

Výrobě špaget v Číně jsme nepomohli, ale vzniklo tak pojištění investic, vzpomíná Petr Martásek

10.5.2024 - | Exportní garanční a pojišťovací společnost

Před třiceti lety, kdy jsem nastoupil do EGAPu, v něm pracovalo do dvou desítek lidí. A to jsme ještě v tom začátku měli odbor refinancování, který se potom vydělil do České exportní banky a tak vznikla ČEB. Bylo to období, kdy se bývalý šéf úvěrové pojišťovny EKN pan Valen domluvil s Pavlem Parížkem (pozn. red.: výkonný ředitel EGAP v letech 1992 - 2009), který měl na starosti založení EGAPu.

Valen byl po svém celoživotním působení v úvěrovém pojištění v podstatě naším hlavním konzultantem. Provázel nás jednotlivými kroky; budovaly se první jednoduché systémy, ale především se tvořily všeobecné pojistné podmínky, které odpovídaly v tu dobu běžnému trendu úvěrových pojišťoven. Už tehdy jsme ale třeba přišli s produktem pojištění bankovních záruk a pojištění předexportního financování, a byli jsme v Evropě první, až po nás přišli další. Zažil jsem, když nás přijímali za členy Bernské unie, klubu pojišťoven. To se právě všechno dělo pod vedením tohoto člověka s letitou, odbornou zkušeností. Studovali jsme, jak to prakticky funguje v zahraničí, v Rakousku a v USA. Měli jsme reálně možnost dostat se k pojišťovnám, které to dělají 80, 100 let.

EGAP tehdy sídlil s konsolidační bankou v jedné budově na nábřeží Kapitána Jaroše, tam co je nyní finanční úřad pro Prahu 7. No nenapadlo mě to. Když jsem nastupoval, tak to bylo moje třetí místo v životě. Po skončení vysoké školy jsem nastoupil do České televize jako projektant měření a regulace, pak jsem přešel do Investiční banky a odtud do EGAPu. Můj tatínek byl v jedné společnosti 52 let a říkal mi, člověče, nikdy bych nevěřil tomu, že budeš takový fluktuant. Vždyť už jsi na třetím místě. A já mu říkám: ale po patnácti letech let. I tak!, odpověděl. Ale ona je ta naše pojišťovna tak postavená. Většina lidí zde zůstává dlouhodobě, protože jenom ta historická paměť, kterou si člověk s sebou táhne, mu umožňuje být obezřetný u nových obchodních případů, které přicházejí a mají podobné parametry jako ty, které dobře dopadly, anebo naopak. S časem jde člověk víc a víc do hloubky problematiky a může té společnosti víc přinést.

Nastoupil jsem tenkrát do obchodního úseku ke kolegovi Šimsovi, který měl silný matematický background. Tenkrát nebyl někdo jako pojistný matematik, někdo, kdo by se tomu věnoval. A tak on sháněl k sobě někoho na matematické modelování. Někoho, jak říkal, kdo aspoň ví, co jsou to komutativní zákony. A já k němu nastoupil s tímto úkolem. To byla doba, kdy úložky v bankách byly honorované úroky 10, 11 i 12 procenty. Takže my jsme v tu dobu, abychom klientům vyšli vstříc, diskontovali přijaté pojistné v čase. Když byl úvěr pětiletý, tak jsme vybrané pojistné snížili o ten pětiletý výnos, který jsme měli na našich úložkách. Na tento úkol jsem v podstatě nastoupil. Když jsem do problematiky pronikal hlouběji a navštěvoval pracoviště zahraničních úvěrových pojišťoven, chtěl jsem víc vyhovět požadavkům našich klientů. Chtě nechtě jsem se dostal do situace, kdy bylo potřeba připravit pojistné produkty.

Ta práce nás pohltila natolik, že tohle nikdo neřešil. Největší odměnou mi bylo, když pak Parízek říkal na poradě, že jedinou jeho jistotu je, že když jde ráno v 7 do práce, že tu bude noční hlídač a Martásek. Já jsem přišel z banky, kde práce byla stereotypní až úmorná. Tady se člověk nadechnul. Přicházely pojistné případy, každý úplně jiný, pokaždé se člověk potřeboval vzdělat v ničem jiném, aby ho mohl realizovat. Tehdy jsme zde začínali všichni, takže se nedalo říct, kdo byl zkušenější a kdo méně. Ale když jsem dostal první velký případ, Mochovce 1, 2, tak to si dodnes pamatuji, kolik

bylo vybrané pojistné a spoustu dalších detailů. A tak se to postupně nabalovalo dál a dál. Měli jsme třeba klienta, který k nám pořád chodil s tím, že si chce v Číně udělat výrobu špaget, a že na to potřebuje investiční pojištění. Nakonec z toho samozřejmě nic nebylo, ale už jsme měli připravené podmínky, jak se tomu produktu věnovat, co dělat. Tak jsme se vrhli na to investiční pojištění, protože se vědělo, že pojištění ve světě jde ve vlnách. Bylo období, kdy jsme dělali samé odběratelské úvěry, pak byly dodavatelské úvěry. A pak - to vidíme i na našich starých číslech - přijde období investic, pro nás objemově nejsilnější produkt. S námi vyrostli velcí čeští investoři jako EnergoPro. Začínali s kaskádou vodních elektráren v Bulharsku a pak rostli a rostli, jak by matematici řekli prakticky nade všechny meze.

Od začátku nám v tom pomáhaly banky. Byla doba, kdy nebylo úplně jednoduché získat bankovní úvěr a nulová váha u pojištěných úvěrů EGAPem umožňovala to, že většina našich klientů přišla od bank. Na veletrzích jsme prezentovali naše produkty, byli jsme zpocení, utahaní, vyděšení, co uděláme špatně nebo ne. Taková byla báze, na které se začínalo.

Ne, to se tak nedá říct. Každý má z čísel radost a myslí, že to bude pokračovat. Ten vývoj ale může být úplně jiný. To sice byl teď nádherný rok, ale příprava, než se velké obchodní případy mohly uzavřít, ta trvala leta. Rekordní čísla jsou takový bonbonek, který potěší, dá sílu na další boj, ale není to o tom, že to byl ten nejlepší rok, který člověk v EGAPu zažil.

Posunul se úplně zásadně, protože já pamatuju doby, kdy jsme málem počítali na počítadle a jako vrchol techniky měli textový editor T602. A dnes jsou všichni naštvaní, když po zapnutí počítače je jeho odezva delší než několik sekund. Já si myslím, že velice seriózně můžu říct, že jsme v jiném tisíciletí, což teda jsme. Tyhle věci máme na úrovni, na kterou jsme nebyli zvyklí.

Tehdy byl komplexnější nárok na člověka, protože si to musel v podstatě udělat všechno sám. Připravit si nějakou základní analýzu. Dneska je to jednoduché, máme útvary, které udělají finanční analýzu, teritoriální analýzu. My jsme si kupovali drahé bankovní analýzy a odebírali zahraniční časopisy. Dnes je patrná větší specializace jednotlivých pracovníků konkrétních útvarů.

Zásadně. Řeknu úsměvný příběh, který je pravdivý. Měli jsme klienta, který potřeboval pojistit záruku, protože banka mu ji bez toho nechtěla vystavit, neměl na to čísla. A on povídá, tak mi řekněte, jaká čísla mám mít a já vám takové výkazy dodám. A když někdo zavolá tu bankovní záruku, tak já ty peníze mám, protože já už jsem si o to navýšil hodnotu toho kontraktu a já vám je klidně někde deponuju.

To člověk nevěděl, jestli ho někdo zkouší nebo jestli je to realita. To už prostě dneska není.

Mongolsko. To jsem navštívil před těmi 30 lety. A teď, když jsem odcházel do důchodu, tak poslední služební cesta, kterou jsem měl, byla zase do Mongolska. Tenkrát tam byla zima a teď tam byla ještě větší. Ale na rozdíl od té návštěvy před 30 lety, kdy jsme mluvili o šicích strojích Lada Soběslav, na kterých oni šili jejich kožené oděvy, tak tam dnes stojí nádherné kondominium postavené díky tomu, že jsme pojistili úvěr. Obrovský funkční mlýn, pekárna. A opět jsem se potkal se stejnými lidmi jako tenkrát.

Život není jen o tom být dobrý v tom, co člověk dělá, ale taky umět včas odejít. Když jsem viděl ty výsledky minulého roku, na kterých se náš úsek podílel, tak jsem si řekl, že tohle datum se opravdu lépe naplánovat nedá. A je pěkné se potkávat s lidmi, se kterými jsem byl v pracovním kontaktu roky a nemít tam tu pachut', že ti musí pomoci z baráku, abys trefil ven. Mně začal semestr aplikované fyziky a speciální a obecné teorie relativity v Ústavu technické a experimentální fyziky ČVUT. Se stejnými lidmi trávíme každé pondělí u úžasného tématu, které jsme kdysi studovali. Je to v podstatě trochu posun. Já se věnuji činnosti na udržení mentální úrovně a toto je jedna z cest, jak jít

dál, pokračovat rozumně a smysluplně.

Je dobře být v životě ukotvený odborně a pracovně. A aby příležitost pracovat v EGAPu nevnímali jenom jako samozřejmost, ale jako něco výjimečného, co jim bylo v životě umožněno. To myslím naprosto upřímně.

<https://www.egap.cz/cs/rozhovor-vyroba-spaget-v-cine-jsme-nepomohli-ale-vzniklo-tak-pojisteni-investic-vzpomina-petr>