

*Do nového roku 2017  
pohodu na každém kroku.*



### **Vážené kolegyně, vážení kolegové, vážení obchodní partneři,**

právě se k Vám dostává první číslo OK HOLDING BULLETINU a jsem potěšen, že Vám ho mohu představit právě já. V našem bulletinu se budeme snažit přinášet informace o dění a lidech uvnitř OK HOLDINGU, o novinkách na pojistném trhu a v neposlední řadě Vám postupně představíme naše zajímavé klienty. Věřím, že četba pro Vás bude atraktivní, poutavá, motivující a někdy třeba i zábavná. Budeme rádi, když se na tvorbě tohoto čtvrtletníku budete podílet spolu s námi a oceníme všechny Vaše nápady a připomínky, které můžete zasílat redakční radě na e-mail: [bulletin@okholding.cz](mailto:bulletin@okholding.cz).

Jak již samotný název OK HOLDING BULLETIN napovídá, půjde o časopis, protínající napříč všechny naše společnosti, jejich osobnosti, zájmy společné i individuální. Naším cílem je nabídnout Vám, čtenářům, co nejkomplexnější pohled na dění uvnitř i kolem nás.

A protože se k Vám náš časopis dostává právě dnes 1. ledna 2017 dovoluji, abych krátce zhodnotil rok minulý. Rok 2016 byl pro naše společnosti rokem důležitých změn. Podařilo se nám doplnit portfolio našich služeb o nabídku spolupráce mezi makléřskými pojišťovacími společnostmi na bázi partnerství – společnost OK BROKERS nás mile překvapila svým raketovým startem. Další významnou novinkou byla transformace non-agro platformy, působící na poli dotačního poradenství jako součást Agroteamu, v samostatnou poradenskou společnost OK GRANT. V rámci celého OK HOLDINGU jsme měnili a zaváděli potřebné vnitřní procesy, rozšířili jsme, a to velmi výrazně, naši manažerskou strukturu a společně jsme cílili především na nezbytné „týlové zajištění“.

Všechny naše společnosti opět dosáhly krásných obchodních výsledků (nejen o nich Vás budou kolegové informovat na následujících stranách) a já bych mohl být tedy zcela spokojen. Nebyly by to ale společnosti OK HOLDINGU, pokud by začaly usínat na vavřínech. Mám kolem sebe pracovité, erudované a především nesmírně nadšené kolegy, kteří přicházejí každým dnem s dalšími novými podněty a proto očekávám, že i rok letošní bude nakonec stejně hektický, jako roky předcházející. Za velmi důležité považuji to, že nás práce stále baví 😊.



Milé kolegyně, milí kolegové, vážení obchodní partneři, přeji Vám i nám, aby se po turbulentním a náročném, právě ukončeném roce, stal rok 2017, ve znamení ohnivého Kohouta, rokem naplnění všech očekávání, rokem vítězství a úspěchů, rokem píle, trpělivosti a tvrdé práce. Očekávejme společně pobídky osudu, objevujme nové výzvy, problémy překonávejme vtipem a praktickými řešeními. V osobním životě Vám přeji především dostatek pevného zdraví, lásky a sounáležitosti.

Radoslav Kubiš

## I největší věc roste z malých začátků

Psal se rok 1999 a Milan Ondra a Radoslav Kubiš zakládají po dlouhém zvažování a následném rychlém odchodu z České pojišťovny vlastní, ryze českou makléřskou společnost. Pro naplnění představ o poskytovaných službách tak, jak cítili a žili „pojišťovnictví“ pánové Ondra a Kubiš, nebyla jiná možnost, než vybudovat společnost vlastní, ve které budou moci tyto své vize realizovat, s velkým odhodláním a nosnou myšlenkou, že klient musí být vždy na prvním místě. Jejich cílem bylo vybudovat silnou a prosperující pojišťovací společnost. Cesta nebyla jednoduchá, ale svou pracovitostí a osobním nasazením dosáhli toho, že z nenápadné regionální makléřské společnosti se každým rokem posunovali v pomyslném žebříčku makléřských společností

stále výš. Díky přirozenému instinktu Milana Ondry a obchodní dravosti Radka Kubiše byly využity nabízené podnikatelské příležitosti, a to jak formou akvizic, tak založením několika nových společností. Filozofií všech společností bylo a i nadále bude poskytnout klientům kvalitní a ucelený rozsah služeb. Zcela logicky jsme v průběhu let začali vystupovat pod společným marketingovým označením OK HOLDING, který dnes tvoří 10 majetkově propojených společností.

V prvním čísle našeho bulletinu bychom Vám rádi klíčové společnosti a jejich leadery představili. Všem jsme položili čtyři stejné otázky a odpovědi na ně najdete na následujících stranách.





# Jestliže je sesuv půdy dost velký, kutálejí se i hranaté kameny



ČLEN OK HOLDING

Milan Ondra a Radek Kubiš, absolventi Vysoké školy zemědělské, dnešní Mendelovy univerzity v Brně, vždy tíhli k agro podnikání. Své pracovní zkušenosti z tehdejších zemědělských družstev a získané vědomosti z „pojišťovací“ kariéry spojili úspěšně ve značce OK GROUP. Na počátku se společnost OK GROUP profilovala zejména jako zemědělský makléř. Významnou roli hrála nejen lokalita, kde firma vznikla, ale i náklonost a důvěra ze strany zemědělců. OK v názvu společnosti nevyjadřuje pouze spojení počátečních písmen příjmení společníků Ondry a Kubiše, ale i pozitivní náboj, který se nese dnes už napříč všemi společnostmi OK HOLDINGu. Důvěra pro nás byla vždy na prvním místě a stále platí: „Splníme, co slíbíme“.

Dnes, po téměř 18 letech, se společnost OK GROUP směle řadí mezi neúspěšnější makléřské společnosti v České republice a svůj záběr rozšířila do všech segmentů pojišťovnictví.

Oba pánové si vždy uvědomovali, že zásadní konkurenční výhodou jsou lidé uvnitř společnosti. Proto se od počátku snažili angažovat i vychovávat si takové spolupracovníky, kteří by jim v jejich podnikání byli oporou a přínosem.

Mezi klíčové spolupracovníky se již více než patnáct let řadí Jan Maloch, místopředseda představenstva OK GROUP a obchodní ředitel společností OK GROUP, CLARO, INTERWAY INSURANCE BROKERS, MAKLÉŘSKÁ NÁRODNÍ a MEDITO CZ.

A jak Honza Maloch odpověděl na naše otázky?

## 1. Jaký byl uplynulý rok 2016 pro společnost OK GROUP?

Hektický, obchodně velice náročný, ale opět motivující pro další roky. Každopádně jsem si jistý, že nás všechny práce svým způsobem baví, jinak bychom nemohli pracovat s tak velkým osobním nasazením. V letošním roce jsme se zaměřili na rozvoj manažerské struktury, přenastavení pracovních schémat a postupů. Řešili jsme spoustu interních změn a nebylo to vždy pro všechny zcela příjemné, ale věřím, že všichni kolegové pochopili, že jsme dnes už tak velká společnost, že změny jsou a budou nezbytné. Snažili jsme se jasně specifikovat poskytovanou podporu pro naši obchodní síť, přenastavit zasta-

ralé interní procesy a obecně zlepšit úroveň všech jednotlivých oddělení naší společnosti. Věřím, že jsme schopni našim obchodníkům poskytovat patřičné zázemí a toto bylo vlastně téma loňského roku: zázemí a podpora pro naši obchodní síť.

## 2. Co hodnotíte jako největší úspěch společnosti OK GROUP a co Vám v loňském roce přinesla spolupráce s ostatními holdingovými firmami?

To, že stále patříme mezi špičku makléřských společností na trhu a neztratili jsme s konkurencí krok. Snažíme se poskytovat klientům ty nejlepší služby pomocí rozšiřující se škály našich specialistů. Chceme přesně vyhodnotit rizika každého našeho klienta a nastavit mu pojistný program podle jeho potřeb – jediné tak dosáhneme dlouhodobého a kvalitního obchodního vztahu s našimi klienty. Proto jsme mimo jiné hodně zainvestovali do našeho risk managementu a do dalších specializovaných oblastí. Co je naší jasnou prioritou, je férové jednání se všemi pojistiteli na našem trhu, jediné tak můžeme se všemi dlouhodobě a kvalitně spolupracovat.

Spolupráce mezi všemi holdingovými firmami se velice dobře rozbíhá. Na druhou stranu je nutno říct, že do budoucna očekáváme ještě daleko větší propojení a croselování stávající klientely a využití sy-

### JAN MALOCH

vystudoval Provozně ekonomickou fakultu na Mendelově zemědělské a lesnické univerzitě. Ihned po studiích v roce 2001 začal pracovat jako obchodní manažer ve společnosti zpracovávající odpady. Po krátké pracovní zkušenosti se stal součástí obchodního týmu mladé české společnosti OK GROUP, kde působí do dnešního dne.

V této společnosti pracoval nejprve jako upisovatel majetkového pojištění, dále na pozici obchodního manažera a od roku 2006 se stal obchodním ředitelem a prokuristou společnosti. V roce 2016 byl jmenován místopředsedou představenstva.

Je ženatý a má dvě děti. Za největší relax považuje jakýkoliv fyzicky náročný sport, hlavně cyklistiku, florbale a tenis. Nejraději tráví volný čas se svými syny.



nergického efektu než jakého jsme byli svědky v roce 2016. Musím říct, že myšlenka a realizace nákupu společnosti Agroteam a následně

vytvoření nové společnosti OK GRANT pro průmyslové dotační projekty byla od majitelů firem OK HOLDINGu mistrovským tahem. Jedná se totiž o propojení, kterým na českém pojistném trhu žádná z našich konkurenčních společností nedisponuje, a předpokládám, že ani dlouho nebude. Doplnění o finanční služby, poskytované naší sesterskou společností OK KLIENT a dále o síť nezávislých pojišťovacích makléřů OK BROKERS, vytváříme ucelenou skupinu firem, poskytujících širokou škálu služeb, která je na našem trhu skutečně jedinečná.

### 3. Kam bude směřovat společnost OK GROUP v roce 2017?

Po roce velkých interních změn a nastavení bude jistě první a největší prioritou obchodní růst a zkvalitňování portfolia klientů. Obchodní růst je sice jistě nejhlavnější ukazatel úspěšné společnosti, ale pod tlakem většiny pojišťovatelů jsme nuceni řešit také kvalitu našeho klientského portfolia spojeného s vygenerovaným škodním průběhem. Nutno podotknout, že v některých případech není ani pro nás obchodní růst zcela žádoucí, a to tam, kdy na základě konkurenčního jednání je ekonomický nesmysl přibrat konkrétního klienta do našeho portfolia. Každopádně chceme jít nadále primárně organickým růstem předpisu pojistného a tržeb, sekundárně nákupem jiných makléřských společností. V dnešní době

spíše než nákup konkurenčních makléřských společností preferujeme jejich vstup do sítě partnerské OK BROKERS.

Jistě musíme dále pokračovat ve zkvalitňování služeb – jedině tak jsme schopni udržet nebo předejít naší konkurenci a uspokojit stále náročnější klientelu. Musíme dále rozvíjet naše IT systémy, obchodní podporu, budeme rozšiřovat řady našich specialistů, kteří se neustále vzdělávají a své myšlenky přenášejí na nás všechny. Chceme maximálně využít možnosti nových aplikací, jako je například sjednavač pojištění motorových vozidel CARkulka. Chceme být společností zkušených, erudovaných, ale především empatických a lidských obchodníků a manažerů.

### 4. Co byste do tohoto roku popřál společnosti OK GROUP, OK HOLDINGu a našim čtenářům?

Byl bych rád, aby naše společnost a náš celý OK HOLDING měl úspěšný rok 2017. Rok bez větších výkyvů a komplikací, kterých v této hektické době spíše přibývá než by jich ubývalo. Celému týmu pracujícímu na rozvoji našich společností jistě popřejí osobní úspěchy, pohodu a zdraví do dalších týdnů a měsíců, protože jenom spokojení a zdraví spolupracovníci mohou naše společnosti posunout dopředu.

## Začínáme se rozrůstat

Logickým krokem, kam podnikání posunout a mít možnost nabídnout klientovi komplexnější služby, a to i v rámci finančního poradenství, bylo založení akciové společnosti OK KLIENT.

I tentokrát měli pánové Ondra a Kubiš velké štěstí při výběru vhodných spolupracovníků a volba Pavla Junka se ukázala být pro další budování firmy jako nanejvýš strategická. V roce 2016 vložil do společnosti nové vize, svěží myšlenky a dlouholeté zkušenosti Štefan Tillinger, který výrazně posílil tým spolupracovníků OK KLIENT.

Jak tento tandem odpověděl na stejné dotazy naší redakce, zda se doplňují anebo mají na věci zásadně odlišný názor, posuďte z jejich odpovědí.

### 1. Jaký byl uplynulý rok 2016 pro společnost OK KLIENT?

Rok 2016 byl jednoznačně úspěšný, a to jak z pohledu obchodního rozvoje společnosti, tak z pohledu rozvoje obchodní a poradenské podpory obchodu.

Z pohledu obchodu – za rok 2016 jsme navázali spolupráci s více jak 250 novými poradci, celkově s námi spolupracuje již téměř 800 radců. Milníkem je překonání mety 100 milionů Kč provizního obratu (předpokládám výsledek 120 milionů Kč); pro Vaši představu – provizní obrat nad 100 milionů Kč dosáhly největší finančně-poradenské společnosti po 6–7 letech činnosti, stejně jako OK KLIENT 😊.

Z pohledu rozvoje finančně-poradenského zázemí pro poradce – podařilo se nám vybudovat a uvést nový informační sys-



ČLEN OK HOLDING

tém OčKo, dovyvinout a zpropagovat v obchodní síti poradenský nástroj na zabezpečení rizik CORAD, připravit OK Portfolia a Alokátor v oblasti investic, spolupodílet se na vývoji CARkulky, zavést obchodní a produktovou podporu v oblasti hypoték.

### 2. Co hodnotíte jako největší úspěch společnosti OK KLIENT a co Vám v loňském roce přinesla spolupráce s ostatními holdingovými firmami?

Velmi si vážím toho, že k nám přichází poradci a obchodní skupiny z celého trhu – z pojišťoven, velkých MLM společností, menších poradenských firem, ale také překvapivě nově i z broker-poolových společností. To svědčí o tom, že nabídka OK KLIENT je dnes na trhu jednou z nejlepších, a že jsme zajímaví pro velké spektrum radců.

Velmi si také vážím toho, že manažeři a poradci, se kterými spolupracujeme, mají chuť a ambice nám v naší činnosti pomáhat a spolupodílet se tak na výsledcích jako celku.

A největší radost mám vždy na našich pracovních poradách s manažery skupin – když vidím, že jsme všichni schopni fungovat jako jeden tým, a že spolu rádi strávíme i mimopracovní čas, tak to je pro mě potvrzení, že princip spolupodnikání a spoluvytváření hodnot je tou správnou cestou.



### PAVEL JUNEK

vystudoval Vysoké učení technické v Brně. Působil v pojišťovně Kooperativa – útvar obchodu, následně si v pojišťovacím makléřství GRECO „přičichl“ k makléřině, aby se do pojišťovny Kooperativa vrátil, tentokrát již na pozici ředitele pojištění osob.

Z pojišťovny Kooperativa odešel z pozice ředitele úseku externího prodeje a založil vlastní makléřskou společnost CLARO. Od roku 2009 působí ve společnosti OK KLIENT jako člen správní rady.

Pavel je ženatý, má dvě děti a jeho zálibou je sport, především v létě hory a kolo. Jeho životním mottem je: „Bojuj“.

### 1. Jaký byl uplynulý rok 2016 pro společnost OK KLIENT?

Sice nejsem žádný velký sportovec, ale na tuto otázku je nejlepší odpovědět sportovním žargonem: Po vlažnějším začátku závodu jsme se namotivovali ke strhujícímu finiši. Tak by se dal charakterizovat průběh roku z pohledu produkce a vývoje počtu spolupracovníků. Pokud bychom stejným způsobem hodnotili všechny změny, a to zejména ty legislativní, nový systém a kontrolu z ČNB, které jsme museli v roce 2016 implementovat, pak by asi nejlepší hodnocení bylo následující: Celý realizační tým musel být zapojen do kontroly a certifikace nového vybavení, abychom i v následujícím období používali pouze špičkového vybavení těch nejzvučnějších značek.

### 2. Co hodnotíte jako největší úspěch společnosti OK KLIENT a co Vám v loňském roce přinesla spolupráce s ostatními holdingovými firmami?

Nemyslím si, že lze hovořit o jedné věci, která je největším úspěchem společnosti OK KLIENT. Řekl bych, že jde vždy o komplex věcí, které se povedly, a které vždy posunou společnost o velký kus dále. Pokud bych je vyjmenovával, asi bych se opakoval, protože většina otázek se váže k roku 2016. Pokud si pozorně přečtete mé odpovědi, určitě je najdete.

Z pohledu skupiny našich firem si myslím, že to nejpodstatnější je, že se začínáme konzistentně chovat. Využíváme silných stránek jednotlivých společností, začali jsme spo-

lečně pracovat na crossellingu, a to považuji za zásadní. Pokud budeme v tomto snažení pokračovat a rozvíjet jej, musí se to projevit na obchodním úspěchu všech společností.

### 3. Kam bude směřovat společnost OK KLIENT v roce 2017?

Myslím si, že rok 2016 byl pro OK KLIENT zlomovým rokem. Provizní obrat přesáhl úroveň 115 milionů Kč. Udělala se spousta věcí pro zvýšení známosti všech společností ve skupině. Je cítit,

### 3. Jaké jsou Vaše plány a cíle pro rok 2017?

V roce 2017 plánujeme dosáhnout hranice 200 milionů provizního obratu – jeví se Vám to jako nadsazené? Rozumím, ale já věřím, že díky všemu co jsem uvedl v předchozích odpovědích, se nám tato meta podaří naplnit. A že tedy díky síle OK HOLDINGu, nabídce OK KLIENT, obchodní podpoře a strategii se nám podaří získat pro spolupráci další poradce a obchodní skupiny.

### 4. Co byste do tohoto roku popřál společnosti OK KLIENT, OK HOLDINGu a našim čtenářům?

To základní co potřebujeme všichni – zdraví, štěstí, a ať jsme co nejvíce OK 😊.

### ŠTEFAN TILLINGER

vystudoval aplikovanou mechaniku na Vysokém učení technickém v Brně, kde následně úspěšně absolvoval také Podnikatelskou fakultu se zaměřením na ekonomiku a řízení výroby. Svoji kariéru zahájil v roce 1994 jako auditor ve společnosti D.R.M. Europe Brno.

V pojišťovnictví pracoval od roku 1995. V roce 2001 zamířil do pojišťovny Generali, ve které působil nejprve jako vedoucí odboru servisu a řízení odbytu, následně jako ředitel resortu obchodu a životního pojištění, později jako její generální ředitel a člen představenstva. V období let 2008 až 2010 zastával v České pojišťovně pozici náměstka pro distribuci a člena představenstva. V roce 2011 přijal podruhé nabídku pojišťovny Generali a stal se jejím generálním ředitelem a členem představenstva. V polovině roku 2013 se stal také členem představenstva České pojišťovny a.s. a současně také šéfem distribuce a marketingu skupiny Generali v České republice. Od srpna 2011 do června 2015 působil současně jako člen dozorčí rady penzijního fondu Generali.



Štefan Tillinger je ženatý a má dva syny. Velkou Štefanovou vášní je myslivost.



že s posledními nástupy nových spolupracovníků v roce 2016 se daleko více musí počítat s OK KLIENTem při akvizici celých skupin spolupracovníků z jiných společností. To vše by nebylo možné, pokud bychom nevytvářeli jednak zajímavé podmínky pro spolupráci, ale také podporu v back office, IT, různých typech nástrojů, které jsou nutné pro práci obchodníka.

Na základě toho, co jsem popsal výše, si dovolím tvrdit, že vývoj společnosti OK KLIENT bude v roce 2017 ještě dynamičtější než v roce 2016. Co to znamená? Rok 2017 bude rokem „200“. Cílem bude provizní obrát větší než 200 milionů Kč a o 200 obchodníků více než v roce 2016. To si musí zapamatovat každý. K těmto cílům budeme směřovat naše aktivity. Pro každého člověka to bude znamenat, že prioritou bude recruiting nových spolupracovníků a celých skupin a jejich rychlé zapracování do všech procesů ve společnosti OK KLIENT. Provizní obrát je přímo úměrný nárůstu počtu obchodníků.

Z pohledu nových věcí je v plánu pár vylepšení IT podpory zejména v oblasti hypoték, ale tu největší změnu pro nás opět při-

pravují zákonodárci a bude se týkat současného zákona o zprostředkování pojištění, který bude zcela zásadně změněn. Nebudu zabíhat do detailů, ale je jasné, že tuto věc bedlivě sledujeme a vždy budeme přicházet s řešeními, která poskytnou našim spolupracovníkům nějakou konkurenční výhodu.

#### 4. Co byste do tohoto roku popřál společnosti OK KLIENT, OK HOLDINGu a našim čtenářům?

Určitě bych chtěl začít přáním našim zaměstnancům a spolupracovníkům, protože oni jsou ti, kteří svou práci pomáhají dosahovat těch výsledků, o kterých jsem již psal. Proto bych jim chtěl popřát hodně zdraví a štěstí v roce 2017, našim spolupracovníkům hodně nových spokojených klientů a všem hodně rodinné pohody, protože ta nám pomáhá být ještě úspěšnějšími.

No a našim společnostem bych chtěl popřát, aby se jim všem konkurence dívala na záda!

## Česká republika je nám malá

Po fázi počátečního růstu následovala expanze. Češi a Slováci si byli vždy lidsky i pracovně blízcí, proto expanze podnikání právě na Slovensko byla jasnou volbou. V roce 2007 jsme tedy rozšířili své působení založením společnosti OK GROUP SLOVAKIA a po překonání dětských nemocí se nám i zde, na východ od českých hranic, začalo obchodně dařit. Dnes už je manažerský tým dostatečně silný a stabilizovaný, společnost má velké plány a my se těšíme na dobré zprávy týkající se nejen obchodních výsledků. O rozhovor jsme požádali novou generální ředitelku Moniku Grellovou.

#### 1. Jaký byl uplynulý rok 2016 pro společnost OK GROUP SLOVAKIA?

Rok 2016 by sa mohol označiť za rok reštartu spoločnosti. Personálne posilnenie, zmeny v organizačnej štruktúre a v procesoch boli dôsledkom prijatej stratégie so zámerom dynamického rastu spoločnosti. Prvé výsledky ukazujú, že kroky, ktoré sme podnikli boli správne a je pred nami naplnenie veľkého potenciálu, ktorý na Slovensku máme.

#### MONIKA GRELOVÁ

vystudovala Filozofickú fakultu Univerzity Karlovy v Praze. Už v průběhu studia začala působit v oblasti obchodu, přičemž v pojišťovnictví se pohybuje 16 let. Po dlouholetém působení v České poisťovně - Slovensko, akciová spoločnosť (Generali Slovensko poisťovňa, a.s.) na pozici náměstka pro obchod přešla na stranu makléřů. Před příchodem do OK GROUP SLOVAKIA, a.s. byla ředitelkou pro network v RENOMIA, s.r.o. (na Slovensku).

Je svobodná, svůj volný čas (pokud jí, podle jejích vlastních slov, nějaký zůstává) věnuje svému příteli, rodině, sportu, knihám a psům. Její blízcí a často i její kolegové oceňují její zálibu v pečení a vaření. Oblíbeným citátem, kterým se snaží řídit, je: „Verím, že v živote dostanete všetko, čo chcete, ak pomôžete druhým ľuďom, aby dostali, čo chcú oni.“



ČLEN OK HOLDING

#### 2. Co hodnotíte jako největší úspěch společnosti OK GROUP SLOVAKIA a co Vám v loňském roce přinesla spolupráce s ostatními holdingovými firmami?

Úspechom spoločnosti je bezpochyby jej rast, rast súčasných členov spoločnosti ako aj rast počtu nových členov, najväčšie



úspechy nás určite len čakajú. Spolupráca s ostatnými spoločnosťami nám umožňuje implementovanie toho, čo je úspešné v iných častiach OK HOLDINGu a naopak – vyvarovať sa prípadných postopov, ktoré sa ukázali v doterajšej praxi ako málo efektívne.

### 3. Kam bude směřovat společnost OK GROUP SLOVAKIA v roce 2017?

V roce 2017 budeme pokračovat v nastolené strategii a naplňovat ju. Cieľom je jednoznačne dynamický rast, nárast počtu nových obchodníkov, čomu sú podmienené aktivity v rámci nových akvizícií. Zároveň je však prioritou zabezpečenie vylepšených procesov v spoločnosti tak, aby noví aj existujúci obchodníci mali maximálnu podporu vo svojich aktivitách a čo najlepšie

konkurenčné výhody. Nastavujeme procesy s obchodnými partnermi v zmysle dátových tokov, plánujeme poskytnúť vylepšenú aplikáciu pre PZP a KASKO poistenie (obdoba: povinné ručenie a havarijnú poisťovňu v ČR), v príprave sú porovnania jednotlivých produktov, nový informačný systém a veľa ďalších novinek – všetko by malo napomôcť obchodníkom k ich vyššiemu výkonu a k ich úspešnosti.

### 4. Co byste do tohoto roku popřála společnosti OK GROUP SLOVAKIA, OK HOLDINGu a našim čtenářům?

Najmä hodne vnútorného pokoja a mieru – to potom človek šíri okolo seba a je s ním fajn.

## Přichází čas na partnerství



ČLEN OK HOLDING

V minulých letech investovaly společnosti OK HOLDINGu značnou část finančních prostředků do lidských zdrojů a IT technologií, to je do silného zázemí pro všechny naše společnosti. V roce 2016 jsme se rozhodli veškeré výhody členství OK HOLDINGu nabídnout menším makléřským společnostem, které sdílejí v rámci pojistného trhu stejné hodnoty, při zachování jejich vlastní autonomie. Mottom partnerské sítě OK BROKERS, jejímž leaderem je Lukáš Horáček je: Využijte naše zázemí pro Váš úspěch.

Jak byl v prvním roce života společnosti OK BROKERS úspěšný Lukáš Horáček?



### LUKÁŠ HORÁČEK

začal působit v oboru pojišťovnictví v roce 2005, hned po ukončení studia na Masarykově univerzitě v Brně. Po dvou letech v makléřské společnosti na pozici obchodníka a manažera skupiny dostal do správy Olomoucký kraj a zastával funkci regionálního ředitele. V roce 2010 nastoupil do České pojišťovny a.s. na pozici manažera externí distribuce, kde v jeho portfoliu přidělených makléřských společností figurovala i firma OK KLIENT. Mezi jeho největší úspěchy v České pojišťovně patří zařazení do Talent managementu ČP a první místo v kategorii Manažer roku. Od května 2016 přijal výzvu v podobě OK BROKERS.

Lukášovými hlavními volnočasovými zájmy jsou především lyžování a vše kolem aut. Jeho životní motto je: „Hlavně se z toho nerozsypat v první zatáčce“.

### 1. Jaký byl uplynulý rok 2016 pro společnost OK BROKERS?

Rok 2016 by se dal přirovnat k prvním krůčkům novorozence. Stály před námi obrovské výzvy, a abychom je všechny zvládli, bylo potřeba se hodně učit.

Troufám si tvrdit, že v tento okamžik již stojíme pevně na nohou a našim dalším cílem je rozběhnout se. Rozběhnout se na trh a ukázat, co možná největšímu počtu lidí a firem, co všechno jsme schopni nabídnout a jak pro ně zázemí OK HOLDINGu může být přínosné.

### 2. Co hodnotíte jako největší úspěch společnosti OK BROKERS a co Vám v loňském roce přinesla spolupráce s ostatními holdingovými firmami?

Naším největším úspěchem je dosažení plné provozuschopnosti. Bylo potřeba nastavit nesčetné procesů s jednotlivými pojišťovnami, obchodními partnery a systematicky skládat mozaiku v podobě OK BROKERS tak, aby na sebe všechno plynule navazovalo a dávalo smysl.

Spolupráce mezi jednotlivými firmami v OK HOLDINGu je pro naši společnost klíčová. Díky ochotě a pružnosti nás všech jsme velmi rychle dokázali najít průsečíky v nejdůležitějších oblastech a dohodnout se na postupu při jejich realizaci. Například v oblasti dotací se již nyní řeší 5 nových titulů a já pevně věřím, že po prvních úspěších se i tato služba stane synonymem OK BROKERS.



### 3. Kam bude směřovat společnost OK BROKERS v roce 2017?

Koncem roku 2016 jsme si ověřili, že naše nabídka je pro makléřské společnosti zajímavá a náš osobní přístup a chuť se domluvit „nese ovoce“. Veškeré síly tedy budeme v tomto roce směřovat především do propagace značky OK BROKERS a spolu s headhuntery hledat řešení, jak oslovit co možná největší masu potenciálních Partnerů.

V tom nám dozajista pomohou již předchystané kampaně a hlavně „táhák“ číslo jedna v podobě CARkulky, to je sjednávání pojištění motorových vozidel.

## Není malých výzev

Ač již dávno neplatí, že je společnost OK GROUP „zemědělským makléřem“, stále tvoří zemědělství podnikatelé významnou část naší klientely. Úzká specializace a zaměření projektových manažerů Agroteamu na Program rozvoje venkova byla hlavní přidanou hodnotou nové akvizice. Abychom našim klientům mohli nabídnout služby v podobě komplexního a profesionálního servisu v oblasti dotačního poradenství, začítili jsme tentokrát mimo obor pojišťovnictví a společnost Agroteam se v roce 2015 stala důležitým členem OK HOLDINGu. To, že skutečně není malých výzev, dokazuje i příklad Michala Webera, který se v průběhu velmi krátké doby vlastní pílí a buldočím pracovním nasazením vypracoval až na pozici obchodního ředitele společnosti Agroteam. Také Michala jsme požádali o zamyšlení se nad našimi otázkami.

### 1. Jaký byl uplynulý rok 2016 pro společnost Agroteam?

Rok 2016 byl pro naši firmu velmi významný. Podařilo se nám stabilizovat pracovní tým, zajistit specialistu pro oblast rybářství a provozního poradenství a rovněž adaptovat své pracovní systémy na nový způsob administrace žádostí a nový zákon o veřejných zakázkách. V uplynulém roce se také od naší firmy plně oddělila platforma OK GRANT, která se zabývá výhradně nezemědělskými typy dotací.

### 2. Co hodnotíte jako největší úspěch společnosti Agroteam a co Vám v loňském roce přinesla spolupráce s ostatními holdingovými firmami?

Za největší úspěch v tomto roce považujeme rekordní počet úspěšně zpracovaných žádostí, který znovu ukázal, že jsme

### 4. Co byste do tohoto roku popřál společnosti OK BROKERS, OK HOLDINGu a našim čtenářům?

Jsem v této společnosti jen krátce, ale líbí se mi zde jak pracovní prostředí a nasazení, tak týmová spolupráce. A vedle osobní spokojenosti a zdraví bych přál nám všem, aby nás práce nepřestávala bavit.



ČLEN OK HOLDING

stále jedničkou na poradenském trhu v zemědělství. Rok 2016 byl prvním rokem, který jsme kompletně absolvovali pod křídly OK HOLDINGu. Tuto skutečnost jsme již pocítili při akvizici velkého množství nových klientů v průběhu 3. kola žádostí pro Program rozvoje venkova.

### 3. Kam bude směřovat společnost Agroteam v roce 2017?

Předpokládáme, že naše práce bude dále pokračovat stejným směrem. Rádi bychom doplnili a stabilizovali pracovní tým, kde

#### MICHAL WEBER

vystudoval Jihočeskou univerzitu v Českých Budějovicích. Již při studiích se aktivně věnoval zemědělství se zaměřením na zemědělskou techniku. Hned po státních zkouškách v roce 2012 nastoupil do společnosti Agroteam na pozici projektového manažera v oblasti dotačního poradenství. Od roku 2016 ve společnosti zastává funkci obchodního ředitele.

Celý život se snaží řídit mottem, respektive citátem Steva Jobse: „Mějte odvahu jít za svým srdcem a intuicí. Protože ty už nějak vědí, kým se ve skutečnosti chcete stát. Všechno ostatní je vedlejší.“



máme stále nedostatek kolegů pro zpracování projektů, a rovněž bychom potřebovali doplnit pracovní skupinu, která řeší výběrová řízení. Otevírají se před námi nové příležitosti, jako je např. zapojení se do dotovaného poradenství, do výzkumných projektů, akvizičního poradenství a další možnosti, na které bohužel zatím nemáme volné kapacity. Důležitou výzvou a prioritou v tomto roce je užší

spolupráce s církevními institucemi a jejich podnikatelskými subjekty, které spravují zemědělské a lesnické podniky. Rádi bychom zde nabízeli dlouhodobou spolupráci, kompletní poradenský doprovod a provozní poradenství v zemědělství i lesích.

## I cesta je cíl

Noví lidé sebou nesou nové inspirativní nápady a nové možnosti rozvoje. Mohlo by se zdát, že portfolio služeb OK HOLDINGU již obsahuje vše, co lze našim klientům nabídnout. V loňském roce jsme však identifikovali poptávku po non-agro dotačním poradenství a opět to byli nadšení a erudovaní kolegové, kteří nás motivovali k osamostatnění původní non-agro platformy, působící v rámci Agroteamu a k založení samostatné společnosti OK GRANT. Nelehké úlohy leadera v začínající společnosti se s grácií chopil Marek Pavelec. I Marka se ptáme, jak hodnotí čas uplynulý a co chystají spolu s kolegy v roce letošním?

### 1. Jaký byl uplynulý rok 2016 pro společnost OK GRANT?

V roce 2016 vstoupila společnost OK GRANT úspěšně na trh poskytování dotací. Vstup do tohoto segmentu trhu byl velmi náročný a cesta k vybudování zdravého základu společnosti byla plná překážek a úskalí, nicméně se je povedlo zvládnout. Nyní má společnost jasný směr a nabyla mnoho zkušeností, z čehož plynou velké úspěchy v rámci úspěšnosti podaných žádostí a spokojených klientů.

### 2. Co hodnotíte jako největší úspěch společnosti OK GRANT a co Vám v loňském roce přinesla spolupráce s ostatními holdingovými firmami?

Největším úspěchem je vybudování stabilního zázemí a především silný a týmový pracovní kolektiv. To se samozřejmě odráží na spokojenosti klientů. Za další dílčí úspěch považujeme skutečnost, že se na nás klienti již začínají sami obracet na základě doporučení od ostatních úspěšných žadatelů.

### 3. Kam bude směřovat společnost OK GRANT v roce 2017?

Naším hlavním cílem je mít co nejvíce spokojených klientů nejen z řad OK HOLDINGU. Také je nutné dotáhnout veškeré úspěšné projekty z roku 2016, které čeká ještě dlouhá cesta k získání vysněné dotace. Prioritním cílem je co nejvíce využít možnosti programu ÚSPORY ENERGIE pro rok 2017, kde si myslíme,

### 4. Co byste do tohoto roku popřál společnosti Agroteam, OK HOLDINGU a našim čtenářům?

Společnosti Agroteam i celému OK HOLDINGU bych rád popřál mnoho spokojených klientů a nových obchodních příležitostí.

**OK GRANT**  
PORADENSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING

že je velká příležitost získat dotaci, neboť MPO tento program maximálně finančně podporuje. Dalším cílem je zvýšit svůj podíl na trhu a diverzifikovat naše služby do jiných oblastí mimo zemědělství, např. Integrovaného regionálního operačního programu, Programu rozvoje venkova a veškeré dotace pro obce a církve tak, aby společnost OK GRANT měla v roce 2018 stabilní pozici

#### MAREK PAVELEC

vystudoval Jihočeskou univerzitu v Českých Budějovicích. V rámci studia využil možnosti studovat na zahraniční vysoké škole jako Erasmus student na Technické univerzitě v Mnichově. Po složení státních závěrečných zkoušek v roce 2009 začal sbírat své první zkušenosti z oblasti dotací. Jeho vysoké pracovní nasazení ho zavedlo až k firmě DOTin, kde v současné době vykonává funkci ředitele pobočky v Českých Budějovicích, a dále své nabyté zkušenosti předává kolegům nově i jako ředitel firmy OK GRANT, která se specializuje na dotace pro nezemědělský sektor.

Jeho radostí je syn Eliáš, kterého vychovává společně s přítelkyní. Pokud najde ve svém rozvrhu trochu volného času, rád ho věnuje právě rodině, ale i sportu. Jeho vášní je cyklistika a sálové lekce ve fitness centru.



na trhu a dobré obchodní jméno, které bude spojeno s kvalitní službou. Naší prioritou je mít dobré vztahy se stávajícími klienty, aby naše služby považovali za hodnotné a nadále s námi spolupracovali a doporučovali nás svým obchodním partnerům.

### 4. Co byste do tohoto roku popřál společnosti OK GRANT, OK HOLDINGU a našim čtenářům?

Přeji všem svým kolegům hlavně zdraví a štěstí v osobním životě. Dále bych všem přál mít odvahu při řešení náročných pracovních situací, které oblast dotací dnes a denně přináší.



## Ohlednutí za rokem 2016



Veletrh TECHAGRO, BVV Brno



Exportní fórum Asociace exportérů, Mladé Buky



Výroční porada, Brno



Kamion MD logistika v barvách OK GROUP, Dašice



Výlov horního louckého rybníka, Louka



Výlov horního louckého rybníka, Louka



Výlov horního louckého rybníka, Louka



Dni Poľa, Dvory nad Žitavou, Slovensko



Obchodní setkání, Mikulov