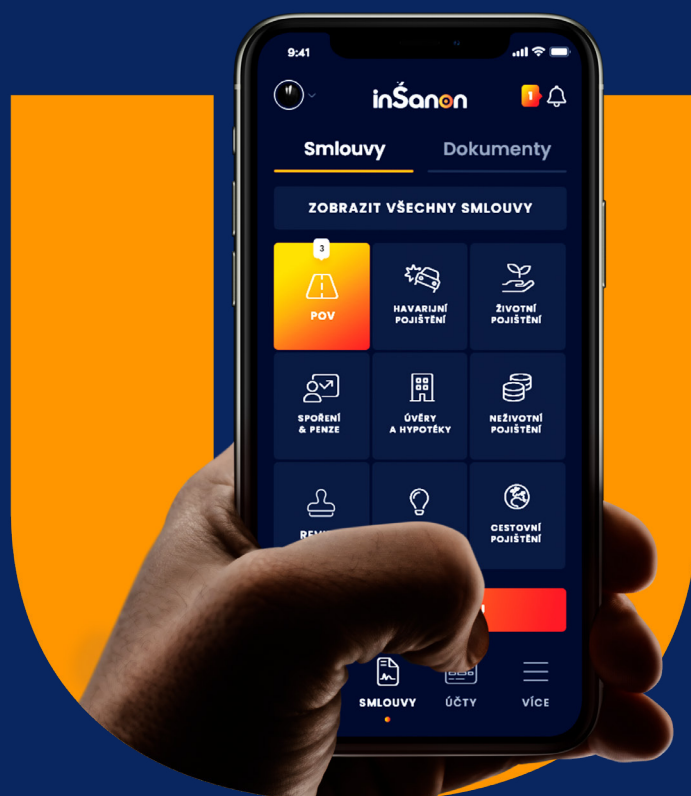


MAGAZÍN UNIVERSAL



inŠanon

We always have time for you

POLOLETNÍ PORADA



Začátkem druhého prázdninového měsíce jsme se už tradičně setkali na Pololetní poradě s podtitulem #jetoohlave. Stejně jako loni jsme se i letos rozhodli pro atraktivní prostředí hotelu Atlantis u brněnské vodní nádrže. A ten opět neklamal. Právě naopak. Skvělé kongresové centrum, úplně nové wellness a spousta maximálně motivovaných kolegů byly ideální kombinací pro strávení náročného, avšak velmi atraktivního dne.

Moderátorské role se typicky osobitým a zábavným způsobem chopil Miroslav Majcín, člen představenstva odpovědný za obchod UMD Network. Poradu odstartoval zkušený kouč Martin Kolenička fantastickou, téměř dvouhodinovou motivační přednáškou. Svě „jak na to“ předal našim kolegům vsuktku impozantním způsobem.

Po vydatném obědě následovala pracovní část porady. V jejím úvodu nám Edo Vičan – garant pro investice prozradil, jak investovat rozumně. Užitečné novinky představili i zástupci obchodních partnerů. Postupně se na pódiu vystřídali pánové a dámy z iUP, NN, ČPP a Zlaté rezervy. Svou účastí výrazně přispěli k vysoce odborné úrovni akce, za což jim patří srdečné poděkování.

Atraktivním zpestřením porady byly přednášky hlavních akcionářů společnosti – Pavla Krajča, který zaujal poučným tématem „o h...e“ a Martina Lancze, který představil krásný projekt LIOQA na chorvatském ostrově Ugljan s možností investování pro zprostředkovatele i klienty.

Miro Majcín zhodnotil obchodní výsledky prvního pololetí a nastínil cíle pro druhou část letošního roku. Před závěrem pracovní části v podání generálního ředitele společnosti Marcela Zeleňáka si na půl hodinku vzali slovo i obchodní ředitelka interní sítě Andrea Malíšová a obchodní ředitel externího prodeje Břetislav Vala. Oba ve zkratce představili svou vizi pro druhé pololetí 2022 a Andrejka navíc rozdala úspěšným obchodníkům kvartální bonusy.

Před neformálním večerním posezením s vedením společnosti se všem účastníkům naskytl možnost na pár hodin uvolnit u bazénu nebo ve zmíněném moderním wellnessu. Společná večeře a po ní příjemné povídání u drinků byly zlatým hřebem další mimořádně úspěšné akce z dílny UMD Network.

Živé diskuze a plno inspirativních nápadů, které zde byly prezentovány, jsou jasným signálem, že druhé pololetí bude ještě úspěšnější, než to první.



Stanislav Štefaník
Ředitel marketingu



Editoriál

MILÍ KOLEGOVÉ

V minulém čísle jsme se s kolegou Břetislavem Valou – Obchodním ředitelem UBP představovali. Primárním cílem je rozšířit naše kruhy a tým posílit o nové členy nebo rovnou o celé skupiny. Je to cíl ambiciózní, ale my máme trumpfy v rukávu a tím jste VY. Jak to?

S tímto tématem - nábořem mám spojené asociace jako RODINA, LIDSKOST, RESPEKT, POHODA, PODPORA, SÍLA a STABILITA. A proč zrovna tyto asociace? Když si člověk vybírá práci nebo firmu, se kterou bude spolupracovat, tak jsou pro něj důležité body jako náplň práce, finance, historie firmy, image, benefity a bonusy. Nicméně tím nejdůležitějším aspektem a klíčovým bodem v rozhodování je vedení, firemní kultura a samotní kolegové. Obzvláště bych chtěla vyzvednout firemní kulturu, jelikož tu tvoříme MY. Se ctí a hrdostí můžu říct, že lidský potenciál (čili VY) jste ve firmě nenahraditelní.

To **VY** jste chodící **vizitkou firmy!** Díky Vám se k nám chtějí další a další klienti, poradci, kolegové a ředitelé připojit. Chtěla bych Vás všechny požádat, abyste i nadále pokračovali v této dobře nastartované práci a šířili pozitivní atmosféru dál. Vedlejším efektem, kterého tím docílíme je, že se rozrosteme klientsky i v týmu mnohem rychleji :).

Kdybych to shrnula mám v podstatě jenom 2 cíle. Možná budou znít jednoduše, ale skrývá se za nimi spousta a spousta práce. Prvním z nich je vytvořit a držet pozitivní firemní prostředí tak, aby bylo inspirativní a motivující pro vás/nás. Tím druhým cílem je, abychom figurovali ve všech větších městech po celé ČR. Postupně budu rozšiřovat naši působnost, díky které přinesu novou inspiraci a energii z terénu.

Toto všechno /výše zmíněné/ nám zaručí lepší výsledky, finanční prosperitu, bonusy, benefity a skvělé zájezdy.

Sečteno a dvakrát podtrženo: **DĚKUJI VŠEM**, kteří nás reprezentují a šíří dobré jméno firmy. Díky Vám rosteme.



ANDREA MALIŠOVÁ
Obchodní ředitelka interní sítě

Nová webová stránka inŠanon 3.0. Zdaleka to není jen o designu

My v UNIVERSALU chceme být lídrem v inovacích, a proto neustále investujeme nemalé zdroje do moderních nástrojů a online technologií, které jsou užitečné jak pro klienty, tak pro zprostředkovatele. Faktem však je, že jeden ze základních komunikačních a marketingových nástrojů – web www.umd.cz již byl zastaralý, neatraktivní a z technického hlediska i téměř nefunkční. Tomu je však už konec.

V červenci jsme spustili úplně novou, modernější verzi, která vychází z aktuálního design manuálu. Avšak vzhled stránky není to nejdůležitější. Podstatnější je systém, na kterém je postavena. Právě ten nám umožňuje pracovat s ní tak, abychom se dokázali například posouvat v Google vyhledávání na vyšší pozice. Zároveň jí můžeme flexibilně aktualizovat, přidávat na ni nové informace, kvízy, články, ankety a podobně.

Mít web stránku bez možností efektivních takzvaných SEO optimalizací se v současnosti ani nevyplatí. Na její změnu byl proto už nejvyšší čas. Věříme, že se s novým webem ztotozníte i vy :).

Na závěr bych ještě rád dodal, že stále platí nabídka pro agenturní a regionální ředitele na vytvoření vlastní webové stránky podle šablony, kterou máme. Takový web vám udělá UNIVERSAL zcela zdarma. Tak proč toho nevyužít?

inŠanon 3.0 nové logo a fantastické funkce

Již na první pohled se inŠanon 3.0 odlišuje od předchozích verzí. V UNIVERSALU procházíme v roce 2022 rebrandingem, protože jsme na konci loňského roku přijali nové logo. Vstoupili jsme jím do třetího desetiletí našeho působení (v ČR jsme začali již druhou pětiletku). A nové logo dostal také náš unikátní produkt – inŠanon. Vychází z barevnosti typické pro UNIVERSAL, avšak bez ikonky v podobě „sluníčka“ nebo „panáčka.“



Nový inŠanon je nezávislý produkt, který je vhodný nejen pro klienty UNIVERSALU, ale i jiných makléřských společností, případně pro klienty, kteří si své finance (zatím) řeší bez externí pomoci zprostředkovatele.

Novou podobu tak dostala i ikonka. Kruh s tečkou uprostřed znázorňuje, že vše, co uživatel aplikace potřebuje, má k dispozici na jednom místě.

Užitečné funkce pro klienta i pro zprostředkovatele

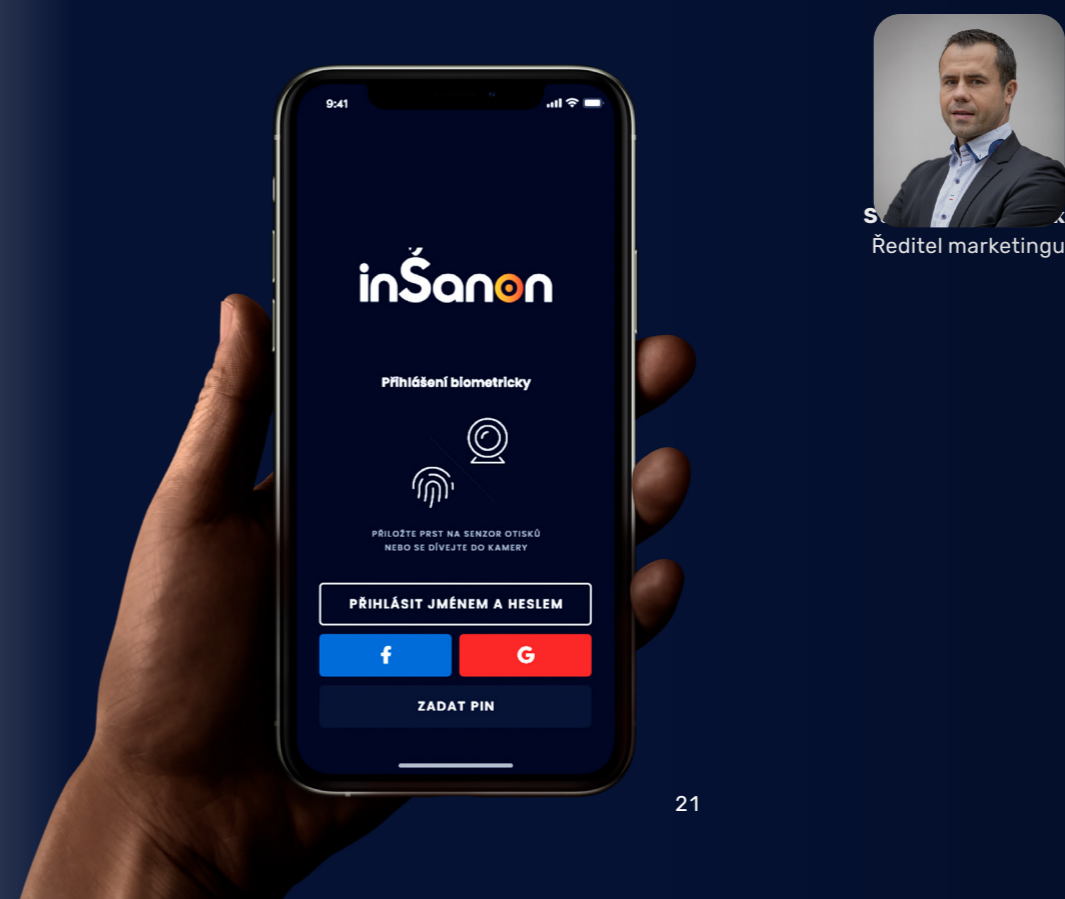
Oblíbené funkce z předchozích verzí zůstaly, několik se dočkalo i výborného vylepšení. Například slevové karty jsou v inŠanon 3.0 uloženy na cloudu, což znamená, že již budou k dispozici vždy a při nových aktualizacích je nebude nutné znovu nahrávat.

Samozřejmostí je ještě pohodlnější správa smluv, OCR a onboarding, díky nimž lze provést identifikaci klienta na dálku, bez jeho osobní návštěvy. Možnost sjednat si různé druhy pojištění – jako například povinné ručení, havarijní nebo cestovní pojištění rovněž fungují výborně. Postupně budou do aplikace přibývat také další kalkulačky s možností sjednání pojištění, investic a jiných finančních produktů. Pro klienta je velkou výhodou možnost nahlášení pojistné události.

Mezi nejzajímavější novinky patří nepochybně část věnovaná obchodním nabídkám. Díky ní budou uživatelé inŠanonu informováni o zajímavých novinkách ze strany našich partnerů.

Nový inŠanon je také skvělou pomůckou pro zprostředkovatele, kterému umožní efektivnější práci s klientem a zajistí další pasivní příjem. Zároveň je konkurenční výhodou i při náborech.

Pokud ještě aplikaci inŠanon, která vám zjednoduší život nemáte, pak není na co čekat. Za jeho stažení ani používání neplatíte.



Všechny smlouvy a dokumenty na jednom místě

Stáhněte si mobilní aplikaci a neztrácejte čas a energii s hledáním, ukládáním a tříděním dokumentů.



Vyzkoušejte online na stela20.nn.cz

V rámci každoročního vylepšení produktu NN Orange Risk se od září 2022 chystají následující podzimní novinky:

- Pojištění k hypotéce nebo úvěru**
Nové připojištění smrti nebo invalidity 2., 3. stupně s klesající pojistnou částkou
 Připojištění se vytváří zejména pro účely možnosti krytí hypotečních úvěrů – jako balíček tzv. na první riziko. Pojistnou událostí je **smrt nebo invalidita 2. nebo 3. stupně**.
Nové připojištění invalidity 1. stupně s klesající pojistnou částkou
 Připojištění se vytváří jako nepovinný doplněk k připojištění SINB-K1R.
- Pracovní neschopnost**
Vylepšujeme připojištění pracovní neschopnosti PLUS, u které bude minimální délka pracovní neschopnosti nově 29 dní (nyní 57 dní). Pokud pracovní neschopnost trvá déle než 1 rok, **maximální doba**, za kterou bude poskytnuto pojistné plnění, **se prodlužuje na 730 dní** (nyní 393 dní).
Zmírňujeme výluku na psychiatrické diagnózy pro připojištění pracovní neschopnosti PN29-P1R, PNPL-P2R
- Závažná onemocnění**
 Vytváříme **alternativu k připojištění závažných onemocnění ZON4-P1R** s rozšířeným krytím pro diagnózy ve stádiu „středního rozsahu“. Místo pojistného plnění ve výši 50 % pojistné částky budeme u této rozšířené varianty vyplácet 100 % pojistné částky.
- Dlouhodobá péče**
Prodlužujeme koncový věk na 85, zvyšujeme maximální pojistnou částku u LTC4 na 50 000 Kč a umožníme sjednat tato připojištění **u všech pojištěných osob** za stejných podmínek jako u prvního pojištěného.

Nově od 1. 9. 2022 můžete ve Stele 2.0 sjednávat také důchodové penzijní spoření! Potřebujete tedy jen jeden chytrý nástroj na sjednání životního pojištění i penze.



NN Životní pojišťovna

Na vás záleží



CESTOVNÍ POJIŠTĚNÍ NA CELÝ ROK



CESTOVATELSKÝ KVÍZ S AXA ASSISTANCE



PR je v dnešní době skutečně mimořádně zapotřebí, protože #MusiNasBytVidet. Mezi novinky, které budeme v rámci PR aktivit pravidelně zařazovat, jsou také různé ankety a kvízy. Vnímáme to jako efektivní práci s veřejností a způsob, jak šířit značku UNIVERSAL. Zároveň, výherce získá za zapojení se zajímavou cenu. V září letošního roku se nám podařilo spustit pilotní soutěž, ve které bylo hlavní cenou celoroční cestovní pojištění AXA Excelent od našeho obchodního partnera AXA Assistance.

Kvízové otázky byly koncipovány tak, aby se soutěžící zabavili a něco nového se i dozvěděli. Kvíz byl podpořen i dalšími zajímavostmi, které jsme publikovali ve stories na Facebooku. Jedinou podmínkou pro zařazení se do soutěže bylo odpovědět na všechny otázky a nechat na sebe kontakt. Po ukončení soutěže jsme pak ze všech zapojených účastníků vylosovali hlavní vítězku - paní Anetu L. Srdečně gratulujeme a přejeme spoustu krásných cestovatelských zážitků s pojištěním od AXA.

Své znalosti si můžete ověřit i vy, avšak již mimo soutěž na <https://umd.cz/cestovatelsky-kviz>. Mezi otázkami najdete i takové chytáky, jako například:

- Kolik zavazadel v průměru ztratí aerolinky za jeden rok?
- Jaké jsou nejčastější příčiny ztráty nebo zpoždění doručení zavazadla?
- V jakých případech vám kryje pojišťovna storno poplatky, pokud musíte dovolenou náhle zrušit?

Tak co, troufnete si i vy?

Pokud byste měli zájem zapojit se do některých z našich dalších soutěží, sledujte nás na Facebooku, Instagramu nebo na webu www.umd.cz.



cestovatelský kvíz



Stanislav Štefanik
Ředitel marketingu

UNIVERSAL RADÍ

Investování je možnou cestou, jak si ochránit peníze před inflací

Nejnovější údaje o inflaci nevěstí pro peněženku každého z nás nic dobrého. Přesto mají Češi na běžných, spořicíh, termínovaných účtech i vkladních knížkách i nadále odloženo mnoho finančních prostředků. Zájem o investování roste pomaleji, než bychom předpokládali.

Inflace v České republice atakovala své po revoluční maximum. Podle nejnovějších údajů Statistického úřadu inflace meziročně dosáhla v červenci dokonce úrovně vyšší než 17 procent. Ceny kolem nás se kontinuálně zvyšují již sedmáct měsíců. Horší je však skutečnost, že s vysokou pravděpodobností ještě ceny i nadále porostou.

To znamená, že si za své peníze můžeme dovolit pořídit stále méně. Jak upozorňují odborníci, 1 000 Kč tak má v současnosti hodnotu již méně než 900 Kč. A máte-li například na spořicíh účtu s roční úrokovou sazbou 0 % našetřených 150 000 Kč, jejich reálná hodnota je aktuálně na úrovni kolem 124 000 Kč.

Investování nebo chcete-li uložení „do punčochy“?

Pokud byste však stejných 150 000 Kč investovali, vyhnuli byste se takovému prudkému znehodnocení úspor. „Například byste vložili na začátku 150 000 Kč, a to rozděleno během prvních tří měsíců po třetinách. Zároveň byste každý měsíc pravidelně vkládali 1 250 Kč po dobu deseti let. Vycházejme z toho, že jste dynamickým investorem, a tedy většina z vašeho portfolia by byla zaměřena na akciové podílové fondy. Po 10 letech by výsledná hodnota majetku spolu i se zhodnocením byla na úrovni přibližně 437 500 Kč,“ vysvětluje Marek Sokol, odborný garant pro spoření a úvěry společnosti UNIVERSAL makléřský dům. Všem, kteří mají úspory, a to jak deset tisíc, tak i sto tisíc Kč, doporučuje, aby je nenechávali na běžném účtu, spořicíh účtu, termínovaných vkladech nebo dokonce doma. Ani jedna z těchto možností totiž nenabízí takové zhodnocení vložených peněz, aby pokryla inflaci.

Snižte riziko.

Pro všechny, kteří mají v současnosti vyšší částky uložené na neperspektivních místech a rozhodli se je zhodnotit investováním, odborníci radí, aby si je rozdělili na dva až tři vklady. „Je to vhodné především v takových turbulentních časech.“

Vždy to samozřejmě závisí na možnostech a požadavcích daného investora.

„Důležité je, aby portfolio bylo dostatečně diverzifikované, a tedy abychom se vyhýbali tzv. „sázení na jednu kartu“. Toto z dlouhodobého hlediska zajišťují například akciové indexové podílové fondy, které obsahují široké spektrum společností, do kterých lze investovat. „Společnost UNIVERSAL makléřský dům se zároveň zaměřuje především na takové fondy, které mají označení ETF (exchange traded fund – volně obchodované na burze), takto totiž dokážeme klientovi co nejefektivněji zhodnotit jeho majetek. V krátkodobém horizontu, respektive u konzervativnějších klientů, doplňujeme portfolio méně rizikovými aktivy, jako například dluhopisy či realitním fondem,“ uzavírá toto téma odborník z UNIVERSAL makléřský dům.



Martin Kristl
Odborný garant
UMD Network



Marek Sokol
Junior garant pro
sektor kapitálový
trh UNIVERSAL
makléřský dom

UMD NETWORK PŘEDSTAVUJE



Lenka Pyskatá

Back Office Manager



Náplň mé práce:

Na centrálu UMD, oddělení back office, jsem nastoupila začátkem srpna letošního roku. Na starosti mám komunikaci mezi jednotlivými odděleními centrály, spolupráci s obchodními řediteli, obchodníky, partnery. Zároveň řeším běžnou agendu jako např. zpracování intervencí, přístupy k obchodním partnerům, pohledávky a další. V mém zájmu je, aby se back office stal místem, které bude skutečným zázámím a podporou pro obchodníky a rozvoj obchodu.

Jak by ses charakterizoval:

Velmi těžká otázka. Jsem cílevědomá, zároveň i netrpělivá. Nerada přešlapuju na místě v situaci, kdy se dá něco dělat, věci posunout dál. Lidé o mě říkají, že jsem pracovitá, se smyslem pro detail.

Co tě v životě baví:

Pocházím z jižní Moravy, kraje vína a folkloru. Oboje je mi velmi blízké :). Dříve jsem také tancovala ve folklorním souboru Břeclavan. Ráda si přečtu severské kriminálky (Nesbo, Adler Olsen) nebo knihy s válečnou tematikou, mám ráda rockovou hudbu.

Jaký je tvůj pracovní příběh:

Prošla jsem si třemi poměrně odlišnými obory. Koncem devadesátých let jsem začala pracovat na hraničním přechodu Břeclav-dálnice v celních službách. Další pracovní zkušeností byla společnost OTIS a.s. Tady jsem pracovala na oddělení Customer service, kde jsem komunikovala se zahraničními pobočkami OTISu a řešila objednávky výtahů nebo jejich modernizace. V roce 2008 přišel zlom a začátek spolupráce s p. Vladimírem Kosem, nejprve ve společnosti ZFP akademie a následně od r. 2018 v H-ONE. Prošla jsem si pozicí asistentky, vedoucí kanceláře i obchodního manažera. Velmi mě baví práce s lidmi (i když se říká, že je to nejtěžší práce:), komunikace s klienty, obchodními partnery, kolegy a řešení situací, které život a práce přináší. Pokud se práce stane koníčkem a kolegové přáteli, není co řešit :).

Jaká je tvá životní filozofie (motto, které máš rád):

„Neodpoutávej se nikdy od svých snů! Když zmizí, budeš dál existovat, ale přestaneš žít.“
Mark Twain



Martin Haviar

Referent spracování dát



Moje meno je Martin Haviar, do UNIVERSAL-u som nastúpil začiatkom augusta na pozíciu referent spracovania dát. Mojou pracovnou náplňou bude spracovanie provízií v Českej republike a s nimi spojené reklamácie (ktorých pevne verím nebude veľa) a taktiež aj požiadaviek.

K práci s číslami som mal blízko celý život, no profesne som sa k tomu dopracoval až po ukončení štúdia psychológie. V poslednom zamestnaní som začínal ako archivár. Neskôr som sa prepracoval na pozíciu data administrátora a mal na starosti život dát od ich vzniku, cez procesovanie, migráciu až po archiváciu. Popritom som bol členom tímu, ktorý navrhoval a mal na starosti vývoj novej aplikácie na archiváciu.

Väčšinu voľného času venujem tréningu môjho psa. Keď sa nejaký čas ujde aj mne, tak sa zaujímam o nové technológie, kinematografiu a hudbu.

ROČNÍK 2022 - ČÍSLO 03

MAGAZÍN UNIVERSAL

 UNIVERSAL



CELOFIREMNÉ ŠKOLENIE

We always have time for yoU

OBSAH

	03	Editoriál Miroslav Majcin
Nadácia	04 05	Ďalší vydarený ročník UNIVERSAL SAILING
	06 07	Športové Hry v znamení "Just For Fun"
Úspešný 8. ročník UNIVERSAL & IAD TRIATHLON TEAM CUP je za nami	08 09	
5. Ročník UNIVERSAL GOLF CUP	10 11	Polročná porada riaditeľov UNIVERSAL maklérsky dom
	12 13	Najúspešnejší PR článok v treťom kvartáli
UMD Network predstavuje Lenka Pyskatá	14 15	UMD Network predstavuje Martin Haviar
Cestovateľský kvíz s AXA Assistance	16 17	UNIVERSAL radí
inŠanon	18 19	Podzimní novinky NN
Nová webová stránka i inŠanon 3.0 . Zďaleka to není jen o designu.	20 21	
Pololetní porada opět v Brněnském Atlantisu	22 23	Editoriál Andrea Mališová

Editoriál

BOLO, JE A BUDE VŽDY IBA TAK, AKO SI UROBÍME

Hovorí sa, že každá minca má dve strany. A tak, ako na jednej strane súčasná rekordne vysoká inflácia spôsobená viacerými globálnymi aspektmi prináša so sebou množstvo negatívnych dopadov, čo v konečnom dôsledku cítime ako tlak na naše peňaženky, tak na strane druhej sa dá na tú istú ekonomickú situáciu pozerat' aj ako na príležitosť.

Pre niekoho je možno toto tvrdenie odvážne a niekoho to dokonca až nahnevá či pobúri. Ja by som vás však chcel i napriek tomu, v týchto nie úplne ružových časoch, svojou troškou povzbudiť. Dámy a páni, kolegovia, priatelia, skúsme byť trochu odvážnejší a z defenzívnej polohy, ktorá je pre nás všetkých prirodzene pohodlnejšia, sa zamyslieť nad tým, ako sa dá tento moment, táto etapa ekonomického cyklu, využiť v prospech našich klientov.

Zhrňme si fakty. Globálny svetový index je v prepade. Ceny tovarov a služieb rastú neuveriteľným tempom a tak inflácia veselo láme svoje včerajšie rekordy. Navyše pri pohľade na vývoj cien energií, sa môžeme chvíľami cítiť ako Alenka v ríši divov.

Avšak, nepripomína vám toto niečo?

Dovolím si uviesť ešte jeden fakt. Za posledné 2 roky sa vklady na bežných účtoch klientov v bankách zdvihli z 39 na 43 miliárd. V prepočte to znamená, že na jedného obyvateľa Slovenska pripadá hotovosť uložená v banke vo výške približne 7 880 Eur. A to počítam úplne všetkých, vrátane batoliat. Záver? Napriek neľahkému COVID obdobiu si dokázali za pomerne krátky časový úsek aj naši klienti odložiť bokom financie na „horšie časy“ a navýšiť svoje úspory o viac ako 10 %. Klobúk dole. Ale má to jedno ALE.

Otázkou je, či sú tieto prostriedky vhodne uložené. Odpoveď asi viacerí z vás tušia.

Tak ako peniažky v ponožke i finančné prostriedky na bankových či iných „skvelých sporiaciach“ účtoch, sú dnes viac ako inokedy doslova požierané agresívnou infláciou. Tiež by sa dalo špekulovať o poplatkoch (tie ale nechajme teraz radšej tak). Jednoducho povedané, pri súčasnom tempe inflácie klienti strácajú každú deň významnú časť svojich úspor.

Tak čo s tým urobíme priatelia? Áno, správne. Pomôžeme im!

Tak ako sme poradili našim klientom v rokoch 2008/2009, kedy ekonomika prechádzala tiež podobne „veselým“ obdobím, tak treba pri nich stáť aj v súčasnej dobe. Tí z klientov, ktorí nás vtedy vypočuli, nechali si poradiť, nespánikárili a teda svoje úspory ponechali na svojich investičných účtoch, sa dnes môžu tešiť z viac ako dvojnásobného zhodnotenia svojich vkladov. Ešte lepšie sú na tom tí, ktorí disponovali voľnými prostriedkami a v čase poklesu trhov zainvestovali mimoriadnym vkladom.

Čo teda odporúčam:

- oslovte svojich klientov, jeden po druhom – rad za radom, a ponúknite im možnosť revízie resp. audit ich domácich financií.
- spoločne s nimi krok po kroku analyzujte domáci rozpočet – príjmy a predovšetkým výdavky.
- spíšte zoznam naozaj nevyhnutných vecí / služieb / potrieb, ktoré dokážu udržať klientom ich aktuálny životný štandard – všetko ostatné môže predstavovať potenciálnu úsporu.
- realizujte optimalizáciu vrátane konsolidácie a aktualizácie finančných produktov.
- ušetrené financie rozdeľte na dva balíky. Prvú časť vyčleňte na vytvorenie krátkodobej finančnej rezervy (ak ju klient vytvorenú nemá) a tú druhú smerujte do investičných produktov s potenciálom rastu v dlhšom časovom horizonte.

Vo výsledku pomôžete klientom ušetriť finančné prostriedky, postaráte sa im o to, aby si vytvorili dostatočne veľký finančný vankúš pre neočakávané „AdHoc“ udalosti a to dôležitejšie, rozbehnete im nový alebo zveľadíte ich existujúci investičný program tvorby budúceho kapitálu.

Načerpajme skúsenosť z minulosti, pomôžme našim klientom a profitujme z príležitosti, ktorá leží pred nami.



MIROSLAV MAJGIN
Riaditeľ externého predaja

Ďakujeme,
že nám pomáhate robiť
dobré skutky.

8+
rokov
existencie

500+
projektov

300 000 €
darovaných
prostriedkov

Podporujeme skupiny



Zdravotne
znevýhodnení



Sociálne
znevýhodnení



Deti a mládež



Seniori

ĎALŠÍ VYDARENÝ ROČNÍK UNIVERSAL SAILING

Tento rok sa konal už 3. ročník **UNIVERSAL Sailing** v spolupráci s agentúrou **GR8** v Chorvátsku. Vychutnať si ho mohol každý kto miluje Jadranské more a pohodovú atmosféru. Podstatou takéhoto dobrodružstva je spoznávať Chorvátsko nielen po pevnine a v rezortoch, ale aj na vlnách popri krásnom a malebnom pobreží.

Naša posádka **UNIVERSAL** v zložení Michal Sokol, Juraj Slávik, František Švec ml., Oto Benkovič a Marek Adamec z IAD vyrazila 6. septembra z Bratislavy smer malebné mestečko Skradin ležiace na rieke Krka, asi 15 km od Šibeniku. Po príchode sme sa stretli s posádkou Dašeny Mirovičovej, Milana Ujlakyho a Ivana Huspeninu s ktorými sme si spoločne vychutnali lokálnu kuchyňu v miestnej maríne.



Druhý deň ráno sme začali kávou, výborným croissantom a prípitkom na šťastnú plavbu s lokálnym líkérom Pelinkovac. Nakúpili sme si zásoby, prevzali loď spoločne s naším kapitánom Petrom Šitanyim a po úvodom zaškolení sme zdvihli kotvy a vydali sa za zážitkami. Z vnútrozemia sme sa okolo Šibeniku a cez kanál sv. Ante dostali na more a na našu prvú zastávku, nádhernú zátoku neďaleko ostrova Kaprije. Počasie bolo ako stvorené na kúpanie a relax. Asi po hodine naša plavba pokračovala k ostrovu Murter. Cestou sme užívali skvelú atmosféru a ikonický západ slnka. Do maríny sme dorazili už za šera a po krátkom oddychu nás zobral „admirál“ celého zájazdu, Mojmír Chalúpka, do vychýrenej reštaurácie Konoba Boba, ktorú pre rok 2022 odporúča aj **Michelin Guide**. Večera bola podávaná formou 3,5 alebo 7-chodového menu a predčila všetky naše očakávania, ako vizuálne tak aj chuťovo. Zážitkami nabitý druhý deň sme zakončili drinkom na jednej z množstva štýlových pobrežných terás.

Cieľom tretieho dňa bolo nádherné mesto Primošten. Predpovede nám hlásili silný vietor, čo znamenalo prísľub dobrodružstva. A tak aj bolo. Adrenalin z rozbúreného mora a nádherné scenérie okolitého pobrežia v nás zanechali nezabudnuteľný zážitok.

Stredoveké mesto **Primošten** nám hneď na prvý pohľad vyrazilo dych. Malé klukatiace sa uličky plné reštaurácií, barov a živšej hudby sú vskutku úchvatné. Každý si tu našiel svoje. Kvalitné víno, morské špeciality tamojších vôd, najmä však skvelú atmosféru, ktorú toto mesto doslova vyžaruje.

Ďalší deň sme sa prebudili do slnečného rána, búrka nás obišla a pred nami bol posledný deň plavby. Z prístavu sme vyrazili smer Kaštela. Každý sme si deň užívali doobedie po svojom, niekto dal prednosť dospávaniu predchádzajúcich dní, iní slneniu na palube lode či obdivovaniu okolitých scenérií strednej Dalmácie. Onedlho sa pred nami zjavila naša ďalšia zastávka s príznačným názvom „**Blue Lagoon**“ – Modrá lagúna, pri ostrove Drvenik Veli. Priezračne čistá voda s tyrkysovým odtieňom a neďaleká reštaurácia Shkoy Beach Club v zátok s úžasným výhľadom na azúrové more, dokonale vystihujú krásu chorvátskeho pobrežia. Kto chcel navštíviť pláž, musel sa naskladať do „dinghyho“ čo je pomenovanie pre malý motorový čln, kde sa na úkor komfortu zmestili maximálne 3 osoby. Ten zážitok však stál za to. Po približne 2 hodinách sme opäť vyplávali na otvorené more, smer Kaštela. S blížiacim sa koncom sa nám zhoršilo počasie, ale to nám vôbec nevadilo. Práve naopak, boli sme radi, že posledné chvíle na mori boli intenzívne a divoké.

UNIVERSAL Sailing bol skvelý zážitok a jeho absolvovanie vrelo odporúčam každému.



Oto Benkovič
Event & Marketing Manager



ŠPORTOVÉ HRY V ZNAMENÍ "JUST FOR FUN"

Tak ako každý rok s prichádzajúcim letnými mesiacmi a rozkvitajúcimi lúkami, sa aj tentokrát, koncom júna, konali Športové hry UNIVERSALu. Po niekoľkých rokoch sme zmenili lokalitu a zamierili na juh Slovenska. Naším útočiskom sa stal Wellness Hotel Patince. Krásne, pre športovanie priam ideálne prostredie, si dokonale užil každý účastník tohto fantastického podujatia.

Športové hry otvoril a celý deň moderoval Slávo Jurko, ktorý svojim jedinečným spôsobom hecovania opäť raz vyburcoval súťažiacich k výborným výkonom. Po rozdelení súťažiacich do jednotlivých tímov sa všetci pobrali na svoje prvé stanovišťa so zaujímavými disciplínami. Ako už samotný podtitulok „Just for fun“ prezrádza, tento rok boli súťaže viac zábavné ako športové. Cieľom bolo, aby si ich mohol vychutnať, skúsiť a užiť naozaj každý, aj menej zdatní súťažiaci.

„Echt“ športovci sa mohli vybláznit v najsledovanejšej disciplíne dňa – plážovom volejbale. 10 tímov si svoje sily a zdatnosti zmeralo v celkovo 8 disciplínach, medzi ktorými okrem spomínaného plážového volejbalu nechýbalo napríklad varenie gulášu, výroba vlastnej tímovej vlajky, futbal – "trochu" iný na aký sme zvyknutí, šprint na vodných bicykloch, strelba zo vzduchovej pištole či prechod cez pole s plnými pohármi vody so zaviazanými očami.

Už tradične sa do zápolenia zapojili aj partneri z poisťovní – UNION poisťovňa, Premium poisťovňa, ČSOB, Komunálna poisťovňa, NN, Kooperativa, YOU PLUS, IAD a náš dlhoročný partner fleetového programu Motor Car. Aj im patrí veľká vďaka za to, že svojou aktívnou účasťou prispeli k vynikajúcej zábave a skutočne rodinnej UNIVERSAL atmosfére.

Po krásnom slnečnom dni sa v podvečerných hodinách vyhlásili výsledky. Najskôr sa však vyhodnocovala súťaž o zlatú varešku vo varení guláša. Svoje chuťové poháriky si precvičili tí istí porotcovia ako minulý rok - členovia predstavenstva František Švec a Pavel Smetana spoločne s obchodným riaditeľom externého predaja Miroslavom Majcinom. Tretie miesto udelili tímu FINVIA, druhé miesto získal tím agentúry SEVEROVÝCHOD a víťazstvo si právom uvaril tím agentúry SEVERNÍ MORAVA, z ktorého si diplom a Rád zlatej varešky prišiel prebrať hlavný kuchár Dalibor Bonček.

Nasledovalo vyhodnotenie Športových hier. Napätie gradovalo, každý tím dúfal vo výhru. Na treťom mieste sa umiestnil tím Kataríny Kebisovej a Petra Šošku, z agentúry SEVER. Po minuloročnom víťazstve sa tentokrát "iba" s druhým miestom musel uspokojiť tím FINVIA. Premožiteľov, podobne ako vo väčšine predchádzajúcich ročníkov, nenašiel tím CENTRÁLA.



Všetkým srdečne gratulujeme.

Záver vydareného dňa si mnohí užili na tanečnom parkete pri hitoch súčasných aj minulých. Už teraz sa tešíme na ďalší Športové hry 2023. Sme si istí, že aj vy :-).



Monika Šáleková
Marketing manager



ÚSPEŠNÝ 8. ROČNÍK UNIVERSAL & IAD TRIATHLON TEAM CUP JE ZA NAMI

28. júna sa v areáli Wellness Hotela Patince konal náš tradičný **UNIVERSAL & IAD TRIATHLON TEAM CUP**, na ktorý sa tešili a pripravovali takmer štyri desiatky športovcov nielen z **UNIVERSALu**, ale aj od našich partnerov. Aj tento rok sa podujatie nieslo vo vynikajúcej, športovej atmosfére. Na rozdiel od predchádzajúcich ročníkov sme tentokrát zvolili "sprint" verziu s polovičnými vzdialenosťami.

Horúce počasie s vysokou vlhkosťou, ktorú ešte umocnil ranný dážď nikoho neodradil.

V plaveckom bazéne v areáli kúpaliska **Patince** si všetci plavci poctivo odplávali 750 m. Niektorí boli rýchlejší a niektorí sa aj potrápili v štýle "nie je dôležité vyhrať, ale zúčastniť sa." Dôležité však bolo, že do cieľa úspešne doplávali všetci. 20 - kilometrová cyklistická trať na hrádzi **Patince - Iža** dala vo viac ako tridsaťstupňových teplotách zabráť najmä triatlonistom, ktorí súťažili v kategórii jednotlivcov a mali tak za sebou už spomínané plávanie. A pred sebou poslednú disciplínu - beh na 5 km.

Či už v tímoch alebo ako jednotlivci, všetci si svoj výkon poctivo vydreli a siahli na dno svojich síl. Výsledky boli veľmi tesné a aj keď víťaz môže byť len jeden, klobúk dole pred každým jedným, ktorý sa rozhodol štartovať.

My môžeme len s radosťou konštatovať, že sa tohtoročný **Universal & IAD Triathlon Team Cup** opäť vydaril a už teraz sa tešíme na ďalší ročník.



Monika Šáleková
Marketing manager



VÝSLEDKOVÁ LISTINA

JEDNOTLIVCI

1. MIESTO
PETER MIŠÁK

2. MIESTO
MARCEL ZELENÁK

3. MIESTO
PETR NĚMEČEK

TÍMY

1. MIESTO - **TÍM MAJSTRIATHLON**

RUDOLF KOCHAJDA PLÁVANIE
DUŠAN PETROVIČ CYKLISTIKA
MARTIN JANÍK BEH

2. MIESTO - **TÍM WEST**

RÓBERT BOHUŠ PLÁVANIE
MILAN KOCIAN CYKLISTIKA
PATRIK BENČÍK BEH

3. MIESTO - **TÍM IAD**

LENKA SLOBODOVÁ PLÁVANIE
ROMAN VITÁSEK CYKLISTIKA
RÓBERT BARTEK BEH





5. ROČNÍK UNIVERSAL GOLF CUP

5. ročník nášho už tradičného golfového turnaja pod názvom UNIVERSAL GOLF CUP bol výnimočný tým, že sa prvýkrát konal u našich západných susedov za riekou Morava.

13. septembra sme sa s našimi obchodnými partnermi stretli v Juhomoravskom kraji, v Slavkove u Brna, v nádhernom golfovom rezorte Austerlitz Golf Resort s prírodnými prekážkami, hlbokými bunkrami a umelo vytvorenými vodnými plochami.

Počasié nás opäť nesklamalo - veď, ako by aj mohlo, keď sme si ho objednali už niekoľko mesiacov dopredu ;-)) a tak sme si všetci užili skutočne nádherný golfový deň. Golf však nie je len o súťažení a prekonávaní vlastných mét. Je tiež o utužovaní priateľských vzťahov, ktoré, žiaľ, v súčasnosti už nie sú samozrejmosťou. UNIVERSAL Golf Cup je však najmä o zábave,

relaxe a pohode. A to sa opäť podarilo splniť na výbornú.

Ďakujeme kolegom a obchodným partnerom za účasť a za to, že svojou prítomnosťou prispeli k skutočne vydarenému podujatiu. Už teraz začíname pripravovať jeho budúročné pokračovanie.



Monika Šáleková
Marketing manager



POLROČNÁ PORADA RIADITEĽOV UNIVERSAL MAKLÉRSKY DOM

29. júla sa na severe Slovenska, v krásnom historickom hoteli Kultúra, konala Polročná porada UNIVERSALu.

Na jednej z najvýznamnejších každoročných akcií Universalu z hľadiska stratégie a smerovania spoločnosti sa na jednom mieste opäť zišli agentúrne a regionálni riaditelia, garanti a rozšírené vedenie spoločnosti. Tentokrát nás svojou návštevou poctili aj zástupcovia našich obchodných partnerov - spoločnosť Allianz poisťovňa, IAD, Generali a Cofidis, ktorí našim sprostredkovateľom predstavili mimoriadne užitočné novinky z ich „sveta.“

Prvá časť porady bola venovaná vyhodnoteniu obchodných výsledkov. Tie, ako je to v Universalu pekným zvykom, opäť splnili očakávania. Po chutnom obede sa druhá časť porady niesla v uvoľnenej a priateľskej atmosfére, pri ktorej boli predstavené plány do konca roka.

Polročnú poradu tak môžeme znovu hodnotiť veľmi kladne. Každý zo zúčastnených odchádzal nabitý novými informáciami, pozitívnou energiou a elánom do posledných mesiacov roka 2022.

Ďakujeme všetkým za účasť a vytvorenie skvelej, inšpiratívnej nálady. Veríme, že minimálne tak úspešný, ako bol prvý polrok, bude aj ten druhý.



Monika Šáleková
Marketing manager



NAJÚSPEŠNEJŠÍ PR ČLÁNOK V TREŤOM KVARTÁLI

Rubrika, v ktorej predstavujeme najúspešnejšiu tlačovú správu od vydania posledného Magazínu sa stala medzi vami čitateľmi veľmi obľúbenou. Jednou z najhorúcejších tém súčasnosti je inflácia. Neustále zdražovanie začína mnohým rodinám spôsobovať doslova existenčné problémy.

Aj to je pravdepodobne dôvod, prečo médiá zo všetkých nami vydaných tlačových správ o niečo viac ako ostatné, najviac oslovil článok o životnom poistení s názvom „Cena auta. Aj o toľko môžu obézni fajčiari preplatiť životné poistenie.“

A to v konkurencii viacerých veľmi atraktívnych článkov o investovaní či neživotnom poistení. Jeho autorom je Ivan Huspenina, odborný garant pre životné poistenie spoločnosti UNIVERSAL maklérsky dom. Článok sa objavil napríklad na weboch Slovak.press či femme.sk a my ho prinášame v plnom znení.



Stanislav Štefanik
Riaditeľ marketingu

CENA AUTA. AJ O TOĽKO PREPLATIA OBÉZNI FAJČIARI POISTKU

Na životnom poistení sa dajú ušetriť tisíce eur. Závislí na nikotíne a na nezdravých jedlách môžu mať aj o sto percent drahšiu poistku ako ich rovesníci so zdravým životným štýlom.

Zdravý životný štýl nie je iba o módných trendoch. Ide aj o peniaze. O veľa peňazí. Obézny fajčiar môže ročne preplatiť životnú poistku oproti svojmu zdravému rovesníkovi bez nerestí aj o 500 eur. Ak si zoberieme, že by takýto človek splácal hypotéku 30 rokov a rovnako dlho by si platil aj životné poistenie, aby si zabezpečil schopnosť splácať úver v prípade choroby, invalidity či smrti, jeho náklady by boli len na poistke vyššie o 14-tisíc eur.

Prečo je to tak? Podľa analytikov až 68 percent rakoviny pľúc je pravdepodobne spôsobených fajčením, pri chronickej obštrukcii pľúc sa fajčenie podieľa až na polovici úmrtí. Je tiež za štvrtinou ischemických porúch srdca a takmer za pätinou mŕtvíc. Jednoducho povedané, až päťtisíc Slovákov ročne umiera zbytočne, práve kvôli následkom fajčenia. „Ludia vyznávajúci zdravý životný štýl sú menej náchylní na ochorenia, hrozí im menšie riziko niektorej z civilizačných chorôb, nezvyknú trpieť nadváhou, spravidla užívajú menej liekov. Sú preto menej rizikovou skupinou pre poisťovne,“ vysvetľuje Ivan Huspenina, odborný garant pre životné poistenie spoločnosti UNIVERSAL maklérsky dom, jednej z najväčších maklérských spoločností pôsobiach na slovenskom trhu.

ŠTATISTIKY NEPUSTIA

Hoci celkový podiel fajčiarov na Slovensku klesá, stúpol podiel tuhých fajčiarov. Vyplýva to aj z Analýzy organizácie Globsec s názvom Nevyužitý potenciál stravy, fajčenia a konzumácie alkoholu na Slovensku, ktorú prezentovala organizácia koncom roka 2021.

Ak zacielime na obezitu, pri spotrebe cukru sme vraj predbehli už aj USA. Ročne skonzumuje priemerný Slovák viac ako 80 kíľ cukru. Pritom na začiatku milénia to bolo len 35 kíľ.

Všetko toto si všímajú aj komerčné poisťovne. Čím horšie zdravotné parametre človek má, tým horšiu pozíciu má pri uzatváraní životnej poistky. „Už dlhšiu dobu je trend medzi vyspelými poisťovňami zohľadňovať klientov, ktorí nefajčia, majú primeranú váhu, tzv. BMI index, a dodržiavajú pravidlá pravidelných preventívnych kontrol u lekára formou lacnejšieho poistenia, alebo benefitov pri prípadnom poistnom plnení,“ konštatuje odborník.

Ivan Huspenina uvádza ako príklad 28-ročného klienta, ktorý si berie úver na kúpu bytu a z toho dôvodu uzatvára aj životné poistenie. Pri poistke, ktorá kryje smrť vo výške 400 eur, pripoistenie práceneschopnosti na 20 eur denne, závažné ochorenia na 18-tisíc eur, pripoistenie smrti alebo invalidity nad 40 percent s klesajúcou poistnou sumou na 110-tisíc eur, by štíhly nefajčiar zaplatil v závislosti od poisťovní mesačne od 48 do 55 eur. Ak by sme zadali „fajčiar“, tak by pri rovnakých parametroch už platil od 62 do 68 eur. „To znamená, že v tomto prípade by fajčiar platil na poistnom v priemere o 15 eur mesačne viac ako nefajčiar, čo je skoro o tretinu viac,“ upozorňuje odborník UNIVERSAL maklérsky dom. A ak by išlo o fajčiara s nadváhou, mesačne by ho poistenie mohlo vyjsť 82 až 94 eur, teda takmer o sto percent drahšie.

NERESTI SA ZATAJOVAŤ NEOPLATÍ

Pri uzatváraní poistky musí dokonca každý vyplniť zdravotný dotazník, a to pravdivými odpoveďami. Priznať treba pravidelne užívané lieky, každú diagnózu, vyššie BMI aj fajčenie. Toto všetko významnou mierou ovplyvňuje možnosť uzatvoriť si poistenie a tiež aj jeho cenu. Zlý zdravotný stav môže viesť aj k odmietnutiu klienta zo strany poisťovne a k jeho nepoisteniu.

„Ak poisťovňa zistí, že klient klamal pri upisovaní, môže využiť zákon a z dôvodu nepravdivých skutočností uvedených klientom pri upisovaní rizík vypovie poistnú zmluvu so zaplacením poistného od počiatku a nebude plniť poistnú udalosť,“ upozorňuje Ivan Huspenina. Aj preto je podľa neho veľmi dôležité, aby si klient uvedomil tento fakt a pravdivo odpovedal na otázky zo zdravotného dotazníka.

Moderné poisťovne podporujúce digitalizáciu dokonca majú v projekčných systémoch, kalkulačkách, online oceňovaní zdravotného stavu. Určité percento diagnóz tak na základe otázok dokáže systém vyhodnotiť hneď. Tie, ktoré nedokáže vyhodnotiť, si poisťovňa zistí na základe lekárskej správy a následného vyhodnotenia zdravotného stavu.



Ivan Huspenina
Odborný garant pre životné poistenie