

RNDr.  
**ALENA  
 BARTOŇOVÁ**

Jednatelka společností GrECo, International, poradenství pro riziko a pojištění s.r.o. a Top-Pojištění.cz s.r.o. Byla u založení jedné z prvních makléřských společností na našem trhu, která byla později převzata rakouskou skupinou GrECo International. V jejím vedení se pohybuje od počátku devadesátých let. Během činnosti ve společnosti prošla postupně významnými pozicemi a v roce 2007 byla jmenována CEO. V roce 2005 se stala spoluzakladatelkou a také jedním z jednatelů společnosti Top-pojištění.cz, která provozuje unikátní srovnávací portál v oblasti pojištění pro retailový trh. Svou dlouholetou působností v oblasti pojišťovacího makléřství se RNDr. Alena Bartoňová řadí mezi průkopníky tohoto odvětví u nás. Zároveň se zasloužila o profilaci a stávající postavení spol. GrECo na našem trhu.

**Jste úspěšnou manažerkou. Jak se Vám daří skloubit pracovní a osobní život?**

V poslední době je otázka rovnováhy mezi pracovním a osobním životem velmi oblíbeným a často diskutovaným tématem. Dobře se pamatuji, jak v euforických porevolučních letech bylo pracovní nasazení 15 hod denně 6 až 7 dní v týdnu oblíbeným a vzrušujícím způsobem života při budování nové společnosti a prosperující ekonomiky. Musím se přiznat, že i já jsem podlehla tomuto kouzlu. Během postupujících let jsem si však uvědomila, že opravdu existuje rozpor mezi „časem stráveným v práci“ a opravdu efektivním výkonem. V posledních letech, možná i trochu z pudu sebezáchovy, jsem se dopracovala k rozumnému kompromisu a k rovnováze. Ta mi umožňuje plnit náročné úkoly, které jsou

na mne kladeny a zároveň svůj soukromý život více žít. Mám rodinu, na které mi záleží, koníčky a jsem studijní typ a to vše potřebuje čas.

**Proč jste si zvolila právě obor, ve kterém působíte?**

S pojišťovnictvím mne paradoxně spojila znalost cizích jazyků. Od dětství jsem studovala němčinu, angličtinu a ruštinu. Právě jejich znalost mne přivedla k nabídce být spoluzakladatelkou jedné z prvních pojišťovacích makléřských společností, které v 90. letech na našem trhu začaly působit. Na základě zkušeností z německého trhu jsme rozjžděli tehdy úplně nový segment, který neměl v Čechách z dob pojišťovacího monopolu své opodstatnění. Při následné diverzifikaci trhu a příchodu



dalších pojišťoven na český pojistný trh jsme se rázem mohli zařadit mezi ekonomiky, ve kterých pojištění ve vysokém procentu funguje na základě trojúhelníku klient – makléř – pojišťovna. V oboru působím devatenáctým rokem, takže se dá říci, že to bylo dobré rozhodnutí.

#### **Jaká úskalí vidíte na českém trhu?**

Úskalí jsou samozřejmě mnohá, jako v každé oblasti podnikání. Například honba za nejnižší cenou produktů přináší problémy do oblasti, která je pro klienta jednoznačně nejdůležitější, a tou je likvidace škod.

Domnívám se, že štěstí a úspěchu je třeba jít také naproti a být připraven. Být životním optimistou je bonusem navíc.

#### **Co je ve Vašem oboru nejtěžší?**

Jednoznačně udržet se na špici a přicházet stále s takovými podněty, které vytvářejí nové trendy či na ně rychle reagují.

#### **Splnily se Vám všechny Vaše manažerské sny?**

Ještě ne, ale intenzivně na tom pracuji. Kdo mne osobně zná, ví, že to není žádná fráze. Domnívám se, že štěstí a úspěchu je třeba jít také naproti a být připraven. Být životním optimistou je bonusem navíc. V poslední době si jasně uvědomuji kouzlo středního věku, kdy člověk má mnohé v sobě již vyřešeno, životní priority jsou jasné či jasnější, mnohého již dosáhl a si vědom své vlastní hodnoty. Ví, co chce a co opravdu nechce. Umí lépe hospodařit s vlastní energií a má se jednoduše rád. Je to ideální období na plnění našich snů a přání. A to i těch dost neskromných.

#### **Co pro Vás znamená úspěch?**

Vnitřní radost, pocit uspokojení, pocit, že moje práce má smysl.

#### **Již několik let podporujete soutěž Ocenění Českých Podnikatelek, letos jste se navíc stala jednou z porotkyní soutěže? Proč?**

Dámy, které se soutěže účastní, jsou obdivuhodné osobnosti, které ukazují cestu dalším, netrpí žádnou malomyslností a jsou si vědomy vlastní hodnoty. Měly svůj sen a ten byly schopné zrealizovat v prostředí, které mnohdy bere snažení žen manažerek a podnikatelek v lepším případě s pobaveným úsměvem. Někdy jsem šokovaná, s jakými překážkami se musí mnohdy žena, která chce začít podnikat, v rámci zajetých rodinných či společenských modelů, potýkat. A výsledkem samozřejmě je, že své začínající podnikání mnohá vzdá. O to více si vážím těch, které to dokázaly a potvrdily, že jsme rovnocennými partnerkami našich mužských kolegů a že společně tvoříme nedílné a vzájemně se obohacující společenství. V rámci svých mimopracovních aktivit se snažím angažovat ve prospěch opravdové rovnováhy mezi muži a ženami a to právě v oblasti podnikání a vysokého managementu, které jsou mi nejbližší.

#### **Jaká by podle Vás měla česká podnikatelka a manažerka být?**

Cílevědomá, pracovitá, sebevědomá, rozvážná, rozhodná, schopná nést riziko, statečná a kreativní. Zůstat empatická i v tvrdém prostředí businessu. Ženy obecně mají jiný přístup k řešení problémů, jsou více vnímavé k dopadům jejich jednání na ostatní a na celek. A právě tuto citlivost, jež může na první pohled vypadat jako slabost, by si měly uchovat i v podnikání. Úspěch nedělají jen tvrdé lokty ale spíše pevná rozhodnutí a víra, že to co děláme má smysl.

#### **Co byste poradila ženám, které se chtějí pustit do podnikání či být činná v managementu?**

Musí vytrvat a věřit si, pracovat na sobě a obklopovat se těmi správnými lidmi, a samozřejmě musí být připravena na to, že nahoře fouká. Ale stojí to za to.