

Z BRNA MEZI SVĚTOVÉ HRÁČE

JSOU LÍDRY SVÉHO OBORU VE STŘEDNÍ A VÝCHODNÍ EVROPĚ A PRAKTICKY NEEXISTUJE PODNIKATELSKÉ RIZIKO, KTERÉ BY NEDOKÁZALI OŠETŘIT. JAK PŘITOM ŘÍKÁ JEDEN Z AKCIONÁŘŮ SPOLEČNOSTI RENOMIA JIŘÍ NEPALA, KDYŽ PŘED 28 LETY ZAČÍNALI, TUZEMSKÝ POJIŠŤOVACÍ TRH BYL V PLENKÁCH, A TAK SE INSPIROVALI V ZAHRANIČÍ. I DÍKY TOMU JE DNES RENOMIA ŠPIČKOU V OBLASTI RISK MANAGEMENTU A POJIŠTĚNÍ PRO FIRMY A NYNÍ SAMA POMÁHÁ V ROZVOJI NEJEN SVÝM KLIENTŮM PO CELÉM SVĚTĚ, ALE I START-UPŮM, DO KTERÝCH AKCIONÁŘI RENOMIA INVESTUJÍ. JAKOU ROLI V ÚSPĚCHU FIRMY SEHRÁLO BRNO A JAK SE JÍ PODAŘILO PROSADIT SE VE SVĚTĚ?

Připravil: Šimon Felenda

Foto: Alexander Dobrovodský





RENOMIA je dnes velká mezinárodní firma působící ve střední a východní Evropě, sídlo ale máte stále v Brně. Jaký k tomuto městu a regionu máte vztah?

V Brně s rodinou bydlím a je to i má pracovní základna. Do Brna naše firma přišla z Hranic na Moravě velmi brzo po svém založení a celý region Moravy je pro naše podnikání velice důležitý. Máme tady skvělý tým, velké množství klientů, kteří s námi jsou od samého začátku – tak jak rostlo Brno a celý kraj, rostli naši klienti a rostli jsme i my. Velice si cením toho, co vše v něm za ty roky vzniklo, kam se posunulo. Brno má skvělou strategickou polohu a pro mě osobně a mou rodinu je to fantastické místo pro život.

Vaše firma vznikla po revoluci. V čem tkví podle vás nejvýraznější změny, jimiž pojišťovací trh za tu dobu prošel?

V mnoha ohledech se historie tuzemského pojišťovacího trhu zrcadlí v historii RENOMIA. V prvních letech byl trh nerozvinutý, nové pojišťovny začínaly a samy se to učily, nebyla potřebná legislativa. My jsme se proto už tehdy hodně inspirovali ve světě. Hned v 90. letech jsme navázali vztahy se zahraničními makléři – v tom byl můj bratr Pavel velmi pokrokový. Oslovil mezinárodní síť a světové makléře, například WBN, Gallagher, uzavřeli jsme desítky partnerství s mezinárodními firmami. A vidíte, po 15 letech spolupráce se Gallagher stal minoritním akcionářem RENOMIA.

Model, kdy zprvu všichni ve firmě dělali všechno od obchodu přes denní servis klientům po pomoc s řešením škod, postupně přešel v systém, kdy se rozvíjely odborné týmy uvnitř firmy a různé specializace ve smyslu jednotlivých typů pojištění či oborů podnikání. Dnes proto máme i tým právníků, IT specialistů a další nezbytné profese pro podporu komplexních služeb, které poskytujeme. V posledních letech také investujeme mnohem více do nových technologií, které zlepší služby pro naše klienty a usnadní práci našim kolegům. Český pojišťovací trh je dnes velice stabilní, zlepšuje postupně služby pro klienty a je srovnatelný s vyspělými evropskými trhy.

Co nejdůležitějšího jste tehdy v zahraničí viděli a přenesli do svého fungování v ČR?

Byli jsme první makléřská firma v České republice, která měla oddělení risk managementu, což je dnes absolutní nutnost pro kvalitní práci s řízením rizik. Chodili jsme po podnicích a prováděli první rizikové prohlídky, abychom mohli

správně posoudit rizika a doporučit klientovi vhodné řešení formou pojištění nebo zavedením preventivních opatření.

S Vaší maminkou a bratrem jste stále rodinným podnikem a mezi největší české rodinné firmy vás pravidelně řadí také Forbes. Jak se dá tento model udržet ve firmě s téměř dvoumiliardovým obrátem, tisíce zaměstnanci a podnikáním v několika zemích?

Rodinné podnikání je skvělá věc, stále nás to baví, myslíme na budoucnost a další generaci. Mým snem i snem mého bratra je, aby s námi jednou pracovaly i naše děti. S mámou jsme si to sami vyzkoušeli a pracujeme společně intenzivně již téměř 30 let. Vše společně prožíváme a plánujeme a podržíme se navzájem, když přijdou i těžší chvíle. Máme ve firmě úžasné lidi, mnozí z nich s námi spolupracují opravdu od začátku a mohli jsme se o ně opřít při budování společnosti. Jsem přesvědčen, že vedle dlouhodobého plánování a profesionálního řízení firmy je právě charakter rodinné firmy základem našeho úspěchu.

Předloni získal třicetiprocentní podíl ve vaší společnosti Gallagher, třetí největší společnost na světě ve vašem oboru. Jak s odstupem času hodnotíte tento krok?

Musím říct, že jsme tento krok jako rodina velice dlouho zvažovali, je to jedno z nejvážnějších rozhodnutí v historii firmy. Cítím, že tak jako dnes, i v budoucnu to budeme hodnotit jako jedno z nejlepších rozhodnutí. RENOMIA se tímto krokem stala definitivně součástí světového pojišťovacího trhu, dokáže pro své klienty zajistit služby opravdu kdekoli a máme dnes globální know-how a možnosti. Společnost Gallagher je důkazem, že je možné vybudovat rodinnou firmu na globální úrovni, i když zaměstnáváte 40 000 lidí na celém světě. Podstatné pro nás tak je, že sdílíme stejné hodnoty, kterými se řídíme jak v podnikání, tak v životě. Dnes je skoro až jakýmsi trendem mluvit o hodnotách, jako by to bylo něco nového, co tu dříve nebylo. Jsem však přesvědčen, že právě hodnotová kotva je základní princip rodinných firem, které fungují po generace. Uspějete, pokud se vám podaří vytvořit dlouhodobě dobré vztahy v rodině, se svými zaměstnanci a samozřejmě s klienty. V ČR máme vynikající rodinné firmy, se kterými si vyměňujeme zkušenosti, vzájemně se inspiруем a pomáháme si.

Oslovují vás klienti, abyste jim zajistili pojištění ve všech zemích, kde podnikají, nebo se vždy začne jednou zemí a pak se to rozvíjí?

”DNES JE SKORO AŽ JAKÝMSI TRENDEM MLUVIT O HODNOTÁCH, JAKO BY TO BYLO NĚCO NOVÉHO, CO TU DŘÍV NEBYLO.“

“ VĚŘÍM, ŽE
MŮŽEME INSPIROVAT I DALŠÍ
ČESKÉ FIRMY V AMBICÍCH
MEZINÁRODNÍHO ROZVOJE
A RÁDI S NIMI NAŠE
ZKUŠENOSTI BUDEME
SDÍLET. “

Někdy začneme rovnou všude, protože právě proto nás klient potřebuje, jindy začínáme u jedné země. Máme například klienta, který s námi spolupracoval v řadě zemí, ale své americké aktivity nám svěřil až poté, co jsme uzavřeli partnerství s Gallagherem, který je v Americe lídrem trhu a perfektně ho zná. Každopádně se vždy snažíme klientovi vysvětlit, že je nutné, aby měl pod kontrolou rizika ve všech svých zemích, bez ohledu na to, zda má v dané zemi výrobní kapacity nebo obchodní zastoupení. Naše služby jsou velice komplexní, kombinujeme znalosti práva, ekonomie, technologií výrobních procesů, musíme znát principy dodavatelsko-odběratelských vztahů, pomáháme s likvidací desítek tisíc škod ročně napříč odvětvími. Disponujeme obrovským know-how, které je k dispozici našim klientům. Osobně mě velice těší, že můžeme reprezentovat Brno a Českou republiku ve světě. Věřím, že tím můžeme inspirovat i další české firmy v jejich ambicích mezinárodního rozvoje a rádi s nimi naše zkušenosti budeme sdílet.

V roce 2009 jste založili divizi RENOMIA Agro. Je zemědělství z vašeho pohledu zajímavý obor?

Osobně zemědělství jako oboru hodně věřím. Vidím pozitivní změny, které se v něm v posledních letech dějí, a díky tomu také část našich investic směřuje právě sem. RENOMIA je v České republice a na Slovensku lídrem v oblasti pojištění zemědělských rizik a naše služby pro zemědělské podniky chceme rozšířit do dalších zemí CEE. Společně s partnery z Garage Angels (skupina převážně jiho-moravských investorů podporujících nově vznikající firmy, pozn. red.) jsme prostřednictvím investice do společnosti Agdata podpořili digitalizaci v zemědělství, která přispěje ke zefektivnění procesů a podnikání farmářů a zemědělců.

V průběhu let jste představili i nestandardní produkty jako pojištění proti terorismu, kybernetických rizik, pojištění koncertů a podobně. Jak vás to napadlo?

Svět a naši klienti se vyvíjí, expandují například na zahraniční trhy a mohou se dostat do situací, na které chtějí být připraveni. Rizika se mění a my na to reagujeme nabídkou nových produktů a služeb, stále hledáme možnosti pojištění rizik našich klientů kdekoli ve světě. Proto potřebujeme opravdové specialisty na jednotlivé oblasti pojištění. V portfoliu máme i spoustu netradičních příběhů – pojistili jsme například hokejové utkání Komety Brno pod širým nebem pro

případ zrušení utkání kvůli nepříznivým klimatickým podmínkám, pojistili jsme koncert Rolling Stones, Červený a Modrý Mauricius, jedny z nejceněnějších poštovních známek světa, když byly v roce 2018 vystavovány v Praze, a tak bych mohl dlouho pokračovat.

Máte vlastní nadační fond Hlas srdce, spolupracujete s Nadací Terezy Maxové a dalšími organizacemi. Podle čeho vybíráte, koho podpoříte?

Je pro nás naprosto přirozené, že se snažíme pomoci těm, kteří nemají v životě tolik štěstí a bez podpory druhých lidí se neobejdou. Naš nadační fond Hlas srdce funguje na principu žádostí o minigranty, které může předložit kdokoli z našich kolegů – většinou se jedná o podporu jednotlivců či rodin, občas takto podpoříme i nějakou organizaci.

Nedávno právě brněnská pobočka RENOMIA zorganizovala fantastickou akci – přímo do našich kanceláří zamířil historicky první výjezdní odběr krve pro Fakultní nemocnici Brno a motivovali jsme tím celou řadu dalších firem, aby se do dárcovství rovněž zapojily. ○

