



**O začátcích podnikání
až po předání firem
další generaci
s Ing. Jiřím F. Grundem**

Vážené kolegyně a kolegovia,

teším sa, že som dostal príležitosť prvýkrát sa Vám prihovoriť týmto spôsobom.

Do spoločnosti OK GROUP SLOVAKIA som nastúpil v januári 2017. Vnímam ju ako stabilnú, avšak dynamicko rozvíjajúcu sa maklérsku spoločnosť.

Poistný trh považujem za jeden z najťažších vo sfére obchodu, nakoľko obchodník ponúka klientovi produkt, ktorý nevidí, nevie si ho chytiť a dopredu vyskúšať. Predáva sľub. Reálne výhody svojej kúpi pocíti len v prípade poistnej udalosti, ktorá nikdy nebýva príjemná. O to viac si prácu obchodníkov v tejto oblasti vážim.

Za svoje hlavné ciele v tomto roku považujem vytvorenie novej štruktúry, ktorá bude obchodníkom nápomocná. Priniesť nové informačné technológie za účelom zjednodušenia práce s portfóliom, zvýšenie cross-sellingových a up-sellingových aktivít, posilnenie back officu a zefektívnenie komunikácie s poisťovňami. Som presvedčený o tom, že týmito krokmi Vám uľahčíme prácu a zároveň Vám prinesieme novú motiváciu.

Na Slovensku momentálne prebiehajú veľké diskusie na úrovni Ministerstva financií SR o regulovaní provízií v životnom a neživotnom poistení. Z môjho pohľadu je to nesprávny prístup, keď ministerstvo chce regulovať len jedno odvetvie v rámci celého trhového hospodárstva. Sprostredkovanie poistenia je práca ako každá iná, za ktorú patrí odmena. Sprostredkovateľ musí byť vysoko kvalifikovaný odborník v širokom zábere finančných služieb a pre neho je táto práca jeho hlavný zdroj príjmu. Rabat v rámci predaja tovarov a služieb je obvykle na úrovni 40 a viac percent, čo zdá sa nikomu nevaďí. Z tohto dôvodu nepovažujem za spravodlivé vstupovať do regulácie odmien finančných sprostredkovateľov zo strany štátu a regulovať len túto časť podnikateľského prostredia. Ak by to malo byť spravodlivé, mala by sa regulovať



províznou odmenou vo všetkých odvetviach podnikania. Dúfam, že nás v budúcom roku nečaká žiadna katastrofa a poistný trh sa bude uberať správnou cestou.

Dovoľte mi na záver zaželať vám veľa zdravia, energie a síl do najbližších mesiacov. Verím, že spoločnými silami posunieme našu značku OK GROUP SLOVAKIA na popredné miesto na slovenskom poistnom trhu a naše služby budú patriť medzi najžiadanejšie.

Ing. Miroslav Pacher
podpredseda predstavenstva OK GROUP SLOVAKIA, a. s.



OK GROUP a.s.
SLOVAKIA
MAKLÉRSKA SPOLOČNOSŤ

ČLEN OK HOLDING

GRUND – velikán nejen ve světě koupelnových předložek

Jméno Grund je známé nejen v České republice v souvislosti s hotelovým komplexem Grund Resort Golf&Ski v Mladých Bukách, ale i po celém světě díky originálním koupelnovým předložkám značky GRUND. O podnikání v textilním průmyslu, které začalo v ložnici rodinného domu, o rozšiřování hotelového komplexu, o nápadu vybudovat golfový klub v Mladých Bukách a o mnoha dalších zajímavostech, jsme si velmi příjemně popovídali na terase hotelu Grund Resort Golf&Ski s Ing. Jiřím F. Grundem. S panem Grundem spolupracuje naše společnost již několik let, a to nejen v oblasti pojištění, ale také v oblasti podpory podnikání v rámci sdružení Asociace exportérů, které se svými přáteli-podnikateli založil a jehož předsedou je již 15 let.

Pane Grunde, máte ve svém podnikání velmi široký záběr. Od provozování hotelu včetně golfového hřiště až po výrobu koupelnových koberečků. Je ještě další oblast Vašeho podnikání, která by mohla naše čtenáře zajímat?

Ano, právě jsme se pustili do další etapy výstavby bungalovů v bezprostřední blízkosti našeho hotelového komplexu Grund Resort Golf&Ski v Mladých Bukách s výhledem na Černou horu. První etapa výstavby, která započala v dubnu 2017, je již dokončena, bungalovy jsou úspěšně prodány a následuje výstavba dalších bungalovů a šesti vil. Tyto vily by měly být skutečná architektonická perla a na jejich realizaci se osobně moc těším. Musím říci, že do této lokality se zamiloval i Osmany Laffita a další významné osobnosti a nás všechny překvapilo, že během několika měsíců se 1. etapa výstavby prodala.



Vraťme se ještě k výrobě koupelnových koberečků – jsou opravdu originální a nápadité. Kde berete inspiraci a podle čeho si vybíráte designéry? Je všeobecně známo, že spolupracujete s opravdu zvučnými jmény.

Skutečně se snažíme přicházet stále s něčím novým – hitem se staly například koberce s vyobrazením znamení horoskopu a pestré mandaly, které naši klienti nekupují jen do interiérů koupelen. Spolupracujeme s mnoha návrháři, ale naše stálice je švýcarský designer Luigi Colani, který nám za více než 10 let připravil přes 60 modelů. Jeho kolekce jsou nadčasové, stále se dobře prodávají a hlavně se liší od ostatních. Luigi je nyní už osmdesátník, uznávaný v Německu jako špičkový designer, věnující se designu nejen textilu, ale i městských aglo-

merací a např. také letadel. Dále spolupracujeme například se známým Karimem Rashidem, který je Kanadčan a poslední 2 roky pro nás zajišťuje návrhy pro zcela odlišný americký trh. Z českých návrhářů je to například Blanka Matragi a především už zmiňovaný, v Čechách žijící, Osmany Laffita, který je se svým jihoamerickým stylem zcela zvláštní, spíše své vzory směřuje do kudrlinek a květin, což si zase oblíbila jiná část zákazníků. To jsou ve zkratce naši nejznámější návrháři a trůfám si říci, že právě dlouholetou spoluprací s významnými designery se lišíme od naší konkurence a toto partnerství je naše krédo a chlouba.

Nabízí se otázka: kdo je v této textilní oblasti Vaší největší konkurencí?

Největší konkurenci máme v sousedním Německu, a s tou skutečně bojujeme o každou zakázku. V současné době jsme v situaci, kdy němečtí nákupci rozhodují, kdo bude dodavatelem do českých supermarketů, což považují pro Čechy za velmi ponižující. Samozřejmě i my vidíme, že budoucností prodeje je internetový odchod, protože zásilkové obchody fungují výborně, kdežto kamenné obchody značně ztrácejí a do budoucna nás určitě „živit“ nebudou. Naše rodinná firma, založená 21. 1. 1990, se tedy od doby svého vzniku, kdy nebyla konkurence v podstatě žádná a koupelnové koberečky bylo možné zakoupit pouze v zahraničí či v obchodu TUZEX (za nehorázné peníze), dostala až do situace, kdy soutěží s obrovskou konkurencí. Technologický vývoj je rychlý, od ručních mašinek jsme nyní závislí na použití počítačových technologií, které jsou velmi nákladné, a to na pořízení, provozování

i údržbu. Tyto stroje jsou schopné vyprodukovat velké množství kusů, ale samozřejmě u nás ještě stále běží ruční výroba. Z původních 40-ti šiček máme nyní 12 a ty se věnují speciálním drobným zakázkám, například o velkých nebo neobvyklých rozměrech. Dříve se na ručních strojích vyrábělo vše, ale vzhledem k rostoucím mzdám to už není konkurenceschopné. Například už zmiňovaná německá konkurence nevyrábí téměř nic a nakupuje v Číně.

Jaká byla tedy za těch více než 25 let, kdy jste s výrobou koupelnových koberečků začali, pro Vás největší výzva nebo překvapení, ať už v pozitivním či negativním smyslu?

Za pozitivní považují naše postupné umístění a úspěch na trhu. Začínali jsme samozřejmě na českém trhu a v roce 1994 jsme se poprvé přihlásili na světovou výstavu bytového textilu ve Frankfurtu nad Mohanem. Náš stánek tehdy pořadatelé umístili, a to bylo určitě právě to nepříjemné překvapení, přímo u WC a všichni návštěvníci k nám zabloudili, když WC hledali, což se nakonec

ukázalo jako výhoda. V dalším roce jsme již nepřišli vyzbrojeni jen nadšením a navivním úsměvem, ale i modely designerů, a poté uskutečnili náš první zahraniční obchod do Švédska. Postupně poněkud tuhly úsměvy naší konkurenci a nutno říci, že v konkurenci desetiletí obstála jediná německá firma, která z původních 60-ti vystavovatelů funguje dodnes. Následovala další negativní skutečnost, a to po založení polského závodu, kdy došlo v podstatě k ukradení našeho výrobního programu polskou firmou, která přetáhla nejen naše zaměstnance, ale dokonce vstoupila na trh s totožnými modely.

Nesoudili jste se s nimi?

Ne, ale došlo to tak daleko, že tato společnost přihlásila některé modely na polskou výstavu spotřebního zboží v Lodži, kde získali zlatou medaili. Proti tomu jsme se u komise pochopitelně ohradili a našťástí jsme měli k dispozici jako důkaz náš loňský katalog pro německý trh, kde byl tento vítězný model již nabízen, takže se komise nakonec rozhodla udělit zlatou medaili i nám. Při ceremoniálu četli naši

společnost jako první a je jako poslední. Alespoň malé vítězství, to jen abyste viděli, jak branže koupelnových předložek funguje. A k negativním zkušenostem patří i nefungování některých partnerů – momentálně řeší syn Jiří spory s místním dopravcem apod., ale to jsou každodenní problémy, které zná jistě každý podnikatel.

Máte prosperující rodinnou firmu a Vaši dva synové Vaše podnikání dále rozvíjí. Jste ve vztahu k nim „táta“ nebo „tvrdý šéf“?

Jsem táta a myslím, že se k dětem nikdy nemůžete chovat jako tvrdý šéf. Já jsem se vždy snažil dodržovat to, že když předám řízení, tak do toho dále zásadně nezasahuji. Před 7 lety jsem firmy svým synům předal a čekalo mě to nejtěžší – rozumíte: vy tu firmu založíte, vybudujete a najednou předáte a nesmíte už do toho moc mluvit! Řeknu Vám, že první měsíce jsem měl duševní potíže veliké, ale bylo to v době, kdy jsem měl i zásadní zdravotní potíže, ze kterých jsem se poté dostal celkem s přehledem. Nutno říci, že kdybych se po překonání těchto zdravotních potíží zase vrátil do firmy a pokračoval

PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA



apartmány HRÁDEČEK

byty | domy | apartmány

TOUŽÍTE PO INVESTICI, O NÍŽ SE NEBUDETE MUSET STARAT?

V Mladých Bukách, v klidné lokalitě uprostřed přírody Krkonoš a v těsné blízkosti luxusního hotelu Grund Resort, na vás čekají apartmány Hrádeček. Vše tu je na jednom místě: golf, restaurace, wellness i ski park. Právě se začínají prodávat apartmány z druhé etapy výstavby!

www.hradecek.cz

ve stejném tempu, tak už bych tady teď pravděpodobně nebyl. Synové se tehdy museli rozhodnout, kdo se do čeho pustí a dopadlo to celkem zajímavě, protože textilní továrně velí můj syn s ekonomickým vzděláním a hotelu syn s textilním vzděláním. Nechali jsme jim pravomoci a s nimi i velkou odpovědnost.

Myslím a doufám, že jsem předání firem další generaci udělal včas a dobře, protože znám rodinné firmy, kde to tak není a otec „zakladatel“ ve firmě pravděpodobně zemře. Jeho děti jsou pak poněkud znechucené, našťavané a vznikají neustálé hádky a diskuze. Já mám pochopitelně se syny někdy to samé a v mnoha věcech spolu nesouhlasíme, ale nikdy to nepřeroste do vážné hádky. My s manželkou fungujeme spíš jako tmelící faktor a mezi syny tvoříme takové nárazníkové pásmo, když někdo vystřelí. Já jsem zůstal předsedou obou správních rad, a pokud ještě něco řešíme společně, tak pouze zcela zásadní věci. Platí, že nikdy „nepustíme“ rozhodnutí s hlasovacím poměrem 3:1, jediný možný poměr je 4:0, aby se do budoucna nezaložilo na problém.

Takže máte více času na další aktivity, mezi které patří Vaše předsednictví v Asociaci exportérů, kterou jste založil. Řekněte nám k tomu, prosím, něco více, např. jak tato asociace našim podnikatelům pomáhá?

Asociaci jsme založili před 15-ti lety s mými kamarády-podnikateli a myslím, že si za dobu své existence získala značné renomé. Asociace sdružuje významné české firmy všech oborů a samozřejmě hlavně exportéry. Mezi partnery Asociace exportérů patří již několik let i společnost OK GROUP a.s., která nabízí našim členům zajímavé podmínky pojištění a samozřejmě také poradenství, které je v době extrémně konkurenčního prostředí na pojistném trhu velmi prospěšné. Na našich pravidelných konferencích přednášejí významné osobnosti českého průmyslu, školství, bankovníctví i pojišťovnictví. Já osobně považuji za čím dál důležitější chránit a všestranně podporovat zájmy nás – exportérů. Na roz-

díl např. od Poláků nám nestačí jako odbytiště náš relativně malý vlastní trh a jsme tudíž závislí na exportu!

Jako správný obchodník se jistě snažíte snižovat podnikatelská rizika. Patří mezi metody, které pro snižování rizik používáte i pojištění? Je pro Vás důležité být „dobře pojištěn“?

Pojištění je bezesporu důležité, to už ve své podnikatelské historii pocítili, myslím, všichni. V této oblasti spolupracujeme se společností OK GROUP, jmenovitě s Evou Popovou, a to již téměř 5 let. Eva a její kolegové z pobočky OK GROUP Hradec Králové pro nás zajišťují veškeré pojištění, a to od pojištění hotelu, továrny, flotily vozidel, našeho soukromého majetku až po cestovní pojištění a třeba pojištění golfových vozíků. Pojištění je oblast, kterou nepodceňujeme a rádi využijeme služeb odborníků. Momentálně řeším já osobně našťestí jen drobnost, a to můj nabouraný osobní vůz a přes OK GROUP proběhla likvidace bleskově, což mě těší a takto si spolupráci představuji.

Jak relaxujete? Jdete si třeba někdy zahrát golf do Golf clubu u Vás, v Mladých Bukách?

Největší relaxace je pro mě cestování, nyní se těším na cestu do Arménie, a samozřejmě zmiňovaný golf. Nápad založit golfově hřiště vznikl trochu bizarně, a to

v podstatě kvůli tomu, že jsem k 50. narozeninám od rodiny obdržel golfové hole. Nejbližší možnost zahrát si golf byla v té době u Semil nebo ve Štířině, tak téměř po roce rodinná rada rozhodla, že hole zase prodáme. Ale ty hole se mi moc líbily a vážně nemám ve zvyku se vzdávat, takže jsem se rozhodl postavit golfové hřiště vlastní. Zní to šíleně a bylo to šílené, protože jsem skutečně netušil, že se potkám s takovými fenomény, jako je pozemkový fond, nekvalitní práce a lidská závist. Všiml jsem si při výstavbě hřiště a posléze i hotelu prošli a stále se v podnikání učíme pokoře. Já si stále zvykám na to, že musím brát ohledy i na názory, se kterými zásadně nesouhlasím. Momentálně řešíme například vlastnictví pár metrů pozemků, které patří církvi a jejich cena je zatím nekřesťansky vysoká.

Ještě otázka na závěr: jak byste celkově shrnul Vaši zkušenost s podnikáním?

Náš podnikatelský život začal výrobou na ručním stroji v ložnici rodinného domu, přešli jsme od fáze malovýroby, kdy nám chtěla hygiena výrobu dokonce zavřít. Během doby jsme se ženou a syny vždy překonávali nápor konkurenční, společenský, ale i sousedský. V průběhu těch let jsem se setkal s věcmi, o kterých jsem neměl ani potuchy a krédo, které se mně vždy osvědčilo: Když hledáš pomocnou ruku, najdeš ji na konci svého ramene.

Jak bylo zmíněno Jiřím F. Grundem, o pojistné zájmy společnosti GRUND a.s. a mnoha dalších významných klientů ve Východočeském kraji pečuje se svým týmem Eva Popová, ředitelka pobočky OK GROUP a.s. v Hradci Králové.

EVA POPOVÁ

vystudovala Fakultu chemicko-technologickou na Univerzitě Pardubice. V pojišťovnictví pracuje více než 20 let a od roku 2012 působí ve společnosti OK GROUP a.s. na pozici ředitelky pobočky Hradec Králové.

Ve volném čase se věnuje sportu, a to hlavně snowboardingu, běhu a několik let také Kundalini józe, která jí pomáhá i v profesním životě. Právě jóga jí vždy připomene, jak důležité je dýchat a umět „vypnout hlavu“, takže: DÝCHEJ!



Jak se „likviduje“ v OK GROUP

Pojištění je zvláštním typem „služby“. Jedná se o závazek pojistitele, potvrzený pojistnou smlouvou, tlumit dopad negativních škodních událostí. Tuto službu můžete koupit pouze v okamžiku, kdy ji fakticky „nepotřebujete“ – když ji totiž opravdu potřebujete, koupit už nelze! Navíc zpravidla ve chvíli, kdy o koupi této služby uvažujete, věříte, že plnění plynoucí z ní, pokud možno, nevyužijete.

Život však přináší situace, kdy se nahodilá událost prostě stane. Ve chvíli, kdy na parkovišti nestojí Váš nový vůz, kdy od vánočního stromku chytne byt, voda zaplaví Vaše sklepy, nebo se vážně zraníte Vy či někdo z Vašich blízkých, pak teprve oceníte svou prozíravost a profesionálně sjednané pojištění.

V této chvíli pro Vás bude velkou výhodou, pokud své trable budete moci sdílet s odborníkem, budete se moci spolehnout na člověka, který v tíživé situaci není citově, ani majetkově zainteresován, má s likvidací škod bohaté zkušenosti a je připraven pomoci hájit Vaše zájmy: tedy na specialistu úseku likvidace pojistných událostí společnosti OK GROUP.

Sehraný tým těchto specialistů vede kolega Jirka Nudčenko, proto jsme mu položili několik otázek, týkajících se právě škodních událostí:

Po téměř 12-ti letech, kdy jste působil v pojišťovně, jste přešel „na druhou stranu“ – k makléřům. Jak se po roce svého působení v OK GROUP a.s. na tuto změnu díváte?

Vlastně jsem si do této chvíle neuvědomil, že už to je od mého nástupu do společnosti OK GROUP více než rok. To samo o sobě značí, že rozdíl je určitě v pracovním tempu, které máme opravdu velmi svižné. Ale nestěžuji si, líbí se mi to a hlavně: baví mě to! Na rozdíl od velké korporace je OK GROUP mnohem pružnější a flexibilnější. V pojišťovně můžete na realizaci byť dobrého nápadu čekat hrozně dlouho,

JIRÍ NUDČENKO

vystudoval soukromou Střední školu ekonomiky a podnikání ve Vyškově. Do pojišťovnictví vstoupil v roce 2004 prostřednictvím společnosti Kooperativa pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group, kde začínal jako operátor kompletní péče o klienty v Centru zákazníků v Brně. V roce jeho nástupu přecházela pojišťovna k postupné digitalizaci a díky tomu se mohl účastnit počátků digitálního hlášení škod a následných informací ke škodám. V rámci Kooperativa pojišťovny se následně propracoval přes supervizora až na pozici vedoucího oddělení péče o klienty neživotního pojištění.

V roce 2012 přijal další pracovní výzvu – jako manažer ve společnosti Allianz pojišťovna, a.s. vybudoval nové Kontaktní centrum likvidace v Pardubicích. Po otevření Kontaktního centra likvidace a jeho stabilního fungování se stal manažerem provozu a podpory likvidace, kde působil až do svého přestupu do společnosti OK GROUP a.s. v září 2016. Zde se stal ředitelem úseku likvidace škod a podílí se na rozvoji procesu likvidace s ohledem na zvýšení klientské spokojenosti a efektivitu spolupráce s jednotlivými pojistiteli.

Se svojí snoubenkou dostavěli domek poblíž Pardubic a volný čas tak tráví především zde nebo na výletech po okolí.



někdy tak dlouho, že už není řešení problému aktuální. Vyjádření o přestupu „na druhou stranu“ je pravdivé jen částečně. Vždy jsem se na to díval tak, že jak pojišťovně, tak i makléři, by mělo jít především o spokojeného klienta. Samozřejmě díky bližší vazbě makléře s klientem je tento cíl na vrcholu pomyslného žebříčku. Myslím, že díky našim specialistům a odborníkům na svém místě, se nám toto daří.

Jakým způsobem může tento cíl makléř ovlivnit, není to spíš v rukou pojistitele?

Právě makléř může do jisté míry ovlivnit, kam po dohodě s klientem pojištění umístí, a to především díky svým odborným znalostem, kvalitní analýze potřeb klienta, znalosti pojistného trhu a především profesionálním přístupem. Tímto velkou měrou přispívá k tomu, že bude v případě pojistné události vyřešeno vše dle sjednaných podmínek a ke spokojenosti klienta. Pokud se v rámci pojištění bavíme o „spokojeném klientovi“, bude spokojen tehdy, když v případě vzniku škody dostane v rámci pojistného plnění vše, na co má nárok, co nejrychleji a bez zbytečného

administrativního zatížení. Klient si podle mého názoru „kupuje“ především dobrou a bezproblémovou likvidaci. Setkáváme se s tím, že v případě zbytečného prodloužení doby likvidace a zadržování pojistného plnění, může být pojistná událost pro klienta likvidační. Tomu musíme jako makléři zabránit!

Výběr vhodného pojistného programu u konkrétního pojistitele je určitě klíčový. Lze v současné době uvést, že některá pojišťovna je z pohledu likvidace lepší nebo horší?

Na to mohu říct jen to, že si musíme být jisti výběrem té správné pojišťovny s ohledem na klientovy potřeby. Detailní znalost klienta a nabídek pojistných produktů je samozřejmostí. Když klienta opravdu dobře pojistíme, nebudeme řešit problémy při likvidaci škod. Samozřejmě každá pojišťovna má své postupy a hlavně pojistné podmínky. Když pojistné podmínky srovnáte, je patrné, že jedny kopírují druhé až na nepatrné nuance. Nemyslím, že by některý pojistitel v současné době nějak výrazně vyčníval. Kromě podmínek po-

jistitele se pojištění týkají i různé zákony a tam je situace složitější. Jelikož často neexistuje jednoznačný výklad, podpořený například judikátem, může dojít k situaci, že je náš pohled i právní rozbor odlišný od postoje pojistitele. V takových chvílích je to o obsáhlejší diskuzi, případně může problém dojít až k soudnímu sporu. Teprve až bude dostatečný počet soudních rozsudků, bude v některých nejasných případech jasněji. S těmito problémy se nejčastěji setkáváme u pojištění odpovědnosti. O této problematice by náš právní či odpovědnostní úsek mohl zcela jistě napsat spoustu stran. Ale zpátky k otázce, pojistitelé podle mě prochází postupně vždy určitým cyklem, jednou je více zaměřený na klienty, po druhé více na úspory, a takto se cykly po pár letech zase opakují. Mám pocit, že už delší dobu je trend obecně více zaměřen na úspory a tento stav lze pozorovat u většiny pojistitelů. Určitě je kromě obchodu brán velký zřetel na profitabilitu, tedy bezpochyby je důležité analyzovat i škodní průběh klienta. My jsme se tímto směrem s našimi klienty již vydali a zcela jistě je to správné.

Je z pohledu makléře škodní průběh důležitým faktorem a může jeho výši makléř vůbec ovlivnit?

Ano, je to faktor velmi významný. Nejde jen o samotnou cenu pojištění, ale určitě chceme tímto přístupem pomoci v prevenci škod a co nejlepšího nastavení celého pojistného programu. Samozřejmě některým typům nahodilých škod nelze ani při sebevětší snaze zabránit. Určitě však lze, například vhodnými doporučeními v oblasti rizik, klientovi nabídnout zajímavou zpětnou vazbu. Často jsou klienti zabráněni do samotného provozu své činnosti a my jim pomůžeme, díky našim specialistům, se na celý proces podívat trochu jiným pohledem. Bereme to zároveň jako vizitku dobrého makléře, který takovou analýzu dělá nejen při vstupu do pojištění, ale i v průběhu celé spolupráce a zároveň na základě jednotlivých typů škod navrhuje vhodná opatření jak k úpravám rozsahu pojištění, tak formou doporučení pro klienta. Někdy může stačit málo, klient akceptuje určitá doporučení, provede drobné (či větší) změny (technické, personální apod.) a toto se na škodním průběhu může výraz-

ně projevit. Proto určitě chceme i v oblasti sledování rizik své služby dále rozvíjet.

Takovou činnost nemůže makléř dělat bez vhodného informačního systému, je to tak?

Doba papírových spisů je nenávratně pryč a stejně tak jako pojistitelé, se ani my neobejdeme bez dobrého informačního systému. V současné době implementujeme zcela nový informační systém a v oblasti škod máme před sebou ještě velké cíle, díky kterým usnadníme práci nejen našim specialistům, ale především chceme celý proces zjednodušit našim klientům. Věřím, že „porodní bolesti“ brzy překonáme a náš nový systém OKIS nám bude dobrým pomocníkem. Vývoj systému je v podstatě nekonečný proces, který musí reagovat na rozvoj samotného pojištění a potřeb klientů. Stejně tak se i my musíme neustále učit novým věcem. A to je vlastně na pojištění to nejlepší, jsme neustále v pohybu... a nás v OK GROUP to baví 😊.

Autor: redakční rada

 OK GROUP a.s.
 MAKLERSKÁ SPOLEČNOST
 ČLEN OK HOLDING

Nové CD Matyáše Nováka

Je nám velkým potěšením oznámit, že v těchto dnech vychází nové CD mimořádně talentovaného klavíristy Matyáše Nováka. Natočení a vydání tohoto CD, Lisztova cyklu Léta putování: Švýcarsko (ANNÉES DE PÉLERINAGE : PREMIÈRE ANNÉE : SUISSE) finančně podpořily společnosti OK GROUP a.s. a PETROF, spol. s r.o.

Devatenáctiletý Matyáš, hrdý člen PETROF Art Family, jenž začínal s hrou na klavír v pouhých pěti letech, je dnes vítězem řady národních i mezinárodních klavírních soutěží. Každoročně odehraje několik desítek sólových recitálů nejen v ČR, ale i v zahraničí. Jako sólista a komorní hráč se představil v Německu, Rakousku, Polsku, Lucembursku,



Srbsku, Španělsku, Itálii a USA, absolvoval také dvě velmi úspěšná koncertní

turné po Číně. Matyáš pravidelně spolupracuje s profesionálními orchestry (Filharmonie Brno, Komorní filharmonie Pardubice, komorní orchestr Quattro, Západočeský symfonický orchestr Mariánské Lázně, Filharmonie Hradec Králové), je zván na domácí i zahraniční festivaly a účastní se mistrovských kurzů pod vedením nejlepších umělců svého oboru.

Matyášovu novému CD přejeme hodně nadšených posluchačů a nám všem příjemný hudební zážitek!

Autor: redakční rada

 OK GROUP a.s.
 MAKLERSKÁ SPOLEČNOST
 ČLEN OK HOLDING

Zaměřeno na kvalitu

Naším klientům dlouhodobě poskytujeme profesionální služby, zajišťujeme trvale vysokou kvalitu naší práce, kontinuálně se odborně vzděláváme a v neposlední řadě inovujeme veškeré naše procesy, a to v souladu s vývojem pojistného trhu i potřeb klientů. Nejen z tohoto důvodu se vedení společnost OK GROUP a.s. rozhodlo implementovat systém managementu kvality dle ISO normy 9001:2015.

V červnu letošního roku proběhl úspěšný audit od společnosti SGS Czech Republic, s.r.o. a naše společnost následně získala certifikát managementu kvality od mateřské švýcarské společnosti SGS Société Générale de Surveillance SA.

Co vlastně „kvalita“ obecně znamená?

Celá lidská civilizace je postavena na dodržování určitých postupů a norem. Tím, jak se civilizace vyvíjí, mění se také normy a roste jejich potřeba. Bez nich bychom v dnešní době nedojeli ve zdraví ani do práce.

Představte si například, že ráno pustíte vodu a čekáte, že poteče čistá. Připravíte si čaj nebo kávu a vůbec nepřemýšlíte o tom, jestli konvice náhodou neprobíjí. Dáte si snídani bez obavy z toho, že se

otrávíte. Vyrazíte autem a víte, že musíte jet po silnici, a ne po chodníku, a jako řidiči jste si vědomi, že musíte dodržovat stanovené předpisy. Mnohdy si ani neuvědomujete, že Vaše auto muselo projít složitými testy dávno předtím, než jste do něj nastoupili, právě proto, aby byla zajištěna především bezpečnost Vás

i dalších účastníků silničního provozu. Tento základní výčet norem, postupů, zvyklostí a pravidel, kterými se denně řídíme a na jejichž fungování automaticky spoléháme, nemá konce.

Právě kvalita, standardy, normy a definované postupy, jimiž se musíme řídit, za nás každou chvíli vyřeší spoustu jinak nepřijemných, složitých a někdy i životu nebezpečných situací. Díky jejich dodržování se můžeme v klidu podívat do budoucna, popřemýšlet o inovacích a stoupat na dráze pokroku. Všechny normy nás nepochybně eskalují správným směrem. Kontroloři, auditóři a inspektoři, kteří provádějí jejich kontroly, nám pomáhají udržet veškeré naše činnosti v požadované, tedy nejvyšší kvalitě.

Cíle a politika naší společnosti jsou zaměřeny na účelnost a účinnost všech firemních procesů, spokojenost klientů a obchodní partnerů, zaměstnanců a vůbec všech zainteresovaných stran, které s našimi službami a kvalitou neoddelitelně souvisí.



Autor: tým jakosti



Obchodní porada OK GROUP

Ve čtvrtek 26. října 2017 se v konferenčním sálu Hotelu Tři Věžičky u Jihlavy uskuteční již tradiční podzimní obchodní porada.

Na pracovním setkání pojišťovacích zprostředkovatelů a interních kolegů budeme diskutovat o novinkách v oboru pojišťovnictví a v naší společnosti.

Těšíme se na setkání s našimi kolegy!



Okénko pojišťovacího zprostředkovatele

V okénku podzimního Bulletinu bychom rádi představili Ing. Libora Prudila, který působí na Karlovarsku. Libor je držitelem stříbrného certifikátu za obchodní výsledky v roce 2016, proto jsme ho oslovili a položili mu pár otázek na téma spolupráce s naší společností a zajímal nás také jeho pohled na vývoj na pojistném trhu.

Jak dlouho spolupracujete s OK GROUP?

Právě odstartoval čtvrtý rok naší spolupráce.

Proč jste se rozhodl právě pro naši společnost?

Před nástupem ke společnosti OK GROUP jsem pracoval u konkurenčního makléře. Situace se tam podle mého názoru nevyvíjela tak, jak jsem si představoval. Chtěl jsem změnit svoje postavení v této společnosti, ale podmínky, za kterých by mi to bylo umožněno, byly pro mne nepřijatelné. A v té době jsem do-



stal nabídku od JUDr. Nováka, sešli jsme se s panem Kubišem a tak jsem vstoupil do OK GROUP.

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

Po svém nástupu se mi dostalo veškeré potřebné pomoci. Jsem v pojišťovnictví již 27 let. S takovou ochotou jsem se ještě nesetkal.

Jsem, myslím, soběstačný. Ale jsou chvíle, kdy tu radu potřebuji. A jak jsem již řekl, nestalo se mi, aby mi někdo nepomohl. Když to vezmu napříč celým holdingem.

Co říkáte obecně na vývoj pojistného trhu?

Pravidelně sleduji na internetu portál www.opojisteni.cz, kde je spousta informací a zajímavostí. Ale po pravdě, nic z toho se mi do mé filozofie práce nehodí. Za léta, co v pojišťovnictví pracuji, jsem prostě praktik.

Autor: redakční rada

 ČLEN OK HOLDING

Pojistitelé – naši obchodní partneři

2. DÍL: GENERALI POJIŠŤOVNA



Generali Pojišťovna patří s tržním podílem 7,1% a předepsaným pojistným téměř 8,5 miliardy Kč (k 31. 12. 2016 dle metodiky ČAP) mezi největší české pojišťovny. Kromě individuálního pojištění nabízí pojistná řešení pro malé, střední a velké firmy v oblasti podnikatelských, průmyslových, technických a zemědělských rizik.

Generali Pojišťovna je součástí skupiny Generali, nezávislé italské finanční

PETR KŘÍŽ

svoji kariéru nastartoval v nadnárodní logistické firmě. Do oboru pojišťovnictví vstoupil v roce 2002, a to do České pojišťovny, kde zastával řadu pozic. Pět let působil v pojišťovně Kooperativa jako poradce členky představenstva a ředitel odboru. Do skupiny Generali se vrátil v roce 2011 jako Head of Financial Advisors Cooperation, kde působí dosud.

Je ženatý, má dvě děti.



skupiny se silnou mezinárodní působností, která vznikla v roce 1831. Skupina Generali patří mezi přední světové pojišťovny s předepsaným pojistným 70 miliard euro v roce 2016. Ve více než 60 zemích světa zaměstnává 74 tisíc odborníků, kteří spravují účty 55 milionům klientů. Skupina Generali zaujímá vedoucí postavení na trzích západní Evropy.

Stále významnější pozici získává v regionu střední a východní Evropy a také v Asii. V roce 2017 hodnocení společnosti Corporate Knights zařadilo skupinu Generali mezi světové společnosti, které nejvíce dbají o trvale udržitelný rozvoj.

Nejen o historii Generali Pojišťovny nám poutavě vyprávěl Petr Kříž, Head of Financial Advisors Cooperation.

První pobočka Assicurazioni Generali v Praze byla otevřena již v roce 1832, pak přišlo znárodnění a v roce 1993 „znovuzrození“ v podobě zastoupení rakouské pojišťovny Erste Allgemeine. 1. 1. 1995 se zastoupení společnosti Erste Allgemeine transformovalo v akciovou společnost Generali Pojišťovna a.s. Existuje v historii této pojišťovny něco, co Vás výrazně zaujalo?

V celé této historii působení Generali v Čechách mne zejména zaujalo, že před odchodem – při znárodnění – se se všemi svými klienty vyrovnala a vyplatila své závazky nad rámec povinností. Z tohoto historického hlediska si dále velmi vážím toho, že mohu pracovat pro společnost, ve které si klienti mohli uzavřít pojištění dříve, než koupit lístek do Národního divadla.

V březnu roku 2013 odstartoval další přerod, skupina Generali drží 76 % akcií ve společném podniku Generali PPF Holding. Určitě to tehdy byla velká změna, jak pro všechny zaměstnance České pojišťovny, ale i pro vás z Generali. Jak jste tuto změnu vnímal? Považujete, Vy osobně, s odstupem času toto spojení za správné?

Přijde mi to především logické. Vzhledem k tomu, že i nadále striktně držíme dualitu značek, dochází ke sblížení především v oblasti podpůrných řešení. Sdílení zkušeností v rámci podpory pomáhá zkvalitňovat naše služby a obě značky z toho mohou jen profitovat. Pro mě osobně tím nejdůležitějším bodem je, že toto řešení přináší řadu výhod našim klientům.

Čím je pojišťovna Generali zajímavá? Proč by si ji klienti měli vybrat?

Generali pojišťovna, jak jsem již zmiňoval, je velmi tradiční a silný partner, na kterého se klienti mohou vždy spolehnout. Neustále pracujeme na zlepšování servisu a pomoci pro klienty, kteří se dostanou do nepříznivé situa-

ce. Každý den jsme oporou všem našim klientům bez rozdílu, zda se jedná o jejich soukromé nebo podnikatelské aktivity.

Osobně neznám člověka, který by se ve svém životě nesetkal alespoň s odřeným autem na parkovišti supermarketu. Bohužel v našich životech se dostáváme i do závažnějších situací a všichni naši klienti oceňují zejména naši rychlost a korektnost právě v těchto nepříjemných momentech.

Ne náhodou náš byznys děláme tak, abychom dokázali klientům pojištění maximálně přizpůsobit. Každý je jiný, každý má jiné potřeby a představy. Proč klienty nutit do sterilních řešení?

Čemu se dnes v pojišťovně věnujete? Máte před sebou nějaké zásadní výzvy, které byste rád pokořil?

V rámci Generali se věnuji převážně spolupráci s externími retailovými poradci. V této oblasti za posledních pár let dochází pravidelně k poměrně velkým změnám, které nám předkládají nejen naši zákonodárci, ale i jejich kolegové v rámci EU. Mnohé změny pak vedou k profesionalizaci tohoto odvětví. Jsem rád, že mohu být v rámci naší pojišťovny součástí tohoto dění. Výzvou pro mě je, abychom i nadále v Generali zvládali všechny implementace na výbornou jako doposud.

Je něco, na co se můžeme v blízké budoucnosti, my zprostředkovatelé, společně s našimi klienty, těšit? Co nového pro nás připravujete?

Dlouhodobě se snažíme pravidelně a průběžně zkvalitňovat naše produkty napříč jejich škálou. Na začátek příštího roku připravujeme poměrně zásadní novinky v rámci životního pojištění, chceme také představit výrazně inovovaný produkt pojištění občanského majetku. Nadále intenzivně pracujeme na zkvalitňování našeho front end řešení pro poradce tak, aby

toto prostředí pro ně bylo intuitivní, uživatelsky příjemné a pomáhalo jim při práci s jejich klienty.

Kdybyste měl nabídnout jeden pojistný produkt pojišťovny Generali, o kterém si myslíte, že nemá na pojistném trhu konkurenci, který by to byl?

Pochopitelně všechny produkty 😊. Ostatně čekali jste jinou odpověď?

Máte taky pocit, že pověstná „okurková sezóna“ v pojišťovnictví už vlastně není nikdy? Stihl jste i relaxovat? Jaké jste měl léto?

Máte pravdu. Myslím, že pojem „okurková sezóna“ do pojišťovnictví vůbec nepatří a poslední roky mě v tom pouze utvrzují. Potřeby klientů je vždy nutné řešit průběžně a tak, jak přicházejí. Vzhledem k tomu, že začátkem léta na svět přišlo mé druhé dítě a současně první dcera, na relax a odpočinek v tom pravém slova smyslu moc času nezbyvá. Moje rodina mě nabíjí pozitivní energií a jejich úsměv pro mě znamená víc, než týden na pláži.

I Vám si dovolíme na závěr položit stejnou otázku, jako Karlu Bláhovi z České pojišťovny: „Co Vás na pojišťovnictví baví a co naopak števe?“

Nesnáším rutinu. Nedokázal bych vykonávat monotónní činnost, mám rád pestrost tohoto oboru, kde každý můj den je jiný. Musel bych hodně vzpomínat, abych za poslední rok našel alespoň dva podobné pracovní dny. Dalším bodem pro mě je, že v pojišťovnictví potkávám mnoho zajímavých lidí, kteří mě mohou odborně a osobnostně posouvat dál a inspirovat. Co mě števe? Že nejen v pojišťovnictví, ale i v řadě dalších odvětví se lehce vytrácí gentlemanství a doba, kdy platilo podání ruky a slovo dělalo muže.

Autor: redakční rada

Štefan Tillinger v panelové diskuzi broker-poolových společností

Dne 20. 9. 2017 se konalo natáčení panelové diskuze na téma „Nezávislé broker-pooly“, a to jako součást doprovodného programu pravidelně pořádané konference FINfest. Za společnost OK KLIENT se diskuze zúčastnil Ing. Štefan Tillinger.

Záznam celého debatního pořadu budete moci sledovat v průběhu října a listopadu na webových stránkách www.poradci-sobe.cz a také na webu OK KLIENT.



Hypoteční úvěry – další díl do skládačky jménem „komplexní služba“

OK HOLDING se díky intenzivní práci a nadšení poradců OK KLIENT „pomalu, ale jistě“ stává silným hráčem na dalším poli – na poli hypotečních a spotřebitelských úvěrů. Za prvních osm měsíců letošního roku jsme našim klientům zprostředkovali úvěry v celkové hodnotě 800 mil. Kč a za celý letošní rok očekáváme, že to bude kolem 1,5 mld. Kč.

Takové postavení se samozřejmě nebuduje snadno. Dnes však již můžeme říct, že umíme zajistit:

1. nejlepší podmínky klientům
2. perfektní prostředí poradcům – hypotečním specialistům

Jedním z důležitých milníků na této cestě bylo spuštění nového nástroje HyCal. Jedná se o webovou aplikaci, která – podobně jako CARkulka – umí srovnat jednotlivé produkty na trhu a během několika sekund připravit jasnou, srozumitelnou a přesnou nabídku pro klienta.

U úvěrů, možná ještě více než u pojištění, chce pochopitelně každý klient především zaplatit co nejméně. HyCal proto srovnává jednotlivé nabídky bank nikoli jen podle aktuálních úrokových sazeb, ale i podle dalších důležitých parametrů jako jsou náklady na pojištění, vedení účtů a dalších doplňkových služeb (pokud je klient chce). Díky nám tak klient přesně ví, kolik CELKEM jej bude úvěr stát.

Neocenitelnou pomůckou je také možnost spočítat klientovi, jak velký úvěr by mohl u jednotlivých bank čerpat. Obzvlášť v počáteční fázi, kdy se sny klientů o vlastním bydlení teprve rodí, se jedná o (vele) důležitou informaci.

Samozřejmostí je pak „běžné zázemí“, díky kterému si mohou být klienti i hypoteční specialisté jisti, že mají v naší společnosti silného a spolehlivého partnera. Počínaje spoluprací se všemi relevantními bankami a schopností

vyjednat s nimi pro klienty výhodné podmínky, pokračující samozřejmým plněním všech zákonných požadavků (od prosince 2016 dohlíží ČNB i na práci hypotečních specialistů) a konče širokou sítí hypotečních poradců pokrývající již takřka celou Českou republiku. Nezapomeňme zmínit také pořádání pravidelných seminářů pro začínající i zkušené poradce pod vedením našeho metodika hypotečních úvěrů Radka Šebely.

Zkrátka, pokud s klienty nebo kolegy z jiných společností narazíte (nejen) na téma úvěrů, vzpomeňte si, že ve společnosti OK KLIENT není termín „komplexní služba“ prázdný pojem a nabídněte jim naše služby!

Autor: Oskar Michl
ředitel podpory obchodu



Příklad srovnání hypotečních úvěrů v aplikaci HyCal									
ZADÁNÍ ÚVĚRU – VÝŠE 2 000 000 Kč • ÚČEL Koupě • NEMOVITOST Bytová jednotka • SPLATNOST 30 let • FIXACE ÚROKOVÉ SAZBY Nejpoužívanější									
BANKA	LTV	ÚROKOVÁ SAZBA	FIXACE	SPLATNOST	SPLÁTKA	MĚSÍČNÍ NÁKLADY	NÁKLADY NA ZPRACOVÁNÍ	FIXAČNÍ NÁKLADY ROČNĚ	ZŮSTATEK PO FIXACI
	80 %	1,54 %	3 roky	30 let	6 941 Kč	0 Kč	3 800 Kč	122 611 Kč 40 870 Kč	1 838 935 Kč
Běžný účet, bez poplatků za vedení účtu – sleva za obrát na účtu mKonto (ve výši 15 000 Kč) Životní pojištění – sleva za pojištění schopnosti splácet od mBank									
	80 %	1,97 %	3 roky	30 let	7 390 Kč	546 Kč	1 500 Kč	136 662 Kč 45 554 Kč	1 849 462 Kč
Běžný účet – sleva za domicilaci (min. kreditní obrát 15 000 Kč) Životní pojištění – sleva za pojištění schopnosti splácet (pracovní neschopnost, invalidita III. stupně a úmrtí)									
	80 %	1,99 %	3 roky	30 let	7 382 Kč	660 Kč	3 800 Kč	142 632 Kč 47 544 Kč	1 849 320 Kč
Běžný účet – sleva za aktivní využívání účtu Životní pojištění – sleva za pojištění schopnosti splácet (invalidita III. stupně a úmrtí) od MetLife pojišťovny									

OK GROUP SLOVAKIA investuje do podpory obchodu

OK GROUP SLOVAKIA, a. s., už viac ako 10 rokov úspešne realizuje zvolenú stratégiu rozvoja a rastu, ako aj ostatné spoločnosti, ktoré sú súčasťou zozkupenia OK HOLDING. Na Slovensku je prioritou nielen zvyšovanie počtu členov v rámci obchodnej siete, ale aj ich maximálna podpora v každej oblasti ich pôsobenia. Nakoľko zameranie jednotlivých obchodníkov je rôznorodé, tj. ich portfólio je zamerané u niektorých viac na podnikateľský sektor, u iných viac na retailové produkty, snahou je prispôbiť obchodnú a administratívnu podporu tak, aby každý mal všetky dostupné prostriedky pre čo najefektívnejšiu činnosť.

Stratégiou našej spoločnosti je pomôcť každému v raste jeho kmeňa a maximálnom využití jeho potenciálu tak, aby každý dosiahol čo najväčší úspech a vybudoval si dlhodobý profit. K podpore činnosti obchodníkov patrí aj technické zázemie a investície spoločnosti do rozvoja oblasti informačných technológií. Aktuálne prebieha zmena informačného systému spoločnosti na novšiu verziu – dlho očakávaný OKIS a ďalším krokom smerom k zvýšeniu kvality obchodnej podpory v rámci informačných systémov je nová pomôcka – on-line kalkulačky pre retailové produkty neživotného poistenia, ktoré zabezpečia obchodníkom veľkú úsporu času a nákladov. OK GROUP SLOVAKIA sa rozhodla investovať aj týmto smerom, aby obchodníkom uľahčila ich aktivity a dosiahla tak najvyššiu kvalitatívnu úroveň v tejto oblasti, akú je možnú na Slovensku dosiahnuť.

Partnerom v rámci tohto systému je spoločnosť Positive s.r.o., ktorá od roku 2000 poskytuje komplexné služby v oblasti informačných technológií so za-



meraním na vývoj softwaru, hlavne pre partnerov v oblasti finančného sektora.

OK GROUP SLOVAKIA sa rozhodla pre špičku v danej oblasti a už od septembra majú obchodníci možnosť presvedčiť sa o prednostiach zvoleného systému. Čo im poskytnú? Prostredníctvom on-line kalkulačiek bude možné uzatvoriť produkty povinného zmluvného poistenia, havarijného poistenia, poistenia GAP, produktov poistenia personálneho majetku – dom, domácnosť, produkty cestovného poistenia a poistenia zodpovednosti zamestnanca. Rozsah poisťovní v rámci jednotlivých produktov sa priebežne aktualizuje podľa ich dostupnosti aj požiadaviek zo strany obchodníkov. Doteraz používaná technická podpora umožňovala prevažne len porovnávanie produktov, pričom oceňovanie vozidiel pri havarijnom poistení bolo nutné mimo používanej kalkulačky.

System, ktorý sa rozhodla OK GROUP SLOVAKIA pre svojich obchodníkov zabezpečiť, umožňuje nielen porovnanie, ale aj priamo uzatvorenie zmluvy, nakoľko systém je napojený priamo na poisťovne. Toto spojenie je efektívne aj automatickou aktualizáciou sadzieb, ak v poisťovni nastanú. Takto uzatvorená zmluva je aj v poisťných podmienkach ošetrená ako zmluva, akceptovaná platbou, takže obchodník nemusí práčne tlačíť žiadne dokumenty na podpis – všetko je zasielané priamo klientovi na e-mail, zároveň do poisťovne. V rámci kalkulačky OK GROUP SLOVAKIA zabezpečila aj spracovanie Záznamu o sprostredkovaní, ktoré sa automaticky spracuje spolu s údajmi o klientovi pri uzatváraní zmluvy. Veľmi efektívne z pohľadu možného oslovenia klienta je aj automatické zabezpečenie e-mailovej adresy, čo je často pri kontakte s klientom opomínané.

Po implementácii OKIS systému a otestovaní jeho jednotlivých funkcionalít aj v ostrej prevádzke bude uvedený systém spojený priamo s OKIS tak, že po uzatvorení zmluvy sa táto priamo nahrá do OKIS, čiže obchodníkom tak ubudne aj povinnosť nahrávania takto uzatvorených zmlúv.

Aktivita v rôznych smeroch chce spoločnosť budovať svoje zázemie tak, aby obchodníci mali maximálny komfort pri svojej práci. Veríme, že to uvitajú a oceňujú podporu svojich aktivít a investícia OK GROUP SLOVAKIA týmto smerom bude pre celú spoločnosť, aj každého jej spolupracovníka, výrazným posunom vpred aj v rámci konkurenčných výhod.

Autor: Monika Grellová
generálna riaditeľka

Perpetuel: Nekonečně mnoho možností pojištění



Rádi bychom Vám představili dalšího partnera OK BROKERS, konkrétně společnost Perpetuel s.r.o., jejímž zakladatelem a jednatelem je Michal Karafiát z Velkého Meziříčí. Michal se pohybuje v oboru pojišťovnictví od roku 2008, kdy se jako pojišťovací zprostředkovatel čtyř pojišťoven zaměřoval převážně na retailové autopojištění. V roce 2013 začal přemýšlet o své vlastní makléřské společnosti, a to především kvůli stále rostoucímu zájmu svých klientů i o jiné typy pojistných produktů. O rok později již fungovala jeho společnost Perpetuel s.r.o., kterou si dnes přiblížíme.

Michale, rozjezd makléřské společnosti je poměrně náročný proces, souhlasíte?

Každý začátek je složitý a v případě nově vznikající makléřské společnosti to platí obzvláště. V první řadě bylo potřeba získat všechny nezbytné licence od ČNB, následně se postarat o legislativně správně nastavené interní procesy, nakoupit systémy pro evidenci a archivaci pojistných smluv, popsat interní normy, vyřídit zaslupnění všech klíčových pojišťoven a mnoho, mnoho dalšího. Každý z výše uvedených bodů byl více méně krok do neznáma a jsem velmi rád, že naše společnost má toto období již za sebou. Na druhou stranu, na pojistném trhu nás v dohledné době čeká mnoho velkých změn a já spoléhám na kolegy z OK BROKERS, že přijdou s jednoznačným řešením a pomocí.

Perpetuel působí na trhu 3 roky, nyní má 5 zaměstnanců a přes 4000 klientů. Na tak krátkou dobu fungování je to nevykykle dobrý výsledek.

Ano, individuální přístup, ochota vyhovět a především slušné jednání se vyplácí. V dnešní době bere hodně pojišťovacích zprostředkovatelů svého klienta spíše jako prostředek k výtěžku, než jako sobě rovného. To samozřejmě není správně a o nějaké dlouhodobé spolupráci pak nemůže být řeč. My se snažíme pro naše klienty udělat něco navíc a tím není myšleno pouze to, že jim doporučíme pojišťovnu s nejvyšší slevou. Již dávno jsme si uvědomili, že tudy cesta jednoduše nevede a pokud nenabídneme nějakou nadhodnotu, neprorazíme. Z tohoto důvodu jsme

investovali nemalé částky do koupi celé řady nových vozů, které našim klientům poskytujeme ihned po nezaviněné pojistné události. Dalším benefitem je kupříkladu i povinná výbava vozidla, kterou nabízíme nejen za bezkonkurenční ceny, ale také se stoprocentní úplností zákonem vyžadovaných položek. Obě tyto služby jsou vnímány velmi pozitivně a i díky nim dnes sjednáváme přes 170 nových kusů autopojištění měsíčně.

Vaše společnost je členem Partnerské sítě OK BROKERS již přes rok, jak hodnotíte dosavadní spolupráci?

Rozhodnutí spolupracovat s OK BROKERS nelituji. Myslím, že je značná výhoda mít za zády instituci, která v případě potřeby podá pomocnou ruku, a to především v okamžiku, kdy je u pojistitelů potřeba dojednat něco nestandardního.

Dále se mi zamlouvá kooperace mezi OK BROKERS a OK KLIENT, díky níž můžeme dnes nabízet klientům i široké



portfolio bankovních produktů, zejména hypoték. Vzhledem k situaci na trhu s nemovitostmi vnímám tuto službu jako další nutnost, o čemž svědčí i každoměsíční nárůst poptávek.

A jak jsem již zmínil výše, čeká nás celá řada dosti zásadních legislativních změn a jsem upřímně rád, že tyto nově vznikající zákony za nás někdo nastuduje, vyhodnotí a doporučí konkrétní kroky k jejich bezproblémovému zavedení do praxe.

Michale, nedávno se Vám narodil syn Michael. Za celý OK HOLDING gratuluji a přejeme pevné zdraví.

Děkuji. Doufám, že se pevnému zdraví bude těšit i naše vzájemná spolupráce, a to minimálně do doby, než Michael převezme Perpetuel do svých rukou 😊.

Autor: Lukáš Horáček
ředitel společnosti



ČLEN OK HOLDING

Agroteam CZ: když je „TEAM“ opravdu TÝM!

Ing. Zdeněk Kučera, Ph.D. se zemědělskému poradenství věnoval už od roku 2000. V roce 2009 založil a následně rozvíjel poradenskou společnost Agroteam CZ. Když pro své podnikání začal hledat v roce 2014 strategického partnera, který by jeho další nápady a cíle pomohl realizovat, našel je ve společnosti OK GROUP. V březnu 2015 se stala společnost OK GROUP a.s. 100% vlastníkem Agroteamu CZ a společnost se zařadila mezi členy uskupení OK HOLDING. Zakladatel Zdeněk Kučera však svůj zájem o poradenství „nepověsil na hřebík“. Dnes se v rámci činnosti společnosti zabývá poradenstvím v oblasti ekonomiky a řízení zemědělských podniků. Současně se podílí na poskytování dotačního poradenství v dotacích z Programu rozvoje venkova (PRV) a z národních dotací. Tedy i nadále je v pozici jednatelů stěžejní oporou Agroteamu CZ.

Po majetkovém vstupu společnosti OK GROUP nedošlo k žádným významným personálním „otřesům“, jak se obvykle po změně majitele stává. Dobře fungující kolektiv se naopak neustále rozrůstá. „Jsme upřímně potěšeni, že v řadách spolupracovníků Agroteamu CZ máme především nadšené, kreativní a nesmírně pracovité kolegy, čehož si osobně velmi vážím a věřím, že v Agroteamu CZ naleznou dostatečný prostor pro vlastní profesní realizaci“, říká Radek Kubiš.

Dovolte nám tedy blíže představit naše kolegy z Agroteamu CZ v abecedním pořadí:

Ing. Pavel Bochynek – je jedním ze seniorů poradců v oblasti PRV, působí v zemědělském poradenství již více než deset let. Jeho kancelář se nachází v Kyjově a jeho činnost se koncentruje především do Jihomoravského, Zlínského a Olomouckého kraje.

Ing. Radek Halada – je specialista v oboru rybářství. Zabývá se kompletním řešením dotací z Operačního programu rybářství. Řeší také dotace z národních zdrojů, zejména v oblasti vodních nádrží.



Zleva: Radek Halada, Lubomír Tomek, Eva Marková, Václav Včelák, Šárka Robenková, Petra Šínáková, Martina Svobodová, Veronika Jirkovská, Hana Lavičková, Lenka Tancerová, Iva Táchová, Pavel Bochynek, Zdeněk Kučera, Michal Weber

Ing. Veronika Jirkovská – působí jako samostatný poradce s komplexním přehledem o problematice zemědělských dotací z PRV.

Hana Lavičková – pracuje jako projektový manažer společnosti a specializuje se zejména na přípravu zadávací dokumentace pro nejrůznější projekty a programy.

Ing. Eva Marková – je jedním z klíčových dotačních poradců v oblasti dotací z PRV. Vedle své poradenské práce řeší částečně i obchodní aktivity společnosti.

Šárka Robenková – je asistentkou společnosti, zajišťuje administrativní práce ve správní a marketingové oblasti firmy.

Ing. Lubomír Smrček – je odborníkem v oblasti provozního poradenství. Podílí se na metodické přípravě materiálů a poradenských produktů v této oblasti. Jeho kancelář se nachází v Opavě, avšak poradensky působí po celé České republice.

Ing. Martina Svobodová – je specialistka na dotace z Operačního programu životní prostředí. Této práci se věnuje prakticky od založení společnosti Agroteam CZ a vedle poradenské práce se věnuje částečně i provoznímu poradenství v této oblasti.

Iva Táchová – řeší správu společnosti a zajištění marketingových aktivit společnosti a také komunikaci v rámci uskupení OK HOLDING.

Ing. Lenka Tancerová – specializuje se na administraci výběrových řízení projektů. Řeší přípravu zadávací dokumentace pro projekty z nejrůznějších operačních programů a současně se podílí na další administraci žádostí.

Ing. Lubomír Tomek – je samostatným pracovníkem, který pracuje na pracovišti v Náměšti nad Oslavou. Je bývalým metodikem PRV, který se do značné míry podílel na jeho implementaci. V současné době je jedním z našich poradců právě v této oblasti.

Ing. Václav Včelák – jeho hlavní odborností je dotační poradenství, zejména dotace z PRV. Této činnosti se věnuje již více než deset let a jeho úkolem je, kromě samotného poradenství a organizační činnosti s tím spojené, rovněž vedení našich mladších kolegů.

Ing. Michal Weber – je obchodním ředitelem společnosti a soustřeďuje se na sladění práce poradců společnosti Agroteam CZ s obchodními zájmy celého uskupení OK HOLDING. Současně se aktivně zabývá poradenskou prací zejména v oblasti dotací z PRV a provozního poradenství.

Autor: tým společnosti

Pro neziskové organizace lze získat dotace ve výši až 95 % z nákladů projektu

V předešlých číslech Bulletinu byly představeny služby společnosti OK GRANT pro podnikatele. Dalším okruhem klientů, kterým se OK GRANT věnuje, jsou organizace neziskového a veřejného sektoru. Spolupráce je cílena především na obce a církevní právnické osoby (CPO). Těmto klientům nabízíme služby z oblasti administrace projektů, a to zejména z integrovaného programu regionálního rozvoje (IROP). Pro tyto příjemce je totiž možné z evropských zdrojů, v kombinaci se zdroji státního rozpočtu, získat až 95 % z celkových ustatelných nákladů projektu. Spoluúčast vlastních finančních zdrojů těchto subjektů, která je ve výši pouhých 5 %, znamená pro tyto příjemce zásadní rozhodovací argument.

Programy IROP jsou zaměřeny zejména na oblasti podpory územního rozvoje, zvyšování kvality infrastruktury, veřejných služeb i veřejné správy a na podporu udržitelného rozvoje. Podpora je zacílena i na sociální integraci, sociální podnikání, sociální bydlení, rozvoj sociálních služeb apod. Výzvy jsou vyhlášeny buď jako kolové, nebo jako průběžné. V průběžných výzvách probíhá hodnocení podobně, jako popsal Ing. Kudláč v Bulletinu č. 3/2017. U výzev, které jsou vyhlášeny jako kolové, jsou po určité období shromažďovány žádosti o podporu, tyto jsou pak vyhodnoceny dle kritérií a obodovány. Podpořeny jsou žádosti s dostatečným bodovým skóre až k dosažení hranice finanční alokace výzvy. V současném programovém období 2014–2020 je pro všechny výzvy z programu IROP alokována částka 124,9 mld. Kč.

Dovolím si zmínit, že naše spolupráce probíhá například s Oblastní charitou v Třebíči, s níž připravujeme v současné chvíli dva projekty. Průběžně informujeme o nových

ZUZANA BUMBOVÁ

od původní profese diplomované dětské zdravotní sestry se po letech strávených na mateřské dovolené odchýlila k ekonomickému směru a během pracovního působení na Biskupství litoměřickém, v pozici diecézního ekonoma, vystudovala Univerzitu Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem, obor Finanční management.

Ve společnosti OK GROUP a.s. působí od října 2016 zejména jako specialista pro církevní klientelu. Současně prostřednictvím společnosti OK GRANT s.r.o. zprostředkovává služby dotačního poradenství pro neziskový sektor.

Je vdaná, má dva dospělé syny a dceru. Ve volných chvílích se ráda věnuje péči, ručním pracím a v neposlední řadě, s manželem a dcerou, aktivně jízdě na kole.



výzvách a jejich podmínkách charity brněnské diecéze, plzeňské diecéze, královéhradecké diecéze a litoměřické diecéze. Proběhly informační schůzky k projektům sociálního bydlení s Římskokatolickou farností Jitřava. Z řad obcí můžeme jmenovat obec Cejle.

Společnost OK GRANT nabízí klientům z řad církví a obcí samozřejmě stejný servis i v případě ostatních programů, kterými jsou národní operační programy. Za všechny uvádíme jen některé:

- Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, řízený Ministerstvem průmyslu a obchodu
- Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání, řízený Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy
- Operační program Zaměstnanost, řízený Ministerstvem práce a sociálních věcí
- Operační program Životní prostředí, řízený Ministerstvem životního prostředí
- Program rozvoje venkova, řízený Ministerstvem zemědělství

Neziskový sektor, zejména církevní právnické osoby, avšak lze říci, že i obce,

mají však oproti podnikatelskému segmentu trhu zvláštní specifikum, totiž o něco delší rozhodovací mechanismy. Tak jako je starosta obce vázán povinností předkládat zásadní rozhodnutí radě obce či města, tak i v církevním sektoru jsou určité schvalovací mechanismy, které mají zabránit ledabylému a neuváženému nakládání s majetkem. Tyto rozhodovací procesy jsou s ohledem na rozložitost církevní struktury poměrně zdlouhavé. Výzvy dotačních programů však bývají vždy otevřeny po časově omezený úsek, zpravidla dvou až tříměsíční. Z tohoto důvodu je pro OK GRANT nezbytnou součástí péče o klienta dlouhodobá a průběžná komunikace, aktivní vyhledávání aktuálních informací tak, abychom byli včas připraveni začít s klientem přípravu žádosti. Všechny jmenované služby a postupy poskytujeme samozřejmě i ostatním klientům, pokud jsou v konkrétních výzvách uvedeni jako možní příjemci.

Autor: Zuzana Bumbová
projektová manažerka



ČLEN OK HOLDING

PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA

GRUND RESORT
G O L F & S K I ★ ★ ★ ★

Nezapomenutelně luxusní odpočinek
v horské přírodě přímo v Krkonoších.



Mladé Buky, www.grundresort.cz