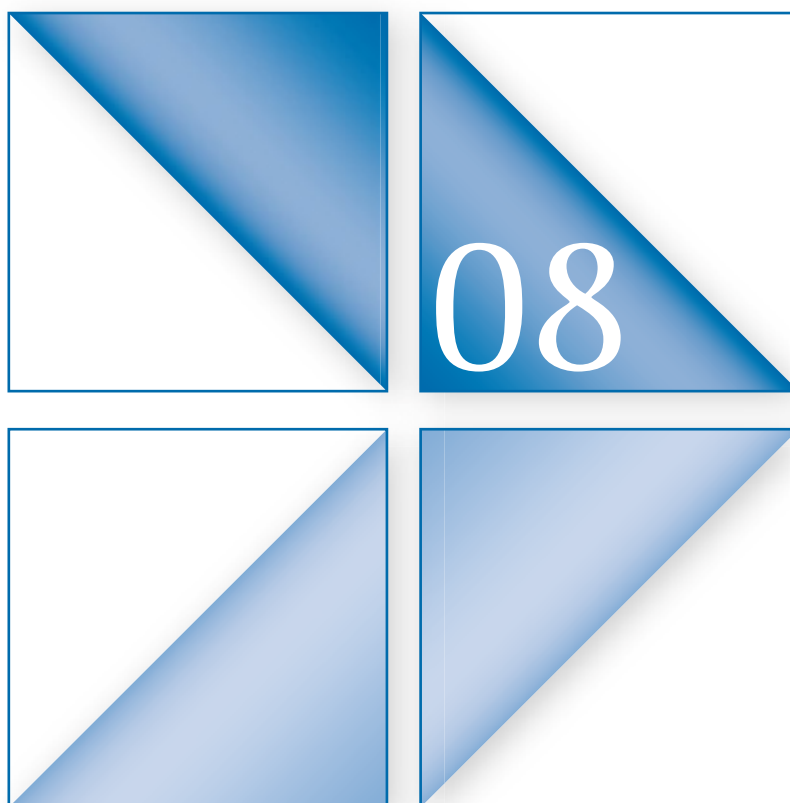


Výroční zpráva 2008 Annual Report
UNIQA pojišťovna, a.s.



Základní údaje

Summarized table

tis. Kč / CZK Tsd.	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
Předepsané pojistné / Written premium	4 378 188	3 783 261	3 147 661	2 861 070	2 811 446	2 454 191	1 795 879
z toho neživotní pojištění / of which non-life insurance	3 198 136	2 675 098	2 302 844	2 220 900	2 280 005	1 980 044	1 402 743
z toho životní pojištění / of which life assurance	1 180 052	1 108 163	844 817	640 170	531 440	474 147	393 136
Zasloužené pojistné / Earned premium	4 276 229	3 708 114	3 091 790	2 804 362	2 759 856	2 363 832	1 767 392
z toho neživotní pojištění / of which non-life insurance	3 104 634	2 602 592	2 265 927	2 176 946	2 246 644	1 900 184	1 387 520
z toho životní pojištění / of which life assurance	1 171 595	1 105 522	825 863	627 416	513 212	463 648	379 872
Náklady na pojistná plnění celkem / Claims incurred Total	1 987 745	1 451 600	1 335 386	1 154 011	1 084 371	1 027 512	1 866 710
z toho náklady na pojistná plnění / of which claims paid	1 680 365	1 323 950	1 226 494	994 563	916 998	1 237 397	1 297 239
z toho změna stavu rezervy na poj. plnění / of which change in the provision for outstanding claims	307 380	127 650	108 892	159 448	167 373	-209 885	569 471
Náklady celkem / Total costs	1 374 746	1 271 685	1 063 689	897 629	812 861	711 129	558 810
z toho pořizovací náklady na pojistné smlouvy / of which acquisition costs	636 635	604 435	464 780	369 002	351 122	276 234	219 868
z toho správní režie / of which administrative expenses	738 111	667 250	598 909	528 627	461 739	434 895	338 942
Nákladovost / Cost ratio	32,1%	34,3%	34,4%	32,0%	29,5%	30,1%	31,6%
Výše technických rezerv / Amount of technical provisions	3 603 309	3 121 997	2 674 483	2 304 317	1 816 010	1 443 183	1 135 177
Základní kapitál / Registered capital	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000	480 000
Průměrný počet zaměstnanců / Average number of employees	766	728	696	664	579	634	583
Počet pojistných smluv / Number of insurance policies	490 836	417 431	359 707	314 578	294 033	277 951	250 585
Hospodářský výsledek / Profit (loss) for the period	140 250	141 876	139 083	191 435	213 817	44 970	-54 583

Obsah

Table of contents

- | | |
|--|--|
| 2 Úvodní slovo předsedy představenstva | 23 Technické rezervy |
| 7 UNIQA pojišťovna se představuje | 27 Vývoj vybraných druhů pojištění |
| 7 Pozice na českém pojistném trhu | 33 Prevence a potírání pojistného podvodu |
| 8 Poslání a hodnoty UNIQA | 34 Dynamizační projekty UNIQA 2008 |
| 10 Pojistné produkty | 35 Rozvoj sítě generálních agentur UNIQA |
| 12 Akcionářská struktura společnosti | 35 Spolupráce UNIQA pojišťovny |
| 12 Obchodní síť | se skupinou Raiffeisen |
| 13 Zajišťovací program | 38 UNIQA pojišťovna a ochrana životního prostředí |
| 14 Statutární orgány společnosti | 38 Pracovněprávní vztahy a systém vzdělávání |
| 14 Představenstvo | 42 Výhled pro rok 2009 |
| 15 Dozorčí rada | 46 Zpráva o vztazích mezi ovládající, ovládanou |
| 16 Organizační struktura UNIQA | a propojenými osobami v roce 2008 |
| 18 Mateřský koncern UNIQA Group | 48 Prohlášení představenstva UNIQA pojišťovny, a.s. |
| a jeho vývoj v roce 2008 | 49 Zpráva dozorčí rady |
| 19 Akviziční činnost koncernu | 50 Zpráva auditora pro akcionáře |
| 22 Zpráva představenstva o podnikatelské činnosti | UNIQA pojišťovny, a.s. |
| 22 Vývoj pojistného trhu České republiky | 54 Účetní závěrka |
| v roce 2008 | 60 Příloha roční účetní závěrky |
| 23 Výsledky hospodaření | 108 Adresy obchodních poboček UNIQA |

Jsme univerzální pojišťovna se širokou paletou životního i neživotního pojištění všeho druhu pro jednotlivce i korporátní klientelu. Chceme reagovat včas na aktuální potřeby veřejnosti a připravit pro ně optimální pojistné produkty. Naším cílem je dlouhodobý stabilní vztah s klientem založený na vzájemné důvěře. Tohoto cíle lze dosáhnout jen nepřetržitými inovacemi, flexibilitou, přiměřenou cenovou politikou a prvotřídním servisem.

We are a multi-purpose insurance company with a wide range of life assurance and non-life insurance products for individuals and corporate clients. We want to respond promptly to the current needs of the public by providing a suitable insurance offer. Our aim is to build a stable long-term relationship with our clients based on mutual trust. This can be achieved only through continuous innovation, flexibility, an adequate pricing policy and first-class service.

2 Foreword by the Chairman of the Board of Directors	28 Trends in selected insurance types
7 Introducing UNIQA pojišťovna	34 Preventing and combating insurance fraud
7 Position on the Czech insurance market	35 UNIQA's 2008 dynamisation projects
8 UNIQA's mission and values	35 Development of UNIQA's general agency network
10 Insurance products	37 Cooperation between UNIQA and the Raiffeisen group
12 Shareholder structure	38 UNIQA and environmental protection
12 Business network	38 Human resources and training
13 Reinsurance scheme	42 Outlook for 2009
14 Statutory bodies	46 Report on relations between related parties in 2008
14 Board of Directors	48 Statement of the Board of Directors of UNIQA pojišťovna, a.s.
15 Supervisory board	49 Report of the Supervisory Board
17 UNIQA's organisational structure	50 Auditor's report to the shareholders of UNIQA pojišťovna, a.s.
18 UNIQA Group and its development in 2008	54 Financial statements
20 Group's acquisition activities	61 Notes to the annual financial statements
22 Report of the Board of Directors on the company's business activities	108 Contact information
22 Trends in the Czech insurance market in 2008	
26 Financial results	
26 Technical provisions	

Úvodní slovo předsedy představenstva

Foreword by the Chairman of the Board of Directors

Vážení klienti, obchodní přátelé, akcionáři, kolegyně a kolegové,

po celou dobu existence naší pojišťovny jste byli zvyklí číst na tomto místě slova Marka Venuty, který vedl jako předseda představenstva a generální ředitel naší společnost od jejího zrodu v roce 1993 až do léta 2008. Celých patnáct let stál na pomyslném kapitánském můstku, což je už samo o sobě úctyhodným faktem, jímž se může u nás pochlubit jen málokterý vrcholový manažer.

Po dlouhodobě plánované personální výměně ve vedení pojišťovny jsem byl v polovině loňského roku pověřen funkcemi předsedy představenstva a generálního ředitele. Poprvé mám tedy příležitost hodnotit a bilancovat vývoj i výsledky za minulý rok. Dovolte mi však nejprve stručně představit moji vizi, s níž jsem do nové pozice nastupoval a kterou se hodlám řídit i nadále.

Mé základní cíle se neliší od cílů mého předchůdce: chci společně se svými kolegyněmi a kolegy nadále budovat silnou a dynamickou pojišťovnu. Naším jasným úkolem je dosáhnout v nadcházejících dvou letech tržního podílu v neživotním pojištění 5 % a v životním pojištění 3 %. Ke splnění této mety bylo v předchozím období pod vedením Marka Venuty velmi rozhodně nakročeno a na nás je, abychom dosavadní dynamiku vývoje potvrdili.

Dovolte mi na tomto místě pár osobních slov. Čtrnáct let pracuji pro UNIQA pojišťovnu, z toho jedenáct roků jsem byl zástupcem pana Venuty. Každodenní spolupráce s ním, společná radost z pozitivních výsledků, napětí při zásadních rozhodnutích i trápení ve chvílích, kdy se právě nedařilo, mi daly možnost poznat ho nejen po profesní, ale i lidské stránce. Rád bych mu na tomto místě poděkoval za vše, čemu jsem se naučil buď přímo od něj, anebo díky němu. Bude pro mne vždy vzorem nejen úspěšného manažera, ale i korektního a slušného člověka. I v tomto smyslu je opravdu na co navazovat a bude mým úkolem udržet tu pomyslnou laťku noblesy a stylu, kterou Marek Venuta nastavil opravdu vysoko. Jsem velmi rád, že se přitom mohu opřít o mé dva nejbližší kolegy v představenstvu –

Dear clients, business partners, shareholders and colleagues,

Throughout the existence of our insurance company, you have grown accustomed to seeing here the words of Marek Venuta who, as Chairman of the Board of Directors and General Manager, managed our company since its inception in 1993 until the summer of 2008. He was at the helm for 15 years, which is an achievement that few top executives in our country can boast.

Following a long-planned personnel change in the company's management, I was asked to take over the responsibilities of the Chairman of the Board of Directors and the General Manager as of the middle of last year. This is thus the first time I have had the opportunity to summarise and evaluate the previous year's development and results. However, let me first introduce my vision, which I created as I took on my new role and which I intend to adhere to in the future.

My main goals are not different from those of my predecessor – I want to continue to work with my colleagues to build a strong and dynamic insurance company. Our clear objective for the next two years is to achieve market shares of 5 and 3 percent in non-life insurance and life-assurance, respectively. Marek Venuta contributed significantly towards achieving this target in the past and it is up to us to maintain the current dynamic growth.

Allow me to share with you a few personal words. I have been with UNIQA for 14 years, of which I worked 11 years as Mr. Venuta's deputy. As a result of the day-to-day cooperation with him, the shared joy at positive results, the suspense accompanying major decisions and the grief in the less successful times, I had the opportunity to get to know him not only professionally, but also as a person. I would like to hereby thank him for everything that I learned either from him directly or thanks to him. He will always be a role-model to me, both as a successful manager and as a fair and decent man. This gives me a lot to live up to and I will aim to maintain the high standard of

mého zástupce a obchodního ředitele Zbyňka Veselého a ekonomickou ředitelku Lucii Urválkovou. Během uplynulého roku se nám podařilo vytvořit sehraný tým, a já se opravdu těším na další rok spolupráce v této sestavě.

Do funkce generálního ředitele UNIQA pojišťovny jsem vstupoval se stěžejním úkolem navázat na dosavadní pozitivní vývoj. Vzhledem k mému dlouholetému angažmá v pozici „dvojky“ ve společnosti by náhlé změny znamenaly popření dosavadních aktivit, na nichž jsem se úzce podílel a kterým věřím. Jsem přesvědčen, že i proto proběhl přechod funkcí a personální obměna v představenstvu podle našich představ. Tato kontinuita je důležitým signálem i pro naše klienty, obchodní partnery i zaměstnance v tom, že UNIQA pojišťovna zůstane nadále transparentní a stabilní společností a korektním hráčem na pojistném trhu.



Ing. Martin Žáček, CSc.

nobleness and style that Marek Venuta established. I am very glad that I will be helped by my two closest colleagues on the Board of Directors – my deputy and Business Director Zbyněk Veselý and Financial Director Lucie Urválková. We managed to forge a good team last year and I look forward to another year of working with these individuals.

As I took over the role of UNIQA's General Manager, my key goal was to maintain the previous positive development. Considering my long-term position as "number two" in the company, sudden changes would have negated the previous activities of which I was part and in which I have confidence. I am convinced that this helped us carry out the personnel changes in the Board of Directors according to our plans. This continuity is an important signal to our clients, business partners and employees that UNIQA will remain a transparent and stable company and a fair player on the insurance market.

Let us take a closer look at last year's general trends on the insurance market. While it was possible to describe 2007 (up 8.2% in written premiums) as "the year of partial recovery", 2008 unfortunately saw a decrease in the premium growth rate. For the most part, the lower year-on-year growth in written premiums of 4.9% cannot be ascribed to the effects of the financial crisis, which is likely to have a more significant impact on the results of the first half, or the whole, of 2009.

The dynamics were slightly improved by the non-life insurance segment, which increased by 5.2% (2007: 4.4%). The result was significantly influenced by business insurance (up 6.1%), which, by contrast, had decreased in previous years due to insurance rate cuts. Last year's premium growth can be largely attributed to an increased demand

UNIQA pojišťovna v loňském roce obsadila v předepsaném pojistném 9. místo v ČR. V neživotním pojištění byla UNIQA na 7. místě, v životním pojištění na 12. místě. UNIQA placed ninth in the Czech Republic in terms of written premiums. In non-life insurance and life assurance, UNIQA ranked seventh and twelfth, respectively.

Podívejme se nyní blíže na rámcové podmínky, jaké nám připravil pojistný trh v loňském roce. Zatímco rok 2007 (+ 8,2% na předepsaném pojistném) bylo možné hodnotit jako „rok částečného oživení“, rok 2008 přinesl bohužel zpomalení tempa růstu pojistného. Přitom nižší meziroční růst předepsaného pojistného o 4,9% nelze z velké míry připisovat vlivům finanční krize, která se zřejmě výrazněji projeví až ve výsledcích prvního pololetí, respektive celého roku 2009.

Dynamiku dokázal mírně zrychlit segment neživotních pojištění, když vykázal růst objemu pojistného o 5,2% (2007: 4,4%). Na výsledku se výrazně podílela podnikatelská pojištění (+ 6,1%), která se naopak v předchozích letech propadala kvůli snižování pojistných sazeb. Za loňským nárůstem pojistného stojí zejména zvýšená poptávka po určitých druzích krytí a navyšování pojistných částek. V rostoucím pojištění podnikatelských rizik se odráží, že tento sektor byl po většinu roku 2008 ještě ve velmi dobré kondici. Pozitivně se vyvíjel i další nosný segment českého neživotního pojistného trhu – pojištění vozidel. Výraznou roli přitom sehrál i rekordní rok prodeje nových vozidel a příznivé statistiky odbytu ojetých aut. Pojištění odpovědnosti z provozu vozidel vzrostlo meziročně o 3,2% a havarijní pojištění o 4,9%.

Naopak životní pojištění přineslo zklamání. Nejenže růst nezrychlilo – zatímco v roce 2007 vykázalo tempo meziročního růstu o 14,6%, loni se dynamika výrazně snížila a se 4,5% dokonce poprvé za poslední léta nedosáhla neživotního pojištění. Vzhledem k tomu, že počet uzavřených smluv životního pojištění loni vzrostl o více než 5%, byli jsme opět svědky mírného snížení průměrné částky na smlouvu. Pozitivní byl naopak meziroční nárůst běžně placeného životního pojistného o 7,9% (loni 6,4%), zatímco jednorázově placené pojištění mírně pokleslo. Běžně placené životní pojistné vytváří zdravou bázi a působí stabilizačně pro celé odvětví. Podrobnější rozbor výsledků ukazuje, že sektor životního pojištění byl v posledních měsících 2008 již postižen finanční krizí mířící i do České republiky a s tím spojenou investiční nejistotou obyvatelstva. Analýzy bohužel nepředpokládají výraznou změnu ani pro tento rok. To může zbrzdit velmi žádoucí trend posilování životních odvětví a posun poměru mezi výdaji za majetková a životní pojištění ve prospěch ochrany života, zdraví a zabezpečení na stáří.

Ve světle nepříznivého vývoje českého pojistného trhu je možné hodnotit výsledky UNIQA pojišťovny jako skutečně mimořádně pozitivní. Z mého pohledu byl loňský rok

for certain types of coverage and increases in sums insured. The growing business risk insurance benefits from the sector's continuing good state for the most part of 2008. Vehicle insurance, another key segment of the Czech non-life insurance market, saw positive results as well. To a large extent, this was facilitated by record-high new car sales and favourable used car sales. Motor third-party liability insurance and casco insurance grew by 3.2% and 4.9% year-on-year, respectively.

On the other hand, life assurance results were disappointing. Instead of increasing, the rate of growth slumped to 4.5% (2007: 14.6%) and, for the first time in recent years, lagged behind non-life insurance. Since the number of life assurance policies concluded last year increased by more than 5%, we again witnessed a slight drop in the average sum per policy. The positives included the year-on-year increase in regular life assurance premiums by 7.9% (last year: 6.4%), whereas one-off premiums fell slightly. Regular life assurance premiums constitute a healthy basis and contribute to the stability of the whole industry. A more in-depth analysis of the results shows that in the final months of 2008 the life assurance sector was already affected by the financial crisis spilling over to the Czech Republic and by the associated investment uncertainty. Unfortunately, forecasts do not predict a significant change for this year either. This may slow down the desired trend of strengthening the life segments and increasing the percentage of insurance-related expenditure in favour of protecting life, health and old-age security as opposed to property.

In light of the unfavourable developments on the Czech insurance market, UNIQA's results can be described as exceptionally positive. In my opinion, 2008 was, in many regards, the company's most successful year so far, as we were able to grow beyond the planned levels despite the difficult overall conditions.

The total written premium grew by 15.7% year-on-year, which puts us in the first spot of the top ten of Czech insurance companies in terms of growth rates. While in 2007 the key driver of UNIQA's growth was life assurance, last year's performance was shaped mainly by the excellent results in non-life insurance, which grew by 19.6% year-on-year. Compared to the leading insurance companies on the market, UNIQA reported the fastest growing non-life insurance results.

v mnoha ohledech pro naši společnost historicky nejúspěšnějším právě proto, že se nám podařilo růst nad plánovanou úroveň i ve složitých rámcových podmínkách.

Celkové předepsané pojistné vzrostlo meziročně o 15,7%, což nás řadí v dynamice vývoje na první příčku v rámci první desítky českých pojišťoven. Zatímco tahounem růstu UNIQA v roce 2007 bylo životní pojištění, loňský výsledek zajistily především výborné výsledky neživotních odvětví, která meziročně posílila o 19,6%. Ve srovnání s nejsilnějšími pojišťovnami na trhu rostlo neživotní pojištění UNIQA nejrychleji.

Největší díl neživotního pojištění připadá v UNIQA i nadále na pojištění motorových vozidel. Povinné ručení vzrostlo meziročně o 26% a havarijní pojištění o 29%. Vysokou dynamiku si tato odvětví udržovala po celý rok 2008, ale v posledních měsících byla zaznamenána historická úroveň přírůstků.

Životní pojištění přineslo loni UNIQA pojišťovně na předepsaném pojistném o 6,5% více. Téměř celý přírůstek je vázán na běžně placené pojištění, zatímco jednorázové životní pojistky prakticky stagnovaly.

Výrazně narostl loni celý kmen smluv UNIQA pojišťovny, když koncem roku evidovala již 490 800 kusů (oproti 2007 o 18% více).

Během letošního roku jsme si naplánovali dosáhnout dvou významných mezníků: mít půl milionu pojistných smluv ve kmeni (tato meta byla splněna již v březnu 2009) a současně dosáhnout hranice předepsaného pojistného ve výši pěti miliard korun. V této souvislosti bych rád připomněl první krůčky v podnikání naší společnosti: koncem roku 1993 (rok, ve kterém byla naše společnost založena) jsme předepsali na pojistném 4,2 milionu korun a registrovali 340 pojistných smluv. Na srovnání těchto údajů je jasné vidět, jakou cestu UNIQA mezitím urazila.

I přes nepříznivé makroekonomické podmínky a přetrvávající finanční krizi hodláme i letos růst nad průměrem českého pojistného trhu. Stejně jako v předchozích letech budeme aktivně rozvíjet naše dynamizační projekty, zavedené v první fázi již v roce 2005 a zaměřené na nalezení a využití dodatečného potenciálu rozvoje v souvislosti s novými nebo zvýšenými potřebami trhu. S ohledem na problematickou rámcovou situaci budeme hledat i další možnosti úspor nákladů. Zde je naší velkou výhodou to, že jsme v nákladové oblasti vždy postupovali velmi důsledně.

Vehicle insurance still accounts for the biggest share of non-life insurance business at UNIQA. Motor third-party liability and casco insurance grew by 26% and 29% year-on-year, respectively. These segments exhibited a high growth rate throughout 2008, but in the final months the increases hit a record high.

UNIQA's life assurance generated a written premium increase of 6.5% last year. Nearly the whole increase relates to regular premium, whereas one-off life assurance policies virtually stagnated.

UNIQA's overall insurance portfolio increased significantly last year, with 490 800 insurance contracts reported at the end of the year (an increase of 18% compared to 2007).

We have planned two major milestones for this year: 0.5 million insurance contracts in our portfolio (this objective was achieved as early as March 2009) and a written premium of 5 billion crowns. I would like to use this opportunity to mention our company's historic first steps: by the end of 1993 (the year in which our company was established), we had written premium of 4.2 million crowns and recorded 340 insurance contracts. When comparing these figures, it is evident how far UNIQA has come.

In spite of adverse macroeconomic conditions and an ongoing financial crisis, we intend to continue to grow this year, exceeding the Czech insurance market average. Just like in previous years, we will actively develop our growth projects, which were initially implemented in 2005 and which are aimed at identifying and utilising additional development potential in connection with new or increased needs of the market. In view of the problematic economic environment, we will seek additional cost savings. We can greatly benefit from the fact that we have always been very conservative in the area of costs. We will achieve savings mainly through the implementation of progressive technological solutions. Even this year, we will introduce new products and service improvements. We will put an emphasis on cross-selling and comprehensive long-term partnerships with our clients, using our Q-Partner loyalty programme for private clients, a unique tool on the Czech insurance market. Bank insurance has great potential as well, and we therefore focus on developing mutually beneficial cooperation with banks, particularly with Raiffeisen, our partner financial group. Our cooperation with other sales channels (Brokers) will be just as important, as will be the active development and strengthening of our in-house sales services.

Úspory budeme realizovat zejména nasazením progresivních technologických řešení. I letos přijdeme s novými produkty a vylepšeními v oblasti servisu. Důraz budeme klást na cross-selling a komplexní dlouhodobé partnerství s našimi klienty. Tady se budeme opírat o náš věrnostní program pro privátní klienty Q-Partner, unikátní nástroj na českém pojistném trhu. Velkou budoucnost má i bankopojištění, a proto se soustředíme na rozvoj vzájemně výhodné spolupráce s bankami, především s naší partnerskou finanční skupinou Raiffeisen. Neméně důležitá bude i nadále naše spolupráce s dalšími odbytovými cestami – makléřskými společnostmi, stejně jako aktivní rozvoj a posílení pozice naší vlastní obchodní služby.

Vážení klienti, obchodní přátelé, akcionáři, kolegyně a kolegové,

výčet dosavadních úspěchů a pevná víra v dosažení nemalých cílů pro tento rok by nebyly možné bez vás všech, s nimiž společný úspěch budujeme. Pevně doufám, že i v roce 2009 budeme mít důvod k radosti a uspokojení. Dovolte mi, abych vyjádřil dík vám všem, kteří se podílíte na naší práci a vytváříte pro nás potřebné zázemí. Velmi si vážím dlouhodobého partnerství založeného na vzájemné důvěře a spolehlivosti.

Dear clients, business partners, shareholders and colleagues,

The successes so far and the firm belief in achieving this year's ambitious goals would not have been possible without all of you, with whom we build our joint success. I am confident that 2009, too, will bring us joy and satisfaction. Let me thank all of you who contribute to our performance and provide us with the necessary support. I greatly appreciate the long-term partnership based on mutual trust and reliability.



Ing. Martin Žáček, CSc.
předseda představenstva
a generální ředitel UNIQA pojišťovny

Chairman of the Board of Directors
and General Manager of UNIQA pojišťovna

UNIQA pojišťovna se představuje

Introducing UNIQA pojišťovna

UNIQA pojišťovna byla založena v roce 1993. Do obchodního rejstříku byla zapsána dne 28. května 1993 (tehdy jako Česko-rakouská pojišťovna, a.s.). V souladu s koncernovou strategií byla 18. června 2001 pojišťovna přejmenována na UNIQA pojišťovnu, a.s. (dále jen UNIQA).

Povolení k podnikání v oblasti finančních služeb získala UNIQA dne 23. dubna 1993. Na základě zákona č. 363/1999 Sb., o pojištnictví společnost UNIQA prošla v zákonné lhůtě procesem přelicensování a 7. února 2002 jí bylo Ministerstvem financí ČR (dále jen „MF“) uděleno povolení k provozování pojišťovací činnosti, zajišťovací činnosti (pouze v rozsahu fakultativní zajišťovací činnosti) a činností souvisejících.

Toto povolení bylo 29. listopadu 2004 rozšířeno o „vzdělávací činnost pro zprostředkovatele a samostatné likvidátory pojistných událostí“. Dne 12. července 2005 bylo povolení k fakultativní zajišťovací činnosti rozšířeno o další pojistná odvětví. V průběhu druhé poloviny roku 2005 získala společnost souhlas s rozšířením pojišťovací činnosti na území Polska, Maďarska a Slovenska na základě svobody dočasně poskytovat služby.

UNIQA pojišťovna je univerzálním pojišťovacím ústavem, který nabízí širokou paletu životního a neživotního pojištění pro jednotlivce, podnikatele i firmy.

Pozice na českém pojistném trhu

Po celou dobu své existence na českém trhu patří UNIQA pojišťovně (do roku 2001 předchůdkyni Česko-rakouské pojišťovně) pozice mezi 10 nejsilnějšími hráči. Společnost nepřetržitě organicky roste, zpravidla tempem nad průměrem celého trhu. Z pojišťovny poskytující prvních několik let jen majetková krytí vyrostla univerzální pojišťovna s kompletním portfoliem produktů pro všechny pojistné potřeby.

V roce 2008 náležel UNIQA pojišťovně tržní podíl celkově 3,21 % (deváté místo), v neživotním pojištění 3,98% (sedmé místo) a v životním pojištění 2,10% (dvanácté místo).

UNIQA pojišťovna was established in 1993. It was recorded in the Commercial Register on 28 May 1993 (at the time as Česko-rakouská pojišťovna, a.s.). In line with the group strategy, on 18 June 2001 the insurance company was renamed to UNIQA pojišťovna, a.s. (hereinafter “UNIQA”).

UNIQA obtained a licence to conduct business in financial services on 23 April 1993. Pursuant to Act No. 363/1999 Coll., on Insurance, UNIQA underwent a re-licensing process within the statutory time limit and, on 7 February 2002, received a licence from the Ministry of Finance of the Czech Republic (“MF”) to conduct insurance, re-insurance (facultative reinsurance only) and related activities.

On 29 November 2004, the licence was widened to include “educational activities for insurance brokers and independent loss adjusters”. On 12 July 2005, the licence to conduct facultative reinsurance activities was widened to include additional insurance sectors. In the second half of 2005, the company obtained approval to expand its insurance activities to Poland, Hungary and Slovakia based on the freedom to temporarily provide services.

UNIQA is a multi-purpose insurance institution offering a wide range of life assurance and non-life insurance products for individuals, entrepreneurs and companies.

Position on the Czech insurance market

Throughout its existence on the Czech market, UNIQA (up to 2001 Česko-rakouská pojišťovna) has ranked among the 10 strongest players. The company has been growing continuously, usually exceeding the market’s average growth rates. An insurance company, which in the first couple of years offered only property coverage, has developed into a versatile insurance company with a full range of products for all insurance needs.

In 2008, UNIQA’s market share amounted to 3.21% overall (ninth place), 3.98% in non-life insurance (seventh place), and 2.10% in life assurance (twelfth place).

Od počátku existence využívá UNIQA pojišťovna stabilního finančního zázemí, know-how a zkušeností rakouského akcionáře, UNIQA International Versicherungs-Holding, GmbH. Řadu let napomáhala rozvoji UNIQA pojišťovny, stejně jako jiných sesterských společností UNIQA v ostatních evropských zemích, v roli druhého akcionáře Evropská banka pro obnovu a rozvoj (EBRD).

Základní kapitál k 31. 12. 2008 činil 480 milionů Kč, vlastní kapitál vzrostl na 882 milionů korun (meziročně + 9,3 %).

UNIQA pojišťovna spravovala koncem roku 2008 na 491 tisíc pojistných smluv – o 18 % více než o rok dříve.

Svým klientům byla UNIQA pojišťovna k dispozici v roce 2008 na více 120 místech po celé České republice, zejména díky dynamickému přírůstku počtu generálních agentur UNIQA. Některé druhy pojištění je možné uzavřít i po telefonu a na internetu. K dispozici je call centrum UNIQA, které vyřizuje veškeré dotazy a registruje škody jak z pojištěného majetku, tak i osob. Klientům na cestách a v zahraničí je k dispozici kvalitní asistenční služba připravená vyhodnotit vzniklou krizovou situaci a účinně pomoci nebo zasáhnout.

Začátkem roku 2008 byl UNIQA pojišťovně potvrzen ratingovou agenturou Standard & Poor's rating finanční síly na úrovni BBBpi. Toto hodnocení zohledňuje zejména vyvážené portfolio aktiv pojišťovny, finanční stabilitu a velmi dobrý výhled do budoucna.

Poslání a hodnoty UNIQA

UNIQA jako pojišťovací společnost se primárně stará o pokrývání rizik svých klientů z řad občanů i firem. Kromě toho spravuje i svěřené kapitálové hodnoty s cílem zhodnotit je pro své klienty. K tomu se zabývá řadou dalších aktivit, které podporují úspěšnou činnost v hlavním oboru podnikání.

Dle výzkumu agentury IBRS v roce 2008 bylo 95 % respondentů UNIQA pojišťovny spokojeno s jejími službami. According to a survey conducted by IBRS in 2008, 95% of the respondents were satisfied with UNIQA's services.

Since its inception, UNIQA has been taking advantage of the stability, financial strength, know-how and experience of its Austrian shareholder, UNIQA International Versicherungs-Holding, GmbH. The growth of UNIQA and of UNIQA's related parties in other European countries has been facilitated for a number of years by the second shareholder, the European Bank for Reconstruction and Development ("EBRD").

As at 31 December 2008, registered capital amounted to CZK 480m and equity increased to CZK 882m (up 9.3% compared to the previous year).

At the end of 2008, UNIQA administered approximately 491 thousand insurance contracts, 18% more compared to the previous year.

In 2008, UNIQA served its clients in more than 120 locations throughout the Czech Republic, mainly thanks to the dynamic increase in the number of UNIQA's general agencies. Some types of insurance may be taken out over the phone or on the Internet. There is also the UNIQA call centre that processes all queries and records claims relating to both property and personal insurance. Clients who travel or are abroad can use a quality assistance service that is ready to assess a potential emergency situation and provide help or take action as required.

At the start of 2008, Standard & Poor's, a rating agency, affirmed its triple-'Bpi' financial strength rating on UNIQA. This rating takes into account primarily the insurance company's balanced asset portfolio, financial stability and its very good outlook for the future.

UNIQA's mission and values

As an insurance company, UNIQA's primary focus is to cover the risks of its clients including individuals and companies. In addition, it also manages entrusted assets for the benefit of its clients. It is further engaged in a number of other activities that contribute to the success of its principal business.

Our strategy is based on stable values which are reflected in all our activities and our corporate culture.

Quality – UNIQA wants to be unique in the same way that the needs and requirements of our clients, who have the right to first-class service, are unique.

Respect – is based on a natural relationship, which UNIQA must earn through its services. We strive to have a stable long-

Naše firemní strategie je založena na kodexu stabilních hodnot, jejichž měřítko je rozhodující u všech našich aktivit i firemní kultury.

Kvalita – UNIQA chce být jedinečná, stejně jako jsou jedinečné nároky a přání našich klientů, kteří mají právo na prvotřídní servis.

Respekt – vzniká jako přirozený vztah, který si musí UNIQA svými službami zasloužit. Dlouhodobě usilujeme o stabilní vztah s klientem založený na vzájemné důvěře.

Serióznost – je základem našeho podnikání. UNIQA přebírá odpovědnost za to, že veškeré aktivity budou transparentní a budou odpovídat nejpřísnějším měřítkům etiky.

Partnerství – chceme být silným protějškem pro naše klienty i obchodní partnery. Jen společně jsme schopni budovat stále schopnější tým, stále silnější společnost.

Pružnost – v době neustálých a převratných změn je nezbytné reagovat rychle na měnící se život, potřeby a přání. UNIQA chce patřit k flexibilním a inovativním společnostem.



term relationship with our clients, based on mutual trust.

Integrity – forms the basis of our business. UNIQA ensures that all its activities are transparent and in compliance with the most stringent ethical standards.

Partnership – we want to be a strong partner for our clients and other stakeholders. We can keep increasing the efficiency of our team and the strength of our company only if we work together.

Flexibility – in a time of constant and fundamental change, responding quickly to the changing life, needs and preferences is a must. UNIQA wants to be a flexible and innovative company.

Pojistné produkty

- Životní pojištění / Rizikové životní pojištění s dividendou
- Investiční životní pojištění FINANCE LIFE
- Dětské životní pojištění Motýlek
- Studijní pojištění
- Úvěrové pojištění
- Komplexní celoživotní pojistný program QUATRO, QUATRO FAMILY, AKORD a FORTAX
- V.I.P. životní pojištění T20
- Skupinové životní pojištění BENEFIT a MANAŽER
- Pojištění neschopnosti splácet úvěr / leasing / půjčku
- Cestovní pojištění, včetně skupinových forem
- Úrazové pojištění, včetně skupinových forem
- Úrazové pojištění PROGRES, SIMPLY, MAX
- Zdravotní pojištění pro cizince
- Milionová ochrana pro případ smrti úrazem
- Pojištění denních dávek při pobytu v nemocnici
- Pojištění denních dávek v nemoci
- Pojištění regulačního poplatku za hospitalizaci NEMOCNICE
- Pojištění domácnosti
- Pojištění staveb a rodinných domků
- Pojištění motorových vozidel KASKO (havarijní)
- Pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou provozem vozidla – povinné ručení
- Pojištění majetku a odpovědnosti za škody podnikatelů
- Pojištění přepravy zásilek
- Pojištění odpovědnosti za škodu silničního dopravce při dopravě zásilek
- Pojištění právní ochrany pro řidiče a vlastníky motorových vozidel
- Pojištění přerušení provozu u svobodných povolání
- Pojištění přerušení provozu podnikatelů
- Pojištění odpovědnosti za škodu provozovatele zdravotnického zařízení
- Pojištění odpovědnosti za škodu poskytovatele sociální služby
- Pojištění odpovědnosti zaměstnance vůči zaměstnavateli
- Pojištění veletrhů a výstav
- Pojištění lesů
- Stavebně montážní pojištění
- Povinné pojištění záruky cestovní kanceláře poskytované pro případ jejího úpadku

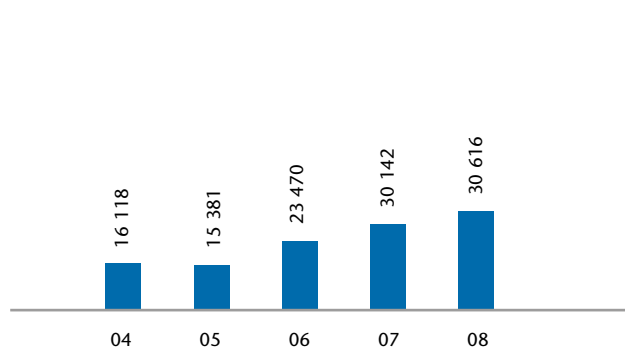
Overview of insurance products in 2008

- Life assurance / Term assurance with dividends
- FINANCE LIFE unit-linked assurance
- Motýlek – children's life assurance
- Study insurance
- Credit insurance
- QUATRO, QUATRO FAMILY, AKORD and FORTAX comprehensive whole-life assurance schemes
- T20 V.I.P. life assurance
- BENEFIT and MANAGER group life assurance
- Credit/lease/loan default insurance
- Travel insurance (incl. group insurance)
- Accident insurance (incl. group insurance)
- PROGRES, SIMPLY and MAX accident insurance
- Health insurance for foreigners
- Million-crown protection in the event of death caused by an accident
- Daily benefits insurance in the event of hospitalisation
- Daily sickness benefits insurance
- NEMOCNICE – Insurance covering the compulsory fee for hospitalisation
- Household insurance
- Building and home insurance
- Casco motor insurance
- Motor third-party liability insurance
- Entrepreneur's liability and property insurance
- Shipping insurance
- Road carrier's liability insurance
- Legal protection insurance for drivers and vehicle owners
- Downtime insurance for professional workers
- Downtime insurance for entrepreneurs
- Healthcare facility operator's liability insurance
- Social service provider's liability insurance
- Employee's liability insurance
- Fair and exhibition insurance
- Forest insurance
- Building construction insurance
- Travel agent's compulsory bankruptcy insurance

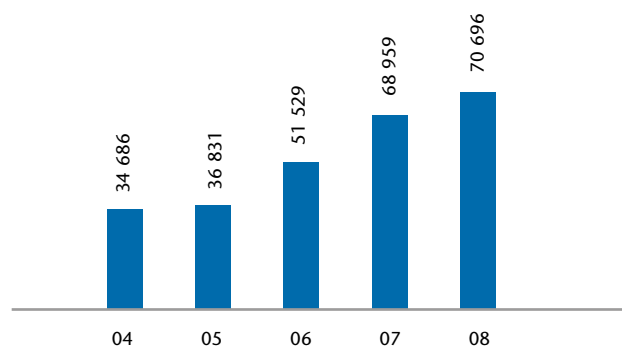
Počet nově uzavřených smluv (ks)
Number of new insurance policies (pcs)

	2008	2007	2006	2005	2004
1. čtvrtletí / 1. Quarter	30 616	30 142	23 470	15 381	16 118
1.–2. čtvrtletí / 1.–2. Quarter	70 696	68 959	51 529	36 831	34 686
1.–3. čtvrtletí / 1.–3. Quarter	117 150	104 870	78 812	58 405	52 850
1.–4. čtvrtletí / 1.–4. Quarter	156 583	140 098	109 443	81 589	71 918

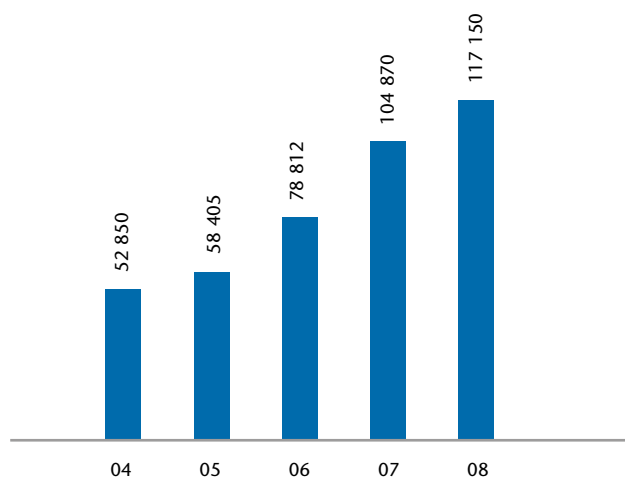
1. čtvrtletí
1. Quarter



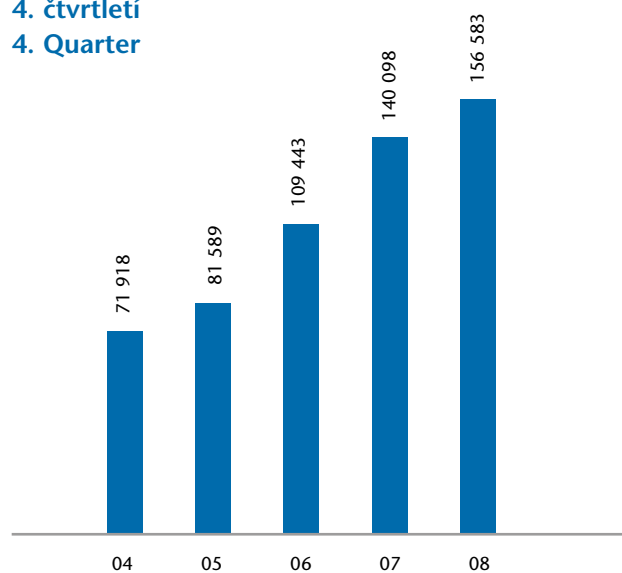
2. čtvrtletí
2. Quarter



3. čtvrtletí
3. Quarter



4. čtvrtletí
4. Quarter



Akcionářská struktura společnosti

Jediným akcionářem UNIQA pojišťovny je UNIQA International Versicherungs-Holding, GmbH, Untere Donaustrasse 21 (UNIQA Tower), 1029 Vídeň, Rakousko.

Obchodní síť UNIQA pojišťovny

Obchodní síť UNIQA pojišťovny řídí centrála se sídlem v Praze 6, Evropská 136, PSČ 160 12. Pod ní spadá celkem 6 regionálních ředitelství s celkem 33 oblastními pracovišti, 62 jednatelstvími a 40 pracovišti generálních agentur. UNIQA pojišťovna spolupracuje s 500 makléřskými společnostmi anebo agenty a s 524 prodejci nových i ojetých vozidel.

Shareholder structure

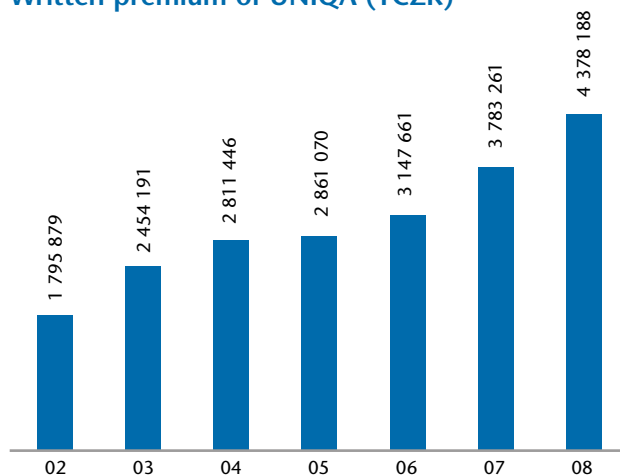
The sole shareholder of UNIQA is UNIQA International Versicherungs-Holding, GmbH, Untere Donaustrasse 21 (UNIQA Tower), 1029, Vienna, Austria.

UNIQA's business network

UNIQA's business network, consisting of 6 regional headquarters with a total of 33 area offices, 62 branches and 40 general agency offices, is managed by the head office at Prague 6, Evropská 136, postal code 160 12. UNIQA cooperates with 500 brokerage companies or agents and with 524 new and used car dealers.



Předepsané pojistné UNIQA (tis. Kč) Written premium of UNIQA (TCZK)



Počet pojistných smluv UNIQA vzrostl meziročně o 18% na 490 800 kusů. The number of UNIQA's insurance contracts increased by 18% (year-on-year) to 490,800.

Zajistný program

UNIQA pojišťovna disponuje kvalitním zajistným programem. V oblasti neživotního pojištění je zajistné krytí sjednáno především u společnosti UNIQA Re AG a v oblasti životního pojištění u Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG. V rámci neživotního pojištění se přímo anebo formou retrocese od společnosti UNIQA Re AG na zajistném programu podílí významné světové zajišťovny, především:

- Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, AG,
- Swiss Re Germany AG,
- SCOR Switzerland AG,
- AXA Corporate Solutions Assurance,
- Partner Reinsurance Europe Limited,
- Hannover Rückversicherungs-Aktiengesellschaft a další.

Reinsurance scheme

UNIQA takes advantage of a quality reinsurance scheme. Reinsurance coverage is arranged mainly with UNIQA Re AG for non-life insurance and with Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft AG for life assurance. As regards non-life insurance, the world's major reinsurance companies, which participate in the reinsurance scheme either directly or by way of retrocession from UNIQA Re AG, include:

- Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, AG,
- Swiss Re Germany AG,
- SCOR Switzerland AG,
- AXA Corporate Solutions Assurance,
- Partner Reinsurance Europe Limited,
- Hannover Rückversicherungs-Aktiengesellschaft, et al.

Od podzimu 2008 je pracovníkům centrály UNIQA k dispozici nová závodní jídelna s teplou kuchyní i doplňkovým prodejním sortimentem. As of autumn 2008, employees working at UNIQA's headquarters can enjoy meals and snacks in a new company canteen.



Statutární orgány společnosti Statutory bodies

Představenstvo k 31. 12. 2008

Ing. Martin Žáček, CSc.

předseda představenstva a generální ředitel

Ing. Zbyněk Veselý

místopředseda představenstva

Ing. Lucie Urválková

členka představenstva

Board of Directors as at 31 December 2008

Ing. Martin Žáček, CSc.

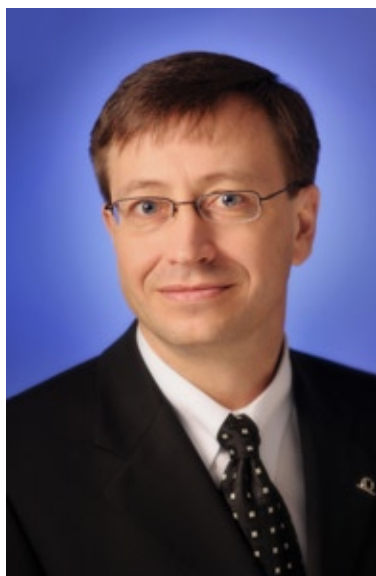
Chairman of the Board of Directors and General Manager

Ing. Zbyněk Veselý

Vice-Chairman of the Board of Directors

Ing. Lucie Urválková

Member of the Board of Directors



Ing. Martin Žáček, CSc.



Ing. Zbyněk Veselý



Ing. Lucie Urválková

Dozorčí rada k 31. 12. 2008

Dr. Gottfried Wanitschek, St. Margarethen
předseda dozorčí rady

Členové dozorčí rady

Karl Unger, Teesdorf
Dr. Andreas Brandstetter, Vídeň
JUDr. Zdeněk Pilich, Praha
Dr. Christian Sedlnitzky, Vídeň
Boris Škorpík, Chrudim

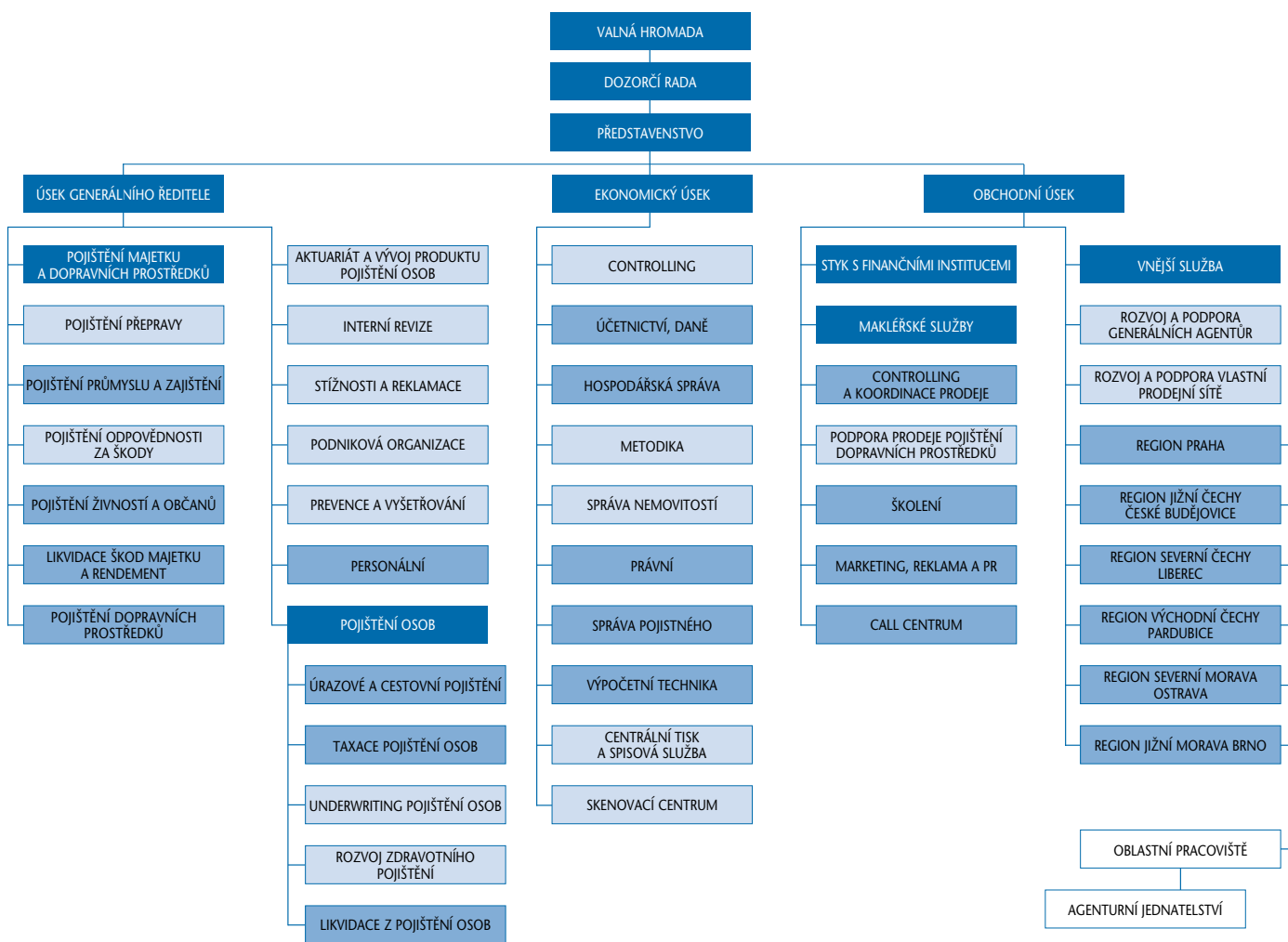
Supervisory board as at 31 December 2008

Dr. Gottfried Wanitschek, St. Margarethen
Chairman of the Supervisory Board

Members of the Supervisory Board

Karl Unger, Teesdorf
Dr. Andreas Brandstetter, Vienna
JUDr. Zdeněk Pilich, Prague
Dr. Christian Sedlnitzky, Vienna
Boris Škorpík, Chrudim

Organizační struktura UNIQA



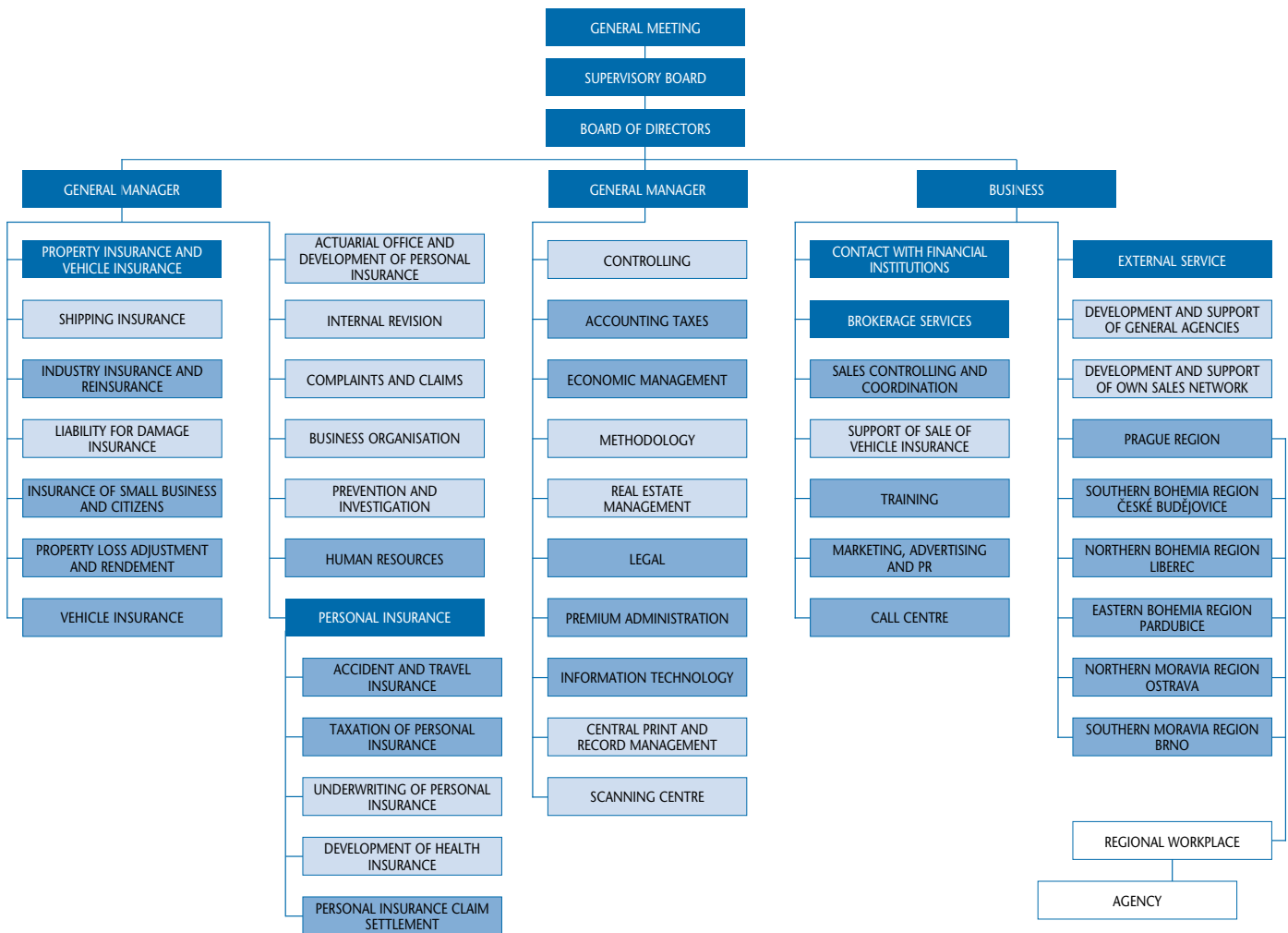
SEKCE

ODBOR

ODDĚLENÍ

VÍCE PRACoviŠTĚ

UNIQA's organisational structure



SECTION

DIVISION

DEPARTMENT

NUMEROUS WORKPLACES

Mateřský koncern UNIQA Group a jeho vývoj v roce 2008

UNIQA Group and its development in 2008

Pojišťovací koncern UNIQA Group je jednou z nejvýznamnějších evropských skupin se sídlem ve Vídni a geograficky vyváženými aktivitami jak západním, tak východním směrem. Ve 20 zemích spravuje na 15 milionů pojistných smluv více než 7 milionů klientů. UNIQA Group vykázala loni pojistné na úrovni 5,6 miliardy EUR. V jejích službách aktuálně pracuje na 19 000 zaměstnanců.

Původně rakouská pojišťovna hodlá i nadále rozvíjet svoji akviziční činnost a intenzivně pracovat na potvrzení své ambice příslušet i nadále k největším evropským hráčům v pojišťovnictví. Cílovými trhy zůstávají relativně mladé, ale dynamické demokratické státy v prostoru střední, východní a jihovýchodní Evropy s vysokým potenciálem růstu v nejbližších letech. Internacionalizace nepřináší jen větší objem obchodu a lepší rozložení rizik, nýbrž rovněž základnu pro stálý a vyvážený růst v těch oblastech regionu, kde jsou investice smysluplné a návratné v rozumném horizontu a kde je zajištěna dlouhodobá perspektiva upevnění nezávislého fungování celé skupiny.

Během posledních let se významně posílila pozice „nových“ zemí UNIQA Group v prostoru střední a východní Evropy (CEE a EEM). Loni na tyto regiony, jež meziročně vzrostly o bezmála 57 %, připadal podíl 22 % v celkovém pojistném koncernu, zatímco ještě před pěti lety činila tato hodnota jen 8 %. I v dalších letech bude střední a východní Evropa nejdynamičtější oblastí koncernu a její podíl na celkovém pojistném rychle poroste – jak díky možnostem vysokého organického tempa, tak i dalším potenciálním akvizicím, na které je UNIQA připravena kapitálově, personálně i v oblasti know-how.

Na „starších“ trzích UNIQA Group v západní Evropě – v Německu, v Itálii, ve Švýcarsku a v Lichtenštejnsku bylo loni dosaženo podílu 16 % na celkovém pojistném. Stabilitním pilířem koncernu byl i nadále trh Rakouska, který přinesl loni o 2,3 % pojistného více (3,6 miliardy EUR) a stanovil podíl mateřské pojišťovny na koncernovém pojistném na 62 %.

UNIQA Group, based in Vienna, is one of the leading European groups, with operations in both the East and West. It administers approximately 15 million insurance contracts of more than 7 million clients in 20 countries. UNIQA Group reported premiums of 5.6bn last year. It currently employs approximately 19 000 staff members.

The originally Austrian insurance company intends to continue with its acquisitions and to work hard on affirming its ambition to remain one of the largest European insurance players. Its target markets continue to comprise the relatively young, but dynamic democracies in Central, Eastern and South-Eastern Europe with high growth potential for the upcoming years. Internationalisation brings not only a larger business volume and better risk-spreading, but also a basis for stable and balanced growth in those areas of the region, where investments generate reasonable returns and which ensure long-term stability of the group.

In recent years, the position of “new” countries in Central and Eastern Europe (“CEE”) has significantly strengthened. Last year, this region, which grew by almost 57% year-on-year, accounted for 22% of the group’s total premium, whereas just five years ago its share amounted to only 8%. CEE will continue to be the group’s most dynamic area in the upcoming years and its share in the total premium will grow rapidly as a result of the high organic growth rate and further potential acquisitions, for which UNIQA is prepared in terms of capital, personnel and know-how.

UNIQA Group’s “older” markets in Western Europe – Germany, Italy, Switzerland and Lichtenstein – accounted for 16% of the total premium last year. Austria continues to be the group’s traditionally stable market, with the parent insurance company generating a premium increase of 2.3% (3.6bn) and accounting for 62% of the group’s premium last year.

Také loni pracoval koncern UNIQA Group v režimu tzv. Programu na zlepšení hospodářského výsledku (ErgebnisVerbesserungsProgram – EVP) vyhlášeného na období 2007–2010 a zaměřeného na zvýšení pojistně-technického výsledku o 200 milionů EUR. Úspora má být dosažena řadou konkrétních opatření, zejména snížením škodní a nákladové kvóty, optimalizací struktur, odstraňováním duplicit, rozumným využíváním outsourcingu na sesterské společnosti v koncernu, aj. Stejně jako v roce 2007 bylo i loni plánovaných dílčích cílů dosaženo.

V prosinci 2008 obdržela UNIQA Group potvrzený rating A se stabilním výhledem od mezinárodní ratingové agentury Standard&Poor's (S&P). Prestižní rating je podložen silnou konkurenční pozicí UNIQA, přesvědčivými obchodními kapacitami v Rakousku a dynamickým organickým růstem společností v regionu střední a východní Evropy nad průměrem trhů. Největší potenciál spatřuje S&P v sílcích aktivitách v prostoru východní a jihovýchodní Evropy. Očekává rostoucí objem obchodu i zisku založený na vyvážených investicích do organického růstu společností v Evropě, dodatečných akvizicích a na obchodním svazku s lokálními pobočkami Raiffeisenbank v rámci tzv. „Preferred Partnership“ (již ve 13 zemích).

Akviziční činnost koncernu

V posledních letech se zájem upíral zejména na oblast jihovýchodní Evropy. Po expanzi do Albánie, Makedonie, Kosova a Srbska a vybudování finančních účastí v Bulharsku a na Ukrajině se loni v listopadu podařilo převzít 100% podíl v šesté největší rumunské neživotní pojišťovně UNITA. Rumunsko s 22 miliony obyvatel patří ke třem největším trhům regionu CEE s vysokým potenciálem růstu do budoucna: UNIQA získala rázem podíl 7,3% na trhu neživotního pojištění Rumunska. Rumunský nováček v koncernu generoval loni pojistné ve výši 142 milionů EUR od více než 550 000 klientů. Do dalších let si centrála ve Vídni hodně slibuje od osvědčeného konceptu v celém regionu – úzké kooperace s lokálně velmi silnou Raiffeisenbank.

Internacionalizace UNIQA Group je aktivně podporována z prostředků Evropské banky pro obnovu a rozvoj (EBRD). Na sklonku roku 2007 byla dosavadní rámcová spolupráce rozšířena z původního objemu 70 milionů na 150 milionů EUR. Tím byl vytvořen fond na podporu vzniku a rozvoje nových společností UNIQA v regionu střední a východní Evropy formou dočasné minoritní akcionářské účasti EBRD až do roku 2017. Také UNIQA pojišťovna v minulosti z této spolupráce s EBRD těžila (do roku 2007 držela banka v UNIQA pojišťovně podíl 16,7%).



2008 was another year in which UNIQA Group applied the Performance Improvement Programme (ErgebnisVerbesserungsProgram – EVP), designed for the period from 2007 to 2010 and aimed at increasing the technical result by 200m. Savings are to be realised through a number of specific measures, in particular by reducing the claims and cost ratios, optimising processes, eliminating inefficiencies, outsourcing functions to other group companies, etc. Last year, as in 2007, the individual targets were met.

In December 2008, Standard & Poor's ("S&P") awarded UNIQA Group with an A rating, confirming its stable outlook. The excellent rating reflects UNIQA's strong market position, its robust business capacity in Austria and the dynamic organic growth of the CEE companies exceeding the market average. S&P sees the biggest potential in the growing activities in Eastern and South-Eastern Europe. It predicts an increasing business volume and profit as a result of balanced investments in the organic growth of the companies in Europe, additional acquisitions, and business ties with the local Raiffeisenbank branches as part of the "Preferred Partnership" initiative (already in place in 13 countries).

Akviziční aktivity zaměřila UNIQA Group loni ještě více východním směrem: ve spolupráci s neživotní pojišťovnou Al Buhaira se sídlem ve Spojených arabských emirátech založila loni v březnu společný podnik zaměřený na pojištění osob. Nová společnost nazvaná Takaful Al Emarat sídlí v Dubaji a chce nabízet především produkty soukromého zdravotního a životního pojištění přizpůsobené islámským pravidlům. UNIQA se na novém podniku podílí 15 %, Al Buhaira 20 %.

Zatímco domácí Al Buhaira jako jedna z předních regionálních pojišťoven přináší do společného podniku zejména dokonalou znalost lokálního trhu a potřebné kontakty, UNIQA Group podpoří expanzi svým dlouholetým know-how a zkušenostmi v oblasti pojištění osob.

UNIQA Group je poprvé konfrontována s islámskými produkty, které jsou oproti evropským specifické. Vzhledem k tomu, že i na dosavadních trzích UNIQA ve východní

Group's acquisition activities

In recent years, the main focus has been on South-Eastern Europe. Following the expansion into Albania, Macedonia, Kosovo and Serbia and the establishment of ownership interests in Bulgaria and Ukraine, a 100-percent stake was acquired last November in UNITA, the sixth largest Romanian non-life insurance company. Romania, with its 22 million citizens and substantial growth potential, is one of the three biggest markets in the CEE region: UNIQA thus acquired a share of 7.3% in the Romanian non-life insurance market. The Romanian newcomer in the group generated premiums of 142m from over 550 000 clients last year. The headquarters in Vienna expects to see good performance in the future as a result of close cooperation with the locally very strong Raiffeisenbank – a concept, which has been well-proven in the entire region.

UNIQA Group's internationalisation is actively supported by the funds of the EBRD. At the end of 2007, the previous



a jižní Evropě roste poptávka po těchto adaptovaných produktech (v Evropě žije podle odhadů na 16 milionů muslimů), musí být UNIQA připravena vyhovět i této cílové skupině. V islámském světě platí pro provoz pojišťoven i bank zvláštní pravidla, protože šaría (též šaria) zakazuje úroky a sázení. Pojišťovny se nazývají Takaful, což v překladu znamená „záruka“, „garance“, popřípadě „vzájemné ručení“. Takaful je založen na principu společenství pojištěných, kteří si solidárně dělí rizika i zisky. Vytváří se společný fond, z něhož se pojištění spravuje, a nakládání s kapitálem podléhá islámským pravidlům. Po odečtení poplatků se velká část zisku vyplácí zpět, čímž se provoz podobá vzájemným pojišťovacím spolkům.

Na rok 2009 ohlásila centrála UNIQA Group ve Vídni další rozhodný krok směrem na východ – hodlá vstoupit na pojistný trh Ruska.



level of support was increased from 70m to 150m. This led to the creation of a fund for supporting the establishment and development of UNIQA's new companies in the CEE region by way of the EBRD's temporary minority share up to 2017. UNIQA pojišťovna, too, has benefitted from the cooperation with the EBRD in the past (until 2007, the bank held a share of 16.7% in UNIQA pojišťovna).

Last year, UNIQA shifted its acquisition activity focus even more to the east and established a joint venture, specialising in personal insurance, last March with Al Buhaira, a non-life insurance company based in the United Arab Emirates. The new company named Takaful Al Emarat, with its registered office in Dubai, primarily plans to offer private health and life insurance products tailored to Islamic rules. UNIQA's and Al Buhaira's stakes in the new company amount to 15% and 20%, respectively.

While the domestic Al Buhaira, one of the leading insurance companies in the region, will contribute mainly with its perfect knowledge of the local market and the much needed contacts, UNIQA will support the expansion with its extensive know-how and experience related to personal insurance.

For the first time, UNIQA Group is gaining experience with Islamic products which are different from those found in Europe. As the demand for these tailored products grows even in UNIQA's existing markets in Eastern and Southern Europe (Europe's estimated Muslim population is approximately 16 million), UNIQA must be prepared to meet the needs of this target group. In the Islamic world, special rules apply to the operation of insurance companies and banks as interest payment and betting is forbidden under Islamic Sharia law. Insurance companies are called Takaful, which can be translated as "guarantee", "warranty", or "mutual liability". Takaful is based on the principle of an association of the insured who jointly share risks and profits. A joint fund is created to administer insurance and the management of assets adheres to Islamic rules. After deducting the fees, a large portion of the profit is paid out, which resembles the operation of mutual insurance unions.

UNIQA Group's headquarters in Vienna has announced another major step in its eastward expansion for 2009 with its intention to enter the Russian insurance market.

Zpráva představenstva o podnikatelské činnosti

Report of the Board of Directors on the company's business activities

Vývoj pojistného trhu České republiky v roce 2008

Po mírném oživení v roce 2007 jsme se v roce 2008 dočkali zpomalení dynamiky růstu trhu a výsledky proto nelze hodnotit příliš pozitivně, i když se opět podařilo překonat všeobecné tempo růstu měřené ukazatelem HDP (loni přírůstek cca 3,1 %). Předepsané pojistné za stejné období posílilo o 4,9 %, nicméně potenciál trhu byl bezesporu vyšší. Před příchodem recese, jejíž dopad byl navíc omezen na posledních několik měsíců roku 2008 a prozatím jen na některá odvětví, prožívala česká ekonomika velmi dobré časy. Příjmy obyvatelstva opět vzrostly, objem výroby i vývozu se zvyšoval. Přesto nedokázalo pojišťovnictví této příznivé fáze zcela využít.

Informace o blížících se problémech ekonomiky, celosvětové recesi a globálních důsledcích, které prezentovala média, zapříčinily určitou krizi důvěry obyvatelstva a tzv. „slamníkový syndrom“ (lidé neinvestují do finančních instrumentů na trhu a raději schraňují hotové peníze doma). K tomuto jevu došlo ještě před tím, než se skutečně projeví přímé důsledky hospodářského poklesu.

Nejvýrazněji se tento vývoj ukázal v životním pojištění, které meziročně výrazně ztratilo pro obyvatelstvo na atraktivitě: zatímco meziroční nárůst předepsaného pojistného 2007/2006 činil ještě dvouciferných 14,4 %, o rok později už výrazně hubenějších 4,5 %. Pozitivně se vyvíjelo běžně placené životní pojistné, což lze i přes pokles průměrné částky na smlouvu považovat za dobrou zprávu, neboť se tak kultivuje zdravá báze životního odvětví. Během roku 2008 jsme byli svědky zlomu ve vývoji odbytu: investiční forma pojištění, v posledních letech hit prodeje, koncem roku ztratila své výsadní postavení ve prospěch garantovaných forem pojištění a je pravděpodobné, že cestu k němu nazpět si budou občané hledat delší dobu. Ambice veřejnosti spoluurčovat své investice ve světle propadu finančních trhů výrazně ochladla. Období nejistoty přineslo rovněž částečně renesanci rizikových forem pojištění pro zabezpečení blízkých. Zvýšila se i poptávka po produktech spojených s platební neschopností, pracovní neschopností a nezaměstnaností.

UNIQA celkem vzrostla o 15,7 %, zatímco celý pojistný trh posílil o 4,9%. Nárůst UNIQA životního pojištění za rok 2008 byl 6,5 %. Pojistný trh měl nárůst 4,5 %. V neživotním pojištění UNIQA rostla o 19,6 %, trh zaznamenal nárůst 5,2 %. UNIQA grew by 15.7% overall, while the whole insurance market strengthened by 4.9%. UNIQA's life assurance grew by 6.5% in 2008. The insurance market increased by 4.5%. In terms of non-life insurance, UNIQA grew by 19.6%, and the market rose by 5.2%.

Trends in the Czech insurance market in 2008

Following a slight recovery in 2007, we witnessed a market slowdown in 2008 and the results cannot therefore be seen as very positive despite the fact that the overall GDP growth rate (an increase of approx. 3.1% last year) was exceeded again. Although written premiums increased by 4.9% year-on-year, the market's potential was definitely larger. Prior to the economic downturn, the impact of which was limited to the final months of 2008 and to only certain sectors, the Czech economy had been thriving. People's earnings, production and export volumes increased again. Yet, the insurance industry was unable to take full advantage of this positive phase.

Information about the approaching economic problems, the global recession and its consequences presented in the media resulted prematurely in a crisis of confidence among people and the so-called "mattress syndrome" (where, instead of investing in financial instruments on the market, people stash cash at home) even before the direct consequences of the economic downturned actually materialised.

Neživotní segmenty překonaly loni životní pojištění a vzrostly o 5,2%. V oblasti podnikatelských rizik byl zaznamenán nárůst předepsaného pojistného, a to zejména v důsledku vysoké poptávky v oblasti pojištění odpovědnosti a díky požadavkům na zvyšování pojistných částek. Výrazně přispělo i pojištění vozidel těžící z rekordního roku výroby i odbytu. V roce 2008 se v ČR poprvé prodalo více než 200 tisíc nových vozidel. Rekordní byl i dovoz ojetin ze zahraničí. Bohužel, průměrné stáří vozového parku, dlouhodobý handicap, se prakticky nezměnilo a zůstává vysokých 14 let. Ke konci roku zaznamenaly pojišťovny zvýšený zájem o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla. Bylo to i v důsledku tzv. „úhradové vyhlášky“, která stanovuje významné sankce pro majitele nepojištěných vozidel od počátku roku 2009.

Z hlediska dlouhodobého žádoucího vývoje českého pojištění není snížení tempa růstu životního pojištění v loňském roce právě dobrou zprávou. V zájmu zvýšení propojištěnosti bychom potřebovali, aby životní odvětví dominovala a vyvíjela se mnohem dynamičtěji. Jen tak se v budoucnu vyrovnáme vyspělým státům, kde poměr mezi výdaji obyvatel na životní a majetková pojištění činí přibližně 2:1. V ČR je zatím podíl životního pojistného jen okolo 40%.

Pojistný trh České republiky byl loni i nadále stabilní, došlo jen k další koncentraci. Dvě dominantní skupiny leaderů trhu společně drží nyní přibližně dvoutřetinový podíl na předepsaném pojistném v ČR.

Výsledky hospodaření

Rok 2008 byl pro UNIQA pojišťovnu velmi úspěšný. Nejen, že se podařilo dosáhnout růstu výrazně nad tržním průměrem, ale dokonce byly překonány i interně plánované a velmi ambiciózně nastavené cíle.

Na pojistném bylo předepsáno 4,378 miliardy korun (meziročně + 15,7 %). Z tohoto objemu připadalo 73 % na neživotní a 27 % na životní pojistné. I přes výrazně nepříznivou situaci pro investice na kapitálových trzích se podařilo meziročně navýšit zisk na více než 244 milionů korun před zdaněním (meziročně + 28 %). Velmi podstatným způsobem k tomuto výsledku přispěla pojistně-technická část.

Technické rezervy

Čistá výše technických rezerv ke konci roku 2008 dosáhla 3,8 mld. Kč a rezervy se tak meziročně zvýšily o téměř 15,7%. Prostředky technických rezerv byly uloženy v souladu s legislativou platnou pro rok 2008 do kvalitních aktiv,

Life assurance was affected the most by this trend, losing much of its popular appeal compared to the previous year – whereas the 2007/2006 written premium increase amounted to 14.4%, the growth slowed down markedly to just 4.5% a year later. Regularly paid life assurance premiums saw a positive trend, which is good news (despite the decrease in the average value per policy) as it cultivates a healthy life assurance base. In 2008, we witnessed a turning point in the sales trend: the unit-link insurance types, a sales hit of recent years, lost their supremacy at the end of the year in favour of the guaranteed insurance types and it will probably take some time for people's preferences to change again. The ambition of people to co-determine their investments has waned considerably in light of the financial crisis. The period of uncertainty led to a partial comeback of term assurance types providing support to family members. The demand for products related to payment default, sickness and unemployment increased as well.

Non-life insurance segments increased by 5.2% last year, exceeding the life assurance sector. Written premiums in the business risks segment increased, mainly due to the high demand for liability insurance and the requests for higher sums insured. Vehicle insurance, boosted by record-high production and sales, was another major contributing factor. In 2008, more than 200 000 new vehicles were sold in the Czech Republic for the first time. The import of used cars hit a record high as well. Unfortunately, the average car fleet age, a long-term handicap, remains high at 14 years, practically unchanged. At the end of the year, insurance companies reported an increased interest in motor third-party liability insurance. This was caused, among other things, by a new regulation entering into force, which sets significant penalties for the owners of uninsured vehicles.

Last year's decrease in the life assurance growth rate is not conducive to the desirable trend in Czech insurance. To achieve a higher insurance penetration rate, we need life assurance segments to prevail and grow much more rapidly.

Každé desáté prodané nové vozidlo v ČR bylo loni pojištěno u UNIQA pojišťovny. 1 out of 10 new vehicles sold in the Czech Republic last year was insured with UNIQA.

převážně státních, bankovních a korporátních dluhopisů a dluhopisových fondů při dodržení zásad bezpečnosti, likvidity, rentability a diverzifikace. Při správě aktiv využíváme know-how odborníků z mateřské společnosti ve Vídni a spolupracujeme i s dalšími partnery, kterými jsou zejména společnost Raiffeisenbank, a.s. a Conseq Investment Management. Během nástupu recese a propadu finančních trhů v druhé polovině roku 2008 se plně projevil pozitivní vliv naší zdrženlivé a konzervativní investiční politiky.

Only that will put us on the same level with developed countries where the ratio between people's life assurance and property insurance expenses equals roughly 2:1. In the Czech Republic, life assurance premiums account for only about 40%.

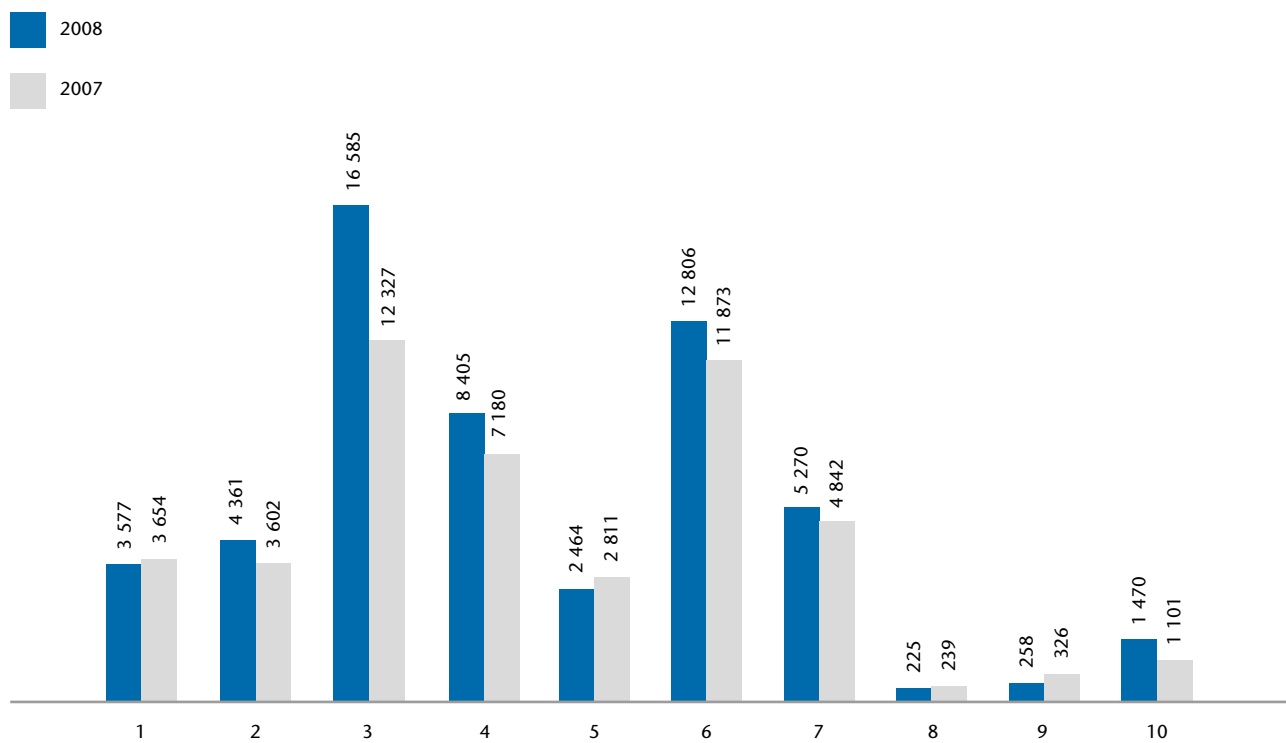
The Czech Republic's insurance market maintained its stability last year, experiencing further concentration. Two dominant groups of market leaders now jointly account for roughly two-thirds of premiums written in the Czech Republic.

Struktura předepsaného pojistného The structure of written premium

DRUH POJIŠTĚNÍ (tis. Kč) / TYPE OF INSURANCE (TCZK)	2008	2007	2006	2005	2004
Pojištění průmyslu a podnikatelů / Insurance of industry and entrepreneurs	572 664	559 692	498 651	489 635	527 315
Pojištění odpovědnosti / Liability insurance	175 394	154 998	136 269	135 384	144 249
Pojištění motorových vozidel Kasko / Casco motor insurance	1 018 411	788 933	668 228	670 521	780 230
Pojištění odpovědnosti z provozu vozidla / Motor third-party liability insurance	749 956	596 222	470 380	437 689	380 611
Pojištění domácností a rodinných domků / Household and home insurance	127 321	112 822	99 422	88 816	81 331
Úrazové pojištění / Accident insurance	230 737	219 256	206 409	192 916	176 548
Cestovní pojištění / Travel insurance	129 933	79 259	67 754	58 510	47 665
Pojištění přerušení provozu u svobodných povolání / Downtime insurance for professional workers	36 727	37 313	36 875	37 080	36 169
Pojištění přepravy / Shipping insurance	63 383	51 048	50 744	48 028	63 426
Zdravotní pojištění / Health insurance	58 148	40 950	35 092	30 866	15 876
Pojištění právní ochrany / Legal protection insurance	1 339	1 279	1 273	1 430	1 436
Pojištění záruky cestovní kanceláře poskytované pro případ jejího úpadku / Travel agent's compulsory bankruptcy insurance	34 124	33 326	31 747	30 025	25 149
Celkem neživotní pojištění / Total non-life insurance	3 198 136	2 675 098	2 302 844	2 220 900	2 280 005
Celkem životní pojištění / Total life assurance	1 180 052	1 108 163	844 817	640 170	531 441
z toho běžně placené / of which regularly paid	1 099 765	1 029 170	788 318	590 100	486 435
z toho jednorázově placené / of which paid one-off	80 287	78 993	56 499	50 070	45 006
UNIQA celkem / Total UNIQA	4 378 188	3 783 261	3 147 661	2 861 070	2 811 446

Počty nahlášených pojistných událostí podle druhu pojištění v roce 2008 a 2007 (ks)
Number of claims reported according to the type of insurance in 2008 and 2007 (pcs)

	2008	2007
1 Pojištění průmyslu a podnikatelů / Insurance of industry and entrepreneurs	3 577	3 654
2 Pojištění odpovědnosti / Liability insurance	4 361	3 602
3 Pojištění motorových vozidel Kasko / Casco motor insurance	16 585	12 327
4 Pojištění odpovědnosti z provozu vozidla / Motor third-party liability insurance	8 405	7 180
5 Pojištění domácností a rodinných domků / Household and home insurance	2 464	2 811
6 Úrazové pojištění / Accident insurance	12 806	11 873
7 Cestovní pojištění / Travel insurance	5 270	4 842
8 Pojištění přerušení provozu u svobodných povolání / Downtime insurance for professional workers	225	239
9 Pojištění přepravy / Shipping insurance	258	326
10 Zdravotní pojištění / Health insurance	1 470	1 101
UNIQA celkem / UNIQA Total	55 421	47 955



Škody

V roce 2008 nám bylo celkově nahlášeno 67 753 (v roce 2007 to bylo 57 791) pojistných událostí, z toho v neživotním pojištění 55 424 (2007: 47 955) a životním pojištění 12 329 (2007: 9 836) případů. Počet nahlášených pojistných událostí se tak meziročně zvýšil o 17,2%. Tento nárůst byl způsoben zejména navýšením počtu pojistných smluv ve kmeni. Během roku až na orkán Emma nedošlo k žádné globálnější katastrofické škodě, která by výrazně ovlivnila počet škod a jejich celkovou hodnotu směrem vzhůru.

Největší loňskou škodou UNIQA pojišťovny je požár Levého křídla Průmyslového paláce na Výstavišti v Praze, za který už UNIQA společně se soupojistitelem vyplatila koncem října 2008 zálohu ve výši 40 milionů korun. Ukončení šetření škody se předpokládá přibližně do konce prvního pololetí 2009.

Škodný poměr

V oblasti neživotního pojištění (výše vyplaceného pojistného plnění a změny stavu technických rezerv bez nákladů a změny rezervy na interní likvidaci škod k zaslouženému pojistnému) dosáhl v roce 2008 velmi příznivé výše 54,7%, (v roce 2007 to bylo 46,7 %).

Nákladovost

Nákladovost vyjádřená jako podíl celkových nákladů na zaslouženém pojistném se oproti roku 2007 snížila na 32,1%. Provozní náklady společnosti (součet pořizovacích nákladů na pojistné smlouvy a správní režie) dosáhly v roce 2008 celkem 1 375 mil. Kč. Kromě nárůstu pořizovacích nákladů na pojistné smlouvy, který byl dán dynamickým nárůstem společnosti, rostly zejména náklady na rozšíření prodejní sítě. Souvisí to s dlouhodobou strategií společnosti, kterou je průběžně zvyšovat jak tržní podíl společnosti, tak i znalost značky UNIQA v rámci ČR.

Financial results

2008 was a very successful year for UNIQA. Not only did the company grow significantly faster than the market, but it also exceeded the rather ambitious objectives set internally.

The premium written amounted to 4.378bn crowns (up 15.7% year-on-year), of which 73% related to non-life assurance and 27% related to life assurance. In spite of the extremely adverse investment climate on capital markets, profit before tax rose to over 244m crowns (up 28% year-on-year). The technical account contributed significantly to this result.

Technical provisions

At the end of 2008, net technical provisions amounted to CZK 3.8bn, up almost 15.7% compared to the previous year. Pursuant to legislation valid for 2008, funds comprising the technical provisions were deposited in quality assets, chiefly government, bank and corporate bonds and bond funds, while observing the principles of security, liquidity, profitability and diversification. When managing assets, we draw on the expertise of professionals working at the parent company in Vienna as well as other partners, such as Raiffeisenbank, a.s. and Conseq Investment Management. The positive effect of our restrained and conservative investment policy was evident when the recession and the credit crunch arrived in the second half of 2008.

Claims

In 2008, a total of 67 753 claims were reported (2007: 57 791), of which 55 424 (2007: 47 955) related to non-life insurance and 12 329 (2007: 9 836) related to life insurance. The number of reported claims thus rose by 17.2% year-

Solventnost UNIQA za rok 2008

UNIQA's solvency for 2008

	2008
Neživotní pojištění / Non-life insurance	tis. Kč / CZK Tsd.
Disponibilní míra solventnosti / Available solvency	588 224
Požadovaná míra solventnosti pro UNIQA / Minimum required solvency for UNIQA	276 332
Životní pojištění / Life assurance	
Disponibilní míra solventnosti / Available solvency	294 112
Požadovaná míra solventnosti pro UNIQA / Minimum required solvency for UNIQA	128 675

Solventnost

Společnost více než dvojnásobně překračuje požadavky na solventnost kladené platnou legislativou: u neživotního pojištění činí 213 % a u životního pojištění 230 % předepsané úrovně.

Vývoj vybraných druhů pojištění

UNIQA jako univerzální pojistitel nabízí kompletní paletu pojištění pro privátní i korporátní klientelu. Svě pojistné produkty, procesy v pojišťovně a klientský servis průběžně inovuje v souladu s vyvíjejícími se potřebami a přáními zákazníků i rozvojem používaných technologií. Nejinak tomu bylo i v loňském roce.

Životní pojištění

Oblast životního pojištění UNIQA zvolnila po rekordním nárůstu v předchozím roce svoji dynamiku a vzrostla na pojistném o solidních 6,5 %, což bylo stále podstatně více než průměr trhu. Na celkovém předepsaném pojistném UNIQA pojišťovny se životní odvětví podílela z 26,95 %. V druhé půli roku UNIQA registrovala renesanci poptávky po garantovaných rezervotvorných produktech zejména jako reakci na vývoj akciových trhů.



on-year, mainly as a result of the increased number of insurance contracts in the portfolio. With the exception of Hurricane Emma, no major disasters occurred during the year which would significantly increase the number of claims and the overall claims value.

The biggest claim that UNIQA recorded last year was the fire in the Left Wing of the Industrial Palace in Prague, in respect of which UNIQA, in conjunction with the co-insurer, paid out an advance of 40 million crowns at the end of October 2008. The loss adjustment process is expected to be finalised by the end of the first half of 2009.

Claims ratio

For non-life insurance, the ratio of claims settled to the change in technical provisions for earned premiums was very positive in 2008, equalling 54.7% (2007: 46.7%).

Cost ratio

The cost ratio, measured as total costs as a percentage of earned premiums, decreased to 32.1% compared to 2007. The company's operating expenses (the sum of acquisition and administration expenses) totalled CZK 1 375 m in 2008. In addition to the increase in acquisition costs resulting from the company's dynamic growth, there has been a noticeable increase in expenses associated with the expansion of the sales network. This relates to the company's long-term strategy of continuously increasing both the company's market share and the awareness of the UNIQA brand in the Czech Republic.

Solvency

The company exceeds more than twice the solvency requirements prescribed by valid legislation, with the solvency ratio amounting to 213% and 230% for non-life insurance and life assurance, respectively.

Nové pojištění denních dávek ke krytí regulačního poplatku za každý den hospitalizace nazvaný NEMOCNICE si sjednalo loni na 17 000 klientů. NEMOCNICE, the new daily allowance insurance covering the regulation fee for each day of hospitalisation, was taken out by 17 000 clients.

V průběhu roku 2008 došlo k významné inovaci produktu Rizikové životní pojištění s dividendou. Tento produkt nabízí klientovi maximální možnou šíři pojištění a připojištění z oblasti pojištění osob. Rizikové životní pojištění s dividendou umožňuje pojištění celé rodiny v rámci jedné pojistné smlouvy. Dále prostřednictvím tohoto produktu nabízíme klientovi možnost investovat výhodněji, než při uzavření samostatného finančního produktu.

Již od konce roku 2007 se využívá ukazatel nákladovosti TANK použitelný v podstatě pro jakékoli investiční pojištění. Procentem vyjadřuje, jak drahý je konkrétní produkt. Smyslem TANK je ochrana klienta a pomoc finančním poradcům a investorům při výběru správných variant pojištění. Pokud se tento nebo podobný ukazatel stane informací, kterou každý klient obdrží při uzavření smlouvy, zabrání se prodeji neekonomických produktů. V roce 2008 UNIQA pojišťovna poskytla všechny potřebné informace o poplatcích a požádala o výpočet autorizovaných hodnot TANK. Investičním životním produktům UNIQA pojišťovny byl následně autorizovaný ukazatel TANK přidělen.

Na jaře 2009 je připraven inovovaný produkt klasického kapitálového životního pojištění AKORD.

Úrazové pojištění

V roce 2008 se podařilo docílit nárůstu pojistného o 5,2% při stále velmi příznivé škodní kvótě těsně nad 30%. V rámci tohoto segmentu se UNIQA důkladně věnovala inovačním aktivitám.

K dosavadním produktům samostatného úrazového pojištění (klasický úraz, pojištění PROGRES) přibyl velmi jednoduchý produkt SIMPLY. Pro případ těžkého úrazu s rozsáhlými trvalými následky je konstruován produkt UNIQA nazvaný „Milionová ochrana“. Při úrazu určitého rozsahu je klientovi vyplacena částka jednoho milionu korun. SIMPLY přichází s možností dvou dalších připojištění, která rozšiřují či zvyšují pojistné plnění k tomuto oblíbenému produktu.

Dopravní úrazové pojištění od UNIQA pojišťovny reaguje na zvyšující se mobilitu lidí a je určeno speciálně pro krytí rizik spojených s častým cestováním autem, ale i prostředky hromadné dopravy (zejména autobusem, vlakem, MHD). Produkt dále obsahuje pojištění plné invalidity a pojištění nemocničního odškodného po dobu léčení následků úrazu. V případě plné invalidity pojištěného je vyplácena renta s cílem nahrazení nečekaného a rychlého propadu příjmů. U nemocničního odškodného UNIQA

Trends in selected insurance types

As a multi-purpose insurer, UNIQA offers comprehensive insurance for individuals and companies. Its insurance products, processes and customer service are continuously being innovated in line with evolving customer needs and preferences and technological advances. Last year was no exception.

Life assurance

Following the previous year's record-high growth, UNIQA's life assurance segment eased somewhat and grew by a respectable 6.5% in premium terms, which was still considerably higher than the market average. The life assurance segment accounted for 26,95% of UNIQA's total written premium. In the second half of the year, UNIQA recorded a renaissance of the demand for guaranteed capitalising types of insurance as a response to the development on the stock markets.

In 2008, the product entitled "Term assurance with dividends" was significantly enhanced. This product provides clients with the full scope of personal insurance and enables insurance of an entire family as part of a single insurance contract. It further gives clients the option to invest more favourably in comparison to taking out a stand-alone financial product.

As of the end of 2007, the TANK cost ratio has been employed, which is applicable to virtually any type of unit-linked insurance. It provides the cost of a specific product expressed as a percentage. The TANK's purpose is to protect clients and assist financial advisors and investors in selecting the right insurance options. Providing this or a similar ratio to each client who takes out a policy will prevent the sale of unprofitable products. In 2008, UNIQA provided all the necessary fee information and requested the calculation of authorised TANK values. Subsequently, an authorised TANK ratio was assigned to each of UNIQA's unit-linked life assurance products.

As of spring 2009, an innovation to AKORD, a traditional capital life assurance product, is available.

V roce 2008 oslavila UNIQA pojišťovna 15. výročí svých aktivit na českém pojistném trhu. In 2008, UNIQA marked the 15th anniversary of its activities on the Czech insurance market.

pojišťovna ztrojnásobuje pojistné plnění, pokud dojde při úrazové hospitalizaci současně k nutné operaci klienta. K úpravám došlo i u úrazového pojištění obsaženého u životního pojištění.

Soukromé zdravotní pojištění

I loni pokračoval velmi dynamický nárůst předepsaného pojistného (meziročně o 41 %), zčásti způsobený časově omezenou zvýhodněnou nabídkou nového pojištění denních dávek NEMOCNICE.

Tím reagovala UNIQA na zavedení regulačních poplatků ve zdravotnictví v březnu 2008. Pojištění NEMOCNICE má nyní uzavřeno na 17 000 klientů. Pojišťovna ho nabízí za jednotné pojistné 500 korun ročně, přičemž plnění ve formě denní dávky za každý den pobytu v nemocnici je odstupňováno od 60 až do 200 korun podle pohlaví a věku klienta.

Produkt NEMOCNICE mohou sjednat klienti ve věku 0–62 let, přičemž trvání pojištění pak už není věkem omezeno. Rizikovost je zohledněna podle dlouhodobých zdravotnických statistik. Plnění náleží pojištěnému za každý den hospitalizace.

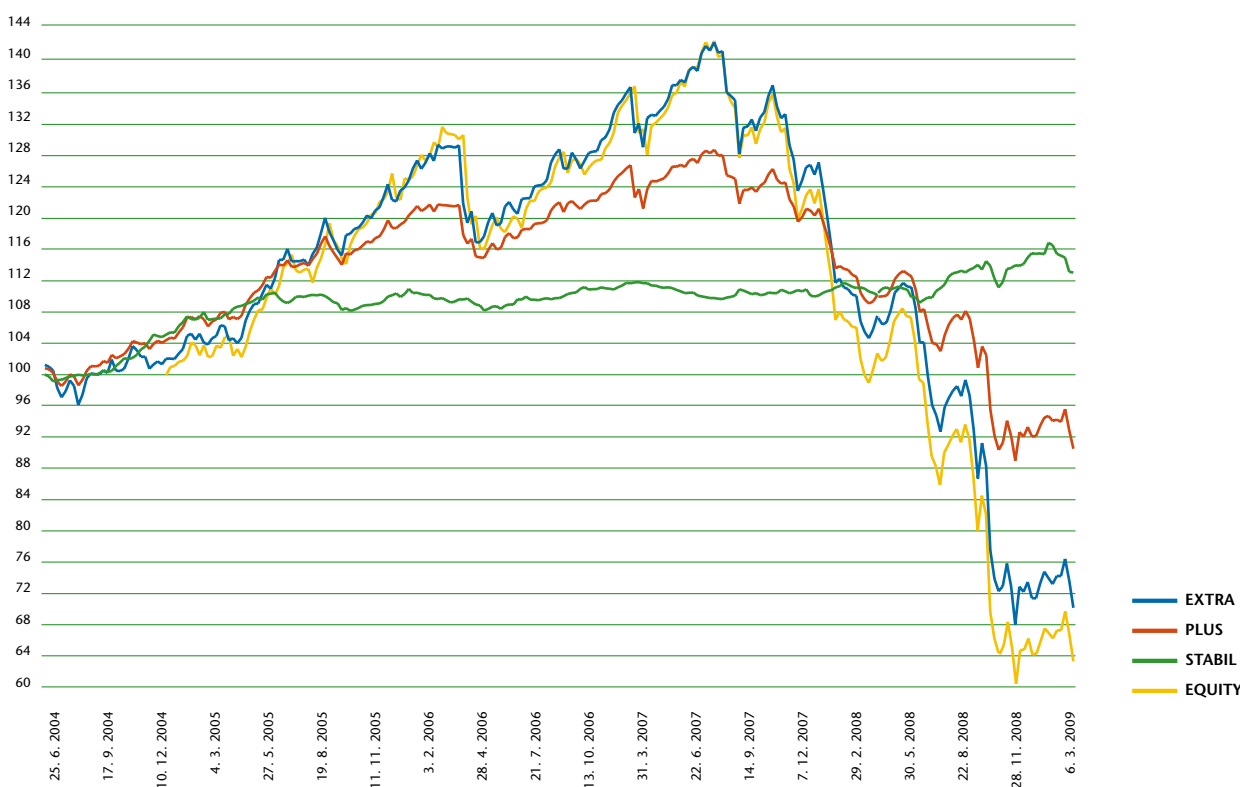
Accident insurance

In 2008, premium increased by 5.2%, while the claims ratio remained favourable at just over 30%. UNIQA intensively focused on innovations within this segment.

As an addition to the existing stand-alone accident insurance products (traditional accident, PROGRES insurance), a straight-forward product entitled SIMPLY was introduced. A product entitled “Million-crown protection” is designed for cases of serious accidents with extensive permanent effects. In the event of an injury of a defined severity, the client receives a sum of one million crowns. SIMPLY introduces two optional supplementary insurance types that expand and increase the benefits of this popular product.

UNIQA’s travel accident insurance addresses the increasing mobility of people and is specifically designed to cover the risks associated with frequent travel by car or by means of mass transport (including bus, train and city transit). The product further contains full disability insurance and hospitalisation indemnity for the period of treating the effects of an injury. In the case of the policyholder’s full disability, an allowance is paid out to compensate for a sudden and

Programy investičního životního pojištění STABIL, PLUS, EXTRA a EQUITY Unit-linked assurance programmes: STABIL, PLUS, EXTRA and EQUITY



Pro jaro 2009 plánuje UNIQA zavedení dalšího nového produktu v oblasti soukromého zdravotního pojištění. Soustředit se chceme na poptávku po asistenčním servisu, který by klientovi zjednodušil přístup ke zdravotnickým službám (zprostředkování termínů bez čekání, telefonické poradenství atd.). UNIQA rovněž rozšíří pojištění denních dávek o další připojištění (pro případ velmi závažných onemocnění, pro případ přiznání plného invalidního důchodu atd.).

V souvislosti s ekonomickou situací jsme v poslední době zaznamenali zvýšený zájem našich klientů o pojištění proti ztrátě zaměstnání.

V roce 2008 se velmi dobře rozvíjela oblast spolupráce s Raiffeisenbank a Raiffeisen stavební spořitelnou (pojišťování hypotéčních a spotřebitelských úvěrů pro případ neschopnosti splácet, pojištění úvěrů ze stavebního spoření, pojištění kreditních karet).

Cestovní pojištění a pojištění cizinců v ČR

V roce 2008 došlo k dynamickému nárůstu pojistného o 64 % (přírůstek činil cca 50 milionů Kč). Důvodem byl především neustále se zvyšující příliv cizinců do ČR a také pokračující konjunktura prodeje zájezdů přes CK. Souběh těchto mimořádně příznivých okolností se však nedá v nejbližších letech znovu očekávat.

V průběhu roku došlo k úpravám všech produktů – jednorázového cestovního pojištění, ročního cestovního pojištění pro opakované výjezdy a cestovního zdravotního pojištění cizinců. I díky této modernizaci se nám podařilo docílit výše uvedeného prodejního úspěchu.

Stále stoupá i podíl on-line prodeje cestovního pojištění, ať již přímo prostřednictvím webových stránek UNIQA pojišťovny nebo stránek zprostředkovatelů. Tento segment zvýšil v roce 2008 svůj podíl na celkovém předepsaném pojistném UNIQA na 2,9 %.

Pojištění záruky (kauce) v důsledku úpadku CK

Počet pojištěných cestovních kanceláří se zvýšil ze 130 na 143, a to i přes vstup dalších pojišťovacích subjektů na trh s tímto pojištěním v ČR. Předepsané pojistné se podařilo navýšit o 5 %, a UNIQA tak zůstává jedním z leaderů trhu v tomto segmentu.

Pojištění vozidel

V roce 2008 UNIQA uzavřela 46 400 nových havarijních pojištění a 82 400 nových povinných ručení. Meziročně se zvýšil počet vozidel ve kmeni pojišťovny o 24 % v havarij-

sharp drop in income. As regards hospitalisation indemnity, UNIQA triples the insurance benefit if the client's trauma hospitalisation also involves a necessary operation. Changes were also made to the accident insurance component contained within life assurance.

Private health insurance

The dynamic growth in written premiums continued last year (a year-on-year increase of 41%), due in part to the limited-time special offer on NEMOCNICE, the new daily benefits insurance.

UNIQA thus responded to the regulation healthcare fees which were introduced in March 2008. Approximately 17 000 clients currently have the NEMOCNICE coverage. It is offered by the insurance company at a uniform annual premium of 500 crowns and the compensation amount in the form of a daily benefit per each day of hospitalisation ranges from 60 to 200 crowns based on the client's gender and age. NEMOCNICE can be taken out by clients aged 0–62 and the insurance term is subsequently not limited by age. Risk is assessed using long-term health statistics. Policyholders are entitled to compensation for each day of hospitalisation.

UNIQA plans to launch another new private health insurance product in spring 2009. We want to focus on the demand for assistance service that would facilitate clients' access to healthcare services (arranging appointments without waiting, phone advice, etc.). Furthermore, UNIQA will add optional extra coverage to its daily benefits insurance (for very serious illnesses, for full disability, etc.).

In connection with the economic situation, we have recently witnessed increased interest from our clients in job loss insurance.

In 2008, the cooperation with Raiffeisenbank and Raiffeisen stavební spořitelna (payment default insurance for mortgage and consumer loans, insurance of loans under building society schemes, credit car insurance) developed very well.

Pojistné z cestovního pojištění rostlo loni nejdynamičtěji ze všech a dosáhlo navýšení o 64 %. Travel insurance premiums, up 64%, saw the most dynamic growth of all insurance types last year.

V roce 2008 vzrostl počet pojištěných vozidel u UNIQA pojišťovny o 24 %.
The number of vehicles insured with UNIQA increased by 24% in 2008.

ním pojištění, resp. o 25 % v povinném ručení. Celkově je už u UNIQA pojišťovny sjednáno havarijní pojištění pro 104 500 automobilů a povinné ručení pro 174 600 vozidel. Pojistné z pojištění vozidel loni dominovalo v neživotních odvětvích s podílem přes 55 %.

Mimořádný výsledek byl založen na kompletním produktovém portfoliu s několika speciálními produkty, které na trhu dokáže nabídnout jen málokdo: například kompletní havarijní pojištění KASKO MAX s krytím na 12, 24 nebo 36 měsíců s plněním ve výši pořizovací hodnoty vozidla pro případ totální škody, UNIQA GAP s garancí výplaty částky rozdílu mezi pořizovací a obecnou hodnotou při totální škodě anebo povinné ručení PLUS pro vozidla starší 7 let s krytím rizika škody odcizením nebo požárem na vlastním vozidle. UNIQA na podzim 2008 rovněž bodovala se svojí zvýhodněnou nabídkou pojištění vozidel, kterou podpořila širokou reklamní kampaní. Profitovala rovněž z avizovaného zavedení úhradové povinnosti v oblasti povinného ručení od počátku roku 2009, které přineslo českým pojišťovnám na sklonku minulého roku dodatečnou poptávku po tomto produktu od desetitisíců motoristů.

Prakticky veškeré pojištění vozidel UNIQA je zpracováváno pomocí vyspělých počítačových technologií s využitím propojení do databáze pojištěných vozidel České kanceláře pojistitelů.

Rovněž škodovost se loni dařilo držet na příznivé úrovni. V roce 2008 bylo pracovníky oddělení likvidace škod z pojištění dopravních prostředků registrováno celkem 26 460 škod, což představuje meziroční nárůst o 27 %. Větší nárůst škod byl zaznamenán v havarijním pojištění, konkrétně o 35 % (16 909 škod), v povinném ručení o 16 % (9 551 škod). Díky cílené segmentaci a práci s kmenem pojištěných vozidel jsme dosáhli v roce 2008 lepších výsledků ve vývoji škodní frekvence. V havarijním pojištění poklesla z 14,1 % v roce 2007 na 13,2 % v roce 2008, v povinném ručení z 6,6 % na 5,8 %.

Travel insurance and insurance of foreigners in the Czech Republic

Premiums (up 64%, or approximately CZK 50m) increased significantly in 2008. This was mainly due to the ever-increasing influx of foreigners to the Czech Republic and the continuing boom in the sale of trips via travel agencies. However, the concurrence of these two extremely favourable circumstances is not to be expected again in the near future.

During the year, improvements were made to all products – single travel insurance, annual travel insurance for repeated trips, and travel health insurance for foreigners, which also contributed to our sales success mentioned above.

The percentage of online travel insurance sales, via UNIQA's website or the sites of its brokers, also continues to increase. The share of this segment in UNIQA's total written premium increased to 2.9% in 2008.

Vehicle insurance

In 2008, UNIQA concluded 46 400 and 82 400 new casco insurance and motor third-party liability ("MTPL") insurance contracts, respectively. The year-on-year increase in the number of vehicles in the insurance company's portfolio was 24% for casco insurance and 25% for MTPL. A total of 104 500 and 174 600 cars are covered by UNIQA's casco and MTPL insurance, respectively. Vehicle insurance premiums held the number one position in non-life insurance segments, accounting for over 55%.

The exceptional result based on a comprehensive product portfolio in this segment containing several special products that are quite rare on the market, such as the full KASKO MAX casco insurance with a 12-, 24- or 36-month term and compensation equal to the vehicle's acquisition cost in the event of total loss, UNIQA GAP guaranteeing settlement of the difference between the acquisition cost and usual value in the event of total loss, or the PLUS MTPL insurance for vehicles older than 7 years providing coverage for damage to one's own vehicle caused by theft or fire. UNIQA was also very successful with its special offer on vehicle insurance in autumn 2008, which was supported by a wide promotional campaign. It also benefited from the introduction of a "settlement obligation" in the area of MTPL effective from the start of 2009, which generated an additional demand from tens of thousands of motorists for this type of product at the end of last year.

Odbor pojištění dopravních prostředků UNIQA se i loni soustředil na další optimalizaci procesů a zavádění moderních technologií. Mezi významné projekty patřily tzv. Rychlé škody UNIQA (nový moderní likvidační a komunikační systém) a spuštění nových webových stránek likvidace škod z autopojištění včetně interaktivního hlášení škod. UNIQA rovněž profituje z dlouhodobé spolupráce s podnikatelskými subjekty v celé branži vozidel – importéry, dealery, autobazary, autoservisy, leasingovými společnostmi a jinými finančními společnostmi zaměřenými na profinancování nákupu aut. Rozvoji této spolupráce byla loni věnována mimořádná pozornost.

Pojištění privátního majetku a pojištění živností

V nabídce pojistných produktů tvoří privátní pojištění občanů poměrně velkou a stabilní skupinu s nadprůměrným růstem předepsaného pojistného, který loni dosáhl 12,8%. Tomuto segmentu je neustále věnována velká pozornost a na základě pojistných potřeb klientů jsou produkty průběžně doplňovány a přizpůsobovány. Stávající nabídka tří typů pojistných produktů – Domov&zázemí TOP 1, STANDARD a BASIC – je variabilní a pokrývá široké spektrum potřeb klientů od komplexního pojištění nadstandardních nemovitostí či bytů až po základní pojištění domácností i staveb. Koncepce produktů dovoluje aktivní výběr rozsahu pojistného krytí včetně sjednání některých nestandardních pojistných nebezpečí. Úzká spolupráce s našimi partnerskými společnostmi v oblasti financování bydlení (Raiffeisenbank, Raiffeisen stavební spořitelna) má v tomto segmentu nezastupitelnou pozici. Předepsané pojistné ze společně vyvinutých produktů DUET a TRIGA se vyvíjí a vykazuje vysokou dynamiku.

V oblasti pojištění živností vnímáme na pojistném trhu ostrý konkurenční boj. Pojistné sazby proto všeobecně spíše klesají a celá tato oblast pojištění stagnuje. Pozitivní je skutečnost, že se UNIQA daří držet i v tomto segmentu velmi příznivou škodovost.

Pojištění průmyslu a velkých podnikatelských rizik

I přes nadále trvající silnou konkurenci na českém trhu a velmi přísné hodnocení rizik při jejich upisování došlo loni k meziročnímu nárůstu předepsaného pojistného o 2,3%. Významnými faktory byly konkurenceschopné produkty, široká spolupráce s majetkovými makléři a kvalitní servis UNIQA pojišťovny. Na celkovém předpisu pojistného v neživotním pojištění společnosti se pojištění průmyslu a velkých podnikatelských rizik podílí 13%.

Podstatnou roli v tomto segmentu hraje spolupráce formou soupojištění nebo aktivního fakultativního zajištění s ostat-

Virtually all of UNIQA's vehicle insurance is processed using sophisticated computer technology linked to the database of insured vehicles of the Czech Insurers' Bureau.

The claims volume was favourable last year as well. In 2008, the vehicle loss adjustment department recorded a total of 26 460 claims, an increase of 27% year-on-year. The claims increase was higher for casco insurance, namely 35% (16 909 claims), while for MTPL it was 16% (9 551 claims). Thanks to targeted segmentation and the efficient management of the insured vehicle portfolio, we improved our results with regard to claims frequency in 2008. For casco insurance it dropped from 14.1% in 2007 to 13.2% in 2008, for MTPL it decreased from 6.6% to 5.8%.

UNIQA's vehicle insurance division continued to focus on further process optimisation and the introduction of modern technologies last year. Major projects included UNIQA Quick Claims (a new advanced loss adjusting and communication system) and the launch of a new website for adjusting car insurance claims and interactive reporting of claims. UNIQA also benefits from the long-term cooperation with businesses across the automotive industry – importers, dealers, used car dealerships, auto repair shops, leasing companies and other firms focusing on car financing. Special attention was devoted to developing this co-operation last year.

Private property insurance and small business insurance

Written premium relating to private insurance of individuals, which constitutes quite a large and stable sub-group in the insurance product range, grew at an above-average rate of 12.8% last year. Constant attention is devoted to this segment, and its products are upgraded or tailored based on the insurance needs of the clients. The current offer comprising three insurance product types – Domov&zázemí TOP 1, STANDARD and BASIC – is variable and covers a wide spectrum of customer needs from comprehensive insurance of premium real estate and apartments to basic household and building insurance. The products are designed to enable an active choice in the scope of coverage including certain extra risks.

Close cooperation with our partner companies in home financing (Raiffeisenbank, Raiffeisen stavební spořitelna) is indispensable in this segment. Written premiums generated by jointly designed products DUET and TRIGA are developing vigorously.

ními pojistiteli. Důležitým faktorem pro toto odvětví je bezpečný a účinný zajištěný program sjednaný se zajišťovateli s kvalitním ratingovým hodnocením, který umožňuje převzetí významných rizik do pojistného krytí.

Škodní průběh tohoto odvětví byl v roce 2008 výrazně ovlivněn dvěma velkými jednotlivými škodami. Největší škodou byl požár Levého křídla Průmyslového paláce na Výstavišti v Praze, za který naše společnost společně se soupojistitelem vyplatila již v říjnu 2008 zálohu 40 milionů korun. Likvidace této škody nadále probíhá.

Věrnostní program pro privátní klienty Q-Partner

Tento program je po roce a půl fungování na českém trhu stále jedinečný. Jeho velká atraktivita pro klienta tkví v jistotě, že dostane od své pojišťovny opravdu každý rok určitou částku – buď pojistné plnění v případě vzniku škody, nebo tzv. bezeškodní bonus, nenastane-li ve sledovaném období žádná škoda: UNIQA mu pošle zpět na účet část ročního pojistného zaplaceného v tomto období.

Cílem programu Q-Partner je vybudování dlouhodobého a komplexního pojistného vztahu s klienty UNIQA. Kromě bezeškodního bonusu program garantuje aktivní péči prostřednictvím osobního poradce, kterého může klient kdykoli kontaktovat a který na základě individuálního přístupu optimalizuje pojistnou ochranu klienta a jeho rodiny. Také moderní a rychlá komunikace prostřednictvím elektronické pošty zvyšuje komfort služeb pro klienty.

Zájem klientů o program Q-Partner roste. Počet klientů, kteří již využili možnosti a zapojili se do programu, se v roce 2008 oproti minulému roku několikanásobně zvýšil a kmen v nejbližší době dosáhne hranice 5 000 smluv. Na bezeškodním bonusu za rok 2008 byly vyplaceny klientům téměř 2 miliony korun.

Program Q-Partner je otevřený a bude průběžně doplňován o další atraktivní výhody. Již v roce 2009 se klienti mohou těšit na nový benefit.

Prevence a potírání pojistného podvodu

Stejně jako v předchozích letech byla loni věnována ze strany vedení společnosti velká pozornost i agendě prevence a vyšetřování pojistných podvodů. To se projevilo i organizačním přesunem specializovaného oddělení přímo pod vedení generálního ředitele a pořízením nového počítačového analytického a vyšetřovacího software k velmi rychlému odhalení nesrovnalostí a vazeb ve sporných pojistných událostech, které jsou pro pojistné podvody

The market for small business insurance is highly competitive. Premium rates are therefore generally dropping and the entire insurance segment is stagnant. On a positive note, UNIQA manages to maintain a very favourable claims ratio in this segment.

Industrial and large business risk insurance

In spite of the continued strong competition on the Czech market and the stringent assessment of risks during the underwriting process, last year's written premium increased by 2.3% year-on-year. This was greatly facilitated by the competitive products, an extensive cooperation with property brokers and UNIQA's quality service. Industrial and large business risk insurance accounted for 13% of the company's total written premium in non-life insurance.

Cooperation in this segment is frequently based on co-insurance or facultative reinsurance arranged with other insurers. A key factor in this area is a secure and efficient reinsurance plan arranged with highly-rated reinsurance companies enabling cover of substantial risks.

The segment's 2008 claims performance was significantly influenced by two major individual losses. The biggest loss was the fire in the Left Wing of the Industrial Palace in Prague, in respect of which our company, in conjunction with the co-insurer, paid out an advance of 40 million crowns in October 2008. Adjustment of this loss is still ongoing.

Q-Partner loyalty programme for private clients

After a year and a half since its launch on the Czech market, this programme is still unique. Its big attraction for clients is the guarantee that they will receive a certain sum from the insurance company each year – either a compensation payment in the event of loss, or a “no-claims bonus” (if no loss is incurred in a given period, UNIQA will refund a portion of the annual premium paid to the client).

The aim of the Q-Partner programme is to build a long-term and comprehensive insurance relationship with UNIQA clients. In addition to the no-claims bonus, the programme ensures active care via a private advisor, who can be contacted by the client at any time and who will, on a case-by-case basis, optimise the coverage of the client and his/her family. Clients' comfort is further increased by modern and fast communication via electronic mail.

typické. Díky tomuto programu má nyní UNIQA k dispozici nejmodernější nástroj v boji s těmi, kteří by chtěli zneužít pojištění k vlastními neoprávněnému obohacení a poškodit řádné klienty v rámci solidárního systému.

V loňském roce došlo k nárůstu nových sporných pojistných událostí registrovaných specializovaným pracovištěm UNIQA pojišťovny celkem o 12 % oproti předchozímu období. Vzhledem k meziročnímu nárůstu počtu smluv (+ 18 %), zejména v některých segmentech s nejčastějším výskytem pokusů o podvod, je tento vývoj příznivý a odráží se v něm již nasazení nových nástrojů účinného potírání této kriminality. Uzavřeno bylo o 23 % případů více. Celková hodnota prokazatelně podvodně uplatněných škod u UNIQA přesáhla částku 15 milionů Kč. Nejfrekventovanější je pojistný podvod i nadále v odvětvích pojištění motorových vozidel, pojištění přepravy a pojištění osob.

Dynamizační projekty UNIQA 2008

Pojem dynamizačních projektů byl zaveden v UNIQA pojišťovně v roce 2005 k podpoře organického růstu UNIQA pojišťovny a dosažení tržního podílu v neživotním pojištění 5 % a v životním pojištění 3 %. Cílem každého dynamizační-



The interest of clients in the Q-Partner programme is on the rise. The number of clients participating in the programme increased several times in 2008 compared to the previous year, and the portfolio will soon number 5 000 contracts. Almost 2 million crowns was paid out to clients in the form of no-claims bonuses in 2008.

Q-Partner is an open programme and new attractive benefits will be added to it regularly. Clients can expect a new benefit as soon as 2009.

Preventing and combating insurance fraud

As in previous years, the company's management paid great attention to insurance fraud prevention and investigation last year. This resulted in the creation of a specialised department reporting now directly to the general manager and the acquisition of a new computer analytical and investigation software package enabling rapid detection of discrepancies and links in questionable claims which are typical of insurance fraud. UNIQA now has the most sophisticated tool for fighting those seeking to abuse insurance for their own unlawful benefit and harm ordinary clients participating in a system based on solidarity.

The number of new dubious insurance claims recorded by UNIQA's specialised department increased by 12% last year compared to the previous period. In view of the year-on-year increase in the number of policies (up 18%), particularly in certain segments with the highest incidence of fraud attempts, this trend is positive and reflects the introduction of new tools for combating this type of crime. The number of cases closed increased by 23%. The overall amount of claims linked to fraud exceeded CZK 15m at UNIQA. Vehicle insurance, shipping insurance and personal insurance remain the insurance types which are affected by insurance fraud most frequently.

Václav Hudeček, významný houslový virtuos, uspořádal ve spolupráci s UNIQA pojišťovnou sérii koncertů po České republice. In cooperation with UNIQA, Václav Hudeček, a renowned violin virtuoso, held a series of concerts throughout the Czech Republic.

ho projektu je identifikovat konkrétní dodatečný potenciál nebo nové potřeby ve společnosti či na trhu, vytvořit projektový tým zainteresovaných expertů z řad zaměstnanců a soustředit se na maximální využití rezerv a použitých prostředků. Hlavní důraz je kladen na inovaci a kreativitu. Uplynulé tři roky ukázaly, že je to správná cesta.

V roce 2008 byla zahájena druhá etapa dynamizačních projektů, které mají přinést další upevnění tržních podílů UNIQA. Došlo k navýšení plánů u vybraných stávajících projektů a k zavedení nového projektu Pojištění na dálku (podpora moderní formy prodeje přes internet a po telefonu). K 31. 12. 2008 bylo zavedeno 11 dynamizačních projektů s předepsaným pojistným téměř 924 milionů Kč. Tím se podařilo cíle stanovené pro rok 2008 naplnit. Mezi nejvýznamnější projekty v oblasti neživotního pojištění patří projekty makléřského servisu Regionalizace a TOP Partneři a dále projekty na podporu vlastní obchodní sítě Generální agentury a Růst a stabilizace. V oblasti životního pojištění byly nejvýznamnější projekty Spolupráce s obchodními partnery a Skupinové životní pojištění. Mezi nejdynamičtější patřila také Spolupráce v rámci skupiny Raiffeisen.

Rozvoj sítě generálních agentur UNIQA

Generální agentury jako jedna z odbytových cest v rámci obchodní služby UNIQA začaly vznikat od roku 2006. Společnost nabídla tuto formu podnikavým a zkušeným pracovníkům v oboru pojištění, aby si vybudovali svoji vlastní firmu, která ponese jejich jméno, logo UNIQA pojišťovny a bude nadále spoléhat na její know-how a částečně i technické zázemí.

Generální agentury v UNIQA pojišťovně prošly loni – i díky zařazení mezi ostře sledované dynamizační projekty – velmi dynamickým rozvojem. Počet generálních agentů se v průběhu roku zvýšil z 22 na 52. Výrazně se také zvýšil i celkový počet spolupracujících agentů v generálních agenturách – jejich počet meziročně vzrostl ze 107 na 260. Tato obchodní kapacita umožňuje rovnoměrně obsazovat nejzajímavější obchodní lokality na území celé ČR, a tím dále zlepšovat dostupnost pro naše klienty.

Díky tomuto progresivnímu trendu se generální agentury podílejí již téměř 25 % na nové produkci vnější služby UNIQA pojišťovny.

Spolupráce UNIQA pojišťovny se skupinou Raiffeisen

UNIQA pojišťovna dlouhodobě spolupracuje s finanční skupinou Raiffeisen. Jejimi členy jsou v České republice Raiffeisenbank, Raiffeisen stavební spořitelna, Raiffeisen Leasing a Raiffeisen Leasing Real Estate. Pojištění se v pro-

UNIQA's 2008 dynamisation projects

The notion of growth projects was introduced at UNIQA in 2005 to support the company's organic growth and to achieve a market share of 5% for non-life insurance and 3% for life assurance. The aim of any growth project is to identify a specific additional potential or new customer needs, create a project team of committed experts (employees), and focus on maximising the efficiency of utilised reserves and funds. The main emphasis is placed on innovation and creativity. The past three years have proved that this is the right path.

The second phase of growth projects was started in 2008, which should result in the further strengthening of UNIQA's market shares. The targets for selected existing projects were increased and a new project entitled "Remote Insurance", facilitating modern types of sales realised online or over the phone, was introduced. As at 31 December 2008, the number of growth projects totalled 11, with written premium amounting to almost CZK 924m. The objectives set for 2008 were thus achieved. The most significant non-life insurance projects include brokerage service projects ("Regionalisation" and "TOP Partners") and projects supporting the in-house business network ("General agencies" and "Growth and stability"). The most important life assurance projects were: "Cooperation with business partners" and "Group life assurance". One of the most dynamic projects was "Cooperation within the Raiffeisen group".

Development of UNIQA's general agency network

General agencies, representing one of UNIQA's sales channels, started appearing in 2006. The company offered this form of cooperation to entrepreneurial and experienced insurance workers, presenting them with the opportunity to build their own firm that would bear their name and the UNIQA logo and that would continue to rely on UNIQA's know-how and, to some extent, its technical support.

Thanks to being included among the closely watched growth projects, UNIQA's general agencies developed dynamically last year. The number of general agents increased from 22 to 52 during the year. The total number of cooperating agents working at general agencies rose significantly as well, increasing from 107 to 260 year-on-year. This business capacity even enables penetration of the most interesting business areas throughout the Czech Republic, thus improving the accessibility for our clients.

As a result of this progressive trend, general agencies currently account for almost 25% of UNIQA's external service production.

Průběh jednotlivých druhů pojištění The course of individual insurance types

POJIŠTĚNÍ PRŮMYSLU A PODNIKATELŮ / INSURANCE OF INDUSTRY AND ENTREPRENEURS					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	572 663	559 692	498 651	489 635	527 315
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	260 144	221 278	297 186	157 663	155 042
POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI / LIABILITY INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	175 394	154 998	136 269	135 384	144 249
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	54 081	48 138	33 336	36 976	26 043
POJIŠTĚNÍ MOTOROVÝCH VOZIDEL – KASKO / CASCO MOTOR INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	1 018 411	788 933	668 228	670 521	780 230
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	575 908	397 982	323 803	325 503	322 231
POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI Z PROVOZU VOZIDLA / MOTOR THIRD-PARTY LIABILITY INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	749 956	596 222	470 380	437 689	380 611
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	312 245	240 942	216 284	196 812	169 002
POJIŠTĚNÍ DOMÁCNOSTÍ A RODINNÝCH DOMKŮ / HOUSEHOLD AND HOME INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	127 321	112 822	99 422	88 816	81 331
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	51 227	48 182	65 365	33 298	54 258
ÚRAZOVÉ POJIŠTĚNÍ / ACCIDENT INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	230 737	219 256	206 409	192 916	176 548
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	62 717	56 570	58 003	53 608	52 172
POJIŠTĚNÍ PRÁVNÍ OCHRANY / LEGAL PROTECTION INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	1 339	1 279	1 273	1 430	1 436
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	0	0	14	8	1
ZDRAVOTNÍ POJIŠTĚNÍ / HEALTH INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	58 148	40 950	35 092	30 866	15 876
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	5 795	5 350	5 545	5 175	4 348
POJIŠTĚNÍ PŘEPRAVY / SHIPPING INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	63 383	51 048	50 744	48 028	63 426
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	18 080	23 921	18 596	20 396	12 895
POJIŠTĚNÍ PŘERUŠENÍ PROVOZU U SVOBODNÝCH POVOLÁNÍ / DOWNTIME INSURANCE FOR PROFESSIONAL WORKERS					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	36 727	37 313	36 875	37 080	36 169
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	15 274	13 582	15 370	14 576	11 115
CESTOVNÍ POJIŠTĚNÍ / TRAVEL INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	129 933	79 259	67 754	58 510	47 665
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	42 720	38 679	31 073	26 401	13 739
POJIŠTĚNÍ ZÁRUKY CESTOVNÍ KANCELÁŘE POSKYTOVANÉ PRO PŘÍPAD JEJÍHO ÚPADKU / TRAVEL AGENT'S COMPULSORY BANKRUPTCY INSURANCE					
	2008	2007	2006	2005	2004
Předepsané pojistné (tis. Kč) / Written premium (TCZK)	34 124	33 326	31 747	30 025	25 149
Vyplacené pojistné plnění (tis. Kč) / Claims paid (TCZK)	44	222	86	125	1 813

cesu budování center finančních služeb „pod jednou střechou“ stalo nedílnou součástí řady produktů těchto institucí. UNIQA pojišťovna připravuje optimalizované produkty právě pro tento účel, například pro leasingové, úvěrové, hypoteční a kartové obchody. Pro klienty to znamená velké zjednodušení při správě a zabezpečení jejich financí, majetku a života. Pro finanční instituce v rámci jedné finanční skupiny tak vznikají významné synergické efekty.

V loňském roce trval velký zájem klientů o pojištění hypotečních úvěrů, které jim zprostředkovali zaměstnanci Raiffeisenbank přímo na pobočkách. Zájem byl hlavně o pojištění majetku, který slouží k zajištění úvěru. Součástí celého balíčku pojistných produktů nabízených k hypotečnímu úvěru je i rizikové životní pojištění a pojištění schopnosti splácet úvěr z důvodu dlouhodobé nemoci nebo ztráty zaměstnání. Takto komplexně pojištěnému klientovi je pojištění nabízeno s výhodnou slevou, šetří mu čas a eliminuje finanční i materiálové škody, které by mohl utrpět při nenadálé pojistné události spojené s výpadkem příjmů.

Dalším pojistným produktem provázaným s bankovním produktem je pojištění schopnosti splácet spotřebitelské půjčky. Jeho součástí je kromě životního pojištění také pojištění schopnosti splácet z důvodu nemoci a ztráty zaměstnání. V minulém roce významně narostl obchod v prodeji pojištění k platebním kartám. Kromě rizik, která jsou ke kartě nabízena volitelně – cestovní pojištění a pojištění neschopnosti splácet kreditní úvěr – je součástí karty pojištění proti jejímu zneužití.

Také pro malé a střední podnikatele nabízí UNIQA prostřednictvím banky pojistný produkt na ochranu majetku klientů. Koncem roku zahájila Raiffeisenbank prodej produktu životního pojištění klíčových managerů firem, které je součástí úvěrového produktu.

Cooperation between UNIQA and the Raiffeisen group

UNIQA is engaged in long-term cooperation with the Raiffeisen financial group, whose members in the Czech Republic are Raiffeisenbank, Raiffeisen stavební spořitelna, Raiffeisen Leasing and Raiffeisen Leasing Real Estate. In line with the philosophy of building “one-stop” financial service centres, insurance has become an integral part of many products provided by these institutions. To this end, UNIQA offers tailored products designed for e.g. leasing, credit, mortgage or card business. This simplifies the management and increases the security of the finances, property and life of clients. As a result, financial institutions within a single financial group can benefit from major synergies.

Last year saw the continued substantial interest of clients in mortgage loan insurance brokered by Raiffeisenbank staff directly at branches. The interest was focused mainly on insurance of property that serves as loan security. The insurance product package designed to complement mortgage loans includes term assurance and insurance against loan default resulting from long-term sickness or loss of employment. Clients who take out this comprehensive insurance benefit from discounted premiums, save time and are relieved of financial or material losses which they could incur in connection with a sudden gap in their income.

Insurance of the ability to repay consumer loans is another insurance product linked to banking. In addition to life assurance, the product includes also insurance of the ability to repay in the event of sickness or loss of employment. Last year saw a significant increase in the sale of credit card insurance. Besides optional risk coverage complemen-

Tradiční UNIQA V.I.P. tenisový turnaj proběhl na tenisových dvorcích TC VŠ Praha v Motole. The traditional UNIQA V.I.P. tennis tournament was held at the TC VŠ Praha tennis courts in Motol.



Kromě těsně provázaných produktů lze na pobočkách Raiffeisenbank uzavřít i individuální cestovní pojištění a povinné ručení.

Raiffeisen stavební spořitelna dlouhodobě spolupracuje s UNIQA pojišťovnou v oblasti pojištění překlenovacích úvěrů a úvěrů ze stavebního spoření. Produkt chrání klienty před neschopností splácet dluh u stavební spořitelny. Raiffeisen Leasing zprostředkovává kromě svých služeb možnost pojištění předmětu leasingu.

UNIQA pojišťovna a ochrana životního prostředí

UNIQA pojišťovna ve své každodenní činnosti postupuje v maximální možné míře v souladu s principy ochrany životního prostředí. Třídí odpad a použité kancelářské potřeby, u nichž je stanoven optimální způsob likvidace nebo recyklace, předává je v souladu s uzavřenými smlouvami specializovaným partnerům, aby s nimi mohlo být naloženo způsobem co nejšetrnějším k životnímu prostředí. Všichni zaměstnanci jsou vedeni a motivováni k úspornému zacházení se zdroji, například při využívání papíru nebo při pořizování a sledování spotřeby pohonných hmot všech služebních vozidel. Pojišťovna průběžně optimalizuje pracovní postupy a zavádí nové technologie, aby se obecně snižovala materiálová náročnost.

UNIQA se zapojila do ekologického programu „Stromy pro život“. Za odebraní kancelářského papíru, naše dodavatelská firma Office DEPOT, za nás v roce 2008 vysadila 152 stromů. Odborný dohledem zajistila Fakulta lesnická a dřevařská České zemědělské univerzity v Praze.

Společnost nevyvíjí žádnou činnost, při níž by mohlo docházet k bezprostřednímu či zprostředkovanému ohrožení životního prostředí. V přímém obchodním styku vylučují případné nebezpečné chování závazné obchodní podmínky.

Pracovněprávní vztahy a systém vzdělávání

Společnost splňuje všechny legislativní požadavky v oblasti pracovně právních vztahů. Podmínky práce zaměstnanců odpovídají běžným standardům v České republice.

Koncem roku 2008 pracovalo v UNIQA pojišťovně celkem 799 zaměstnanců (meziročně + 7 %), z toho 32% ve vnitřní správě a 68% v obchodní službě. Celkem bylo v UNIQA pojišťovně zaměstnáno 325 mužů (41%) a 474 žen (59%). Celkový průměrný věk pracovníků se meziročně snížil o rok na 41 let (muži „omladili“ na 43, ženy na průměrný věk 40 let). Vysokoškolské vzdělání (bakalářské a vyšší) mělo 185

ting credit cards (i.e. travel insurance and default insurance), this type of product also includes insurance against unauthorised use of credit cards.

UNIQA also provides property insurance for small and middle-sized businesses via the bank. At the end of the year, Raiffeisenbank started selling life assurance designed for key executives of companies, which is part of a loan product. In addition to bundled products, personal travel insurance and MTPL insurance can be taken out at Raiffeisenbank branches as well.

Raiffeisen stavební spořitelna is engaged in long-term cooperation with UNIQA in terms of bridge loan insurance and insurance of loans under building savings schemes. The product protects clients against default with Raiffeisen stavební spořitelna. As an addition to its own services, Raiffeisen Leasing brokers insurance of leased items.

UNIQA and environmental protection

In its day-to-day activities, UNIQA acts, to the maximum extent possible, in compliance with environmental protection principles. It sorts waste and discarded office supplies in accordance with the designated disposal or recycling method and delivers this material, on a contractual basis, to specialised companies to ensure it is handled in an environmentally friendly manner. All employees are encouraged to use resources economically, which applies to, among others, using paper or acquiring and monitoring the consumption of fuel in all company vehicles. The insurance company regularly optimises its work procedures and introduces new technologies in order to reduce its overall consumption of materials.

UNIQA joined the environmental programme „Trees for Life“. Our office paper supplier, Office DEPOT, planted 152 trees on our behalf in 2008 for the office paper we bought from it. The Faculty of Forestry, Wildlife and Wood Sciences of the Czech University of Agriculture in Prague provided professional supervision.

The company does not carry out any activity which could, directly or indirectly, jeopardise the environment. Binding terms and conditions rule out any harmful behaviour in direct business transactions.

Human resources and training

The company complies with all applicable labour-law requirements. The working conditions meet the Czech Republic's usual standard.

zaměstnanců (23 %). UNIQA pojišťovna zaměstnávala k 31. 12. 2008 celkem 17 cizinců.

V UNIQA pojišťovně je zaveden komplexní plán vzdělávání zaměstnanců. Trénink a školení dostanou jak noví, tak i stávající pracovníci. Plán vzdělávání zohledňuje rozdílné potřeby zaměstnanců ve vnitřní správě a obchodních poradců vyplývající z odlišných pracovních činností. S ohledem na příslušnost k evropskému koncernu a rostoucí internacionalizaci práce podporuje UNIQA jazykové kurzy svých zaměstnanců zaměřené zejména na němčinu a angličtinu.

V roce 2008 se zúčastnilo vzdělávacího programu vnitřní služby celkem 216 zaměstnanců a vedoucích pracovníků. Programy byly zpracovávány dle cílových skupin – pro řídicí pracovníky, experty a řadové pracovníky.

Posláním manažerského vzdělávání a rozvoje je výchova kompetentnějších a výkonnějších vedoucích pracovníků. Manažerské vzdělávání probíhá „dvojkolejně“. První kolejí je Manager Akademie, která je organizována centrálně koncernu UNIQA a které se účastní manažeři všech sesterských společností. Druhou kolejí je vzdělávání liniových manažerů v České republice, kteří si mohli vybrat z nabídkového katalogu jedno z témat manažerských dovedností.

Součástí firemního vzdělávání UNIQA pojišťovny je i vzdělávání odborné. Naši pracovníci se každoročně účastní kurzů, které nabízí Česká asociace pojišťoven. Tyto kurzy jsou specializované především na oblast pojištnictví a jsou velmi přínosné, neboť naši lidé mají kromě získávání cenných informací také možnost konfrontace odborných znalostí s kolegy z ostatních pojišťoven. Specialisty, kteří jsou v naší společnosti odpovědní za realizaci nejrůznějších projektů, vyškolila loni externí společnost v oblasti „Řízení projektových týmů a řízení projektů“.

Vzdělávání pracovníků obchodní služby UNIQA lze podle cílových skupin členit na kurzy pro:

- nově nastupující pojišťovací poradce
- stávající pojišťovací poradce
- management obchodu
(oblastní vedoucí a regionální ředitelé)

Pro nově nastupující poradce je vzdělávání součástí adaptačního procesu, který je rozvržen v souladu s koncernovými standardy do prvních šesti měsíců. Během této doby dostane nováček školení v oblasti produktů i prodejních dovedností a práce s prodejním počítačovým software.

At the end of 2008, a total of 799 employees (up 7% year-on-year) worked at UNIQA, with 32% and 68% of the staff members working in internal administration and sales, respectively. UNIQA employed a total of 325 men (41%) and 474 women (59%). The overall average age of employees fell by a year to 41 years year-on-year (men and women rejuvenated to 43 and 40 years, respectively). 185 staff members (23%) had a university (bachelor's or higher) degree. As at 31 December 2008, 17 foreigners were among UNIQA's employees.

A comprehensive employee training plan is utilised by UNIQA. Both new as well as the existing employees receive adequate training. The training plan takes into account the different needs of internal administration and sales staff stemming from their distinct roles. As a member of a European group and in light of the growing internalisation of labour, UNIQA promotes employee language courses focusing primarily on German and English.

In 2008, a total of 216 employees and executives participated in the in-house training programme. The programmes were designed for each of the following target groups: line managers, specialists, and regular staff.

The objective of the executive education and development programme is to increase the competencies and performance of line managers. Executive education is based on a “two-tier” model. The first tier is the Manager Academy, which is organised by UNIQA Group's headquarters and which is attended by managers of all group companies. The second tier is training for line managers in the Czech Republic who have chosen one of the managerial skills from a catalogue of topics.

UNIQA's training programme comprises also professional training. Each year, our employees attend courses organised by the Czech Insurance Association. These courses focus primarily on the insurance business and are very useful as our employees not only obtain valuable information, but also get the opportunity to exchange their expertise with that of colleagues from other insurance companies. Our specialists, who are in charge of implementing various projects in our company, were trained in “Project team management and project management” by an external company last year.



Stávající pojišťovací poradci jsou školeni prakticky nepřetržitě podle potřeb společnosti a produktové nabídky. Zvláštní důraz je kladen na životní pojištění.

Vzdělávání managementu obchodu je zaměřeno na rozvoj vedoucích pracovníků obchodu jako nositelů firemního know-how a firemní kultury, a to zejména s důrazem na schopnost efektivního přenosu na svěřené spolupracovníky. S tím úzce souvisí rozvoj schopností vést pracovní tým, kterou UNIQA podporuje vzděláváním v oblasti koučinku. Ten umožňuje rozvoj osobnosti, staví na silných stránkách a směřování k vytyčenému cíli.

E-learning i nadále zůstává nedílnou součástí našeho systému vzdělávání, nezastupitelnou pro zvládnutí teorie pojišťovnictví a jednotlivých produktů před nástupem na prezenční formu školení. Ze své podstaty umožňuje studium mnoha osob nezávisle na sobě, dle vlastních časových možností účastníků, přitom však zaručuje jednotnou úroveň dosažených znalostí prověřenou standardizovaným ověřovacím formou závěrečných testů u každého kurzu. Při prezenčním školení se pak můžeme díky tomu více věnovat praktickému tréninku prodejních a komunikačních dovedností.

Naše snaha o neustálé technické zdokonalování této formy studia by měla v roce 2009 vyvrcholit přechodem na on-line verzi, která by umožnila mnohem pružnější administraci všech účastníků a vytvořených kurzů.

Hodnotící pohovory v UNIQA pojišťovně

Mimořádný význam pro úspěšné řízení pracovního výkonu má soustavná a efektivní komunikace mezi pracovníkem a jeho manažerem. Důležité je včasné společné odhalování a řešení problémů pracovního výkonu, ale i pravidelná zpětná vazba.

Průměrný věk zaměstnanců UNIQA pojišťovny byl loni 41 let. 23 % z nich má vysokoškolské vzdělání. The average age of UNIQA's employees was 41 last year. 23% of them have a university degree.

UNIQA's sales staff training programme comprises courses for:

- new insurance advisors
- existing insurance advisors
- sales management (area managers and regional directors)

For new insurance advisors, training is part of the induction process, which spans the first six months in line with the group guidelines. During this period, new starters receive training on the products, sales skills and the use of the sales software application.

The existing insurance advisors are trained regularly based on the needs of the company and the product offer. Special attention is paid to life assurance.

Sales management training is aimed at developing sales managers, the representatives of corporate know-how and culture, with an emphasis on the ability to efficiently impart knowledge to their staff. Closely related to this is the ability to manage a work team, which UNIQA promotes through training on coaching that enables development of all individuals, building on their strengths, and helps achieve the set objective.

E-learning remains an integral part of our training system and is crucial for mastering insurance theory and obtaining the individual product knowledge before attending an ordinary training course. E-learning courses enable multiple individuals to study independently of each other, based on their own time schedules, whilst guaranteeing a uniform level of acquired knowledge that is verified by way of standardised final tests. Ordinary courses can then focus more on practical training covering sales and communication skills.

Our effort to continuously improve the technical side of this form of study should culminate in 2009 with the transition to an online version that should greatly increase the flexibility in administering all participants and available courses.

Hodnotící pohovory, které probíhají v UNIQA pojišťovně vždy jednou ročně, jsou účinným nástrojem kontroly, hledáním cest pro zlepšení výkonu nebo komunikace a další motivací pracovníků.

Úkolem vedoucích pracovníků v těchto pohovorech je zhodnotit úroveň pracovního výkonu svého podřízeného, definovat jeho silné a slabé stránky tak, aby mohly být jeho schopnosti efektivně využívány. Hodnotící pohovory zachycují i potřeby vzdělávání a potenciál rozvoje, vytvářejí plánování následnictví a kariérního postupu, přispívají k hodnocení účinnosti vzdělávání pracovníků. Současně je dána příležitost podřízenému signalizovat problémy v komunikaci nebo nastavení úkolů a cílů směrem k nadřízenému.

Hodnotící pohovory v UNIQA pojišťovně jsou vedeny na základě jednotné šablony podle koncernových standardů, aby výstupy byly jasné, porovnatelné a akceptovatelné jak ze strany manažerů, tak zaměstnanců. V roce 2008 absolvovalo hodnotící pohovory celkem 94 % zaměstnanců a vedoucích pracovníků UNIQA pojišťovny.

Appraisal interviews at UNIQA

One of the cornerstones of successful performance management is systematic and efficient communication between the employee and his/her manager. It is important to jointly identify and address performance issues as well as to provide regular feedback.

The annual appraisal interviews that take place at UNIQA are an effective tool for monitoring, seeking improvement in performance or communication, and further motivating employees.

When conducting an appraisal interview, it is the responsibility of the line manager to evaluate the employee's performance and define his/her strengths and weaknesses so that the employee's skills can be efficiently employed. Furthermore, appraisal interviews identify training needs and development potential, enable succession planning and career development, and contribute to evaluating the efficiency of employee training. At the same time, the employee has the opportunity to notify the line manager of problems in communication or the assigned tasks and objectives.

Appraisal interviews at UNIQA are conducted based on a uniform format in line with group guidelines to ensure clear, comparable and acceptable outputs for both managers and employees. In 2008, 94% of UNIQA's employees and executives took part in appraisal interviews.



Podzimní reklamní kampaň zaměřená na pojištění vozidel přinesla v meziročním srovnání UNIQA nárůst počtu smluv o 55 % v povinném ručení a o 61 % v havarijním pojištění. According to UNIQA's year-on-year comparison, the autumn advertising campaign aimed at vehicle insurance resulted in increases of 55% and 61% in the number of motor third-party liability and casco insurance contracts, respectively.

Výhled pro rok 2009

Outlook for 2009

Výsledky roku 2008 nastavily UNIQA pojišťovně velmi vysokou laťku a je naší ambicí opět růst dynamicky a výrazně rychleji než celý pojištný trh.

Zde však narážíme na velký otazník: Jak se vlastně bude pojištný trh ČR letos vyvíjet? Pojišťovnictví nežije izolovaným životem bez vnějších vlivů. Jeho směřování i dynamika jsou ovlivněny celkovou ekonomickou atmosférou a jejími efekty promítanými do životní úrovně a „investiční nálady“ obyvatelstva. Světová ekonomika včetně té české je vystavena v posledních měsících recesi a finanční trhy turbulencím a přemetům, jaké ještě nezažily.

Většinu doposud zažitých schémat, zásad a pouček praxe několika málo posledních měsíců postavila na hlavu. Odborníci se přou a jejich názory jsou často doslova protichůdné. Stačí jen připomenout diskuse na téma, zda je dobře nebo špatně, že Česká republika ještě nezavedla euro. Odhady růstu – od začátku roku 2009 spíše odhady poklesu hlavního ukazatele ekonomické výkonnosti HDP – jsou korigovány pomalu každý týden. Jedinou jistotu dnešních dnů lze zkrátka shrnout do sokratovského „vím, že nic nevím“.

UNIQA pojišťovna vychází z předpokladu, že dynamika pojištného trhu letos výrazně zpomalí (i tak ale zřejmě poroste vysoko nad úrovní růstu HDP). Životní pojištění by mohlo celkově přinést navýšení pojistného o 3%, přičemž běžně placené životní pojištění o něco více. Neživotní segmenty porostou tempem 3%. Oslabení dynamiky je logickým důsledkem celkově se horšících ekonomických výsledků celé země s negativními průvodními jevy, kterými jsou rozkolísaná koruna, rostoucí nezaměstnanost, hůře dostupné úvěry, omezování nebo zastavení produkce a problémy s vývozem. To se odrazí v nárůstu nezaměstnanosti, a tím i v životní úrovni obyvatelstva, jehož část pocítí krizi skutečně na vlastní kůži a bude nucena upravit své dosavadní konzumní návyky a strukturu výdajů.

V současné době vidíme tyto hlavní negativní faktory, které z dnešního pohledu prodej pojištění ovlivní:

UNIQA's performance in 2008 has set high expectations for the future and it is our ambition to achieve dynamic growth that would again significantly surpass the overall insurance market.

However, we are facing a major question: How will the Czech insurance market actually evolve this year? Insurance is not isolated from external influences. Its direction and dynamics are affected by the overall economic climate and its impact on the standard of living and people's "investment mood". In the last couple of months, the Czech as well as global economy has been exposed to a recession and the financial markets have experienced unprecedented turmoil.

Many previously adopted principles, theories and practices have been uprooted by the events of the recent months. Experts continue to debate and their opinions are often conflicting. The debate over whether it is good or bad that the Czech Republic has not yet adopted the euro is just one example. Estimates of growth – or rather, as has been the case since the start of 2009, estimates of a decrease in GDP, the main indicator of economic performance – are being revised almost daily. The current situation can thus be summed up in a quote by Socrates: "The only true wisdom is in knowing you know nothing".

UNIQA expects that the insurance market growth will slow down significantly this year (nonetheless, it should still greatly exceed the GDP growth rate). Premiums relating to life assurance could increase by 3% overall, or even more in the case of regularly paid life assurance. Non-life insurance segments will grow at a rate of 3%. The weakening growth is the logical consequence of the generally worsening economic performance of the entire country and the associated negative phenomena, such as the volatile crown, growing unemployment, tighter credit, reduction or termination of production, and struggling exports. This will result in the rise of unemployment, which will, in turn, impact people's standard of living, who will get first-hand experience of the crisis and who will have to adjust their previous consumer habits and expenditure structure.

- Pokles prodeje nových i ojetých vozidel a posun poptávky směrem k levnějším automobilům, snižování pořizovacích cen ze strany výrobců a dealerů (autopojištění je nejvýznamnějším odvětvím neživotního pojištění UNIQA s podílem asi 55% na pojistném).
- Hůře dostupné finanční prostředky pro firmy, které úvěry doposud využívaly pro rozvoj svých aktivit, ale i pro privátní osoby – hypotéky, spotřebitelské úvěry. Lze očekávat omezení nových projektů a omezování objemu produkce firem, popřípadě odchod některých firem z trhu. V případě hypoték a úvěrů na zboží odpadne potenciál doprovodných pojištění k těmto finančním produktům.
- Turbulence na finančních trzích a chabé výsledky investic i nadále budou odrazovat od sofistikovanějšího ukládání volných peněz včetně negarantovaných rezervotvorných pojištění.
- Stoupající nezaměstnanost přinese horšící se platební schopnost a vytváří prostor pro rozevírání nůžek mezi regiony a skupinami obyvatel. Potřeby lidí se budou měnit a bude potřeba k nim přistupovat diferencovaně a počítat s omezeným potenciálem a vyšší stornovostí.
- Úsporná opatření firem povedou ke škrtkům v oblasti zaměstnaneckých benefitů, mimo jiné i v oblasti skupinové formy životního pojištění.

Na druhou stranu může však recese přinést i nové impulsy, které je třeba využít. Lidé se chtějí lépe zajistit pro případ nezaměstnanosti nebo jiného výpadku jejich dosavadních výdělků. Životní pojištění se může více soustředit na rizikové formy, které doposud byly ve stínu rezervotvorných. Avizovaná možnost odpočtu DPH při nákupu vozidla může pojištění rovněž velmi prospět.

Je třeba zdůraznit, že pojišťovací sektor je v České republice velmi dobře založený a v dnešní době těží ze své dosavadní zdrženlivé a konzervativní strategie v oblasti investic. Pozitivní roli sehrává i státní dozor. Občané se skutečně nemusejí obávat ohrožení svých prostředků svěřených do rukou pojišťo-

We currently predict that the sale of insurance will be influenced by the following negative factors:

- Dropping new and used car sales and the shift in demand towards cheaper cars; reduction in sales prices on the producers' and dealers' part (car insurance is UNIQA's key non-life insurance segment, accounting for approx. 55% of the total premium).
- Tighter cash for companies, which previously used credit to develop their activities, as well as for individuals – mortgages, consumer loans. It can be expected that new projects and the volume of companies' production will be scaled back, with some companies possibly leaving the market. In the case of mortgages and consumer loans, the potential for optional accompanying insurance will disappear.
- Turmoil on the financial markets and poor-performing assets will continue to deter investors from more sophisticated forms of investment, including non-guaranteed capitalising types of insurance.
- Increasing unemployment will result in deteriorating solvency and could augment the disparity between regions and groups of population. People's needs will change and will require a tailored approach. Limited potential and a higher cancellation rate should be expected.
- Cost-savings measures adopted by companies will result in the shedding of employee benefits, including group life assurance.

On the other hand, the recession may bring new impulses which should be tapped. People want to be better secured against the event of unemployment or other type of shortfall in their current income. Life assurance could gravitate more towards term assurance, which has so far been overshadowed by the capitalising types of insurance. The announced option to deduct VAT on car purchases could be greatly beneficial to the insurance business as well.

ven. Připomeňme v této souvislosti, že UNIQA pojišťovna splňuje předepsanou solventnost v oblasti neživotního pojištění na 213 % a v životním pojištění na 230 %. UNIQA je skutečně připravena dostát všem závazkům, které na sebe vzala pojistnými smlouvami.

It should be noted that the Czech insurance sector has very firm foundations and currently benefits from its traditionally restrained and conservative investment strategy. State supervision plays a positive role as well. Individuals need not worry about the future of their funds entrusted to insurance companies. It should be stressed again that UNIQA is overachieving the required solvency requirement at 213% for non-life insurance and at 230% for life assurance. UNIQA is well-prepared to meet all of its obligations relating to its concluded insurance contracts.



Brněnské basketbalistky v sezóně 2007/2008 opět vyhrály mistrovský titul. Brno's women's basketball team won in Season 2007/2008 the championship title again.