

RŮST I VE SLOŽITÉ DOBĚ

MĚNÍME POJIŠŤOVNICTVÍ K LEPŠÍMU, VZKAZUJÍ BRATŘI NEPALOVI

POJISTNÝ TRH SE POSTUPNĚ OBLÉKÁ DO NOVÉHO OUTFITU. TRENDDEM JE DIGITALIZACE A VYUŽÍVÁNÍ TECHNOLOGIÍ PŘI PREVENCI NOVÝCH I STÁVAJÍCÍCH RIZIK. SPOLU S TRHEM SE MĚNÍ TAKÉ NEJVĚŠTÍ POJIŠŤOVACÍ MAKLEŘSKÁ FIRMA V ČESKU. RENOMIA ROSTE V SILNÉHO MEZINÁRODNÍHO HRÁČE, POSILUJE I JAKO KONZULTAČNÍ A TECHNOLOGICKÁ SPOLEČNOST, A NAVÍC INVESTUJE DO PROJEKTŮ BUDOUCNOSTI.

V prosklené zasedačce v pražském Florentinu sedí Jiří Nepala, jeden z tria zakladatelů největšího pojišťovacího makléře na tuzemském pojištném trhu. Vedle něj je obrazovka, jejímž prostřednictvím se z Dubaje připojuje jeho bratr Pavel. Renomia už dávno není jen českou firmou, která v devadesátých letech vznikla v Hranicích na Moravě, a tento mezinárodní rozhovor to jen potvrzuje.

From Baltic to Balkans

„Po třiceti letech jsme na začátku. Přinejmenším na začátku další etapy, v níž se mů-

žeme stát lídrem celého regionu,“ pronesl Pavel Nepala při rozhovoru do květnového Forbesu. V té době měla Renomia čerstvě za sebou úspěšný vstup na polský trh díky nákupu majoritního podílu ve společnosti Alfa Brokers. Nyní do svého portfolia přidala další zemi – Litvu.

„Rádi bychom také vstoupili na rakouský trh, který je jedním z center pojišťovacího trhu ve střední Evropě, a dál se budeme soustředit na posilování naší pozice v zemích, kde již působíme. V létě jsme napří-

klad koupili dvě firmy v Maďarsku, čímž jsme se v této zemi rozrostli dvaapůlkrát,“ hlásí teď z Dubaje Pavel Nepala, podle kterého by celá Renomia Group měla v dalších pěti letech vyrůst dvojnásobně.

I v Dubaji je kvůli byznysu. „Ladíme tu s mezinárodními partnery z celého světa, jak budou vypadat naše mezinárodní služby,“ dodává.

Aktuálně Renomia působí ve dvanácti zemích ve střední Evropě a díky strategickému partnerovi, americké společnosti Gallagher, v dalších 150. „Za těch třicet let jsme se hodně naučili. Dneska jsme mezinárodní firma a víme, jak se rozvíjet do dalších zemí. Koupili jsme celou řadu firem, dokážeme růst organicky a udržovat si vysokou loajalitu klientů a to jsou zkušenosti, které nám dávají víru a motivaci, že jsme schopni růst dál. Nevidíme žádné limity. Dokážeme růst i v době krize. Navíc procházíme velkou digitalizací, máme spoustu nových nástrojů, sledujeme nové trendy,“ zhodnocuje Jiří Nepala potenciál společnosti, jejíž tržby meziročně vzrostly o patnáct procent a letos mají dosáhnout 2,4 miliardy korun.

Investor, konzultant i vývojář

Renomia Group se tak v posledních letech dynamicky mění. Posiluje jako investor a také jako konzultantská i technologická společnost – její divize Digital Services vyvíjí software pro všech dvanáct trhů. „Nemůžeme být jen odborníci na pojištění, musíme rozumět i technologiím a předvídat, co se



Pavel Nepala

bude dít v dalších letech. Také do našeho oboru přijde umělá inteligence a my musíme být připraveni na co nejrychlejší implementování některých jejích prvků," vysvětluje Jiří Nepala.

„Ještě lepší využívání dat. To je směr, kterým určitě půjdeme,“ podotýká. Společnost, která vévodí žebříčku TOP 30 pojišťovacích makléřů, radí firmám, jak optimalizovat práci s riziky, jak dobře nastavit pojištění, co naopak nepojišťovat. A detailnější práce s daty jí otevře nové možnosti.

„Klientovi s ještě větší přesností řekneme, jaký je pro něj vhodný limit a jaká pojistná rizika by určitě neměl přehlížet. A naopak mu poradíme, co není tak nutné pojišťovat, protože v jeho oboru zas tak vysoké riziko nehrozí.“

Pojišťovnictví se nachází v nové éře, v níž roste hlavně množství rizik u věcí, kterých se nelze dotknout. V posledních letech se výrazně zvýšila softwarová a kybernetická rizika i ta v oblasti vlastnických práv. „Rizika nehmotného charakteru určitě ještě dramaticky narostou,“ je přesvědčený Jiří Nepala.

Podle něj tak budou klienti ještě více investovat do prevence rizik. „Také v této oblasti vidíme naši velkou příležitost. Proto ještě rozšíříme naše konzultační služby v oblasti risk managementu a prevence rizik,“ dodává zpoza obrazovky jeho bratr.

Renomia klientům poskytuje také dotační poradenství, a to prostřednictvím společnosti Grantex, ve které před rokem koupila majoritní podíl. A jako investor vstupují akcionáři Renomia i do atraktivních startupů.

V rámci skupiny Garage Angels investovali například do chytrého zemědělství – konkrétně do technologické firmy Agdata – a nově do biotechnologického startupu Myco, který vyvíjí ekologické obaly z houbového mycelia. „Obaly z hub, které se samy rozpadnou. To jsou přesně věci, které nám dávají smysl. Rádi podobným projektům vdechujeme život a pomáháme jim vyrůst,“ říká Jiří Nepala.



Jiří Nepala

Do světa na zkušenou

Renomia při svém růstu čerpá obrovské množství zkušeností od amerického strategického partnera, makléřské společnosti Gallagher, čtyřce na světovém pojišťovacím trhu, které v roce 2019 prodala třetinový podíl.

„Řešili jsme například software pro péči o klienty a Gallagher nám cestu k cíli zkrátil o rok, protože již podobný projekt realizoval a dal nám k němu veškeré informace,“ popisuje konkrétní výhody zahraničního spojení Pavel Nepala.

Jeho bratr zase nedávno absolvoval tříměsíční „studijní“ cestu do Spojených států, při které téměř sto let fungující partnerskou společnost zmapoval od recepce po board. „Udělal jsem si takový průřez, abych věděl, jak je řízena. Zajímalo mě, jak se tak velké firmě, kterou řídí třetí generace rodiny Gallagherů, daří udržet hodnoty. Rodinná atmosféra byla cítit ve vzduchu a každý, s kým jsem mluvil, vyzdvihoval firemní kulturu, která je klíčová i pro náš další rozvoj,“ vypráví Jiří Nepala.

Přivezl si motivaci, že i při raketovém rozvoji se dá zvládnout popisovat kultu-

ru do nových týmů. „V posledních letech jsme byznysově hodně narostli. Máme už přes dva tisíce spolupracovníků, nové klienty a přidali jsme do skupiny i nové firmy. Aдекватně tomuto růstu chceme posunout také naše HR, takže jsem se na to ve Spojených státech zaměřil. Máme mnoho inspirace a materiálů, které v podstatě můžeme rovnou vzít a implementovat je také u nás,“ říká s jistotou.

„Mají například pozici ‚culture leader‘, což je manažer, který je ve firmě čtyřicet let a jeho rolí je neustále mluvit s lidmi a vysvětlovat jim, co to je firemní kultura, jak řešit různé konflikty a složitější situace,“ popisuje.

Přivezl si ale i plány v oblasti nástupnictví, talent managementu a získávání nových zaměstnanců. „V Gallagheru například už padesát let funguje internship program zaměřený na spolupráci s vysokými školami. Studenti v něm absolvují dvouměsíční stáž, během které zjišťují, co práce v pojišťovnictví obnáší. Téměř polovina z nich se nakonec rozhodne do Gallagheru nastoupit,“ říká Jiří Nepala s tím, že podobný program by chtěla Renomia zavést i v Česku.