

# Únik dat může firmám způsobit škody v řádu milionů korun



Podnikatelé a firmy by měli zůstat ve střehu a tématu kyberbezpečnosti věnovat více pozornosti a úsilí, protože ochrana jejich systémů a dat je zpravidla nedostatečná. Investice do bezpečnostních řešení, založených na principu šifrování komunikace prostřednictvím e-mailů, složek a souborů přitom nemusí být vysoká.

Zabezpečením dat chrání firmy nejen in-

formace, ale také svou reputaci. Často totiž pracují s citlivými údaji svých klientů – osobními daty, obchodními tajemstvími, zdravotními dokumentací nebo finančními transakcemi.

„Prvním krokem k nastavení bezpečného zacházení s daty je implementace technického řešení. Naše řešení je založené na kryptologii, jde tak o utajení obsahu šifrováním,“ upřesňuje Martin Lukš, CEO společnosti Talkey, zaměřující se na služby v oblasti bezpečnosti komunikace. Talkey nabízí firmám komplexní serverové řešení pro centrální správu a nastavení politik oprávnění uživatelů pro komunikaci a pro předávání informací mimo jiné tak, aby zpracovatel vyhověl požadavkům GDPR. Pokročilé vlastnosti tohoto nástroje umožňují odesílateli například kdykoliv odeslaný e-mail zničit nebo stanovit maximální počet otevírání, po kterém se e-mail zničí automaticky. Prolomit šifrovaný e-mail pomocí Talkey by útočníkovi zabralo jeden lidský život a potřeboval by k tomu

sílu výpočetního výkonu velkého množství počítačů.

K nejčastějším únikům dat dochází v oblasti zdravotnictví, finančnictví a ve společnotech působících na poli energetiky. To ale neznamená, že nehrozí i v ostatních oborech.

„Z nedávných výzkumů vyplývá, že za únikem dat stojí nejčastěji zaměstnanci, v nemalé míře neúmyslným zaviněním a z neobalosti. Kromě technických řešení je třeba pracovat také s lidským faktorem. I ta nejlepší bezpečnostní pravidla jsou k ničemu, pokud zaměstnanec nechá ležet své heslo u počítače nebo si do práce přinese zavirované soubory na výměnném disku, upřesňuje Lukš.



## Jak omezit riziko neplacení odběratele

Společnosti podnikající v obranném průmyslu patří mezi nejvýznamnější exportéry v ČR. Exportují velmi často do poměrně exotických teritorií v Africe, Asii nebo střední a Jižní Americe. Odběrateli mohou být subjekty napojené na místní vládu, či se jedná o soukromé subjekty, nebo obchody probíhající přes prostředníka.

Jedním z typů rizik, která jsou pro exportéry významná, jsou rizika platební nevěle nebo platební neschopnosti odběratele v dané zemi. U větších celků nebo dodávek je také nutné zajistit financování, jak pro exportéra, tak někdy i pro odběratele.

RENOMIA v této oblasti rizik nabízí ucelenou řadu produktů, které lze shrnout do tří základních oblastí:

### 1. Pojištění rizika neplacení pro opakované dodávky na více odběratelů

Zde je možno sjednat klasické pojištění pohledávek, pokrývající riziko neplacení za dodávku. Jsou tam některá omezení, zejména je možno pojistit většinou jen soukromé subjekty jako odběratele a také tento produkt není vhodný pro větší jednorázové dodávky. Na druhé straně pomůže exportérovi

ohodnotit bonitu obchodního partnera, případně poskytnout pojištění.

Tyto produkty nabízí v ČR více specializovaných pojistitelů, RENOMIA je díky svému know-how a postavení na pojistném trhu schopna pro klienty vyjednat optimální podmínky pojištění.

### 2. Pojištění rizika neplacení v případě větších jednorázových dodávek

U větších jednorázových dodávek v řádech zpravidla milionů EUR je nabídka produktů v ČR již omezená. Jedná se o speciální produkty na bázi nezrušitelného krytí a v oblasti obranného průmyslu také poměrně často odběratelem může být subjekt přímo napojený na místní stát.

V tomto případě je RENOMIA díky svému mezinárodnímu zázemí schopna vyjednat speciální produkty dostupné v zahraničí na bázi nezrušitelného krytí jak u globálních pojistitelů, případně u Syndikátu Lloyd's.

### 3. Pojištění rizika při financování projektu

Zde se jedná primárně o produkty, které nabízí státní exportní pojišťovna a kryje rizika dodavatele nebo častěji rizika banky po-

skytující financování. Jsou případy, kdy toto pojištění státní exportní pojišťovna nemůže poskytnout nebo proces schválení případů je velmi obtížný.

V tomto případě je RENOMIA schopna zajistit alternativní produkt na zahraničním pojistném trhu.

Výhodou RENOMIA je to, že minoritním akcionářem společnosti je rodinná firma Gallagher se sídlem v Londýně a s pobočkami v řadě zemí. Gallagher patří do skupiny pěti největších globálních makléřů a je schopen ve spolupráci s RENOMIA oslovit všechny dostupné renomované pojistitele na celém světě tak, aby bylo nalezeno nejvhodnější řešení pro daný exportní případ a teritorium.

Jako příklady úspěšných řešení můžeme uvést např. pojištění dodávky letecké techniky do Asie nebo pojištění exportu dalšího z významných členů Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu do Afriky a další případy.

Autor: Hynek Rasocha, ředitel RENOMIA Trade Credit