích
YouTube, Facebook a LinkedIn. Komunikujte s tvůrci časopisu,
účastněte se diskusí a sledujte aktuality vždy mezi prvními.



Milí obchodní přátelé,

vítejte v roce 2021!

Úvodem mi dovoluji Vám popřát v novém roce vše nejlepší, hodně zdraví, štěstí a splněných přání nejen ve Vaší profesi, ale i ve Vašem soukromí. Přál bych si také, aby se rok 2021 stal rokem úspěšným, plným nových zkušeností a inspirací, které nám život každodenně přináší. Proběhlé minulé období nás všechny potrápilo co do situace spojené s koronavirovou pandemií. Nebylo to mnohdy jednoduché, ale když se ohlédneme dozadu, víme, že jsme tento celosvětový problém zvládli, jak nejlépe jsme mohli, a že jsme si i z této nelehké situace odnesli nové životní zkušenosti. Mnohé z nich bychom si rádi možná ušetřili, mnohé nejraději úplně z paměti vymazali, ale jak se zpívá v jedné známé české písni „jednou jsi dole, jednou nahoře“. Proto mi dovoluji vyslovit neskromnou prosbu, aby rok 2021 byl pro nás pro všechny opět okamžikem bytí alespoň chvíli zase „nahore“.

Pro mě osobně byl rok 2020 takřka výjimečný, plný změn a nečekaných zvratů. Všechny mé plány, které jsem měl v hlavě nachystané pro své soukromí, ale i pro rozvoj naší firmy, vzaly víceméně za své. Přišly však situace a nápady nové, tedy žádné depresivní vzduchoprázdno se našťastí nekonalo. Člověk se musel naučit reagovat na nové okolnosti takřka ze dne na den, přijmout rozhodnutí představitelů naší země jako fakt bez možnosti říct svůj názor či snad cokoliv změnit a v neposlední řadě i omezit svůj život v soukromí do podoby, která má k představám moderního životního stylu daleko. Nebylo to snadné, proto nezbývá než důvěřovat, že to bylo nutné a jediné možné řešení, jak navrátit světu vše, co nám život na planetě Zemi nabízí. Situace ještě stále není vyřešena, ale pevně věřím, že se blýská na lepší časy.

Pro mnohé z nás se začala nová pravidla a zvyky, kdy jsme se naučili svůj život žít jinak – jednoduše tak, aby byl, přes všechny současné okolnosti a omezení, ten nejlepší možný, jaký nyní může být. To mě přivedlo k novému poznání, jak moc je člověk závislý na svých plánech a představách, které se pojí s jeho budoucností, a jak moc naše vědomí zasáhne situace, kdy věci nejdou tak, jak si přejeme a chceme. Jako manažeři jsme zvyklí celý život prozíravě nahlížet do budoucna a již dnes přemýšlet o tom, co uděláme zítra lépe. Strategie naší firmy je připravena v koncepci několika let dopředu a na papíře vše vypadá jako úkol, který má šanci se, při vložení patřičného úsilí a snahy, beze zbytku naplnit. S pravidelnými aktualizacemi a korekcemi je v takovém plánu samozřejmě počítáno, s některými proměnnými však ani sebelepší manažer příliš nezmůže...

Covidová doba nás proto dokázala dokonale zastavit a donutila nás se více soustředit na život v přítomnosti. Pokud se člověk totiž zaměří jen na to, co je teď, jsou to často situace a momenty, které má možnost ovlivnit, což přináší do života příjemný klid a pocit jistoty, a to, co přijde zítra, může odložit k řešení až na zítra. Já osobně jsem se dostal do bodu, kdy o budoucnosti už příliš nepřemýšlím, věřím, že až nastane, zase si s ní nějak poradím. Nevím proto, zdali nás čeká třetí, čtvrtá, pátá vlna pandemie, neboť právě žiji



ve druhé. Nevím, zdali firma RESPECT bude muset ještě více změnit své návyky, pravidla a zažité procesy, neboť reagujeme na zažité zvyklosti a aktuální potřeby až v momentě, kdy nelze činit jinak. O čem jsem však přesvědčen, je to, že ať nás potká v budoucnu cokoliv, pokusíme se z toho vykresat vždy maximum pro sebe a své okolí a že přes všechny těžkosti je dobré si zachovat chladnou hlavu a pozitivní mysl. Neboť jak již zaznělo v úvodu mého editoria – „jednou jsi dole, jednou nahoře“, a dříve nebo později se to prostě překloupit musí.

Hodně štěstí, zdraví, optimismu v novém roce a ať to stojí za to!

S úctou

Zdeněk Reibl
generální ředitel společnosti RESPECT, a. s.

Vážení čtenáři,

držíte v rukou již 15. číslo magazínu RESPECT. Za tu dobu se v našem magazínu událo spoustu věcí a změn. V počátcích se náš časopis nejmenoval RESPECT, nýbrž ZOOM a přinášel spoustu informací nejen ze světa pojištění, neboť byl zastřešován externí agenturou. Později jsme ale získali dojem, že se časopis stává příliš anonymním a nepředává našim čtenářům, kteří jsou z velké části z řad našich významných klientů, příliš toho, co dělá RESPECT RESPECTem. Krátkou diskuzí jsme se uvnitř ve firmě dobrali rychle k tomu, že pokud má náš časopis být autentický, musí být prostě jen „náš“. A tak jsme dostali náš magazín zpátky „pod střechu“, kdy si magazín vytváříme sami v marketingovém oddělení za pomoci našich kolegů z obchodních týmů. Na magazínu RESPECT se za tu dobu podílelo již několik redaktorů, kdy posledním „mohykánem“, který s námi zůstává již od historie magazínu ZOOM, je naše kolegyně Katka Oellerich. Doplnují ji ale i kolegové z obchodních oddělení, které z našich stránek již určitě znáte, například Marie Lorencová z právního oddělení či Tomáš Staněk z brokingu a mnozí další. Zkrátka, 15. číslo znamená již úspěšnou historii více než sedmi let našeho magazínu, na což jsme právem pyšní. Proto nás velmi těší Vaše ohlasy a náměty, které nám zasíláte a které dávají pocit dobře odvedené práce přinášející smysl v našem úsilí nepolevovat.

Do nového čísla jsme zahrnuli poměrně netradiční úvodní stranu, tzv. antistresové omalovánky, které mohou pomoci navodit příjemný pocit klidu po všech turbulentních záležitostech loňského roku. Pokud omalovánky ještě neznáte, určitě jim zkuste dát šanci! Dále přinášíme mimo jiné novoroční uvítání od generálního ředitele RESPECTu, pana Zdeňka Reibla, velmi zajímavý rozhovor na (bohužel) ještě stále aktuální téma koronaviru a s tím spojených obtíží při cestování. Určitě nevynechtejte ani rozhovory s našimi významnými klienty, společnostmi Battery Unite a Hondl, které najdete na stránkách 8–11 a 14–16. Poprvé Vám dáme nahlédnout i „pod pokličku“ našich obchodních partnerů v rozhovoru se společností Kooperativa.

Rádi bychom i v roce 2021 pokračovali v naší práci tak, jak jste od nás dlouhodobě zvyklí, a přinášeli neustále nová a aktuální témata. Je pro nás proto velmi důležité získat jakoukoliv zpětnou vazbu na naši práci od Vás, našich čtenářů, proto pokud máte jakýkoliv dotaz, nápad na článek, tip, jak udělat náš magazín ještě lepší, budeme velmi rádi za Vaše náměty na naší adrese:

marketing@respect.cz

Děkujeme za Vaši důvěru a přízeň, kterou nám jako čtenáři našeho magazínu projevujete. Moc si toho vážíme!

Za celý marketingový tým a všechny kolegy z RESPECTu přejeme jen to nejlepší v roce 2021! ☺

Redakce RESPECT a.s.

respect.
Group

Děkujeme všem našim obchodním partnerům a příznivcům za spolupráci a důvěru v roce 2020.

V novém roce přejeme hodně štěstí, zdraví a pracovních úspěchů.

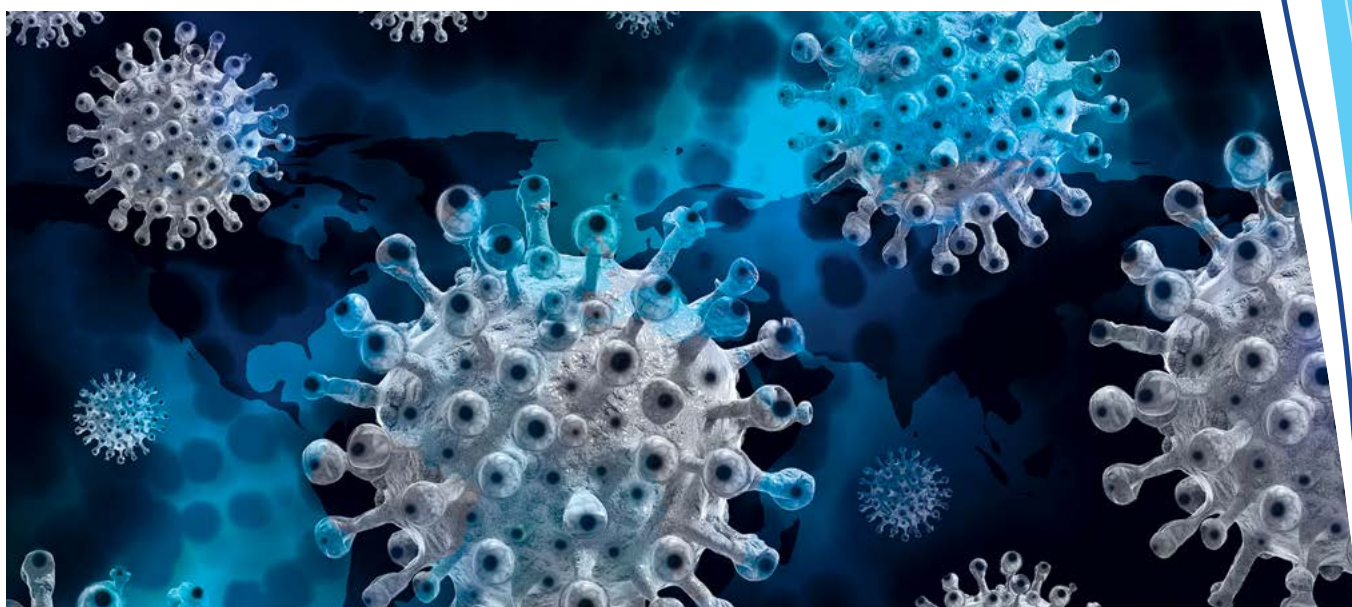
Těšíme se na brzké setkání s Vámi.

RESPECT a.s.



ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ VS. ONEMOCNĚNÍ COVID-19

Pandemie koronaviru zasáhla do našich životů na různých úrovních, a to i na té nejdůležitější týkající se našeho zdraví. Někteří lidé se již dostali do nepříznivé situace a onemocněním prošli osobně nebo onemocněl někdo z jejich rodiny či přátel, případně jim byla nařízena karanténa.



Jak může v takové situaci pomoci životní pojištění? Onemocnění covid-19 může představovat zvýšené riziko, které negativně ovlivní běžný chod života. Odborníci postupně odhalují na základě pozorování, jak se tento virus chová v lidském organismu, ale až čas odkryje, jaké následky toto onemocnění může na lidském organismu zanechat. V ideálním případě nebudou následky žádné, ale stále častěji se hovoří o trvalých neurologických obtížích, mozkových dysfunkcích podobných mrtvici nebo poškození plic.

Většina pojistitelů uznává a kryje nároky na plnění jak v přímé souvislosti s úmrtím na onemocnění covid-19, tak i ve spojení s jinou hlavní závažnou diagnózou (nádorové onemocnění). Krytí je nárokovatelné jak v případě **invalidity**, tak v případě následného **úmrtí**. V případě, že v pojistné smlouvě byla sjednána připojištění např. **hospitalizace** nebo **pracovní neschopnosti**, můžete nárokovat i preventivní karanténu s následným pozitivním výsledkem.

Vzhledem k tomu, že onemocnění covid-19 není vedeno na seznamu **závažných onemocnění**, plnění z tohoto pojištění nelze nárokovat. Nicméně pokud by koronavirus byl přímým spouštěčem přidružené či následné závažné choroby/onemocnění, nebudou pojišťovny využívat výluk na pandemii a oprávněné nároky uhradí. Obecně je situace, co se týká výluk v pojistných podmínkách, příznivá a hraje ve prospěch klienta. Většina tuzemských pojišťoven zatím výluku nemá či aktivně neuplatňuje a vyplatí plnění, i pokud člověk onemocní v rámci pandemie. Pojistitel nemůže jednostranně změnit smlouvy a česká legislativa neumožňuje pojišťovně životní pojištění (pojištění smrti) vypovědět. Nicméně je možné zasáhnout do tzv. doplňkových pojištění, např. pracovní neschopnosti nebo hospitalizace. Právo vypovědět pojištění má pojistitel i u pojištění závažných onemocnění a invalidity, ale vždy se jedná o důkladné posouzení s ohledem na zdravotní vývoj a dosavadní pojistné plnění v rámci těchto připojištění.

Co lze pojistit v souvislosti s onemocněním covid-19

Klientům lze v případě zájmu o preventivní ochranu proti onemocnění covid-19 nabídnout vybraná pojištění / doplňkové připojištění v závislosti na sjednání v pojistné smlouvě:

- Plnění v případě přiznané invalidity či úmrtí
- Odškodnění za každý den pobytu v nemocnici
- Odškodnění za každý den pracovní neschopnosti po uplynutí 14 a více dní (dle možností pojistitele)
- Ošetřovné v případě péče o nemocné dítě minimálně 5 a více dní (dle možností pojistitele)
- Ztrátu zaměstnání v některých případech (specifický rozsah / dle možností pojistitele)

Přehled pojistitelů, kteří onemocnění covid-19 kryjí v rámci pojištění úmrtí:

Pojistitel / produkt

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Allianz pojišťovna / produkt Život • AXA pojišťovna / Activ Life+ • ČPP / NEON Life, Risk, Invest • ČSOB / Forte (omezeně) • Generali Česká pojišťovna / Bel Mondo i Bella Vita | <ul style="list-style-type: none"> • Generali Česká pojišťovna / Můj život, Můj život 2 • Komerční pojišťovna / Elán • Kooperativa / Na Přání, Perspektiva • Kooperativa / Flexi, Flexi Risk, RŽP • MetLife / Garde 5.0 • NN / Život, Smart, NN Blue • UNIQA / Domino Risk, Invest |
|---|---|

Čekací doba vs. onemocnění covid-19

Čekací doba* se při sjednání pojištění i u tohoto onemocnění obecně uplatňuje. Délka čekací doby se liší dle podmínek pojistitele, obecně se uvádí jednotky měsíců a nejkratší doba je stanovena na dva měsíce. Je tedy potřeba brát na zřetel, že pokud sjednáte pojištění, není účinné hned, ale právě s určitým časovým odstupem.

Pracovní neschopnost a nároky na plnění

Pokud máte nebo uvažujete o životním pojištění, kde budete mít sjednáno i doplňkové pojištění „Pracovní neschopnost“, lze uplatnit nároky z tohoto pojištění. V případě onemocnění covidem-19 či jiným onemocněním / úrazu nebo pracovní neschopnosti je možné nárokovat s ohledem na sjednané podmínky částku od pojišťovny. Věděli jste, že průměrná doba pracovní neschopnosti je 43 dní?

Kalkulace nároku na plnění z pracovní neschopnosti (orientační příklad)

Pojištění pracovní neschopnosti má klient sjednáno od 15. dne s denní dávkou 600 Kč. Klient onemocněl nebo měl úraz (nárok vzniká dle rozsahu pojištění) a byl v pracovní neschopnosti. Doba léčení byla celkem 34 dnů. Pojistitel vyplatí klientovi **12 000 Kč**. Maximální doba vyplácení denní dávky se liší dle pojistitele od 365 dní do 730 dní. Vypláceno je dle skutečné délky pracovní neschopnosti doložené lékařskou zprávou/neschopenkou.

Přehled pojistitelů, kteří onemocnění covid-19 kryjí v rámci nároku pojištění pracovní neschopnosti:

Pojistitel / produkt

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Allianz pojišťovna / produkt Život • AXA pojišťovna / Activ Life+ • ČPP / NEON Life, Risk, Invest • ČSOB / Forte (omezeně) • Generali Česká pojišťovna / Bel Mondo i Bella Vita • Generali Česká pojišťovna / Můj život, Můj život 2 | <ul style="list-style-type: none"> • Komerční pojišťovna / Elán • Kooperativa / Na Přání, Perspektiva • Kooperativa / Flexi, Flexi Risk, RŽP • MetLife / Garde 5.0 • NN / Život, Smart, NN Blue • UNIQA / Domino Risk, Invest |
|---|---|

*Čekací doba = karenční nebo čekací doba u pojištění je doba po podpisu smlouvy klientem, během které pojišťovna NEVYPLATÍ pojistné plnění v případě pojistné události.

Vstupní podmínky životního pojištění – novinky

Aktuálně se na trhu začínají objevovat první náznaky, kdy jsou určeny podmínky pro vstup do pojištění v návaznosti na onemocnění covid-19. Zmiňme zde první vlaštovku, která přistoupila ke zpřísnění vstupních podmínek u klientů dotčených onemocněním covid-19. **Kooperativa pojišťovna, a.s.**, u klientů, kteří čekají na výsledky covid testu, zavádí určitá časová omezení sjednání pojištění (např. pokud klient trpí akutním onemocněním covid-19, bude sjednání pojištění odloženo o 3 měsíce). Pokud klient onemocnění již prodělal a nebyl hospitalizovaný, je možné sjednat pojištění nejdříve po uplynutí 1 měsíce od úplného vyléčení a je nutné doložit potvrzení lékaře o ukončení karantény a vyléčení bez následků nebo negativní covid test.

Pokud klient trpěl onemocněním, byl hospitalizován, ale covid test je již negativní, je možné sjednat pojištění po uplynutí 3 měsíců od ukončení léčby. Přijetí klienta bude podléhat dále odbornému zdravotnímu posouzení v pojišťovně. Pojišťovna bude v této situaci vyžadovat odbornou lékařskou zprávu s krevními testy, EKG, rtg, CT nebo MR hrudníku a popisem následků. Dá se předpokládat, že vstupní podmínky budou postupně upravovat i další pojistitelé v závislosti na vývoji situace a jejích přímých dopadech do odvětví.

Závěr k aktuální situaci v životním pojištění a dopadech covidu-19

Doporučujeme klientům i vám, kolegové, najít si čas a ověřit si, jakým způsobem máte sjednané životní pojištění v rámci aktuální situace a jestli skutečně nabízí jistoty, které od pojištění očekáváte. Věnovali jsme se především dopadům onemocnění covid-19, ale máte v pojištění správně nastavena ostatní rizika, která zabezpečí výpadky příjmů vám i vaši rodinu? Máte správně nastaveno a kryje vám pojištění rizikové sportovní aktivity, kterým se věnujete (potápění, judo, kulturistika, lyžování ve volném terénu apod.), nebo duševní choroby a poruchy, kterých za posledních 10 let rapidně přibývá a mohou vést až k trvalé invaliditě?

Dobře sjednané životní pojištění je dobrou jistotou v nejisté době

Využijte možnosti konzultací a revize vašeho životního pojištění, poptávky klienta, ať už **individuálního pojištění, nebo skupinového pojištění pro zaměstnance** a neváhejte se obrátit na divizi Employee Benefits, kde vám rádi ověříme nároky, poskytneme odborné rady, nabídky a jistotu, že v případě zdravotních problémů se budete moci opřít o životní pojištění, které vás a vaši rodinu podrží v nepříjemném čase.



TAK TROCHU JINÝ SERVIS



Společnost HONDL GLOBAL SERVICES, a.s., působí na trhu od roku 1998, za tu dobu si získala skvělé renomé, výrazně rozšířila spektrum svých služeb a těší se důvěře významných klientů. O tom, jak tento příběh úspěchu začal a ustál mnohé nástrahy, jsme hovořili s Ing. Jiřím Hondlem, ředitelem společnosti.

Úplně na začátku našeho příběhu bylo podnikání mého bratra, jakožto fyzické osoby, a první uklizený vchod panelového domu tady u nás v Kladně, následovaly rodinné domy a poté již kolaudační úklidy pro velké stavební firmy v rámci velkých industriálních celků, jako byl generální úklid Sazka Arény, OC Černý Most, OC Chodov nebo Radia Svobodná Evropa. Ekonomická recese přinesla potřebu rychlé změny celého obchodního modelu do té doby relativně menší rodinné firmy, kterou bylo nutno provést on-line a bezchybně v kontextu každodenní reality. Došlo k transformaci na akciovou společnost, a na tehdejší hlubokou ekonomickou krizi na poměrně výrazné investice do rozšíření spektra našich produktů, technologií a profesních schopností obslužného personálu.



Jak se společnost dále vyvíjela a co vedlo k jejímu úspěchu?

Vsadili jsme vše na jednu kartu. Buď to zvládneme a budeme úspěšní, nebo se z trhu vytratíme. Za pochodu, v přímém přenosu, jsme směřovali k celofiremní schopnosti zajištění komplexní provozní správy nemovitostí pro naše potenciální klienty. Zjednodušeně řečeno naší snahou bylo nabídnout takové portfolio služeb, které sejme z našich klientů každodenní starosti s provozem jejich nemovitostí, areálů, případně celých výrobních závodů a uvolní jim potřebné zdroje pro jejich vlastní byznys. Již samotné období ekonomické stagnace bylo velkou výzvou, pro nás ještě o to větší, že jsme vstupovali do vysoce konkurenčního prostředí v době velkých tlaků na cenu a službu jako takovou. Nebáli jsme se toho a dnes jsme schopni bez jakýchkoliv problémů zajistit na slušné profesní úrovni služby od údržby zeleně přes hygienický servis, úklid až po vlastní údržbu nemovitostí, ostražbu spojenou s recepční službou nebo zimní či letní komunální úklid. Portfolio našich produktů je samozřejmě daleko širší a naší snahou je držet krok s novými technologickými trendy v našem oboru.

Motto vaší společnosti zní: Tak trochu jiný servis.

Jak se tato filozofie promítá do denního chodu vaší společnosti?

Pracujeme ve službách a naše představa služby je taková, že na konci toho snažení musí být spokojený zákazník, který nemá pocit zbytečně vynaložených prostředků. Ten je pro nás vždy na prvním místě. Naší silnou stránkou je otevřenost, schopnost inovací, velmi dobrá operativita, pružné rozhodování a rychlost, se kterou přistupujeme k vyřešení potřeby zákazníka. Pokud vznikne problém, a stát se to samozřejmě může, nikdo z nás není dokonalý, nezametáme jej pod koberec, ale řešíme takovým způsobem, aby to zákazník prakticky nepocítil, a vždy o tom s ním otevřeně komunikujeme. Nechceme z kapes našich klientů tahat zbytečně peníze, proto je naší snahou přicházet s řešeními, která přinesou klientovi efektivní a odborně relevantní řešení poplatné dané situaci a jeho skutečné potřebě. Zákazník je u nás na prvním místě bez ohledu na čas a denní dobu. Pro nás to opravdu není pouze prázdná fráze, ale celofiremní strategie, o čemž svědčí fakt, že naši klienti s námi zůstávají dlouhodobě, někteří i více než deset let.



Počátkem března letošního roku stála většina firem před neznámou a značně nejistou situací. Jak pandemie koronaviru ovlivnila vaše podnikání?

Rozhodli jsme se pandemií čelit aktivním přístupem. V krátké době jsme opětovně investovali nemalé prostředky do nových inovačních technologií, zejména v oblasti dezinfekce ploch, a nastartovali v té době pro nás neznámý byznys. V současné době jsme schopni pokrýt potřeby dezinfekce ploch v typologicky různorodém prostředí a různými, pro daný prostor vhodnými technologiemi, a to prakticky komplexně v celé šíři kdekoli po celém Česku, v řádu několika málo hodin od pondělí do neděle v režimu 24 hodin. Odborný zásah provedeme vyškolenými týmy, prostřednictvím polymerové dezinfekce PolyHMG, suchou mlhou, ozonem, nástríkem nebo podlahovými dezinfekčními automaty vlastní výroby. Není pro nás problém dezinfikovat fast food McDonald's, balíkové terminály PPL CZ, obchodní centra nebo celé komplexy výrobních závodů o několika desítkách tisíc metrů čtverečních, jako je například LEGO nebo NKT Cables.

Vládní opatření v souvislosti s omezením šíření covidu-19 ovlivnila chod mnoha firem. Jak se tato skutečnost projevila ve vašich službách?

Máme hodně práce. Výrazně se zvyšují požadavky klientů

na čistotu a zejména hygienickou úroveň servisovaných prostor. Celá řada firem si stále více v dnešní době uvědomuje potřebu kvalitního odborně vedeného úklidového servisu. K tomu se přidala potřeba častých dezinfekčních zásahů v poměrně rizikovém epidemiologicky náročném prostředí. Co před březnem bývalo v našem oboru běžným oborovým standardem, je dnes již nedostatečné. Tomuto trendu musíme přizpůsobit nově své postupy, školení personálu a nastavení našich interních procesů. Samozřejmě není pro firmu a naše zaměstnance snadné dostat všem těm nařízením a omezením, když podstatou této práce je být neustále v terénu mezi lidmi s celou řadou pracovních kontaktů. Bylo pro nás takřka životně důležité nastavit ve firmě při tolika sociálních kontaktech velmi přísná pravidla pro interní fungování společnosti a také přesvědčit naše zaměstnance, aby tato pravidla ve svém vlastním zájmu bezvýhradně přijali za svá. Nápomocen nám k tomu byl interní pandemický plán, který jsme pro svoji potřebu vypracovali.

Vaši zaměstnanci jsou pro fungování vašeho podnikání nezbytní, jak se vám daří je před rizikem nákazy covidem-19 ochránit?

Když vezmu současný počet zaměstnanců, kteří se od počátku epidemie nakazili nemocí covid-19, tak mohu s klidným svědomím říct, že se nám to doposud snad

i daří. Výskyt této nemoci je poměrově k počtu pracovníků, kterých je dnes přes šest set, statisticky hodně pod celorepublikovým průměrem. Dosáhli jsme toho díky masivnímu testování, které hradíme čistě z vlastních zdrojů, a tím zachytíme případnou nákazu včas v jejím prvopočátku doslova před dveřmi firmy. Ovšem je to nákladná záležitost, na lidské zdroje, finančně i časově, ale bereme to jako určitý signál směrem k našim klientům a zaměstnancům, kteří vědí, že současná rizika nepodceňujeme a snažíme se chovat vůči nim maximálně obezřetně a odpovědně.

Jak se nutná bezpečnostní opatření a ochrana vašich zaměstnanců promítají do zvýšených nároků vašich klientů na hygienu nezbytnou pro jejich podnikání nebo provoz?

Je to pro nás jednak náročné a jednak zcela nová situace. Něco, co nikdo z nás doposud nezažil. Takže se všichni učíme s tím žít doslova za pochodu. Občas uděláme dva kroky zpátky, abychom mohli udělat jeden dopředu. O pravidelném testování jsem již hovořil, rovněž tak si sami trasujeme sociální kontakty při případném záchytu koronaviru, jak u našich zaměstnanců, tak při jejich kontaktu s nákazou u zákazníků, případně v rodinách. Pro všechny zaměstnance je fyzicky a psychicky náročné, vzhledem k povaze některých

provozů, pracovat pod neustálým tlakem možného rizika nákazy, být celé hodiny v ochranných kombinézách, rouškách nebo respirátorech. Svoji roli hraje i přirozený lidský strach o vlastní zdraví. Zvyšují se nám náklady na dopravu zaměstnanců na zakázky vzhledem k nutnosti minimalizace počtu osob ve vozidlech, na ochranné pomůcky nebo třeba vitaminy, které v současné době opakovaně poskytujeme našim lidem zdarma jako benefit. O ochranných pomůckách typu rukavice, štíty, roušky, respirátory a dezinfekce na ruce škoda mluvit. Velkým problémem jsou karantény či izolace nařizované KHS, kdy během chvilky vypadne z provozu na řadu dní naprosto zdravý pracovník, kterého musíte obratem nejenom nahradit, ale také odpovídajícím způsobem zaškolit nového na daný konkrétní provoz a jeho specifika.

Vaše podnikání je založeno na důvěře klientů, jak se tato skutečnost projevuje při výběru vašich zaměstnanců a následném zaškolování?

Už samotný nábor zaměstnanců zejména v období stagnace pracovního trhu byl velkým dobrodružstvím a bylo těžké vybrat toho správného a ještě takového, který chce opravdu pracovat, nikoliv se jenom nechat zaměstnat. Každý, kdo k nám přichází, nejprve doloží výpis z trestního rejstříku a projde podle druhu zařízení zdravotní prohlídkou. Následně absolvuje testy, školení BOZP, seznámení s firemními standardy a pravidly. Posléze prochází odborným školením, které má různé zaměření podle pracovního zařízení, jako jsou např. pravidla pro používání pracovní chemie, různé technologické postupy, obsluha strojů, zařízení a celá řada dalších potřebných věcí. Na konci toho procesu je interní odborné přezkoušení, které ukáže, zdali vše vstřebal



a je připraven do samotného provozu. Pokud ano, je přidělen po nějakou dobu seniornímu pracovníkovi, který ho již zavádí na konkrétní zakázku, kde bude působit. Po zhruba měsíci se vyhodnotí v rámci hodnotícího pohovoru, jak úspěšný tento proces byl, a pracovník se buď trvale zařazuje do stavu našich zaměstnanců, nebo pokud nevyznívá hodnocení pro něho příznivě, firmu opouští. Práce s lidmi je vždy nelehká disciplína a bohužel někdy je to dost zbytečně vynaložená energie. Naš sociální systém je hodně vstřícný a poskytuje až zbytečně měkký polštář pro ty, co to s prací nemyslí až tak vážně.

Pomáháte klientům vyřešit sezonní potřebu pracovních kapacit v oblasti technických, manuálních nebo pomocných prací pro pravidelné či jednorázové projekty. Jak tato spolupráce reálně funguje?

Na začátku je poptávka klienta nebo spíše jeho nějaký problém, který společně definujeme, a na nás je pak nalézt to správné a reálně proveditelné řešení. Většinou se jedná o pokrytí určitých částí celých výrobních procesů daného zákazníka. Musím předeslat, že tato služba není úplně naším klasickým byznysem, spíše určitým doplňkem pro stávající zákazníky. Ve velmi omezené míře pro nové klienty, kteří potřebují reagovat na nějaký nestandardní stav. Díky tomu, že pokrýváme široké spektrum oborů s různou sezonností, jsme schopni přelévát pracovní kapacity podle sezonnosti typické pro jednotlivé obory, a vzhledem k tomu, že disponujeme velkým počtem pracovníků různého zařazení, můžeme efektivně tuto různorodou sezonnost do značné míry využít a nabídnout i takovýto druh služeb. V naprosté většině případů začínáme časově omezeným jednorázovým projektem, ze kterého se postupně vyklube projekt dlouhodobý, poté co se zákazník přesvědčí o funkčnosti našeho řešení.

Jak se za dobu vašeho fungování změnily služby v oblasti facility managementu, logistiky nebo komunálního odpadu?

Myslím, že to lze vyjádřit poměrně jednoduše pár slovy. Chytrá řešení, robotizace, rychlost, efektivita, odbornost. Od pionýrských dob těchto oborů jsme se postupně posunuli k větší profesní odbornosti obsluhného personálu, více se zapojují nové nastupující technologie a stále více se obor ubírá směrem k větší míře robotizace. Celou řadu procesů řídí dnes již propracované systémy postavené na umělé inteligenci. Nejlépe to lze demonstrovat na jednom malém příkladu. Pravidelně navštěvujeme každoroční veletrh v Amsterdamu. Před zhruba deseti lety jsme si odsud přivezli dva komplety ve své době nové revoluční technologie, jež se využívá k čištění velkoformátových prosklených ploch nebo fasád, nazvané PuraQleen. Tehdy poměrně nákladná a neznámá technologie pracující na principu demineralizované obyčejné vody s velkou účinností čištění při nízkých provozních nákladech. V tom čase jsme byli myslím jedni z prvních, kteří jí v ČR disponovali, a dnes je poměrně běžnou součástí vybavení každé profesionálně vedené firmy v oboru. Pro zajímavost, aktuálně budeme poprvé testovat v reálném provozu našeho klienta zcela robotizovaný automatický podlahový mycí stroj, který dovede pracovat zcela samostatně bez lidské obsluhy.

Kde hledáte inspiraci pro další rozvoj vašich služeb a možné inovace?

Jednoduše řečeno – rozhlížíme se kolem sebe, snažíme se udržet si všeobecný přehled napříč různými obory, byť nejsou třeba ani vzdáleně podobné. Také tím, že se pohybujeme mezi oborově rozličnými klienty, se snažíme nalézt různá řešení, která mohou být funkční napříč celým spektrem služeb. Máme otevřené oči, nebojíme se inovací, velmi pečlivě nasloucháme nejenom našim klientům a neustále hledáme cesty, jak přicházet s něčím novým a neotřelým. Nepodléháme klamným dojům, že víme a umíme všechno sami nejlépe. Rádi poznáme i jiné možnosti, které bychom mohli využít v našich podmínkách.

V roce 2017 jste iniciovali vznik obchodního konsorcia s názvem Central Europe Janitorial Services (CEJS). Co vedlo k jeho založení a jak spolupráce probíhá?

Na začátku byla snaha nalézt odpověď na potřeby našeho největšího klienta, jehož byznys má šablonovitě síťový charakter přesahující autonomní hranice jednotlivých států a jenž pro tento svůj byznys hledal clusterové řešení. Časem se ukázalo, že zejména velké nadnárodní korporace řeší velmi často podobné otázky, na které my dnes již máme plně funkční odpověď v podobě společné nadnárodní firmy. CEJS Group a. s. dnes zaměstnává bezmála pět tisíc lidí a dosahuje velkých konsolidovaných obrátů. Určitou zajímavostí je, že celý formát jsme s bratrem vymysleli během jednoho pátečního odpoledne. Během dvou týdnů již spatřilo konsorcium světlo světa a zhruba do měsíce bylo plně funkční ve své současné podobě. Dnes působíme napříč Polskem, Slovenskem a Českem a nebýt koronaviru, tak jsme dnes již nejspíše působili také v sousedním Německu, nebo minimálně v jeho části.

Závěrem, jaké jsou dlouhodobé plány a výzvy Hondl Global Services do budoucna?

Velkou výzvou pro nás určitě dříve nebo později bude právě nastupující věk robotizace a to, jak efektivně zvládneme implementovat tento trend do našich procesů, do myslí a schopností nejenom našich zaměstnanců, ale také našich klientů. Inteligentní technologie, které v blízké době zcela jistě přijdou v daleko větším rozsahu, nežli je tomu dnes, a současná pandemie to ještě více než kdy jindy urychlí, budou velkou výzvou pro několik generací pracovních produktivních lidí, ale také firem. Čeká nás celá řada změn, o kterých se nám před časem zdálo, že jsou na hony vzdálené, a ony jsou přitom již takřka za dveřmi. Máme za sebou 22 let na trhu, který se bouřlivě transformoval do podoby evropského stříhu. Není to úplně málo a rozhodně bychom se minimálně dalších několik desetiletí chtěli přidat k podobě moderně fungující tzv. chytré firmy v rámci celé střední Evropy.

Děkujeme moc za rozhovor!

JE REÁLNÝ RISK MANAGEMENT

v oblasti pojištění motorových vozidel?

Ano, RESPECT vám řekne, jak na to.

Motorová vozidla se v dnešní době pro většinu z nás stala nedílnou součástí života, bez které si velice těžko dokážeme představit každodenní jak soukromý, tak pracovní život. Velké množství společností má na svém vozovém parku založené své podnikání. Zjednodušeně si dnes bez vozidel nedovedeme svůj život představit.

Vlastnictví motorového vozidla s sebou přináší zásadní rizika, která mohou negativně ovlivnit jinak stabilní finanční zázemí osob a společností. Z tohoto důvodu většina z nás volí pro eliminaci rizik s provozem vozidel spojených jejich pojištění. Pojištění motorových vozidel je v dnešní době považováno za nezbytně nutnou součást ošetření rizik a finančních prostředků jak v soukromém sektoru, tak v sektoru podnikatelských subjektů.

Základem pojištění vozidla je povinně smluvní pojištění, tj. pojištění odpovědnosti z provozu vozidla. Tento typ pojištění kryje škody způsobené třetím stranám z provozu vozidla a chrání tak poškozenou stranu a její nároky vyplývající z provozu vozidla. Dále je na rozhodnutí každého z nás, jaká rizika v rámci možného poškození svého majetku je ochoten podstoupit a zdali je pro něj ekonomické sjednat si ostatní připojištění, jako je havarijní pojištění, doplňková pojištění typu skla, zavazadla, náhradní vozidla apod.

Do zajištění vlastního majetku, tj. do havarijního pojištění, investujeme nemalé peníze, což platí především pro společnosti s rozsáhlým vozovým parkem. Na cenu pojištění má zásadní vliv chování vlastníků a provozovatelů k vozovému parku, tedy počet a výše škodních událostí. Speciálně u motorových vozidel ve vlastnictví právnických osob je dlouhodobě sledovaný trend vysokých škodních průběhů přesahujících 100 %, na což v posledních letech reagují pojistitelé znatelným nárůstem pojistného. Některé dlouhodobě vysoce škodové vozové parky se stávají pro svoji značnou škodovost nepojistitelné. Vysoká škodovost u firemních vozidel je ve větší míře dána přístupem zaměstnanců, kteří nejsou historicky vedeni k péči o vozový park a k vozidlům se nechovají jako k vlastnímu majetku. Trend posledních let logicky může v některých společnostech vyvolávat

otázku, nakolik dává investice do havarijního pojištění do budoucna smysl, jelikož se dostaly do „začarovaného kruhu“ vysokých škodních průběhů a neúměrně se zvyšujících nákladů a zajištění těchto rizik. Otázkou „jak dál“ se společnost RESPECT zabývá již několik let a díky týmu odborníků hledá a připravuje řešení individuálně pro každého klienta.



Pokud se fyzická nebo právnická osoba odpovědně zamýšlí nad svými riziky, snaží se je eliminovat. V dnešních dnech nikomu nepříjde nepřírozené pořídit si např. mříže do oken, běžná skla nahradit bezpečnostními, na dům si pořídit kamerový systém a elektronický zabezpečovací systém. U mobilních telefonů nepřemýšlíme nad tím, zdali pořízení ochranného krytu a skla nejsou vyhozené peníze. ELIMINUJEME PŘECE RIZIKO. U nemovitostí a movitých věcí nám to přijde zcela přirozené. Možná si řeknete, že u vozidel investujete také – do vozidel instalujete GPS, pískujete skla apod. Díky vysoké míře zabezpečení vozidel v posledních několika letech došlo k razantnímu poklesu škod z titulu krádeží vozidel, ale naopak k dlouhodobému nárůstu havarijních škod a škod z povinného ručení, což je oblast, kde k eliminaci rizika přistupuje málokterá společnost.

Zde nastává otázka, jak s tímto rizikem pracovat. Základním nástrojem pro eliminaci rizik je práce se škodami, jejich průběžné hodnocení a sledování, využívání moderních technologií pro hodnocení řidičů a jejich stylu jízdy, až po HR modely, kdy je snahou motivovat zaměstnance ke snižování škod.

Jakým způsobem lze sledovat stav a historii škodovosti našeho pojištění motorových vozidel?

S každým výběrovým řízením provádí naše společnost detailní analýzu škodního průběhu. Vyhodnocujeme jej z krátkodobého hlediska, kdy analyzujeme škodní průběh za aktuální pojistné období – poměr vyplaceného pojistného plnění, poměr rezerv. Dále z dlouhodobého hlediska za dobu 3 až 5 let, případně za celou historii existence flotilového pojištění. V konkrétních případech zpracováváme četnost škod na jednotlivých vozidlech a jejich procentuální zátěž na celkovém škodním průběhu, tak aby klient měl přehled o „největších škodičích“ na flotile. U některých flotil stačí dva nebo tři bezohlední zaměstnanci, kteří „pomohou“ společnosti k vysokému škodnímu průběhu.

Co dělat, když jsme v situaci, že se náš škodní průběh pohybuje na takové hranici, že nám výrazně začíná navyšovat náklady na pojistné?

V případě dlouhodobého škodního průběhu doporučujeme jako první krok prověřit případnou výhodnost navýšení spoluúčastí na jednotlivých vozidlech. Drobné a četné škody někdy zbytečně navyšují škodní průběh a zatěžují nákladově společnost. Na havarijní pojištění je potřeba se v tomto prvním kroku práce s rizikem dívat jako na zajištění rizik, která mohou společnost ohrozit, nebo pro ni budou minimálně citelné. RESPECT při výběrovém řízení připraví modelace a varianty spoluúčastí a porovná výhodnost jednotlivých variant ve vztahu k výplatě pojistného plnění. Modely variant spoluúčastí a výplat jsou u každého klienta individuální a vždy záleží na typu škod, které klient v průběhu roku má, aby bylo možné prověřit případnou výhodnost daného řešení.

Co máme dělat, pokud máme dlouhodobě vysoký škodní průběh a na pojistném trhu jsme téměř nepojistitelní,

popř. jsou naše náklady na pojistné již tak vysoké, že z ekonomického hlediska začínají být pro nás neúnosné?

Práce na riziku u těchto flotil není prací na jeden rok. Jedná se o dlouhodobý proces, ke kterému je primárně potřeba ochota klienta začít na riziku pracovat a hledat cesty jeho eliminace. V dnešní době hodně společností volí cestu telematických jednotek, které instalují do vozidel.

Telematika či telematické služby, resp. jejich úroveň a nabídka se staly během posledních let významným kritériem při výběru pořízení užitkového či nákladního vozidla, autobusů, ale i osobních vozidel. S jejich pomocí je totiž společnost schopna účinně pracovat s moderováním svých provozních nákladů. Data, která jsou nejvíce vyhledávána, jsou hospodárnost provozu vozidla a jeho poloha, překračování státních hranic apod. Trend v tomto ohledu je setrvalý. Důvodem je možnost řídit přímé provozní náklady a možnost vyhodnocovat velmi detailně samotnou práci řidiče a v této návaznosti potom tvořit flexibilní a efektivní systém odměňování. Monitoring technického stavu vozidla přináší ještě vyšší přidanou hodnotu. Společnost získává pravidelné reporty o celkové spotřebě paliva a jízdním stylu řidiče v týdenní či měsíční periodě. Dále lze sledovat chybová hlášení vozidla a lze zaslat majiteli informace s doporučením o návštěvě servisu. A také sledovat aktuální pozici vozidla, případně stahovat dat řidiče z tachografu. RESPECT zároveň připravuje pro klienty specializované školení pro jejich zaměstnance, které je zaměřeno nejen na práci s rizikem, ale především na uvědomění si dopadu zacházení s vozidly na celou společnost a na příklady škodních událostí. Součástí práce s rizikem jsou modelace škod, doporučení HR modelů a využívání synergie s jinými pojistnými produkty na trhu.

V případě nastartování práce s rizikem naše společnost eviduje velice pozitivní trend snižování škodního průběhu, a to již v průběhu prvních dvou let. U většiny klientů se daří snížit škodní průběh ze 120–200 % na stabilních 20–40 %. Dlouhodobé snížení škodního průběhu napomáhá k celkovému snížení nákladů na pojistnou ochranu společnosti.



Blanka Kebrtová,
ředitelka divize pojištění
motorových vozidel

NAŠE I VAŠE BUDOUCNOST



Další zajímavou společností, o které se právě nyní můžete dozvědět na našich stránkách více, je společnost Battery Unite s.r.o. S jejím CEO Jaroslavem Kučerou jsme si povídali o projektu výroby baterií HE3DA.

Vaše společnost podporuje unikátní technologii HE3DA. Mohl byste našim čtenářům představit, jak tento příběh začal a čím se zabýváte?

Na začátku byla myšlenka vědce Ing. Jana Procházky o využití nanomateriálu při řešení problému uchování energie. Pustil se tedy do výzkumu a objevil v bateriovém světě do té doby nevídané možnosti. Konstrukce baterií HE3DA se od současných baterií liší především kapacitou na úrovni jednoho bateriového článku, prakticky plnou recyklovatelností a nehořlavostí.

Jak příběh HE3DA začal, bylo popsáno už mnohokrát. Tak možná jen v kostce. Pan Procházka vyvinul prototyp baterie, kde byl schopen demonstrovat tuto technologii a také ji příslušně zapatentovat. Nyní však nadešla fáze, kdy bylo nutné přetavit tento vynález a prototyp do použitelného a hlavně masově vyráběitelného výrobku, ale to je činnost, pro kterou zpravidla již vědec nemá dostatečné finanční, resp. technologické možnosti. Naštěstí se k panu Procházkovi přidal pan Prus, který právě těmito možnostmi disponoval a vyřešil technologii výroby. No a třetí v pořadí jsme na scénu přišli my, Battery Unite. Sdružili jsme za necelého 2,5 roku od individuálních investorů především z České republiky 1,4 mld. Kč. Za tyto prostředky jsme nakoupili akcie společnosti Magna Energy Storage a.s. a tímto zafinancovali výstavbu továrny a spuštění průmyslové výroby. Díky všem těmto třem stranám se podařilo uchovat tuto technologii a její výrobu v České republice, což byl náš hlavní cíl.

Baterie HE3DA jsou postavené na využití aktuálně hodně skloňované nanotechnologie. Jak tato technologie konkrétně odlišuje vaše baterie od konkurence a co přináší v jejich využití?

Využití zkušeností pana Procházky z bateriového výzkumu a především jeho zkušeností z oboru nanomateriálů dává baterii HE3DA opravdu ojedinělé vlastnosti.

Kapacita jednoho našeho článku je 1–2 kWh, oproti v současné době používaným tužkovým článkům o kapacitě 10–20 Wh to je stonásobek kapacity. V zařízeních využívajících baterie potom máte řádově pouze stovky až tisíce článků místo desítek až stovek tisíc článků.

Aktuálně jsme svědky obrovského rozvoje bateriového

průmyslu a recyklovatelnost bude alfou a omegou dalšího udržitelného rozvoje v tomto oboru. Technologie HE3DA dosahuje až 95% recyklovatelnosti.

Poslední, co jsem zmiňoval, je nehořlavost. To, že většina dnes používaných baterií je vysoce hořlavá, ví asi každý a je to samozřejmě problematický parametr ve spoustě segmentů trhu. Naše HE3DA prostě nehoří.

Jak náročná je výroba těchto baterií a jak probíhá jejich recyklace?

Náročnost výroby je nepředstavitelně rozsáhlá, jedná se o úplně nový obor velkovýroby nanomateriálů. Do součas-



né doby probíhala výroba nanomateriálů řádově v gramech, následně v kilogramech, ale my pro náš provoz potřebujeme vyrábět desítky tun nanomateriálů týdně, a to jen pro aktuálně spouštěnou první linku. Vytváříme proto naprosto nová strojírenská řešení při vývoji automatizovaných technologií konceptu 4.0. Již dnes máme stovky nových řešení a technologických patentů.

Mluvit o recyklaci je ještě brzy, dlouhá životnost baterií HE3DA v řádu až desítek let posouvá tento problém do budoucnosti, již dnes však můžeme říci, že baterie je recyklovatelná minimálně z 95 %.

Kde všude nalézají baterie HE3DA své uplatnění a do jakých oblastí plánujete dále vstoupit?

Oblastí je prakticky neomezeně, pohovořit o všech by vydalo na samotnou publikaci. Když to vezmeme ve dvou hlavních segmentech:

- Energetika – záložní zdroje, ostrovní systémy, vyrovnávání energetických soustav, podpora rychlonabíjecích stanic pro elektromobilitu.
- Mobilita – nejenom osobní elektrická vozidla, ale díky schopnosti baterií HE3DA dodávat i vysoké špičkové výkony je to oblast nákladní dopravy a v neposlední řadě i dopravy lodní.

Ovšem možnost uplatnění v dalších segmentech bude nadále přibývat a v dalších letech budou všechny tyto segmenty celosvětově z hlediska dostupných výrobních kapacit nespokojitelné.

Aktuálně se hodně skloňuje téma obnovitelných zdrojů, ke kterému mohou baterie HE3DA výrazně přispět, protože slouží i jako zásobárna energie. Mohl byste nám k tomuto procesu říct více?

Využití a rozvoj obnovitelných zdrojů jsou na rozvoji bateriového trhu a velkokapacitních úložišť přímo závislé. Ať již slunce nebo vítr, ne vždy vyrábějí energii přesně v době, kdy ji nejvíce potřebujeme, a proto je potřeba tuto energii uchovávat na jinou část dne. Souvisí to samozřejmě přímo i s vyvážením energetických soustav a využitím případných přebytků v těchto soustavách, jejich uchováním a poskytnutím v pozdějším čase.

Bateriová úložiště naprosto změni energetické soustavy, umožní jejich decentralizaci a většinu energie bude možné spotřebovat v místě jejího vzniku, což opět sníží ztráty, které dnes při přenosech na dlouhé vzdálenosti vznikají.

Baterie HE3DA nalézají uplatnění i v automobilovém průmyslu a tím v rámci elektromobility pomáhají zmírnit změny klimatu. Čím jsou tyto baterie specifické a jakou mají životnost?

Jak jsem řekl, díky schopnosti baterií HE3DA poskytovat vysoké špičkové výkony mají tyto baterie potenciál elektrifikovat i těžkou nákladní techniku. Nejenom kamionovou přepravu, ale třeba i stavební či zemědělské stroje, a v neposlední řadě i námořní kontejnerovou přepravu, která je z globálního hlediska jednou z nejvíce znečišťujících doprav vůbec. Viděl jsem v jednom pořadu satelitní snímky znečištění v oblasti oceánů námořní dopravou a nebyl to vůbec hezký pohled. Proto již probíhají jednání i s tímto

segmentem dopravy, a dokonce jsme již před dokončením plně elektrického katamaránu, který, jak předpokládáme, nám potvrdí některá data právě směrem k možnostem využití baterií HE3DA u námořní přepravy.

Zajímavé je, že se věnujete i následnému využití baterií například v kamionové dopravě. Baterie by měly být testovány i ve slavném závodu Rallye Dakar v Loprais Teamu. Jak tento nápad vznikl?

Propojit baterie HE3DA s kamionovou dopravou, jak jsem řekl dříve, je nasnadě. To, že představíme HE3DA technologii na Dakaru, má hned několik rovin.

Jednou z nich je ukázka výdrže. Pokud vám totiž něco přežije tento nejtěžší závod na planetě, tak už vydrží prakticky cokoliv. Při závodě na veškerou techniku (a to mnohdy i doprovodnou, včetně posádek) působí při nárazech přetížení až 7G. Takže to bude pro naše baterie opravdu pořádný test.

Připravili jsme nejen verzi startovací baterie pro jeden závodní kamion, ale především jsme vybavili bateriemi HE3DA doprovodné vozidlo, ve kterém tyto baterie kromě vlastního pohonu budou pohánět vše ostatní, od mikrovlnné trouby až po jeřáb, který je schopen zvednout závodní kamion. Druhou rovinou je dětský sen hlavního architekta celé výrobní technologie HE3DA, Radomíra Prusa, který měl již od dvanácti let, kdy dostal knihu o rallye Paříž–Dakar, a to jet po boku pana Lopraise tento závod. Tento sen se mu tímto splní, protože bude pilotem právě tohoto doprovodného vozidla v týmu pana Lopraise. S řízením těžké techniky má velké zkušenosti, neboť řídil kamiony a na vojně vozil rakety.

V září letošního roku jste otevřeli v Horní Suché výrobní závod MAGNA ENERGY STORAGE. Jak se do plánovaného provozu promítají aktuální vládní opatření k zamezení šíření koronaviru?





Byť nás tato situace nepostihuje přímo například v nemocnosti našich zaměstnanců, tak se nás samozřejmě dotýká zprostředkovaně na úrovni subdodávek především od zahraničních koncernů. Zpoždění jsou v některých případech již v řádech měsíců a to samozřejmě zpožďuje náběh plného provozu první velkokapacitní linky. Dá se i říci, že někteří dodavatelé prakticky zastavili svou činnost. Plné spuštění výroby se nám tedy posunulo, ale i tak k němu nezadržitelně směřujeme a očekáváme jej v nejbližší době. Možná bude spuštěna již při vydání tohoto rozhovoru (leden 2021, pozn. redakce).

Česká republika se díky vašim aktivitám zařadila mezi klíčové aktéry Evropské bateriové aliance, která má za cíl snížit závislost EU na bateriích z Asie. Jak se spolupráce/podpora ze strany EU promítá do vaší činnosti?

Ano, máte pravdu, stali jsme se členem bateriové aliance a v segmentu výroby baterií jsme prakticky jedním z leaderů. EU aktuálně z hlediska svých potřeb baterie prakticky nevyrábí a už vůbec ne v množství, které by bylo potřeba. Plány EU v oblastech elektromobility a obnovitelných zdrojů budou vyžadovat obrovské množství baterií. Je to však problém celého světa. Jak uvedl Elon Musk na zářijovém Battery Day, bude potřeba minimálně 1600x znásobit aktuální celosvětovou výrobu baterií. To bude práce nejméně pro jednu generaci.

Z hlediska podpory našeho projektu z BA se jedná především o důležité kontakty z průmyslu na úrovni subdodávek, jak výrobních komponent, tak materiálových.

Dále nám také samozřejmě pomáhá otevřená podpora místopředsedy této aliance Maroše Ševčoviče, kterou nás poctil i při slavnostním otevření továrny.

Závěrem, jaké jsou vaše plány do budoucna a aktuální výzvy?

Pro výrobní závod je samozřejmě nejbližším krokem spuštění kvalitní výroby na první průmyslové lince a dalším krokem bude masivní rozšiřování této výroby. Aktuálně postavená hala má plochu cca 12 000 m², další plánovaná hala bude zhruba 10x větší.

Úkoly a výzvy pro společnost HE3DA, která je výzkumnou částí celého projektu, jsou také vcelku jasné. Další zlepšování parametrů současného složení a konstrukce baterie, ale také pokračování ve výzkumu možností dalších konstrukcí a využití i jiných materiálů v technologii HE3DA.

No a pro nás jakožto financující společnost pokračovat v zajištění prostředků především ze soukromého sektoru pro tento projekt a jeho rozvoj. Jsme přesvědčeni, že právě tento druh financování je nejbezpečnější, a proto v něm budeme pokračovat i nadále. K tomuto účelu jsme na jaře letošního roku spustili fond kvalifikovaných investorů Clean Future Dividend Fund. To, co jsme dokázali za uplynulého 3,5 roku, je pouhý začátek úžasné cesty, která nás čeká v následujících letech.

Děkujeme moc za rozhovor a držíme palce!

RESPECT Academy

Oblast vzdělávání je pro nás klíčová

RESPECT Academy i v letošním roce přinesla mezi naše klienty spoustu nových informací. Blíže jsme si představili témata:

- Risk management v boji proti škodám
- Pojištění kybernetických rizik
- Odpovědnost za výrobek a rizika spojená s jeho distribucí
- Pojištění D&O a pojištění odpovědnosti zaměstnance za škodu způsobenou zaměstnavateli

Poslední dvě jmenovaná školení proběhla netradičně v on-line verzi, neboť nám do přípravy zasáhla současná pandemie. I přesto se nám podařilo udržet dlouhodobou kvalitu školení a nepřipravit tak naše klienty o aktuální informace a změny v jednotlivých produktech. Na druhé straně jsme si díky tomu vyzkoušeli nové technologie a přivedlo nás to na nové nápady, jak RESPECT Academy udělat v roce 2021 ještě lepší, čímž vznikla nová RESPECT Academy. ☺



Na co se můžete tedy v novém roce těšit?

- Nová atraktivní témata a koncept školení dle preferencí našich klientů
- Semináře v on-line i v off-line formátu
- Aktivní sběr vašich dotazů a otázek před seminářem i po něm
- Zapojení ještě více specialistů RESPECTu z celé České republiky
- Aktualizované pracovní listy, prezentace a mnoho dalšího



Bližší informace o organizaci nové RESPECT ACADEMY v roce 2021 se dozvíte během ledna/února, kdy oslovíme naše klienty prostřednictvím e-mailu s konkrétní nabídkou nových seminářů a témat. Začínáme naplno od března 2021!!!

Těšíme se na vaši účast na některém z našich školení. ☺

Školitelé RESPECT ACADEMY

respect.
Academy

Ing. Tomáš Staněk

„Hackeri jsou vždy o krok napřed...“

Pojištění kybernetických rizik patří aktuálně mezi velmi vyhledávané produkty na pojistném trhu. S rostoucí digitalizací a modernizací IT technologií rostou i obavy z kybernetických útoků různých typů. O pojištění kybernetických rizik, jeho možnostech, problematice kyberútoků, predikci do budoucna a o tom, jaké společnosti jsou hackery nejvíce ohroženy, jsme si povídali s Ing. Tomášem Staňkem, předním specialistou na pojištění kybernetických rizik.



Tomáši, mohl byste specifikovat, co to pojištění kybernetických rizik je a pro koho je pojištění kybernetických rizik určeno?

Produkt pojištění kybernetických rizik je komerčním pojištěním pro všechny soukromé či státní subjekty bez ohledu na jejich zaměření. Každá společnost, která ukládá a shromažďuje data, provozuje informační systém nebo má třeba tyto činnosti zajištěné externě, je potenciálním terčem kybernetických incidentů. To mohou být události v různé podobě. Nejčastěji se jedná o útoky hackerů (kybernetické vydírání, zahlcení systémů a nedostupnost dat), únik dat a s tím související jejich

obnova, nečestné jednání vlastních zaměstnanců za účelem úniku dat nebo zpřístupnění sítě, přerušení provozu firmy, pokuty od dozorových orgánů související s porušením nařízení GDPR apod.

V problematice pojištění kybernetický rizik se pohybujete skoro pět let. Zaznamenal jste za tu dobu nějaký progres v rámci vnímání tohoto produktu ze strany klientů?

Určitě ano. S rostoucím počtem kybernetických útoků nejen ve světě, ale i u nás roste samozřejmě i povědomí o těchto rizicích a možnosti jejich krytí pojistným produk-

tem. Aktuálně je to tedy jeden z nejžádanějších pojistných produktů na trhu, alespoň z toho pohledu, že klienti chtějí vědět, co jim takové pojištění přinese, v jakých případech je ochrání, jaké pojišťovny tento produkt nabízejí, jak probíhá likvidace škodních událostí, jaké jsou příklady škod nebo kolik takové pojištění bude v konkrétním případě stát. Když to porovnáme s dobou před zhruba 5 lety, tak toto pojištění jsme znali pouze ze zahraničních pojistných trhů a u nás v této podobě vůbec nabízené nebylo. S rostoucím významem těchto rizik se však i tento druh pojistného krytí brzy stane standardní a nezbytnou součástí kvalitního pojistného programu klienta.

Z důvodu koronavirové pandemie většina firem přistoupila k práci svých zaměstnanců v režimu home office. Může práce z domova zvyšovat riziko kyberútoků?

Ano, tato situace, kdy na jednu stranu část klientů nemusí díky vyspělým technologiím téměř vůbec omezit svou činnost a její zaměstnanci mohou plnohodnotně pracovat z pohodlí domova, však přináší v oblasti kybernetické bezpečnosti velká rizika na straně druhé. Zaměstnavatelé mají jen malou kontrolu nad tím, jaká HW a SW opatření jsou součástí domácností jednotlivých zaměstnanců, a vzdálené připojování do sítě jejich zaměstnavatele (přes tzv. VPN) tak může být ideální příležitostí pro hackery, aby se poměrně jednoduchým způsobem dostali k datům společnosti, která by se jim za normálních okolností podařilo třeba jen velmi stěží zpřístupnit. Vzhledem k tomu, že se již nyní jedná o stav trvající několik měsíců, tak i v tomto dochází k rychlému vývoji a firmy se na kybernetickou bezpečnost spojenou s prací na dálku více zaměřují. Instalují např. nová SW opatření pro posílení vnější ochrany používaných informačních prostředků (nejčastěji notebooků) nebo vybavují své zaměstnance přenosnými USB disky s dodatečnou ochranou v podobě přístupových kódů, aby se snížilo riziko zavlčení škodlivých programů či virů do svěřených počítačů např. z jiných zařízení v domácnosti zaměstnance.

V listopadu 2020 napadli egyptští hackeři počítače firem v Česku, znáte podrobnosti k tomuto případu? Jaké škody tento útok napáchal?

Jednalo se právě o útok, který souvisí s aktuální celosvětovou situací a s již zmiňovaným nárůstem těchto rizik třeba ve spojení s prací z domova. V tomto konkrétním případě se jednalo o útok nejen egyptských, ale i palestinských hackerů, kteří napadli celkem asi 1 200 subjektů v několika zemích vč. České republiky. Tyto konkrétní útoky byly vedeny na VOiP technologie, které umožňují hlasové hovory prostřednictvím internetu, tak jak je známe přes různé aplikace typu WhatsApp. Tady se obecně jedná o velmi nebezpečné útoky, které ve výsledku mohou stát firmu obrovské peníze. Tito hackeři se nejdříve nabourali do slabě zabezpečených technologií, přičemž využívali různé typy útoků, a za jejich následné zpřístupnění požadovali nemalé výkupné. Dále zpřístupněné hlasové linky použili k volání na placená zahraniční čísla a zároveň prodávali telefonní čísla, plány hovorů a přístupy k živým VOiP službám napadených firem dalším kyberzločincům.

Jaký vývoj ohledně rizika kybernetických útoků lze očekávat do budoucna? Směřujeme k trendu zvyšování těchto útoků vlivem prudkého rozvoje informačních technologií, nebo naopak již existují formy zabezpečení, které nelze jen tak prolomit?

Do budoucna se asi opravdu nedá očekávat, že počty a zejména sofistikovanost kybernetických útoků bude mít klesající tendenci. Rozvoj informačních technologií je s trochou nadsázky nekonečný, což lze jasně vidět např. na předchozí otázce, kdy nové komunikační technologie přinášejí společně s nepochybnými klady i své záporné faktory. Stejně tak samozřejmě roste i kvantita a zejména kvalita bezpečnostních opatření, která mají za úkol podobným útokům zamezit. Tady se však bohužel domnívám, že nikdy nebude dosaženo takových opatření, která absolutně znemožní podobná jednání, a asi vždy bude platit pravidlo, že „hackeři jsou vždy o krok napřed“.

S jakými typy útoků se můžeme setkat nejčastěji? A jak by se firma měla zachovat v případě, že dojde k napadení systémů, úniku dat nebo narušení informačních systémů?

Mezi nejčastější typy útoků vedených zvenčí lze obecně řadit útoky na dostupnost a integritu sítě (tj. DDoS a ransomware útoky, phishing apod.) a v poslední době časté útoky známé pod názvem social engineering, kdy se ve stručnosti jedná o vysoce sofistikované podvody na konkrétní osoby či společnosti, nejčastěji za účelem realizace převodu finančních obnosů. Pokud již dojde k nějakému incidentu v rámci společnosti, je bezesporu tím nejdůležitějším faktorem čas. Je potřeba ihned jednat, aktivovat plán na obnovu činnosti, okamžitě kontaktovat své nebo externí IT odborníky a v případě sjednaného pojistného krytí kontaktovat také pojistitele, který může svými prostředky v rámci pojistného plnění suplovat předchozí zmíněné kroky a osoby vč. následného právního zastoupení.

Mohl byste vysvětlit, jak je toto pojištění nákladné, od čeho se odvíjí jeho cena?

Na tento dotaz lze jen velmi těžko konkrétně odpovědět. Jako u ostatních typů pojištění, tak i zde záleží na mnoha faktorech, které zásadním způsobem ohodnocují riziko možného vzniku škodní události. Sjednání pojištění předchází zodpovězení několika dotazů týkajících se kvality zabezpečení informačních technologií a nastavených procesů v oblasti kybernetické bezpečnosti. Až na základě vyhodnocení těchto informací se stanovuje hodnota daného rizika, a tím pádem i výše pojistného. Jeho výše se tak u menších firem může pohybovat řádově od několika tisíc korun ročně až po stovky tisíc korun u velkých firem nebo subjektů s vysoce exponovaným rizikem.

Má pojištění kybernetických rizik nějaké zvláštní požadavky či podmínky, bez kterých není možné produkt sjednat?

Vzhledem k tomu, že se jedná o poměrně specifické pojištění, tak jsou zde i nějaké základní předpoklady, které musí klient splňovat, a tam patří zejména jistá úroveň bezpečnostních opatření (hardware + software). Stejně jako např. v rámci pojištění proti požáru nebo proti odcizení musí pojištěné subjekty plnit základní preventivní opatření (hasicí přístroje, hydranty, zámky, zabezpečovací signalizace apod.), tak ani zde není možné suplovat absenci veškerých bezpečnostních prvků pouze pojištěním. Pojistné krytí je pouze jedním z článků „dokonalé“ struktury kybernetické bezpečnosti firmy. Zároveň lze konstatovat, že bez základních preventivních opatření není možné ani pojištění sjednat.

Závěrem – existují nějaké statistiky nebo informace o tom, jaké společnosti patří mezi nejčastější terče kybernetických útoků, a to z pohledu jejich činnosti a velikosti?

Tyto trendy lze dobře sledovat např. ze statistiky společností vyvíjejících antivirové programy nebo i ze statistik právě pojišťitelů, kteří nabízejí pojištění kybernetických rizik. Obecně lze tedy říct, že mezi časté terče kybernetických útoků patří subjekty z oblasti zdravotnictví, vzdělávání, technologie a výroby, finanční instituce, hotely a pohostinství. Zajímavostí je jistě také to, že přestože z médií se samozřejmě dozvídáme nejčastěji o útocích na velké a známé subjekty u nás nebo ve světě, tak statistiky prozrazují, že drtivá většina kybernetických útoků (přes 80 %) je vedena spíše na menší a střední firmy, a navíc se zpravidla jedná o anonymní útoky bez cíle poškodit konkrétní společnost. Tímto lze velmi snadno vyvrátit velký omyl, kdy se právě spousta takto velkých firem řídí heslem „nám se to stát nemůže, my nejsme pro nikoho zajímaví“.



Ing. Tomáš Staněk,
specialista na pojištění
kybernetických rizik

ROZSAH POJISTNÉHO KRYTÍ:

Odpovědnost za neoprávněné nakládání s údaji a narušení sítě

(selhání bezpečnosti sítě, neoprávněný přístup či užití, únik osobních údajů, DoS, DDoS útoky...)

Mediální odpovědnost (poškození pověsti či dobrého jména, pomluva, urážka, plagiátorství, počítačové pirátství, porušení autorských práv, zneužití loga, značky...)

Kybernetické vydírání (související ztráty a náklady vč. výkupného)

Náklady na obnovu dat a systémů (náklady na použití pronajatých zařízení, alternativní pracovní postupy, dodávky externích subjektů, zvýšené náklady na pracovní síly...)

Přerušení provozu (ztráty v důsledku neoprávněného přístupu či zásahu, vydírání, lidské chyby, selhání bezpečnosti sítě, selhání programu...)

Související náklady při incidentu (právní náklady, služby externích IT odborníků, oznamovací povinnosti, PR náklady...)

Pokuty dozorového orgánu (pokuty plynoucí z odpovědnosti za únik dat nebo neoprávněného nakládání)

KRIZE NÁS NEOSLABILA, naopak urychlila proces digitalizace



Významným partnerem RESPECT Group je dlouhodobě pojišťovna Kooperativa. Jak se do naší spolupráce promítla koronavirová krize a nového můžeme v letošním roce od Kooperativy očekávat, jsme se zeptali Jiřího Sýkory, člena představenstva zodpovědného za obchod.



Loňský rok výrazně ovlivnila pandemie koronaviru, jak se projevila v pojišťovnictví?

Máte pravdu, rok 2020 byl přelomový. Ještě nikdy v novodobé historii jsme nečelili takové krizi, která by ovlivnila nejen českou, ale i globální ekonomiku. My v pojišťovnách jsme krizi připraveni řešit, ostatně nejen přírodní živly, které v posledních 20 letech sužují Českou republiku, nás naučily aktivizovat všechny síly do určitého regionu a časového období, aby klienti co nejdříve obdrželi pojistné plnění a mohli se v klidu věnovat opravě svého majetku. A podobně jsme se museli vypořádat i s koronavirovou epidemií, která nás trápila téměř po celý rok. Prakticky ze dne na den jsme přestěhovali část našich provozů, jako jsou centra likvidace pojistných událostí nebo zákaznické podpory, do režimu home office, a to bez dopadu na rozsah poskytovaných služeb nebo rychlost výplaty pojistného plnění.

Dotklo se to i vašich obchodních partnerů?

Věřím, že i přes možné počáteční problémy se nám podařilo dokázat, že jsme silnou pojišťovnou, a obslužnost našich společných klientů se rychle vrátila na úroveň, na kterou jsou zvyklí. Ostatně, když se podíváme na objem našeho společného obchodu, který za rok 2020 dosáhl výše přes 500 milionů korun, můžeme být spokojeni. A věřím, že i vy v RESPECTu. Mohu slíbit, že uděláme vše pro to, abychom tento standard udrželi i v případě, kdyby se podobná krize opakovala. Společně to určitě zvládneme.

Jaký byl rok 2020 konkrétně pro Kooperativu?

Některá odvětví pojištění zasáhla pandemie samozřejmě velmi negativně – logicky nejvíce cestovní pojištění, ale také segment malých podnikatelů. V případě životního pojištění se po jarních výrazných poklesech vrátily nové obchody na hodnoty dokonce mírně lepší než v roce 2019. Konkrétně jsme zaznamenali zvýšený zájem o pojištění

ošetřování člena rodiny v produktu NA PŘÁNÍ, kde je pojištěno ošetřování dítěte i bez nemoci nebo úrazu, tedy např. při zavření škol. I do budoucna jsem přesvědčený, že by dlouhodobě nemělo dojít k poklesu zájmu o životní pojištění, naopak – domnívám se, že s ohledem na zdravotní situaci a dopady potenciálních rizik na naše životy a zdraví bude životní pojištění stále mít své důležité postavení. Ostatně již několik let vnímáme trend, že lidé více chápou, proč je životní pojištění důležité. A že jeho přidanou hodnotou je ochrana při nenadálých vážných zdravotních problémech. To se projevuje právě zvýšenou poptávkou po pojištění těch závažnějších rizik oproti například drobným úrazům. Nicméně stále ještě jsme se nedostali na úroveň vyspělejších trhů.

A co pojištění majetku, jak se Kooperativě dařilo v této oblasti?

Krátkodobě mělo vyhlášení nouzového stavu na jaře také vliv na využívání soukromých vozidel. Méně se jezdilo, což vedlo ke krátkodobě nižší škodní frekvenci v pojištění motorových vozidel. Nicméně po uvolnění těchto opatření, zřejmě i kvůli obavám lidí z využívání prostředků hromadné dopravy, se škodovost vrátila na běžnou úroveň. Navíc dalším trendem, který pozorujeme, je rostoucí agresivita na silnicích, která často generuje velmi vážné nehody. Co se týká pojištění domácností a nemovitostí, tato část trhu může představovat zajímavý obchodní potenciál. Mnoho lidí se v průběhu nucené koronavirové „dovolené“ věnovalo modernizaci svého bydlení nebo chalup, takže by bylo dobré, aby si také aktualizovali své pojištění. A když se podíváme na celkové výsledky Kooperativy, nemusíme propadat žádné skepsi. Což je dobrá zpráva i pro klienty. Ukazuje se totiž, že pandemie celkově nijak neohrozila stabilitu pojišťovacího trhu a schopnost pojišťoven krýt závazky.

Urychlila potřeba digitalizace některých procesů i u vás zavádění nových on-line nástrojů a aplikací?

Kooperativa již několik let pracuje na bezpapírovém procesu sjednání a správy smluv, využíváme možnosti on-line sjednání, elektronického podpisu. Většinu produktů majetkového pojištění si klienti mohou sjednat on-line na internetu, nově jsme tuto možnost nabídli i u vybraných typů životního pojištění FLEXI. Čerstvou novinkou pak je 2D podpis, který jsme pro naše obchodníky připravili. Jeho hlavní výhodou je to, že smlouvu nyní klient jednoduše podepíše na všech moderních elektronických zařízeních, jako jsou tablety, chytré mobilní telefony, notebooky s dotykovou obrazovkou nebo signpady, tedy i na vlastním zařízení, které má klient doma, obchodník nemusí být osobně přítomen, jen mu pošle připravenou smlouvu. Je možné podepsat se čímkoli, co funguje s dotykovou vrstvou daného zařízení – pero nebo i prst.



Jak jste se v Kooperativě vyrovnali se změnami, které si pandemie vynutila? Nebo jaké kroky podnikáte, abyste se přizpůsobili změnám?

Samozřejmě jsme s ohledem na situaci zejména u likvidace majetkových pojistných událostí museli upravit naše procesy tak, aby se snížil počet osobních kontaktů mezi klienty a našimi zaměstnanci. Standardně mají u nás klienti možnost oznámit škodu prostřednictvím webových stránek. Jejich vyřízení je poměrně vysoké, nejčastějším způsobem oznámení však zůstává telefonické hlášení. Naši likvidátoři pak vyhodnocují konkrétní případy a rozhodují, zda bude k vyřízení škody stačit fotodokumentace klienta, či nikoli. Veškeré doklady se zasílají elektronicky, k čemuž lze využít všech moderních prostředků komunikace, klient může s likvidátorem komunikovat například přes WhatsApp, kde lze předat i podklady.

Produkty jsme výrazně neměnili, spíše jsme podmínky upravili tak, aby odpovídaly aktuálnímu stavu světa kolem nás.

V čem je podle vás Kooperativa na trhu unikátní?

Jsme jedničkou na trhu životního pojištění, takže začneme v této oblasti. Vloni jsme například spustili unikátní službu Maják, první produkt z našeho projektu MASTERS. Jedná se o infolinku, která pomůže při řešení zdravotně-sociální situace v rodině. Infolinka poradí, jak řešit nejen akutní zdravotní problém, ale dokáže především pomoci se zorientovat ve složitém systému zdravotních a sociálních nároků a dávek klienta v případě, že si to situace vyžádá. Výkladní skříní našeho životního pojištění je pojištění vážných onemocnění, kde kromě pravidelných speciálních akcí 2x víc máme i vel-

mi široký záběr krytí. Zároveň neomezujeme počet plnění z tohoto rizika. Dále jsme pravděpodobně jediná pojišťovna, která přestala za úrazové pojištění účtovat vyšší sazby klientům provozujícím rizikové zaměstnání a sporty (s výjimkou vrcholových a profesionálních sportovců) v produktu NA PŘÁNÍ. I v ostatních oblastech nabízíme unikátní druhy pojištění, v pojištění vozidel například pojištění VÝMOL. Unikátní je pak také nový asistenční program MAX+ pro náročné a aktivní řidiče. Klientům s nepojízdným vozidlem zajistíme příjezd a práci mechanika v terénu, vyproštění, odtah vozidla nebo přeložení nákladu do náhradního vozidla, a to vše bez limitu. Oproti dalším našim asistenčním programům nabízí nově bezlimitní asistenci při poruše, havárii, řádění živlu, vandalismu a částečném odcizení nejen v ČR, ale i v zahraničí. Významným argumentem je také zapůjčení náhradního osobního vozidla v ČR i v zahraničí až na 7 dní či jeho úschova až na 15 dní. A to není jediná novinka, rozšířili jsme i krytí u pojištění skel. Nově jsme do něj začlenili i skla v pevné, skládací nebo odnímatelné střeše, a dokonce i zrcadlová skla zpětných zrcátek. Do konce února pak na všechny asistenční programy získají klienti, kteří si nově sjednají povinné ručení minimálně s limitem plnění 100/100 milionů korun, výraznou slevu.

Na jaké novinky se můžeme těšit letos?

Letos oslavíme 30 let působení na trhu, takže kromě bilančování plánujeme samozřejmě i spoustu novinek. Některé znáte už od podzimu. Pro obchodníky je určitě zajímavá úprava Konsolidovaného nástroje získatele (KNZ), do kterého jsme zakomponovali pojištění podnikatelů TREND. V únoru se pak můžete těšit na zcela nové pojištění podnikatelů TREND, které, pevně věřím, úspěšně naváže na současný produkt. Na druhé čtvrtletí připravujeme facelift majetkového pojištění a další oblíbenou akci 2x víc v ži-

vočním pojištění. V pojištění vozidel se pak můžete těšit na unikátní produkt pro pojištění autoveteránů. Zároveň budeme pokračovat v rozšiřování nabídky služeb v programu MASTERS a ve druhé polovině roku se zaměříme na důkladnou modernizaci cestovního pojištění. No a do konce roku bychom také rádi představili zcela nový produkt životního pojištění. Myslím, že se máte na co těšit. Pokud bych měl ten letošní, jubilejní rok nějak charakterizovat, chceme se v něm podstatně více zaměřit na retailovou klientelu. Věřím, že nám v tom pomůžete.

V loňském roce bohužel pandemie velmi omezila možnosti pořádání větších společných setkání. Jsou pro vás osobní setkání s obchodními partnery důležitá?

Osobní setkání jsou velmi důležitá. Ostatně i díky koronavirové krizi jsme si mnozí uvědomili, jak nám osobní kontakt chybí. Samozřejmě je možné využít e-mail, telefony, případně různé videokonference a videohovory. Nicméně to nenahradí osobní setkání. Proto věříme, že rok 2021 přinese návrat k normálu a opět se budeme moci volně potkávat. Určitě pak zintenzivníme nejen naše pracovní schůzky, ale také společenská setkání, na která jste zvyklí. I na nich samozřejmě můžeme bilancovat, hodnotit, ale hlavně se lépe poznáme a v neformální diskusi si otevřeně můžeme říci, kde jsme dobří a kde nás třeba tlačí pata. To žádá elektronická komunikační platforma nenahradí.



**ŘIĎTE
S ROZUMEM**

40 minipořadů na téma bezpečné jízdy na silnicích.

Ke zhlédnutí zdarma na www.ridtesrozumem.cz.

Díky Platformě VIZE O pracujeme na zvyšování bezpečnosti na českých silnicích.

v@zenula

Kooperativa
VIENNA INSURANCE GROUP

Pro život, jaký je

ZIMNÍ DOVOLENÁ A CESTOVNÍ POJIŠTĚNÍ

Přinášíme vám několik důležitých informací a tipů, jak se pojistit a plánovanou zimní dovolenou si bez obav užít i v nepříznivé době spojené s onemocněním covid-19, které omezuje výrazně plánování oblíbených rodinných dovolených v zimních střediscích nebo v teplých krajinách.

Pravidelně sledujeme vývoj pojistného trhu a jeho reakce a novinky ke stále probíhající celosvětové pandemii koronaviru, která v pojišťovnictví zásadně ovlivňuje řadu produktů. Mezi tyto produkty patří například cestovní pojištění, storno cesty/zájezdu, ale i další, jako je životní pojištění, úrazové pojištění, pojištění obecné odpovědnosti a další.

Dobrou zprávou v oblasti týkající se cestování je, že po první jarní vlně omezení s dopady i do cestovního ruchu většina pojišťovatelů situaci přehodnotila a reagovala na právě dopadající negativní důsledky a zároveň se pro klienty snažila najít vylepšení produktu tak, aby klienti našli při zajišťování své dovolené jistoty a mohli své cesty plánovat či podnikat s menší mírou obav.

JAK SE PANDEMICKÝ VÝVOJ DOTKNE ZIMNÍCH DOVOLENÝCH NA HORÁCH NEBO V EXOTICE?

Předpokládá se, že zimní sezona 2020/2021 bude právě probíhající pandemií negativně ovlivněna. Tato skutečnost se promítá především do podmínek vycestování a vstupu do zemí v rámci EU i exotických zemí. Můžete se setkat se sníženou kapacitou dostupných ubytovacích míst, složitější dostupností turistických služeb či komplikovanější dostupností leteckého spojení.

PREVENTIVNÍ KARANTÉNA NOVĚ SOUČÁSTÍ STORNA CESTY U VYBRANÝCH POJIŠTITELŮ

U vybraných pojišťovatelů došlo k rozšíření nabídky i o možnost krytí preventivní karantény vztahující se k onemocněním covid-19, kdy vzniká nárok na storno v případě pozitivního testu klienta. Investice do zimní dovolené je možné plně pojistit na rizika spojená s onemocněním covid-19, ale i na další, jako jsou: aktuální onemocnění/hospitalizace, nenadálý úraz, úmrtí, majetková škoda apod.

Pojištění storna cesty/zájezdu je sjednáváno u většiny pojišťovatelů s 20% spoluúčastí klienta, pojištění v individuálním sjednání a rozsahu nehradí zrušení cesty z důvodu státní moci / veřejné správy (např. uzavření hranic

apod.). Vzniklou situaci je z těchto důvodů vždy dobré řešit s cestovní kanceláří (doporučujeme zjistit si předem jejich stanovisko a návrh řešení) nebo s prodejcem/distributorem letenek či ubytování. Je důležité vědět, že pojištění storna bývá časově omezeno (např. do 24 hodin / 3 kalendářních dnů) od zakoupení zájezdu či služby. Proto doporučujeme pojištění poptat s předstihem a zajistit si tak co nejširší možný výběr pojištění.

NOVĚ LÉČEBNÉ VÝLOHY S KRYTÍM ONEMOCNĚNÍ COVID-19

Dnes se již běžně setkáváme v cestovním pojištění u léčebných výloh jak s pokrytím nákladů spojených s onemocněním covid-19 a případnou hospitalizací, tak i s krytím, kdy klienti musí z preventivních důvodů zůstat v destinaci prodlouženou dobu, např. 10 dní. U vybraných pojišťovatelů je možné zajistit krytí úhrady ubytování či návratu do vlasti z důvodu zmeškání odjezdu/odletu.

Pro klienty je možné zajistit kompletní pojištění jak individuálních cest, tak skupinová pojištění určená firmám, které své zaměstnance vysílají nadále na služební cesty, nebo zajistit kompletní cestovní pojištění pro řidiče spedičních a dopravních firem, kde došlo také k úpravě rozsahu pojištění a běžně již klienty/zaměstnance lze pojistit na rizika spojená s covidem-19.

NA CO SI DÁT POZOR PŘI VÝBĚRU CESTOVNÍHO POJIŠTĚNÍ

Součástí cestovního pojištění by mělo být vždy krytí léčebných výloh. Jedná se o nezbytný základ, který zajišťuje jistotu v případě akutního onemocnění či nenadálých zdravotních komplikací. Výše limitů se u každého pojistitele liší, na základě dlouhodobých zkušeností doporučujeme vybírat limity min. 10 mil. korun a výše.

Běžnou součástí kvalitního zajištění cest by mělo být i úrazové pojištění a pojištění odpovědnosti. Výhody těchto pojištění doceníte v okamžiku, kdy vám vznikne povinnost uhradit škodu například za nechtěně způsobený úraz sražením jiného lyžaře, ve výši i několika milionů korun. Nebo pokud si způsobíte úraz kolene s nutnou operací a hospita-



lizací, který vám zanechá trvalé následky. Jedná se o základ, který klientům vždy doporučujeme.

Pokud plánujete aktivní dovolenou, např. jízdu na sněžném skútru, skialpinismus, freeride, neopomeňte nutné připojištění rizikových sportů.

Jistě víte, že zjištění alkoholu v krvi a s tím spojené zdravotní komplikace opravňují pojistitele plně vzniklou škodu zamítnout. Ale i v tomto případě máme řešení. S připojištěním „Drink povolen“ si můžete dát i koktejl na pláži, svařák na svahu nebo si zpříjemnit večer sklenkou alkoholického piva. Povoleno je dle pojistných podmínek max. 0,8 promile.

Každý pojistitel nabízí svůj balíček produktů a vybraná připojištění, která je možné libovolně sjednávat k základním balíčkům, a rozšiřuje se tak možnost krytí dalších škod například na zavazadlech, při zmeškání zpátečního letu či připojištění domácích mazlíčků.

PLÁNUJETE DOVOLENOU V TUZEMSKU? VYUŽIJTE CESTOVNÍ POJIŠTĚNÍ!

Pro klienty, kteří preferují dovolenou v tuzemsku, doporučujeme novinku, a to cestovní pojištění na území České republiky.

Pojištění nabízí zajištění klienta v případě úrazu (trvalé následky až do výše 1 mil. korun), škody způsobené třetí osobě (až do výše 10 mil. korun) a kvalitní zdravotní asistenční služby, které uhradí i převoz z nemocnice po hospitalizaci či dovoz nezbytných léčiv nebo potravin v době léčby.

Je možné pojistit celou rodinu jak na víkendové poznávací výlety, tak i na vícedenní zimní dovolené na českých horách nebo děti na školách v přírodě. Na území České republiky není nutné zajišťovat léčebné výlohy z důvodu pokrytí veřejným zdravotním pojištěním, ale na ostatní nepříjemnosti je dobré se dopojistit.

Příjemným doplněním cestovního pojištění je opět možnost pojistit si uhrazenou dovolenou / rezervaci ubytování apod. pojištěním storna cesty / zájezdu, které je platné právě i na tuzemské zájezdy nebo uhrazené rezervace.

Pojištění na území České republiky je možné opět doplnit o řadu zajímavých připojištění, která jsme zmiňovali v souvislosti s cestováním do zahraničí. I zde doporučujeme konzultaci ohledně pojištění rizikových sportů, pojištění domácích mazlíčků nebo případných krátkodobých výjezdů mimo území České republiky do sousedních států (s max. dobou návštěvy a návratu do 24 hodin).

KALEIDOSKOP

Vánoční charitativní sbírka

Společně s našimi zaměstnanci jsme se rozhodli uspořádat vánoční charitativní sbírku, abychom pomohli těm, kterým život nepřál, a podpořili jsme tak ty, kteří se nemají dlouhodobě o koho opřít, nemají rodinné zázemí a často se jim nedostává ani základních potřeb. V rámci sbírky jsme se rozhodli podpořit Azylový dům Otevřené srdce a projekt Daruj hračku.



Azylový dům Otevřené srdce poskytuje dočasné zázemí převážně pro matky samoživitelky, které se dostaly vlivem okolností do tíživé životní situace. Aktuálně se v domově nachází 12 maminek a 28 dětí. Cílem azylového domu je pomoci maminkám postavit se na vlastní nohy tak, aby mohly po roce pobytu odejít a být zcela samostatné v péči o děti.



Projekt Daruj hračku – projekt, který řídí handicapovaní TANGO manažeři, kteří jsou upoutaní na invalidních vozíčkách. Tito manažeři spolupracují s 67 dětskými domovy, kde se snaží plnit přání sociálně, mentálně či fyzicky postiženým dětem. Kvůli pandemii přišla organizace o 80 % svých sponzorů a aktuálně jim chybí

finance i na samotný provoz projektu. Daruj hračku funguje na principu plnění dětských přání, kdy děti z dětských domovů malují obrázky s přáním pro Ježíška a organizace zajišťuje přes své webové stránky sponzory/dárce, kteří dárek koupí. Následně organizace zajistí dopravu, třídění a rozvoz dárků do jednotlivých dětských domovů a dětem tak plní jejich sny.



Kouzelný den s Krakonošem



Rok 2020 přinesl mnoho změn, které s sebou nesly mimo jiné i zrušení většiny vnitřních i venkovních akcí. S oba-
vami jsme očekávali, zda budeme muset zrušit i charitativní akci Kouzelný den s Krakonošem, která se stala neod-
myslitelnou tradicí RESPECTu. O to větší byla radost, když dětská léčebna Vesna tuto akci povolila a my se poslední
srpnový víkend mohli rozjet do Janských Lázní, kde naši dobrovolníci uspořádali již 11. ročník dětského dne. Celý
den probíhal ve venkovních prostorách léčebny, za přísných hygienických podmínek. Pro děti byl připraven bohatý
program od sportovních až po kreativní aktivity, součástí akce byla i projížďka vláčkem po areálu Janských Lázní
a samozřejmě děti přišel pozdravit i samotný Krakonoš. 😊

Potvrzení kvality ISO

I v letošním roce RESPECT opět úspěšně prošel do-
zorovým auditem dle kritériální normy ČSN EN ISO
9001:2016, která specifikuje požadavky na systém ma-
nagementu kvality a kterou vydává Mezinárodní orga-
nizace pro standardizaci. Standard ISO 9001 je norma,
která svému držiteli potvrzuje, že jsou v jeho organizaci
dodržovány základní řídicí procesy, díky kterým do-
chází posléze k neustálému zlepšování kvality poskyto-
vaných výrobků nebo služeb klientům. Dále potvrzuje,
že jsou ve firmě zavedeny procesy pro strategické ří-
zení a řízení práce s riziky. V rámci auditu jsme proto
i v letošním roce dokládali splnění těchto procesů ve
společnosti RESPECT a to, jakým způsobem pomáhají
nastavená opatření k neustálému zlepšování poskyto-
vání našich služeb vůči zákazníkům. Výsledkem je me-
zinárodně uznávaný certifikát, který dokazuje patřič-
nou zralost a výpěstlost auditované organizace.



Perníčkový RESPECT ☺

Letošní podzim je velmi specifický, a to především v tom, že jsme kvůli koronavirové pandemii nemohli pořádat tradiční respectácké akce, jako je vánoční večírek pro zaměstnance nebo mikulášská nadílka pro děti zaměstnanců. Ale i přesto jsme se v RESPECTu nenudili a snažili jsme se si vánoční čas zpříjemnit, jak to jen šlo. Kolegové naprosto spontánně nosili vánoční cukroví na ochutnávku a jedna z kolegů dokonce upekla a nazdobila perníčkový nápis RESPECT. Je skvělé, že i v této těžké době držíme při sobě a děláme si vzájemně radost. ☺



Jsme Zelená firma

Ochrana životního prostředí je jednou z dlouhodobých priorit RESPECTu, proto jsme se v letošním roce zapojili do unikátního projektu Zelená firma. Cílem projektu je eliminace negativního dopadu lidských činností pomocí efektivního zabezpečení zpětného odběru a recyklace odpadů elektrických a elektronických zařízení. Naši zaměstnanci mohou odevzdat do sběrných boxů vysloužilá elektrozařízení, baterie, akumulátory a zajistit tak ekologickou recyklaci, při které se mění odpad na znovu použitelný materiál.



Do práce na kole

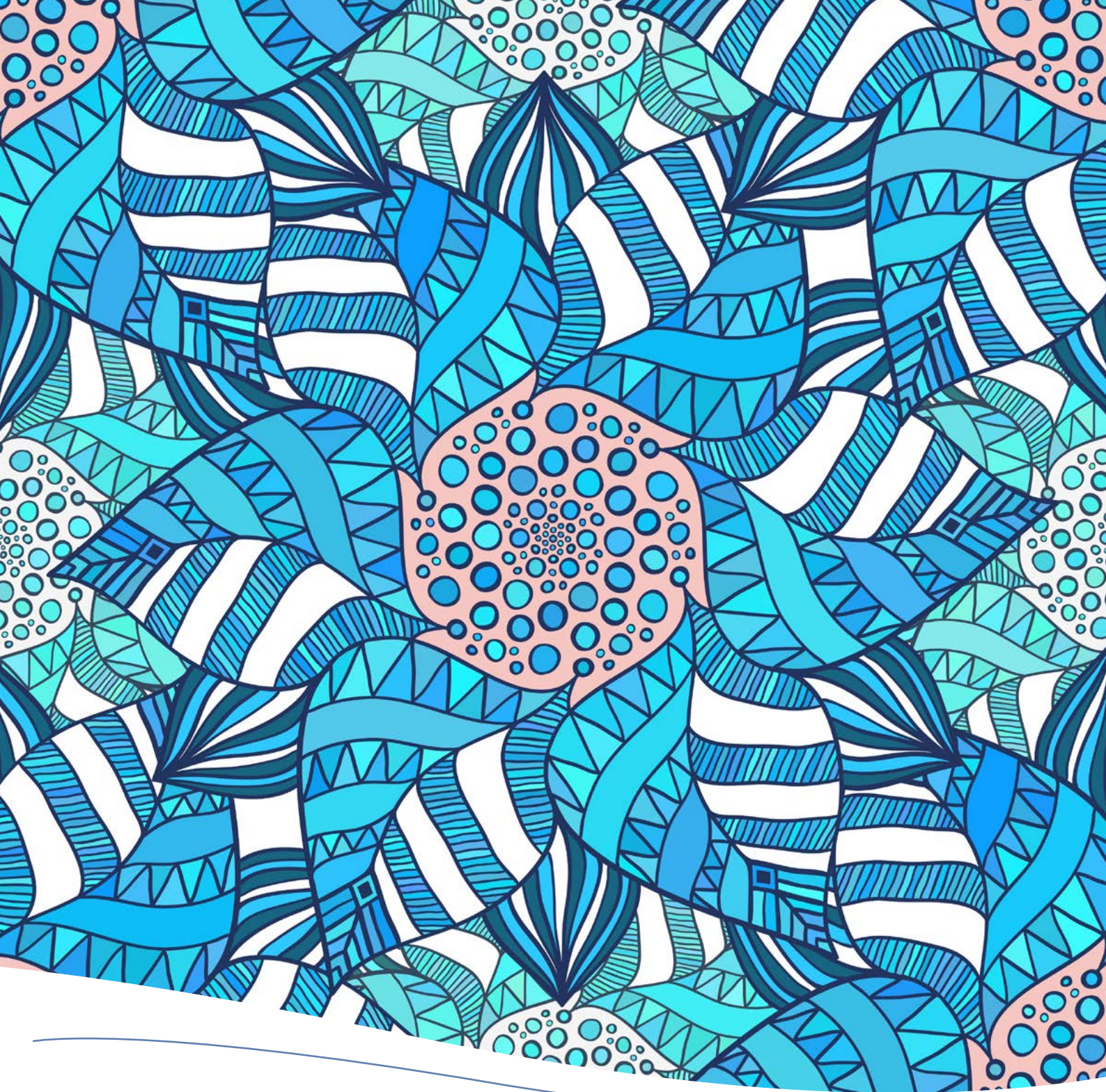
Zdravý životní styl jde ruku v ruce se sportovními aktivitami. O tom mohou vyprávět i kolegové z RESPECTu, kteří jezdí každý den do kanceláře na kole a nemohou si to vynachválit. Abychom kolegy podpořili, pořídil RESPECT stojan na kola, který byl v jarních a letních měsících hojně využíván. Jen tak dál, kolegové – sportem ku zdraví! ☺

RESPECT znovu mezi vítězi v soutěži „Makléř roku“

Jubilejní 20. ročník oborové soutěže „Makléř roku“ již zná své vítěze. Tato soutěž je vyhlašována již od roku 2011, kdy se RESPECT umístil vždy mezi TOP 5 nejlepšími makléři v České republice. Zlaté ocenění za 1. místo si RESPECT odnesl v letech 2014, 2015, 2017 a 2018. Jsme proto velmi potěšeni, že i letos se na nás usmálo štěstí a můžeme se pyšnit krásným 2. místem v ročníku 2019–2020, což je v konkurenci stovek firem našeho typu působících v České republice nevídaný úspěch. „Rok 2020 byl pro nás stejně jako pro mnohé z našich klientů v některých ohledech náročný. Jsem proto upřímně rád, že se nám podařilo dostát všem našim závazkům vůči klientům a poskytovat jim kvalitní služby, na které jsou dlouhodobě zvyklí. I přes nepříznivý pandemický stav jsme letos také absolvovali dle legislativních povinností kladených na nás ze strany České národní banky povinné certifikace, kterými úspěšně prošli všichni naši odborníci a získali tak nejvyšší stupeň kvalifikace pojišťovacího makléře. Jsem proto přesvědčen, že je naše ocenění zasloužené, a všem zaměstnancům společnosti RESPECT patří velké poděkování za jejich každodenní práci,“ uvedl Zdeněk Reibl, generální ředitel společnosti RESPECT.



Odborná porota této soutěže je složena z profesionálů předních českých pojišťoven, kteří posuzují makléře podle předem definovaných kritérií, mezi která patří například kvalita podkladů dodávaných pojišťovně makléřem, úroveň komunikace mezi makléřem, klientem a pojišťovnou nebo odbornost a erudovanost pojišťovacího makléře. Více o soutěži se lze dozvědět na stránkách www.acpm.cz nebo www.pojistovnaroku.cz.



Staňte se členy skupiny RESPECT na sociálních sítích
YouTube, Facebook a LinkedIn. Komunikujte s tvůrci časopisu,
účastněte se diskusí a sledujte aktuality vždy mezi prvními.

www.respect.cz