

respect.

www.respect.cz

magazín

JARO 2024



**Síla a růst přicházejí pouze
prostřednictvím nepřetržitého úsilí.**

Napoleon Hill

3 EDITORIAL Ing. Zdeněk Reibl
4 PŘEDSTAVUJEME TRIDAS: Z odpadu ekologický obal
6 NAŠE SLUŽBY Klientům poskytujeme komplexní náhled na pojišťovaná rizika kdekoli na světě
8 PŘEDSTAVUJEME Rudolf Runštuk: Pro úspěch ve velkém je nutné podnikat ve velkém
11 PRODUKT S roční kartou kdykoli. Kamkoli.
12 PARTNER KOOPILOT: Většina řidičů jezdí zodpovědně
14 NA AKTUÁLNÍ TÉMA Změny na silnicích v roce 2024
16 VYPLATÍ SE VĚDĚT Nezbytný pomocník pro nouzové situace do každého auta
18 PŘEDSTAVUJEME Perfect Storage: Víc než jen sklady
21 RESPECT APLIKACE Zjednodušte si život
22 POJISTNÁ ŘEŠENÍ Elektromobilita z pohledu risk managementu a pojistného krytí
24 PODPORUJEME Rodinná firma jako jistota
25 KALEIDOSKOP

respect.
magazín RESPECT, a.s.

Pod Krčským lesem 2016/22, 142 00 Praha 4
Tel. +420 227 200111 | e-mail: respect@respect.cz | www.respect.cz
Redakce: marketingové oddělení RESPECT, a.s.
Výroba: S01 reklamní studio s.r.o., www.s01.cz
Foto: RESPECT, a.s., Depositphotos.com, Freepik.com
Registrace: MK ČR E 22182
Uzávěrka: 26. 1. 2024, datum vydání: 21. 2. 2024
Časopis je neprodejný

respect.
Group

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



Vážení klienti a přátelé společnosti RESPECT,

je mi velkou ctí uvítat Vás v novém roce 2024, roce, který má pro mne osobně zvláštní význam. Minulý rok jsme oslavili mimořádný milník - 30. výročí RESPECT. Tato oslava připomněla naše úspěchy a vývoj za tři dekády působení na pojistném trhu, ale zároveň také byla momentem hluboké reflexe a impulzem k dalšímu rozvoji.

Letošní rok patří podle čínského horoskopu Drakovi - symbolu síly, štěstí a nekonečných možností. Drak, stejně jako RESPECT, symbolizuje růst, odvahu, a především neustálý pokrok, silné začátky a transformaci, což přesně odráží naše ambice a plány pro tento rok. Je ideálním časem, kdy se můžeme chopit nových příležitostí a rozšířit své horizonty. V letošním roce Draka, symbolu nových začátků, se RESPECT těší na další etapu svého vývoje. Jako část našeho vstupu do nové éry jsme spustili naše nové webové stránky, které reprezentují dynamiku, inovativní přístup a naši připravenost čelit výzvam nadcházejících let.

Jednou z našich nejvýznamnějších iniciativ v tomto roce je chystané otevření komunitního centra Rehagym. Rehagym, náš nový projekt naplňující myšlenku „RESPECT pomáhá, RESPECT tady je a bude dalších 100 let“, vzniká přímo naproti naší centrále v pražské Krči, představuje naše snahy o integraci holistické medicíny a zdravotní prevence do každodenního života. Jsem přesvědčen, že zdraví je klíčem nejen k osobnímu štěstí, ale i k pracovním úspěchům. Proto se Rehagym stane výjimečným inspirujícím místem, kde každý najde prostor k fyzickému i duševnímu rozvoji, což je nezbytné pro plnohodnotný život a úspěch v jakékoli oblasti – ať už profesní či osobní.

Jako rodinná firma, která si cení tradic a vztahů, jsme hrdí, že se letos stáváme hlavním partnerem Family Business Week, prestižního eventu, který oslavuje rodinné podnikání a vyzdvihuje jeho neocenitelný přínos k ekonomické stabilitě České republiky

a celospolečenským hodnotám. Naše partnerství s Family Business Week je signifikantním krokem v podpoře a propagaci rodinných firem, a pevně souzní s naší filozofií a závazkem k posilování rodinného podnikání jako základního pilíře. Tato iniciativa nám také poskytuje příležitost podělit se o naše bohaté zkušenosti a podpořit další generace rodinných podnikatelů, čímž přispíváme k udržení a rozvoji tohoto důležitého segmentu trhu.

Každý krok, který podnikáme, je motivován touhou poskytovat Vám, našim cenným klientům, služby nejvyšší kvality. Vaše důvěra a podpora jsou pro nás největším zdrojem inspirace a hnací silou neustálé snahy o vylepšování a inovace. S nadějí a optimismem se těším na to, co nám nová třicetiletá etapa přinese, a věřím, že bude stejně úspěšná jako ta minulá.

Doufám, že letošní rok bude plný zdraví, štěstí a prosperujících nových začátků pro nás všechny.

Přeji Vám úspěšný a naplňující rok.

Zdeněk Reibl
Generální ředitel a zakladatel RESPECT, a.s.



TRIDAS: Z odpadu ekologický obal

Perpetuum mobile. Tak by se jednoduše dala popsat společnost TRIDAS, která se zabývá nasávanou kartonáží. Promyšlený systém výroby za sebou nezanechává téměř žádný odpad, využije se vše. Voda, která je v celém procesu nezbytným prvkem, koluje neustále dokola. Teplo, které suší výrobky do finálního stavu, pak zase vytápí celou výrobní halu. „Naše výrobky jsou plně recyklovatelné a vyrobené z recyklovaných materiálů,“ říká marketing specialist Aneta Nováková.

TRIDAS vznikl 22. dubna před dvaceti lety, což je Den Země.

Nebylo to prvoplánové, ale v rámci toho, co vyrábíme, je to úžasně symbolické datum. Naše společnost vyniká neuvěřitelnou ekologií. TRIDAS vyrábí nasávanou kartonáž, což je náhražka polystyrenu a plastových blistrů. Jde o plně recyklovatelné výrobky z recyklovaného materiálu. Představte si obal na vajíčka, který známe všichni. Naše výrobky jsou takovým vylepšeným obalem. Skládají se z papíru a z vody, konkrétně ze sběrové kartonáže a novin. Po dosloužení výrobku jej můžete hodit do modré popelnice, případně na kompost. Výrobek se plně recykluje.

Můžete popsat proces výroby?

Výrobní proces začíná v míchárně, kde se skladuje materiál, recyklovaný karton a recyklované noviny. Materiál se rozmíchá s vodou v obrovském mixéru vznikne kaše, které říkáme pulp. Pulp tvoří z 99 procent voda, zbytek je papír. V první fázi se odstraní hrubé nečistoty jako kamínky, písek nebo kovové spony, v druhém kroku odloučíme zbytky lepicích pásek, jiný plast nebo úlomky dřeva. A to je v podstatě jediný odpadní materiál, který máme.

Jak probíhá samotné tvarování?

Máme dva výrobní procesy. Při první je pulp nasán na formu a přemístěn na pás, kde se výrobek suší. Pokud zákazník potřebuje hladší povrch, usušený výrobek jde znovu do lisu, aby získal hladké obrysy. Druhou výrobní metodou je thermoforming, který je vhodný pro designovější produkty. Zde dochází k sušení už během lisování. Veškerá odpadní voda koluje zpátky do výrobního procesu.

Vaše výrobky mohou zcela nahradit plastové obaly?

V podstatě ano. Existují určitá omezení – například při požadavcích na prašnost či vlhkost. Výhodou oproti plastům je stoprocentní ekologičnost. Plast můžete sice

také recyklovat, ale v určité chvíli stejně skončí na skládce. Naše výrobky jsou vhodné i v zemědělství. Víme, že ve chvíli, kdy se rozloží, půdu spíše obohatí, než aby jí škodily. Dalším plusem je minimální uhlíková stopa a velkou výhodou je přesnost tvarů a stohovatelnost, takže je lze použít i v plně automatizovaných provozech, jako je třeba automobilový průmysl.

„Výhodou oproti plastům je stoprocentní ekologičnost. Plast můžete sice také recyklovat, ale v určité chvíli stejně skončí na skládce.“

Jste schopni vyrobit cokoli?

V podstatě ano. Máme velmi dobré konstrukční oddělení. Každý obal je vytvořen na míru danému výrobku. Zákazník nám pošle výrobek, který potřebuje zabalit a my mu navrhneme design. Klient si jej vyzkouší a otestuje, zda se v našem balení může dostat výrobek bezpečně až k zákazníkovi domů. Našimi klienty jsou zejména velké nadnárodní firmy ze všech segmentů – automobilky, spotřební zboží, elektronika, zemědělství.

Jak si vaše výrobky stojí cenově v porovnání s klasickými způsoby balení?

Ve srovnání s výplní z polystyrenu nebo pěny jsme výrazně levnější. Konkrétně u polystyrenu o 20 až 30 procent, u pěn nové výplně až o polovinu.



Jaká je nosnost vašich výrobků?

Nosnost se odvíjí od designu. Čím více je výrobek tvarovaný, tím více unese. Unést 150 kilo není problém.

Do jakých zemí dodáváte nejvíce?

V podstatě do celé Evropy. Jako hlavní odbytiště by se dalo jmenovat Německo, Rakousko, Polsko, Maďarsko či Francie, ale dodáváme například i do Turecka či Švýcarska.

Lze u těchto zemí pozorovat nějaké trendy?

V prvé řadě jsou to západní země, protože západní země se mnohem dříve začaly zajímat o ekologii a třeba české zákazníci jsme donedávna téměř neměli. Nyní se tento trend začíná obracet, protože společenská odpovědnost a ohled na životní prostředí začínají být důležité i u nás.

Kolik máte zaměstnanců?

Momentálně máme okolo 200 zaměstnanců. V kanceláři je to asi 30, zbytek jsou výrobní pracovníci, údržba, mistři, seřizovači.

V TRIDAS máte pro zaměstnance poměrně unikátní zaškolovací systém.

Každý zaměstnanec, který k nám přichází, ať už na práci do kanceláře či do výroby, prochází zaškolením ve výrobním procesu, aby měl představu o tom, co výroba nasávané kartonáže obnáší. I já sama jsem tímto školením prošla a musím říct, že pak mnohem rychleji a lépe pochopíte, jak naše výrobky vznikají. Seznámíte se s výrobním prostředím, stroji i kolektivem. Celý výrobní proces si vlastnoručně osaháte. Pomohlo mi to vidět hlubší souvislosti a za mě je to rozhodně velký přínos pro vlastní práci. Standardně by měl ve výrobě každý zaměstnanec strávit alespoň týden. Na tuto praxi máme velmi dobré ohlasy z řad zaměstnanců.

Jak vidíte budoucnost obalového materiálu?

Pevně věřím, že všude, kde to půjde, dojde k nahrazení plastu za nasávanou kartonáž.

Letos oslavíte dvacáté narozeniny, plánujete nějaké oslavy?

Chystáme velkou oslavu Dne Země s koncertem pro celé město (pozn. red. Valašské Meziříčí), kde bychom rádi ukázali, jak je naše planeta Země důležitá, a že my už dvacet let pracujeme na tom, aby na ní bylo lépe. ●

Klientům poskytujeme komplexní náhled na pojišťovaná rizika kdekoli na světě

Pojištění je důležitou součástí každého podnikání. Pro firmy, které působí na mezinárodním trhu, je jeho zajištění ještě o něco složitější. Každý trh má totiž svá specifika. „Například je rozdíl mezi naším a londýnským pojistným trhem. A to hlavně z toho důvodu, že lokální trh v návaznosti na svůj objem a charakter běžně pojišťovaných rizik nenabízí specifické druhy pojištění, které klienti v některých případech potřebují,“ vysvětluje ředitel oddělení pro mezinárodní obchod Tomáš Micka.



Tomáši, v RESPECT máš na starosti vedení týmu mezinárodního obchodu, mohl bys nám nastínit jeho vývoj?

Už v době před pandemií jsme měli jasně strukturovanou strategii. Covid nám paradoxně v rozvoji našich mezinárodních aktivit pomohl. Zahraniční pojistitelé a makléři otevřeli nové možnosti spolupráce. Ruku v ruce s tím šel vývoj na českém pojistném trhu, kde naopak docházelo k tomu, že se omezovala dostupná kapacita, od klientů přicházely poptávky po specifických produktech, případně možnostech porovnání podmínek v zahraničí v porovnání s lokálním trhem. Pak přicházely na řadu dva scénáře. Ten první byl, že jsme klientům na základě vypracované analýzy doložili, že stávající řešení v České republice je dostatečné, ne-li nejvýhodnější i v porov-

nání s mezinárodním prostředím. Nebo naopak, abychom ukázali, že u specifických druhů pojištění, která nejsou v Česku tak často a hojně uzavíraná, jsou zahraniční podmínky výhodnější, a z toho důvodu doporučujeme využít naše služby na poli mezinárodního pojištění.

O jaké specifické požadavky šlo?

Nejčastěji se jednalo o pojištění kybernetických rizik, pojištění statutárních orgánů s vyššími limity, než jsou běžně dostupné na českém trhu, nebo o pojištění stavebně-montážních rizik v zahraničí. Tyto požadavky vycházely z individuálních potřeb klientů a jejich projektů. My jsme následně hledali řešení v zahraničí. V dalších případech šlo o to, že klient své aktivity provozoval mimo Českou republiku.

Jak jste našli řešení na mezinárodním poli?

Záleží na dlouhodobé praxi a obecně na orientaci na mezinárodním pojistném trhu. Sledujeme trendy a zjišťujeme nové produkty přes naše kontakty v mezinárodních makléřských sítích, účastníme se konferencí... Díky nim můžeme klientům porovnat lokální a mezinárodní kontext, i když se jedná o specifické požadavky.

Jakých makléřských sítí je RESPECT členem?

V současnosti jsme členy šesti makléřských sítí. UNIBA, WBN, Funk Alliance, Unison Steadfast, Trust Risk Control a ICBA.

Kromě toho, co už jsi zmínil, jak klienti profitují z členství RESPECT v těchto sítích?

Pro naše klienty má mezinárodní zázemí RESPECT tu výhodu, že jsme vždy schopni poskytnout jim komplexní ná-

hled na pojišťovaná rizika, respektive nabídnout alternativy řešení. Porovnáváme lokální a mezinárodní řešení, což má smysl zejména u specifických rizik, a ne běžně nabízených pojistných řešení v ČR. Rozdíl mezi naším a londýnským pojistným trhem je poměrně významný. A to hlavně z toho důvodu, že místní trh není dostatečně silný a velký, aby se u nás vybraná rizika alespoň v minimálním rozsahu pojišťovala. Potom dává smysl obrátit se na nás za účelem oslovení zahraničních trhů. I kdybychom měli jen porovnat podmínky, případně zajistit kvalitnější krytí širšího rozsahu za lepší cenu tak, aby naši klienti měli to nejlepší řešení.

Mezinárodní síť tedy přináší výhody i lokálním klientům?

Určitě. Mezinárodní síť využíváme například pro klienty, jejichž aktivita se rozrůstá za hranice České republiky. Pokud náš klient buduje pobočku v Německu, Polsku, ve Spojených státech, my mu načrtne a zrealizujeme mezinárodní pojistný program, který je ale vedený českým pojistitelem. To znamená, že jsme pro klienta v zemích, kde probíhá jeho činnost, schopni zajistit veškerý servis a odpovídající pojistnou ochranu či služby ze strany našich partnerských makléřů. To je ten moment, kdy se do služby prolínají zahraniční partneři mezinárodních sítí. Podle potřeb klienta, jeho vymezení se dle jednotlivých průmyslových odvětví, jsme schopni identifikovat partnera s dostatečnou zkušeností a odborností v daném oboru tak, abychom zajistili nejlepší služby kdekoli na světě.

Jaké služby to jsou nejčastěji?

V první řadě se jedná o lokální správu pojistného programu. Tedy tak, aby si klient sám nemusel zjišťovat, jaká pojištění jsou povinná nebo co musí uzavřít. Zkrátka aby naplňoval veškeré místní legislativní požadavky. V nemalé míře se jedná o administrativu pojistné daně, i o jakýsi pojistně-technický standard. Každý pojistný trh má totiž svoje specifika. Například v rámci Evropské unie je možné pojišťovat na základě takzvaného FOS, Freedom of Services, které umožňuje pojišťovat riziko z České republiky bez nutnosti uzavřít lokální smlouvy v daném regionu. My toto řešení ale nedoporučujeme. Přikláníme se spíše k řešením lokálním tak, aby klient měl v rámci svých poboček po ruce vždy dostatečně erudovaného partnera, který je v případě škody schopen v místě pojištění v rámci lokálních podmínek a legislativy efektivně pomoci. To znamená, že většina dokumentace následného vypořádání škody je řešena v místním jazyce, partner je schopný případně doporučit odpovídající právní zastoupení nebo jakákoliv další odborná poradenství či podporu.

Jaký byl nejneobvyklejší požadavek, se kterým jste se zatím setkali?

Nejneobvyklejší? Řešili jsme například pojištění odpovědnosti z provozu prvního auta kombinovaného s letadlem.

Něco takového existuje?

Ano. Na Slovensku vyvinuli auto, které je registrované, evidované a povolené jak pro silniční, tak i letecký provoz. Ale setkali jsme se s různými požadavky jako pojištění uměleckých děl, veteránů, soukromých proudových letadel, zá-

vodních dostihových koní, specifických odpovědnostních rizik, neopomínaje individuální řešení pro průmyslová rizika.

Poskytuje RESPECT služby i mezinárodním společnostem, které nemají v České republice prozatím žádné aktivity?

Určitě, RESPECT v Česku zastupuje jednotlivé mezinárodní sítě pro Českou republiku, případně Slovensko. Na tomto poli se nám podařilo vybudovat silné jméno s pověstí profesionálů pro správu lokálního pojištění pro zahraniční partnery s odpovídající kvalitou služeb a servisu. Důkazem jsou výrazně navýšené objemy obchodů od zahraničních partnerů do České republiky v posledních letech. Nutno podotknout, že nemalou výhodou, a částečně i nevýhodou, je naše zeměpisná poloha a historické základy, které po roce 1989 otevřely možnosti zahraničních investic, což vedlo v poměrně silné zastoupení kapitálu z Německa, Rakouska a dalších sousedících států, potažmo USA. To nám v dnešní době pomáhá a buduje pozici servisního makléře pro Českou a Slovenskou republiku.

Jací klienti typově využívají mezinárodní služby RESPECT?

Jde o společnosti, které přesáhly hranice České republiky, v mnoha směrech i Evropské unie, a jsou mezinárodně aktivní. Těmto klientům zpracováváme mezinárodní pojistné programy, včetně související dokumentace, jako jsou manuály či různé audity. Navrhujeme také způsob efektivního reportingu, aby klienti měli dostatečné a strukturované informace o vývoji svého rizika jak v zahraničí, tak v Česku. Snažíme se, aby dokázali pochopit pojistnou ochranu v celkovém kontextu a následně ji mohli efektivně řídit, případně měnit. Samozřejmě s klienty konzultujeme různé změny na mezinárodním pojistném trhu a informujeme je o rozvoji produktů a dalších souvisejících věcech. Samotná škála námi nabízených služeb a řešení je rozmanitější, obecně se dá říct, že se rádi chopíme zdánlivě nemožného tam, kde ostatní ztroskotali, a představíme strukturované řešení.

Jaký je postup pro společnost, která by chtěla využít mezinárodních služeb RESPECT?

Pokud by někdo chtěl využít mezinárodních služeb RESPECT, nejjednodušší je obrátit se na nás přes naše webové stránky, recepci či obecně dostupné kontaktní údaje. Následně se s klientem spojíme, nabídneme osobní schůzku a domluvíme se na dalším postupu. Vysvětlíme mu, jak se chová jeho stávající nastavení, kde vidíme případná slabá místa a jaké změny bychom doporučili s ohledem na ekonomickou efektivitu. Vše nastavíme tak, aby byl jeho koncept pojištění efektivní, a přitom jednoduše říditelný. ●

Rudolf Runštuk: Pro úspěch ve velkém je nutné podnikat ve velkém

Rudolf Runštuk, spoluzakladatel společnosti Hecht, vypráví o cestě firmy od distributora zahradní techniky až po globálního hráče s vlastní značkou a výrobními závody po celém světě. Během 30 let na trhu se Hecht vyrovnal s dynamickými změnami trhu, ekologickými normami i byrokratickými výzvami, zatímco si stále zachovává prvotní podnikatelskou vášeň, vizionářský přístup a čistou radost z produktů, které vyrábí.

V dubnu oslavíte 30 let od založení společnosti. S jakou vizí jste tehdy začínali?

Původní vize byla značně odlišná od toho, jak fungujeme dnes. V počátcích jsme se nazývali Wercó a specializovali jsme se na zastupování řady společností zabývajících se výrobou zahradní a lesní techniky. Mezi těmi, které jsme zastupovali, byly renomované značky jako SOLO Kleinmotoren GMBH, Adlus, Peugeot electric outillage a další.

Jak jste se od tohoto stavu posunuli ke značce Hecht?

Bohužel jsme byli velmi dobří a vždy, když jsme vybudovali úspěšný obchodní model, majitelé zastoupených značek si obvykle vzali distribuci zpět do svých rukou.

Tento přístup měl pro ně často fatální důsledky, zejména proto, že český trh má svá specifika. Po několika takových životních lekcích, kdy jsme přišli o zajímavá zastoupení, jsme se rozhodli vyrábět vlastní produkty pod vlastní značkou. A tak vznikl Hecht, jak jej znáte v současném podání.

Takže to, co se zdálo zprvu jako rána osudu, je nyní vaše velká výhoda.

Ano, přesně tak. Co vás nezabije, to vás posílí.

A nyní jste známí ve 40 zemích světa.

Ano, máme síť poboček, přičemž hlavní sídlo se nachází v České republice, kde atakujeme dva miliony prodaných strojů ročně. Kromě toho jsme expandovali i do dalších





zemí – máme pobočky v Polsku, na Slovensku, v Maďarsku a nedávno jsme vstoupili i na rumunský trh. Dále to jsou západní země typu Německo, Rakousko, Švýcarsko, velice úspěšní jsme ve skandinávských zemích či pobaltských státech. Naším nejvzdálenějším zákazníkem je Jižní Korea. Byli jsme i na Ukrajině, která má v době války samozřejmě jiné starosti, ale snažíme se je teď podporovat alespoň dodávkami generátorů.

Jak se změnilo podnikatelské prostředí od 90. let do dneška?

Každé období má svá specifika a výzvy. V minulosti bylo podstatně jednodušší začít. Prostor pro nové podniky byl otevřenější a konkurence menší. Dnes, když se na to dívám z perspektivy již etablované velké firmy, uvědomuji si, že založení podobné společnosti by vyžadovalo investici v řádech miliard korun. Pro úspěch ve velkém je nutné podnikat ve velkém, což malé společnosti často nemohou. Dříve jsme byli nabuzeni porevoluční euforií a chtěli podnikat, být soběstační a dokázat něco světu. Dnes je situace odlišná. Legislativa a požadavky na podnikatelské prostředí jsou tak náročné, že si to mnoho lidí nedokáže vůbec představit. Stát nám spíš hází klacky pod nohy, než aby pomáhal.

Lepší nezačínat.

Nejsem si jistý, zda bych v současném prostředí začínal znovu. Je pravda, že dnešní podmínky mě odrážejí od dalších projektů.

Co vás nejvíce trápí?

I my čelíme vysokým požadavkům na emise výfukových plynů a ekologických dopadů. Musíme splňovat přísné emisní normy, jako je například Euro 5. Prakticky bych to přirovnal k automobilovému průmyslu. To znamená, že

i v našich strojích se nyní používají katalyzátory a existuje velký tlak na přechod k bateriovým nebo akumulátorovým produktům. Tyto produkty jsou čím dál populárnější a postupně nahrazují benzínové modely. Je to výzva, zvláště u malých motorů, jako například u motorových pil, kde je obtížné dosáhnout spalování odpovídajícího legislativě.

Emise se sledují i u zahradní techniky?

Ano, přičemž proces vývoje je velmi náročný a vyžaduje neustálé inovace a zlepšování, nejen ve snižování emisí a hladiny hluku, ale také v bezpečnostních aspektech. Výrobky musí splňovat přísné bezpečnostní normy, včetně ochranných prvků, elektrické a strojní bezpečnosti. Produkty, které nesplňují normy, se nesmí prodávat. Jako výrobci neseme plnou odpovědnost za to, aby všechny výrobky byly v souladu s platnými direktivami. V našem portfoliu najdete unikátní produkty, které buď vyrábíme s využitím jedinečných patentů, nebo jsou to produktové řady speciálně sestavené pro naše potřeby. Každý výrobek, který u nás vidíte, musel projít kompletním certifikačním procesem dle daných norem. Certifikáty mají navíc omezenou platnost, takže se musí vše neustále dělat znovu a znovu.

Máte můj obdiv.

Myslím, že certifikace není to, co by nás trápilo nejvíce. Více nás trápí legislativa spojená s provozem podnikání. Stát zaměstnává množství úředníků, kteří nám komplikují život tím, že neustále vymýšlí nová nařízení, která jsou přísnější, než je nutné. V České republice máme více než 60 objektů, z toho asi 50 prodejen. Představte si, že stát nekoordinovaně posílá kontroly do každé prodejny, přičemž na každé kontroluje to samé. To nás ►►

samozřejmě neustále zdržuje od práce, kterou bychom potřebovali dělat. Chápu potřebu státní kontroly, ale někdy to překračuje hranice rozumnosti.

Jak se vám daří vypořádávat se s ekologickou linkou?

Jak jsem již zmínil, dnes je trendem bateriový program, který se jeví jako ekologicky šetrný. Je to přístup, ke kterému se velmi intenzivně přesouváme. Zákazníkovi stačí jedna baterie, ke které si může dokoupit poměrně velké množství strojů – od sekačky přes křovinořez až po sněhovou frézu. Ušetříte za to, že nemáte dvacet spalovacích motorů, ale máte dvacet elektrických motorů a jen jeden zdroj energie – baterii, kterou si můžete libovolně mezi stroji měnit. Tyto kombinace, které umožňují výběr daného produktu a použití jedné baterie, považujeme za budoucnost.

To zní skvěle. Operujete ve 40 zemích, existují nějaká specifika a rozdíly mezi jednotlivými trhy?

Každá země má své specifické charakteristiky a oblíbené produkty. Například ve střední Evropě prodáváme klasické sekačky se sběrným košem, ale máme i variantu s multifunkčním zařízením, které má boční výhoz. V České republice neznám člověka, který by takový stroj použil, a naopak v Německu s bočním výhozem seká 50 procent zákazníků. Dalším aspektem jsou zemědělské a zahradnické prefe-

rence zemí. Třeba Maďarsko je agrární země, kde jsou populární kultivátory a podobné stroje, zatímco u nás je malé zemědělství na ústupu a více se prodává zahradní technika. Rozdíly mezi zeměmi jsou opravdu markantní.

I když jsou mezi trhy rozdíly, máte pro Hecht společnou filozofii?

Naše filozofie spočívá v tom, abychom byli schopni zákazníkovi předvést výrobek, naučit ho s ním pracovat a nabídnout mu přidanou hodnotu v podobě servisu. Když si koupíte například sekačku, je důležité si uvědomit, že výrobek potřebuje záruční i pozáruční servis, doplňky a příslušenství, aby bylo možné jej kvalitně využívat. Auto si taky nekoupíte v potravinách. My jsme odborníci, proto zákazníkovi nabídneme nejenom vhodný produkt za dobrou cenu, ale také kvalitní servis, který považujeme za alfu a omegu.

Co vás i po 30 letech neustále motivuje a inspiruje k tomu pokračovat?

Myslím si, že máme nádherný produkt a jsem přesvědčen o jeho kvalitě. Vůbec, my chlapi máme tyhle motorové věci rádi. Před lety jsme rozšířili naše portfolio o výrobky z oblasti elektromobility. Téměř 45 procent všech čtyřkolek, skútrů a koloběžek se v loňském roce prodalo pod značkou Hecht, což z nás dělá největšího prodejce elektromobility v České a Slovenské republice. Chceme s kolegou, se kterým jsme tu od začátku, firmu neustále někam posouvat, je to přece jen naše dítě. Velkým uspokojením pro mě je, když jedu po Čechách a vidím, jak lidé s prvním sněhem vytahují naše sněhové frézy a hrabla a pak začne růst tráva a všichni sekají našimi sekačkami. Když přijdete vy a řeknete, že váš tatínek má sekačku Hecht už dvacet let, je nerozbitná a je s ní spokojený, to je ta satisfakce, která pro nás znamená hodně. ●



S roční kartou Kdykoli. Kamkoli.

- ✓ pojištění platí pro celou vaši rodinu
- ✓ neomezený počet cest po celý rok
- ✓ léčebné výlohy včetně zubního ošetření
- ✓ limit léčebných výloh pro každou pojištěnou osobu
- ✓ zahrnuty běžné a zimní sporty
- ✓ pojištěny turistické, nemanuální pracovní cesty i studijní pobyty
- ✓ varianta se stornopoplatky 80 000 Kč

Srovnání naší prémiové roční karty s nabídkou na trhu

Naše speciální nabídka	Roční karta			Obvyklá nabídka na trhu Pojistitel A	Obvyklá nabídka k platební kartě
	Stříbrná	Zlatá	Platinum		
Roční pojistné	960 Kč	1 440 Kč	3 999 Kč	10 075 Kč	6 600 Kč

**Roční karta
od 960 Kč
za rok**

Na roční kartu cestovního pojištění se informujte u svého **osobního brokera** nebo objednejte přímo na **klientském portále mujrespect.cz**

Produkt	Roční karta	Roční karta	Roční karta	Roční karta	Roční karta
Územní platnost	Evropa	Evropa	Svět	Evropa	Svět
Pojištěné osoby	1 osoba rodina	1 osoba rodina	rodina	rodina	rodina
Počet cest	neomezeno	neomezeno	neomezeno	neomezeno	neomezeno
Délka jedné cesty	45 dnů	45 dnů	45 dnů	60 dnů	90 dnů
Léčebné výlohy	6 000 000 Kč	15 000 000 Kč	15 000 000 Kč	25 000 000 Kč	10 000 000 Kč
Akutní zubní ošetření	6 000 000 Kč	15 000 000 Kč	15 000 000 Kč	15 000 Kč	50 000 Kč
Pojištění odpovědnosti	5 000 000 Kč	10 000 000 Kč	10 000 000 Kč	5 000 000 Kč	3 000 000 Kč
Úrazové pojištění	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
- v případě smrti	200 000 Kč	300 000 Kč	300 000 Kč	150 000 Kč	200 000 Kč
- trvalé následky	200 000 Kč	600 000 Kč	600 000 Kč	300 000 Kč	200 000 Kč
Běžné sporty	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
Zimní sporty	Ano	Ano	Ano	Ano	Částečně
Pojištění stornopoplatků	Ne	Ne	Ano, limit 80 000 Kč	Ne	Ano, limit 50 000 Kč
Roční pojistné včetně nebezpečných sportů	1 440 Kč	2 160 Kč	6 000 Kč	14 393 Kč	nenabízí se

KOOPILOT: Většina řidičů jezdí zodpovědně

„Pokud jezdí klienti s aplikací bezpečně, mohou po vyhodnocení skóre získat zpět část pojistného,“ představuje výhody aplikace KOOPILOT ředitel Úseku pojištění vozidel Kooperativy Aleš Zethner.



Proč jste připravili aplikaci KOOPILOT?

Celosvětově dochází k rychlému rozvoji autopojištění na principu PHYD – plat tak, jak bezpečně jezdíš. Náš produkt je založen nikoliv na instalaci dodatečného zařízení do automobilu, ale na aplikaci do telefonu. Aplikace vyhodnocuje základní jízdní dovednosti, jako je rychlost a její překračování, intenzita zrychlování, zatáčení a brždění, nebo například i na to, jestli řidič používá mobil za jízdy. Získaná data pak zároveň přináší cennou zpětnou vazbu zejména pro začínající řidičky a řidiče. Pokud jezdí bezpečně, po vyhodnocení skóre jim za každý kvartál část pojistného vrátíme, tzv. cashback se může vyšplhat až na 40 % ze zaplaceného pojistného.

Potvrdilo se, že při využití aplikace jsou řidiči zodpovědnější a jezdí lépe?

Ano, dosavadní zkušenosti ukazují, že samotná instalace aplikace vede k odpovědnějšímu chování na silnici. Novinka postavená na zajímavém technologickém principu oslovuje hlavně skupinu mladých. Kromě za-

čínajících řidičů jsou to i jejich rodiče, kterým není jedno, jak jejich potomek řídí, a zároveň o něj mají obavy. Ale samozřejmě může aplikaci využít kdokoli, neexistuje žádné omezení, které by tomu bránilo. Potenciál má i do budoucna obrovský.

Kolik vašich klientů aplikaci využívá? A jak si vedou?

Nové povinné ručení s aplikací nabízíme od května letošního roku. Aktuálně aplikaci využívá více než 6500 řidičů. Průměrně si každý z nich za poslední čtvrtletí vyjezdil 755 Kč, za rok by to byly krásné 3 tisíce korun. Z jízdních dat a skóre vidíme, že 69 % řidičů má skóre vyšší než 90 bodů. A dalších 26 % řidičů má výsledky svého jízdního skóre mezi 80–90 body.

Využívají ji spíše mladší řidiči, případně řidiči z velkých měst?

Co se týká věku, celkem 26 % uživatelů je mladších než 28 let, což je 2,5krát více než v běžném autopojištění bez telematické aplikace KOOPILOT. Ale máme i klienty, které můžeme řadit mezi starší generaci, kterým je přes 60 let, a přesto jsou s aplikací spokojeni. Naopak vůbec nepozorujeme, že by KOOPILOTa využívali více lidé ve větších městech a na vesnicích vůbec. Regionální rozložení je totožné jako u produktu bez telematiky.

Máte díky datům z aplikace i přehled, kolik klienti najezdí kilometrů?

Naši klienti najezdili s aplikací KOOPILOT již přes 3,5 milionu kilometrů. Zajímavé je, že 80 % všech jízd je kratších než 20 kilometrů. A trasy v délce 1–5 kilometrů tvoří více než třetinu ze všech jízd. Jízdy nad 100 km netvoří ani 2 % ze všech jízd.

Připravujete nějaké novinky, které zpříjemní používání aplikace?

Klienti oceňují SOS tlačítko, které mohou použít, když se dostanou do nesnází. Aktuálně testujeme funkcionalitu, která tuto službu ještě vylepší. Aplikace sama rozpozná, když dojde k nehodě, a přivolá asistenční službu, která operativně zasáhne. Zároveň si naši aplikace všimlo i Ministerstvo dopravy a Asociace autoškol, které zvažují její využití v rámci

nové legislativní úpravy L17 při jejich prvních řídicích krůčcích. Věříme, že by se díky jejímu využití mohla snížit nehodovost u těchto nezkušených začínajících řidičů.

Když mluvíte o nové legislativě, nový zákon o povinném ručení přinese povinnost pojišťovat i elektrokoloběžky. Kterých se to dotkne?

Sjednat si povinné ručení budou muset provozovatelé elektrokoloběžek, jejichž konstrukční rychlost je vyšší než 25 kilometrů za hodinu, případně jedou rychleji než 14 kilometrů za hodinu a váží více než 25 kilogramů. Pokud si nebudou jisti, že jejich vozidlo spadá do nové kategorie, mohou se na nás obrátit a my jim pomůžeme s jeho určením. I když budou jezdit na koloběžkách pomalejších a lehčích, doporučuji jim sjednat si alespoň obvyklé pojištění občanské odpovědnosti. Počet nehod na elektrokoloběžkách je totiž proti těm obvyčejným zhruba dvojnásobný. A leckdy může dojít i ke škodě na majetku či zdraví někoho jiného.

Povinné ručení pro elektrokoloběžky je jen jedna novinka. Jaké další změny přináší nový zákon o povinném ručení českým motoristům?

Změn, výhod, ale i povinností je několik. Zjednodušení přináší řidičům nový zákon u takzvaných zelených karet, které nebudou muset mít ve vozidle, a to ani v elektronické podobě. Pojišťovny totiž budou všechny smlouvy povinného ručení online nahrávat do databáze České kanceláře pojistitelů. Zde si bude moci policie nebo dopravní inspektoráty ověřit platnost pojištění. Tato novinka platí jen pro Českou republiku, při cestách do zahraničí budou motoristé stále

zelenou kartu potřebovat. Pojišťovny ji tedy budou v elektronické podobě i nadále vystavovat.

Vylepší se také pojistná ochrana. Nový zákon totiž zvyšuje základní pojistné limity na 50 milionů korun na újmu na zdraví nebo smrt a 50 milionů na majetkovou škodu. Stávající limity 35 a 35 milionů jsou totiž v mnoha případech nedostačující. Zvýšení limitů by mělo postačovat pro úhradu většiny škod, které jsou způsobeny dopravními nehodami, takže vyšší jistotu budou mít klienti a lepší ochranu pak poškození.

Jaké novinky související s novým zákonem přináší svým klientům Kooperativa?

Pro novou skupinu elektrokoloběžek a dalších drobných vozidel nabídneme povinné ručení s balíčkem asistenčních služeb, které klientům poskytne kompletní ochranu při jejich užívání. Identifikátorem bude výrobní nebo sériové číslo. Sazby se zpočátku budou pohybovat na podobné úrovni jako u malých motocyklů, protože očekáváme, že rizikovost v těchto kategoriích bude podobná. V průběhu času, na základě reálných dat, zohledníme skutečnou rizikovost nových kategorií a přizpůsobíme tomu i sazby pojistného. ●

KOOPILLOT

Pojišťovna Kooperativa

Dobry den, Veroniko

Cashback

Cashback 30%

Hodnocené období

Celkové skóre 100

20.2. - 19.5.

Skóre

Hodnocené období

Tento týden

Průběh	Mobil	Zrychlování	Brzdění	Zatížení
78	100	91	92	99

Pojišťovna Kooperativa

Kniha jízdy

27. úno - 05. bře 2023

S	80	28,94	22 km/h
Počet jízdy	Minuty	Kilometry	Průměrná rychlost
středa, 01. března 2023			
15:32			76
Litovická 799, 253 01 Hostvítice, Česko			
15:17			
Na Radosti 184/59, 155 21 Praha, Česko			
07:48			95
K Metru, 155 21 Praha, Česko			
07:32			
Čel. armády 18, 253 01 Hostvítice, Česko			
úterý, 28. února 2023			
15:52			84
Litovická 799, 253 01 Hostvítice, Česko			
15:35			
K Metru, 155 21 Praha, Česko			
08:09			85
Čel. armády 18, 253 01 Hostvítice, Česko			

Podrobnosti jízdy

pátek, 24. února 2023

16:33

Hostvítice, Česko

16:08

Kladno, Česko

25

Minuty

20,35

Kilometry

0 49

kyšh

Podrobné skóre

96

94

100

97

Celkem

Průběh

Mobil

Zrychlování

Brzdění

Neřídil jsem

Kooperativa

WIENNA INSURANCE GROUP

Pro život, jaký je

Změny na silnicích v roce 2024

Hned první den nového roku začala na silnicích platit nová pravidla, která přinesla novela silničního zákona. Za závažnější přestupky si řidiči sáhnou hlouběji do kapsy, zjednoduší se bodový systém na tři úrovně, řidičák či techničák mohou šoféři nově nechat doma. První měsíce roku 2024 přinášejí také novinky v pojištění odpovědnosti z provozu vozidla. Jaké to jsou?

NOVÝ ZÁKON O POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI Z PROVOZU VOZIDLA (Účinný pravděpodobně od 1. 2. 2024 – v době uzávěrky nebylo známo, pozn. red.)

NAVÝŠENÍ LIMITŮ

Zvýšení ochrany pojistníků a poškozených při dopravních nehodách

Navýšení minimálních limitů na 50 milionů Kč pro újmu na zdraví a 50 milionů Kč pro škodu na majetku.



Zjednodušení administrativy

Pojišťovny budou přenášet informace o pojištění do centrálního registru v reálném čase, což eliminuje potřebu prokazovat zelenou kartu.



Rozšíření pojištění na nové dopravní prostředky

Zahrnutí neregistrovaných mechanicky poháněných dopravních prostředků s určitými parametry, včetně některých elektrokoloběžek.

Vyjmutí z povinnosti pojištění

Elektrokola a vozíky používané invalidy. Neregistrovaná vozidla v uzavřených prostorech nebo na nepřístupných místech.

Rozšíření definice provozu vozidla

Definice provozu vozidla se rozšířila na jeho běžné využití jako dopravního prostředku bez ohledu na terén.

NOVÉ POVINNOSTI

Nové povinnosti pojištění

Povinnost mít pojištění vozidla nejen po dobu registrace, ale i po celou dobu, kdy je schopné provozu.

Povinnost zajistit pojištění se bude vztahovat na provozovatele, nikoli na vlastníka vozidla.



Změny v kalkulaci pojistného

Škodní průběh pro výpočet pojistného bude sledován maximálně 20 a minimálně 5 let.

NOVELA ZÁKONA O SILNIČNÍM PROVOZU

(Účinná od 1. 1. 2024)

Řidičský a technický průkaz nemusí mít řidič fyzicky u sebe
Při silniční kontrole už nemusíte mít fyzicky u sebe technický a řidičský průkaz, ale musíte dokázat svoji totožnost.



Pokuty na místě i ve správním řízení se výrazně navyšují

Zvyšují se blokové pokuty na místě, ve správním řízení se navyšují hranice sazeb a přihlíží se k nebezpečnému chování. Při jízdě pod vlivem návykových látek můžete dostat až 25 000 Kč, při odmítnutí zkoušky až 75 000 Kč. U závažných přestupků se prodlouží doba zákazu řízení. Za jízdu na červenou, při překročení rychlosti v obci o 40 km/h a mimo obec o 50 km/h vám hrozí až 25 000 Kč.



Bodový systém se zjednodušuje na 3 sazby bodů

Podle závažnosti přestupku může řidič přijít o 2, 4 nebo 6 bodů. O 6 bodů při ohrožení chodce, při předjíždění přes zákaz, při vjezdu na vlakový přejezd přes zákaz, jízdě v protisměru, při jízdě pod vlivem návykových látek a při odmítnutí zkoušky, při překročení rychlosti v obci o 40 km/h a mimo obec o 50 km/h.

ŘÍZENÍ OD 17 LET

Řidičský průkaz od 17 let pod dohledem mentora

Pro skupinu B je možné získat řidičské oprávnění od 17 let. Do 18 let lze řídit vůz pouze v přítomnosti mentora (řidičský průkaz min. 10 let, bez záznamu v bodovém rejstříku, musí sedět na sedadle spolujezdce, bez vlivu návykových látek). Neplnoletý řidič si může zvolit až čtyři mentory, kteří budou uvedeni v elektronické kartě obou řidičů.



Na dálnici rychlostí 150 km/h

Ministr dopravy může vyhláškou navýšit rychlost jízdy na vymezených úsecích dálnic až na 150 km/h. To se může týkat jen nových nebo modernizovaných úseků dálnic, které musí disponovat proměnnými dopravními značkami.

ZKUŠEBNÍ LHŮTA

Řidičský průkaz na zkoušku

Každý nový řidič získá řidičský průkaz s dvouletou zkušební lhůtou. V případě odebrání řidičského oprávnění v této lhůtě bude muset řidič absolvovat dopravně-psychologickou přednášku a evaluační jízdu.



Nezbytný pomocník pro nouzové situace do každého auta

Každý řidič se může ocitnout v situaci, kdy nečekaně dojde k dopravní nehodě. Ať už jde o malou kolizi, nebo vážnou havárii, může být někdy jedinou možností rychlého a bezpečného úniku z vozidla rozbíjení skla. V takových kritických chvílích se pružinová rozbíječka skla mění z nenápadného nástroje na nezbytného zachránce životů. Tento kompaktní, ale výkonný předmět může být rozhodující v situacích, kdy se každá sekunda počítá a tradiční cesty úniku jsou nedostupné.

VÝZNAM A FUNKCE ROZBÍJEČKY SKLA

Pružinová rozbíječka skla je navržena tak, aby umožnila rychlé a efektivní rozbíjení automobilových oken bez nutnosti velké fyzické síly. Je ideální pro situace, kdy jsou dveře vozidla zablokované, zamčené bez přístupu ke klíči nebo nefunkční. Díky pružinovému mechanismu umožňuje rozbíječka aplikovat velký tlak na sklo, což vede k jeho prasknutí, a tedy umožnění úniku.

VÝBĚR SPRÁVNÉHO OKNA K ROZBITÍ

Automobilová okna jsou obvykle vyrobena z bezpečnostního skla, které je navrženo tak, aby se v případě prasknutí nerozletělo na ostré střepy. Tato vlastnost však zároveň ztěžuje jejich prasknutí bez použití specifického nástroje. Přesto je důležité vybrat správné okno k rozbíjení. Nejvhodnějším místem je obvykle okno na straně řidiče či spolujezdce, které je dostatečně velké pro únik a zároveň umožňuje snadný přístup. Malá okna v zadní

části vozidla nebo zadní okna mohou být příliš malá nebo obtížně přístupná, nezdířka bývají také dražší než větší okna vozu.

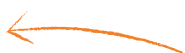
Pružinová rozbíječka skla může být životně důležitým nástrojem, který by měl být standardní součástí bezpečnostní výbavy každého vozidla. V případě nehody poskytuje neocenitelnou možnost rychlého a bezpečného úniku, zejména v situacích, kdy jsou standardní cesty úniku nedostupné. Tento nástroj zvyšuje šance na přežití v kritických situacích, a proto by měl být umístěn vždy na snadno přístupném místě ve vozidle. Jeho používání by mělo být součástí základních znalostí každého řidiče a cestujícího, aby byli připraveni na jakoukoli nouzovou situaci. Vědomosti o správném postupu a použití vhodných nástrojů mohou v nouzových situacích zachránit život. Signalizační vesta, trojúhelník, voda a občerstvení jsou dalšími nezbytnými věcmi, které byste na svých cestách měli mít vždy s sebou. Připravenost a vědomosti o postupech mohou hrát rozhodující roli při zachování životů.





Rozbiječka skla umístěná v přihrádce nebo na snadno dostupném místě

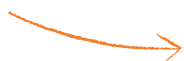
Demonstrace zaměření na vhodné okno, obvykle na straně spolujezdce



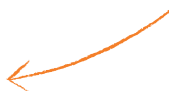
Zobrazení správného držení rozbiječky



Aktivace pružinového mechanismu



Okno připravené na evakuaci



Perfect Storage: Víc než jen sklady

Soňa Fialová, jednatelka společnosti Perfect Storage, přetváří tradiční pohled na skladování. Od roku 2015 vede firmu, jež se stala nejen úložištěm věcí, ale i uchovatelem příběhů a vzpomínek. Perfect Storage se stalo klíčovým řešením pro ty, kteří čelí prostorovým výzvám – od rodin s nedostatkem úložných prostor až po firmy potřebující flexibilní archivaci. „Občas tu fungujeme trochu jako psychoterapeuti. Často je stěhování či rekonstrukce spojená s určitým stresem, a při té příležitosti nám lidé často vyprávějí svůj příběh,“ říká Soňa Fialová.



Pronajímáte samoobslužné skladovací prostory. Kdo je váš nejtypičtější zákazník?

Asi 95 procent všech našich zákazníků jsou fyzické osoby, které se dělí na dvě skupiny. Tou první jsou lidé, kteří doma nemají na věci místo, takže nás využívají jako alternativu sklepa. Druhou jsou lidé, kteří se stěhují či rekonstruují a na omezenou dobu potřebují věci z bytu někam uložit.

Jaká je průměrná doba pronájmu?

U druhé skupiny je to zhruba šest měsíců, zatímco z první kategorie zákazníků máme klienty, kteří jsou s námi od samého začátku, tedy od roku 2015. Minimální doba pronájmu je 15 dní, ale snažíme se být co nejflexibilnější.

Jak vlastně vznikl nápad podnikat v oblasti self-storage?

Společně s mými dvěma kolegy jsme v minulosti působili v norské nadnárodní společnosti, která se zabývala právě pronájmem skladovacích prostor. Měli jsme 45 poboček v sedmi zemích Evropy, hlavně ve Skandinávii – Švédsko, Norsko, Dánsko, pak Itálie, Španělsko a Česká republika a Polsko. Z tohoto působení jsem velmi dobře znala celý koncept. Když v roce 2014 norští majitelé společnost prodali, došli jsme k závěru, že po tolika letech budování cizí firmy možná nastal čas vybudovat si svou vlastní. Oslovili jsme investory a založili Perfect Storage.

Takže jste nezačínali úplně na zelené louce?

Norská společnost odkoupit šla, ale v nás to rozhodnutí teprve zrálo, takže nad tímhle jsme zprvu neuvažovali. Pak jsme hledali způsob, který by nám umožnil začít rychle provozovat službu self-storage. I proto jsme se následně rozhodli pro koncept lease hold, tedy být v dlouhodobých pronájmech.

Říkala jste, že 95 procent klientů jsou fyzické osoby, co těch zbývajících pět?

To jsou firmy, které nás využívají třeba na archivy, protože v kancelářích nemají kapacitu. Dále to jsou e-shopy, které zde mají zboží a nás mají jako takový příruční sklad. Pak jsou to třeba stavební firmy, které tady mají uschované drahé nářadí, které nemůžou nechávat na stavbách a podobně.

Nabízíte také nějaké doplňkové služby?

Určitě. Poskytujeme jim například pojištění, které nám zprostředkovává RESPECT. Dále nabízíme prodej obalového materiálu. Máme vlastní krabice na míru, které jsou vysloveně uzpůsobeny pro naše kóje. Jsou vyrobeny z pěťvrstvé lepenky, díky čemuž mají vysokou nosnost, při skládání na sebe se neprohýbají a mají ucha pro snadnou manipulaci. Spolupracujeme také se stěhovacími firmami, takže dokážeme klientům zajistit



stěhování a kolegové ze stěhovacích firem už na místě u klienta umí odhadnout, jak velkou kóji bude potřebovat.

Technologie hrají v dnešním světě klíčovou roli. Jaká technologická inovace se ukázala jako nejcennější pro efektivitu a kvalitu služeb Perfect Storage?

Když jsme firmu zakládali, chtěli jsme, abychom byli česká firma s českými dodavateli. Jediné, co se v rámci České republiky nedalo pořídit, byly kóje, jelikož v celé Evropě jsou pouze tři výrobci. Jinak máme plně české dodavatele, od softwaru až po krabice. A co se týče technologií? Máme perfektní zabezpečovací systém, který generuje individuální uživatelské kódy napojené přímo na konkrétní kóje. Celý prostor samozřejmě snímají kamery. Do budoucna uvažujeme o nějakém „no key“ systému, aby na kóji nemusel být zámek a zákazníci mohli otvírat kóje třeba aplikací v mobilním telefonu. Podobnou cestou se chceme v blízké budoucnosti vydat.

Tento koncept znám především z americké reality show Válka skladů. Existují i u vás problémy, že lidé neplatí a věci tam nechají?

U nás je legislativa trochu někde jinde. V případě, že klient neplatí, předáváme pohledávku advokátní kanceláři. Oni dluh žalují, a teprve na základě soudního rozhodnutí se kóje otevírá. Pokud tam je něco, co se dá zpeněžit, tak se zpeněží, protože k uloženým věcem máme dle smlouvy zástavní právo, a tím se pohledávka umoří. V případě, že tam není nic, co by se dalo prodat, je to pro nás samozřejmě další náklad, protože musíme věci odvézt na sběrný dvůr. Za celé své téměř dvacetileté působení v oblasti self-storage jsem

nikdy neviděla takto otevřenou kóji, ve které by se našel nějaký poklad, jako to můžeme vidět ve Válce skladů. Nevěřím tomu, že tam takové věci zákazníci nechávají.

Teď se nacházíme v širším centru Prahy, kde všude ještě máte skladovací prostory?

Momentálně provozujeme tři pobočky, jednu v Holešovičské tržnici, druhou ve Vysočanech a třetí na Žižkově. Očekáváme, že se v letošním roce rozrosteme, ale to chystáme jako překvapení.

Klienti mají přístup 24/7, jak celý proces funguje?

Po uzavření smlouvy klient dostane šestimístný elektronický kód, který mu umožní vstup ke kóji. Všechny přístupy se zároveň zaznamenávají do systému, takže máme dokonalý přehled, v jakých časových úsecích kde kdo byl. Kromě toho, že systém umožní klientovi vstup, slouží zároveň i jako zabezpečení. V případě pokusu o neoprávněný vstup je vyhlášen poplach a během chvíle je na místě bezpečnostní agentura.

Pojištění je automaticky v ceně pronájmu?

Ne, pojištění je zvlášť. Klientům jej nabízíme až do výše 10 milionů korun, vybrat si můžou z několika úrovní. Většina volí variantu all risk do čtvrt milionu korun.

Kolik zaměstnáváte lidí?

Na plný úvazek je nás pět, pak máme spoustu studentů na dohodu o provedení práce, kteří nám chodí vypořádat. Rádi pracujeme s mladými lidmi, protože ►►

do všeho vnášejí trochu jiný, inovativní pohled. Naše firemní kultura je hodně otevřená. Panuje mezi námi přátelská atmosféra.

Jak studenty sháníte?

Celkem jednoduše. Když někoho potřebujeme, ti stávající přivedou kamaráda. Je super, že máme tak dobrou pověst. O podobný přístup se snažíme i u zákazníků. Zhruba pětina k nám přichází přes reference. Self-storage je u nás stále docela neznámé. Ale nejen u nás. Celý tento byznys se ze Spojených států do Evropy přesunul již v 80. letech a největší konkurence je ve Velké Británii. Přitom podle jednoho z posledních průzkumů ani tam 60 procent lidí neví, že něco takového existuje.

„Pro klienty v České republice je jednoznačně nejdůležitější bezpečnost. Ta je na prvním místě.“

Žijeme ve velmi materiální době. Dochází někdy k tomu, že klient po třech měsících zjistí, že ty věci vlastně nepotřebuje?

Spíše bych řekla, že to je obráceně. Lidé na těch věcech lpějí, mají k nim vztah. Samostatnou kapitolou jsou pozůstalosti. Než se vůbec s nastalou situací vypořádají, uplyne klidně rok. Máme s klienty relativně blízké vztahy, občas tu fungujeme trochu jako psychoterapeuti. Často je stěhování či rekonstrukce spojená s určitým stresem, a při té příležitosti nám lidé často vyprávějí svůj příběh.

Na vás osobně působení v tomto byznysu zanechalo ve vztahu k materiálním věcem nějaký vliv?

Já to mám jak v čem. K něčemu mám vztah, a k něčemu ne. Třeba bych chtěla, aby se v naší rodině některé věci po babičce dědily z generace na generaci. Ačkoli bydlíme v super moderním domě, pár starožitností má své pevné místo. Asi záleží, v jaké je člověk životní situaci. Třeba moje máma schraňuje fakt úplně všechno. Ta by tady probydlela důchod, než by něco vyhodila. Třeba jsme tu měli paní, která v kóji měla fotky a diapositivy. Odmalička s rodiči hodně cestovali po světě, a když na takovéto věci doma nemáte místo, chápu, že se s nimi člověk nechce rozloučit.

Takže minimalismus k nám ještě úplně nedorazil.

Tak, jak jej známe ze Skandinávie, kde mají prázdné,

moderní bydlení, určitě ne. U nás není problém přijít někam do bytu, kde v ložnici nad postelí visí jízdní kolo. Ale kam ho mají dát, když nemají ani balkon? Na to Skandinávci právě využívají self-storage, aby měli vymazlené, designové bydlení.

Jaké jsou další rozdíly v uschovávání věcí mezi zeměmi?

Pro klienty v České republice je jednoznačně nejdůležitější bezpečnost. Ta je na prvním místě. Tu třeba Skandinávci vůbec neřeší. V Kodani ráno cestou do práce necháte na zastávce autobusu nezajištěné kolo a večer po práci se s ním zase bez problému shledáte. V Praze bych mu dala tak pět minut. Třeba v Barceloně je nejvíce bytů o rozloze kolem 50 metrů čtverečních, to znamená 2+kk, a ve většině případů bez sklepů. Ale protože je tam bydlení extrémně drahé, někdy v těchto bytech bydlí dvě generace společně. Z toho důvodu je tam self-storage hodně využíváné. Úložné prostory v bytech zkrátka nejsou. Zimní věci dávají na léto do self-storage a obráceně. Podobný trend přichází teď k nám. Dnes se 90 procent bytů staví kolem 40 až 50 metrů čtverečních, také často bez úložných prostor, anebo se sklepy, jejichž cena je vysoká. Takže self-storage je určitě řešením – nastupující trend tomu nasvědčuje. ●



Zjednodušte si život

Představujeme vám Klientský portál RESPECT – benefit nejen pro firemní klientelu, ale také jednoduchý způsob, jak zpřístupnit výhody pojištění a usnadnit život vašim zaměstnancům.

Klientský portál RESPECT byl založen se zaměřením především na firemní klientelu a její zaměstnance jako příjemný zaměstnanecký benefit, který má zpřístupnit a zjednodušit běžné požadavky, usnadnit dostupnost výhodných nabídek, a to především v oblasti pojištění a s tím spojených služeb. Klientský portál nabízí jednoduchý on-line přístup do světa speciálních nabídek pojištění, profesionální péči a poradenství. Víte, že vaše firma může klientský portál také zajistit pro vaše zaměstnance, a to bezplatně, bez podmínek?

NABÍDKA SLUŽEB DOSTUPNÝCH PŘES KLIENTSKÝ PORTÁL

- Komplexní pojištění pro celou rodinu
- Nezávislý výběr pojistitele
- Široké množství výhodných nabídek
- Benefity pro registrované
- Poradenství zdarma včetně revize stávajícího pojištění
- Profesionální péče s individuálním přístupem

Na stránkách klientského portálu najdete základní informace k pojištění, speciální nabídky (Roční kartu cestovního pojištění, RESPECT Assistance – exkluzivní asistenční službu), ale i doporučení, jak postupovat při pojistných událostech, zajímavé články, možnost získání benefitů a dostupnost kontaktu s našimi specialisty, kteří jsou k dispozici pro dotazy, sjednání pojištění či odborné poradenství.



Pojištění majetku a odpovědnosti



Pojištění zaměstnanecké odpovědnosti

V klientském portále najdete sekce zaměřené na pojištění, např.: pojištění majetku, životní pojištění, pojištění vozidel a další. Základní informace jsou běžně k dispozici, konkrétní dotazy, nabídky apod. připravujeme na míru dle zadané poptávky pojištění či dotazu. V letošním roce navíc chystáme několik zajímavých nabídek.

Stále ještě jsou zimní měsíce, ale už teď je na klientském portále nejčastěji poptáváno cestovní pojištění na celý rok 2024. Top výběrem klientů je roční karta, která je skvělým řešením především jak pro jednotlivce, tak pro rodiny s dětmi, které několikrát do roka vyjždí k moři, na hory nebo objevují krá-



sy Evropy o prodloužených víkendech. Roční karta nehledí na roční období. Počet výjezdů je neomezený, platnost karty je 365 dnů, vyjet můžete pokaždé až na 45 dnů a poznávat tak bez obav celý svět.

Všechny nabízené varianty roční karty jsou prioritně zaměřené na kvalitní pojistnou ochranu klienta na cestách v zahraničí za velmi dostupné a výhodné roční pojistné oproti jednorázově sjednávaným cestovním pojištěním. Roční karta šetří čas i peníze v rodinném rozpočtu.

S klienty vždy hledáme řešení a zaměřujeme se na kompletní pojistnou ochranu. Spolupracujeme s firmami, jejich zaměstnanci a jsme rádi za lidi, kteří si nás vyhledali nebo dostali doporučení a můžeme s nimi navázat dlouholetou spolupráci a poskytovat profesionální péči. S každým se snažíme dojít ke spokojenosti, zaměřujeme se především na vaši budoucí spokojenost, kdy právě správně nastavené pojištění se stane vaší oporou v nepříjemné situaci.

Uvažujete o sjednání či změně doplňkového penzijního spoření? Plně pracujeme již se změnami a úpravami, které jsou platné od 1. 1. 2024 a přináší novinky jak v oblasti státních příspěvků, tak upravují i další podmínky penzijního spoření.

V případě zájmu o přístup do Klientského portálu kontaktujte svého pečujícího brokera nebo nám napište na e-mail: benefity@respect.cz.

Elektromobilita z pohledu risk managementu a pojistného krytí

Elektromobilita a její rozvoj přináší specifická rizika. Klíčem k minimalizaci těchto rizik je strategické plánování umístění nabíjecích stanic, podpora investic do infrastruktury a v neposlední řadě legislativní podpora. Dalším důležitým aspektem je technologický pokrok v oblasti baterií.



LEGISLATIVA

V oblasti požární ochrany chybí aktuální normy pro instalaci nabíjecích stanic, což komplikuje právní povinnosti stavebníků, vlastníků a provozovatelů. Nová technická „požární“ norma je ve fázi tvorby, ale dosud není platná. Zákon č. 311/2006 Sb., o pohonných hmotách, definuje typy nabíjecích zařízení pro elektromobily a pojmy jako „elektrické vozidlo“ a „dobíjecí stanice“. Tento zákon také stanovuje povinnosti provozovatelů dobíjecích stanic, které jsou klíčové pro bezproblémový provoz elektromobilů. Novela stavebního zákona řeší instalaci dobíjecích stanic při výstavbě nových budov s více než deseti parkovacími místy a dále požaduje, do 1. ledna 2025, instalaci dobíjecích stanic do nebytových objektů s více než dvaceti parkovacími místy. Nový stavební zákon umožňuje instalaci dobíjecích stanic bez povolení stavebního úřadu, ale provozovatelé musí dodržovat návody výrobce, provádět

pravidelné revize a zřídit provozní řád včetně odpovědné osoby pro kontrolu funkčnosti nabíječek.

RIZIKA NABÍJECÍCH STANIC

Nabíjecí stanice pro elektromobily představují různá rizika. Tím hlavním je nabíjení bez přítomnosti člověka, které zvyšuje možnost nehod a požárů. Dalším problémem je kompatibilita mezi stanicí a elektromobilem, zejména v případě používání různých norem v rámci EU. Veřejné nabíjecí stanice jsou pravidelně revidovány, zatímco u domovních stanic se často revize neprovádějí. V neposlední řadě neoborná manipulace s nabíjecím zařízením může být také velmi riziková. Rozšíření elektromobilů a zvýšená potřeba elektřiny může vést k přetížení a výpadkům sítě.

Eliminace rizik zahrnuje pravidelné revize nabíjecích stanic a dodržování normativních dokumentů v oblasti elektri-

kářských norem. Dále je vhodné umístit nabíjecí stanice co nejbližší k výjezdu z objektu, aby mohla v případě potřeby proběhnout rychlá evakuace. Tato opatření jsou klíčová pro minimalizaci možných škod a zajištění bezpečného provozu nabíjecích stanic.

RIZIKA ELEKTROMOBILŮ

Nabíjení elektromobilů může představovat bezpečnostní riziko kvůli možné nekompatibilitě s nabíjecí stanicí. Riziko vzniku požáru se během nabíjení zvyšuje. Většina požárů elektromobilů začíná sice mimo baterii, ale toxické výpary z baterií dominují v další fázi hoření. Pro minimalizaci rizik se doporučují pravidelné technické kontroly se zaměřením na nabíjecí systém a stav baterie.

Efektivní hašení požáru elektrických vozidel vyžaduje stejnou taktiku jako u konvenčních vozidel, využívají se hasiva na bázi vody, smáčedla, pěna nebo CO₂. Důležité je vhodné ochlazení lithiové baterie a sledování vozidla po uhašení plamenů kvůli riziku dalšího vzplanutí. Po požáru mohou být finanční náklady vyšší a praxe to i potvrzuje.

RIZIKA NABÍJENÍ ELEKTRICKÝCH KOL A KOLOBĚŽEK

Nabíjení elektrických kol a koloběžek představuje poměrně velké riziko požáru, zejména z důvodu použití nekvalitních nabíjecích zařízení nebo kvůli specifickým vlastnostem těchto zařízení. Levnější zařízení dovážená z Asie a Číny

často neprocházejí přísnými bezpečnostními testy a mohou být upravována uživatelem. Je důležité pečlivě vybírat a používat nabíjecí zařízení a dodržovat bezpečnostní opatření dle návodu od výrobce.

V rámci předcházení rizik je vhodné používat pouze oficiální nabíječky a nezasahovat do nich. Kromě toho by se měly nabíječky a baterie umísťovat mimo únikové východy, aby se předešlo bezpečnostním problémům v případě evakuace.

POJISTNÁ OCHRANA

Podle pojistných podmínek a občanského zákoníku (NOZ §2788, §§2790–2795) je povinností pojistníka informovat pojistitele o změnách, které by mohly zvýšit pravděpodobnost vzniku pojistné události, kterými bezesporu jsou instalace solárních panelů nebo dobíjecích stanic pro elektromobily. Neoznámení takových změn může vést ke snížení pojistného plnění nebo odmítnutí plnění. Důležitá je tedy řádná komunikace s pojistitelem nebo správcem pojistné ochrany prostřednictvím makléře nebo zprostředkovatele pojištění. ●



Ing. Tomáš Soukup
Vedoucí týmu Risk Management

ZÁVĚREČNÉ SHRNUTÍ

- Evropská unie ukládá povinnost instalovat nabíjecí místa v daných objektech
- Absence legislativy v oblasti požární bezpečnosti staveb (zatím neexistují české technické normy)
- Hasební zásah na elektrovoze je složitější a časově náročnější
- Vyšší finanční náklady na likvidaci následků (karanténa vozidla, dekontaminace hasebních vod apod.)
- Zatím není statisticky prokázáno, že elektromobily hoří více oproti konvenčním automobilům
- Lze ale očekávat nárůst požárů elektromobilů s rostoucím počtem

RESPECT se stal součástí světového rekordu



RESPECT podpořil 6člennou výpravu Dominika Luxe, která si dala za cíl zdolat africkou horu Kilimandžáro během neuvěřitelných 24 hodin, což do té doby nikdo jiný nedokázal. Nejvyšší vrchol Uhuru (5 895 m n. m.) nakonec zdolali za 23 hodin a 12 minut a stali se tak držiteli světového rekordu.

RESPECT se stal součástí tohoto příběhu tím, že zajistil pro celou výpravu speciální vysokohorské cestovní pojištění, které je chránilo před čímkoli, co by na tak náročné cestě mohlo nastat. Být klientem RESPECT totiž přináší spoustu výhod – od špičkového servisu nejlepších odborníků na trhu až po přístup k exkluzivním nabídkám.

Rodinná firma jako jistota



Rodinná firma spojuje, inspiruje, rozvíjí a hlavně podporuje, a to jak v dobrých, tak i v těch méně dobrých časech. Rodinná firma má dva pohledy, první pohled je pohled ekonomický, kdy bezesporu patří mezi tahouny české ekonomiky a vytváří tak odhadem více než polovinu HDP. Druhý pohled je pohledem sociodemografickým, kdy zaměstnává a podporuje obyvatelstvo daného státu. Můžeme tedy směle říct, že rodinné firmy jsou největším zdrojem pracovních míst.



Generální ředitel Zdeněk Reibl a obchodní ředitel Michal Gáll na loňském ročníku Family Business Week.

Rodinné firmy si zakládají na hodnotách, které pro ně nejsou klišé slova, je to jakýsi hnací motor a energie rodinného podniku. Hodnoty jsou vyprecizovány do komunikační sounáležitosti k vybudované značce, která se odráží hlavně v podpoře vlastních zaměstnanců, z kterých se stávají v tom nejlepším případě hrdí ambasadoři rodinné firmy nebo rovnou srdcaři rodinné firmy. Bez hodnot to prostě nejde. Bez ambasadorů a srdcařů také ne. Hodnoty a loajální zaměstnanci jsou naopak pevným základem rodinného podniku.

Pokud se podíváme na rodinné firmy mimo ČR, tak nejvíc rodinných firem je zaznamenáno v USA, v Evropě je nejvíce rodinných firem v Itálii. Nejčastějším problémem, který v rodinné firmě může nastat, je tzv. nástupnictví z generace na generaci. V Itálii se s nadsázkou

říká: „La prima generazione costruisce l'azienda familiare, la seconda la sviluppera, la terza la distrugge.“ Neboli v českém překladu: „První generace rodinnou firmu vybuduje, druhá ji rozvine, třetí ji zničí.“

Ohledně toho, jak na správné nástupnictví, aby nám rodinné podniky držely tradici, kontinuitu a hodnoty, sdílely své zkušenosti a vzájemně se inspirovaly a byly jistotou ekonomickou i sociodemografickou v dobrých i v těch méně dobrých časech, se můžete inspirovat v Týdnu rodinných firem, který proběhne v červnu 2024 a vyvrcholí Summitem rodinných firem dne 6. 6. 2024 v Uhelném Mlýně v Libčici nad Vltavou.

RESPECT jako rodinná firma je hrdým partnerem a podporovatelem Family Business Week a těšíme se, že kromě nástupnictví spolu budeme moci otevřít témata, jako jsou např. role rodinných firem v regionech, rodinná ústava nebo výchova dětí do role správců rodinného podniku.

Připojte se k nám k týdnu rodinných firem a potkejme se na inspirativním místě – Family Business Week 2024.
www.familybusinessweek.cz



Týden rodinných firem vrcholí celodenním summitem nabitým informacemi, přednáškami a workshopy.

KALEIDOSKOP

Vize pro vedení na 1. ročníku RESPECT Leadership konference

V roce 2023 jsme odstartovali novou tradici – pod taktovkou Kateřiny Oellerich se uskutečnila první RESPECT Leadership konference určená pro vedoucí pracovníky. Dvoudenní nabitý program konference řešil například to, proč je lepší být leader než boss – dobří vůdci totiž nejen dosahují výsledků, ale také budují důvěru, loajalitu a dlouhodobý úspěch pro své týmy a organizace. Význam leadershipu spočívá tedy v jeho schopnosti inspirovat, usměřňovat a přinášet pozitivní změny do organizací a společností. Zazněly odpovědi na otázky jako: Jak udržovat rovnováhu v osobním a pracovním životě? Jak se z manažera může stát inspirativní leader? Je generace Z opravdu náročnější než generace předchozí?



Michaela Chaloupková z ČEZ s Kateřinou Oellerich a Michalem Gálem na RESPECT Leadership konferenci.

Mezi řečníky na dálku nechyběl Zdeněk Reibl, na místě pak své zkušenosti předávala Katka Oellerich, Michal Gáll a Martina Kosová. O své poznatky se dále podělil Martin Ondáš, CEO ze start-upu BiZMachine, energická členka představenstva ČEZ Michaela Chaloupková nebo bývalý šéf E.ON Martin Zákasník.

RESPECT partnerem klíčové evropské konference o budoucnosti zdravotnictví

RESPECT byl jedním z hlavních partnerů již 18. ročníku největší evropské konference Efektivní nemocnice, která se konala na konci listopadu v Kongresovém hotelu Clarion v Praze. Konference, která se zaměřuje na aktuální témata českého a slovenského zdravotnictví, se zúčastnili přední odborníci z oblasti zdravotnictví, politiky a byznysu. Záštitu nad ročníkem 2023 převzala manželka prezidenta republiky Eva Pavlová, premiér České republiky Petr Fiala či místopředseda vlády a ministr práce a sociálních věcí Marian Jurečka.



RESPECT tým na konferenci HCI.

Hradecký florbal získal silného partnera

RESPECT se stal hrdým generálním partnerem Florbalového klubu Hradec Králové. Naše spolupráce má za cíl nejen poskytnout podporu talentovaným hráčům a hráčkám, ale také aktivně přispět k rozvoji florbalu, sportu, který si v České republice získává stále více příznivců. Partnerstvím chceme zdůraznit naše přesvědčení o významu týmové práce, podpoře mladých talentů a posilování sportovních aktivit v regionu.



Sváteční kouzlo: Besídka s Mikulášem, čertem a andělem pro děti našich zaměstnanců



Na tradiční mikulášské besídce se nejen Mikuláš, čert a anděl postarali o rozzářené oči dětí našich zaměstnanců. Pro děti byla připravena dílnička, kde si každý mohl vyrobit svou vánoční ozdobu, dva rozdovádění sněhuláci vykouzlili úsměv na tváři nejednomu malému pekelníkovi a před příchodem samotného Mikuláše přišel kouzlit a tančit i čertík Breptík. Mikuláš a čert se chovali k dětem velmi laskavě a společně s rodiči si užili spoustu zábavy. Mikulášská byla zkrátka nejen zábavná, ale i srdečná příležitost pro naši firemní rodinu sdílet společné chvíle v začínající vánoční atmosféře.

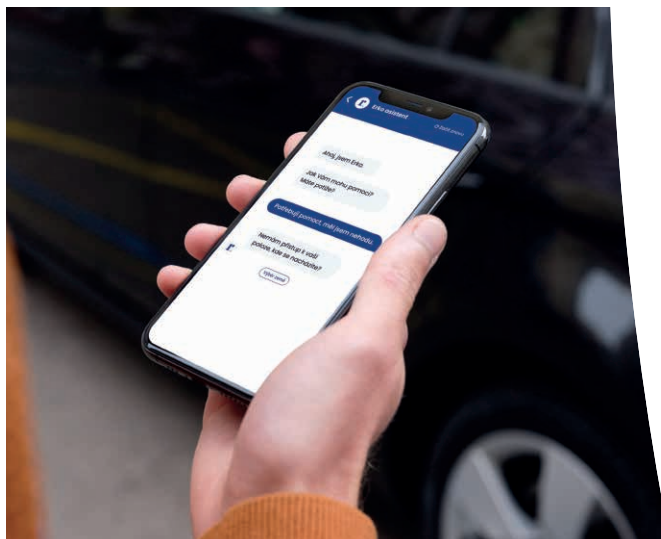
Vánoční večírek o 30 let později

Na minulém vánočním večírku jsme cestovali kolem světa, na tom právě proběhnuvším dokonce časem! Jelikož jsme loni oslavili 30 let na trhu a vstoupili tak pomyslně do nové éry, téma bylo jasné: Cesta do budoucnosti aneb Jak budou vypadat naši spolupracovníci za 30 let. Kolegové vzali zadání zodpovědně a nestačili jsme se divit, kdo s námi bude v budoucnu pracovat. Vítězným týmem se stali Men a women in black alias tým pojištění motorových vozidel pod vedením Blanky Kebrtové.



Aplikace eRko. Pomoc při nehodě ve vaší kapse

Aplikace eRko je novým pomocníkem pro správu firemní flotily vozidel vyvinutým speciálně pro klienty RESPECT. Aplikace nabízí veškeré informace o vašem povinném ručení či havarijním pojištění ve vašem mobilu. S eRkem si nemusíte dělat starosti ani se zelenou kartou, budete ji mít vždy po ruce. Aplikace eRko je navržena tak, aby vám v případě nehody poskytla rychlou a efektivní pomoc. Ukáže vám, kdy je nutné kontaktovat policii, pomůže s vytvářením fotodokumentace místa nehody, a pokud je to potřeba, zavolá za vás asistenční službu. Nahlášení škody je s eRkem snadné a rychlé – vše zvládnete pohodlně několika kliknutími. Buďte připraveni a bezpeční s eRkem, vaším digitálním pomocníkem v případě nehody.



RESPECT představil inovativní webové stránky

RESPECT je vaším partnerem pro pojištění již 30 let a v nové éře jsme se rozhodli posunout naše služby na ještě vyšší úroveň pomocí nových webových stránek, které jsou symbolem našeho závazku k poskytování nejlepších služeb na trhu našim klientům.

Nové webové stránky jsou navrženy tak, aby vám usnadnily získávání informací o našich produktech a službách. Rychlá navigace, jednoduché vyhledávání a všechno, co potřebujete, na dosah ruky. Zároveň jsme se snažili vytvořit prezentaci, která bude nadčasová a trvanlivá. Připravili jsme pro vás prostředí, kde krása spojuje sílu s funkcionalitou. Díky našemu členství v mezinárodních makléřských sítích vám pak naše nové stránky otevírají dveře do světa know-how ze všech kontinentů.



Prozkoumejte je sami na adrese www.respect.cz.

S námi dojedete dál

S RESPECT Assistance získáte:

- ✔ bezlimitní asistenční službu
- ✔ odtah vozidla po ČR do cíle dle vašeho přání
- ✔ zapůjčení náhradního vozidla
- ✔ péči Žlutých andělů – asistenční služby ÚAMK

Nabídka platí ke sjednanému pojištění vozidla prostřednictvím RESPECT, a.s. Detailní podmínky a rozsah asistenčních služeb ve variantách Comfort a VIP můžete porovnat na www.respectassistance.cz.



respect.
Assistance





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

www.respect.cz