

**O silném
podnikatelském
příběhu
Pivovaru Svijany
s Ing. Tomášem Kučerou**



Vážení kolegové, spolupracovníci,

jsme zase o jeden kvartál „zkušenější“. I když doba není určitě jednoduchá, budme rádi za to, že turbulence, které se prohnaly naší vládou, nás nepostihují a snad ani v budoucnu nepostihnou. Uskupení OK HOLDING se určitě řadí ke stabilním hráčům na poli pojišťovacího makléřství a nejenom na něm.

Myslím si, že druhý kvartál tohoto roku můžeme hodnotit vcelku pozitivně. Pustili jsme se do řešení nových, zajímavých obchodních příležitostí, převážně z řad automobilu, dopravy a středního průmyslu. Samozřejmě, že výsledek se dá hodnotit až v okamžiku, kdy je obchod takzvaně na papíře, ale věřím, že se nám společně podaří opětovně restartovat rychlejší růst, než tomu bylo v roce 2016.

Z dalších významných událostí, když pominu klasickou obchodní soutěž na makléřském poli, kterou jsme žili, bylo naše společné setkání na již tradiční výroční poradě. Krátkou informaci k ní uvádíme na následujících stránkách.

V osobní rovině jsem byl velmi potěšen, že jsem měl příležitost popřát k významnému jubileu našemu majoritnímu akcionáři, Radku Kubišovi. Já sám s ním spolupracuji již 16 let a rád přiznávám, že si této spolupráce nesmírně vážím a stále obdivuji jeho pracovní nasazení.

Rád bych vyzdvihl naši redakční radu, protože jak někteří z Vás vědí, tento bulletin jsme začali vydávat od ledna tohoto roku a není vždy úplně jednoduché od nás, příspěvatelů, vyzískat plánované články a informace, které Vám chceme sdělit. Jejich práce s námi „autory“ rozhodně není jednoduchá a za to jim určitě patří náš velký dík.

Poděkování

Milí přátelé, dovolím si tentokrát využít část editorialem pro osobní poděkování. Jak již Honza Maloch výše zmínil, v nedávné době jsem oslavil životní jubileum. Od začátku tohoto roku se někteří z Vás dotazovali, čím by mě potěšili? Uvědomil jsem si, že vlastně po ničem konkrétním hmatatelném netoužím (musím však zpětně přiznat, že mi Vaše osobní, nápadité dárky udělaly velkou radost). Proto jsem Vás požádal, abyste případné pozornosti, kterými jste mě zamýšleli obdarovat, raději – formou finančního příspěvku – věnovali na konto KRTKA, tedy Nadačního fondu dětské onkologie FN Brno.

Částka, která se díky Vaším velkorysým příspěvkům podařila vybrat, mi doslova vyrazila dech! Rád bych Vám všem, kteří jste k ní dopomohli, vyslovil upřímné díky. Jsem opravdu hrdý, že mám kolem sebe tak úžasné a empatické lidi.

Radek Kubiš



Máme před sebou letní měsíce a čas dovolených. Je asi úplně lhostejné, kde tuto dobu strávíme, ale důležité je, s kým a jak ji strávíme. Proto Vám přeji, aby Vaše volba „s kým“ a „jak“ byla tou správnou a Vy jste si tento zasloužený volný čas užili tak, jak si představujete a vrátili se odpočatí a plni nových úžasných zážitků, které jako jedině Vám nikdo nikdy nevezme.



Jan Maloch



JUDr. Irena Korvasová Čánská, Ing. Milan Ondra, Ing. Radoslav Kubiš, Ing. Marieta Vodrážková Melichárková, prof. MUDr. Jaroslav Štěrba, Ph.D.

Pivovar Svijany aneb místo, kde se tradiční výroba snoubí s moderními technologiemi

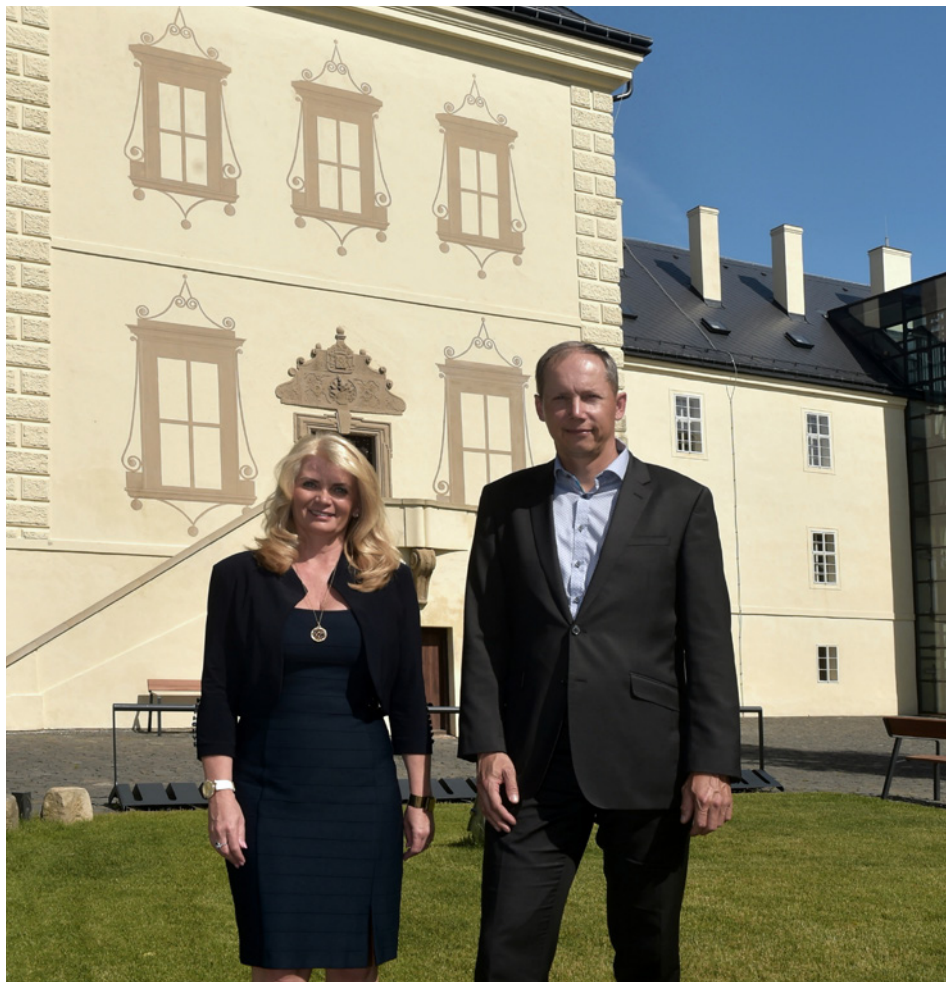
Dalšímu významnému klientovi společnosti OK GROUP, o jehož pojistné zájmy pečuje tým specialistů pod vedením Ing. Mariety Vodrážkové Melichárkové, Pivovaru Svijany, se povedl v průběhu posledních let husarský kousek. Z téměř zapomenutého pivovaru, kterému hrozilo na konci tisíciletí úplné uzavření, se vyhoupl do popředí zájmu českých pivařů. Zdejší piva jsou stále stejná, jako tomu bylo v polovině minulého století, kdy získalo české pivo světový věhlas. Celý proces vaření tu vnímají jako pravé řemeslo, vkládají do něj veškerý svůj um, roky zkušeností i spoustu energie. Moderní technologie mají místo jen tam, kde nijak neovlivní tradiční výrobní procesy.

Za zajímavý rozhovor o svijanském pivu, zámku i pojištění děkujeme Ing. Tomáši Kučerovi, předsedovi představenstva PIVOVARU SVIJANY, a.s.

Pane Kučero, jak se v posledních letech daří českému pivu a jak si stojí Pivovar Svijany?

České pivo je ohromný artikl. Člověk si to většinou uvědomí až v zahraničí. České pivo je nejlepší právě proto, že ho tolik Čechů s oblibou konzumuje. To historicky vedlo k velkému pokroku v oblasti výrobních technologií, pěstitelských postupů ječmene a chmele a formování jakéhosi pivního etalonu, kterým je klasické spodně kvašené české pivo o stupňovitosti 10° až 12°. V zahraničí je pivo zpravidla dražší, lidé ho pijí méně a samozřejmě platí, že co region, to jiná pivní kultura.

Co se týče Pivovaru Svijany, ten zažil neuvěřitelný podnikatelský příběh, když mezi roky 1998 až 2014 nepřetržitě rostl z 30 000 hl na 600 000 hl a dostal se mezi největších 7 pivovarů v republice. Ten růst byl zajímavý tím, že byl dosažen bez významných investic do marketingu. Tento vývoj nás na druhou stranu až příliš uspo-



kožil, a proto nám chvíli trvalo, než jsme po vyčerpání růstového potenciálu v České republice vymysleli novou růstovou strategii. Můžu prozradit, že naše pozornost se nyní upírá na zahraniční trhy.

Zaznamenali jste, že by se v posledních letech chutě českých pivařů nějak měnily? Pokud ano, jak na to Svijany reagují?

V posledních 5-ti letech jednoznačně došlo ke změně trendu, který zřejmě souvisí se střídáním generací. Mladší generace je mnohem zcestovalejší, ochutnává ve světě i pro nás netypické chutě a je ochotna je pravidelně pít i doma. Na trhu se tak uchytily pivní druhy, jako jsou piva smíchaná s ovocnými šťávami tzv. radle-ry, svrchně kvašená piva jako např. „ale“,

pšeničná piva typu „weizen“ apod. Souvisí to s rostoucí popularitou tzv. kraftbeerů, což je celosvětový trend, který mimo jiné způsobuje i raketový růst nových minipivovarů. Rovněž významný je trend zvyšování podílu nealkoholického piva a piva v plechovkách, který souvisí se změnou životního stylu. I přes tyto trendy můžeme říct, že dominantním pivem u nás zůstává klasický spodně kvašený ležák.

Dá se říci, že mají Svijany svého typického zákazníka?

Nedávno uskutečněný průzkum zařadil značku Svijany mezi tři neznámější pivní značky v republice. Jsou oblíbené mezi středně příjmovými skupinami, které pravidelně navštěvují gastronomická zařízení.

Samozřejmě to souvisí i s cenovou politikou, kterou se Svijany zařazují někam lehce nad pomyslný střed.

Donedávna byly Svijany spojovány pouze s pivovarem. V minulých dnech uplynul rok, co jste otevřeli, po zásadní rekonstrukci, brány zámku Svijany veřejnosti. Z ošklivého káčátka se vyklubala překrásná labuť. Jste Vy osobně s výsledkem rekonstrukce spokojeni?

Zrekonstruovat zámek, který stojí přímo naproti pivovaru, byla naše morální povinnost. Historicky to bylo jedno panství, a když už se podařilo zachránit pivovar, zámek si to také zasloužil. Ostatně i v historii to bylo tak, že šlechta nejprve musela něco vydělat na prodeji piva, a poté ty peníze využít na stavbu sídla. Proto se historie pivovaru datuje od roku 1564 a zámku až od roku 1578.

Rekonstrukce proběhla v rekordně krátkém čase přibližně jednoho roku. Dlouho neudržovaný objekt však stále v sobě zadržuje množství vody, takže jsme po roce provedli ještě mnoho dodatečných oprav fasád, izolací apod. V současné době se dokončuje druhá etapa rekonstrukce zahrnující restauraci a ubytování. Chceme to stihnout do návštěvy pana prezidenta na našem zámku.

Historie Pivovaru Svijany se píše více než 450 let. Dohledali byste ve Vašich archívech první zmínku o pojištění?

To je zajímavá otázka. Bohužel socialistická éra se velmi podepsala na ztrátě cenných archiválií včetně vzácné kroniky. Musíme nyní pátrat po historii v externích archívech a je to mravenčí práce. Hodně se toho však již podařilo najít a řada historických momentů je tak součástí expozic na zámku.

Dovolím si však odhadnout, že již majitelé v první polovině 20. století, ať se jednalo o Rohany nebo Antonína Kratochvíle, měli pivovar v nějakém rozsahu pojištěný.

Jaký význam přikládáte pojištění společnosti?



Čím déle společnost řídíme, tím více nestandardních situací zažíváme a víme, jaká rizika hrozí. Musím přiznat, že máme tendenci rizika podceňovat, možná i proto, že ve vedení firmy jsme vesměs optimisté a myslíme pozitivně. Poslední roky se ale rozsah pojištění ustálil a nikdo dnes již nemalé výdaje na pojištění u nás nezpochybňuje.

Utkvěla Vám v paměti nějaká zajímavá pojistná událost?

Jedna byla opravdu neuvěřitelná. Kousek pod pivovarem funguje mlýn Perner, do kterého jezdí pravidelně kamióny s obilím. Jednou se nový řidič spletl a přijel k nám na vrátnici s kamiónem pšenice. Shodou okolností byl na vrátnici zaměstnanec agentury, pro kterého rozdíl mezi obilím a sladem nebyl významný a ten kamión pustil do areálu. A tak došlo k nasypání pšenice do sila s ječmenným sladem. Naštěstí se na to přišlo záhy a z tohoto pšenično-ječmenného sladu se nic neuvařilo! Samozřejmě celé silo se muselo vyprázdnit a obsah v podstatě vyhodit. Řešilo se, z čí pojistky se to bude platit a musím říct, že jsem byl rád, že nás již v té době zastupoval makléř a tuto překerní situaci k naší spokojenosti vyřešil.

Pivovar Svijany patří pod společnost LIF. Máte ve skupině nějaká jednoznačně daná pravidla týkající se pojištění?

Máme spíše ustálené zvyklosti. Dopravní prostředky a nemovitosti se standardně pojišťují hned při pořízení. Větší celky pro pojištění, zpravidla jednou za 3 roky, pomocí makléře tendrujeme. Nejvíce práce je zřejmě s agendou dopravních prostředků, kde se prakticky neustále řeší drobné či větší pojistné události. Proto máme i centralizovanou správu vozového parku a snažíme se související procesy optimalizovat.

Dokázal byste si vzpomenout, od kdy se datuje spolupráce Pivovaru Svijany se společností OK GROUP? Předcházelo spolupráci „namlouvání“, u kterého se vypila třeba i sklenice Vašeho dobrého piva?

Naše vzájemná spolupráce začala v roce 2012. Pamatuji si, že na počátku spolupráce byl oběd v restauraci Mánes, kde jsme pochopitelně připijeli tankovým svjanským pivem. Spolumajitel OK GROUP pan Kubiš později navštívil i svjanský pivovar a tehdy ještě rozestavěný zámek. Mám podezření, že ho, jako milovníka umění, více zajímal zámek než pivo, ale nedával to tolik znát.

Co Vy osobně na spolupráci s paní Vodrážkovou Melichárkovou, potažmo s OK GROUP, nejvíce oceňujete?

Zcela stěžejní pro naši spolupráci, a já to samozřejmě velmi kvituji, je, že Marieta a její spolupracovníci dokáží komunikovat s našimi pracovníky napříč organizační strukturou a věci dotahovat, aniž by s nimi příliš zatěžovali vrcholový management, jehož čas je drahý. Díky tomu si pivovar, který dosahuje miliardových tržeb, nemusí platit specializovaného administrativního pracovníka, který by řešil agendu pojištění.

Velmi také oceňujeme pravidelnou aktualizaci pojistného programu, protože například hodnota osobních vozidel se každý rok mění a vše se v dohodnutých termínech řádně aktualizuje. Dříve, když jsme měli přímý vztah s pojišťovnou, tak jsme to nebyli schopni uhlídat. Rovněž pravidelné tendry přispívají k naší jistotě, že jsme vždy pojištěni za optimálních a tržních podmínek.

Kdo zná osobně Marietu Vodrážkovou Melichárkovou, ředitelku pražské pobočky společnosti OK GROUP, ví, že se ji práce pojišťovacího makléře již dávno stala koníčkem. Se svým profesionálním týmem zajišťuje pojistný program řadě významných klientů. Jak sama říká, spokojenost klientů je pro ni měřítkem úspěchu. Díky tomu se jí s klienty daří budovat dlouholeté obchodní vztahy a v případě spolupráce s Pivovarem Svijany se dnes již v podstatě jedná o srdeční záležitost.

Marieto, jak uvedl pan ředitel Kučera, Vaše spolupráce se datuje od roku 2012. Jak se tato spolupráce vyvíjela, kde jste začínali a kde jste dnes?

Začínali jsme standardně pracovně 😊, analýzou pojistné ochrany a postupně jsme vše vyladili tak, aby měl Pivovar Svijany perfektní pojištění za přijatelnou cenu. Známe se s Tomášem a celou rodinou dlouhé roky, naše dcery spolu začínaly hrát tenis. Jsme přátelé, setkáváme se i na společenských akcích. OK GROUP je rovněž partnerem prestižního tenisového turnaje Svijany Open. Starám se také, samozřejmě, o pojištění celé rodiny.

MARIETA VODRÁŽKOVÁ MELICHÁRKOVÁ

vystudovala Vysokou školu zemědělskou v Praze, obor Provoz a ekonomika. V pojišťovnictví působí 18 let. Pracovala jako regionální ředitelka pro oblast Severní Čechy v České pojišťovně a.s., a poté jako ředitelka odboru podpory makléřů. V roce 2013 přijala nabídku a nastoupila do společnosti OK GROUP a.s. na pozici ředitelky pobočky Praha.

Má 2 báječné děti, na které je velmi pyšná. Řídí se mottem: „Nevyčítej životu, co ti nedal, ale uč se oceňovat, co ti dal.“



Má pojistný program pro pivovar nějaká specifika, jak k jeho pojištění přistupujete?

Ano, má, a to specifika týkající se potravinářského průmyslu a také rizika přerušení provozu. Informujeme klienta o nových produktech, které by bylo vhodné do pojistného programu zařadit, např. kybernetická rizika.

Jak byste jedním slovem charakterizovala svijanské pivo?

Jedním slovem je to těžké, ale dvěma slovy: chuťově vyladěné. Každý spotřebitel preferuje jinou chuť piva. Já na nabídce svijanských piv oceňuji především chuťovou rozmanitost, když si chceme dát s přáteli sklenici piva, každý si vybere přesně takové, jaké má rád.

Sledovala jste rekonstrukci zámku? Co na výsledek říkáte? Je pojištění zámku specifické?

Zámek je skutečně unikátní stavbou a je úžasné, jaké úsilí majitelé odvedli, aby byl zámek dokončen a mohli jsme ho všichni společně obdivovat. Velmi se těšíme, až budeme moci na zámku uspořádat jednu z akcí pro naše klienty a spolupracovníky.

Jaké vidíte další možnosti spolupráce? Má OK GROUP něco dalšího v „šuplíku“, co by mohl Svijanům nabídnout?

Něco připravujeme, ale vzhledem k tvrdému konkurenčnímu boji nechci být konkrétní.

Posilujeme tým v Českých Budějovicích i v Plzni

Libor Horejš a Karel Hlavička přijali novou pracovní výzvu a stali se řediteli našich poboček v Českých Budějovicích a v Plzni.

Libor Horejš, který tuto pozici zastává v Českých Budějovicích, má před sebou poslední rok inženýrského studia na Jihočeské Univerzitě, obor Dopravní a manipulační prostředky. Již na začátku studia začal pracovat ve finančním a pojišťovacím sektoru. Postupně se vypracoval na obchodního a následně oblastního vedoucího

a řídil zhruba dvacetičlenný tým poradců. V lednu roku 2014 začal spolupracovat se společností OK KLIENT a.s., kde dnes vede skupinu poradců specializovaných na retailové poradenství. V roce 2015 začal spolupracovat také s OK GROUP a.s., kde pro cílovou klientelu zajišťuje zprostředkování korporátního pojištění.

Pobočku Plzeň vede nově Karel Hlavička. Karel studoval ekonomický obor na Vysoké vojenské škole ve Vyškově, pojišťovnictví se začal ak-

tivně věnovat v roce 2011, kdy nastoupil do ČSOB Pojišťovny a.s. na pozici obchodníka. Po roce intenzivní práce se vypracoval na pozici seniora, jejíž součástí bylo hlavně pojišťování podnikatelských rizik.

Od roku 2014 působil v České pojišťovně a.s. na pozici manažera externí distribuce, kde vytvářel podporu makléřským společnostem, mimo jiné členům uskupení OK HOLDING. Jedním z jeho úspěchů bylo zařazení mezi talenty České pojišťovny.

Kybernetická rizika

Dne 25. května 2018 nabývá účinnost nové nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/679 o ochraně osobních údajů, tzv. GDPR (angl. General Data Protection Regulation). Co to pro naše klienty znamená?

GDPR se týká nejen všech společností a institucí, ale i jednotlivců a on-line služeb, které zpracovávají data uživatelů.

Tato legislativa přinese zásadní změny v oblasti ochrany osobních údajů s cílem hájit co nejvíce práva občanů proti neoprávněnému zacházení s jejich daty a osobními údaji. Uvedené nařízení nahradí v České republice současnou právní úpravu ochrany osobních údajů, která je dána směrnicí 95/46/ES a souvisejícím zákonem č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů.

Pojištění kybernetických rizik je kombinací majetkového pojištění, tzn. je

DANA PLUCHOVÁ

vystudovala Vysokou školu zemědělskou – Agronomickou fakultu v Brně. Kariéru v pojištnictví odstartovala v roce 1989 v České pojišťovně a.s. Zkušenosti má s neživotním i životním pojištěním, jak v oblasti likvidace, obchodu, tak také metodiky a motivace podpory prodeje, získané v České pojišťovně a.s., Kooperativě pojišťovně, a.s. a Triglav pojišťovně, a.s.

Její oblíbenou disciplínou je pojištění odpovědnosti, kterému se věnuje přes 15 let. Od roku 2013 pracuje pro OK GROUP a.s., kde řeší pojištění odpovědnosti zejména korporátních klientů, a to v oblasti obchodu, likvidace a metodiky produktů v rámci podpory prodeje.

Je vdaná a má dospělého syna. Volný čas tráví ráda v rodinném kruhu. Nejráději relaxuje sportem – jumpingem, plaváním a také cestováním.



poskytováno pojistné plnění za škody způsobené pojištěnému a pojištění odpovědnosti za škody, kdy jsou hrazeny škody způsobené třetím osobám.

Z nového nařízení budou plynout zejména tyto povinnosti:

- povinnost vést záznamy o činnostech zpracování
- posouzení vlivu na ochranu osobních údajů
- předchozí konzultace
- ohlašování případů porušení zabezpečení osobních údajů Úřadu pro ochranu osobních údajů
- oznamování případů porušení zabezpečení osobních údajů
- ustavení pověřence pro ochranu osobních údajů

Vzhledem k jednotnému charakteru nařízení Evropského parlamentu, zpracování a nastavení zabezpečení osobních údajů, se stane pojištění kybernetických rizik dostupnější pro širší okruh společností a podnikatelských subjektů.

Rádi pro Vás připravíme nabídku na pojištění kybernetických rizik. V případě zájmu kontaktujte svého obchodníka ze společnosti OK GROUP, případně se obraťte na naši specialistku Ing. Danu Pluchovou, e-mail: dpluchova@okgroup.cz.

Autorka: Dana Pluchová
specialistka – disponentka pojištění odpovědnosti

Cestovní pojištění

I když letos zimní počasí velmi nerado předávalo žezlo teplým dnům, dočkali jsme se. Léto je tady, začíná období bedlivého sledování on-line nabídek zájezdů, last minute dovolených a horečnatého balení. Ať už jsme pohodáři nebo lidé pečlivě plánující každý krok, i těm nejlepším z nás se může stát, že nasedáme do auta nebo postupujeme ve frontě na letišti, a teprve v tu chvíli nám proletí hlavou: „CESTOVNÍ POJIŠTĚNÍ!“

Dnes je nabídka v této oblasti značně široká a pojišťovny nám vycházejí všemožně vstříc. Nejen rozsahem, ale myslí i na nás zapomnětlivé. Všechny pojišťovny dnes nabízejí on-line sjednání pojištění, některé umožňují dokonce sjednání přes vlastní aplikace několika kliky.

Většina pojišťoven již dnes uzavírá pojistné smlouvy nikoli podpisem, ale zaplacením, takže můžeme klienta pojistit skutečně téměř na ranveji. Obecně by služba makléře měla zahrnovat samozřejmě doporučení vhodných limitů, zejména v oblasti léčebných výloh. Vzhledem k tomu, že jsme všichni pojištěni v rámci schengenského prostoru pro nutnou a neodkladnou péči, stačí nám na tomto území nižší limity, maximálně do tří milionů korun. Cestuje-li klient do vzdálenějších oblastí, nebo do míst se ztíženým přístupem, je na místě doporučit limit vyšší. Neomezený limit pro pojištění léčebných výloh je sice pro klientovu psychickou pohodu optimální, nicméně statistiky pojišťoven hovoří o jednotkách případů, kdy náklady na lé-



čení při závažných onemocněních s delší dobou pobytu v nemocnici přesáhly šest milionů korun.

Náš servis rovněž zahrnuje informaci, jak bude fungovat asistenční služba v případě úrazu. Asistenční služba v takovém případě zprostředkuje dopravu do vhodného zdravotnického zařízení, zajistí klientovi tlumočení a monitoruje vývoj jeho léčení, aby následně zajistila převoz zpět do místa pobytu na dovolené nebo do České republiky. V případě finančně náročnějších zákroků lze dohodnout formu zálohového krytí nákladů. Číslo asistenční služby má klient vždy na dokladu o pojištění a je vhodné v případě potřeby asistenční službu neprodleně kontaktovat a řídit se jejími pokyny.

Již nyní pro Vás, naše klienty, připravujeme na zimní sezónu ve spolupráci s pojišťovnou Slavia nový produkt

OK CESTOVÁNÍ, který bude balíčkovou formou možné sjednat velmi jednoduše, bez další zbytečné administrativy, aktivovat zaplacením a Vám můžeme garantovat výborný rozsah krytí za velmi příjemnou cenu. Slavia pojišťovna využívá asistenční služby renomované společnosti GLOBAL ASSISTANCE, která má v turisticky frekventovaných destinacích vytvořenu vlastní síť místních smluvních zdravotnických zařízení a lékařů.

Závěrem bych nám všem chtěla popřát, abychom si naši dovolenou užili, abychom ani my, ani naši klienti, asistenční službu nepotřebovali a cestovní pojištění měli sjednáno pouze pro pocit bezpečí a jistoty.

Autorka: Daniela Mrázková
specialistka pojištění pohledávek a metodička

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

V případě zájmu o sjednání cestovního pojištění nás kontaktujte na e-mailovou adresu okcestovani@okgroup.cz, případně se obraťte na svého pojišťovacího zprostředkovatele OK GROUP. Kontakty naleznete na www.okgroup.cz.

Bude nám ctí připravit pro Vás nabídku cestovního pojištění na míru!

Pojištění odpovědnosti svěřte profesionálům

Pojištění se v občanském zákoníku řadí mezi takzvané smlouvy odvážné. Název nevychází z toho, že je třeba odvahy při zkoumání pojistných podmínek, smluvních ujednání či porovnávání sazeb pojistného. Důvodem je, že ani jedna ze stran – klient a pojišťovna – nikdy dopředu neví, zda se něco stane a „za kolik to bude“, když se to stane. Odvážnost tak spočívá v nejistotě pojišťovny, zda nastane některá z vymezených náhodných událostí a ona bude muset plnit.

Pojištění odpovědnosti je jedním z nejdůležitějších a zároveň nejpomíjenějších pojistných produktů v portfoliích klientů. Ve srovnání s jinými pojištěními lze najít specifikum v tom, že se většinou nevztahuje na něco hmotného, ale na teoretickou možnost, že svojí činností způsobíme škodu či újmu třetí osobě. Taková újma pak může mnohonásobně přesáhnout hodnotu našeho majetku a může mít zásadní dopad nejen do našeho života, ale i do života celé naší rodiny, a to po dlouhou dobu. Je otázkou, zda a do jaké míry dokážeme rizika spojená s naším životem ve vztahu k třetím

PAVLA BĚLSKÁ JURANOVÁ

vystudovala Právnickou fakultu Masarykovy univerzity v Brně. Jako absolventka nastoupila do České pojišťovny a.s., kde prošla různými pozicemi v oblasti odpovědnosti za škodu a likvidace pojistných událostí. Pracovala jako disponent pojištění, vedoucí odboru odpovědnosti a úrazu, vedoucí týmu likvidace individuálních pojistných událostí, manažer regionální likvidace Morava a Východní Čechy. Během své praxe řešila stovky pojistných událostí, zastupovala společnost v soudních sporech, podílela se na vzniku pojistných podmínek i pojistných smluv. Od února 2015 působí v makléřské společnosti OK GROUP a.s. jako ředitelka úseku pojištění odpovědnosti, specializuje se na profesní odpovědnost.

Je vdaná a ve volném čase se věnuje poznávání zemí blízkých i dalekých, sportu, rodině a domácím mazlíčkům.



osobám dostatečně vyhodnotit. Povinnost nahradit újmu nás může doprovázet na každém kroku, již při pouhé existenci našeho majetku, při našich soukromých aktivitách, rodinném životě, profesní nebo podnikatelské činnosti. Pojištění může být v tomto směru často jedinou možností, jak zajistit odškodnění oprávněných nároků třetí osoby – poškozeného.

Nový občanský zákoník zasáhl svou právní úpravou hned několik oblastí,

kteřé se odpovědnosti za škodu týkají. Nejcitelněji je to v oblasti stanovování výše odškodnění újem na zdraví. Zrušil dosavadní pravidla odškodňování újem na zdraví a zdraví, zavedl nová pravidla, která jsou nastavena velice obecně. Dle těchto ustanovení se újma odčiní peněžitou náhradou vyvažující plně vytrpěné bolesti a další nemajetkové újmy. Nelze-li výši náhrady takto určit, stanoví se podle zásad slušnosti. Z těchto definic je možné odvodit, že výše přiznaného odškodnění nebude nižší než v minulosti, spíše naopak a horní hranice není nijak určena nebo stanovena.

Právní úpravou byly dotčeny i samotné skutkové podstaty odpovědnosti za škodu. V současné době je právní úprava této oblasti obsažena ve 42 paragrafech, přičemž jejich struktura je odlišná, některé skutkové podstaty jsou upraveny zcela nově, jiné jsou určitou modifikací těch z předchozí právní úpravy.

Odpovědnost za škodu nebyla ani dříve a zřejmě ani v budoucnu nebude jednoduchým právním institutem. Předmětem pojištění odpovědnosti je právní vztah se všemi komplikacemi a nejistotami. Obecně může být sporné, zda škůdce za škodu odpovídá či nikoliv, zda požadovaná výše náhrady újmy, respektive škody, je odpovídající.



Myslím si, že je dobré, když se takové události věnuje odborník, který má v dané oblasti zkušenosti a dokáže nastalou situaci posoudit. Takový odborník by měl u klienta působit již v době hodnocení – řízení rizika. Měl by správně odhadnout, co klientovi hrozí a jaké pojistné krytí by ho nejlépe ochránilo. Konečné slovo má samozřejmě klient. Jen on nejlépe ví, jaké riziko ho nejvíce

trápí a zda by, v případě vzniku škody, byl schopen poskytnout její úhradu z jiných zdrojů.

Ve společnosti OK GROUP jsme se cestou specializace na jednotlivé odbornosti již vydali. Na právní bázi řešíme komplikované události, jednáme s pojištěnými, poškozenými, pojistiteli i právními zástupci jednotlivých stran. Snažíme se vždy najít pro klienta optimální řešení vzniklé situace.

O tom, že to je správná cesta, svědčí i fakt, že od roku 2014 úspěšně spravujeme profesní pojištění odpovědnosti Komory daňových poradců České republiky, kterým je zastřešeno více než 4 500 subjektů.

Autorka: Pavla Bělská Juranová
ředitelka úseku pojištění odpovědnosti



Neriskujte bez pojištění, přírodu neovlivníte

Zemědělská výroba, ať už provozovaná velkou společností nebo drobně hospodařícím rolníkem, je činností rizikovou, která je více než jiná odvětví závislá na rozmarech počasí. Zemědělci se každoročně potýkají s výkyvy počasí, které jim mnohdy způsobí nemalé problémy.

O této skutečnosti bohužel vypovídá i dosavadní průběh letošního roku. Zatímco v minulých letech spíše ubývalo škod, které byly způsobeny špatným přezimováním ozimých plodin, tak v letošním roce se počet těchto škod zvýšil. Příčin bylo hned několik. Některé lokality republiky trápilo sucho, takže zasetý porost, hlavně řepky, měl problémy se vzejitím, a když už vzešel, tak v mnoha oblastech byl napaden škůdci, převážně mšicí broskvoňovou, kterou bylo bohužel téměř nemožné zlikvidovat. Některé takto poškozené porosty se musely zrušit a znovu oset ještě na podzim, jiné se přesévaly až na jaře, kdy je navíc ještě poznamenaly velké mrazy v průběhu zimy. Tyto škody pracovně označujeme jako „nákladové“ a klient jako pojistné plnění obdrží náklady za osetí – to znamená, že se mu proplatí náklady na osivo a náklady za práci spojenou se setím.

Když se ze zimy přesuneme dál, musíme konstatovat, že na množství škod nebyl příznivý ani začátek jara. Již několik let se téměř s pravidelností vyskytují (v dubnu až květnu) jarní mrazy, které výrazně poškozují nejen úrodu ovoce a vinné révy, ale také porosty cukrovky a máku. Ani le-



tos tomu nebylo jinak a opakované poklesy teplot pod bod mrazu způsobily značné škody na kvetoucích ovocných stromech a vinné révě. Takto způsobené škody sice zřejmě nedosáhnou výše jako v loňském roce, ale i tak je prognóza plnění v rámci celé republiky, za všechny pojistitele, několik set miliónů korun.

A nejsou to jen mrazy, které nenechají zemědělce na jaře v klidu. Změny klimatu posledních let přináší extrémní výkyvy počasí. V pojišťovnictví, a to hlavně v likvidacích, působím již 24 let, a pokud toto období mohu zhodnotit, tak před cca 15–20 lety padaly první kroupy nejdříve koncem

měsíce května, zatímco poslední roky se s bouřkami, doprovázenými krupobitím, setkáváme už v průběhu dubna. Bouřky pak většinou bývají doprovázené silným a intenzivním přivalovým deštěm, který způsobí bleskové povodně, splavení a zaplavení porostů. Tento jev v minulosti nebyl tak častým.

Klimatickými změnami se již několik let zabývají vědci z projektu CzechAdapt. Ti uvedli, že čím více emisí se bude vypouštět do ovzduší, tím více se bude oteplovat, a to nejen na území České republiky. Bude ubývat sněhových i dešťových srážek, a tím docházet ke zhoršování vodní bilance

a zvýší se riziko výskytu suchých období. Klimatická změna právě přinese i častější výskyt těchto extrémních jevů.

Díky produktům zemědělského pojištění tak může zemědělec minimalizovat finanční ztráty, které mu vzniknou v souvislosti se ztrátami na výnosech plodin způsobenými jakoukoliv nepřízní počasí, např. krupobitím, vichřicí, povodní nebo suchem. Zemědělské pojištění kromě toho také kryje i rizika spojená s výskytem nemocí nebo nákaz, která mohou ohrozit chov hospodářských zvířat. Změny klimatu, a s tím spojené častější extrémní jevy, se projevují i v pojištění zvířat. Výskytem tzv. horkých dní, což jsou dny, kdy teplota přesáhne 33 °C, trpí např. drůbež, u které pak dochází ke zvýšeným úhynům z důvodu přehřátí organismu.

GABRIELA VRÁNOVÁ

vystudovala Agronomickou fakultu Mendelovy univerzity v Brně. Pojišťovnictví se věnuje 24 let.

Její prvním zaměstnavatelem se stala Česká pojišťovna a.s., kde pracovala 18 let. Během této doby prošla administrativou škod, taxací pojistných smluv a okrajově likvidací majetku a odpovědnosti. Posledních 13 let působení v České pojišťovně se pak plně věnovala pouze likvidaci zemědělských škod v regionu Severní Morava. Od roku 2009 vedla v České pojišťovně tým likvidace zemědělského pojištění.

V červnu 2011 přijala nabídku a nastoupila do společnosti OK GROUP a.s. na pozici ředitelky úseku zemědělského pojištění.

Má dospělého syna, svůj volný čas věnuje rodině a přátelům. Relaxuje v přírodě nebo jen tak u dobrého vína a filmu 😊. Ráda lyžuje, v současné době se učí hrát golf.



Autorka: Gabriela Vránová
ředitelka úseku zemědělského pojištění



V roce 2016 jsme v rámci pojištění plodin a zvířat pomohli našim klientům vyřešit cca 160 pojistných událostí za téměř 50 milionů korun.

Ohlédnutí za výroční poradou



Ing. Barbora Vilišová, Ing. Libor Prudil, Libuše Černá Filgasová, Mgr. Jiří Hruban, Ing. Jan Maloch

11. květen byl dnem, kdy se v brněnském hotelu BEST WESTERN PREMIER HOTEL International uskutečnila pravidelná výroční porada OK GROUP a propojených společností. Účastníci se měli možnost prostřednictvím mnoha prezentací, se-

známit s aktuálním děním v uskupení OK HOLDING. Diskutovali jsme o tom, co se nám společně podařilo a co pro naše kolegy vedení společnosti připravuje. I letos jsme přivítali zástupce z řady spolupracujících pojistitelů, tentokrát naše

pozvání přijali: Ing. Mgr. Karel Bláha z České pojišťovny a.s., Ing. Richard Procházka z Kooperativa pojišťovny a.s., Vienna Insurance Group a Ing. Jan Vícha z Allianz pojišťovny, a.s.

Je již tradicí, že na výroční poradě oceňujeme naše nejlepší obchodníky. Hodnotícím kritériem je nárůst pojistného kmene za uplynulý rok. Ani letos tomu nebylo jinak a ocenění v podobě věcného dárku a bronzového, stříbrného a zlatého certifikátu za vynikající obchodní výsledky v roce 2016 převzali:

- Ing. Jiří Hruban – bronzový certifikát
- Ing. Libor Prudil – stříbrný certifikát
- Libuše Černá Filgasová – zlatý certifikát

Oceněným srdečně blahopřeji a všem ostatním přeji mnoho nových úspěšných obchodních počínů.

Autorka: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory obchodu a sítě PPZ



Okénko pojišťovacího zprostředkovatele

Libuše Černá Filgasová získala zlatý certifikát za nejlepší obchodní výsledky v roce 2016, proto jsme logicky požádali o příspěvek do našeho „Okénka pojišťovacího zprostředkovatele“ právě paní Líbu.

Jak dlouho spolupracujete s OK GROUP?

S OK GROUP spolupracuji 3 roky po svém odchodu z České pojišťovny.

Proč jste se rozhodla právě pro naši společnost?

Pro OK GROUP jsem se rozhodla až po několika měsících, kdy nabídka firmy pro spolupráci byla opravdu nejlepší, ale hlavně to byl osobní kontakt s Radkem Kubišem, který mě přesvědčil o tom, že OK GROUP je ta nejlepší společnost na spolupráci v makléřském businessu. Hlavně jeho prohlášení, že do obchodu „jdeme prsama“, bylo opravdu to, co mě přesvědčilo – tedy ta opravdovost s jakou Radek a jeho společnost vstupuje do obchodu. Dalším důvodem vstupu do OK GROUP bylo to, jaký respekt společnost a hlavně osoby vlastníků společnosti mají v pojišťovnách a na celém pojišťovacím trhu.

Vnímáte vývoj v rámci uskupení OK HOLDING?

Vývoj v uskupení OK HOLDING vnímám velmi kladně. Svým klientům nabízím ten nejširší rozsah pojistných produktů, ale



i produktů, které jim pomáhají při dalším rozvoji podnikání. Analýza pojištění, kterou jim díky kolegům v OK GROUP můžu nabídnout, je pro zajištění chodu firmy velmi důležitá.

Je pro Vás vývoj pozitivní?

Uvědomuji si, že spolupráce s vedením společnosti a jeho týmem je pro mě velmi přínosná, každý zde má svoje místo. Pro makléře je důležitá jeho samostatnost a kreativita a samozřejmě jeho vzdělávání. Toto vše mi společnost OK GROUP nabízí. Důležitá je pro mě i spolupráce s týmem specialistů pro pojištění majetku a odpovědnosti, jejich

znalosti pojišťovacího trhu jsou úžasné. Jediné, co bych přivítala v rámci naší společnosti je možnost konzultace a rad ohledně pojištění a produktů s mými kolegy, ostatními zprostředkovateli. Protože síla není v jednotlivci, ale v kolektivu lidí. Jen tak mám radost ze své práce a pocit osobního rozvoje své osobnosti.

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

V profesní rovině: odborný kontakt, školení, semináře s kolegy na předem zadané téma, netradiční segmenty pojištění.

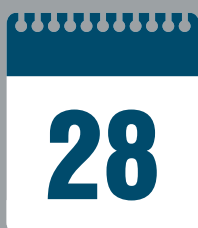
V rovině holdingu: podpůrné materiály pro makléře při srovnávání jednotlivých pojišťoven v nabídce významným zákazníkům se složitější skladbou, města apod.

Co říkáte obecně na vývoj pojistného trhu?

Odpovídá společenské úrovni v republice, postupně se i zde prosazují evropské trendy slučování celků, monopolizace výrobního procesu, radikální posilování vlivu státních institucí a s tím související důležitost naší připravenosti na čím dál složitější výběrová řízení podložená kvalitní přípravou.

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING



ZVEME VÁS NA NAŠE PŘIPRAVOVANÉ AKCE:

28. 8. 2017

13.–14. 9. 2017

ZEMĚ ŽIVITELKA, České Budějovice, Agroteam CZ

DEN ZEMĚDĚLCE, Kámen u Pelhřimova, OK GROUP

Pojistitelé – naši obchodní partneři

Víte kdy, jak a proč byly založeny pojišťovny, které jsou dnes renomovanými hráči českého pojištného trhu? V nové pravidelné rubrice Vám postupně představíme naše obchodní partnery, a to chronologicky, podle data jejich založení.

1. DÍL: PŘEDSTAVENÍ ČESKÉ POJIŠŤOVNY



ČESKÁ POJIŠŤOVNA

Tradice České pojišťovny se odvíjí od roku 1827, kdy byly schváleny stanovy instituce, která se nazývala Císařsko-královský, privilegovaný, český, společný náhradu škody ohněm svedené pojišťující ústav.

Tato instituce, která zpočátku nabízel pouze pojištění proti požáru, později změnila svůj název na První českou vzájemnou pojišťovnu. Ve druhé polovině 19. století již byla První česká vzájemná pojišťovna tak silná instituce, že jí neotřásly ani náhrady škod po řadě velkých požárů koncem století včetně vůbec největší pojistné události v 19. století, již byl požár rozestavěného Národního divadla.

Počátkem 20. století začala První česká vzájemná pojišťovna nabízet svým klientům také životní pojištění, pojištění proti vloupání a pojištění zákonné odpovědnosti a úrazu.

Po roce 1948 vznikla jediná Československá pojišťovna, která si monopolní postavení držela až do roku 1991, kdy byl zákonem o pojišťovnictví otevřen trh a umožněn vstup dalších pojišťoven.

Nejen na to, jak si Česká pojišťovna stojí a v jaké kondici je v roce 2017, jsme se zeptali člena představenstva Ing. Mgr. Karla Bláhy.

Pracujete v České pojišťovně, která má u nás dlouhou tradici, jak vnímáte její vývoj a kam aktuálně směřuje?

KAREL BLÁHA

v roce 2015 nastoupil na pozici Chief Corporate Business Officer a stal se členem představenstva za Českou pojišťovnu, a.s. a Generali pojišťovnu, a.s. Svoji profesní kariéru začal v České pojišťovně, a.s., do které nastoupil již v roce 2002 na pozici vrchního disponenta pojištění odpovědnosti za škodu. Pojišťovnu na čas opustil, aby pracoval jako právník ve firmě Transgas, a.s. V roce 2005 se do skupiny opět vrátil a od té doby vystřídal několik manažerských pozic. Od ředitele odboru, přes ředitele útvaru až po současného člena představenstva. Karel Bláha vystudoval Vysokou školu ekonomickou v Praze s hlavní specializací Hospodářská politika a vedlejší specializací Účetnictví a finanční řízení podniku, kde získal titul Ing., souběžně vystudoval Právnickou fakultu Univerzity Karlovy v Praze se zaměřením na obor právo a právní věda, kde dosáhl titulu Mgr.



V letošním roce slaví Česká pojišťovna kulaté výročí, a to 190 let. Je nesmírně inspirativní ohlédnout se do historie a sledovat, jak se pojišťovna postupně vyvíjela až v současnou moderní finanční instituci, která udává trendy na českém pojišťovacím trhu. Abychom tuto pozici udrželi, budeme se i nadále soustředit především na moderní technologie, digitalizaci procesů a bezpapírovou komunikaci. Naše snaha směřuje k neustálému zvyšování komfortu pro klienty, k zefektivnění a hlavně ke zrychlení likvidace pojistných událostí a k pozitivní zákaznické zkušenosti. O tom, že se nám v této oblasti dlouhodobě daří, svědčí mnohá ocenění klientů, široké veřejnosti, ale i odborníků, která pravidelně získáváme v nejrůznějších prestižních soutěžích.

Čím je, podle Vašeho názoru, Česká pojišťovna pro klienty přitažlivá?

Česká pojišťovna je především tradičním a silným partnerem, na kterého se klienti mohou v nepříznivých situacích spolehnout. Naše stabilita garantuje, že jsme schopni dostát všem svým závazkům, a to i v případě rozsáhlých přírodních kalamit, které se v posledních letech v České republice objevují stále častěji. Jen tradice ale samozřejmě nestačí. Aby

byla pojišťovna v našem konkurenčním prostředí úspěšná, musí flexibilně reagovat na změny a své služby poskytovat rychle, kvalitně a odborně. A já jsem přesvědčený, že to v České pojišťovně umíme.

Co Vás na pojišťovnictví baví a co naopak šťve?

Nejvíc mě baví především různorodost a rozmanitost této práce, kdy na jedné straně řešíme systémové přístupy například k určitému segmentu pojistných produktů a na straně druhé hledáme i vysoce individuální řešení pro konkrétní klienty.

Rozmanitost témat a spolupráce s lidmi zcela odlišných specializací a odborností mi poskytuje možnost neustálého poznávání nových věcí i přístupů a nenechává mě „zakrňt“. Práce s takovými lidmi mě prostě baví a skutečně obohacuje.

A co mě nejvíc šťve? Bohužel se v poslední době častěji než dříve setkávám s tím, že dané slovo neplatí, nebo neplatí tak úplně a zdaleka ne všechny osobně učiněné dohody jsou následně vzájemně dodržovány...

Zároveň mám pocit, že neustálé zrychlování tempa, které je patrné téměř ve všech oblastech naší práce, a to jak v obchodu, tak v řešení systémových

i organizačních věcí, nám nedává příliš mnoho prostoru věnovat se efektivněji například rozvoji společného obchodování.

Co pro nás zprostředkovatele a naše klienty připravujete?

V následujících letech chceme v rámci skupinové celoevropské aktivity „Construction“ zintenzivnit spolupráci se společnostmi podnikajícími v oblasti stavebnictví. Rádi bychom jim nabídli komplexní obsluhu a servis ve všech oblastech pojištění – v pojištění majetku i odpovědnosti, v pojištění strojního vybavení, flotil automobilů a v neposlední řadě i v pojištění stavebních či montážních děl – CAR/EAR.

V produktové oblasti se neustále snažíme přicházet s novinkami. Z těch posledních mohu jmenovat například unikátní pojištění poruchy pro motorová vozidla nebo úpravu pojištění půjčovného, které jsme nastavili tak, abychom vyšli maximálně vstříc požadavkům našich klientů. Zmínit chci také oblast sjednávání retailového pojištění motorových vozidel, kde aktuálně probíhá akce zaměřená na podporu prodeje s cílem zvýhodnit mimo jiné mladší věkové segmenty a segmenty neškodových řidičů.

Konkrétně pro OK GROUP jsme pak nově nastavili, a tím i výrazně rozšířili servisní podporu v regionech. Dochází tak

k širšímu využití regionální sítě specialistů podpory makléřského obchodu pro oblast pojištění malých a středních podniků. Tím reagujeme na potřeby klientů a makléřů přímo v konkrétním regionu.

Jaké bude léto člena představenstva České pojišťovny Karla Bláhy?

Na léto se opravdu těším. Doufám, že budu moci trávit více času na zahradě, kterou mám rád. Plánuji také vyjet na kolo do jižních Čech, kde jsem již několikrát byl a kam se pokaždé rád vracím.

Autor: redakční rada



Spolupráce s Nadací Paraple aneb BUDETE S NÁMI POMÁHAT?

Z jedné neformální debaty mezi našimi manažery na téma smysluplné pomoci tam, kde je to třeba, vzešla myšlenka k založení transparentního účtu. Naším cílem je shromáždit prostřednictvím nás i kolegů z naší široké zprostředkovatelské sítě finanční prostředky a tyto nasměrovat tam, kde budou bezesbýtku efektivně využity.

Požádali jsme tedy společnost OK GROUP o založení takového transparentního účtu u Komerční banky. Pro Centrum Paraple, o.p.s. se budeme snažit postupně získat finanční prostředky na konkrétní věci, které toto centrum potřebuje. Vybavení, na které nám můžete pomoci přispět, bude včetně ceny vždy uvedeno na webových stránkách společnosti OK GROUP. Veškeré shromážděné finanční prostředky budou použity na pořízení pouze tohoto avizovaného vybavení. Nebudou poníženy ani o poplatky za vedení účtu ani o náklady na administrativu. Zkrátka vše, co vybereme, bude účelně využito.

Pokud se i Vy rozhodnete pomoci jakýmkoli příspěvkem, uděláte dobrou věc a zapojíte se mezi společenství filantropů, kteří když mohou – rádi pomáhají!



Centrum Paraple, o.p.s.

Sportovcům, automobilistům, lidem, kteří spadli z výšky, skočili do vody, zranili se při práci nebo si jiným způsobem poškodili páteř a míchu pomáhá obecně prospěšná společnost Centrum Paraple již 23 let.

Denně poskytuje 20-ti lidem na vozíku sociálně rehabilitační pobyty a další odborné poradenství. Provází zraněné období, kdy se jim zhroutily životní plány, vytvářejí si nové a poznávají vše, co jim usnadní a obohatí další život.

Budete pomáhat s námi?

Pomozte nám shromáždit finanční prostředky na nákup nového polohovatelného lůžka. Jeho celková cena činí 63 467 Kč.

Příspěť můžete na transparentní účet 115-2536050267/0100. Jako VS uveďte, prosíme, své IČO.

Pokud budete požadovat potvrzení o finančním daru, pošlete požadavek na e-mail pminarikova@okgroup.cz

Příspěť mohou i Vaši klienti a to přímo na sbírkové konto Centra Paraple 932932932/0300. Aby bylo možné identifikovat platby, prosíme o uvádění variabilního symbolu ve tvaru: 11052017. V případě potřeby: potvrzení o darované částce zajistíme u Centra Paraple.

Děkujeme, že s námi pomáháte!

Autor: manažeři



Co přinesly finančním poradcům legislativní změny?

V minulém roce se našeho oboru dotklo několik změn. V prosinci nabyly účinnosti hned dva zásadní předpisy – zákon o spotřebitelském úvěru a novela zákona o pojišťovacích zprostředkovatelích. Jejich obsah asi není nutné opakovat, ale jaké změny v našem oboru to ve skutečnosti přináší?

První pozvolnou změnou, kterou lze sledovat, je skladba zprostředkovaných obchodů. Pomalu, ale jistě, narůstá podíl zprostředkovaných investic a úvěrů. Stejně tak lze sledovat větší zájem o kme-notvorné produkty, jako je pojištění motorových vozidel nebo pojištění majetku. Zprostředkování těchto produktů je na jednu stranu mravenčí práce, z dlouhodobého pohledu však poradcům přináší stabilní část jejich pravidelných příjmů.

Zajímavý je různorodý pohled manažerů a finančních poradců na proběhlé změny. U některých z nich se vlastně nic nezměnilo. Jejich příjem je stále z velké části závislý na zprostředkování životního pojištění, proto nadále uzavírají smlouvy s maximální zálohovou provizí a riziko pětiletého storna si příliš nepřipouští. Na opačném pólu stojí manažeři a poradci, kteří již v minulých

ONDŘEJ VAVERKA

se zabývá oblastí pojišťovnictví od roku 2005. V letech 2007 až 2011 zastával pozici regionálního ředitele pro Jihomoravský kraj v české makléřské společnosti.

Mezi lety 2011 a 2016 působil na pozici obchodního ředitele v broker poolové společnosti. V současné době pracuje jako ředitel pro obchodní síť ve společnosti OK KLIENT a.s., kde je zodpovědný za rozvíjení vztahů se spolupracujícími obchodními skupinami a firmami.

Svůj volný čas rád tráví se svojí rodinou, přáteli a na golfovém greenu.



letech zvolili proaktivní přístup a začali se pomalu zaměřovat na ostatní segmenty finančního trhu, jako je například zprostředkování úvěrů nebo jednorázových a pravidelných investic. Poslední skupinou manažerů a poradců jsou ti, kteří začali reagovat na změny na začátku tohoto roku. Hledají nové cesty nejen v ostatních segmentech finančního trhu, ale snaží se pracovat také s novými, rozloženými způsoby vyplácení provizí za životní pojištění. Poslední dvě skupiny manažerů a poradců často hledají poskytovatele, který jim bude silnou oporou při zavádění potřebných

změn, a to ve všech klíčových oblastech.

Možná i proto lze dlouhodobě sledovat odliv poradců z velkých Multi Level Marketing (MLM) společností. Jen za rok 2016 z nich podle údajů v registru České národní banky odešlo téměř 2 300 poradců. Naopak do broker poolů si za stejné období našlo cestu téměř 700 finančních poradců. Přestože tato čísla nejsou zcela přesná (z důvodů přechodných režimů, možnosti registrace u více společností apod.), trend je zcela zjevný. Nutné je také zdůraznit, že poradci nepřecházejí jen k přímé spolupráci s broker pooly, ale také do jednotlivých obchodních skupin, které již s broker pooly delší dobu spolupracují a dokáží svým poradcům nabídnout novou vizi a pomocnou ruku. Jen pro zajímavost, do společnosti OK KLIENT a ke spolupracujícím obchodním skupinám přišlo za poslední rok téměř 500 nových poradců.

V OK KLIENT jsme oporou jak pro nově přichodící obchodní skupiny, tak pro stávající spolupracující firmy. Zaměřujeme se proto na dva důležité směry. Prvním z nich je rozvoj užitečných poradenských nástrojů. O našich kalkulačkách životních rizik (CoRad) nebo o nástroji na modelaci jednorázových a pravidelných investic (OK PORTFOLIA) jsme



se již stručně zmínili ve druhém čísle OK HOLDING Bulletinu.

CoRad je komplexní nástroj pro přípravu finančního plánu, jehož součástí jsou přehledné kalkulačky pro výpočet pojistných částek, například pro případ pracovní neschopnosti, invalidity, trvalých následků nebo denního odškodného. CoRad umožňuje detailní výpočet příjmů ze závislé činnosti, OSVČ, důchodů a nemocenské, a je proto užitečným pomocníkem také pro výpočet finanční rezervy na stáří.

OK PORTFOLIA je sofistikovaná aplikace pro tvorbu investičních portfolií. Umí například automaticky vyhodnotit profil klienta a doporučit mu přiměřenou investiční strategii z dílny našeho investičního analytika, srovnat průběh jednorázové nebo pravidelné investice s libovolně zvoleným benchmarkem (např.

inflací) a umožňuje také slevy na vstupních poplatcích.

Velká část spolupracujících obchodních skupin a firem využívá také srovnávač a sjednávač pojištění motorových vozidel CARkulka, který byl vyvinut na základě individuálních potřeb a požadavků pro společnost OK HOLDING.

Druhým, podle nás klíčovým směrem, je vzdělávání poradců. Proto jsme v OK KLIENT spustili sérii vzdělávacích seminářů OK AKADEMIE, které pravidelně pořádáme v Praze a v Brně. Tyto semináře přináší spolupracujícím obchodním skupinám možnost kontinuálně se vzdělávat ve všech podstatných oblastech našeho podnikání. Zaměřují se na problematiku pojištění osob, investice, úvěry, pojištění soukromého majetku, odpovědnosti a vozidel. Jejich cílem je nejen získat pře-

hled v dané problematice, ale zejména si osvojit potřebné dovednosti a naučit se pracovat s našimi poradenskými nástroji. Od začátku tohoto roku se uskutečnilo již 14 seminářů v Praze a Brně a celkem už OK AKADEMII absolvovalo téměř 200 finančních poradců.

Věříme, že následující roky ukáží, že trend přechodů do broker poolů bude nadále pokračovat. Stejně tak bude sílit potřeba vzdělávání. Proto chceme ve společnosti OK KLIENT nadále pracovat na zlepšování poradenských nástrojů a na rozvoji znalostí a dovedností poradců spolupracujících obchodních skupin a firem.

Autor: Ondřej Vaverka
ředitel pro obchodní síť



Poistovníctvo a jeho právní úprava v SR

Každý subjekt pôsobiaci na slovenskom poisťovním a sprostredkovateľskom trhu sa musí riadiť tromi základnými právnymi normami.

Prvou je Občiansky zákonník (Zákon č. 40/1964 Zb.), ktorý je účinný od 1. 4. 1964 a posledná novelizácia je účinná od 1. 7. 2016. Oblasť poisťovníctva sa venuje Pätnásta hlava, a to v paragrafoch 788–828, kde sú definované základné pojmy a postupy súvisiace s poisťovnými zmluvami. Nakoľko Občiansky zákonník je v platnosti už viac ako 50 rokov, jeho aktuálne znenie v oblasti poisťovníctva plne nereflektuje na vývoj v tomto segmente.

Druhou právnou normou je Zákon č. 39/2015 Z. z. o poisťovníctve. Tento zákon nahradil pôvodný Zákon č. 8/2008 Z. z. o poisťovníctve a zaviedol do praxe mnohé právne záväzné akty Európskej únie a to hlavne Smernicu Európskeho parlamentu a Rady EÚ 2009/138/ES (známu ako Solventnosť II). Zároveň definuje vznik a postavenie poisťovní a zaistovní a podmienky na vykonávanie ich



činnosti. Súčasne charakterizuje aj postavenie dohľadu nad poisťovníctvom, ktorý v súčasnosti vykonáva Národná banka Slovenska. Súčasťou zákona je aj klasifikácia poisťovních odvetví podľa poisťovních druhov.

Pre nás najdôležitejšou právnou normou je Zákon č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve. Tu sú upravené oblasti ako finančné sprostredkovanie a finančné poradenstvo, register finančných agentov

(FA) a finančných poradcov (FP), dohľad nad finančným sprostredkovaním a finančným poradenstvom.

Každý podriadený finančný agent (PFA) a každý zamestnanec spoločnosti OK GROUP SLOVAKIA, a. s., sprostredkovávajúci finančné služby, sa musí riadiť týmto zákonom. Rovnako tak aj celá spoločnosť v postavení samostatného finančného agenta (SFA). V jednotlivých paragrafoch je zadefinované samotné finančné sprostredkovanie či poradenstvo, ako aj povinnosti PFA a SFA voči klientom. Neoddeliteľnou súčasťou sú aj povinnosti voči orgánu dohľadu, jeho právomoci a samozrejme aj sankcie za porušenia povinností (horná hranica finančnej sankcie pre FA a FP je 200 000 €).

Každý subjekt na poistnom trhu a trhu sprostredkovania finančných služieb sa musí riadiť aj inými právnymi úpravami. Ide napríklad o špeciálne zákony týkajúce sa konkrétnych poistných produktov (napr. Zákon č. 381/2001 Z. z. o povinnom zmluvnom poistení zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla), ďalej zákony s medzirezortným pôsobením (napr. Zákon č. 297/2008 Z. z. o ochrane pred

MARIAN HRADECKÝ

vystudoval Matematicko-fyzikálnu fakultu Univerzity Komenského v Bratislave. Po skončení štúdia pôsobil viac než rok ako asistent na Katedre matematiky a deskriptívnej geometrie Stavebnej fakulty Technickej Univerzity v Bratislave. V roku 1997 začal pôsobiť v poisťovníctve ako poisťný matematik a potom ako zodpovedný aktúar v KOMUNÁLNEJ poisťovni, a.s. Během tohoto období zároveň zastával dva roky pozíciu zástupcu ředitele obchodního úseku a později působil čtyři roky jako ředitel krajské pobočky pojišťovny v Banské Bystrici. V roce 2011 přešel do oblasti zprostředkovatelských společností. Do společnosti OK GROUP SLOVAKIA, a. s., nastoupil 1. 3. 2014 a od roku 2016 je prokuristou a členem představenstva.

Je ženatý, rád se podívá na dobrý film a přečte zajímavou knihu.



legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a o ochrane pred financovaním terorizmu, či Zákon č. 122/2013 Z. z. o ochrane osobných údajov).

Nakoľko poisťovníctvo patrí medzi dynamické odvetvia ľudskej činnosti, je pochopteľný neustály tlak na aktualizovanie, resp. prijímanie nových právnych noriem zasahujúcich do tejto oblasti. V súčasnosti je aktuálnym riešením možnosť prijatia samostatného zákona o poistnej zmluve, implementácia Smernice IDD (Insurance Distribution Directive – Smernica o distribúcii poistenia), zavedenie Nariadenia Európskeho parlamentu a rady EÚ

2016/679 o ochrane fyzických osôb pri spracúvaní osobných údajov (GDPR).

Ako je vidno, každý, kto sa pohybuje v oblasti sprostredkovania poistenia, či iných finančných služieb, musí byť nielen dobrý obchodník, ale aj musí mať značné právne povedomie. Preto spoločnosť OK GROUP SLOVAKIA, a. s., vo svojich radoch zamestnáva odborníkov aj v takej dôležitej oblasti, akou legislatíva bez pochýb je.

Autor: Marian Hradecký
člen predstavenstva a prokurista



INRISK: „Spolupracovať s OK BROKERS byl krok správným směrem“

Prostor pro příspěvek v tomto vydání OK HOLDING Bulletinu věnujeme jednomu z prvních partnerů OK BROKERS, konkrétně společnosti INRISK s.r.o., jejímž zakladatelem a jednatelem je Pavel Rafaj ze Zlína.

Zkušenosti Pavla Rafaje v oblasti pojištění sahají do roku 2000 a za těch dlouhých 17 let intenzivní práce vybudoval úspěšnou firmu, převážně orientovanou na majetkové pojištění, zejména na pojištění motorových vozidel. K dnešnímu dni společnost INRISK nabízí komplexní služby jak pro občany, tak pro podnikatele a patří ke špičce ve Zlínském kraji.

Pavle, co se podle Vás za posledních 5 let v poisťovníctví nejvíce změnilo?

Od jisté doby měl náš obor dost špatnou reputaci, a to především kvůli tolik známému a mnohými zprostředkovateli zprofanovanému životnímu pojištění. Od 1. prosince 2016 však přišla regulace provizí u životních pojistek a já věřím, že díky těmto krokům zmizí z trhu ti, jejichž jedinou motivací je vlastní zisk bez ohledu na zájmy klienta.

V posledních pěti letech se taky stále více prosazuje trend on-line pojištění, a to nejen v segmentu motorových vozidel. Na začátku fungování tohoto fenoménu jsme měli

poměrně velkou obavu, že nebudeme mít žádnou šanci se těmto on-line srovnávacím cenově vyrovnat. Naštěstí tato „internetová euforie“ byla pro nás ve výsledku velkou výhodou a klienti se k nám vracejí čím dál častěji. Důvodem jsou nejen naše výhodnější ceny pojištění, ale hlavně osobní přístup k jednotlivým požadavkům. Naše nabídky, potažmo smlouvy, jsou klientovi tvořeny na míru a za 17 let zkušeností přesně víme, jak do každého detailu pokrýt požadovanou rizika.

Můžete, prosím, uvést, co vedlo Vaši společnost ke spolupráci s OK BROKERS?

Společnost INRISK vždy chtěla svým klientům poskytovat služby na špičkové úrovni a bylo jen otázkou času, než k nějakému podobnému spojení dojde. Měli jsme nabídky od více makléřských společností, ale jejich podmínky a celková forma spolupráce nám nikdy nevyhovovala na sto procent. I přesto jsme se s jednou z těchto společností dopracovali až k návrhu smlouvy o spolupráci, ale v poslední chvíli se ukázalo, že právě tímto podpisem bychom šlápli vedle. Paralelně s touto událostí, to byl konec roku 2016, nám byla představena vize a možnosti celého uskupení OK HOLDING a následně jsem dostal konkrétní nabídku od OK BROKERS, které jednoduše nešlo odolat 😊.

V čem spatřujete největší přínos této spolupráce?

I naše firma musí jít neustále kupředu, přizpůsobovat se trhu a vždy být o krok před konkurencí. Nemůže se stát, že zapíame dobu a naši klienti tak nedostanou to nejlepší, co trh nabízí. Ve Zlíně máme pracoviště přímo na Evidenci motorových vozidel, na ulici L. Váchy 602. Díky skvělé poloze nás klienti najdou přesně tam,



kde potřebují a v kombinaci s aplikací CARkulka je naše práce velmi efektivní. Během minuty tak dokážeme zájemci o pojištění nabídnout komplexní srovnání, včetně možnosti individuálních sazeb i VIP slev a samozřejmě také sjednání samotné pojistné smlouvy.

V dohledné době máme v plánu zatraktivnit služby pro všechny autodoprovce, rozšířit naši nabídku o kvalitní poradenství v oblasti financí a zaměřit se na větší firemní klientelu. Skrze spolupráci s OK BROKERS

máme přístup k TOP službám, jako je risk management, oddělení likvidace, možnosti čerpání dotací a mnohé další nástroje, ke kterým bychom se sami jen těžko dopracovali. Navíc, na všechny tyto uvedené „disciplíny“, máme k dispozici tým specializovaných profesionálů a naši klienti tak dostanou opravdu to nejlepší.

Všiml jsem si, že je u Vás na přepážce skutečně živo a o zájemce o pojištění není nouze.

Je to příjemné zjištění a zároveň dobrý pocit, když je o naše služby zájem. Svědčí to o tom, že jsme se dostali do povědomí a děláme svoji práci jednoduše dobře. Nikdy jsem nesázel na reklamu a myslím si, že ani ta nejlepší reklama na světě nenahradí osobní přístup a dlouhodobě prověřenou kladnou zkušenost.

Závěrem bych chtěl poděkovat za možnost představení naší společnosti v OK HOLDING Bulletinu a přeji naší vzájemné spolupráci vše dobré.

Autor: Lukáš Horáček
ředitel společnosti



IQejce – chytrá vejce s jódem

Pan Arnošt Maiwald patří mezi nejvýznamnější obchodní partnery společnosti Agroteam CZ. Rozsah činností, progresivní přístup a inovativní myšlení staví jeho společnost do pozice nejrychleji se rozvíjejících subjektů v zemědělském sektoru. Jeden z jeho dalších zajímavých podnikatelských záměrů je produkce speciálního druhu „inteligentních vajec – IQejce“, která již nyní můžete objevit na pultech obchodů.

Slepice má tři dny na to, aby z ní vyšel dokonalý produkt. Ve zcela vyváženém poměru ze sebe musí dostat to nejlepší a nejcennější. Jakmile totiž vejce opustí její útroby, končí jakákoli šance na jeho další zásobování. Proto vejce obsahuje všechny důležité výživné složky nezbytné pro vývoj



nového organismu. A přidali se k této dokonalé výbavě ještě další prvek, například jód, ovlivňující správné fungování štítné žlázy, podporující plodnost, vývoj plodu, metabolismu, kvalitu spánku, vlasů i pokožky a v neposlední řadě i inteligenci, stanou se pro nás taková vejce skutečně zázračnou a nepostradatelnou superpotravinou. Jak je ale možné, že zvíře s tak malým mozkem, a tedy ne příliš vysokou inteligencí, vytvoří

inteligenci podporující produkt? Úplně postačí, když má taková slepice inteligentní a kreativní majitele. A to slepice snášející IQejce bezpochyby má.

Příběh IQejce začíná před šesti lety, kdy holka z Moravy potkala kluka z Litomyšle. Oba ze sedláckých rodin s hlubokou úctou k historii, silným poutem k tradici a láskou k přírodě, zahořeli láskou jeden k druhému. Příliš se s tím nepárali, vzali se a do dnešních dní přivedli na svět tři krásné děti.

„U Maiwaldů se děti neplánují, u Maiwaldů se děti rodí,“ říká Marcela Maiwaldová Lužová, která si s manželem ke třem dětem a rodinné, úspěšně se rozrůstající zemědělské firmě pořídila slepičí farmy. „Práce bylo

hodně, a také tři děti po sobě si vybraly svoji daň. Diagnóza zněla – nedostatečná funkce štítné žlázy. Tělo hlásí, jsem vybráno, potřebuji doplnit zásoby a více odpočívat.“ doplňuje paní Marcela.

To se samozřejmě lehkou řečí, ale o dost hůře udělá. Jak z toho ven, paní Marcela?

„Měli jsme za sebou úspěšnou premiéru na Mezinárodní zemědělské výstavě TECHAGRO 2016 v Brně. Byli jsme s manželem na cestě autem a přemýšlíme, co můžeme dělat jinak, lépe, efektivněji, jak můžeme naše produkty vylepšit, povýšit, aby byly něčím výjimečné a přínosné. Při pohledu na těhotenské břicho, docházející plato Letroxu 50, síla plná obilí a auto našeho výživového poradce pro drůbež jedoucí před námi, jsme najednou přesně věděli, co musíme udělat. Produkt s vysokým obsahem jódu myslí na všechny věkové skupiny, pomůže mně i mým dětem

a je nezbytný pro zdraví nás všech! Jód je skutečně velmi vzácný a získat jej zdravou cestou do našeho těla není pro středoevropana zrovna jednoduché. Díky bohu, že se k nám začaly dovážet mořské plody, ryby a řasy. Ovšem taková mořská ryba nám řádně provětrá peněženku a s velkou pravděpodobností zatíží organismus těžkými kovy. A mořská řasa? Kus suché trávy, pro mnohé z nás nelibě aromatická, pro malé děti v podstatě nepoživatelná. Co s ní? Tráva přece patří zvířatům – v našem případě slepicím.“

A tak Maiwaldovic slepice začaly kromě klasu s velkou chutí zobat mořskou řasu. „Trvalo to měsíce, ale povedlo se. Nespočet rozborů, posudků, pokusů, zdarů a nezdarů, zásadních rozhodnutí, ale nakonec ‚jódomové světlo‘ na konci drůbežárny. IQejce s obsahem organického jódu jsou na světě. Dostaly požehnání od Českého zdravotního ústavu a my svou odměnu nejen v podobě prvních

krabiček plných IQejcí, ale také ve formě českého patentu,“ usmívá se Marcela, která i přes pracovní a mateřské povinnosti vypadá zdravě, spokojeně a odpočatě.

S manželem i kolegy se shodují na tom, že od té doby, co si slepice v Libotenicích a Pohořelicích pod zobáky kvokají „Kromě klasu zobem řasu!“, se i jejich zdravotní stav viditelně zlepšil. Vstupní suroviny pro výrobu krmných směsí jsou pěstovány na českých polích, soja a mořské řasy v zahraničí. Krmnou směs si vyrobí sami, slepice nakrmí, vajíčka posbírají, vytřídí, zabalí a rozvezou do obchodů.

Získat dostatečnou dávku jódu a s ní fungující štítnou žlázu a metabolismus, pěknou pleť, pěkné vlasy, klidný spánek, psychickou pohodu a zvyšovat svou inteligenci nebylo snad nikdy jednodušší, ale asi ani levnější. V porovnání s mořskými plody, ze kterých lze jód získat nebo snad s pilulkami si stojí skvěle. Jak z hlediska ceny, tak i z hlediska toho, že jde o zdravá, zaručeně čerstvá a 100% česká vajíčka.

A nám zbývá jediné, dopřávat sobě a hlavně svým dětem přírodní zdroj jódu prostřednictvím zdravé, čerstvé potravy a mít tak pravidelný a správný příjem tohoto vzácného prvku plně ve svých rukou.

Autor: Michal Weber,
obchodní ředitel



Dotace na úspory energií podle typu objektu

V předchozích bulletinech i na nedávné výroční poradě v Brně byly představeny základní činnosti, kterými se OK GRANT zabývá, z nichž poměrně zásadní a úspěšnou je oblast dotací na snižování energetické náročnosti staveb. Nyní si blíže představme tuto dotační oblast i možnosti a služ-

by, které můžeme našim klientům v rámci uskupení OK HOLDING nabídnout.

Dotace na energetické úspory jsou jedněmi z největších, a také nejoblíbenějších programů. Česká republika je má jako jednu ze svých priorit a jen v nejbližších dvou letech zde má být alokováno téměř 40 mili-

ard korun. Mezi podporované aktivity patří zateplení obvodových stěn a střech, výměna oken a dveří, výměna zdroje vytápění, rekonstrukce rozvodů elektřiny, plynu a tepla, modernizace osvětlení, instalace fotovoltaických a solárních systémů, tepelných čerpadel, zateplení systémů měření i regulace a další.



Zásadní informací při zájmu klienta o tento typ dotace je to, kdo nemovitost vlastní a jak je zapsaná v katastru nemovitostí (k jakým účelům je využívána). Rozlišujeme následující základní dotační programy:

- **OP PIK: Úspory energie** – určené pro podnikatelské objekty, ve kterých probíhají podporované ekonomické činnosti (kromě stravování, ubytování a volnočasových aktivit téměř všechny), žadatel dokonce objekt nemusí vlastnit, může zde být pouze v pronájmu. Výše podpory je 30 až 50 % podle velikosti podniku, který žádá. V rámci tohoto programu je možné podpořit i výměnu technologií za energeticky úspornější.
- **IROP: Energetické úspory v bytových domech** – minimálně se 4 byty, majitelem může být sdružení vlastníků jednotek (SVJ), obec, podnikatel či jedna fyzická osoba. Výše podpory je 30 nebo 40 %, podle výše dosažené úspory a výsledném energetickém hodnocení budovy.
- **OPŽP: Energetické úspory** – pro veřejné budovy v majetku obcí či veřejných organizací. Zde je výše podpory 35 až 50 %. Tento program má ze všech uvedených nejpřísnější požadavky a získat zde dotaci bývá nejnáročnější.
- **Nová zelená úsporám** – pro rodinné domy (a bytové domy v Praze).

Administraci těchto projektů se zabýváme pouze marginálně, protože vyplnění žádosti je zde nejjednodušší a obvykle ji zvládne projektant či majitel domku sám. Maximální výše podpory je 50 % z uznatelných výdajů.

Výsledkem projektu je, kromě předpokládaného snížení energetické náročnosti, a tím i snížení plateb za teplo a elektřinu, také zvýšení atraktivnosti a reprezentativnosti objektu, prodloužení jeho životnosti, snížení nákladů na pravidelné opravy, servisní zásahy atp.

Klientům nabízíme kompletní administ-

raci projektů, od předběžných konzultací, podání žádosti o dotaci, zpracování podkladů k výběrovým řízením na dodavatele až po administraci projektu, závěrečnou zprávu a žádost o vyplacení dotace.

Všechny výše uvedené výzvy aktuálně běží a je tedy možné podávat žádosti o dotace. Výzvy jsou průběžné, tzn. že každá žádost se začíná hodnotit ihned po jejím podání. Mezi povinné přílohy ke každé žádosti patří projektová dokumentace a energetické posouzení, které zpracovávají oprávněné osoby. Zprostředkování těchto externích osob také pomůžeme zajistit.

Praktický tip: vyhledání SVJ, coby vlastníků bytových domů ve vašem městě, je možné např. na stránce aplikace ARES (http://www.info.mfcr.cz/ares/ares_es.html.cz), kde stačí vyplnit Obec a jako Právní formu zadat „145“.

Jakýkoliv záměr je možné konzultovat s Ing. Alešem Kudláčem ze společnosti OK GRANT, telefonicky na čísle +420 731 669 875, či e-mailem na kudlac@okgrant.cz.

Autor: Aleš Kudláč
projektový manažer

OK GRANT
PORADENSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING

ALEŠ KUDLÁČ

vystudoval Fakultu stavební Vysokého učení technického v Brně. Již během studia začal pracovat a postupně působil v několika stavebních společnostech, nejprve jako rozpočtář a přípravař zakázek, později jako stavbyvedoucí a manažer projektů, nakonec také jako jednatel stavební firmy. Od roku 2013 je autorizovaným inženýrem v oboru Pozemní stavby.

V roce 2015 změnil směr svého profesního zaměření a začal pracovat jako projektový manažer v jedné brněnské dotační agentuře. Práce se mu zalíbila a po přestěhování ke Kyjovu přirozeně přestoupil do společnosti OK GRANT. Zde se věnuje zejména stavebním projektům, jako jsou dotace do rekonstrukcí podnikatelských objektů a bytových domů, ale i např. výstavba vodovodů a kanalizací v obcích.

Je ženatý, má dvě děti, se kterými chodí rád na procházky. Baví ho knihy, filmy a sudoku. Nyní ho ve volných chvílích zaměstnává rekonstrukce rodinného domu.



Z našich akcí: Výroční porada společností OK HOLDING, 11. květen 2017



PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA

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

7 343+

produktů v nabídce e-shopu

3

prodejny se showroomem židlí

6

poboček po celé České republice

www.smero.cz

PRAHA
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