



**Nejen o pojištění
společnosti PETROF
s Mgr. Zuzanou Ceralovou Petrofovou**

Vážení obchodní partneři, milé kolegyně a kolegové,

ačkoliv datum vydání jarního čísla našeho bulletinu připadá na 1. duben 2017, ujišťuji Vás, že se nejedná o „aprílové číslo“. Tentokrát v našem čtvrtletníku naleznete spoustu nových a věřím, že zajímavých informací z pojistného trhu a z oblasti legislativních změn. Prostřednictvím paní Zuzany Ceralové Petrofové, jednatelky společnosti PETROF, spol. s r.o. Vám představíme spolupráci s tímto našim bezesporu zajímavým a významným klientem. Novinky, zprostředkované zástupci našich dceřiných společností, například o dotačním poradenství a investicích, přinášíme pak na dalších stranách.

V editorialech tohoto čísla si dovoluji krátké zamyšlení: práce makléře bude v letošním a zcela jistě i v dalších letech mnohem složitější a náročnější, což je důsledek neustálých turbulencí na pojistném trhu, a to jak ze strany kontrolních orgánů, tak ze strany pojistitelů. Řadíme se mezi přední makléřské společnosti v České republice, proto je naší povinností mít dokonalý přehled o široké nabídce nových i stávajících pojistných produktů či jejich změnách. S tím také úzce souvisí perfektní znalost pojistných podmínek. Již toto samo o sobě dokáže makléře plně zaměstnat. K tomu se v posledních letech setkáváme s mnohem tvrdším přístupem ze strany pojistitelů, a to jak v oblasti obchodní, tak u likvidačních škod. Připravme se na to, že co se týče pojistných událostí, pojišťovny ne vždy budou hledat cesty, jak pojistnou událost proplatit, ale spíše jak uplatnit výluky z pojištění s cílem silně krátiť pojistné plnění nebo škodu dokonce zamítnout. Z tohoto důvodu je potřeba vypracovávat pojistné smlouvy s výbornou znalostí dané problematiky a s využitím všech možností, které se nám nabízí, jako je například riziková zpráva, naše zvláštní ujednání či spolupráce s interními specialisty. Prostě kompletní pojistná ochrana s dokonalým krytím všech možných rizik, samozřejmě za akceptovatelnou cenu. Je však potřeba zdůraznit a také pracovat s tím, že každá škodní událost není i událostí pojistnou. To znamená, že ne každá škoda je likvidní a ne vždy má pojistník nárok na pojistné plnění. Věřím, že pouze tímto korektním přístupem si udržíme získanou důvěru klientů i všech pojištěných.

Moje milé kolegyně a kolegové, po dlouhé a tuhé zimě, která letos opanovala Českou republiku, nyní přichází krásné a slunečné jaro nejen pro nás, ale také pro přírodu. Doufám, že v těchto jarních měsících budete sřšet nápady a připomínkami, které rádi publikujeme v našem bulletinu. Ty zasílejte naší redakční radě na e-mail: bulletin@okholding.cz.



Těším se, že se s většinou z Vás setkám na květnové výroční poradě. Do té doby Vám přeji řadu pracovních úspěchů! Vyrazte na pojistný trh, utkejte se s konkurencí a převed'te pod ochranná křídla uskupení OK HOLDING ty klienty, kteří ještě neznají výhody spolupráce s profesionály.

Milan Ondra
místopředseda představenstva OK GROUP a.s.

Když má spolupráce dobrý zvuk

Více než 35 tisíc klientů svěřilo ochranu svých pojistných zájmů právě naší makléřské společnosti OK GROUP. Je nám velkou ctí, že mezi tyto klienty patří také společnost PETROF, spol. s r.o., v současné době největší evropský výrobce akustických pian. PETROF je ryze českou, rodinnou firmou, v jejímž čele stojí představitelka již páté generace rodiny Petrofů, Mgr. Zuzana Ceralová Petrofová.

Nejen o obchodní spolupráci s naší společností, ale i o vzájemném přátelství, promluvila ve společném rozhovoru s Radkem Kubišem právě charismatická paní Zuzana.



PETROF je doslova a do písmene firma se zvucným jménem. V čem je pojistná ochrana takévo společnosti jiná než u běžného podniku?

ZCP: Věnovali jsme přesně tomuto tématu celý uplynulý rok. Prostřednictvím různých diskusí v záležitostech pojištění jsem došla k názoru, že se pojistný trh, stejně jako jiné trhy, též v čase a prostoru překotně rozvíjí, a že dnešní doba není o tom ušetřit na pojištění, ale za dosud obdobně placené nemalé pojistné ročně získat maximum z možností, které jsou dnes v pojistném světě k dispozici. To byla strategie, o které jsme diskutovali. A výsledkem je, myslím, velice solidní pojištění majetku PETROF s řadou řešených detailů, které se ve standardní nabídce napoprvé nenajdou. Naším předním rizikem s ohledem na druh výroby je riziko požáru a totální škody jím způsobené. Takže to byla jedna z prioritních otázek, jejímž výsledkem je více než standardní pojistná ochrana našich provozů.

RK: Naše společnost zprostředkovává pojištění samozřejmě pro celou řadu velkých firem, ale přiznávám, že právě pojištění společnosti PETROF koordinuji přímo já. Nejen proto,

že se se Zuzkou osobně známe, ale u klientů s takto „zvucným jménem“ (a nemusí se jednat pouze o výrobu klavírů) se také jedná o – pro nás – velmi prestižní záležitost. Byl bych rád, pokud by námi nabízené služby byly i v budoucnu tím nejlepším, co může pojistný trh společnosti PETROF přinést. Co se pojistné ochrany týká, tak ta musí, především v tomto provozu, zajistit perfektní krytí všech možných rizik, proto o PETROF pečují celá řada našich specialistů, ať už z oblasti produktové, likvidací škod a v neposlední řadě též kolegové z risk managementu. Všichni víme, že rizikům musíme především předcházet, protože v případě velkého živelního neštěstí by škoda byla pro společnost PETROF nevyčíslitelná a penězi nenahraditelná.

Využíváte všech služeb, které OK HOLDING nabízí? Jste s rozsahem služeb spokojená?

ZCP: Ano, v zásadě jde, kromě cestovního pojištění, o výhradní péči o naše firemní potřeby. Cestovní pojištění jsme

si nechali zvlášť a vyřešili jej nově s jiným pojišťovacím makléřem, a to zejména proto, abychom měli přístup ke dvěma makléřům – každý samozřejmě ošetřený výhradní plnou mocí. I v této oblasti, jako v každé vysoce odborné, zastávám názor, že je dobré mít více zdrojů informací, více prezentací a přístupů k potřebám klienta. A OK GROUP toto uspořádání respektuje, čehož si též považuji.

Jak dlouho spolupracujete, znáte se osobně? Může takévo spolupráce přerůst v přátelství a je to pro obchod vůbec přínosné?

ZCP: Spolupracujeme více než 10 let. V době krize a restrukturalizace podniku, kdy jsme byli

nuceni se radikálně zmenšit, abychom firmu oddlužili, zefektivnili a zachránili, byla naše strategie v oblasti pojištění „základ za co nejméně peněz“. A v naplnění tohoto cíle mi tehdy pomohla právě společnost OK GROUP. Co se týká našeho vztahu – jsem přesvědčena, že již přerostl ve velmi pěkné a upřímné přátelství. Myslím, že spolu s Radkem shledáváme mnoho společného jako podnikatelé, kteří hledají další smysl své činnosti než jen pouhé vydělávání peněz a uživení sebe, svých rodin a svých zaměstnanců. Jde o smysluplnou podporu něčeho hodnotného. Například podporu nových hudebních talentů. Momentálně spolupracujeme na projektu zviditelnění mladého nadějněho klavíristy Matyáše Nováka. Jeho talent a odhodlání dobýt světová pódia za to rozhodně stojí. Taky mě moc těší, že Radek oceňuje práci našich klavírních mistrů a zakoupil si domů naprosto unikátní klavír naší značky. A když potřeboval hodnotné dárky pro své důležité obchodní partnery, nechal si je u nás vyrobit na míru. To mi dává smysl.

Musíme si pomáhat a vzájemně uznávat své „výrobky“.

RK: Jak jsem uvedl výše, se Zuzkou se osobně známe a i já si troufám tvrdit, že dnes již náš vztah není pouze obchodní, ale jsme přátelé. Jsem velkým příznivcem toho, co a jak ve společnosti PETROF dělají. Velmi si Zuzky vážím, za to jak dokázala společnost po těžkých časech opět posta-

vit na nohy – téměř jako bájného Fénixe – a to jako žena v našem „chlapském businessu“ určitě nemá úplně jednoduché. Je to výborná manažerka a lidsky výjimečná žena. Shodujeme se i v názoru na filantropii, oba si myslíme, že od určité chvíle by člověk prostě pomáhat, tam kde je to potřeba, měl. Navíc vždycky, když Zuzku navštívím, jsem jejich výrobky, vlastně

vyráběnými uměleckými díly, okouzlen a nechám se inspirovat téměř ke všemu ☺. A zpátky k otázce: myslím si, že tento náš přátelský vztah obchodní rovině nevedí, právě naopak, já plně respektuji její rozhodnutí, ona naslouchá mým doporučením a společně se snažíme zajistit pro společnost PETROF tu nejlepší pojistnou ochranu.

Zákon o registru smluv pohledem společnosti OK GROUP

Není žádný důvod, aby všechny smlouvy státu a veřejných institucí nebyly jednoduše dostupné všem – je to nejlepší obrana proti předraženým zakázkám, zbytečným nákupům nebo nevýhodným prodejům majetku. Tyto smlouvy si občané sice již dříve mohli vyžádat podle zákona o svobodném přístupu k informacím, úřady je ale často neposkytovaly s odvoláním na obchodní tajemství či jiné záminky. S tímto záměrem přistupovali zákonodárci při tvorbě nové legislativy zajišťující přístup k veřejným informacím. Nejjednodušší a nejúčinnější opatření tedy měl přinést „Zákon o registru smluv“, kdy každá smlouva, a tedy i ta pojistná, začne platit až tehdy, když je zveřejněna na internetu v takzvaném registru smluv. Ten rozsah účinnosti zákona nabude platnosti 1. července letošního roku.

S ohledem na naše zaměření zprostředkovatelské činnosti, na celý rozsah neživotního pojištění, je mnoho našich klientů dotčeno tímto zákonem. Podmínkám zákona se tedy také přizpůsobila zprostředkovatelská činnost společnosti OK GROUP včetně dceřiných společností.

Do materiálů společností jsme zapracovali informace spojené s tímto zákonem. Pro případ, kdy pojistná smlouva klienta podléhá podmínkám a omezením zákona o registru smluv a její nabytí platnosti



a účinnosti, je podmíněno uveřejněním Ministerstvem vnitra České republiky prostřednictvím registru smluv, je tuto povinnost připraven převzít pojišťovací zprostředkovatel OK GROUP. Klientovi jsme v takovém případě připraveni poskytovat potřebnou odbornou součinnost ke splnění zákonné povinnosti nebo zcela tuto povinnost převzít za klienta na základě předem dohodnutých podmínek.

Tento zákon však přinesl ve svém prvním roce účinnosti mnoho úskalí, a to i u pojistných smluv. V oblasti pojišťovníctví není zcela dořešena otázka účinnosti, např. povinně smluvního pojištění. S tím úzce souvisí také případné škody vzniklé opožděným zveřejněním v registru smluv. Zde úloha kvalitně odvedené

správy klientových smluv ze strany pojišťovacího zprostředkovatele může napomoci předejít takovýmto problémům.

Nedokonalost tohoto zákona se projevila také v tom, že ještě není plně účinný a již se připravuje jeho novela. Návrh novely zákona o registru smluv prošel dílnou poslanců sněmovny, která vyňala z působnosti registru státem či obcemi kontrolované firmy. V následujících měsících uvidíme, do jaké podoby obě komory parlamentu České republiky tento zákon nakonec novelizují.

Autor: Milan Steininger
vedoucí oddělení vnitřní kontroly a compliance

Změny v legislativě – co byste měli vědět

Poslední změny legislativy, která má vliv na oblast zprostředkování pojištění, proběhly v závěru minulého a na počátku roku letošního.

První prosinec byl branou k novým provizním systémům v oblasti investičního životního pojištění (IŽP) i rizikového životního pojištění (RŽP). Celý trh se na změnu v legislativě připravoval. Novela zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích a likvidátorech pojistných událostí přinesla především rozložení provize do pěti let u IŽP i RŽP a rovněž prodloužila ručení zprostředkovatele za sjednanou smlouvu životního pojištění, a to po dobu pěti let. V případě storna tak musí zprostředkovatel vrátet poměrnou část odměny/provize měřenou v měsících.

Evropská unie přišla v roce 2016 s novou směrnicí o předcházení využívání finančního systému k praní peněz a financování terorismu. Prostřednictvím novely zákona o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu je pak tato evropská úprava promítána také do našeho právního řádu. Novela vstoupila v platnost 1. ledna letošního roku.

Kromě rozšíření okruhu povinných osob, na které zákon dopadá, přináší i řadu nových povinností, v důsledku kterých bylo i ve společnosti OK GROUP nutné provést revizi a aktualizaci stávajících interních předpisů. Novela obsahuje také převratnou novinku – povinnost pro všechny obchodní společnosti zapisovat

MILAN STEININGER

vystudoval FTVS Univerzity Karlovy v Praze. V následném postgraduálním studiu se věnoval studiu psychologie limitních zátěží, což uplatnil nejen v profesním životě. Jako metodik tělovýchovy působil v resortu obrany až po vrcholové funkce ve svém oboru, spojené i s doktrinárním vymezením odbornosti. Poté se jeho profesní dráha v roce 2008 otočila do oblasti pojišťovnictví. Působil v České pojišťovně a.s., v korporátním obchodě zejména v oblasti marketingu, sponzoringu a spolupráce s TOP makléřskými společnostmi. V roce 2014 přichází do společnosti OK GROUP a.s., kde se podílí na vytváření funkčních kontrolních mechanismů a compliance napříč všemi společnostmi ve skupině.



Je ženatý, má dva syny a vnuka. Chvilke volna trávi rád v rodinném kruhu, aktivním pohybem a cestováním.

do obchodního rejstříku údaje o svém skutečném majiteli.

Rozšiřuje se povinnost zjišťovat, zda je klient (nebo v případě právnické osoby skutečný majitel klienta) politicky exponovanou osobou (PEP) a v těchto případech provést kontrolu. Nově totiž definice PEP zahrnuje jakoukoli fyzickou osobu, která vykonává nebo vykonávala významnou veřejnou funkci bez ohledu na bydliště nebo místo výkonu funkce. Rozhodující je přitom skutečný dosah vykonávané veřejné funkce, tedy jedná-li se i o funkci s „regionálním“ významem. S ohledem na výše uvedené jsme nuceni prostřednictvím našich zprostředkovatelů revidovat naše stávající klienty, abychom ověřili, že tito klienti nespádají do režimu politicky exponovaných osob podle novely zákona.

Zaváděn je nově také princip hodnocení rizik, a to na všech úrovních, ať již jde o Evropskou unii, národní hodnocení rizik nebo hodnocení na úrovni jednotlivých povinných osob, tj. i pojišťovacích zprostředkovatelů. Je stanovena metodologie pravidel pro stanovení rizikových faktorů, které by povinné osoby měly zvážit při posuzování rizika praní špinavých peněz a financování terorismu spojeného s obchodním vztahem a příležitostnými transakcemi s tím spojenými.

Ve všech společnostech, patřících do uskupení OK HOLDING, je povinnosti zabraňovat zneužívání zprostředkování pojištění k legalizaci výnosů z trestné činnosti a k financování terorismu věnována patřičná pozornost. Aktivně vytváříme podmínky pro odhalování takového jednání. Abychom dostáli novelou stanoveným povinnostem, připravili a implementovali jsme novou interní normu pro všechny společnosti.

Autor: Milan Steinger
vedoucí oddělení vnitřní kontroly a compliance

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING



Víte, že pojišťovny řešily v roce 2016 pojistné podvody ve výši více než 840,6 milionů Kč?

Novinky v oblasti pojištění a jejich dopady v praxi

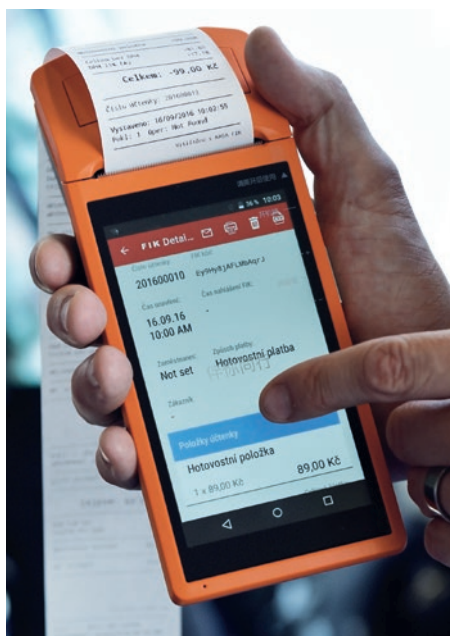
Podnikání je náročná disciplína v jakémkoli oboru. Podnikatelé jsou zavaleni každodenním chodem firmy, nutností reagovat na nové zákony a nové povinnosti a není v jejich silách sledovat novinky na poli pojištění. Právě tady je nezastupitelná role makléře. Naší úlohou je detailně znát podnikání našich klientů, jejich majetkové poměry, teritoria, ve kterých podnikají, jejich plány na změny a rozšíření firmy.

Když se rozhlížíme kolem sebe, vypadá to, že život je stále rychlejší a každý den se objevují nová rizika, proti kterým máme potřebu se chránit.

Také pojišťovny na nová nebezpečí reagují stále rychleji. Vycházejí vstříc klientům s potřebou vyšších limitů v pojištění povinného ručení a zohledňují zájmy skupiny řidičů, kteří svá vozidla užívají pouze výjimečně, ke krátkým cestám, například tvorbou produktu s cenovým zvýhodněním malého nájezdu kilometrů (Allianz pojišťovna, a.s.). Reagují na šířící se hrozbu teroristických útoků (Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group), na skutečnost, že velká část podnikatelů byla nucena vybavit své provozovny pokladnami pro EET (Allianz pojišťovna, a.s., Slavia pojišťovna a.s.), na množící se případy únosů a vydírání (AIG Europe Limited, organizační složka pro Českou republiku) a kybernetických útoků (UNIQA pojišťovna, a.s.).

Úsek metodiky OK GROUP připravil pro naše zprostředkovatele detailní srovnání nově nabízených pojistných produktů. Jedná se o tyto produktové novinky:

POJIŠTĚNÍ EET – pokladny pro elektronickou evidenci tržeb mohou být různé, od nákladných elektronických přístrojů, přes jednoduchá softwarová propojení s chytrým telefonem. Mají naši klienti



podnikající v oboru obchodu a služeb, v pohostinství a hotelnictví sjednáno pojištění elektroniky? Jsou jejich EET pokladny dostatečně zajištěny? Toto řeší rozšíření pojištění elektroniky nebo specializované pojištění EET.

POJIŠTĚNÍ HROZBY TERORISTICKÝCH ÚTOKŮ – informace o množících se teroristických útocích nám média zprostředkovávají denně, ale mohou se

nám v rámci České republiky jevit jako něco vzdáleného a nereálného. Přesto by subjekty veřejné správy měly zvážit možná rizika s tím spojená. Pojištění proti tomuto riziku zahrnuje rovněž hmotné škody vzniklé jako následek stávek a občanských nepokojů a s tím již máme zkušenosti i u nás. Škody, vzniklé v souvislosti s nepokoji v době zasedání Mezinárodního měnového fondu v roce 2000 nebo jako následek narušení veřejného pořádku během sportovních akcí, jsou reálné, a přestože se s nimi nesetkáváme denně, mohou svým rozsahem výrazně narušit podnikání našich klientů.

Nečekejme, až nás klient osloví a požádá o rozšíření pojistného krytí svého podnikání. Tím, že budeme klientům aktivně nabízet novinky, upozorňovat je na možná rizika a nabízet řešení k jejich zajištění, prokážeme profesionální přístup, který klient od makléře oprávněně očekává.

Autorka: Daniela Mrázková
specialistka pojištění pohledávek a metodička



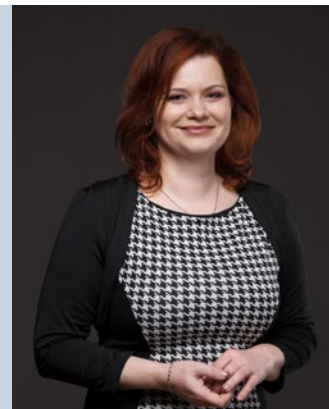
DANIELA MRÁZKOVÁ

absolvovala odborné gymnázium Ernsta Thälmana v Ostravě a od té doby se pohybuje v pojišťovnictví. Za 25 let působení v České pojišťovně a.s. prošla mnoha pozicemi. Dlouhá léta pracovala na pozici vedoucí administrativy škod, vedoucí taxace a zástupce pojistně-technického ředitele.

Posledních deset let, po absolvování manažerského studia, vedla v České pojišťovně tým servisních jednotek pobočky Morava a zajišťovala tak kompletní servis pro makléře v tomto regionu.

V roce 2015 přijala nabídku na pozici metodika společnosti OK GROUP a.s. a od roku 2016 je rovněž specialistkou pojištění pohledávek.

Ve volném čase se věnuje rodině, přátelům a domácímu mazlíčkovi. Relaxuje při návštěvách hradů a zámků, které bývají dobrodružné z důvodu absence orientačního smyslu. V zásadě souhlasí s prohlášením Carlese Bukowskeho, že: „Život je někdy dobrý, ale občas pro to musíte něco udělat.“



Zahraníční pojištění a zajištění

Akciová společnost OK GROUP stojí na pevných českých základech a svým působením na tuzemském pojistném trhu, již od roku 1999, se vypracovala v respektovanou a uznávanou obchodní značku.

Je tedy docela přirozené, že potenciál OK GROUP stále více přerůstá hranice České republiky a kromě působení ve Slovenské republice má za cíl prokázat svoji odbornost a profesionalitu nejen směrem na východ od Brna. Splnili jsme formální požadavek dozorového orgánu ČNB a své stále rostoucí zahraniční aktivity jsme řádně ohlásili. Společnost OK GROUP tedy získala povolení s účinností od 1. 12. 2016 aktivně působit ve státech Evropské unie a poskytovat svůj servis za hranicemi České republiky.

Dokážeme provést analýzu pojistného trhu nejen v rámci České republiky, ale máme možnost využít naše kontakty na renomované evropské zajišťovatele a vybrané světové pojistitele, kteří mají svoje pobočky na kontinentálním území Evropy a jsou schopni převzít do svého portfolia speciální rizika, která obvykle stěží umístíme v České republice. Navíc navazujeme kontakty na pojišťovací makléře se



sídlím v Londýně a umíme oslovit syndikáty sdružené v Lloyd's of London.

Naše úsilí směřujeme k vybudování úzkého vztahu s londýnským trhem s cílem získat zde úpisovací kapacitu pro vlastní řešení a vyhovět tak poptávce po pokrytí méně obvyklých rizik.

Někteří naši firemní klienti rozšiřují svoje aktivity za hranice České repub-

liky a pro ně jsme již zprostředkovali přeshraniční pojištění na bázi svobody poskytovat pojišťovací služby na území Evropské unie. Díky kontaktům na zahraniční partnery v Evropě jsme schopni naše privátní klienty obsloužit i v případě méně obvyklých požadavků, jako například zprostředkování pojištění jachet.

Máme zkušenosti s mezinárodními pojistnými programy, u kterých OK GROUP v tuzemsku vystupuje jako partner zahraničnímu pojišťovacímu makléři mateřské společnosti našeho klienta.

Dokazujeme, že i jako ryze česká společnost si umíme poradit se stále větším vlivem globální ekonomiky a vyvážíme své služby a značku OK GROUP za hranice České republiky.



KAREL BĚHAN

v roce 1993 absolvoval studia oboru Ekonomika podniku na Vysoké škole ekonomické v Praze. Po 11 měsících základní vojenské služby působil 3 roky v brněnských firmách PBS Brno, ABB Energetické systémy s.r.o. a BMT Medical Technology s.r.o. na finančních a obchodních pozicích.

Období od podzimu 1997 do léta 2016 strávil v Allianz pojišťovně, a.s. Nejprve pracoval jako řadový úpisovatel pojištění majetku, později jako vedoucí oddělení pojištění majetku. Poslední tři roky v Allianz vedl početný tým úpisovatelů korporátních rizik včetně pojištění zemědělství. Od srpna 2016 se stal součástí týmu OK GROUP a.s. a aktuálně je

odpovědný za úsek mezinárodního pojištění a zajištění a úsek metodiky.

Je ženatý, s manželkou pečuje o 4 děti. Mezi jeho záliby patří vaření a sport (kolo, tenis, kopaná, volejbal, plavání). Ve volném čase se věnuje rodině a různým aktivitám kolem domku a zahrady.

Autor: Karel Běhan
ředitel úseku mezinárodního pojištění
a zajištění, metodiky

Sít' pojišťovacích zprostředkovatelů společnosti OK GROUP

Aktuálně spolupracujeme s téměř dvěma sty pojišťovacími zprostředkovateli. Pro podporu poskytovaného zázemí a komfortu pro naše spolupracovníky jsme v průběhu loňského roku připravili – společně s týmy specialistů – následující novinky:

- sjednavač pojištění motorových vozidel CARkulka
- OK PRODUKTY – pojistné produkty unikátní rozsahem i cenou
- metodickou pomůcku – Atlas produktů
- modernizaci a zpříjemnění uživatelského prostředí našeho intranetu
- upgrade webových stránek
- produktová školení, porady a neformální firemní akce či obchodně společenská setkání s pojistiteli
- materiály sloužící k podpoře obchodu, konkrétně pro poptávku a nabídku pojištění
- nové prezentační materiály a dárkové reklamní předměty
- zjednodušenou a intuitivní podobu dokumentů pro komunikaci s klientem
- benefity – slevy na nákup kancelářských potřeb a ubytování v partnerských hotelech
- možnost spolupráce s poradenskými společnostmi v rámci uskupení OK HOLDING

BARBORA VILIŠOVÁ

vystudovala Vysokou školu báňskou v Ostravě, Fakultu metalurgie a materiálového inženýrství, obor Ekonomika v průmyslu. Od roku 2008, bez předchozích zkušeností s pojišťovnictvím, působila v České pojišťovně a.s. V červenci roku 2015 nastoupila do společnosti OK GROUP a.s., kde měla původně za úkol rozvoj podpory obchodu pro síť pojišťovacích zprostředkovatelů. Od srpna roku 2016 řídí také úsek podpory obchodu v rámci celé společnosti.

Její největším životním úspěchem jsou dvě, dnes již dospělé, dcery. Zálaby: momentálně práce 😊



Management společnosti průběžně vyjednává s pojistiteli o další podpoře, řeší nestandardní a komplikované pojistné události a především nastavuje s pojistiteli procesy spolupráce ve všech oblastech tak, aby činnost našich zprostředkovatelů byla efektivní a mohli svůj čas věnovat svým stávajícím klientům i novým obchodním příležitostem.

V letošním roce pro naše pojišťovací zprostředkovatele opět připravujeme řadu inovací a nových prostředků podpory obchodu:

- nový informační systém OKIS
- intranet OK GROUP – zásadní upgrade
- podporu prodeje formou individuálních řešení/produktů mezi společnostmi OK GROUP a konkrétním pojistitelem

- podporu vzdělávání
- finalizaci všech obchodně podpůrných materiálů
- rozšíření Atlasu produktů
- rozšíření týmu specialistů, nově např. specialista pro kolektivní cestovní pojištění, pojištění právní ochrany a další
- školení připravovaná produktovými specialisty společnosti OK GROUP
- školení pojistitelů „na míru“ pro zprostředkovatele naší společnosti
- formální i neformální obchodní setkání

Autorka: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory obchodu a sítě PPZ



Výroční porada OK HOLDING

Ve čtvrtek 11. května 2017 se v konferenčních prostorách BEST WESTERN PREMIER Hotelu International Brno uskuteční již tradiční výroční porada členských společností OK HOLDING.

Na pracovním setkání spolupracovníků, interních kolegů i zástupců pojistitelů budeme diskutovat o novinkách i situacích, které nás potkaly v loňském roce, hodnotit výsledky, plánovat další cíle a připravovat se na nové výzvy.

Těšíme se na setkání s našimi kolegy!

Okénko pojišťovacího zprostředkovatele

Jak již název napovídá, v rubrice „Okénko pojišťovacího zprostředkovatele“ představujeme naše spolupracovníky. V tomto čísle jsme položili otázky na téma spolupráce s členskými firmami OK HOLDING energetickému Františku Svobodovi z Hodonína. Jeho kancelář naleznete v samém centru města na Masarykově náměstí 22.



Rozvojem společnosti se v poslední době spousta věcí posunula výrazně dopředu. Zejména mám na mysli systém řízení formou nových odpovědných pracovníků, produktových specialistů a organizace školení... Všechno je o informacích. Dříve jsem si musel spoustu věcí zjistit sám. Jenom bych si moc přál, aby systém nepřebujel a nestal se moc složitým a já se pak v systému neztratil. I zde platí pořekadlo: „V jednoduchosti je krása.“ K tomu dodávám: a efektivita.

Jak dlouho spolupracujete s OK GROUP?

Já osobně od 1. 5. 2014, ale moje dcera Lucie spolupracuje s OK GROUP již od roku 2010. Měl jsem tedy dostatek informací o dění ve firmě. Styl spolupráce mi byl sympatický, proto mé kroky po odchodu z pojišťovny směřovaly právě do společnosti OK GROUP.

Proč jste se rozhodl právě pro tuto společnost?

Nechci se Radkovi Kubišovi zalíbit, ale bylo to hlavně díky jeho osobě. Maximálně mi vyhovuje přístup společnosti – neuplatňuje direktivní řízení, poskytuje zázemí a v případě potřeby se mám na koho obrátit. Velmi oceňuji, že mě nikdo neúkoluje a nesleduje plnění nějakých cílových ukazatelů. Tyto praktiky jsem zažil v pojišťovně, ve které jsem roky působil, a přináší to jenom stres. Mé rozhodnutí ovlivnil i fakt, že se jedná

o ryze českou společnost, a že můžu komunikovat přímo s vrcholným vedením.

Vnímáte vývoj v rámci uskupení OK HOLDING?

Jsem rád za nové aktivity, ale taky se musím přiznat, že všechny věci někdy nestíhám patřičně navnímat a pak ideálním způsobem prezentovat u klientů. Mám tím na mysli hlavně aktivity holdingových společností.

Je pro Vás vývoj pozitivní?

Určitě je a já odpovím jedním moravským pořekadlem, kterým se snažím v životě řídit: „Jak se zastavíš, už se nerozjedeš.“

Může Vám management společnosti něčím dalším pomoci ve Vaší každodenní činnosti?

Co říkáte obecně na vývoj pojišťovacího trhu?

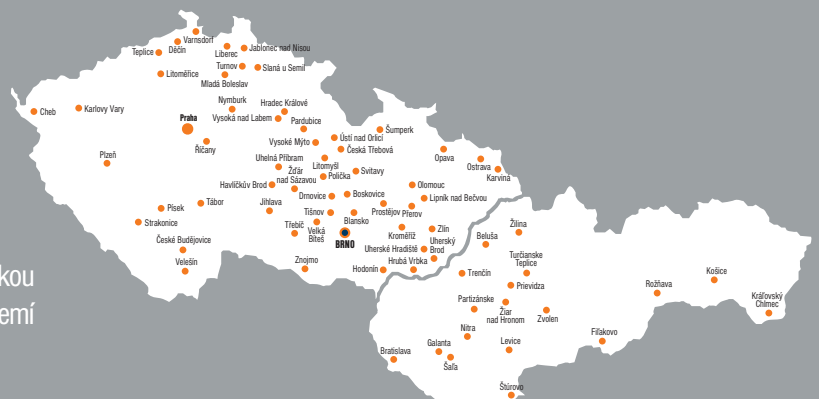
Vývoj trhu je třeba sledovat, vnímat a umět se s ním srovnat, přizpůsobit se a nepropadat panice. V pojišťovníctví pracuji již 24 let a zažil jsem již spoustu změn. Například když začalo pojištění prostřednictvím internetu, tak jsem měl obavu, že to bude konec pojišťováků v Čechách, ale jak je vidět, jedeme dál. Moje vize a zkušenosti – klienti budou stále preferovat svého osobního „pojišťováka“. Ideální pak je, když pracovní vztah přeroste do přátelské roviny.

Autor: redakční rada



MAPA POBOČEK A KANCELÁŘÍ V ČESKÉ REPUBLICĚ A NA SLOVENSKU

OK GROUP a OK GROUP SLOVAKIA disponují širokou sítí poboček a obchodních zastoupení po celém území České republiky a na Slovensku.



Cross-selling v praxi aneb makléř projektovým manažerem

V rámci uskupení OK HOLDING využíváme pro naše klienty všech nabízených služeb

V červnu loňského roku jsme zahájili v rámci uskupení OK HOLDING systém cross-sellingu. Ve své podstatě se jedná o propojení činnosti společnosti OK GROUP jako pojišťovacího makléře s činností dotačních společností v rámci uskupení OK HOLDING, tedy zejména se společnostmi Agroteam CZ v oblasti zemědělské klientely a OK GRANT v oblasti průmyslu, církví a neziskových organizací. Hlavním cílem je zajistit našim klientům komplexní systém služeb s nejvyšší možnou úrovní specializace v pojištění i dotacích. Za proces cross-sellingu je za celý OK HOLDING zodpovědný Michal Weber, a proto jsme mu položili několik otázek:

Jak vlastně systém cross-sellingu funguje a co nabízí našim klientům?

MW: Cross-sell vlastně není nic jiného než nabídnutí další možnosti spolupráce našim klientům. OK HOLDING přináší velmi významný rozsah služeb (pojištění, dotace, zprostředkování financování apod.), a to ne všichni klienti vědí. Agroteam CZ je jednička na trhu v oblasti zemědělských dotací, OK GRANT zpracovává dotační projekty pro průmysl, církev a neziskové organizace a OK GROUP, jako jeden z předních makléřů, zajistí komplexní služby v pojištění. Jedná se tedy o ucelený servis pod jednou střechou. Klient vše může řešit centrálně, celý proces je pro něj jednodušší a veškerá spolupráce je doprovázena profesionálním přístupem.

Téměř 10 měsíců činnosti je za námi, jak byste zhodnotil dosavadní postup?

MW: V současné době jsme se zaměřili především na nabízení služeb společností Agroteam CZ a OK GRANT pro klienty OK GROUP. Nyní je před námi obrácený



Jaromíra Nováková a Michal Weber

postup, a to zejména seznámení našich klientů s činností a přínosem eventuální spolupráce s profesionály společnosti OK GROUP. Jako jedni z prvních se do tohoto procesu propojování zapojila plzeňská kancelář OK GROUP Jaromíry a Miroslava Novákových. Navštívili jsme společně řadu klientů a velmi nás potěšilo, jak zmíněný model spolupráce klienty zaujal. Setkali jsme se prakticky pouze s pozitivními ohlasy a s chutí využít naši společnou nabídku.

A jak tuto spolupráci vidí Jarka a Mirek Novákoví?

JN + MN: Nejdůležitější na tom všem je, že využíváme dlouhodobou znalost klienta, jeho specifika a můžeme naše aktivity již před plánovanou akvizicí lépe nasměrovat. Zmíněná znalost nám pak lépe otevírá cestu k dalším obchodním případům a snadněji se dostáváme jak my ke klientům společnosti Agroteam CZ, tak Agroteam CZ ke klientům našim. To jsme si již v praxi ověřili. A naši klienti toto vnímají pozitivně. Nicméně máme v tomto ještě před sebou dlouhou cestu, podloženou perfektními odbornými znalostmi problematiky a skvě-

lým servisem. Bez toho by to již v dnešní době možné vůbec nebylo. Naše konkurence je v tomto také dobře vyzbrojena.

Jak v praxi celý proces funguje, je to pro zprostředkovatele složité?

JN + MN: V praxi proces spolupráce funguje tak, že na základě pravidelné komunikace a servisování našich klientů víme o jejich plánech a záměrech a navrhneme možnost spolupráce i v oblasti dotací. Po té už jen zbývá dohodnout termín s Michalem Weberem a za účasti nás, Agroteamu CZ a klienta posunout jejich záměry správným směrem. Složitost bychom v tom rozhodně nehledali, jedná se jen o naši práci s klientem a informacemi.

Je nutné, abyste problematiku dotací plně ovládali?

JN + MN: Pokud hovoříme o spolupráci mezi specialistou na pojištění a specialistou na dotace, není možné, abychom všichni byli dobří v oboru toho druhého. Rozhodně to není ani našim cílem. V každém případě je však více než důležitá osobní účast na jednání, kde se nedá nenasát proble-

matika dotací, čímž nám v hlavě zcela jistě zůstane víc, než kdybychom to snad sami „studovali“.

Přijde Vám spolupráce ze strany poradenských společností dostatečně flexibilní?

JN + MN: Z našeho pohledu funguje dobře a je flexibilní.

Jaké jsou Vaše další plány v rámci cross-sellingu?

JN + MN: V rámci dotačních společností budeme chtít, zcela jistě, tento proces rozšířit na celou Českou republiku. Agroteam CZ má nejsilnější klientskou základnu na jihozápadě republiky, OK GROUP působí celorepublikově, a proto významná

část nevyužitých příležitostí je ještě před námi. Hlavním motivem je pro nás především spokojenost klientů s našimi službami, nakonec bez toho by cross-seling nemohl vůbec fungovat.

Autor: redakční rada

OK HOLDING

Vzdělávání je nezbytná součást práce s počítačem

IT odvětví je jedno z nejrychleji se vyvíjejících technických odvětví vůbec. Myšlenky, které byly několik málo let zpátky pouhou fantazií, jsou dnes již překonané. Nabídka dalece předčí poptávku. Aplikace jsou intuitivnější, uživatelsky příjemnější, ergonomičtější a komplexnější. Technika dostupnější. A není odvětví, nejen technické, do kterého by IT nezasahovalo.

Tento masivní rozmach IT s sebou však nese jeden zásadní požadavek. A to požadavek na vzdělání uživatelů, jejich proškolení i ve zdánlivě jednoduchých aplikacích. Nejen v aplikacích nově dostupných, ale i v těch, které se běžně několik let denně používají, ale nabízí nové funkce, které usnadňují práci. Ukazuje se totiž, že pouze zběžná znalost používaných aplikací, kancelářských, specializovaných nebo pomocných, komplikuje práci a zcela zby-

PETR HORÁČEK

vystudoval Univerzitu Palackého v Olomouci, Přírodovědeckou fakultu, obor Učitelství pro 3. stupeň, aprobace Matematika – výpočetní technika. Několik let po studiu působil jako středoškolský učitel, po optimalizaci školství přešel do společnosti Kooperativa pojišťovna a.s., Vienna Insurance Group jako programátor podpůrných aplikací. Následoval čas ve firmě, zabývající se Apple produkty, školeními a vývojem aplikací. V roce 2008 udělal zatím poslední profesní krok, a to do společnosti OK GROUP a.s.

V současné době se učí hrát na trubku a jezdit na koloběžce.



tečně přenáší úkoly na jiné osoby, a tím prodlužuje jejich splnění.

Vzdělávání bude jeden z důležitých úkolů IT oddělení společnosti OK GROUP pro další období. Nestačí jen aplikaci, která má pomáhat, ať jde o informační systém, intranet, Atlas produktů, CARkunku a další, dobře vymyslet, polidštit a předat

k užívání, jako tomu bylo doposud. Je nutné z ní učinit naprosto rutinní každodenní věc, která bude pomáhat v celém svém spektru funkcí. Tak automatickou jako je zapnutí rychlovarné konvice.

První fází je vytvoření podrobných návodů, v textové podobě (videokonference, intranet, VPN) i v podobě výukových videí (CARkunka). Tyto návody se v brzké době objeví na rozcestníku intranetu OK GROUP.

Nově bude ke vzdělávání využita možnost webinářů – školení přenášené po internetu, s později dostupným záznamem, bez nutnosti cestovat. Plánujeme také širší využití e-learningového portálu, kde v současné době každoročně probíhá skládání povinného testu AML.

Zkrátka mateřskou školku to neskončilo.



Autor: Petr Horáček
vedoucí oddělení IT

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

OK PORTFOLIA aneb „jak bezpečně zhodnotit úspory“

Současný stav na finančních trzích je z mnoha úhlů pohledu výjimečný. Situace, kdy věřitelé platí svým dlužníkům za to, že jim půjčují peníze, nemá v historii obdoby a je, slušně řečeno, postavená na hlavu. Nebudeme se nyní pouštět do vysvětlování příčin tohoto stavu ani spekulovat o jeho možných řešeních, pozastavme se spíše nad jeho důsledky pro nás „drobné střadatele“.

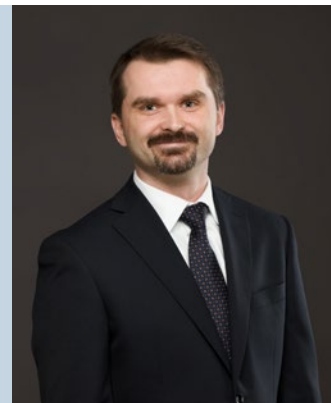
Jedním z důsledků této situace jsou aktuální úrokové sazby, které nám nabízejí banky za to, že si u nich uložíme peníze. Ve stručnosti – co dnes můžeme najít na trhu?

PRODUKT	AKTUÁLNÍ ÚROKOVÉ SAZBY
Běžný účet	cca 0,00 % p.a.
Spořicí účet	cca 0,50 % p.a.
Termínovaný vklad na 1 rok	cca 0,65 % p.a.
Penzijní přípojištění	cca 0,40 % p.a. až 1,40 % p.a.
Stavební spoření	cca 0,50 % p.a.
Český státní dluhopis	cca -0,236 % p.a.

Tato neutěšená situace „vyhání“ prostředky klientů z bankovních produktů a ty v čím dál tím větší míře končí v investičních instrumentech.

OSKAR MICHL

je vystudovaný strojař, v pojišťovnictví začal působit v roce 1999. Nejdříve v regionální makléřské společnosti, kde si prošel pozicemi od obchodního zástupce, přes manažera, produktového specialistu až po obchodního ředitele. V roce 2013 nastoupil do společnosti OK GROUP a.s. a záhy poté do společnosti OK KLIENT a.s., kde má nyní na starosti podporu obchodu. Přibližně rok působil také v OK GROUP SLOVAKIA a.s., kde pomáhal s rozvojem retailového obchodu. V novém projektu OK PROFIT bude zajišťovat služby investičního poradenství a privátního bankovníctví těm nejnáročnějším klientům z řad majitelů společností, církví, municipalit, apod.



Je ženatý, má tři dcery. Rád sportuje, zejména hraje basketbal, neboť – jak říká: „Co jiného chcete hrát s mojí výškou?!“

Investování se tak, i díky dnešní situaci na finančních trzích, stává normálním způsobem zhodnocování rezerv.

Pokud se již rozhodneme své těžce vydělané peníze investovat, vyvstane před námi další zásadní otázka – KAM? Jak je všeobecně známo, s investováním jdou ruku v ruce investiční rizika. A že jich není málo: tržní, úrokové, kreditní, politické, měnové a další.

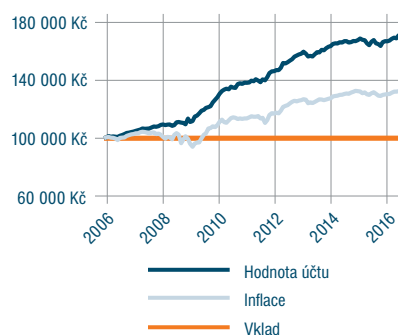
Někteří klienti v sobě stále chovají utkvělou myšlenku, že musí těmto atributům investic rozumět, jinak „to pro ně není“. Je to však podobné, jako bychom se báli jet do autoservisu, protože „přece nechá-

peme, jak naše auto funguje“. Opak je pravdou, do autoservisu, stejně jako za finančním poradcem, jdu PRÁVĚ PROTO, že tomu nerozumím. Klíčové pak je, najít ten správný servis, či finančního poradce.

V oblasti investic pomáhají finančním poradcům společnosti OK KLIENT a jejich klientům především služby našeho investičního analytika. Ten připravil tři vzorová OK PORTFOLIA, která pomáhají minimalizovat investiční rizika, a naopak maximalizovat výnos, a to konzervativní, vyvážené a dynamické.

Pro ilustraci pár informací ke konzervativnímu portfoliu:

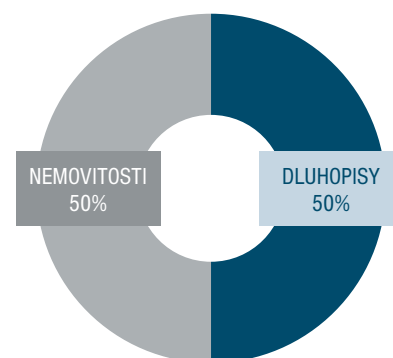
Simulovaný historický vývoj hodnoty při jednorázové investici 100 000 Kč



Historické výnosy modelového portfolia

KUMULATIVNÍ		PO LETECH	
1 měsíc	0,9 %	2007	3,6 %
3 měsíce	1,8 %	2008	1,6 %
6 měsíců	3,3 %	2009	13,7 %
1 rok	2,8 %	2010	10,7 %
3 roky	8,3 %	2011	3,1 %
5 let	23,2 %	2012	10,0 %
10 let	66,2 %	2013	3,0 %
3 roky p.a.	2,7 %	2014	3,1 %
5 let p.a.	4,3 %	2015	-0,3 %
10 let p.a.	5,2 %	2016	4,2 %

Struktura aktiv v modelovém portfoliu





OK PORTFOLIA

OK PORTFOLIA predstavujú jednoduchou cestu jak:

- realizovať investície, ať už jednorázové alebo pravidelné
- minimalizovať investičné riziká, predovšetkým díky širokej diverzifikácii

- nechať za hlavou menovú intervenciu ČNB, díky zajištění do CZK
- a konečně mít přehled o svých investicích, díky pravidelným čtvrtletním reportům

Jak říkal Peter Lynch, jeden z nejúspěšnějších investorů nedávné americké historie (13 let spravoval fond Fidelity Magellan s průměrným ročním výnosem 29 %): „Investování bez analýzy je jako hrát poker a nevívat se do karet.“ Snad

jen doplníme, že nejlepší je nechat analýzy analytikům a užívat si plodů jejich práce 😊. Pokud Vás uvedené zaujalo, ať už osobně nebo pro Vaše klienty, kontaktujte naši společnost OK KLIENT, nejlépe e-mailem: investice@okklient.cz

Autor: Oskar Michl
ředitel podpory obchodu



Rozšírenie akcionárskej štruktúry OK GROUP SLOVAKIA

Dynamika rozvoja spoločnosti na Slovensku, ktorá bola zreteľná už v minulom roku, naberá vstupom nového akcionára do štruktúry OK GROUP SLOVAKIA ďalší rozmer a naznačuje ešte intenzívnejšiu rast a rozvoj. Pan Miroslav Pacher pôsobí na slovenskom trhu dlhé roky, jeho meno bolo spájané donedávna s Allianz-Slovenskou poisťovňou, a.s., kde mal na starosti riadenie obchodu. Jeho skúsenosti a nesporná prax sú atribútmi kvality, ktorá je pre našu firmu bezpochyby veľkým prínosom. V rámci predstavenstva bude Miroslav Pacher zastávať funkciu podpredsedu predstavenstva, inak zostáva organizačná štruktúra nezmenená. Jeho pôsobenie bude najmä v oblasti nových akvizícií a bude sa takisto podieľať na riadení spoločnosti, určovaní stratégie a implementácii nových postupov a procesov.



Smerovanie spoločnosti OK GROUP SLOVAKIA je odlišné od Českej repub-

liky zamerané na celé spektrum oblastí poistenia, tj. ako korporátneho, tak aj

retailového biznisu v rámci jednej siete, ktorá sa buduje tak, aby vyhovovala potrebám jednej aj druhej oblasti poistenia. Takisto chceme ponúknuť možnosť príchodu obchodníkov, ktorí plánujú svoj biznis vybudovať prostredníctvom riadenej siete podriadených obchodníkov. Táto stratégia je na slovenskom trhu ojedinelá, spája v sebe niekoľko typov činností finančného sprostredkovania a je tak prispôbená rozličným typom obchodníka.

Veríme, že príchod Miroslava Pachera a jeho skúseností znamená nepochybné posilnenie spoločnosti a jej postavenia na trhu a potvrdenie potenciálu do budúcnosti.

Autorka: Monika Grellová
generálna riaditeľka



Jednoduše: hrát féř se vyplácí

Jak jistě všichni víme, pojišřovnictví jako obor provází v posledních letech neustálé změny. A jak už to tak bývá, tyto změny naši práci spíše komplikují a nejčastěji se projevují nějakou novou legislativní úpravou. Co to pro makléře znamená? Především skutečnost, že musí vše interně implementovat, což je stojí nejen drahocenný čas, ale samozřejmě i peníze.

Při jednáních s představiteli makléřských společností jsme narazili na tuto problematiku mnohokrát a neřídka se stává, že menší brokeři intenzitu změn jednoduše nezvládají. Ne však proto, že by nechtěli dodržovat nastavená pravidla, avšak vzhledem k četnosti novinek je včasná implementace mnohdy nad jejich síly. Pro tyto makléřské společnosti přináší řešení Partnerská síť OK BROKERS.

Partnerům OK BROKERS garantujeme vlastní autonomii i právní subjektivitu. Mají však možnost využít konzultace



a pomoci našeho interního auditora, a tím předcházet případným komplikacím při kontrole ČNB. Společně jsme se shodli, že je tato služba významnou výhodou, která ulehčuje nepopulární část makléřské práce, a já osobně mám velmi dobrý pocit z pozitivní zpětné vazby,

byť je to jen jeden z celé řady benefitů, kterých naši partneři mohou využívat.

Potvrzením výše zmíněného je i tempo, kterým společnost OK BROKERS roste. Aktuálně partneři OK BROKERS spravují necelých 200 milionů Kč předepsaného pojistného a díky zajímavosti naší nabídky toto číslo neustále roste. Tím však není myšlena pouze skutečnost, že nabýváme co do počtu nových partnerů. Díky exklusivním produktům, zvláštním ujednáním, a především funkční spolupráci napříč celým uskupením OK HOLDING naši partneři nepřichází o své klienty, a naopak se jim dařív získávat klienty nové.

Hrajeme na rovinu všemi směry, a jak se potvrzuje: HRÁT FÉR SE VYPLÁCÍ.

Autor: Lukáš Horáček
ředitel společnosti



Dotace pro zemědělce v loňském a letošním roce

Společnost Agroteam CZ působív na trhu již řadu let a po celou dobu své existence ukazuje, že v oblasti dotací zaujímá významnou pozici. Pozitivní přístup ke klientům, komplexní koncepce dotačního poradenství a stabilně vysoká úspěšnost řešených projektů přináší Agroteamu CZ každoroční nárůst klientské základny. Také rok 2016 se nesl v obdobném duchu. Převážně pro zemědělské podnikatele Agroteam CZ zpracoval v loňském roce více než 450 projektů v celkovém objemu investic přesahujícím 2,5 miliardy korun. „Největší počet žádostí byl tradičně podán v rámci Programu rozvoje venkova (PRV),“ uvádív obchodní ředitel Michal Weber. Značný podíl tvořív i dotace v rámci

Operacního programu životní prostředí, Operacního programu rybářství, okrajově pak dotace v rámci Podpurného a garančního rolnického a lesnického fondu (PGRLF) v podobě dotace na investiční úvěry.

„Rok 2017 je zatím na začátku, ale věřívme, že se ponese v duchu obdobných výsledků. Letos nás čeká celá řada zajímavých výzev, ze kterých musíme vytežit pro naše klienty maximum,“ říká jednatel Agroteamu CZ Václav Včelák. Mezi nejbližší výzvy patří jarní kolo příjmu PRV s příjmem žádostí do 24. dubna 2017. Nejzajímavějšími tituly jarního kola jsou již tradičně podpora pro začínající zemědělce, dále podpora agroturistiky a podpora přidružených výro-

pro zemědělské podnikatele. Nesmívme opomenout ani řadu dotačních titulů, zaměřených na produkční i mimoprodukční funkce lesa. V rámci Operacního programu rybářství nás čeká namátkou například podpora pro začínající rybáře nebo podpora rozvoje stávajících rybářských podniků. Na podzim je plánována podpora kompostáren z Operacního programu životní prostředí.

Nejvíce se však myšlenky všech upínají k předpokládanému podzimnímu kolu Programu rozvoje venkova, v rámci kterého probíhají pro zemědělce nejzajímavější výzvy. Předpokládáme, že na přelomu zářív a října 2017 bude vypsán příjem žádostí o dotaci v rámci operace

„Investice do zemědělských podniků“. Tato operace podporuje výstavby či rekonstrukce stájí, jímek, hnojišť, dojíren a dalších zemědělských staveb a technologií a je stěžejním dotačním programem, který zemědělci využívají na podporu své konkurenceschopnosti.

Společnost Agroteam CZ svým klientům v rámci celé České republiky nabízí dotační poradenství v průběhu celého životního cyklu žádosti. Pro naše specialisty není poradenství pouze o vyplnění žádosti o dotaci. Zejména stavební projekty vyžadují poradenství už ve fázi technické projekce a u většiny projektů jsme partnery ještě v průběhu lhůty vázanosti. Poradenský doprovod tak u některých projektů může trvat od začátku do konce 8 i více let.

„Agroteam CZ se řadí k největším poradenským firmám v oboru zemědělských investičních dotací. To je však zároveň ohromným závazkem vůči našim klientům, kteří nám s důvěrou svěřují



své projekty. Hlavní je neusnout na vavřínech, neustále pracovat na zlepšování služeb a být dobrým partnerem našim klientům,“ dodává Michal Weber.

Autor: redakční rada



ČLEN OK HOLDING

Se společností OK GRANT blíž k evropským penězům

OK GRANT poskytuje kompletní dotační poradenství veřejným i soukromým subjektům, specializuje se zejména na evropské a národní dotace.

Primárně se zaměřujeme na klienty mimo zemědělský sektor. Naše služby poskytujeme zejména podnikatelům, kteří mohou žádat o dotace v Operačním

programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK). Pro klienty z řad církví a neziskových organizací nabízíme administraci projektů v rámci Integrovaného regionálního operačního programu (IROP). Pomoc s administrací žádostí nabízíme i obcím, zejména při zajištění správného postupu při výběrovém řízení dle zákona o zadávání veřejných zakázek.

Aktuálně mohou obce a neziskový sektor podávat žádosti o dotaci v oblasti sociálního bydlení. Lákavá je výše dotace až 95 % způsobilých výdajů, mezi které patří zejména:

- nákup domů, pozemků a bytů
- rekonstrukce a úpravy domu nebo bytu
- pořízení základního vybavení bytové jednotky



- rekonstrukce a úpravy společných prostor bytového domu

Až do března roku 2018 je možné podávat žádosti o dotaci na téma Úspory energie. Bude zde rozděleno 11 miliard Kč a projekty je možné realizovat až do konce března roku 2021. Dále uvádíme hlavní oblasti podpory, na kterou se společnost OK GRANT zaměřuje.

INVESTICE DO ENERGETICKÝCH ÚSPOR PRO OBJEKTY SLOUŽÍCÍ K PODNIKATELSKÝM ÚČELŮM

Základní otázky pro klienty:

- uvažujete o investicích, které povedou k úspoře provozních nákladů?
- povedou Vaše budoucí investice k vyšší efektivitě spojené s modernizací (obnovou) výrobních zařízení a technologií?
- chcete prodloužit životnost výrobních hal či administrativních budov atd.?

Investiční záměry:

- úprava osvětlení – uvnitř budov / veřejné osvětlení
- rekonstrukce tepelného hospodářství, zateplení budov včetně výměny oken a dveří

- technologická záměna paliv, instalace kogenerační jednotky
- rekonstrukce systému chlazení
- energetický management – měření

Vaše případné dotazy a konzultace týkající se plánovaných investičních záměrů zasílejte, prosím, e-mailem na info@okgrant.cz.

Autor: Marek Pavelec
obchodní ředitel

OK GRANT
PORADENSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING



Připravili jsme pro Vás kvízovou otázku týkající se uskupení OK HOLDING:

Kolik je v současné době společností v uskupení OK HOLDING?

Své odpovědi zasílejte do 16. 4. 2017 na e-mail bulletin@okholding.cz a naše redakční rada vylosuje tři výherce, které odměníme na plánované výroční poradě dne 11. 5. 2017.

SMERO®

Naše FILOZOFIE

Pomáháme se správným výběrem kancelářských potřeb a tím vám šetříme čas i peníze. Vždy najdeme takové řešení, které přesně odpovídá vašim potřebám, a poskytneme vám všechny informace. Prodáváme jen to, co sami používáme. Díky tomuto přístupu a rychlým dodávkám napomáháme rozvoji vaší firmy.

Co u nás můžete nakoupit

- kancelářské potřeby
- ochranné pracovní pomůcky
- reklamní předměty
- obalové materiály
- drogerii
- školní potřeby
- tištěné materiály
- kancelářskou techniku
- tonery
- nábytek
- občerstvení
- kalendáře, diáře a PF

165+
ochotných
zaměstnanců

3
prodeje se
showroomem židlí

7 343+
produktů
v nabídce e-shopu

6
poboček
po celé České republice

www.smero.cz

PRÁHA

areál Big Box, hala C
Ve Žlíbku 1800/77
193 00 Praha 9 – Horní Počernice
tel.: 777 735 880
e-mail: objednavky.praha@smero.cz



KUTNÁ HORA

Ortenova 63
284 01 Kutná Hora
tel.: 327 311 808
e-mail: objednavky.kh@smero.cz



OSTRAVA

Čs. armády 360
735 81 Bohumín
tel.: 596 018 076
e-mail: objednavky.ov@smero.cz



CENTRÁLA BRNO
prům. zóna Rajhrad
Stará pošta 980
664 61 Rajhrad
tel.: 548 213 308
e-mail: objednavky@smero.cz



BŘECLAV

Bratislavská 3150/30
690 02 Břeclav
tel.: 519 325 237
e-mail: objednavky.breclav@smero.cz



HODONÍN

Velkomoravská 83a
695 01 Hodonín
tel.: 518 321 113
tel.: 518 321 114
e-mail: objednavky.hodonin@smero.cz



Zelená linka
800 155 111