

JSMĚ PARTNERS

JARO 2018

NOVÁ ŘEDITELKA PETRA MARKOVÁ

Téma

Partners a PKP

Rozhovor

Petr Kroutil
a FiP



PARTNERS ŽIVOT

Invalidita nově:

- 2. a 3. stupeň včetně krytí psychických nemocí
- 2. a 3. stupeň invalidity s výplatou pojistného plnění v plné výši ihned po přiznání invalidního důchodu
- konstantní pojistné částky nově pro všechny stupně invalidity
- kryjeme i invaliditu způsobenou při sportu

Exkluzivní sleva 10 % na pojistné za připojištění do konce května 2018.



Pro více informací kontaktujte KAM Allianz:
Jakub Lukeš, Tomáš Grégr, Michal Geier



JSME PARTNERS *editorial*

Po delší době máme na titulní straně ženu. Je jí nová ředitelka Petra Marková. Teprve 5. žena, která se v Partners na ředitelskou pozici dostala. Její cesta k ní nebyla krátká ani jednoduchá. Lemovala ji mimo jiné řada předsudků, a to nejenom k oboru finančního poradenství, ale i jejímu ženskému pohlaví. Petru to ale neodradilo, řídí se totiž heslem: „Úspěšný začíná tam, kde neúspěšný končí.“

Že je žena na titulní straně jarního čísla, je čistá náhoda. Právě na jaře ale slavíme Mezinárodní den žen. Připomínáme si tak demonstraci žen za jejich volební právo 8. března 1908 v New Yorku. Ženy od té doby ušly dlouhou cestu. Jejich volební právo je už dnes ve vyspělém světě samozřejmostí. Žen ve vedoucích orgánech firem je ale stále málo. Podle studie společnosti Deloitte s názvem Women in the Boardroom – A Global Perspective, která mapovala situaci v 64 zemích světa včetně České republiky, z celosvětového pohledu vzrostlo jejich zastoupení v posledních dvou letech jen mírně, a to na 15 %. Funkce výkonných ředitelů však zastávají v 96 % případů muži. Česko má přitom pouze 9 % zastoupení žen ve vedení firem. Čím to tedy je, že Petra je teprve 5. žena na pozici Director? Menšími ambicemi, menší touhou vítězit, zkrátka menším egem, které v rozhovoru zmiňuje právě Petra? Nebo také předsudky, kterým ženy ve finančně poradenském byznysu čelí často dvojnásobně? Předsudkům kdysi jistě čelily i zmiňované bojovnice za volební právo. Historie a čas ale ukázaly...

S předsudky a nedůvěrou se ostatně museli vypořádat ve svém začátku samotní Partners. Dnes jsme ale nejenom úspěšným distributorem, ale i tvůrcem finančních produktů. Součástí této strategie je i získání podílu v První klubové pojišťovně, o kterém píšeme na stranách 18 až 21.

Krásné jaro bez předsudků!

Markéta Daxnerová,
šéfredaktorka



Šéfredaktorka: Markéta Daxnerová **Autoři:** Markéta Daxnerová, Lucie Weissová, Radek Brož, Martin Vlnas, Tereza Píchalová, Karolína Sládková, Kateřina Jurášková
Fotografie: Vojtěch Vlk, Daniel Hamerník, archiv Partners, archiv PKP archiv České spořitelny, Shutterstock **Grafika:** Jan Lamr
Ilustrace: Tomsík & Polanski **Korektury:** Václav Trajer **Tisk:** dhMedia, s.r.o. **Vydavatel:** Partners Financial Services, a.s., Prague Gate, Türkova 2319/5b, 149 00 Praha 4, IČO 276997781, DIČ CZ276997781 **Kontakt:** +420 737 924 601 **E-mail:** jsmepartners@partners.cz **Web:** www.jsmepartners.cz

12

OSOBNOST JSMEPARTNERS

Petra Marková v lednu povýšila na pozici Director. Co jí pomohlo na cestě vzhůru, jak pracuje s VIP poradci, proč se všechno snaží říkat hned a narovinu a jak tráví volný čas?

18

PARTNERS A PKP

Udělali jsme další krok ve své strategii být nejen distributorem, ale také tvůrcem inovativních a maximálně proklientských produktů. Získali jsme podíl v První klubové pojišťovně. Co nám to přinese?

24

LLOYD'S, PARTNERS A SPORTOVCI

Máme v portfoliu velkou novinku. Legendární pojišťovnu Lloyd's a její pojištění profesní invalidity pro profesionální sportovce. Nenechte si ujít příležitost pro nový byznys!

Měníme svět pojišťovnictví



Jan Voves
Ředitel pro strategické partnery

Chceme vrátit pojišťovnictví jeho původní smysl – pomáhat lidem. Proto při všem, co děláme, jsou pro nás klienti na prvním místě, jsme jimi doslova posedlí. A samozřejmě myslíme i na vás – obchodníky, kteří naše pojištění prodávajíte.

Naše produkty jsou srozumitelné a flexibilní, abyste mohli rychle sjednat přesně takové pojištění, jaké klienti potřebují. V pojistných podmínkách nemáme termíny, kterým nerozumíme my, natož klienti. U pojištění majetku neřešíme, kolik škod ročně klienti mají, pojistné limity u nás platí na konkrétní událost.

Taky víme, že čas vás i vašich klientů je drahý, proto vám ho při vstupu do havarijního pojištění šetříme pomocí aplikace Nafot' a jed'. To samé platí, když nám zavoláte na naše CoolCentrum. Nebudeme vás zdržovat automaty, ale vždy s vámi bude mluvit rovnou náš operátor.

Zkrátka chceme být vám i klientům co nejbliž.

Nabízíme pojištění odpovědnosti s nejširším krytím na trhu



Při řízení vozidla jste kryti **nejvyšším limitem**, který lze v českých končinách sjednat



Majetek umíme pojistit na novou cenu. Třeba i vaše oblečení ve skříni



Jde to i **bez papírování**, smlouvy u nás sjednáte a nemusíte vytáhnout propisku ani papír



Aplikace **Nafot' a jed'** vám i klientům zjednoduší sjednání havarijního pojištění



PŘEDSTAVUJEME

TEXT: LUCIE WEISSOVÁ / FOTO: ARCHIV SIMONY MACHULOVÉ

SIMONA MACHULOVÁ: KRYJU ZÁDA NOVÉ POJIŠŤOVNĚ

PAMATUJETE NA PAEGAS? TAK TAM SIMONA ZAČÍNALA. NÁSLEDOVALO 14 LET V POJIŠŤOVNĚ AVIVA, RESP. METLIFE. PAK JEDNOU ZAZVONIL TELEFON A PRÁVNÍČKA SIMONA SE OCITLA V TÜRKOVĚ 2319/5B, PROSTĚ NA PARTNERS CENTRÁLE!

Simona je machr přes právo. Nikoho tedy nepřekvapí, že právě ona se stala součástí týmu, který pracuje na nové Partners životní pojišťovně. Ale to rozhodně není vše, co byste o ní měli vědět.

Práva za pochodu a hodně slušná praxe

Jen málo lidí dokáže vystudovat práva a k tomu regulérně pracovat. Simona ano. Bakaláře v oboru veřejná správa a magistra v oboru právo získala v rámci individuálního studijního plánu následovně: když potřebovala do školy a na zkoušky, v práci si vzala dovolenou.

Za svou více než 20letou pracovní historii působila jako archivářka v Paegasu (dnešní T-Mobile) nebo jako asistentka a office manažerka v advokátní kanceláři. V roce 2003 nastoupila do Aviva životní pojišťovny, později MetLife, a zůstala tam, dokud se jednoho dne neozval Martin Švec – její bývalý kolega.

Čas jít dál

Nabídka práce, která se týkala projektu založení pojišťovny, ji zaujala. A protože je s Martinem dobrá spolupráce, rozhodla se přijmout. Po letech strávených na jednom místě nastal čas na změnu. Partners samozřejmě znala a cení si toho, že se jedná o ryze českou firmu, která od samého počátku prezentuje jiný přístup ke klientům a podle toho se snaží i chovat. Simonu teď nejvíce zaměstnává nová pojišťovna. Zároveň chce ale plně využít svou kapacitu a poznat prostředí Partners, proto pracuje i na jiných projektech. Na podzim připravovala

žádost o licenci a spoustu směrnic, aby pojišťovna měla odpovídající řídicí i kontrolní systém. Nyní se spolu s kolegy soustředí na interní procesy, podmínky pojištění a zajištění.

Práce ji baví, protože je hodně různorodá – může si jednou činností odpočinout od druhé. „Zároveň potřebuji mít pocit, že jsem přínosem pro svého zaměstnavatele a že i já se učím něco nového. To se zatím beze zbytku naplňuje,“ říká.

Regulace, regulace, regulace

A co si Simona myslí o novinkách v pojišťovnictví? „Regulací v pojišťovnictví je opravdu moc. Říkám to i s vědomím toho, že pojišťovnictví je dle mého názoru vždy krok či dva za bankami, a ty mají tedy situaci ještě horší. Na rozdíl od pojišťovny však bankovní služby klienti sami vyhledávají, u pojišťovny, zejména té životní, je to spíše naopak.“ Občas vzpomíná, jak v roce 2004 napsali nové všeobecné pojistné podmínky, jež bez větších zásahů vydržely až do roku 2012! Od té doby je to kolotoč změn, který ne a ne zastavit. Přitom bez edukace spotřebitelů se už podle ní nedá moc kam posouvat.

Po takto náročné práci si ale Simona nelehne doma na kanape, aby odpočívala. Raději vyrazí na kolo, do bazénu nebo masírovat. Dokonce má rekvalifikační kurz, což by se nám mohlo hodit. Odreagovat se chodí také na keramiku. „Zejména při točení na kruhu se dá totálně vypnout, zvlášť když to nejde a nejde. Ale není všem dnům konec, třeba se někdy dopracuju i k větším výrobkům, než je hrnek na 3 loky,“ dodává se smíchem.



„REGULACÍ V POJIŠŤOVNICTVÍ JE OPRAVDU MOC. PŘITOM BEZ EDUKACE SPOTŘEBITELŮ SE UŽ NEDÁ MOC KAM POSOUVAT.“

DEN FINANČNÍ GRAMOTNOSTI: CHTĚLO TO ZMĚNU!

Rozhodli jsme se oprášit projekt DFG, a kde jinde začít, než od základu. Den finanční gramotnosti má po necelých 7 letech nové logo a kompletní proměnou prochází i webové stránky www.denfinancnigramotnosti.cz, které se spustí v průběhu dubna. Nové logo se výrazně zjednodušilo a doplnilo tyrkysovou barvou, aby se zachovalo propojení s Partners. Jeho podobu už najdete na naší Wiki a nový kabát postupně dostanou i další materiály. DFG neziskový projekt je skvělou příležitostí pro všechny poradce, kteří chtějí pomáhat tam, kde je potřeba, mají zájem se potkávat se zajímavými lidmi a zároveň posílit svůj „mediální obraz“. Nezapomeňte,

že DFG cílí nejen na školy, ale také na rodiče, firmy a seniory. Pro více informací se podívejte na web a netrpělivě očekávejte další novinky!

DEN

FINANČNÍ

GRAMOTNOSTI

FINMAG V TYRKYSOVÉM

Časopis Finmag právě oslavil třetí narozeniny. Z nejistého osmačtyřicetistránkového novorozence za tu dobu vyrostl do více než stostránkového sebevědomého junáka, který má s nákladem přesahujícím 9000 výtisků pevné místo na české mediální scéně. Naše ambice jsou ale mnohem vyšší. Proto jsme se společně

s marketingovým oddělením rozhodli, že po třech letech znovu zopakujeme speciální nabídku pro vás, poradce Partners, a vaše klienty. V dohledné době tak budete mít znovu možnost nominovat své prémiové klienty a věnovat jim doživotní předplatné časopisu zdarma jako dárek. A to ne ledajaký, od května, kdy vyjde

další číslo Finmagu, totiž budeme připravovat speciální mutaci časopisu určenou pouze pro finanční poradce a klienty Partners. Těšit se můžete nejen na odlišné grafické zpracování, ale také na speciální vklad, který bude informovat o produktových novinkách, nových službách a výhodách, které centrála pro vaše klienty připravila. Více již brzy ve vašem e-mailu.



HISTORICKY NEJLEPŠÍ LEDEN

Leden 2018 se stal našim historicky nejúspěšnějším lednem, a to i z pohledu růstu. Bez mála 400 000 BJ znamenalo meziroční růst o 26 %. Dalších 110 000 BJ jsme si přitom vygenerovali pro budoucnost v rozložených BJ.

„Myslím, že je to nejlepší start do dalšího desetiletí, jaký jsme si mohli přát. Vězte, že podobné výsledky bereme jako tu největší podporu, inspiraci a novou energii a především odvalu do dalších kroků k vybudování NEJVĚTŠÍ A PŘEDEVŠÍM

NEJFÉROVĚJŠÍ A NEJINOVATIVNĚJŠÍ LOKÁLNÍ FINANČNÍ SKUPINY V ČR – ne-korporativní a proklientské. Pojišťovnami a investičkou to neskončí a dopad na kvalitu produktů a zajímavost odměňování bude v budoucnu po realizaci těchto kroků dramaticky pozitivní,“ komentoval historický úspěch Petr Borkovec s tím, že nic z toho by nebylo možné bez skvělých výsledků postavených na podobně profesionální práci a kvalitě – tedy bez výsledků postavených NA KVALITĚ, a nikoliv KVANTITĚ!



NOVÝM ŠÉFEM PRÁVNÍHO JE STANISLAV HOLEŠ

Dlouholetého ředitele právních služeb a compliance a také člena představenstva Partners, Vítka Míkoláška, nahradil s rokem 2018 v obou funkcích Stanislav Holeš. Ten přitom rozhodně není neznámou tvář. V Partners působí už od roku 2011 jako právník a Compliance Officer. Věnuje se zejména legislativě spojené s činností Partners, právnímu poradenství a kolektivnímu investování. Práva vystudoval na Právnické fakultě Západočeské univerzity v Plzni. Perličkou je jeho vysokoškolský titul z japonštiny, kterou vystudoval na Filozofické fakultě Univerzity Karlovy.

I MIMINKA UŽ NOSÍ PARTNERS

Kolekce propagačních předmětů Partners se neustále rozšiřuje. Naše logo už nenajdete jen na propiskách, taškách, hrnečcích, plyšových hrošcích, tričkách, kšiltovkách nebo deštnících, ale nejnověji i na vodáckých vacích, slušivých čepicích, a dokonce i miminkovských bodyčkách z kvalitní bavlny. S námi to mají nejen vaše děti krytý! Všechny novinky již brzy v eShopu Partners v Prometeu.



STARTUJE 8. ROČNÍK PŘÍPRAVNÉHO KURZU EFA

PARTNERS AKADEMIE JIŽ PO OSMÉ POŘÁDÁ VZDĚLÁVACÍ PŘÍPRAVNÝ KURZ PRO ZÍSKÁNÍ PRESTIŽNÍHO MEZINÁRODNÍHO CERTIFIKÁTU EFA (EUROPEAN FINANCIAL ADVISOR). STARTUJE 8. ČERVNA 2018 V PRAZE A POČET ÚČASTNÍKŮ JE OMEZENÝ. TAK NEVÁHEJTE S PŘIHLÁŠENÍM!

Certifikát EFA představuje prestižní evropský certifikát v oblasti finančního poradenství a plánování, jehož získání je v našem oboru zárukou kompetencí na vysoké úrovni.

„Získání EFy je nejenom prestižní, ale i náročné. Proto Partners akademie pořádá intenzivní 9měsíční kurz, jehož cílem je připravit uchazeče na certifikační zkoušku. Tento kurz je akreditován u EFPA Česká republika a je unikátní nejenom lektor-

ským obsazením, ale i provázaností teorie a praxe a rovněž výukovými prostředky. Na kurz dále navazuje intenzivní víkendové soustředění, které je zaměřeno na problematiku a náročné části kurzu s cílem maximálně připravit posluchače na certifikační zkoušku,“ říká Karolína Sládková z oddělení HR a vzdělávání Partners.

Přihlášky se podávají do 30. května 2018 prostřednictvím webových stránek kurzu www.efa.partners.cz, kde naleznete i další

informace o kurzu a o certifikátu EFA.

Pro poradce Partners jsou domluveny zvýhodněné podmínky. Celková výše kurzového je 90 000 Kč + DPH (po slevě pro poradce Partners 60 000 Kč). Navíc, pokud máte historický výkon min. 20 000 BJ, jste členem Professional Clubu a přihlásíte se nejpozději do 30. 4. 2018, bude pro vás výsledná cena celoročního kurzu pouze ve výši 32 000 Kč.

VLADIMÍR WEISS (VIP CO): EFA VÁS NA PRVNÍ POHLED ODLIŠÍ



„Profesi finančního poradce vnímám především jako kvalitní službu. A pokud chci poskytovat kvalitní službu, tak na sobě musím neustále pracovat. A právě v certifikátu EFA vidím další stupeň profesionalizace. Přestože certifikát zatím není známý u široké veřejnosti, mohu se na první pohled odlišit od ostatních.“

V ČR je spousta finančních poradců. Bohužel velice málo z nich skutečně působí jako finanční poradce v pravém slova smyslu. Navíc není nikde legislativně ukotveno, kdo si může říkat finanční poradce a kdo ne. Tento nedostatek svým způsobem řeší certifikát EFA. Držitel certifikátu musel prokázat

pokročilé znalosti, dovednosti ze světa financí a zavázal se dodržovat etický kodex. A právě díky pokročilým znalostem a dovednostem roste poradci přirozeným způsobem sebedůvěra při jednání s klienty, roste renomé v jeho okolí a má lepší výchozí pozici pro práci s bonitní a affluentní klientelou.

Jsem přesvědčen, že certifikát EFA je vynikajícím nástrojem pro navrácení profese finančního poradenství na úroveň, která jí náleží. Pokud někdo vidí svoji budoucnost ve finančním plánování a poradenství, respektive pokud se chce dlouhodobě věnovat profesi finančního poradce, získání certifikátu EFA by mělo být samozřejmostí.“

VY A PŘÍPRAVNÝ KURZ EFA

„Díky přípravnému kurzu jsem si výrazně prohloubil znalosti potřebné pro práci finančního poradce. Mile mě překvapil důraz na propojení praxe s teorií a podrobnost jednotlivých modulů. Také jsem zjistil, že se mám stále co učit. Získané znalosti používám prakticky každý den, a to jak při práci s klientem, tak při jednání s lidmi v týmu. Určitě to stojí za to!“

ING. LUKÁŠ URBÁNEK, EFA

„Před zahájením přípravného kurzu jsem byl sebejistý, že se svou prací a znalostmi jsem schopný uspět u certifikační

zkoušky EFA i bez tohoto přípravného kurzu. Bylo mi líto těch peněz, které jsem za něj vydal. Nicméně dnes vím, že bez kurzu bych byl u zkoušky naprosto zbytečný a má ješitnost by dostala na frak. Kurz mi tedy dal vše, co jsem k získání certifikátu EFA potřeboval.“

VÁCLAV VALÁŠEK, EFA

„V červnu minulého roku jsem si zkusil, jaké to je vrátit se opět do „školních“ lavic. Každý druhý pátek jsem od rána do večera trávil v Praze s počítačem, sešity, pastelkami, prezentacemi a vzorečky. Byla to spousta informací, vzo-

rečků, pojmů, pravidel a také mnoho úhlů pohledu, které se nám za tu dobu postupně podařilo natlačit do hlavy, a to hlavně pod trpělivou taktovkou Martina Širůčka. A co je na studiu nejlepší? Byl to rok, kdy jsem poznal partu super lidí a profiků z oboru, se kterými se dál budeme potkávat na konferencích a dalším vzdělávání. Protože touto zkouškou to teprve začíná. Díky celému týmu lektorů, že jsem si touto cestou mohl rozšířit svou odbornost! A teď opět do práce!“

ING. JIŘÍ KAMENÍK, EFA

Ted' s námi můžete získat víc.

Garantovaný úrok **5,9 % p. a.** u úvěrů pro živnostníky a malé firmy, bez zajištění nemovitostí.

MONETA MONEY BANK
Nejlepší čas je teď



Váš manažer pro klíčové zákazníky:
Ilona Račanská
+420 725 525 834
ilona.racanska@moneta.cz

224 444 555 | moneta.cz

Podnikatelský splátkový úvěr Express Business. Žadatelé nevzniká právní nárok na uzavření smlouvy. MONETA Money Bank si vyhrazuje právo nevyhovět žádosti o úvěr. Platnost nabídky do 31.5. 2018.

CENY NEMOVITOSTÍ STOUPAJÍ, UNICREDIT BANK ZÁJEMCŮM O BYDLENÍ VYCHÁZÍ VSTŘÍC DÍKY NÍZKÝM SAZBÁM HYPOTÉK

O hypotékách se v poslední době mluví zejména v souvislosti s plíživě rostoucími úrokovými sazbami, strmě rostoucími cenami nemovitostí a zvyšujícím se tlakem na vlastní úspory žadatelů. Analytici a centrální bankéři navíc stále hovoří o dalším zdražování a omezování hypoték. Zájem Čechů o vlastní bydlení i přesto neopadá. A UniCredit Bank jim jde vstříc díky výhodným nízkým úrokovým sazbám.

Zpřísnění pravidel a růst úrokových sazeb

Komerční banky již nemohou nabízet hypoteční úvěry přesahující 90 % LTV (výše zástavy nemovitosti). Co však může být pro žadatele o hypotéku ještě větší bariérou, je výrazné omezení pro banky i v pásmu 80 až 90 % LTV. Klient, který sní o vlastním bydlení, tak musí mít naspořeno minimálně 20 % hodnoty nemovitosti. U dvoumilionového bytu je to až 400 tisíc korun.

„Regulační opatření a vývoj ceny peněz na mezibankovním trhu se promítly do úrokových sazeb u hypoték. U některých bank tak můžou sazby do konce roku atakovat až hranici 3 %.



Na takové úrovni byly hypotéky naposled před čtyřmi roky. Trhem hýbou i stále se zvyšující ceny bydlení, které u nás loni rostly nejrychleji z celé Evropské unie,“ říká **Richard Mařák, manažer odboru Třetí strany a franšízíng.** „Může se tak zdát, že dostupnost bydlení se u nás vinou

regulace a ekonomického růstu snižuje, ale tak to být nemusí. Pořídít si nemovitost na hypotéku je stále výhodné, stačí vybrat správnou banku,“ dodává.

Atraktivní úrokové sazby nabídne UniCredit Bank!

Čechů toužících po vlastním bydlení neubývá a žadatelé o hypotéku v UniCredit Bank se 3% úrokové sazby bát nyní nemusejí. Banka stále nabízí atraktivně nízké úrokové sazby.

Špatnou nabídku vyřeší refinancování

Pokud klientům jejich banka kvůli současné vlně zdražování nabídne výrazně horší podmínky, než měli doposud, řešení je jednoduché. Nabídněte jim refinancování u UniCredit Bank.

„Výhodné úrokové sazby, které UniCredit Bank nabízí, si mohou rezervovat až 12 měsíců před koncem fixace. Navíc při splnění podmínek není potřeba dokládat příjem. Nejenže klienti ušetří na splátkách, ale s desetiletou fixací si mohou nízké splátky pojistit na další dlouhé roky dopředu. Starosti se zvyšováním sazeb tak mohou v klidu hodit za hlavu,“ uzavírá **Richard Mařák.**



Nový domov na obzoru.

U hypotéka

Půjčte si u nás na koupi nové nemovitosti nebo refinancujte svou stávající hypotéku.

Atraktivní úroková sazba. Možnost mimořádných splátek.

Banka pro všechno, |  **UniCredit Bank**
na čem záleží.

Reprezentativní příklad: Celková výše úvěru 1 500 000 Kč. Doba trvání úvěru 312 měsíců. Úroková sazba 2,79 % p. a., pevná úroková sazba na 5 let. Výše měsíční splátky 6 766 Kč. Roční procentní sazba nákladů (RPSN) 2,85 %. Do RPSN jsou započítány jednorázové náklady na poskytnutí úvěru 2 900 Kč a vklad a výmaz zástavního práva v katastru nemovitostí 2 000 Kč. Celková splatná částka 2 115 939,42 Kč. Informace k úrokové sazbě: Úroková sazba 2,29 % p. a. je platná pro fixaci na 3 roky, při poskytnutí jednorázového pojištění schopnosti splácet a při poskytnutí úvěru ve výši maximálně 80 % hodnoty poskytnutého zajištění. Toto sdělení slouží pouze pro informační účely a není návrhem na uzavření smlouvy.

PĚT OTÁZEK PRO

TEXT: MARTIN VLNAS, MARKÉTA DAXNEROVÁ / FOTO: ARCHIV PARTNERS

PAVLA KOHOUTA NA TÉMA: INVESTIČNÍ FOND QUANT

NÁZEV QUANT URČITĚ JEŠTĚ USLYŠÍTE. NOVÝ INVESTIČNÍ FOND Z DÍLNY PAVLA KOHOUTA JE MIMO JINÉ SOUČÁSTÍ PŘIPRAVOVANÉHO PROGRAMU PRO PRÉMIOVÉ KLIENTY PARTNERS ROYAL. NA JAKÉM PRINCIPU FUNGUJE A PROČ INVESTUJE JEN V AMERICE?

Quant jste založili společně s Alešem Michlem. Jak vás to napadlo a proč právě s Alešem?

Myšlenka algoritmu sahá až do jara 2009. Psal jsem tehdy knihu Finance po krizi a napadlo mě udělat srovnání tehdejší situace s Velkou hospodářskou krizí ve 30. letech. Text jsem tehdy doprovodil grafem, který se stal základem pro Akcioměr, hlavní indikátor, na kterém je založen fond QUANT. O několik let později jsme se náhodou sešli s Alešem Michlem v kavárně Českého rozhlasu a Aleš měl myšlenku na založení investiční společnosti. Řekl jsem: „Dobrý nápad a já mám představu, jakou strategií se vydat, abychom nezaložili jen další obyčejný smíšený nebo akciový fond, jakých jsou stovky.“ Nějakou dobu jsme hledali partnera, což se nakonec podařilo. Aleš vymyslel název Robot Asset Management. Po velkém úsilí jsme přišli na název pro náš první fond: QUANT. Protože fond je řízen kvantitativní metodou.

Na jakém principu Quant funguje a čím se liší od konkurence?

Fond QUANT je řízen algoritmem, který je schopen včas identifikovat nejrizikovější období a naopak identifikovat okamžiky,

kdy akcie jsou již dostatečně levné. Historie vývoje tohoto algoritmu nebyla krátká ani jednoduchá. V detailu je popsána na: www.fondquant.cz/nas-pribeh

Pro koho je Quant určen a jaké by mělo být jeho zastoupení v portfoliu?

QUANT je poměrně konzervativní nástroj. Konstruovali jsme jej s ohledem na českého klienta, který je typicky dost opatrný. Představoval jsem si fond, do kterého můžete investovat veškeré své finanční rezervy a o nic se nestarat. Další věc je, že QUANT je fond kvalifikovaných investorů, do něhož lze investovat částky od jednoho milionu výše. To znamená, že v principu má být základním pilířem portfolia, protože milion korun je dost vysoký práh pro většinu investorů. Jinými slovy, je určen těm, kteří netouží po hazardu, nespokojí se s výnosem v blízkém sousedství nuly a mají alespoň tříletý investiční horizont.

Jak se fondu daří?

Začátky v zimě 2016 / 2017 byly těžké. Neměli jsme žádného velkého investora, takže na základní kapitál jsme se museli složit všichni společníci. Pak se podařilo zlomit nedůvěru a fond se rozjel. Nyní máme zhruba

370 milionů korun ve správě, což vzhledem k okolnostem není špatný výsledek.

Základní heslo správného klienta je diverzifikovat, diverzifikovat, diverzifikovat... Nedělá Quant chybu, když investuje jenom do amerického akciového indexu S&P 500?

Ted' budu trochu polemizovat. Z žádné investiční teorie nevyplývá, že by investor měl diverzifikovat, diverzifikovat, diverzifikovat. Existuje určitá hranice, do které je diverzifikace přínosná. Nad touto hranicí se nacházejí už jen vyšší náklady, vyšší pracnost při správě portfolia a výnosy, které nejsou právě hvězdné. Pokud jde o výběr amerického akciového trhu – abych parafrázoval Warrena Buffetta, neinvestuji do toho, čemu nerozumím. Opravdu netuším, jaká dobrodružství zažije čínský, indický nebo brazilský trh. Něco podobného platí i pro východní Evropu, západní Evropa je lepší, ale upřímně: co západní Evropa umí, a Amerika ne? Pokud investujeme do vyspělých trhů, Amerika je povinný předmět, kdežto Evropa pouze volitelný.

PETRA MARKOVÁ NOVÁ ŘEDITELKA

„JSI ŽENA, TAK CO NÁM TADY CHCEŠ VYKLÁDAT?“, „KDE POŘÁD LÍTÁŠ? JSI KARIÉRISTKA.“, „ŽENY V TOMHLE PODNIKÁNÍ NEJSOU ÚSPĚŠNÉ.“ – TO JE VZOREK PŘEDSUDKŮ, SE KTERÝMI SE MUSELA PETRA MARKOVÁ VYROVNÁVAT. NEZALEKLA SE, VYTRVALA A V LEDNU JAKO TEPRVE PÁTÁ ŽENA V PARTNERS DOBYLA ŘEDITELSKOU POZICI. OBJEVTE JEJÍ PŘÍSNOU I NĚŽNOU TVÁŘ.





15. 06. 2007
M2 - Executive Manager

14. 10. 2010
M3 - Senior Manager

10. 01. 2018
D1 - Director

V lednu jste povýšila na ředitelku. Jak se cítíte v nové roli, vnímáte nějaký rozdíl oproti emtrojce?

Pocit je to skvělý, cítím se báječně, ale zároveň vnímám velký závazek vůči svému týmu, kterému vděčím za své povýšení a moc mu děkuji. Už dnes je ale mé povýšení historie a je třeba se dívat do budoucna a dále pracovat. Jinak kromě nového oslovení žádný velký rozdíl nevnímám. Měla jsem to tak i se svatbou – změnila jsem sice příjmení, ale žili jsme s partnerem pořád stejně.

Na pozici M3 jste byla od roku 2010, tedy skoro 8 let. Za tu dobu jste jistě pomýšlela na vyšší příčku. V čem to bylo tentokrát jiné, že se to povedlo?

Měla jsem povýšení několikrát na dosah, ale vždy jsem něco podcenila a to mě o pozici připravilo. Tentokrát jsem přestala tolik řešit sebe a zaměřila jsem se na své lidi a pomáhala v růstu jim. Na popud mého spolupracovníka Martina Jedličky (VIP Consultant IX) se všichni semkli a řekli, jdeme do toho. Já už jen korigovala jejich aktivity a přidala se k nim. Bylo to týmové vítězství. Není to mé ředitelství, je to naše ředitelství.

Jitka Lucbauerová, která vás pro byznys získala, u vás oceňuje mimo jiné vytrvalost a právě schopnost budovat vztahy a motivovat lidi. Jsou to vlastnosti, které se s vámi pojí odjakživa, nebo jste si je osvojila až s podnikáním?

Základ má člověk v sobě, ale podnikáním tyto a všechny další schopnosti a dovednosti piluji. Často to je pomocí systému „pokus – omyl“, protože jsem hodně tvrdohlavá a nestačí mi, že mi někdo něco řekne, ale potřebuji osobní zkušenost.

**Máte nějaké doporučení, jak dosáhnout
výborných vztahů v týmu?**

Jsem za vybudované vztahy s lidmi v týmu velmi ráda. Myslím si, že jsou nadstandardní, protože je neberu jako samozřejmost. Stále se snažím na nich pracovat a neztratit důvěru svých lidí. Ráda se také na společných akcích setkávám s jejich protějšky a dětmi. Členy svého týmu ostatně beru jako své „děti“ – vnímám, že každý je jiný a má kladné, ale i záporné stránky a že jsem si je takové vybrala

a je na mně, co z nich vyroste. Snažím se být jim dobrý vzorem – nepít takzvaně víno a nekázat vodu – být přísná, ale zároveň spravedlivá a empatická. Využívám metody situačního vedení – direktivu, podporu, koučování, delegování – pro každého v jiné kombinaci dle jeho zkušeností. Nastoluji také jasná a srozumitelná „pravidla hry“, která když nebudou dodržovat, těžko budou úspěšní, ale rozhodnutí nechávám na nich. Pomáhá mi také má upřímnost. Když se mi cokoliv líbí či nelíbí, tak to řeknu. Ideálně hned, aby se z toho mohli hned poučit. Případně aby věděli, co si o tom myslím, a zařídili se podle toho.

Mezi přímými spolupracovníky máte především špičkové VIP poradce. Vedení „vip-pek“ je teď v Partners velké téma. Co byste v této věci poradila ostatním manažerům?

Aby s nimi mluvili a zapojovali je. Nedávali je na vedlejší kolej... Každý je jiný, a když víte, co člověka pohání, tak s ním můžete vytvořit společný cíl, plán a rozdělit si úlohy. O to se snažím, a pokud mi to dotyčný dovolí, vždy to vede k vývoji a růstu.

Když jsem nedávno poslouchala příběh kariéry Jitky Lucbauerové, vyzdvihla, že jste hned po vstupu do byznysu investovala nemalou částku do nových kanceláří. Prý to bylo vaší vírou v úspěch. Kde se ve vás vzala?

Už při škole jsem dělala různé brigády a jedna z nich se změnila v podnikání, v rámci kterého jsem prodávala elektroniku. Byl to MLM systém, kde jsem i pro malý úspěch musela oslovit minimálně 30 lidí. Najít člověka, který zrovna chce koupit něco z elektroniky, nebylo vůbec jednoduché. Finanční poradenství mi přišlo ve srovnání s tím jako velmi snadný byznys. Vědět, jak naložit s penězi, přece potřebuje a měl by chtít každý. Nevěřila jsem, že klienti nebudou. Věřila jsem, že se to musím jen naučit. A já se učila ráda, takže jsem byla přesvědčená, že uspěji.

Začátky v našem byznysu nebývají jednoduché. Sama jste při svém jmenování do pozice zmiñovala, že se vás maminka ptala, kdy si konečně najdete normální práci. S čím vším jste se musela potýkat?

Nejvíce jsem se musela potýkat s lidskými před-

TEXT: MARKÉTA DAXNEROVÁ / **FOTO:** VOJTĚCH VLK

sudky a hodnocením. Slychala jsem: „Podnikatelé okrádají stát a klienty.“, „Finanční poradci to dělají jen pro peníze a svůj prospěch.“, „Jste mladá/žena, tak co nám tady chcete vyprávět?“, „Ty doma nevaříš? Co jsi to za ženu?“, „Kde pořád couráš? Jsi kariéristka!“, „Ženy v tomhle podnikání nejsou úspěšné.“ atd. Myslím, že něco podobného zažili všichni, kdo se v našem byznysu pohybují. Ze začátku jsem to brala hodně osobně, často jsem to obřečela, bojovala jsem s nimi, ale pak jsem si řekla, že mi za to nestojí. Je potřeba si k tomu ujasnit postoj a pak už to člověk nereší.

Vystudovala jste dopravní management. Co byste dělala, pokud byste nebyla v Partners?

Sřední školu mám poštovní, vysokou školu dopravní, tak jsem říkala po vzoru Vendulky z Bábáků, že já na tom „ministerstvu budu“. Děla jsem si legraci, že budu minimálně ministryně dopravy a spojů, protože kvalifikaci na to mám.

**Vysoké manažerské pozice v Partners
i jinde jsou zatím doménou mužů. Proč
tomu tak podle vás je?**

Muži jsou dravější, soutěživější... Mají v genech touhu zajistit sebe a svou rodinu, nespokojí se s málem, mají zkrátka větší EGO.

Které hodnoty vnímáte pro svoji kariéru jako nejdůležitější?

Poctivost, upřímnost, důvěryhodnost, disciplinovanost a vytrvalost.

Musela jste své kariéře někdy něco obětovat?

Ze začátku koníčky, volný čas na partnera, rodinu, přátele, štihlou linii... Postupně jsem to začala více vyvažovat, plánovat, ale bez oběti to podle mě nejde. Když něco chcete, musíte být ochoten něco dát.



„KDYŽ SE MI COKOLIV
LÍBÍ ČI NELÍBÍ, TAK
TO ŘEKNU. IDEÁLNĚ
HNED, ABY SE Z TOHO
MOHLI VŠICHNI HNED
POUČIT. PŘÍPADNĚ ABY
VĚDĚLI, CO SI O TOM
MYSLÍM, A ZAŘÍDILI SE
PODLE TOHO.“



PETRA MARKOVÁ (39)
DIRECTOR

Vystudovala dopravní management, marketing a logistiku na Univerzitě Pardubice. V Partners působí od založení firmy v roce 2007. Na pozici Senior Manager se dostala už po třech letech, pak ale přišla stagnace. Nevzdala se a díky velké podpoře svého týmu získala v lednu 2018 ředitelskou pozici.

Má ráda český pop a rock, aktuálně třeba píseň Optimistka. Ráda se začte do knihy Debor-delizace hlavy od Ivo Tomana nebo se podívá na film Mr. & Mrs. Smith. Jejím snem je mít chatu u moře. S manželem žije v malé obci Kuněčice v Pardubickém kraji, kde zrekonstruovali historickou faru. Čekají první dítě.

OSOBNÍ MOTTO:

„ÚSPĚŠNÝ ZAČÍNÁ TAM,
KDE NEÚSPĚŠNÝ KONČÍ.“



„TĚŠÍM SE NA NOVÉ
VÝZVY. DEVĚT A PŮL
ROKU JSEM NA TENTO
OKAMŽIK ČEKALA,
TAKŽE JSEM SVŮJ TÝM
NA MÉ MATEŘSTVÍ
VŽDY PŘIPRAVOVALA.“

Co zatím považujete za svůj největší úspěch?

Že jsem zdravá, mám spokojené manželství, skvělé vztahy v rodině, s přáteli a ve své firmě. Na začátku roku přibýlo ještě povýšení na D1 a těhotenství.

A naopak za neúspěch?

Že ještě nejsem Partnerka společnosti? Neúspěchy jinak беру jako povinnou součást rozvoje osobnosti a z každého se snažím poučit.

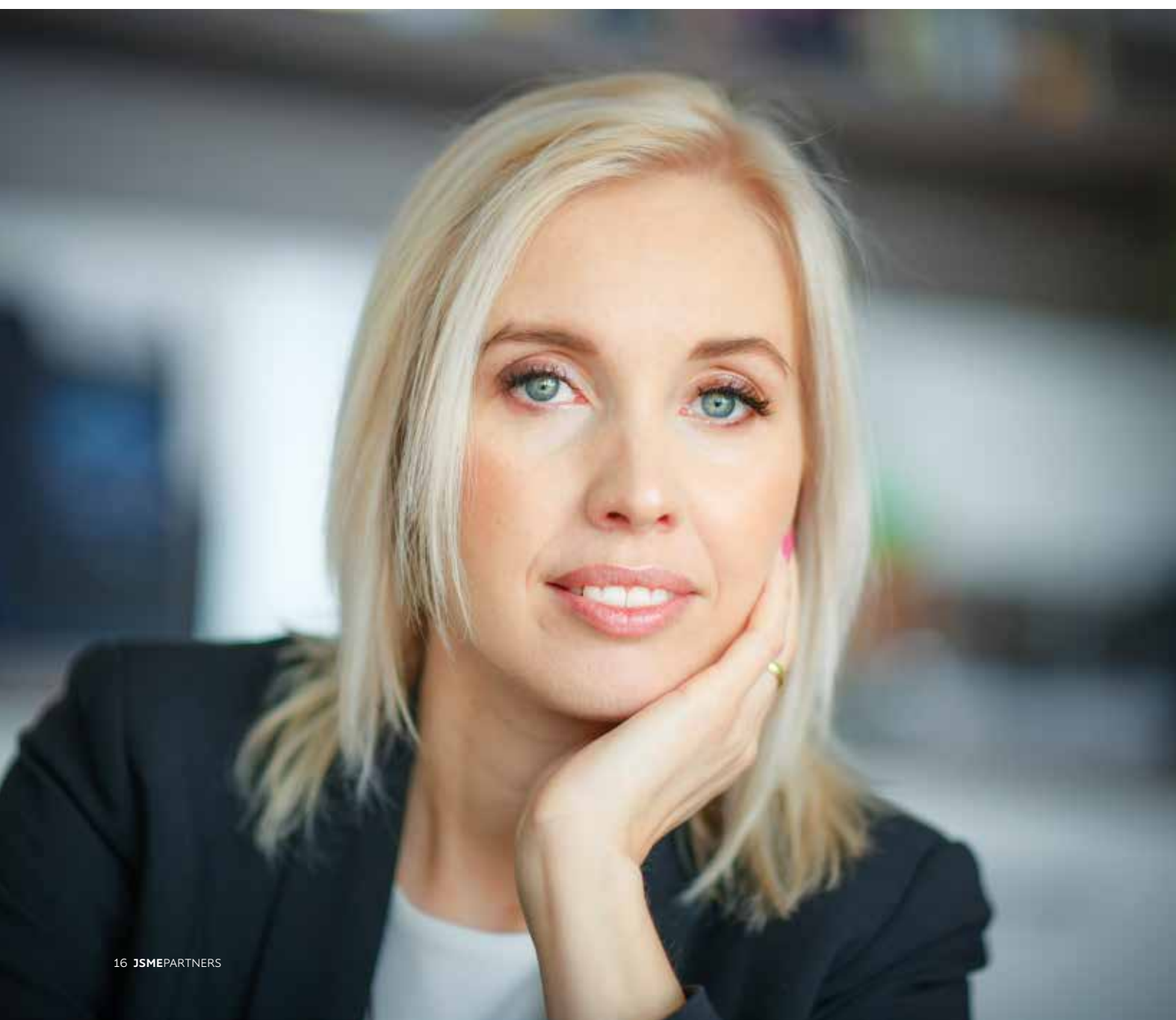
Čekáte dítě. Skloubení práce a rodiny bývá pro ženy velké téma. Jak to vidíte?

Těším se na nové výzvy. Devět a půl roku jsem

na tento okamžik čekala, takže jsem svůj tým na tuto variantu vždy připravovala. Nikdy jsem nechtěla, aby na mě byli jakkoliv závislí. Nyní se to vyplatilo. Potvrzení pozice i přes můj výpadek kvůli zdravotním problémům zvládli bravurně. Jsem na ně hrdá.

Jak trávíte volný čas?

S přáteli, rodinou, se psem, na kole či na badmintonu. V posteli s knížkou či hezkým filmem. Cestováním a focením. V létě u moře, v zimě na lyžích.



REFRESH ŽIVOTNÍCH SMLUV OD ČPP JE ZPĚT

Opět je možné refreshovat staré smlouvy klientů. Podmínky jsou však výhodnější, než byly kdykoliv dříve. Máte-li tedy mezi svými klienty smlouvy životního pojištění od ČPP, neváhejte využít této obnovené funkcionality. Nejen Vy, ale hlavně klienti se mají na co těšit.

V čem je nový REFRESH jiný:

- není nutno navyšovat pojistné - pojistné může být i nižší, než na původní smlouvě
- lze refreshovat i smlouvy, které již dříve refreshem prošly
- převádíme všechny bonusy, včetně Partners bonusu
- vše provedete snadno a rychle v kalkulačce SUS
- klient o nic nepřichází, žádné další náklady

**Přechod na novou smlouvu
MAXIMUM Evolution PLUS**

- již žádné oceňovací tabulky na PN
- nižší sazby rizik
- nové tarify, včetně invalidity
- Úraz PLUS - plnění i neúrazového děje
- možnost sjednat "neživotní" rizika
- PN bez omezení délky plnění
- ... a mnoho dalších výhod

Jak REFRESH uzavřít?

- intuitivně, jednoduše, rychle
- vše prostřednictvím kalkulačky SUS
- kompletní návod na WIKI

**Potřebujete pomoci nebo poradit?
Chcete REFRESH na MAXIMUM Evolution PLUS
ukázat naživo? Nemáte přístup
do kalkulačky SUS?**

Zavolejte svému KAMarádovi:-)
Vláda Drda - 735 701 644 - vladislav.drda@cpp.cz

957 444 555
www.cpp.cz



PARTNERS A PRVNÍ KLUBOVÁ POJIŠŤOVNA: LADÍME SPOLU!

UDĚLALI JSME DALŠÍ KROK VE SVÉ STRATEGII BÝT NEJEN DISTRIBUTOREM, ALE TAKÉ TVŮRCEM INOVATIVNÍCH A MAXIMÁLNĚ PROKLIENTSKÝCH PRODUKTŮ. S ROKEM 2018 PARTNERS ZÍSKALI PODÍL V PRVNÍ KLUBOVÉ POJIŠŤOVNĚ. JEDINÉ PEER-TO-PEER NEŽIVOTNÍ POJIŠŤOVNĚ V ČESKU.

Za investici ve výši 55 milionů korun jsme získali v První klubové (PKP) 25% podíl a budeme se podílet na budování této moderní a inovativní platformy, především na její marketingové, komunikační a distribuční strategii. A jsme také jediná poradenská společnost, která má nastaven proces a povolení k distribuci produktů této JINAK klubové pojišťovny, do které je možné se dostat jen pozváním do klubu, uvedl Petr Borkovec s tím, že tak chceme vybudovat nejlepší neživotní pojišťovnu pro slušné lidi v České republice.

Podle Petra Borkovce jsme získali další cestu, jak svým top klientům zajistit neživotní pojištění pasivně bez velké časové investice, detailních znalostí a vysvětlování, protože to PKP udělá za poradce a skvělým způsobem. Navíc je to také způsob, jak si zajistit pasivní bankovní jednotky a pasivní každoroční cashflow z neživotního pojištění. Již nyní je každý poradce Partners členem klubu a coby člen může přes klubový portál pozvat do klubu své přátele a klienty.

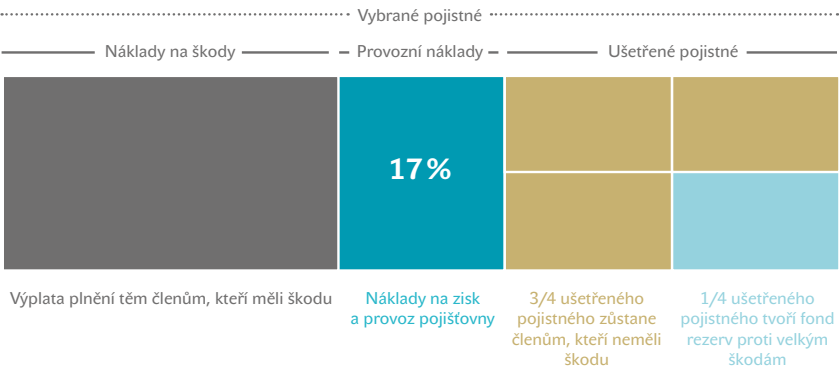
To tu ještě nebylo

První klubová je jediná ryze česká peer-to-peer neživotní pojišťovna v Česku, která představuje návrat ke kořenům. Peer-to-peer princip totiž vrací pojištění zpět k lidem v jeho nejčistší a nákladově nejšetrnější podobě. Pojišťovna musí svůj provoz zvládnout za 17 % vybraného pojistného.

JAK TO FUNGUJE

Obecný životní cyklus člena klubu

1. Staňte se členem klubu.	2. Převeďte své neživotní smlouvy. Klubový servis připraví výpověď stávající smlouvy, ohlídá termín pro její podání a zajišťuje návaznost nové smlouvy.	3. Pozvete do klubu své přátele. Díky vaší pozvánce se mohou stát členy i další zodpovědní lidé ve vašem okolí.	4. Získejte odměny. Za každý rok bez škod získáváte body. Body vám náleží i za „dobré chování“ vámi pozvaných členů. Vyúčtování bodů na peníze vždy jednou za rok.	5. Můžete klidně spát. PKP chce předně ochránit své členy. Není důvod a motivace krátit plnění. Odejít můžete kdykoli!
-------------------------------	--	--	---	---



Všechno ostatní jsou peníze členů. Co se nevyplatí členům na pojistném plnění, rozdělí se mezi všechny členy, kteří se chovali zodpovědně a neměli pojistnou událost.

Členové získávají body za svoje bezškodní smlouvy i za bezškodní smlouvy svých přátel, které se jednou za rok při „zúčtování“ promění v peníze. Například za rok

2017 dostali členové za 1000 Kč zaplaceného pojistného zpět 201 Kč. Nebo třeba i 402 Kč, pokud pozvali dva přátele se srovnatelnou pojistkou. Průměrná úspora člena činila v roce 2016 a 2017 36 %.

Členové mohou úspory, které jim pojišťovna při ročním zúčtování vrací, nasměrovat také na rozvoj činnosti vybraných nezisko-

PKP A ODMĚŇOVÁNÍ PRO PORADCE PARTNERS

- > Za vlastní smlouvy: 2 klubové body za každých 100 Kč ročního pojistného. V letech 2016 a 2017 to znamenalo 24 % pojistného.
- > Za klientské smlouvy: 1 klubový bod za každých 100 Kč ročního pojistného. V letech 2016 a 2017 to bylo 12 % pojistného. Tato odměna bude poradci vyplacena jako provize.
- > 5 BRUTTO/NETTO BJ za každého nového aktivního klienta v klubu a následně 1 BJ za každých 10 bodů v klubovém kontu jednorázově.
- > Opakovaná odměna a BJ každý rok.
- > Jednou za rok se na základě získaných BJ v rámci PRVNÍ KLUBOVÉ rozdělí mezi manažery a ředitele bonus 1 milion korun.
- > TOP 5: D1, TOP 10: M3, TOP 10: M2 a TOP 25: M1.
- > Součást nového akciového programu.

vých organizací v rámci projektu Pomáháme spolu. Klubovka tak naplňuje svůj princip fungování založený na tom, že ti, kteří mají štěstí, podporují ty, kteří ho zrovna neměli.

Komplexní produktové portfolio

U První klubové je možné sjednat pojištění aut, majetku, odpovědnosti, zdraví

a v neposlední řadě i cestovní pojištění. Nabízí přitom individuální přístup a cenu nižší o podíl na zisku. Veškerá obvyklá rizika jsou zahrnuta už v základní variantě, která představuje to, co známe u konkurence jako MAXI, SUPER, KOMFORT či EXCLUSIVE. Limity pojistného plnění jsou nastaveny tak, aby pokryly i velkou škodu a za rozumné peníze. Pojistné

podmínky jsou nastaveny dle zdravého rozumu. Není třeba se bát nesmyslných vytáček, podmínek a výjimek. A jak už bylo řečeno, 3/4 ušetřeného pojistného se rozdělují mezi členy klubu, kteří neměli škodu. Nezanedbatelným detailem je také možnost smlouvy ukončit kdykoli bez čekání na výroční termíny.

9 DŮVODŮ, PROČ PKP

- > **NÍZKONÁKLADOVOST A EFEKTIVITA.** Platí se jen to, co je skutečně nutné. Žádná zahraniční mateřská společnost, žádné plýtvání peněz na mramorové pobočky.
- > **NEKORPORACE.** Ve vedení jsou přímo zkušení investoři/vlastníci s kvalitním know-how, kteří makají.
- > **PRODUKTY.** Komplexní řada velice kvalitních produktů neživotního pojištění, od povinného ručení přes pojištění odpovědnosti až po úrazovku.
- > **KLUBOVOST.** Unikátní koncept, kdy člen může zvát další zodpovědné členy do PKP a díky tomu ušetří nemalé peníze na pojistném.
- > **FÉROVOST.** Sdružují slušné lidi, kteří nechťejí páchat pojistné podvody.
- > **POJISTNÉ PLNĚNÍ BEZ PŘEKÁŽEK.** Pojišťovna nemá z principu, na kterém je založena, žádný důvod krátit kvůli svému zisku pojistné plnění.
- > **NEKOMPROMISNĚ PROKLIENTSKÝ PŘÍSTUP.** Skvělá mailová i osobní komunikace, vyladěný portál, jednoduché pojistné podmínky i smlouvy.
- > **VŠE ONLINE.** Od procesu doporučení přes sjednání po likvidaci škody. Žádné chození na pobočky, žádné zbytečné papírování.
- > **POMOC NEZISKOVKÁM.** Z peněz, které se vrací jako odměna beze škod, mohou členové podpořit charitativní projekty.

MAREK ORAWSKI

POJIŠTĚNÍ U KLUBOVKY JE PRO KLIENTY DLOUHODOBĚ NEJVÝHODNĚJŠÍ



„CHCEME, ABY KLUBOVKA DOBRĚ FUNGOVALA PŘEDEVŠÍM PRO SVÉ ČLENY. PAK TO BUDE I DOBRÝ PROJEKT PRO AKCIONÁŘE.“

MATADOR ČESKÉHO POJIŠŤOVNICTVÍ ZALOŽIL PRVNÍ KLUBOVOU SE TŘEMI SPOLEČNÍKY NA PRAHU PADESÁTKY. PROČ SE DO NÁROČNÉHO PROJEKTU PUSTIL, CO ČEKÁ OD SPOLUPRÁCE S PARTNERS A JAK VYPADÁ TYPICKÝ KLIENT KLUBOVKY?

S rokem 2018 vstoupili Partners majetkově do První klubové pojišťovny a mají 25% podíl. Co si od této spolupráce slibujete?

Jsmo rádi, že se lidé ve vedení Partners pro Klubovku nadchli, že jim je filosofie Klubovky blízká a že tuto filosofii pojištění chtějí nabízet i svým klientům. Je zřejmé, že lidé, kteří rozumějí financím a radí s nimi lidem, budou umět i tuto novinku v pojištění klientům dobře vysvětlit.

Pokud byste se měl vžít do role poradce Partners, jak byste klientům služby Klubovky jednoduše představil?

Začal bych tím, že je to zajímavý inovativní koncept, jak si levně, a přitom bezpečně pojistit všechna rizika. Pak bych jim seřadil výhody, podle toho, co klienty nejvíc zajímá. Pro někoho to může být dlouhodobě nejvýhodnější cena, pro jiného férový, solidární koncept, pro dalšího určitá svoboda, to, že může kdykoli

TEXT: MARKÉTA DAXNEROVÁ / FOTO: ARCHIV PKP

odejít. Znáám lidi, kterým se nejvíc líbí, že když doporučí několik dalších přátel, mají pojištění zadarmo. A pak taky jsou lidi, kteří mají radost, že mají ve smlouvách konečně pořádek, všechno na jednom místě. Ale výhod bychom našli určitě víc.

Naši poradci jsou v roli jakéhokoliv jiného člena Klubovky a za doporučení nového člena nedostávají provizi, ale pouze přátelské body. Proč by měli svým klientům vaše služby doporučovat?

Především proto, že pojištění u Klubovky je pro klienty (kteří nechťejí podvádět) obecně dlouhodobě nejvýhodnější. Jedná se o férový koncept. Produkty jsou jednoduché, mají široký rozsah krytí, vysoké limity i příznivé ceny. Navíc nabízejí něco unikátního, co nemá každý, je tady tedy i určitá dávka exkluzivity. Poradci jsou v pozici člena, mají tak možnost si Klubovku vyzkoušet. Nenabízejí tedy něco, co sami neznají. Samotné doporučení může být velmi jednoduché, nezabere moc času a klienti si vesměs sjednají nakonec u Klubovky všechny produkty, takže se z toho stává jakýsi pasivní příjem. Výhodou rovněž je, že i když v Partners třeba jednou skončí, výhody z Klubovky jdou s nimi dál.

Kdo je dnes váš typický klient?

Dnešní typický klient je vysokoškolák, muž, otec rodiny, ve věku 30–50 let, spíše z většího města. Je to člověk, který má rád a zajímá se o nové věci, líbí se mu férový a transparentní přístup.

Jak nápad založit pojišťovnu na principu peer-to-peer vlastně vznikl?

My jsme tomu nejdříve neříkali peer-to-peer pojišťovna. Ten pojem se k nám dostal později. Viděli jsme, kolik peněz z pojištění mizí někam jinam, než kvůli čemu se lidé pojišťují. Totiž kvůli významným škodám, které mohou přijít. A měli jsme chuť udělat něco, co bude férovější a spravedlivější než korporátní pojišťovny. Zároveň jsme ale museli dostat všem legislativním a regulačním požadavkům.

Jak komplikované bylo pojišťovnu na zelené louce a navíc na principu sdílené ekonomiky rozjet?

Bylo to složité a trvalo to několik let. Nejdříve jsme řešili propočty samotného modelu

a průzkumy trhu, pak přišlo hledání investora a vyjednávání s ním. Náročná byla i příprava žádosti o licenci. Samotná žádost měla 3 tisíce stran a licenční proces trval rok a půl. A během toho samozřejmě přípravy – produktů, technologií, hledání dodavatelů apod. To že se jedná o nový koncept, celou věc dělalo ještě komplikovanější, protože nešlo věci lehce zkopírovat.

Kdo Klubovku vlastně dnes tvoří? Jaké lidi máte v týmu?

Vlastníkem Klubovky jsou RSJ, pak 3 fyzické osoby a AIS – dodavatel technologického řešení. Letos k nim přibyli Partners. Zaměstnanci jsou lidé napůl z pojišťoven a napůl odjinud, vesměs mladí lidé. A pak je tu okolo ještě několik firem, které nám pomáhají Klubovku vytvářet. Řadu služeb „nakupujeme“, např. likvidaci škod, asistenci, pojistné matematiky, právní služby, marketing nebo PR. Ze všech se stali fanoušci Klubovky, i když do té doby měli někteří o pojišťovnách nedobré mínění. A pak klubovku tvoří naši členové, kteří jí fandí, pojišťují se a mluví o ní se svými známými.

Na začátku jste byli čtyři zakladatelé. Jak jste se dali dohromady?

Znali jsme se všichni z České pojišťovny, ale v té době už každý z nás dělal někde jinde. A pak jsme postupně přibírali své známé, někdy i příbuzné, a dneska už nabíráme standardně přes výběrové řízení. A zase nám v tom pomáhají naši členové.

Vlastní podnikání jste rozjížděl těsně před padesátkou po dvaceti letech v korporátním prostředí. Co pro vás bylo největší výzvou?

Prakticky všechno bylo nové. Měl jsem výhodu, že jsem pojišťovnou prošel od pík, ale stejně jsem se musel většinu věcí naučit. Ale z obecných věcí jsem zjistil, že člověk potřebuje nejvíc vytrvalost. A pořád se učit.

Jaké máte s Klubovkou plány do budoucna?

Chceme, aby Klubovka dobře fungovala především pro své členy. A pak to bude i dobrý projekt pro akcionáře. Nechceme ji nechat „vyrůst a pak střílet“. Chceme zdravou fungující firmu, která dodává smysluplné služby svým členům a užitek zaměstnancům a majitelům.



MAREK ORAWSKI

Absolvoval Vysokou školu Báňskou v Ostravě a anglickou Liverpool John Mores University. Od roku 1990 do roku 2010 pracoval v České pojišťovně: v letech 1998–2004 jako regionální ředitel pro oblast severní Moravy, od roku 2004 jako vrchní ředitel likvidace pojistných událostí a od roku 2006 také jako člen dozorcí rady. V letech 2012–2013 byl poradcem člena představenstva se zaměřením na likvidaci pojistných událostí v pojišťovně Kooperativa. V První klubové má na starosti strategii a rozvoj.



Lékařská prohlídka

- > Součet krytí pro připojištění Smrt + Náhlá smrt
- > nebo součet krytí pro Invalidity (I1+, I2+, I3, I4)
- > nebo součet krytí pro Závažná onemocnění (ZO2, ZO3, ZO5, DIA)

Věk	Základní lékařské vyšetření - MX 1
do 45 let	nad 5 000 000 Kč
46 – 55 let	nad 3 000 000 Kč
56 – 65 let	nad 2 000 000 Kč
66 let +	nad 125 000 Kč

Spouštíme

- > **Elektronické intervence** – bez nutnosti podpisu nebo setkání se s klientem – vše online
- > **Elektronický podpis Signpad** – tedy bez nutnosti podpisu papíru



MetLife se zařadil mezi TOP 10 pojišťovny do 45 let a TOP 3 pojišťovny do 65 let s nejvyššími limity bez lékařské prohlídky.

Absolvování lékařských prohlídek

- > **Nově umožňujeme** absolvování lékařské prohlídky MX1 nebo MX2 u lékaře klienta (praktický lékař/specialista)

NA KÁVĚ S...

TEXT: RADEK BROŽ / FOTO: DANIEL HAMERNÍK

JAROSLAVEM KUDELOU

VÍ, ŽE NE VŠECHNO MUSÍ SKONČIT VÝSLEDKEM, JAKÝ BY SI PŘÁL. NA DRUHÉ STRANĚ JAROSLAV KUDELA DĚLÁ VŠE PRO TO, ABY TOMU TAK BYLO.



Po střední škole pracoval jako obchodní zástupce. Poprvé ho s nabídkou přidat se k Partners oslovil kamarád už v roce 2007. „Jeho projev mě nezaujal a odmítl jsem. Brzy na to však do Partners nastoupil druhý kamarád, který mě přihlásil do zaškolovacího cyklu, a tím začala moje kariéra,“ říká úspěšný poradce, jenž v barvách Partners brzy oslaví deset let.

Za klienty tvrdě vyjednává

Že se mu daří, přičítá neustálému vzdělávání a dobře odvedené práci. Zní to jednoduše, ale co taková dobře odvedená práce podle Jaroslava Kudely znamená? „Na rozdíl od mnoha lidí z našeho oboru jsem ochotný dělat i úkony, za které nejsem zaplacený, ale obrovsky zjednodušují roli samotnému klientovi.“ Jako příklad uvádí tvrdé vyjednávání s realitními kancelářemi. Dokáže změnit podmínky a klientovi minimalizovat rizika spojená s danou transakcí. „Ne vždy je to jednoduché a není se čemu divit, že mnoho klientů podléhá manipulaci ze strany realitek.“ Na druhé straně Jaroslav dokáže odmítnout klienta, pokud je přesvědčen, že by jim to společně nefungovalo. „I přes to, že bychom obchod nejspíš dovedli do zdárného konce, doporučím mu, že se má obrátit na někoho jiného.“

Důležité změny v životním rytmu

Jaroslav plánuje pokračovat ve studiu a získat titul EFA. Už delší dobu hledá čas, aby se

do toho mohl pustit. „Aktuálně zapracovávám asistentku, abych se nemusel zabývat administrativou, která roste společně s regulací na trhu,“ dodává a doufá, že pak bude mít volnější ruce pro obchod i studium. A rozhodně také pro rodinu a oblíbené sporty.

Podle Jaroslava může člověk podávat dobré výkony, pokud dokáže měnit životní rytmus, pracovat i relaxovat. Proto pravidelně sportuje. „Hraji od dětství fotbal, dva roky závodně šipky, hodně jezdím na kole a s přáteli hráváme deskové a karetní hry,“ vyjmenovává své aktivity a popisuje, jak spokojeně se cítí, když se mu podaří dát gól nebo sesedne unavený z kola. Další činností, jíž si s oblibou čistí hlavu, je také svépomocná rekonstrukce bytu.

Úspěch drží v náručí

„Jako poradce mě motivuje pocit, že jsem potřebný a že mí klienti jsou spokojení,“ odpovídá na otázku, co ho těší na jeho práci. Sám je nejspokojenější, když má v náručí svého malého syna. „Jeho narození převálcovalo všechno, o čem jsem si do té doby myslel, že bylo úspěchem.“ Za důležité považuje i to, že se dnes stíhá naplno věnovat práci a nezanedbává ani domácí povinnosti. „Má rodina je spokojená a partnerka je na mne hrdá,“ uzavírá chvíli u kávy Jaroslav Kudela.



JAROSLAV KUDELA

Působí na pozici VIP Consultant VII. Kromě výchovy syna hraje ve volném čase deskové hry, fotbal nebo šipky a jezdí na kole.

POJIŠTĚNÍ OD PROFESIONÁLŮ PRO PROFESIONÁLY

PARTNERS MAJÍ
OD LETOŠNÍHO
ROKU V PORTFOLIU
VELKOU NOVINKU.
LEGENDÁRNÍ
POJIŠŤOVNU LLOYD'S
A JEJÍ POJIŠTĚNÍ
PROFESNÍ INVALIDITY
PRO PROFESIONÁLNÍ
SPORTOVCE –
UNIKÁTNÍ PRODUKT,
NA KTERÝ MÁME
V ČESKU EXKLUZIVITU.
TAK VYUŽIJTE TUTO
PŘÍLEŽITOST PRO NOVÝ
BYZNYS!



LLOYD'S: LEGENDA POJISTNÉHO TRHU

- > Působí ve více než 200 zemích
- > Pokrývá 95% zeměkoule
- > Spravuje majetek odhadovaný na 2160 miliard Kč
- > Roční příjem dosahuje 60 až 90 miliard Kč
- > Ratingy A+, AA-, A
- > Její historie trvá nepřetržitě už 329 let

Již od svého vzniku v roce 1688 se britské pojišťovně Lloyd's dostává zvláštní pozornosti pro její odvahu pojistit i to, co je pro konkurenty tabu. Ať již jde o nohy Davida Beckhama, lety Richarda Bransona do vesmíru, největší opracovaný diamant na světě, nádherný hlas Marlene Dietrich nebo sice ne tak krásné, ale pořád ještě šikovné ruce kytaristy Rolling Stones Keitha Richardse. Za 330 let existence Lloyd's snad nenajdete nic, s čím by se tamní pojistní matematici nesetkali.

Na základě předchozího výčtu by se mohlo zdát, že jsou pojistné produkty Lloyd's dostupné pouze hrstce vyvolených, tak to ale není.

Pojišťovna se pouze zaměřuje na úzké pojistné segmenty klientů se speciálními požadavky. Jedním z nich jsou právě profesionální sportovci, pro něž si pojistitelé ze syndikátu Lloyd's připravili unikátní pojištění profesní invalidity. A díky Partners je toto pojištění nově dostupné i českým klientům.

Za konec kariéry až 60 milionů

V čem je pojištění unikátní? Jednoduše v tom, že na českém trhu dosud neexistoval takto specializovaný produkt, který by ochránil vrcholového sportovce, pokud mu úraz nebo nemoc, byť i banální, znemožní dočasně, nebo

dokonce trvale pokračovat v kariéře. Stávající pojistné produkty na českém trhu takovouto pojistnou ochranu neposkytují, protože se zaměřují primárně na pojištění denního odškodného při úrazu nebo pojištění invalidity či trvalých následků. Tato pojištění jsou sice vhodná téměř pro každého, u sportovců ale s poměrně zásadním háčkem. Pokud si fotbalista sjedná pojištění invalidity a stane se mu banální úraz, třeba ztratí část palce na noze, což výkon běžných povolání nijak neomezuje, stát invaliditu nepřizná. U pojištění trvalých následků sice nějaké peníze přijdou, za zpackanou kariéru ale dostanete při pojistné částce jeden milion pouze padesát tisíc. Víc ani fuk, protože takto hovoří oceňovací tabulky.

S pojištěním profesní invalidity se profesionální sportovec ničeho podobného bát nemusí. Uzavřel s pojišťovnou kontrakt, že jeho kariéra bude pokračovat bez problémů, platí za to

pojistné, a když dojde k nepříjemné události, dostane celou pojistnou částku, na níž se s pojišťovnou dohodl.

V případě trvalé neschopnosti plní pojišťovna tehdy, když není naděje na vyléčení a pokračování v kariéře. Výplata pojistného plnění závisí na ročním příjmu a počítá s jeho násobky až do 60 milionů korun. U dočasné neschopnosti dostane pojištěný peníze, pokud vinou zranění nebo onemocnění nevydělává. Kompenzace se vyplácí za každý měsíc, kdy nemůže soutěžit. Její výše závisí na průměrném měsíčním příjmu, a to až do výše 300 000 Kč měsíčně. Do budoucna chystáme podobnou službu i pro lékaře, právníky a top management.



UMÍME POJISTIT 12 SPORTŮ

- > Atletiku
- > Basketbal
- > Bojová umění
- > Cyklistiku
- > Fitness
- > Florbal
- > Fotbal
- > Házenou
- > Lední hokej
- > Rychlostní motocyklové závodění
- > Tenis
- > Volejbal

LLOYD'S: NOVINKA, ZA KTEROU STOJÍ STOVKY HODIN PRÁCE

KOHO POVAŽUJEME ZA PROFESIONÁLNÍHO SPORTOVCE
A JAKÝ SERVIS JE PRO PORADCE PŘIPRAVENÝ? PTALI JSME
SE MARTINA ŠVECE, ŘEDITELE PRODUKTOVÉHO VÝVOJE
PARTNERS.

Jak nápad mít v portfolio pojištění profesionálních sportovců od Lloyd's vlastně vznikl?

V rámci produktového výboru se pojištění pro sportovce řešilo již nějakou dobu a chtěli jsme od svých partnerů, aby uměli pojistit sportovce v rámci standardních produktů. Jednalo se o odstranění výluk pro profesionální sportovce, ale nikdy se nejednalo o profesní invaliditu, která jako jediná u sportovců dává smysl. Takže když jsem zjistil, že Partners v Polsku spolupracují s Lloyd's přes tamního coverholdera Leadenhall, navázali jsme s nimi kontakt a dohodli se na spolupráci v České republice.

Co všechno obnášelo „Loydy“ získat?

Coverholder Leadenhall v Česku dosud nepůsobil, takže nejdříve bylo potřeba vytvořit produkt, který bude vhodný pro náš trh, zapadne do portfolia Partners a bude reflektovat všechny zákonné požadavky českého práva. Nechtěli jsme polovičaté řešení, kdy bychom prodávali produkt, který bude dle britského práva a navíc v angličtině, takže tomu nebude hodně lidí rozumět, a bez patřičného servisu, bez kterého se prodej přes tak velkou síť, jako je Partners, nedá dělat. Dále česká legislativa vyžadovala dokumenty, které anglická legislativa neznala, a bylo nutné je vytvořit. Byl to



”

„DÍKY NAŠEMU SYSTÉMU A PLNÉ LOKALIZACI PRO ČR MŮŽE PRODUKTY LLOYD'S DISTRIBUOVAT CELÁ SÍŤ PARTNERS, A NE POUZE HRSTKA VYBRANÝCH PORADCŮ.“

tedy docela náročný proces, který znamenal vysvětlování, jak to v ČR funguje. Udělali jsme také spoustu překladů z angličtiny do češtiny a také zpět do angličtiny, aby pojištitelé ze společnosti Lloyd's měl jistotu, že všechny dokumenty jsou správné. Dále bylo nutné přeložit celý webový portál a upravit i postup sjednání pojištění tak, aby nám vyhovoval a odpovídal našim zvyklostem. Celkově to byly stovky hodin práce a díky naší podpoře a především zkušenostem právníčky Simony Machulové jsme vše připravili velice rychle.

Produkt cílí na profesionální sportovce. Koho tím vlastně myslíme?

Profesionální sportovec je ten sportovec, který za svoji sportovní činnost pobírá určitý příjem. Nyní se zaměřujeme na 12 sportů, mezi kterými jsou všechny nejfrekventovanější sporty provozované v Česku. A do budoucna se tato nabídka může dle poptávky ještě rozšířit. Dále umíme pojistit i celý tým. Pokud se budeme

bavit o věku, pak cílíme zejména na skupinu 18 až 30 let. U starších je pojištění již drahé.

Jaký servis máme pro poradce pro sjednávání pojištění od Lloyd's připravený?

Za mě je velkou přidanou hodnotou pro poradce portál společnosti Leadenhall, který slouží jak ke stanovení ceny pojištění, tak k jeho sjednání a následně i k celkové administraci. Pro poradce, co léta pracují s FiPem, to může znít jako nevýznamná výhoda, je ale nutné si uvědomit, že produkty Lloyd's jsou zaměřeny na velice specifické segmenty. V Lloyd's světě tak většinou probíhá stanovení pojistného po e-mailu a sjednání je vedeno papírovou formou, což je velice zdlouhavé. Toto jsme si celkem prakticky ověřili při mystery shoppingu u „konkurence“, který jsme si v rámci příprav prováděli. Díky našemu systému a díky plné lokalizaci pro ČR může produkty Lloyd's distribuovat celá síť Partners, a ne pouze hrstka vybraných poradců.

TEXT: MARKÉTA DAXNEROVÁ / FOTO: VOJTĚCH VLK, ARCHIV PARTNERS

krátké plnění za dobu léčení úrazu a žádné nesmyslně nízké plnění za závažná zranění, která mnohdy sportovci ukončí kariéru. Navíc jsem šťastný, že Martin naplnil další můj požadavek – tedy, že jsme schopni klientům-sportovcům zařídit pojistné plnění i při nemoci nebo vážném onemocnění. Obdoba pojištění pracovní neschopnosti pro mě byla od začátku prioritní.

V čem jsou podle vás profesionální sportovci jako klienti specifičtí?

Doposud jsem profesionální sportovce nenabíral, přestože jich kolem sebe mám dost. Nemohl bych se o ně totiž postarat se 100% péčí. Nechtěl jsem jim nabízet polovičatá řešení, ačkoliv tak funguje vlastně celý poradenský trh se sportovci. Raději jsem byl v opozici, kritizoval a vymýšlel, jak to udělat celé jinak. Jinak jednání s profi sportovci bývají specifická tím, že si investice nebo pojištění sjednávají i proto, že jim makléř/prodejce/poradce nabídne provizi. Byl to pro mě šok, ale i někteří hráči

mezi sebou si dealují pojištění, k tomu přibálí auto nebo něco jiného a třeba nabídnou i část provize. Není výjimka, že dealeri pak nabádají hráče k tomu, aby nadměrně čerpali pojištění denního odškodného a přilepšili si tak k platu. To se pak hráčům velmi těžko vysvětluje, že by měli přemýšlet jinak. Nakonec na tom vinu nejsou i obchodní části pojišťoven a tolerují jim to, dokud nepřijde vážné zranění. Pak vyplatí nezbytné minimum, smlouvu ukončí a sportovec se jen diví. V tomto máme před sebou ještě hodně práce. Osobně se nikdy na zmíněnou úroveň nesnížím a věřím, že ani nikdo z Partners.

Jak se k profi sportovcům coby potenciálním klientům dostáváte?

Přes osobní doporučení. Jak ostatně jinak? Rozumím si s nimi. Jsem jiný než ostatní na trhu, navíc jsem sport závodně hrál a miluji ho. Vyznám fair-play a tvrdou dřinu, mám nejvyšší možné vzdělání a více než desetiletou praxi. To vše profesionální sportovci oceňují.

”

„PŘINÁŠÍM SPORTOVCEM, CO JSEM SLÍBIL. DÍKY PARTNERS A MARTINU ŠVECovi.“



NECHTĚL JSEM NABÍZET POLOVIČATÁ ŘEŠENÍ

TOMÁŠ GROSS (D1) MÁ VE SVÉM OKOLÍ ŘADU PROFI SPORTOVCEŮ. JAKO PORADCE JIM ALE, PODLE SVÝCH SLOV, NEMĚL CO NABÍDNOUT. JAK TO ZMĚNILO POJIŠTĚNÍ OD LLOYD'S, KTERÉ POMOHL DO PORTFOLIA PARTNERS ZAVÉST?

Podílel jste se na zavádění pojišťovny Lloyd's do portfolia Partners. Proč jste se zapojil?

Chtěl jsem začít úzce spolupracovat s profesionálními sportovci, protože je mám kolem sebe a jsou mi blízcí svým myšlením. Bohužel jsem však neměl možnost je pojistit tak, jak ve skutečnosti potřebují. Přitom pojištění je pro ně extrémně důležité. Je to jejich plán B. Často ten jediný. Standardní pojištění je však vytvořené pro běžné profese, tudíž všechny pojistky a všichni zprostředkovatelé pojištění profesionálním sportovcům přinášejí plané sliby a nefunkční řešení. Já jsem se odmítl zařadit mezi ně. Pro-

to jsem začal s Martinem Švecem, ještě v době, kdy působil v Metlife, jednat o zbrusu novém produktu. Martin byl totiž jedním z mála lidí z pojišťoven, kterému se moje nápady líbily.

Co na pojištění od Lloyd's nejvíce oceňujete?

Jednoduchost, funkčnost, spolehlivost a šíři krytí produktu. Dále stabilitu, historii pojišťovny a její reference. Mezi její klienty patří hráči Premier League či NHL a nejen oni. Čeští sportovci se tak díky nám zařadí do jejich společnosti, minimálně stejným poskytovatelem pojištění. Konečně mají jistotu krytí. Žádné překvapivé

Ted' s námi můžete získat víc.

S úvěry pro živnostníky a firmy máte možnost dalšího provizního příjmu.

MONETA Money Bank Vám umožní nabídnout každému firemnímu klientovi přesně to, co potřebuje.

MONETA MONEY BANK
Nejllepší čas je teď



Váš manažer pro klíčové zákazníky:
Ilona Račanská
+420 725 525 834
ilona.racanska@moneta.cz

224 444 555 | moneta.cz

HOT TRIPY 2018: CHYŤ SVŮJ RYTMUS. KUPŘEDU. CÍL UŽ JE V DOHLEDU!

Jak chutnají kokosy na sněhu, 35 vítězů našeho byznys klání asi neví. Zato si ale můžou koncem března „zakraulovat“ ve vodopádech, okošťovat pověstný rum rovnou ze sudu nebo si pochutnat na tradičním jamajském kuřeti na kokosovém oleji. To vše v rytmu Boba Marleyho.

Bubny, banja a tamburíny si tu žijí vlastním životem a reggae bude naše jamajské výherce doprovázet všude tam, kam dosáhne reprodukováná hudba. Možná i na proslulé azurové pláži s bílým pískem, kam 15 z nich jede i se svým životním partnerem.

Za dobrodružstvím i odpočinkem

Na Jamajce panují téměř nepetržitě vysoké teploty, takže se jedná o HOT TRIP v pravém slova smyslu. Partners výpravu čeká bujná a pestrobarevná vegetace, skákání do legendárních vodopádů YS Falls nebo ochutnávka rumu v destilérii Appleton.

Pro odvážlivce je nachystané adrenalinové dobrodružství zip-line. Taková rychlojízda na laně je skvělou příležitostí, jak si napínavějším způsobem prohlédnout krajinu s větrem ve vlasech.

Cesta zpátky povede přes Atlantik, kde je naplánována prohlídka World of Coca-Cola a také výlet ke Stone Mountain – k posvátnému místu indiánů a jednomu z největších monolitů na světě. Bude tedy zaručeně na co vzpomínat!

Nemusíte však smutnit! Soutěž o další HOT TRIP byla odstartována a potrvá až do června. Tentokrát se 35 z vás vydá do Ruska. Kaviár k snídani, návštěvu světoznámého muzea Ermitáž nebo prohlídku křižníku Aurora si zaručeně nechcete nechat ujít. Tak se do toho pořádně opřete, ať si příště můžeme přecíst třeba zrovna o vašich zážitcích!

TEXT: LUCIE WEISSOVÁ / FOTO: SHUTTERSTOCK, ARCHIV PARTNERS

HURÁ NA JAMAJKU!

TOP MANAŽERŮ PARTNERS
JSME SE U PŘÍLEŽITOSTI JEJICH
VÝPRAVY ZEPTALI:

1 JAK NA OSOBNÍ
A KARIÉRNÍ RŮST?

2 CO BYSTE SI VZAL/A
S SEBOU NA PUSTÝ
OSTROV?



MICHAL KREJČÍ
SENIOR DIRECTOR (D2)

- 1** Vnímám to jako dvě rozdílné věci. Firmu budu proto, abych něco dokázal, něco znamenal, něco vytvořil, něco zanechal, měl možnost něco ovlivňovat, naplňovat vizi obchodní i osobní. Osobnostní růst je o tom, někým se stát! „Nejdřív někým musíš být, abys něco mohl mít.“
- 2** Rodinu.



DAVID KUNDRT
DIRECTOR (D1)

- 1** Mít chuť se neustále zlepšovat a posouvat své hranice. A každý den na sobě pracovat.
- 2** Svoji partnerku.

1 JAK NA OSOBNÍ A KARIÉRNÍ RŮST?



MARTIN FRANTÍK
DIRECTOR (D1)

- 1 Od začátku si to udělat tak, aby to člověka bavilo. Jak se říká, aby si člověk od toho nemusel brát dovolenou.
- 2 Vzal bych si své nejbližší. Bez nich si život nedokážu představit.



MARTIN VÝMOLA
DIRECTOR (D1)

- 1 Člověk musí chtít porazit sám sebe, to je pravý soupeř.
- 2 Pětikilovku Nutelly.



ZDENĚK ŠIMEK
SENIOR MANAGER (M3)

- 1 Makat, makat, makat...
- 2 Svůj tým, abychom postavili loď a odpluli.

2 CO BYSTE SI VZAL/A S SEBOU NA PUSTÝ OSTROV?



JAN PEŠA
SENIOR MANAGER (M3)

- 1 Dělat na 100 % to, v čem jsem dobrý...
- 2 Kapesné ve výši 50 Kč, jodovou tyčinku proti komárům a Kinedryl.



PETR ŤAŽKÝ
EXECUTIVE MANAGER (M2)

- 1 U mě funguje, že čím víc rostu osobnostně, tím víc rostu kariérně – tzn. neustále se potkávat s novými lidmi, kteří jsou inspirativní, vnímat pozitivní věci kolem sebe a učit se z vlastních chyb.
- 2 Pokud by to byl nějaký hezký ostrůvek hojnosti někde na Maledivách, tak své blízké, pokud nějaký nehostinný ostrov, tak knížku Jak přežít na pustém ostrově.



JAN ZVARA
EXECUTIVE MANAGER (M2)

- 1 Nebát se a jít do nekomfortních situací, činností, ... Už ze sportu vím, že co nebolí, neroste.
- 2 Ženu a dobrou láhev vína.

1 JAK NA OSOBNÍ A KARIÉRNÍ RŮST?



MARCELA ANDERLOVÁ
TEAM MANAGER (M1)

- 1 Nemám žádný návod. Mám ráda adrenalin, který přináší každé setkání s novým člověkem. Zároveň je pro mě vždy skvělý pocit, když partáci v týmu osobnostně rostou a sami si to uvědomují.
- 2 Svého životního partnera. Je mou velkou oporou ve všem, co dělám, a tak i na pustém ostrově bych ho s sebou chtěla mít.



MICHAL HUBENÝ
TEAM MANAGER (M1)

- 1 Jednou větou – disciplína, systém a firemní kultura.
- 2 Partnerku.



ĽUBOŠ MRÁZIK
TEAM MANAGER (M1)

- 1 Vzdělávat se, nebát se jít si pro zpětnou vazbu, rozvíjet vztahy a vyhledávat úspěšné inspirativní lidi kolem sebe, dále trpělivost a dávat víc a chtít víc než ostatní.
- 2 Přítelkyni, abychom ho zabýdli.

2 CO BYSTE SI VZAL/A S SEBOU NA PUSTÝ OSTROV?



MIROSLAV ORT
TEAM MANAGER (M1)

- 1 Pro mě je cestou osobní příklad v náboru i výkonu a neustálý kontakt se všemi spolupracovníky.
- 2 Partnerku a co nejvíce lidí, abych tam nebyl sám.



DAVID POKORNÝ
FRANŠÍZANT - PARTNERS MARKET
BRNO NOVÉ SADY

- 1 Mít průzračně jasnou životní vizi – představu o vlastním životě. Pevnou vůli, vytrvalost, nezbytnou pokoru a vděk. Ne nadarmo se rovněž říká „ve zdravém těle zdravý duch“, fyzická zdatnost pomáhá.
- 2 Delikátní jídlo a lahodné víno, k tomu činky a Bibli. Tablet s připojením na net by se hodil.



PETR BUDIL
FRANŠÍZANT - PARTNERS MARKET TÁBOR

- 1 Jezdit se inspirovat na tripky.
- 2 Samozřejmě manželku.

NEJVĚTŠÍ PORADENSKÁ SPOLEČNOST A NEJVĚTŠÍ ČESKÁ BANKA: JSME PARTNEŘI



III O SPOLUPRÁCI ČESKÉ SPOŘITELNY A PARTNERS JSME SI POVÍDALI S MILANEM VODIČKOU,
III ŠÉFEM EXTERNÍHO PRODEJE ČESKÉ SPOŘITELNY.

Co vás na spolupráci České spořitelny s Partners baví?

Baví mě určitá podobnost našich společností. Obdobně jako my v České spořitelně i Partners sází na dlouhodobé vztahy a profesionální služby klientům, kteří se pak přirozeně, ochotně vrací. Myslím, že jen dlouhodobým vztahem lze klienty vést k jejich prosperitě. Kromě modelu finančního poradenství oceňuji také propracovaný systém výběru a vzdělávání poradců. A baví mě v Partners lidé! Lidé, kteří mají zájem společně se setkávat, vymýšlet, tvořit a ještě k tomu úsměvem.

Opravdu se tak lišíme od konkurenčních externích distribučních sítí?

Myslím, že ano. Patříte mezi společnosti, které mají silné lídry, jasnou vizi a jsou konzistentní. A takových není mnoho. Trh externích distribučních sítí se z různých důvodů konsoliduje a výrazněji konsolidovat se dle mého názoru teprve bude. Mnohé společnosti jsou na křižovatkách a nevědí, další společnosti to teprve čeká. Lidé v Partners by se neměli takových křižovatek obávat. A pak tu máme komoditizovaný finanční trh, ale přesto je na něm mnoho příležitostí, jak se odlišit. Myslím, že v Partners je to jedna z věcí, kterou umíte hezky.

TEXT: MARTIN VLNAS / FOTO: ARCHIV ČESKÉ SPOŘITELNY

Co vás v poslední době ve spolupráci s Partners nejvíce potěšilo?

Jsem obchodník, a proto chci zmínit skvělá čísla, kterých jsme společně v loňském roce dosáhli! Zejména šest miliard v hypotečním financování je důkazem fungující spolupráce. Radost mám i z výsledků v oblastech penzijního připojištění a úvěrů ze stavebního spoření. Ale taková čísla by nikdy nebyla, kdyby nás zas a znova netěšilo společně vymýšlet, tvořit a kultivovat budoucí finanční trh, ať už z hlediska principů a hodnot, nebo obchodními modely, třeba i těmi budoucími s využitím technologických příležitostí.

Co přesně máte na mysli těmi technologickými příležitostmi?

Propojení emocí a technologií. Představte si, jdete po ulici, spatříte dům svých snů, který je na prodej, a zamilujete si ho. Tak jej vyfotíte a odešlete někomu, komu důvěřujete – ať už je to banka, nebo finanční zprostředkovatel. Ještě než si dům prohlédnete detailněji, už vám na mobilu přistane jeho reálná hodnota a konkrétní nabídka financování. Stačí jen kliknout a dům je váš. Krásné i nebezpečné zároveň, že? Toto není budoucnost, to už se ve světě odehrává. Není otázkou jestli, ale kdy takové prodeje budou k dispozici i spotřebitelům v České republice. Mně by ale v nejbližší době stačilo zcela bezpapírové úvěrování. Těch povinných formulářů a příloh je dnes nějak moc a zatěžují všechny strany, zprostředkovatele, banky i spotřebitele. Tak proč je nedigitalizovat?

Už jsme probrali pozitiva. Je ale něco, kde má naše spolupráce ještě rezervy?

Myslím, že máme hlavně dva společné „limity“ – kapacity a čas. Máme spoustu zajímavých nápadů, ale není lehké je ve velkých společnostech rychle realizovat. Obě společnosti pracují na více prioritách najednou, ale času více nemáme. Musíme tedy vybírat a hledat kompromisy. A ty mohou být užitečné, nebo naopak. Myslím, že se společně učíme, jak to zvládat lépe, a stáváme se navzájem chytřejšími.

Na jaké produktové novinky a akce se můžeme těšit v nejbližší době?

Připravujeme novinky a vylepšení, ale k jejich odhalení správný čas teprve nastane. Váš časopis je oblíbený i mezi našimi konkurenty, tak ať je neznervóznujeme.

Na jakou akci s Partners se těšíte?

Určitě na konferenci Partners, která se uskuteční 25. května v brněnském Sono Centru. Mám rád každou příležitost k setkání s lidmi z Partners. Ať už jsou to konference, workshopy, nebo jiné akce, kde máme možnost lépe se poznat, a to i neformálně. Vlastně ta neformální povídání jsou úplně nejlepší a rodí se na nich ty nejlepší nápady.

Co byste společnosti Partners popřál?

Zdravý selský rozum, potřebné sebevědomí, ale i pokoru. Lidem v síti pak spoustu krásných bezproblémových obchodů. A také hodně zdraví a dostatek času na sebe i své blízké.

Vám osobně se daří najít si dost volného času? Prozradíte, jakým se věnujete koníčkům?

Nedaří. V tomto směru kážu vodu a piji víno. Jsem z generace, které nepřijde divné trávit dlouhé hodiny v práci, aniž bych se trápil tím, jestli mám vyvážený work-life balance. Je právě deset večer a já píši odpovědi do tohoto článku. Jsem si ale jistý, že jsou i poradci Partners, kteří nyní také pracují. Neznamená to, že si neuvědomuji, že by tomu mohlo, a asi i mělo, být jinak, jen to prostě neumím. Když už, tak si odpočinu se svými dětmi nebo bez nich třeba na rybách, na motorce nebo při sportu.

Pokud byste si mohl vybrat jednoho člověka z Partners, se kterým byste rád vyrazil na celé odpoledne na ryby, kdo by to byl? Samozřejmě vyjma Radima Lukeše a Petra Borkovce.

To je jednoduché. Myslím, že s Tomášem Malakusem bychom si užili odpoledne nejen rádi, ale právě i na rybách. Líbilo by se nám za rybařením vyrazit do Norska, už loni jsme si o tom spolu povídali.

MILAN VODIČKA

V bankovníctví působí dvě dekády. Kariéru zahájil v roce 1996 v HVB Bank. Od roku 2002 působí v České spořitelně, kde se o deset let později stal ředitelem Externího prodeje. Ve volném čase se věnuje rodině, rybaří nebo si vyjede na motorce.

NA PRŮZKUMU VLASTNÍCH MOŽNOSTÍ

KAŽDÉMU, KDO MÁ RÁD VÝZVY A CHCE POSOUVAT VLASTNÍ HRANICE, DOPORUČUJE TOMÁŠ HUMMEL (D1) POTÁPĚNÍ. KAM POSUNUL TY SVÉ?

Od malička miloval vodu, dokonce závodně plaval. Bohužel už v jeho 8 letech to mělo následky: časté záněty středního ucha. Pro dítě nic příjemného. „Doktor mi jasně řekl: konec plavání a potápění. Až po mnoha letech, v mých pětatřiceti, mě kamarád nabídl, ať se s ním jedu potápět na Kubu se žraloky. To mě nadchlo tak, že jsem zapomněl na dávný zákaz, udělal si kurz potápění bez přístroje a odjel na své první potápění. A musím říct, že to bylo super rozhodnutí, 4 druhy žraloků, žádná klec,“ vzpomíná Tomáš Hummel na události několik let staré.

Raději respekt než strach

Voda ho opět dostala a do vln se od té doby ponořuje pravidelně. Co ho na potápění baví? „Je tam totální klid, jste tam sám se sebou, užíváte si to. Vznášet se je nesmírně uklidňující pocit.“ Kromě klidu si Tomáš užívá i pozorování podvodního světa. „A to od nejmenších živočichů, protože díky brýlím a vodě je vše zvětšené. Navíc když jste v rezervaci, tak se vás ryby nebojí a doplují až k vám, máte možnost si vše dobře prohlédnout. Těch barev a velikostí, pořád něco nového.“

Zvláštní disciplínou je potápění se žraloky. Pro mnohé nepředstavitelné a příliš riskantní dobrodružství, pro Tomáše způsob, jak pracovat s vlastním strachem. „Je potřeba to mít v hlavě srovnané, strachu se zbavit předem a mít jen respekt a obdiv. Když mám nějaké obavy, nechám si vše důkladně vysvětlit i s variantami a prostě věřím svému divemasterovi, což je něco jako garant.“ Podle Tomáše se dá strach překonávat i po kouskách. Během přípravné-

ho potápěčského kurzu se například bál, zda se v hloubce 27 metrů bez přístroje neutopí. Po pěti dnech postupného přidávání hloubky to dokázal. Nejhlouběji se (s přístrojem) potopil do 45 metrů, což je pro rekreačního potápěče skoro hranice.

Důvěřuj a miř na cíl

Na potápěčské výpravy jezdí ve skupině osmnácti osob, většinou jde také o podnikatele. Dobře se znají a během ponorů se vzájemně jistí. Přesto se o Tomáše jeho rodina bojí. „Jsou první, kteří mě varují a ptají se, zda to mám zapotřebí. Ale mně to alespoň dává přirozený respekt. A to je důležité, nedělat hrdinu, držet se pravidel a postupů, jinak je průšvih, a velký. To neplatí jen ve sportu.“

Jeho potápěčská kariéra má podobný průběh jako ta podnikatelská. Do obojího se pustil na doporučení. „Věřil jsem kamarádovi, nic jsem neuměl. Pak jsem v případě potápění dal důvěru instruktorovi, který mě trénoval. Vždy jedu podle nějakých zasetých pravidel, poslouchám zkušenější, zbytečně nevymýšlím, mám pokoru a hlavně jasný cíl,“ říká úspěšný ředitel Partners Tomáš Hummel.



TOMÁŠ HUMMEL

Vystudoval ČVUT, od roku 2007 podniká s Partners, v posledních letech v pozici D1. S partnerkou má dvě dcery.

NEJVĚTŠÍ ZÁŽITEK

Na Kubě jsem chytil žraloka vlastníma rukama.

NEJVĚTŠÍ NEBEZPEČÍ

Silné proudy. V Panamě, kde jsme se také potápěli, odnesly jiné potápěče na širý oceán. Těla dvou z nich se dodnes nenašla.

NEJVĚTŠÍ ADRENALIN

Když pode mnou proplulo pět velryb-keporkaků. Tak rychlý tep jsem v životě neměl.

NEJVĚTŠÍ SEN

Potápět se s velkým bílým žralokem. Je to v kleci, ale z té se dá vylézt. Na podzim si ho splním.



ŽIVIT SE KRESLENÍM? VŠECHNO JDE, KDYŽ JE TOUHA!

DO TABULKOVĚ PŘESNÉHO SVĚTA FINANČNÍ PARTNERS PŘINÁŠEJÍ OD PODZIMU BAREVNOU OBRAZOVOU FANTASKNOST. DVA MLADÍ ILUSTRÁTOŘI POD UMĚLECKOU ZNAČKOU TOMSKI & POLANSKI VYMYSLELI POSTAVIČKU PANA STROMA – MASKOTA PARTNERS. KDOU JSOU JEHO AUTOŘI A JAK PŘESVĚDČILI SVÝMI OBRÁZKY OSTŘÍLENÉ MARKEŤÁKY, ZVYKLÉ POUŽÍVAT HLAVNĚ FOTKY Z KOMERČNÍCH FOTOBANK?

Vaše obrázky jsou vtipné a optimistické, objevují se v časopisech, knížkách i na tkaničkách. Nedávno jste si otevřeli obchod s plakáty na Malé Straně. Jak se člověk stane ilustrátorem?

Bylo to celkem jednoduché. U obou z nás se jednalo o posedlost kreslením již od malička. Nejprve to bylo spoustu pokreslených papírů v období předškolním, potom na dlouhou dobu musel obsah sešitů ustoupit komiksovým příběhům, které zaplňovaly stránky od dob 1. třídy až do konce střední školy. Na vysoké jsme chodili na ilustraci v Plzni – to je případ Ilony, Lukáš zase absolvoval obor animace ve Zlíně. Dohromady nás svedly soutěže v kreslení, kde jsme díky podobným názorům zjistili, že by bylo dobré spojit síly a začít se ilustraci věnovat profesionálně.

Dnes chodíte za studenty výtvarných škol, mluvíte s nimi o své práci a o tom, že i obrázky se jde uživit.

Velmi rádi chodíme na přednášky a sdílíme své zážitky. Nejdůležitější je osvěta u studentů, aby věděli, jak se vrhnout do světa výdělečné ilustrace, a nebáli se živit tím, co je baví. Své know-how nijak netajíme a poskytujeme veškeré informace, které máme k dispozici, a to velmi rádi. Bohužel na středních i vysokých uměleckých školách se často zapomíná na to, aby si absolvent poradil profesionálně ve svém oboru

i po škole. My jsme díky vlastní tvrdohlavosti v průběhu praxe po studiích nechtěli nechat ilustraci jen tak pro zábavu a začali jsme se tímto řemeslem živit a jde to. Tomu se snažíme učit studenty a povídat o tom na přednáškách. Je pěkné motivovat všechny talenty, i když je okolí straší, že ilustrací se nedá vydělat ani průměrný plat. Všechno jde, když je touha.

Co vaše jméno, proč právě Tomski & Polanski?

Lukáš Tomek měl dlouho přezdívku Tomski a Ilona se přímo jmenuje Polanská, tak to bylo snadné. Obě jména se spojila dohromady ve stylu Bonnie & Clyde a bylo to. Teď je to velice užitečné, jelikož si jméno každý pamatuje.

Lidé si myslí, že umělci mají obecně těžký život. Vám se daří. Není ale těžké konkurovat fotkám z fotobank?

Ilustrací se dá uživit. Fotobanky nejsou soupeř. Sice poskytují velké množství kvalitních obrázků, ale nemohou zastat práci na zakázku, komunikaci s klientem při tvorbě ilustrovaných projektů a hlavně vynahradit originální autorský rukopis, který každý ilustrátor dlouhodobě vyvíjí. Důležité je být dobrý a neustále se posouvat. To je stejné jako v každém jiném oboru. Nám se poštěstilo, že stylově vyhovujeme spoustě klientů, tedy máme o práci postaráno. Zároveň taková spolupráce vyžaduje



VELMI RÁDI
CHODÍME
NA PŘEDNÁŠKY
A SDÍLÍME SVÉ
ZÁŽITKY.



TOMSKI & POLANSKI

Ilustrátorské duo původně solitérních umělců vzniklo v roce 2013. Tvoří ho Ilona Polanská a Lukáš Tomek. Na jejich ilustrace můžete narazit na stránkách knih, lifestyleových a publicistických časopisů (aktuálně Reportér), na stěnách pražského hotelu Emblem, na kolech značky Festka i v marketingové komunikaci Partners. Jsou totiž autory našeho maskota pana Stroma.

velké množství tolerance, pokory a kompromisů, aby projekty výborně dopadly a vzniklo tak i dobré portfolio.

Váš originální rukopis lidi oslovil. Jaké byly ale vaše začátky, když značku Tomski & Polanski nikdo neznal a museli jste oslovovat první klienty?

Nejprve jsme udělali volné projekty, ve kterých jsme se snažili ukázat svá maxima. Tak vznikly třeba obaly fiktivních čokolád, různé ilustrace, o kterých jsme vždy snili, že je uděláme... a po zveřejnění těchto prací na internetu se začali ozývat konkrétní jednotlivci i firmy s nabídkami na podobný typ zakázek. A bylo to nejen z Čech, ale i ze zahraničí.

Odmítli jste někdy spolupráci?

To se stává poměrně často. Buď je natolik natíratý diář, že se prostě nestíhá a musí se odmítnout. Nebo se stane, že na základě zkušeností z minulých projektů už dopředu odhadneme, že bychom nebyli schopni uspokojit poptávku. Dobře odmítnout znamená mít více času na dobré zakázky.

Je lepší, když má klient konkrétní představu, nebo máte raději, když vám do práce moc nemluví?

Máme rádi konkrétní zadání. Když má klient ujasněnou představu o tom, co chce, tvorba jde vždy snadno. Volnost máme rádi ve svém řemesle, v tom, čemu rozumíme. Pokud nám zákazník poskytne dostatečnou svobodu v realizaci našeho oboru, výsledky jsou většinou výborné.

Pracujete na volné noze. Vyhovuje vám to tak víc než klasické zaměstnání?

Život na volné noze je velice příjemný. Zkušenosti z klasické práce, tedy zaměstnaneckého poměru nemáme, proto nejde situaci srovnat. Jako freelancer má člověk svůj čas pod palcem, což je někdy výhoda, jindy zase náročná záležitost na management sebe sama.

Jaké jsou vaše plány?

Pracujeme teď na ilustracích pro dětské knihy, hodně příjemné spolupráce máme s nakladatelstvím Albatros. Na stole máme také několik výročních zpráv, do kterých tvoříme množství ilustrací, které rozzáří jinak fádňící tabulkové stránky. Rádi také pravidelně rozvíjíme příběh pana Stroma – tedy maskota Partners.

Podle čeho jste vymysleli maskota pro Partners?

Vycházelo se z loga, které dalo tvar obličejům tohoto maskota. Pracovní název má pan Strom a je to moudrý a vitální chlapík, který si poradí v každé situaci. Jeho sympatická povaha by měla přátelsky provázet všemi situacemi v každé ilustraci.

Jak vznikla jeho vlasatá postavička?

Podoba vznikla sama od sebe, jasná představa, z toho potom vzešla kresbička a bylo to.

Co je pro vás na spolupráci s Partners zajímavé?

Naše spolupráce je velmi příjemná, protože spojuje na první pohled velice odlišné obory – finance a ilustraci. Je pěkné vidět ve světě čísel i trochu kresleného fantaskního světa.

V PENZI PENÍZE

S námi je budete mít
Výnos od založení **10,40 %** ročně*

www.mojepenze.cz

V minulém roce jste sjednali téměř **čtyřikrát více** penzijních smluv než v roce 2016.
Děkujeme, že své klienty připravujete na budoucnost
a sjednáváte penzijní spoření Zenit v programu FiP.

CONSEQ
JIŽ OD 1994

*Průměrný roční výnos Conseq globálního akciového účastnického fondu od jeho založení do 31.12.2017. Výnos dosažený v minulosti není spolehlivým ukazatelem budoucích výnosů.





PO PĚTI LETECH
VE FIRMĚ MOHU
S KLIDNÝM SVĚDOMÍM
PROHLÁSIT, ŽE
SOUČASNÝ FiP
JE UŽIVATELSKY
I OBSAHOVĚ
NA NEJVYŠŠÍ ÚROVNI,
CO KDY BYL,“ ŘÍKÁ
PETR KROUTIL,
VEDOUcí TÝMU
VÝVOJÁŘŮ SW.
ZDOKONALOVÁNÍ
FIPU SE VĚNUJE
KAŽDÝ DEN.

Nová verze FiPu byla spuštěna před dvěma lety. Jak se tomuto vašemu „dítěti“ daří, Petře? Můj dojem byl takový, že poté co se FiP nadechl do života, opravdu trpěl dětskými nemocemi, zvláště v prvních měsících. Ale dnes už pevně stojí na vlastních nohou. A po celou dobu s jeho vývojem pokračujeme. Troufnu si tvrdit, že současný FiP je technologicky pojatý velkoryse s důrazem na uživatelský komfort, intuitivní ovládání a kvalitní obsah.

Zdá se, že pro FiP platí, že pokrok nezastavíš... Tu frázi nemám v oblibě, ale ano. Vývoj FiPu velmi dynamický. Nejsme banka, neplánujeme spuštění aktualizace systému dvakrát do roka, ale systém v normálním režimu aktualizujeme zpravidla dvakrát týdně. Jedna aktualizace

se týká drobnějších úprav, druhá aktualizace zpravidla obsahuje zásadnější úpravy a nové nástroje.

Kdo určuje směr vývoje FiPu? Vývoj FiPu ovlivňuje několik faktorů. Tím hlavním jsou požadavky vedení společnosti, které svými rozhodnutími sleduje určitý strategický záměr a cílí na příležitosti, které se na trhu vyskytly. Dalším faktorem jsou legislativní změny. A v neposlední řadě směr výrazně určují uživatelé samotní.

Jakým způsobem ho uživatelé ovlivňují? Náš hlavní komunikační kanál je e-mailová adresa fip@partners.cz. Sem může každý napsat svůj nápad, postřeh, pochvaly potěší, ale nebráníme se ani konstruktivní kritice. Jednodušší dobré nápady jsme schopni zapracovat téměř okamžitě. Ty složitější vkládáme do Se-

TEXT: RADEK BROŽ / FOTO: ARCHIV PARTNERS

znamu přání, kde se o nich hlasuje. Pokud se sejde sto hlasů, nápad realizujeme, jakmile na něj máme prostor.

Pro vás ajťáky jde určitě o nejjednodušší způsob komunikace, ale mohou vás uživatelé kontaktovat i osobně?

S uživateli se setkáváme při analýze připravovaných projektů, kdy zjišťujeme jejich potřeby. S dalšími se setkáváme v rámci školení, někteří píší, volají.

V průzkumech mínění se vždy vybírá nějaký reprezentativní vzorek. Volíte uživatele, od kterých chcete zpětnou vazbu, podobným způsobem?

Tohle mě taky napadlo, proto když jsem hledal inspiraci na novou úschovnu, vytipoval jsem si poradce v různých pozicích, kteří používají starou úschovnu, a ty jsem oslovil. Výsledek mě velmi pozitivně překvapil. Ani jedno setkání nebo telefonát nebylo zbytečné a každé přineslo další pohled jako dílek do skládačky. Pro informatika je vždycky výzva vylézt z ulity. Když to udělá, zjistí, že svět mimo monitor počítače je docela přátelský a lidé jsou fajn.

To je pozitivní zjištění, že takoví jsou právě uživatelé FiPu.

Rozhodně. Opravdu si vážím jejich času a nápadů. Bez nich by nebyl FiP takový, jaký je. Z dobré zpětné vazby jednoho uživatele a jeho nápadu tak profitují všichni uživatelé. Takhle to u nás funguje.

Zmínil jste novou podobu funkce upomínky. V čem je nová?

Nahradili jsme zastaralé řešení dynamickým systémem, díky němuž dochází k dennímu generování upomínek s možností náhledu v e-mailu, ale hlavně v reportu ve FiPu. Práce to byla zajímavá, zvolili jsme poměrně náročné technické řešení, které je však spojené s velmi jednoduchým ovládáním pro uživatele. Zpětné vazby jsou až na úplné výjimky pozitivní. Pak má člověk z práce dobrý pocit.

Je vidět, jak vás práce na FiPu a jeho rozvoji baví. Nechci proto malovat čerty na zeď, ale co dělat, pokud mám s FiPem nějaký problém?

Jestliže řešíte nějaký problém v rámci ovládá-

ní, nedokážete si poradit s některým nástrojem, něco nefunguje, stačí nám napsat. Reakce na zpětné vazby se v posledním roce velmi zrychlily. Uživatel dostává odpověď v rámci hodin. Uživatelskou podporu má na starosti Hanka Procházková a myslím, že je skvělá.

Přesto, nemusí se uživatelé bát, že jim tzv. ujede vlak? Při tak rychlém tempu vývoje...

Informace o aktuálních změnách, úpravách, novinkách, ale i aktuálně nefunkčních formulářích najdete v rámci sekce Co je nového ve FiPu. V loňském roce jsme takto informovali v 93 případech. Novinky se zobrazují také na hlavní stránce.

A pokud se budu chtít v práci s FiPem ještě zdokonalit?

Pak tu jsou častá školení, při nichž uživatele prakticky provedeme činnostmi od analýzy až po provizi. Například únorová školení se zaplnila během týdne a školitelé se potkali se 150 poradci, což je téměř desetina všech uživatelů.

Kdo vlastně FiP kromě vás vyvíjí?

V plném stavu 10 vývojářů, systémový architekt, projektový manažer, grafik a UI specialista v jedné osobě, databázový specialista. Projektového lídra nám zpravidla dělá Petr Bartoš.

Kontroverzní otázka na závěr: Normální uživatelé občas vnímají ajťáky jako mimozemšťany. Jací jste doopravdy?

Pokud se zaměřím na své kolegy, jsou to rozhodně zajímaví lidé se skvělými koníčky a specifickým smyslem pro humor. Rád vám je někdy příště představím blíž. To se budete divit!



PETR KROUTIL

Vystudoval Fakultu informatiky Masarykovy univerzity. V Partners pracuje od roku 2013. S manželkou Evou má tři děti.

FIP: CO NOVÉHO SE UDÁLO V POSLEDNÍM ROCE?

- > Rozdělování a slučování analýz
- > Nové finanční plány – renta, bydlení, výplatový plán, investice a tvorba rezerv
- > Nové upomínky
- > Twisto
- > BIO investice PIS
- > Nové příležitosti
- > Velký report nad deníky klientů
- > Nové produkty a nové verze produktů
- > Partners Život – Allianz
- > Swing
- > ČSOB DPS
- > Vision
- > Nové systémové skupiny
- > Sdílení štitků na pobočkách
- > Zrušení expirace smluv v úschovně

MŮŽEME ŽÍT ETICKY, ALE PŘESTO POHODLNĚ

Asi nejznámějším člověkem, který dobrovolně minimalizoval svou stopu na Zemi, byl řecký filozof Diogenes. Zbavil se veškerého majetku, bydlel v sudu a vlastnil pouze misku z vydlabané dýně, kterou zahodil poté, co viděl psa pít z louže... Pro etický a udržitelný život však není třeba jít do extrémů. Posudte sami.



Přeborníkem v třídění snadno a rychle

Každý z nás ročně v průměru vyprodukuje tři sta kilogramů odpadu. Naštěstí dvě třetiny Čechů jsou zvyklé jej třídit. V rámci Evropské unie jsme pátí v recyklaci papíru, v plastech dokonce třetí. Rezervy ale stále máme. Víte například, že do plastů nepatří polystyren? Nebo že mírné znečištění plastových obalů sice nevadí, ale masnota, třeba kuchyňský olej, už ano? Že do kontejneru na sklo nepatří zrcadla, protože jsou pokovená? Možná vás překvapí i fakt, že zatímco karton od vajíček je lepší vyhodit do smíšeného odpadu či zkompostovat, obálku s fóliovým okénkem či papír s kancelářskými sponkami můžeme do „papírového“ kontejneru vhodit s klidem.

Šedá je dobrá

Dlouho jsme měli pocit, že voda tu pro nás bude vždycky a v dostatečném množství, jenže najednou se změnila v jednu z nejvzácnějších komodit. Až patnáct procent světové populace se k pitné vodě dostává velmi složitě. Nás se to zatím netýká, ale jestli nepůjdeme do sebe, mohlo by. A přitom jen asi tři procenta vody, kterou denně spotřebujeme, musí mít atributy té pitné. Pro vše ostatní bychom mohli využít vodu

recyklovanou, takzvaně šedou. Existují například koncepty umyvadel propojených s WC – umyvadlo má dva odpady a uživatel si může vybrat, zda vodu vypustí do kanalizace, nebo ji přečerpá do akumulární nádržky, kde se přefiltruje, dezinfikuje a využije ke splachování toalety.

Svítíte, nebo topíte? Stačí vyměnit žárovku

Světelná pohoda je dobrá věc, ale je také dobré se zamyslet, čím ji vytváříme. I když jsou stále ještě k dostání tradiční žárovky, jak moc jsou šetrné k přírodě, vám může prozradit jejich současný název: „tepelné koule“. Však se také používají například pro zahřívání slepic v drůbežích velkochovech. Pokud vás více než tepelný efekt zajímá světlo, sáhněte po úsporných LED žárovkách, které spotřebují sedmkrát méně elektrické energie.

Chytře můžete přistupovat také ke spoření na důchod. Česká spořitelna penzijní společnost nabízí svým klientům unikátní **Etické penzijní spoření**, které jako jediné v ČR zhodnocuje vaše vklady investováním výhradně do firem se zodpovědným přístupem k životnímu prostředí i k zaměstnancům.



Zjistěte víc o tom, jak
můžete eticky žít a zároveň
spořit na důchod na
www.etickespozeni.cz

PENZIJNÍ
České spořitelny

JAK TO VIDÍ ON A ONA

TEXT: LUCIE WEISSOVÁ / FOTO: ARCHIV JOANNY BILANOVÉ

JAK NA BUDOVÁNÍ PODNIKÁNÍ?

CO ŘEŠÍ JOANNA A PETR, KDYŽ SE SEJDOU DOMA?

A JE NĚJAKÝ ROZDÍL V PODNIKÁNÍ V SÍTI A NA FRANŠÍZE?



JOANNA BILANOVÁ

(EXECUTIVE MANAGER)

V Partners jsem začínala jako asistentka. Po dvou letech jsem „přičichla“ ke struktuře a pěkně se v ní zabydlela. Tím, že je Péta odchovaný síťář, tak máme spoustu společných témat. Nebavit se doma o práci by bylo skoro až divné. Pro mě je síť dynamičtější. Také styl komunikace s lidmi se trochu liší. Na druhou stranu vnímám podobnost např. v neustálém kontrolingu a v pravidelných aktivitách s týmem. K Petrovi si ráda zajdu pro názor a zpětnou vazbu, která je někdy velmi přímočará. On je pro mě taková kotva, když jsem až moc rozlitaná. Kromě podnikání v Partners nás spojují hlavně děti. Náš syn s námi všude jezdí už od miminka, takže tolik školení od Petra Borkovce a Michala Krejčího podle mě žádné dítě nezažilo. Jsem zvědavá, jestli to na něm zanechá nějaké trvalé následky.

PETR MILAN

(FRANŠIZANT)

Podnikání v rámci Partners marketů si určitě vyžaduje rozdílný přístup, než je tomu ve struktuře. Jako všechno v životě mají oba byznysové modely své výhody i nevýhody. Každopádně na zkušenostech ze sítě se dá dobře stavět. Sám se spoustu věcí teprve učím – přece jen jako franšizant přebíráte jiný druh odpovědnosti a liší se i styl vedení lidí. Je potřeba se jim pořádně věnovat, srozumitelně zadávat práci, kontrolovat je a v neposlední řadě i motivovat. Výsledkem by měli být spokojení zaměstnanci a především klienti. Pracovním tématům se doma samozřejmě nevyhneme, i když se to občas odehrává v bojových podmínkách. Myslím, že je to přínosné jak pro mě, tak Ašku. Stejně jako musí klapat spolupráce franšízy se strukturou.



**6 LET VS. 10 LET
V PARTNERS**

3 ROKY SPOLU

**SPOLEČNÉ ZÁJMY:
DĚTI A PODNIKÁNÍ**

**ZAJÍMAVOST:
PETR ZBOŽŇUJE
JÍZDU NA SVÉM
ELEKTROKOLE**

SNOWBOARDÁCI A LYŽAŘI Z PROFESSIONALS CLUBU OKUSILI ALPSKÉ SNĚHY



TEXT: LUCIE WEISSOVÁ / FOTO: ARCHIV PARTNERS

AKTIVNÍ ODPOČINEK
SI DOPŘÁLO 40
NEJLEPŠÍCH PORADCŮ
Z PROFESSIONALS
CLUBU, KTEŘÍ SPOLEČNĚ
S UNIQA TÝMEM VYRAZILI
DO RAKOUSKÉHO
SCHLADMINGU.
PRVOTŘÍDNÍ HOTEL,
KRÁSNÉ PROSTŘEDÍ,
KILOMETRY PERFEKTNĚ
UPRAVENÝCH SJEZDOVEK,
NEOMEZENÝ WELLNESS.
BYLO TO ZKRÁTKA
NÁROČNÉ!



S dobrou náladou a plní očekávání dorazili profíci v neděli odpoledne na místo určení. A zklamaní rozhodně nebyli. Elegantní hotel v alpském stylu, výhled přímo na hory, pověstná rakouská pohostinnost a skvělá společnost – tomu se jednoduše nedalo odolat.

Hned po příjezdu na všechny čekaly stylové čepice z dílny marketingového oddělení a samozřejmě David Kundrt (D1) se svým školením na téma: Podnikání Profi poradce. Nosnou myšlenkou bylo, že i Profi poradce musí mít jasně definované cíle, klienty, umět si efektivně zorganizovat diář a plně využívat asistenty. V závěru Davida doplnil ještě Luboš Novák (M1) s vychytávkou v podobě odděleného běžného účtu a Vladimír Weiss (VIP CO II), který mluvil o tom, jak lze využít média ve svůj prospěch. Po výživné pracovní čtyřhodince a dopoledním cestování následovala zasloužená večeře o šesti chodech za přítomnosti someliéra. Vydatné jídlo mnohé vysílilo, tak se šlo odpočívat do wellness, vyměňovat poznatky do hotelového baru nebo do víru Schladmingu.

Gulášovka s gulášem a super sním

Druhého dne se všichni dosyta nasnídali, protože věděli, že je čekají náročné sportovní výkony na tamějších svazích. Nahoře na sjezdovce si asi nikdo nenechal ujít gulášovou polévku s gulášem, které obsluhu servírovala v tematických tyrolských kalhotách. Někteří vydrželi až do večera, druzí šli své namožené svaly zrelaxovat do bazénu s vířivkou, do parní nebo bio sauny. Poté se opakoval scénář z minulého dne, tedy večeře o šesti chodech, po níž se všichni rozvázným krokem přemístili do wellness nebo hotelové restaurace.

V úterý se pár lidí vydalo na vzdálenější sjezdovky Hochwurzen nebo Hauser Kaibling, které prý byly ještě o píd' lepší. Jelikož byl úterní večer poslední, po večeři se zaměřili do baru inspirovat všichni. Pak už následovalo odhlášení a cesta z města. Několik zapálených lyžařů ještě zůstalo, aby naposled zkusili střešní sním. Tak kam se vyrazí příště?



JAK ÚČASTNÍCI ZÁJEZDU TRIP HODNOTILI?

Martin Drozdek (VIP Consultant II)

Byl jsem na prvním tripu a moc jsem si to užil. Byla to jednoznačně pecka.

Pavčina Dvořáková (VIP Consultant V) Líbí!

Jaroslav Kubizňák (VIP Consultant VI)

Hotel, jídlo, sjezdovka a především inspirace od ostatních... SUPER!

ASISTENTKY HRAJÍ PRVNÍ LIGU!

NA TOP PROFÍKY, MANAŽERY ČI ŘEDITELE JSME SI UŽ ZVYKLI. AVŠAK VYHODNOCENÍ NEJLEPŠÍHO ASISTENTA, JENŽ DOBŘE ODVÁDÍ SVOJI PRÁCI A STOJÍ PO BOKU ÚSPĚŠNÉHO PORADCE, JE NOVINKA, KTEROU JSME JEDNODUŠE NEMOHLI JEN TAK PŘEJÍT A NEPODPOŘIT!



ASISTENT/KA ROKU 2018

Na soutěž Asistent/ka roku 2018 se těšíme již nyní. Neváhejte se přihlásit, zasoutěžit si o zajímavé ceny a zvednout prestiž asistentské pozice i vy. Potřebné naleznete na www.asistentkaroku.cz, kde je k nahlédnutí i obsáhlá galerie fotek z galavečera a průběhu celé soutěže.

Asistenti se často označují jako „podrůtašky“ nebo „holky pro všechno“. Jenže Kristýna Stoklásková, zakladatelka soutěže a majitelka společnosti Šéfův svět, moc dobře ví, že v dnešní době se úspěšný manažer bez dobrého asistenta neobejde. Rozhodla se proto tuto pozici vyzdvihnout a uspořádala soutěž Asistent/ka roku. Asistenti si totiž účtu bez výhrad zaslouží.

Tři finalisti z Partners!

Do soutěže se přihlásilo 80 adeptů, přičemž do užšího kola se jich dostalo 11. Partners mělo v klání silné zastoupení, neboť se do finále probíjela asistentka Vladka Dolejší, Marcela Stejskalová a také asistent Karel Válek, který svou přítomností zpestřil dámskou společnost a nebál se všem ukázat, že tato práce rozhodně není jen „ženská záležitost“. Hlavními kritérii soutěže byly schopnosti a vlastnosti kandidátů, jež se hodnotily nejen během večera, ale také v průběhu několika měsíců, kdy byly asistentům zadávány úkoly ke splnění.

Vyhlášení proběhlo poslední únorový den v prostorech hotelu Jalta v centru Prahy. Program byl hodně pestrý, nechyběl ani networking, díky němuž měl každý možnost své podnikání posunout zase o kousek dál.

Nebudeme vás déle napínat! Zvítězila „naše“ asistentka Vladka Dolejší, pravá ruka manažera Jana Škocha (M2). Svým prvenstvím mimo jiné potvrdila, že nejen poradci, ale také asistentky v Partners hrají první ligu a že bez nich by to prostě nešlo.

Budte PROFI!

Kristýna Stoklásková nám v minulém roce také pomohla s vytvořením projektu „PROFI ASIST“, což je vzdělávací systém, jenž vede jak stávající, tak nově příchozí asistentky k větší profesionalitě.

„Plně si uvědomujeme, že dobrý ředitel, manažer, šéf VIP poradenské kanceláře či franšízant se potřebuje soustředit především na byznys a nemůže dobře a dlouhodobě fungovat bez správné PROFI asistentky, která za něho odvede všechny potřebné aktivity. I z tohoto důvodu neustále nabádáme, aby si každý našel tu svou PROFI ASIST nebo nám poslal asistentku stávající, ať už je jakkoli pokročilá. My ji na centrále zaškolíme, seznámíme ji se správnými lidmi a samotného šéfa naučíme, jak ji naplno, důstojně využívat a správně motivovat tak, aby dlouhodobě odváděla právě tu nenahraditelnou mravenčí práci,“ uvedla Kateřina Jurášková z HR oddělení.

Zaškolovací cyklus se otevírá jak pro Prahu, tak pro Brno a každý šéf může svou asistentku do tohoto prakticky zaměřeného programu přihlásit přes manažera seminářů.

TEXT: KATEŘINA JURÁŠKOVÁ, LUCIE WEISSOVÁ / FOTO: STEPHANIE KRISTL

„V Partners je stále řada lidí, kteří nemají zájem dělat samotný byznys, ale vidí se spíše v roli přípravných pracovníků, co nachystají finanční plán, připraví veškeré smlouvy a ve finále s klientem podepíší již předjednaný obchod. Právě pro takové lidi jsou pozice a vzdělání určeny,“ dodala Kateřina.

Projekt PROFI ASIST skýtá i řadu dalších výhod. Chcete se o jeho přínosu dozvědět více? Vše potřebné naleznete na naší Partners Wiki v knize PROFI asistentka.

VLADĚNA DOLEJŠÍ: UMÍM PŘIJÍMAT KRITIKU A TAKŘKA OKAMŽITĚ ZAPRACOVAT NA VYLEPŠENÍ



Jako asistentka v Partners pracuje 2 a půl roku. Baví ji rozmanitost práce a možnost pravidelně se poznávat s novými lidmi. A jen tak mimochodem se stala Asistentkou roku 2017.

Vladko, jak jste se o soutěži Asistent/ka roku dozvěděla a proč jste se rozhodla přihlásit?

Dozvěděla jsem se o ní přes organizátorku Kristýnu Stokláskovou, která u nás ve Vysočanech minulý rok školi-la asistentky. Když se informace o soutěži objevila na wiki, můj nadřízený manažer Jan Škoch mě pobídl, abych se přihlásila. Rozleželo se mi to v hlavě a výzvu jsem přijala. Mám výzvy ráda. Líbily se mi výhry týkající se osobního rozvoje a zároveň smysl soutěže – zvýšit prestiž povolání asistentky. Všechny asistentky, které u nás vidím pracovat, jsou neuvěřitelně schopné.

Čím jste podle vás zaujala komisi oproti ostatním soutěžícím?

Spoustu energie jsem věnovala soutě-

nímu projektu, kdy se měla uspořádat akce pro charitativní účely. A myslím, že to bylo znát. Umím přijímat kritiku a takřka okamžitě zapracovat na vylepšení. Možná ze mě také sálalo nadšení a chtíč vyhrát.

Můžete nám krátce popsat činnosti vašeho běžného pracovního dne?

Každý den na mě od nadřízeného čeká několik e-mailů s úkoly, s požadavky klientů apod. Společně s manažerem a klienty řeším, aby byly v pořádku všechny formuláře a podmínky pro žádosti hypoték, čerpání hypoték, pojistné smlouvy a jejich sjednání. Pro svého nadřízeného zařizuji i jeho osobní záležitosti. Cestuji do bank a pojišťoven, spravuji doklady, komunikuji s účetní a dělám podporu dalším poradcům v naší kanceláři.

To je docela nabitý program. Vraťme se ještě na okamžik k vašim začátkům. V jakých oblastech jste při zaučování potřebovala nejvíce pomoci? Napadá mě např. komunikace s klienty, práce s interními systémy...

Na interní systémy jsem prošla několika individuálními školeními se zkušenou asistentkou a neměla jsem s nimi větší problém. Komunikace s klienty byla horší. Zpočátku jsem byla značně nervózní, protože jsem chtěla správně zodpovědět každou jejich otázku a poskytnout jim informace, co potřebují. Také tu bylo dost nováčků, kterým

jsem pomáhala s přípravami na supervizi a se zaškolováním, a samozřejmě jsem chtěla, aby všechno klaplo včas, abych byla schopna se vším jim pomoci. Jenže já sama byla nováčkem, tak to někdy neproběhlo úplně bez zádrhelů.

Na centrále máme nový program Profi Asistentka, kde se asistentky učí pracovat s interními systémy, komunikovat s klienty, řešit různé situace s manažerem aj. Jak tento projekt vnímáte?

To je úžasné. V Partners začátkách jsem byla ráda, že se mi věnuje jiná asistentka, která má zkušenosti. Primárně to ale bylo zaměřeno na základní přehled práce s interním systémem a postup při sjednávání smluv s obchodními partnery. Takové školení Profi Asistentek je určitě efektivní, hodně se mi líbí právě možnost setkat se s ostatními asistentkami, vyměňovat si zkušenosti, debatovat a tím na sobě dále pracovat.

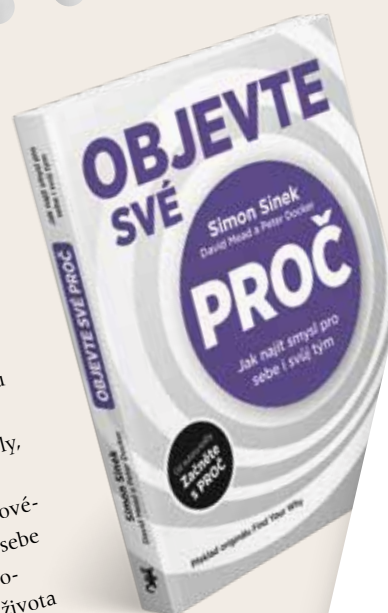
Existuje něco, co by vám práci zjednodušilo nebo co byste ocenila?

Myslím si, že naše firma se snaží dělat pro zjednodušení práce manažerů, a tím pádem i asistentek, hodně. FiP je čím dál tím lepší, systém školení Profi Asistentka moc oceňuji. Dále by se mi líbilo například účastnit se jednou za půl roku setkání asistentek/asistentů Partners s externím koučem, workshop na nějaké zajímavé téma, zkrátka něco navíc.



OBJEVTE SVÉ PROČ

Že je důležité vědět, proč děláme to, co děláme, je v Partners známá věc. Pokud svoje motivace chcete prozkoumat metodičtěji a zblízka, je tu kniha **Objevte své PROČ** Simona Sineka, který školí a přednáší v takových firmách a institucích, jakou jsou Microsoft, AOL, SAP nebo americký Kongres. Najdete v ní konkrétní postupy, úkoly, tipy, ilustrace, otázky i časový harmonogram pro jednotlivé fáze několikahodinového hledání hluboko skrytých motivací sebe i svého týmu. Tak slovy autora: „Nepromarněte příležitost najít smysl svého života i práce, spokojenost je vašim právem!“



ČAJOVÉ NAKOPNUTÍ

Cítíte se v útlumu a bez energie? Káva už na vás nefunguje? Zkuste čaj nebo spíše čajového nealko panáka. Jmenuje se Samurai Shot, obsahuje čistý výtažek z čaje a nepochází z exotického Japonska, ale z Česka. Nemusíte se bát ani o svou štíhlost, dvě základní varianty Bitter Green a Pure Dark jsou bez cukru. Koupit je můžete například v Makru nebo ve Sklizenku. A také je jím totiž Jaromír Horák, člen Mezinárodní asociace čaje, který letos oslaví už svůj desátý ročník.



KÁVA DO DOMU

Jste zarytý milovník kávy, kterou vám žádný čaj nenahradí, a chcete si rozšířit své kávové obzory a polechtat chuťové pohárky? Vyzkoušejte kávové předplatné. Například od dvou sympatických kluků z Coffee to Home. Do 20. dne v měsíci si u nich vyberete délku předplatného, velikost balení a pro koho má balíček být. Začátkem nového měsíce se můžete těšit na 3 kávy z nejlepších českých a slovenských pražičen.



JARO VE VÁZE

Květina rozzáří nejen oči ženy, ale i kancelář nebo byt. S květinovým předplatným z farmy Loukykvět uděláte radost hned čtyřikrát. Vyberete si dny, kdy chcete kytici doručit, a pak už se jen těšíte, až k vám nebo obdarované či obdarovanému dorazí. Pokaždé jiná, pokaždé podle sezóny. Více informací na www.loukykvet.cz.



MONETA digitalizuje produktové portoflio

Usnadňujeme práci poradcům

Proměnu MONETA Money Bank v digitálního šampiona tuzemského bankovního trhu provází řada inovativních produktů, které pozitivně hodnotí klienti i odborníci. Naše mobilní bankovníctví Smart Banka je nejen nejlépe hodnocenou bankovní aplikací na českém trhu, ale je i držitelem několika prestižních ocenění (Aplikace roku či Cena Finparády). Průkopníkem jsme se stali s nabídkou běžného účtu Tom – jako první banka jsme totiž umožnili sjednání běžného účtu kompletně on-line jen s pomocí chytrého telefonu. A naši nabídku inovujeme a digitalizujeme pro vás, naše partnery. Aby se vám s námi co nejlépe pracovalo, a mohli jste tak svůj čas věnovat svým klientům.

Zjednodušené schvalování hypoték

Díky digitalizaci a automatizaci jsme zkrátili délku schvalování hypoték v řádu dní – úvěr je schválen na základě scanů dokumentů, není třeba dodávat originály dokumentů. Na novém hypotečním portálu broker.moneta.cz (log-in je e-mailová adresa, kterou jste uvedli při registraci) je možné udělat rychlý a jednoduchý propočet a zároveň na něm lze sledovat celý průběh obchodu. Stačí si nastavit notifikace, které vás budou o aktuálním stavu informovat e-mailem – zda byl úvěr schválen, jaké jsou podmínky čerpání, zda je klient splnil či nikoli a jak probíhá čerpání. Informace o jednotlivých obchodních případech zde jsou k dispozici i po úplném splacení úvěru.

Produktovou nabídku hypoték a jejich účelů jsme upravili a výrazně zjednodušili. Nově nabízíme pět hypotečních produktů:

Účelové hypotéky

- Pružná hypotéka s fixní sazbou – díky zápočtu úspor umožňuje snížit výdaje na splátky úvěru, klient přitom hradí úroky pouze z rozdílu mezi zůstatkem hypotečního úvěru a zůstatkem na běžném účtu a zároveň má k dispozici rezervu, a to vše za standardní úrokovou sazbu!

- Živnostenská hypotéka – úvěr zajištěný zástavním právem k nemovitosti, která nemusí splňovat kritérium min. 50 % plochy určené k bydlení a zapsané v katastru nemovitostí.
- Variabilní hypotéka – úvěr se sazbou, která se odvozuje od vyhlášeného PRIBORU 1M.

Neúčelové hypotéky

- Americká hypotéka
- Konsolidace půjček zajištěná nemovitostí

Tablety pro bezpapírové uzavření smluv

Novinkou, kterou vám již zanedlouho nabídneme, jsou on-line spotřebitelské půjčky uzavírané přes tablet. Pozvěte klienta k vám do kanceláře, zastavte se u něj doma nebo se potkejte třeba v oblíbené kavárně a nabídněte mu úvěr se sazbou již od 4,9 % p. a. Celým procesem sjednání půjčky spolu projdete do patnácti minut – přesně v čase na šálek dobré kávy. Vše funguje on-line bez tištění dokumentů. Spolu s klientem si na začátku nastavíte orientační nabídku půjčky. Pak stačí jen tabletem vyfotit dva doklady totožnosti, zkontrolovat předvyplněné osobní údaje na základě vyfocených dokumentů, vyplnit zdroj příjmů, načíst klientův příjem přihlášením do jeho internetového bankovníctví přímo v procesu půjčky nebo vyfotit potvrzení o příjmu, zkontrolovat zrekapitulované údaje o půjčce a odeslat. Žádost je vyhodnocena on-line a případně schválena během pár minut. Po schválení a finálním nastavení výše půjčky a délky splacení zobrazíte smlouvy, podepíšete na tabletu a půjčka je sjednaná. Chystáme i další vylepšení – připravujeme také možnost konsolidace půjček plně on-line pomocí tabletu.

Renáta Hötzlová, Key Account Manager

**Nejlevnější hypotéka s 10letou fixací
při využití úspor, s efektivním úrokem
od 2,30 % s RPSN 2,49 %.**

Více informací:
Renáta Hötzlová, tel. 602 417 276,
renata.hotzlova@moneta.cz



**JARO JE
JEN ZAČÁTEK
2018**

Sledujte nás i na webu
www.jsmepartners.cz