

OK HOLDING BULLETIN

2/2018 ZEMĚDĚLSKÝ SPECIÁL



**O úctě k tradicím i rozvoji
moderních technologií
ve VOD Kámen**

s Ing. Josefem Houčkem

Vážení klienti, milí kolegové,

ač již dávno neplatí, že OK GROUP je zejména zemědělským makléřem, rádi a hrdě přiznáváme, že v začátcích našeho podnikání to byli právě moravští a čeští zemědělci, vinaři či prodejci zemědělské techniky, kteří nám dali důvěru a svěřili nám pojistnou ochranu svého podnikání.

A tak je vlastně logické, že se společnosti OK HOLDING již pravidelně účastní největšího zemědělského veletrhu v České republice, mezinárodního veletrhu zemědělské techniky – TECHAGRO. I v letošním roce jsme pro naše současné i budoucí klienty připravili od 8. do 12. dubna společnou expozici společností OK GROUP, Agroteam CZ a DOTin. V prostorách naší expozice, umístěné v pavilonu F, ve stánku 017 budeme moci prodiskutovat Vaše aktuální potřeby nejen v oblasti pojištění, ale i vhodné dotační příležitosti. Zcela jistě to však nebudou chvíle naplněné pouze pracovními tématy! Velmi rádi se s Vámi opět osobně setkáme a těšíme se na příležitost probrat i témata ryze nepracovní.

Jak si jistě mnozí z Vás všimli, letošní druhé číslo OK HOLDING Bulletinu má v podtitulu „zemědělský speciál“. Přijměte ho tedy, prosím, jako pozvánku na zmíněný veletrh! Ač jsme tedy toto vydání Bulletinu cílili na oblast zemědělství (dovolím si zmínit čtivý rozhovor s Josefem Houčkem v úvodu, rekapitulaci zemědělského pojištění v roce 2017 kolegyně Vránové, či aktuální dotační příležitosti pro letošní rok na stranách 8 až 10), věřím, že zde naleznete spoustu nových informací i mimo zemědělskou problematiku (namátkou např. informace o certifikaci či rozšíření uskupení OK HOLDING, zajímavý rozhovor s Jiřím Sýkorou z pojišťovny Kooperativa nebo představení nové společnosti OK PROFIT).



Milan Ondra
místopředseda představenstva OK GROUP a.s.

Pozvání na veletrh TECHAGRO 2018 8.-12. duben 2018

Vážení obchodní partneři,
bude nám ctí přivítat Vás v našem výstavním stánku na veletrhu TECHAGRO 2018,
který najdete v pavilonu F, č. 017, v areálu BVV Brno.

Na setkání s Vámi se těší

Radoslav Kubiš

Michal Weber

Marek Pavelec



Úcta k tradicím i rozvoj moderních technologií – o vítězstvích i zatím nesplněných plánech

Výrobně-obchodní družstvo se sídlem v Kámeně hospodaří ve vrcholové partii Vysočiny v nadmořské výšce od 480 do 600 metrů s celkovou výměrou 1 960 ha zemědělské půdy. Družstvo se specializuje na výrobu brambor, které pěstují na výměře 180 ha a zpracovávají je ve vlastní loupárně. Ve výkrmně býků dosahují přírůstku 1,5 kg/den. V roce 2016 zrekonstruovala společnost svou farmu dojníc ve Věžné. Největší investicí byla výměna dojírny a stavba nové čekárny. Společnost má řadu úspěchů z výstav. V roce 2017 v Mžanech obsadili první místo v prvotelkách a získali titul Miss Sympatie. Na Národní výstavě hospodářských zvířat v Brně obsadili třetí místo v kategorii starších krav. Ve Zdislavicích vyhráli Šampionku výstav. Za velký úspěch také považují vítězství v kategorii Šampionka plemene a v soutěži o nejlepší kolekci, toto si přivezli z výstavy v Opařanech.

Na zvědavé otázky kolegyně Barbory Vilišové pohotově i pohodově odpovídal Ing. Josef Houček, který je ve VOD Kámen od roku 1999 předsedou představenstva.

Výrobně-obchodní družstvo se sídlem v Kámeně bylo v obchodním rejstříku zapsáno 14. 9. 1993, letos oslavíte 25 let. Jak to všechno začalo? A od kdy jste u tohoto dění Vy osobně?

Se zemědělstvím v Kámeně je v podstatě spjat celý můj profesní život. Společnosti VOD Kámen, která vznikla jako nová společnost v roce 1993, předcházelo zemědělské družstvo Kámen, jež se transformovalo v roce 1992 z JZD Kámen. To existovalo v naší obci od roku 1979. Vytvořilo se sloučením z původních tří družstev: JZD Věžné, JZD Dobrá Voda a JZD Kámen.



S čím jste začínali v roce 1993?

Už od počátku se věnujeme jak rostlinné, tak živočišné výrobě. V rostlince jsou to naše dvě tržní plodiny: řepka a jsme jedni z posledních pěstitelů konzumních brambor, které dnes máme na 180 hektarech. Taky pěstujeme obilí, ale především proto, že potřebujeme slámu na podestýlku. U brambor jsme jejich zpracovatelé, máme vlastní loupárnu a jak syrové, tak vařené dodáváme koncovým odběratelům. V tomto segmentu nejsme navázáni na markety, naši odběratelé jsou menší – z gastro průmyslu, školní jídelny a taky například nemocnice.

Co vaše konkurence?

Konkurence je veliká. V posledních deseti až patnácti letech vzniklo mnoho nových balíčků brambor. Každá balíčka má obvykle i loupárnu, ale úplně se neztotožňuji s kvalitou, kterou svým odběratelům v rámci loupáných brambor někteří dodavatelé nabízejí.

Je pravda, že jsou brambory z Vysočiny opravdu nejlepší?

To se asi nemůžete ptát mě 😊. Já vám, samozřejmě, tento názor potvrdím. Ale vážně, my to neříkáme proto, že si to pouze myslíme, my to zkrátka víme! Už v minulosti jsme měli loupárnu brambor, samozřejmě jiný typ a tato činnost se postupně vyvíjela. Loupané brambory jsme tehdy dodávali do mrazíren Tábor, které z našich brambor dělaly hranolky. To bylo ještě za minulého režimu. Když jsme zpracovali naši vlastní úrodu, museli jsme řešit, jak pokrýt celoroční kontrakty s odběrateli. Od května jsme rané brambory nakupovali v jižních zemích. Kupovali jsme z Egypta, ze Španělska a Itálie, jak postupně dozrávaly v daných zeměpisných šířkách. Zjistili jsme ale, že brambory, které se pěstují hydroponně např. v Egyptě, našim lidem nechutnají a nechtějí je jíst.

Co znamená hydroponně pěstovat brambory?

Velmi zjednodušeně řečeno z jedné strany pole kopou a na druhé zase hned sází. Akorát brambory zalévají, teplo mají pořád, a takto to jde pořád dokola.

Když dal spotřebitel tyto brambory do hrnce, tak neměly žádnou chuť a také se z nich stala nevhledná kaše.

Postupně jsme tyto jižní země opustili a navázali se výhradně na naše bramboráře, kteří mají rané brambory podle toho, kdy přijde jaro a mohou sázet, pak je sklizeň zhruba v polovině července. Do té doby musíme vydržet s vlastními zásobami. Také máme na našich zákaznících již dlouhodobě otestovanou odrůdovou skladbu a víme, že tyto odrůdy jim chutnají.

Jak poznám dobrou bramboru?

Většina loupáných brambor se dnes dodává vakuově balených, musí mít krásně žlutou barvu, nesmí pouštět vodu. Barva brambor se v době záruky nesmí nikterak změnit. Záruka u brambor syrových je 7 dní, u vařených tři týdny. Mimochodem – naše denní produkce je 6 až 6,5 tuny. A víte, že by se měla brambora vařit zásadně ve slupce? Nejhorší, co hospodyňky dělají, je to, že bramboru oloupou a nakrájí na malé kousky. Potom žehrají na nás, pěstitelé, ale my za to, že když se takto nešikovně brambory připravují a ztrácejí tím svou charakteristickou chuť, přece nemůžeme. Spotřebitelé také vyžadují prané brambory, to jim podle mého názoru nesvědčí. Ale ochutnejte naši kvalitní a chutnou bramboru upečenou v alobalu, dejte si k tomu tvaroh a uvidíte, jaká je to dobrota.

Už víme, že se věnujete rostlinné i živočišné výrobě. Kromě toho máte loupárnu brambor a bioplynovou stanici (dále jen BPS). Napadá mě jako laika správně, že jsou mezi těmito zdánlivě rozdílnými činnostmi jasné a pro všechny tyto činnosti prospěšné vazby? Například hnůj vyživí pole, slupky od brambor schroupne BPS – jak to celé funguje?

Ano, máte pravdu, tyto aktivity jsou propojeny velmi úzce. Naše brambory jsou tak dobré, protože je pěstujeme tradičním způ-

sobem. Hnojíme hnojem, tradičně oráme a využíváme odkameňovací technologie. Máme zde buď těžké jílovité, nebo kamenité půdy. Když se o naše pole takto staráme, potom jsou výsledkem naší práce chutné hlízy. Takže tady využíváme spojení rostlinné a živočišné výroby.

A co ta bioplynová stanice?

Nechci se chlubit, ale jsem přesvědčen o tom, že tak, jak vypadá naše bioplynka, by měly vypadat všechny. Máme ji jako odpadové hospodářství na středisku. Co je vhodné a jinak se nezužítuje, tak jde do bioplynky.

Například slupky od brambor?

Ne, ne, ty si odveze lihovárník. Ten z nich a dalších surovin vypálí líh a nám vrátí teplé výpalky. Ty jsou pro bioplynku, myslím, ideální, nakvašený proces pokračuje v ní. Taky tomuto přisuzuji, že nemáme problém s plynem. Máme ho dost.

Jak plyn využíváte? Pro vlastní spotřebu?

Máme kogenerační jednotku a z plynu vyrábíme elektrickou energii a dodáváme ji do sítě. Částečně ji spotřebováváme také na našem středisku, kde máme živočišnou výrobu a loupárnu.

Do bioplynky tedy dáváme denně 66 tun hnoje, který bereme od našich dojníc, již zmíněné výpalky, dále silážní žito a zhruba deset tun kukuřice, která je energeticky stálou plodinou.

Proč narážíme na podniky, které mají s BPS problém?

Protože zřejmě nevěděli, jak tento provoz správně uchopit a u „krmení“ zařízení sklouzli jen ke kukuřici a troše kejdy.

Bioplynka je obvykle zdrojem slušných příjmů, ale nemělo by se to dělat jen s ohledem na zisk. Čím vyšší chceme výkon, tím rychlejší musí být proces. Potom vám nezbyvá než přidávat pouze již zmíněnou kukuřici a kejdu, aby byl proces rychlejší a měli jste okamžitý zdroj plynu. Ale to je samozřejmě drahé, navíc se dřevnatý sto-

nek u kukuřice nerozloží a ve skladovací jímce pak zůstávají nerozložené kusy. Správný digestát má mít konzistenci řidší kejdy. My, když přidáváme hnůj, máme zdržení v procesu až 82 dnů. Po tyto dny se vše rozkládá a pořád se jímá plyn. I nám dodavatelé zařízení nabízeli zvýšení výkonu, ale my jsme nesouhlasili. Chceme zachovat naši zemědělskou výrobu a bioplynku nemáme jako primární zdroj výdělku.

A co vaše již zmiňované kravky? Slyšeli jsme, že produkuje výborné mléko?

I mléko produkujeme již řadu let. Máme výhodu, že máme velkou intenzitu výroby mléka. Po mnoha letech jsme se dostali na slušnou výkupní cenu, ale podle predikcí bude v budoucnu cena zase padat. Máme 820 dojníc, což je poměrně hodně a máme uzavřený obrot stáda. Všechno potomstvo jde do výkrmu. Celkem chováme 2 100 hovězích hlav.

To je vysoké číslo, že?

Ano je, i v minulém režimu bylo obvyklé mít jednu hovězí hlavu na hektar půdy. My máme dnes už jenom 1 960 hektarů zemědělské půdy.

Jaké plemeno chováte?

Máme červený strakatý skot. Což je ryze české, tradiční plemeno. Myslím, že jsme udělali dobře, když jsme se nepřeorientovali na holštýnský skot, který je dnes u nás v České republice běžný. Ten potřebuje lepší krmnou dávku. Výkrmná hodnota senáže u nás je jiná než například v Polabí. Hospodaříme ve vyšších nadmořských výškách.

Co s produkcí mléka děláte?

Celou produkci mléka vyvážíme do Německa, kde bedlivě sledují parametry odebíraného mléka. Například jsme museli z krmné dávky vyloučit sóju. Respektive buď krmit sójou bez GMO, nebo ji vůbec nedávat. My jsme ji nahradili řepkou nebo řepkovými šroty. Naše červené strakaté krávy na tuto změnu reagují dobře a mají

stejnou užitkovost. Naopak holštýnské, které dostávaly až 40% sóji, na tuto změnu reagují špatně a užitkovost šla chovatelům strmě dolů.

Čím to je, že vaše mléko je tak dobré?

Krmnou dávkou a výbornou péčí a taky naše krávy mají v mléce vyšší obsah tuku.

Pouštíte jim hudbu?

Ne, tam jsme ještě nedošli, mohli bychom pak mít mléka nadbytek 😊.

Chováte tradiční plemeno krav, pěstujete tradiční plodinu. Jaký je Váš vztah k tradicím? Měli bychom se k nim vracet? Co říkáte na večeri „brambory s mlékem“?

Určitě, aspoň částečně. Já si ještě pamatuji, že brambory a mléko byly základní suroviny pro vaření. Jeden den jsme měli brambory s mlékem, druhý den s tvarohem. Podobné potraviny se takto střídaly. Spousta věcí se doma dělala, například sýr a jak nám chutnal! Maso bylo obvykle jen jednou týdně. Samozřejmě, dnešní doba je pestřejší a všeho je dostatek, jen si nejsem jist, zda to našim tělům prospívá. Asi by nám neuškodila větší střídmost, a to i v jídlu. Takže tradice mám rád, ale je jasné, že se zpátky už ani vrátit nemůžeme. Mladí si už dnes hamburgery a pizzy nedají vzít. Víte, když se vrátíme zase k našim bramborám, je to přece úžasná potravina, velký zdroj vitamínů a minerálů, přesto jejich spotřeba klesá.

Čím to je? Já osobně mám brambory moc ráda a využívám je v kuchyni často.

Dnešní hospodyňky jsou ochotny věnovat přípravě večere tak deset minut. Za tu dobu brambory určitě nepřipravíte. Takže je prostě nevaří, jí se rýže, těstoviny apod. Možná, až se budou vařené brambory prodávat v maloobchodě, zase jejich spotřeba poroste.

Vraťme se ještě k Vaší osobě. Jste předsedou představenstva od roku 1999, měl jste již tenkrát jasnou představu o tom, kam



Zleva: Radek Houček, Marek Pavelec ze společnosti DOTin, Josef Houček

chcete podnik směřovat, co všechno chcete udělat?

Předseda představenstva má nad sebou celé představenstvo, takže vlastní myšlenky není vždy jednoduché prosadit. Vždy musíme dosáhnout shody, a to může trvat nějakou dobu. Mou vizí bylo docílit toho, že budeme brambory nejen loupat, ale i vařit. To se mi konečně loni povedlo. A protože jsem původně nástrojář, moc jsem pro naše družstvo chtěl zprovoznit bioplynku. A tu už taky máme. To se nám tedy povedlo.

Je něco, co se Vám ještě naopak nepovedlo?

Rád bych začal využívat tepla, které v bioplynce vzniká pro vlastní potřeby. Zatím využíváme elektřinu, ale už máme projekt na nutnou rekonstrukci k využití právě tohoto tepla. Je to nákladné, takže o tom v představenstvu momentálně jednáme. Ale určitě by to pro nás v dlouhodobém horizontu bylo výhodné.

Musel jste si nějak zvyšovat kvalifikaci, nebo je předseda představenstva zemědělského družstva „pouze“ manažer?

Určitě ano, musel jsem pochopit, co a jak tady děláme. Souvisí to i se zákony, vyhláškami. Zemědělství je nikdy nekončící činnost, pokud to chcete dělat dobře, a začíná se stávat taky vědou.

Ale zároveň musíte být i dobrý manažer, vzhledem k oceněním, která tady vidíme.

To musí posoudit jiní. Jen by bylo dobře, aby i v budoucnu tady předsedoval někdo z místních. Přece jen když tady žijete, nedá vám, abyste cokoli zplundroval, vzal tašku a odešel o dům dál.

Pocházíte ze zemědělské rodiny?

Ano a můj tatínek chtěl, abych šel studovat na zootechniku, ale já jsem byl zamilovaný do strojů, a tak jsem šel na mechanizátora. Dnes mám rád již i ostatní úseky, které jsem musel nastudovat a doučit se ostatní problematiku.

Která z vašich družstevních aktivit je zásadní obchodně, a naopak kterou máte nejvíc rád Vy osobně?

Více než polovinu tržeb nám dělá živočišná výroba, takže chci nechtě, musel jsem začít mít rád i ty krávy. A bude to znít nadneseně, ale bioplynka je takové mé „dítě“. Takže ji mám asi nejraději.

A co vlastně hovězí maso? Prodáváte u nás nebo jde taky na vývoz?

Všechno maso vyvážíme. Naše krásné, zmasilé mladé býky by náš trh nezapltil.

Kolik zaměstnáváte lidí? Máte v dnešní době téměř nulové nezaměstnanosti problém s náborem a udržením kvalitních lidí? A co pro své zaměstnance dělá VOD Kámen?

Zhruba 95 lidí, což je na naše družstvo poměrně hodně. A jestli máme problém s lidmi? To víte, že ano. A nejen s kvalitními, ale s lidmi vůbec. Musíme zaměstnat skoro každého, kdo přijde. Není zásadní problém obsadit techniku, ale v nepřetržitém provozu v naší dojírně to problém je. Máme štěstí, že máme stále starší populaci zaměstnanců, kteří nám vychovávají nováčky a vypomáhají, když je potřeba. Právě proto se snažíme pro své lidi dělat maximum. Po pěti letech zkušební doby a úhradě členského podílu se naši zaměstnanci mohou stát členy našeho družstva. Máme slušné platy, příspěvky na dovolenou, na praní pracovních oděvů. Pokud neocením naturální odměnu, dostávají ekvivalent v penězích. Přispíváme jim na penzijní i životní pojištění a mnoho dalších benefitů, například samozřejmostí jsou ochranné pomůcky opět v navýšené podobě. Tak trochu mě trápí, že se dnešní mladí lidé nechtějí učit od starších kolegů a možná mají i přehnané nároky. Když jsem začínal, snažil jsem se od mých starších kolegů toho naučit a převzít co nejvíce.

Napomůže vám nábor ve školách?

Zkoušeli jsme to, ale ztratil jsem veškeré iluze. Navíc, přestože se o naše lidi staráme, nemůžeme konkurovat Škodovce, ta dává už od druhého ročníku stipendia. Na to se spousta mladých chytne.

Spolupředáváte akci Den Zemědělce, kolikátý ročník už máte za sebou?

Já vlastně ani nevím, byly ročníky, které se pořádaly různě po republice, a když se to ustálilo u nás, je to tuším patnáctý rok. Ze začátku jsem tomu moc nakloněn nebyl, příprava není úplně jednoduchá. Každý vystavovatel si řekne, co potřebuje, kolik betonové plochy, kolik trávy, a co mu máme zasít. Na sklizeň kukuřičí, obilí. Musíme



Zleva: Marek Pavelec, Josef Houček

s předstihem rovnat osevňovací plán, abychom všechny požadavky splnili. Zaměstnává to mimo jiné hodně naše agronomy.

Je to pro vás srdeční záležitost, reklama nebo business?

Business vůbec ne. Samozřejmě dostaneme uhrazeny přímé náklady, ale nic na tom nevyděláme. Je to především prestižní záležitost. Takže trochu reklama a musí to být i naše srdeční záležitost, jinak bychom to nemohli dělat.

Vás jako zemědělce ohrožují různá pojistná nebezpečí. Více než ostatních se vás dotýkají např. živelní rizika, mráz, hodně vody, málo vody, taky mě napadá nákaza skotu. Považujete za důležité, aby byl podnik dobře pojištěn?

Kdysi jsem byl velký nepřítel pojištění. Můj otec vždycky říkal: „Když k tobě jde pojišťovák, buď uteč, nebo se zamkni, protože vždycky proděláš!“ Ale situace se změnila. Nemůžeme si dovolit podnik finančně destabilizovat. Mohou přijít kroupy, nebo vám požár zachvátí seník. Dnes už je zodpovědnost tak velká, že já, jako původní nepřítel pojištění, mám pojištěno všechno a takto to máme i tady ve firmě. A samozřejmě za to může i OK GROUP.

Od kdy se společností OK GROUP spolupracujete?

Už hodně dlouho. Známe se s Radkem Kubišem i Honzou Malochem řadu let.

Zkontaktoval jsem je na doporučení kamaráda, který s OK GROUP měl už velmi dobré zkušenosti. Jsem naprosto spokojený, přesto, že se nám tady střídají zástupy makléřských firem a pojišťoven, není důvod cokoli měnit.

Spolupracujete i s naší dceřinou společností DOTin? Jak k tomu došlo?

Za to taky může Radek Kubiš, společnost DOTin nám představil právě v době, kdy se s naší bývalou spolupracující firmou něco nepovedlo, a tak jsem začal spolupracovat s nimi. I když Marek Pavelec ze společnosti DOTin mě průběžně přesvědčoval už řadu let. Známe se i s jeho rodiči, jsme prakticky sousedi. Ale spolupracujeme spolu teprve dva roky.

Závěrem si dovoluji být opět osobní: víme o Vás, že si rád zajedete odpočinout do termálních lázní v Maďarsku, kam konkrétně a proč vlastně právě tam?

Jak to víte? Ano, mám rád termální lázně, a to nejenom v Maďarsku. Rád jezdím i do Německa. Musím něco dělat pro sebe. Rád jezdím na kole a rád chodím do přírody. Na kole jezdíme se ženou už asi deset let, ale dnes již máme oba elektro kolo. Už to nesmí být zkrátka nic moc fyzicky náročného.

Autor: redakční rada

Zemědělské pojištění

Za pár dnů se naplno rozběhne jaro a nás čeká další „zemědělský“ rok. Jak moc náročný, hlavně po stránce škod, bude, a co nás během něj čeká, se zatím nedá říct, avšak s určitostí můžeme zrekapitulovat ten loňský.

ŠKODY POTRÁPILY VŠECHNY

Zhruba 150 pojistných událostí na plodinách v celkové výši plnění cca 55 milionů Kč a téměř 30 pojistných událostí na zvířatech v celkové výši plnění cca 4 milionů Kč, to je bilance škod loňského roku. Stejně jako v loňském a předloňském roce mají na pojistné plnění největší podíl jarní mrazové škody na vinné révě a pak také škody způsobené krupobitím, a to převážně krupobitím v období před sklizní. Možná se teď někomu může zdát, že 150 škod na plodinách není mnoho, ale pokud vezmeme v úvahu, že vznik škod je sezónní a soustředí se do maximálně 3 až 4 měsíců v roce a každá hlášená škoda se v průměru dvakrát prohlíží likvidátorem pojišťovny (bezprostředně po vzniku škody a následně před sklizní), a navíc v segmentu pojištění plodin je ve společnosti OK GROUP vyžadovaná praxe, že likvidátor pojišťovny nikdy nejede na prohlídku škody ke klientovi sám, ale prohlídky je vždy přítomen náš zástupce, uvědomíme si, jak náročné to je. Prohlídky se mnohdy natahují do pozdních odpoledních až večerních hodin, a když to situace vyžaduje, tak likvidátor musí vyjet i o víkend. Myslím, že nebude „zbytečnou skromností“ říct, že velký dík patří především Milanovi Ondrovi



a Ondřeji Bravencovi, kteří potvrzují to, že OK GROUP je specialistou a TOP makléřem na zemědělské pojištění.

CO SE NÁM Povedlo

Především se povedlo udržet a rozšířit portfolio klientů. V jakékoliv obchodní činnosti je samozřejmě důležité „rozšiřovat, expandovat“ a klade se na to i důraz. Pro mě je ale stejně důležité, možná i trochu důležitější, udržet a zachovat přízeň klientů stávajících. Když zrekapituluji loňský rok, musím říct, že toto jsme zvládli opět téměř na výbornou, a pro mě osobně je to známka toho, že práci odváděnou pro klienty děláme dobře, a klienti nemají důvod ke změně. Těší mě, že portfolio zemědělských klientů je stabilní, a když se k tomu podaří další významné nové akvizice, jako to bylo v loňském roce, pak je radost dvojnásobná.

V TERÉNU JSME KLIENTŮM NEJBLÍŽ

Po dobu několika posledních let se aktivně účastníme a podporujeme různé zemědělské akce. V loňském roce to byla například účast na Zemědělském dni ve Mžanech, kde na středisku v Sověticích proběhl už 8. ročník zajímavé, a nejen mezi zemědělci, ale i veřejností oblíbené chovatelské přehlídky dojníc a dalších kategorií českého strakatého skotu. S pravidelností zde předáváme ocenění

těm nejlepším. S mnoha klienty jsme se také setkali v našem výstavním stanu na výstavě Den Zemědělce spojené s předváděním zemědělské techniky přímo v akci, která se konala v září na letišti v Kámení.

POSILUJEME TÝM

Od letošního roku posílil zemědělský tým na pozici ředitele likvidace zemědělského pojištění Ing. Josef Kříž. Kolega Josef Kříž díky své mnohaleté praxi, kterou získal, ať už jako agronom na zemědělském statku nebo díky působení v České pojišťovně a Agra pojišťovně, je určitě velkým přínosem nejen pro naše klienty.

Závěrem bych Vás i já ráda pozvala na prestižní mezinárodní veletrh zemědělské techniky – TECHAGRO 2018, který se uskuteční ve dnech 8.–12. 4. 2018 v areálu Výstaviště Brno. Expozici společnosti OK GROUP, Agroteam CZ a DOTin najdete stejně jako v předešlých třech ročnících, v pavilonu F, v blízkosti vystavující firmy AGRALL.

Přijďte nás navštívit a neformálně se pobavit. Těším se na Vás!

Autor: Gabriela Vránová
ředitelka úseku zemědělského pojištění

Dotační možnosti v roce 2018

Programové období Evropské unie je zhruba v polovině. Řada operačních programů má své prostředky z větší části vyčerpány, další teprve začínají čerpat. Většina subjektů, které jsou potenciálními žadateli, mají v tomto směru již určité zkušenosti a další, noví žadatelé, přibývají. Počet žádostí se tedy pravidelně zvyšuje a úspěšnost obvykle snižuje. V této situaci je proto erudovaná odborná pomoc mnohem více důležitá.

A ačkoli oblíbené české rčení říká, že pomocnou ruku najdete na konci svého ramene, my si dovolíme tvrdit, že nejedny pomocné ruce naleznete v našich poradenských společnostech Agroteam CZ, DOTin a OK GRANT. Projektoví manažeři z těchto společností pro Vás připravili přehled dotačních možností pro letošní rok.

PROGRAM ROZVOJE VENKOVA (PRV)



V roce 2018 můžeme očekávat dvě kola příjmu žádostí. U jarního kola je již znám termín příjmu, který proběhne od 3. do 23. dubna 2018. U podzimního kola zatím termín není známý, ale dá se předpokládat přelom září a října 2018.

Mezi operace jarního kola patří, kromě dotací neproduktivních investic v lesích či protipovodňových opatření v lesích, zejména podpora nezemědělských činností, podpora cestovního ruchu, ale i podpora pro začínající zemědělce nebo podpora inovačních projektů v prvovýrobě. Na podzim pak můžeme očekávat investice do modernizace zemědělské prvovýroby nebo například investice do lesnické techniky.

Jednou z nejžádanějších operací je podpora nezemědělských činností. Jedná se o dotaci pro zemědělské podnikatele na zavedení nebo rozšíření přidružené výroby. Malé zemědělské podniky do 50 zaměstnanců mohou dosáhnout až na 45% dotace. Mezi typické projekty patří například pořízení traktorbagru pro provádění výkopových prací nebo

rekonstrukce servisní dílny včetně pořízení vybavení.

Podpora cestovního ruchu je určena na vybudování či rekonstrukci malokapacitních ubytovacích zařízení v rozsahu 6 až 46 lůžek. Zemědělský podnikatel zde může investovat do ubytovacích kapacit, ale i do přidružených aktivit jako je restaurace, sportoviště a podobně. Dotace je ve výši až 45 % pro malé podniky do 50 zaměstnanců.

Začínající zemědělci mohou využít podpory 45 tisíc eur (cca 1,2 milionu Kč) na zahájení a rozvoj své činnosti. Žadatel nesmí v zemědělství podnikat déle než 2 roky. Podpora může být směřována na nákup strojů, výstavbu či rekonstrukci budov, nebo částečně i na nákup zemědělské půdy. Žadatel nesmí být starší 40 let a musí pro začátek disponovat půdou či zvířaty v rozsahu, který mu zajistí „soběstačnost“.

Do popředí se v poslední době dostává i podpora inovačních projektů. Jedná se zejména o projekty, které přinesou významnější inovaci pro podnik, případně pro celý sektor. Podpořeny jsou stavební i technologické investice. Žadatel musí spolupracovat s výzkumným subjektem (univerzita, výzkumný ústav) a výsledky inovačního projektu a jeho přínos pak musí publikovat.

V podzimním kole lze jako každý rok očekávat zejména podporu investic do zemědělských staveb a technologií. Podpora se tak bude týkat výstavby či rekonstrukce stájí, dojíren, skladů píce či statkových hnojiv, ale i investic do vinic, sadů a podobně. Dále se očekává podpora zpracovatelů zemědělských výrobků, jako jsou mlékárny, bourárny a další. Nesmíme zapomenout ani na předpokládanou podporu uživatelů lesa, kteří budou moci využít dotací na lesnickou techniku. V podzimním kole bývá vyhlášena i podpora inovací v potravinářství.

Tak jako pokaždé i nyní musíme připomenout, že všechny stavební investice, které vyžadují jakékoliv stavební řízení, musí jím disponovat už před samotným podáním žádosti o dotaci. Každoročně se setkáváme s částí žadatelů, kteří projektovou přípravu podcenili a k podání žádosti nestihnou získat stavební povolení. Bohužel se tak připravují o možnost o dotaci vůbec požádat. Je důležité začít s přípravou včas, zejména u větších projektů mnohdy s žadateli připravujeme strategii i více než rok dopředu. Pro žadatele, kteří nemají svého projektanta, jsme schopni tuto službu také zprostředkovat. Včasná a kvalitní nastavení projektu je nezbytné nejen pro jeho úspěšné podání, ale zejména pro jeho realizaci a udržitelnost.

Dále je nutno zmínit, že je zveřejněna nová příručka pro zadávání výběrových řízení v rámci PRV. Tato, v pořadí již čtvrtá, verze obsahuje zejména změny v terminologii, ale jsou zde i některé procesní změny. Jako příklad můžeme uvést povinnost umožnit přístup účastníků výběrového řízení na otevírání obálek.

OPERAČNÍ PROGRAM ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ (OP ŽP)



Ministerstvo životního prostředí, jako gestor OP ŽP, poskytuje podporu na záměry, které mají pozitivní dopad na životní prostředí. Zemědělský podnikatel je jedním ze způsobilých žadatelů zejména v projektech zaměřených na nakládání s odpady a dále v projektech, které zlepšují stav životního prostředí v oblasti ovzduší.

V roce 2018 je plánován příjem žádostí v oblasti odpadového hospodářství, kde bude s největší pravděpodobností umožněno realizovat rozšíření kompostáren či dalších záměrů, které zvyšují materiálové využívání odpadů, a dále projekty, které zkvalitňují systém sběru a svozu odpadů. Na tyto záměry bude poskytnuta podpora 85%. Plánovaná výzva s alokací 800 milionů Kč bude umožňovat dále realizovat vý-

stavbu či modernizaci bioplynových stanic, jejichž vstupní surovinou budou odpady.

Další oblastí, kde mohou získat zemědělstí podnikatelé podporu ve výši až 85 %, je realizace záměrů, které mají ekostabilizační a retenční funkci v krajině, což představuje výstavbu či rekonstrukci rybníků, tůní, mokřadů a malých vodních nádrží.

Vyhlášení výzvy v oblasti ovzduší, kde zemědělstí podnikatelé využívali v roce 2017 podporu na záměry snížení emisí amoniaku a prašnosti, bude záviset na čerpání v prioritní ose č. 2. V tuto chvíli není dle harmonogramu příjem v oblasti ovzduší naplánován.

V rámci Operačního programu Životní prostředí pro Vás zajistíme kompletní administraci projektu od prvopočátku nastavení způsobilosti záměru přes zpracování povinných příloh, analýzy, výběrové řízení, proplacení až po monitoring projektu.

OPERAČNÍ PROGRAM RYBÁŘSTVÍ (OP R)



V tomto roce budou rovněž otevřena dvě kola Operačního programu Rybářství. Jedná se o operační program, který podporuje produkční rybáře, rybářské svazy a ostatní subjekty, které podnikají v akvakultuře. Spektrum podporovaných investic je u tohoto programu velice široké. Je možné pořídit v podstatě veškerý materiál, stroje, zařízení a stavby vhodné pro chov ryb. Jsou to vaničky, bedny, sítě, lodě, automobily, traktory a speciální rybářské technologie. Samostatně jsou podporovány recirkulační systémy chovu ryb. V rámci tohoto programu je možné rovněž odbahňovat menší rybníky, případně loviště, rekonstruovat hráze rybníků a řešit například sádky na uchování ryb. Alokace se pohybují okolo 100 milionů Kč.

Na jaře budou podporováni zejména mladí začínající rybáři, diverzifikace rybářských provozů formou rybářské turistiky. Na podzim se jedná o hlavní kolo Operačního programu Rybářství, kdy jsou podporováni produkční rybáři v rozvoji akvakultury. I přesto,

že se jedná o operační program s nejmenším rozpočtem, je vzhledem k nižšímu počtu žadatelů pravděpodobnost získání dotace relativně vysoká. Zapojení se do programu předpokládá následnou minimálně pětiletou kontinuální výrobu ryb, ke které se žadatel ve své žádosti zaváže.

OPERAČNÍ PROGRAM PODNIKÁNÍ A INOVACE PRO KONKURENCESCHOPNOST (OP PIK)



Zemědělstí podnikatelé mohou žádat o podporu pro své projekty i v Operačním programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO). Jedním z oblíbených titulů jsou Úspory energie se zaměřením na snížení energetické náročnosti podnikatelského sektoru. Administraci projektů v rámci OP PIK se u nás věnuje společnost OK GRANT s.r.o.

Aktuální výzva pro podporu energetických úspor je otevřena do konce dubna 2018 s podporou až 50 % ze způsobilých výdajů (výše dotace se určuje podle velikosti podniku). Mezi podporované typy projektů patří například snížení energetické náročnosti budov, využívaných k podnikatelským účelům (administrativní budovy, dílny, hospodářské budovy), zateplením stěn a střech, výměnou oken a dveří, rekonstrukcí osvětlení a elektroinstalace, změnou vytápění za ekologicky příznivější, instalací obnovitelných zdrojů elektřiny atd.

Dalším podporovaným opatřením jsou výměny technologií a technologických linek za energeticky úspornější. Lze žádat například na výměnu výrobních zařízení či posklizňových linek.

Typový projekt 1: zemědělské družstvo sídlí v původní administrativní budově ze 70. let, její stav již neodpovídá současným energetickým standardům, jsou zde vysoké náklady na vytápění. Družstvo zrekonstruuje budovu – zateplí ji, vymění okna a dveře, vymění osvětlení za nové LED osvětlení, změní způsob vytápění z elektrické energie na zemní plyn. Jako malý podnikatel (do 50 zaměstnanců) získá nazpět 50 % z investičních výdajů a zároveň získá zrekonstruovanou budovu s reprezentativním vzhledem a sníženými náklady na její provoz.

Typový projekt 2: zemědělský podnikatel provozuje vlastní bioplynovou stanici, v rámci projektu zřídí vnitroareálové rozvody odpadního tepla s výměnikovými stanicemi, kterými nahradí současné neekologické vytápění vlastních hospodářských budov uhlím a elektřinou. Jako střední podnikatel získá nazpět 40 % z investičních výdajů.

Typový projekt 3: akciová společnost se zaměřením na zemědělskou výrobu provozuje technicky a morálně zastaralou posklizňovou linku. V rámci projektu vymění sušičku, čističku a transportní cesty za nové s obdobnou kapacitou.



Získáním podpory se u původně ekonomicky nenávratného projektu zkrátí doba návratnosti vložených prostředků, žadatel získá moderní zařízení s automatickým provozem.

Šance na získání podpory na energeticky úsporné projekty nekončí! V letošním roce má MPO vyčleněno na titul Úspory energie celkem 10 miliard Kč, z toho 6 miliard Kč v aktuální výzvě se sběrem žádostí do konce dubna a další 4 miliardy Kč v plánované výzvě ve druhé polovině tohoto roku.

Pro žádost o dotaci není povinné stavební povolení, projekt lze v případě energetických úspor zrealizovat do 3 let od podání žádosti. K žádosti je potřeba projektová dokumentace a energetický posudek – s obě-

ma povinnými přílohami Vám společnost OK GRANT umí pomoci.

DOTACE A POJIŠTĚNÍ

Ačkoliv většina dotačních programů dnes nemá ve svých podmínkách povinnost pojištit předmět dotace, je využití tohoto institutu stále aktuální. Vázanost dotačních programů bývá většinou pětiletá, lhůta začíná běžet okamžikem vyplacení dotačních prostředků. Po tuto pětiletou dobu musí být předmět dotace (ať už je to nová stáj či nový traktor) využíván ke svému účelu a musí být o něj řádně pečováno. Situace, kdy na předmětu dotace vznikne škoda, která znemožní jeho užívání (krádež, nehoda, požár), pak může způsobit v krajním případě i požadavek na vrácení dotace.

Důvodem je vlastně nemožnost plnit dotační podmínky ve lhůtě vázanosti. Žadatel se pak ale ocitá v situaci, kdy předmět dotace není schopen generovat příjmy, a zároveň zde hrozí riziko zvýšených nákladů právě ve formě vrácení dotace. Situaci lze samozřejmě řešit více způsoby, ale vrácení dotace většinou bývá až tou možností poslední. V drtivé většině případů žadatelé přistoupí k uvedení předmětu dotace do stavu, kdy může plnit svou funkci. A právě zde bude pojištění vždy hrát svoji nezastupitelnou roli.

Autor: redakční rada



Certifikace a podpora podnikatelských aktivit

Společnost OK GROUP a.s. zahájila úzkou spolupráci s pražskou pobočkou největší světové certifikační, inspekční, verifikační a testovací společností SGS.

SGS Czech Republic zajišťuje nejenom certifikaci systémů managementu a certifikaci v průmyslových odvětvích s požadavky celé škály ISO norem, ale také dodavatelské audity druhou stranou. Auditorický tým této společnosti tvoří kvalifikovaní a zkušení auditoři, registro-

SGS

vaní pod relevantními akreditacemi. Zprávy z auditů mohou být zpracovány v anglickém i českém jazyce. Certifikát SGS je uznáván v celém světě, protože SGS je akreditována v národních akreditačních systémech v mnoha zemích.

Proč se mají firmy certifikovat?

- certifikát slouží jako vizitka odpovědnosti pro obchodní partnery
- zavedení a certifikace systémů managementu zvyšuje důvěryhodnost firmy
- získání certifikátu umožňuje firmě ucházet se o lukrativnější zakázky
- závazek k systémovému přístupu podléhá nezávislému ověřování – prevence samovolného opuštění nastavených přístupů
- auditor přináší do firmy nezávislý, profesionální, pragmatický, pozitivně orientovaný, komplexní, a přitom účelově zaměřený pohled na organizaci
- auditor rovněž předává firmě zkušenosti z jiných auditů, a tím udržuje určitý manažerský „benchmarking“

V rámci této spolupráce můžeme našim klientům zajistit a zprostředkovat služby, kterými podporují své zákazníky novými produkty, službami a inovacemi pro budování stálé konkurenční schopnosti na dnešních i budoucích trzích.

HELENA ČECHOVÁ

vystudovala Pedagogickou fakultu na Technické univerzitě v Liberci a Vysokou školu ekonomie a managementu v Praze, obor Finanční řízení. V pojišťovnictví působí teprve od jara roku 2017, kdy přijala nabídku společnosti OK GROUP na pozici manažerky kvality a obchodu korporátních klientů. V roce 1999 založila dopravní společnost HELICAR, která je lídrem ve svém oboru v ČR. Má mnohaletou praxi v oblasti dopravy a logistiky. Zaměřuje se tedy především na klienty z oblasti dopravy, jejichž potřeby a požadavky jsou jí velmi blízké. Je držitelkou mezinárodního certifikátu IRCA pro vedoucího auditora kvality a v rámci svých obchodních aktivit propojuje auditování systému řízení kvality se svojí akviziční činností.



Je vdaná, má velmi sportovně zaměřeného syna a volný čas tráví nejraději relaxováním u dobrého vína a sportovními aktivitami, obzvláště běháním, lyžováním, jógou a jízdou na kole.

OK GROUP ve spolupráci s SGS nabízí svým stávajícím i potenciálním klientům především tyto aktivity:

- vlastní poradenství v oblasti implementace QMS dle normy ISO 9001:2015
- zajištění poradenství v oblasti implementace ISO 9001, 14001, OHSAS 18001 (nově 45001), 50001, IATF 16949, ISO/IEC 27001

- provedení interního auditu včetně auditní zprávy
- provádění před auditů / GAP analýzy
- pro oblast dopravy a logistiky vlastního vedoucího auditora pod záštitou SGS
- certifikace systému managementu pro posouzení shody s požadavky norem ISO 9001, 14001, OHSAS 18001 (nově 45001), 50001, IATF 16949, ISO/IEC 27001 a dalších

- pro oblast GDPR zpracování analýzy, identifikace a implementace řešení (zavedení dokumentace, zpracování, úprava interních procesů apod.)

Autor: Helena Čechová
manažerka kvality



Náhled na rizikovost klienta

Již od podzimu, kdy se obecně řeší obnovy a aktualizace pojistných smluv končících 31. 12., jsme mohli sledovat nový a především striktní náhled pojišťoven na škodovost svých klientů.

Hranici škodního průběhu, který je jedním z hlavních faktorů při tvorbě nabídky pojištění pro konkrétního klienta, mají pojistitelé většinou nastavenou na cca 65 %. To znamená, že poměr mezi zaplaceným pojistným a vyplacenými škodami nesmí přesáhnout 65 %. Jakmile má klient škodní průběh 70 % a více, je pravděpodobné, že pojistitel přistoupí k navýšení pojistného a v extrémním případě může smlouvu rovnou vypovědět. Tento postup vychází z tlaku vlastníků pojišťoven, působících v České republice, na profitabilitu jednotlivých segmentů pojištění, především neživotního.

Proto jsou zdražovány škodové flotilové smlouvy, proto je obtížné pojiřit bioplynové stanice, nemocnice a rizikové průmyslové provozy, jako jsou textilky, výroby plastů, gumárny a všechny provozy, kde se pracuje s chemikáliemi a tlakovými nádobami. V těchto případech by měl být klient srozuměn s vyšší cenou pojistného.

Pojišťovny opravdu důsledně vyžadují, aby například i dopravci více a hlavně lépe pracovali s rizikem. A toto začíná už výběrem řidičů a končí výběrem zákazníků a dodavatelů.

U průmyslových podniků pak pojišťovny vyžadují zpracovat rizikovou zprávu, z níž vyplyne, jak je klient zabezpečen



proti vzniku požáru, výbuchu, zda se v provozu kouří či nikoli, jak jsou skladovány nebezpečné látky, které mohou způsobit výbuch či poškodit životní prostředí a podobně.

Pamatuji si, jak jsem byl na rizikové prohlídce u klienta, který vyrábí pneumatiky a první co rizikového inženýra

pojišťovny napadlo, bylo, že se zkusíme dostat do areálu a uvidíme, jak reaguje a pracuje ostraha a zaměstnanec vrátnice. Už tady začíná riziko, které pojišťovna posuzuje a dělá si podle toho první obrázek o klientovi.

Pojišťovny na nás tímto způsobem vyvíjí tlak a snaží se, aby si i klient uvědo-

MARTIN KMENT

vystudoval Střední průmyslovou školu stavební v Děčíně. Poté pracoval ve společnostech GRASPO CZ a.s. a SHOCart, spol. s r.o. Kariéru v pojišťovnictví započal v roce 2000, kdy nastoupil do regionální makléřské společnosti, kterou posléze koupila společnost nadnárodní. Zde se postupně vypracoval přes pozice likvidátora pojistných událostí, správce klíčových klientů, na pozici regionálního ředitele a šéfa děčínské pobočky. Od roku 2013 působí ve společnosti OK GROUP a.s.

Má dvě dospívající děti. Mezi jeho záliby patří hra na kytaru, hory a kempování.



mil, kde jsou riziková místa v jeho práci a více se o ně zajímal a dbal na jejich ochranu a zajištění. Ano, klient může oponovat, že proto se pojišťuje, aby měl krytá rizika, a pojišťovna je tu od toho, aby tato rizika nesla. Vždyť si za něj platí. S tímto argumentem musíme souhlasit, pojišťovny nám však sdělují, že nechtějí nést všechny škody, a především ne za ekonomicky nesmyslnou cenu. Jednotlivé pojišťovny jsou schop-

ny „ustát“ škodu 30, 50 nebo i 200 milionů Kč, ale nemohou být dlouhodobě v mínusu. Znamená to nemít u konkrétního klienta škodní průběh dlouhodobě přesahující 100 %.

A to je podle mého názoru to, co se nám pojišťovny tímto přístupem snaží říci: „Jsme pojišťovna, ne banka, kryjeme vaše rizika, avšak nemůžeme úvěrovat výstavbu vašich hal, nákup technologií a jiných investic.“

Proto je dnes nutné více než dříve důsledně dbát na bezpečnost práce, protipožární zabezpečení a nastavení vnitřních procesů ve firmě tak, abyste maximálně eliminovali škody vlastní, ale i škody třetím osobám.

Autor: Martin Kment
ředitel pobočky Děčín



Nové společnosti v uskupení OK HOLDING

Společnost OK GROUP, jako leader a zakládající člen uskupení OK HOLDING, bude i nadále aktivně uplatňovat expanzní a prorůstové strategie, a to mimo jiné také formou akvizic již renomovaných, ale také nově vzniklých makléřských společností.

Můžeme nabídnout silné zázemí, kompletní řešení legislativní, administrativní a IT problematiky a bohaté zkušenosti specialistů, nejen v oblasti pojištění. Po řadě jednání jsme s majiteli níže uvedených společností došli ke konsenzu a spojili své síly ve snaze o další rozvoj, specializaci a cílení na konkrétní úkoly.

Je nám ctí představit Vám nové členy uskupení OK HOLDING.



Na podzim loňského roku přijal OK HOLDING do svých struktur novou posilu, a to společnost Eurovalley s.r.o. K propojení došlo vstupem OK GROUP do Eurovalley koupí obchodního podílu. Eurovalley přináší do koncepce rozvoje uskupení OK HOLDING svůj tým s vysokou odborností v pojištění velkých průmyslových rizik a s dlouholetými zkušenost-



Jakub Šimonovský

Luděk Peter

JAKUB ŠIMONOVSKÝ

vystudoval obchodní podnikání na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity v Brně. Pojišťovnictví se věnuje 14 let převážně na straně makléře (samostatný makléř, následně vstup do skupiny INSIA, Eurovalley). Prošel všemi oblastmi práce s pojištěním klienta (retail i korporát). Má na starosti především strategické řízení firmy a provozní záležitosti.

Je otcem dvou synů školního věku, relaxuje v přírodě a u sportu (běh, badminton, squash).

LUDĚK PETER

vystudoval Ekonomickou fakultu na Vysoké škole báňské v Ostravě. Pojišťovnictví se věnuje 19 let. S pojištěním se setkal poprvé na pozici rizikového inženýra v chemicko-technologické firmě, následně již od roku 2006 pracoval pro mezinárodního pojišťovacího makléře MARSH, kde se dostal až na pozici obchodního ředitele. V roce 2016 odešel do Eurovalley, kde zastává post obchodního ředitele.

Má zkušenosti se správou mezinárodních i lokálních pojistných programů, zajištěním a placementem. Pracoval s největšími klienty v rámci pojištění v ČR (ArcelorMittal, EVRAZ VÍTKOVICE STEEL, Model Obaly atd.).

Svůj volný čas, pokud nějaký má, věnuje rodině a vínu. Stejně tak ho ale potkáte na přátelských utkáních badmintonu s kolegy nebo obchodními partnery.

mi v pojišťovnictví. Na oplátku Eurovalley získává zázemí nejdynamičtěji rostoucí makléřské skupiny na trhu.

Zřejmě nejsilnějším společným tématem budou veřejné zakázky v pojišťovnictví, jejichž agenda má být v rámci uskupení OK HOLDING přesunuta směrem k Eurovalley. Ve vedení společnosti Eurovalley zůstává silné duo Jakub Šimonovský a Luděk Peter.



V pátek 3. března 2018 vstoupila v platnost smlouva o převodu obchodního podílu společnosti CARE Insurance Broker, a.s., poskytující služby pojišťovacího makléře, na společnost OK GROUP a.s.

CARE Insurance Broker je mladou společností, za kterou ale od počátku

LUDMILA MIRVALDOVÁ

po absolvování vysokoškolského studia v oboru obchodního a personálního managementu pracovala v korporátní sféře. Pojišťovnictví se věnuje 11 let.

Od roku 2007 spolupracovala s Českou pojišťovnou v oblasti obchodní služby na pozici manažera skupiny SME.

Po deseti letech této spolupráce přijala na jaře roku 2017 nabídku makléřské pojišťovací společnosti CARE Insurance Broker na pozici obchodní ředitelky, kde se v létě téhož roku stala členkou představenstva, zodpovědnou za oblast obchodu. V únoru 2018 se tato společnost stala součástí uskupení OK HOLDING.

Svůj volný čas věnuje zejména své rodině. Má ráda historii, cestuje, navštěvuje kulturní památky a rekreačně sportuje.



stáli zkušení a dlouholetí „pojišťováci“. Společnost je nyní plně začleněná do uskupení OK HOLDING a nadále budeme společně tuto obchodní značku rozvíjet.

Růstu a rozvoji pomůže především silné zázemí OK HOLDING a CARE Insurance Broker tak umožní pokračovat

v již nastoupené cestě, kterou je rozšiřování portfolia klientů a zdokonalování poskytovaných služeb.

Obchodní ředitelkou i nadále zůstává Ludmila Mirvaldová.

Autor: redakční rada



Speciální polohovatelné lůžko pro Centrum Paraple

Uplynul rok, co jsme se jako kolegové dohodli na společné dobročinné iniciativě a požádali společnost OK GROUP o založení transparentního účtu pro pomoc Centru Paraple.

Iniciativa vznikla ze společné snahy pomáhat tam, kde je to zapotřebí, a mít přitom jistotu, že budou finanční prostředky beze zbytku účelně využity. Proto jsme si zvolili jako příjemce naší pomoci Centrum Paraple, jež se zaměřuje na pomoc lidem s poškozením míchy a zakládá si právě na tom, že finanční prostředky používá striktně na nákup konkrétních pomůcek a vybavení. O navázání spolupráce s Centrem jsme se zmínili již v Bulletinu číslo 3/2017.



Aby i naše pomoc byla zcela konkrétní, dali jsme si za cíl shromáždit částku 63 467 Kč k nákupu jednoho speciálního polohovatelného lůžka včetně antidekubitní matrace a nočního stolku, což se díky společnému úsilí také podařilo.

Dne 6. 3. 2018 jsme tak mohli slavnostně předat dárkový šek v plné výši 63 467 Kč zástupci Centra Paraple, panu Janu Dolínkovi. Předání šeku se zhostila jménem zaměstnanců a spolupracovníků společnosti OK GROUP ředitelka pražské pobočky Marieta Vodrážková Melichárková.

Výzva „Budete s námi pomáhat?“ se zdařila, polohovatelné lůžko bylo zakoupeno. A tímto bychom rádi poděkovali všem

kolegům, kteří se do výzvy zapojili.

Děkujeme, vězte, že pomáhat má opravdu smysl!

Autor: redakční rada



Koncertní řada Antonína Petrofa 2018

PETROF
gallery

Jak jsme již několikrát zmiňovali v předcházejících vydáních OK HOLDING Bulletinu, je nám velkou ctí, že se společnost PETROF, spol. s r. o., v současnosti největší výrobce akustických klavírů a pianin v Evropě, řadí mezi vážené klienty společnosti OK GROUP. Dlouholetou spoluprací v oblasti pojištění jsme v letošním roce povýšili a stali jsme se generálním partnerem koncertní řady Antonína Petrofa 2018 v kulturním centru PETROF Gallery.

30. ledna 2018 již měli návštěvníci PETROF Gallery jedinečnou příležitost poslechnout si první z koncertů této koncertní řady v dramaturgii Ivo Kahánka: Otevíráme brány – Pavel Haas Quartet.

Na další tři koncerty se můžete spolu s námi těšit.

Autor: redakční rada



Fotografie: Michal Koblíček

OTVÍRÁNÍ JARA – 3. 4. 2018 od 19.00 hod. – Jan Martiník / Jitro

Program: Antonín Dvořák – Biblické písně, Bohuslav Martinů – Otvírání studánky

Vystupující: Ivo Kahánek, Jan Martiník, Štěpán Pražák, Viktor Mazáček, Jiří Poslední, Královéhradecký dětský sbor Jitro a hradecké sólistky

CHOPIN, SANDOVÁ A TI DRUZÍ – 17. 4. 2018 od 19.00 hod. – Hana Maciuchová / Ivo Kahánek

Program: hudebně-literární pořad s herečkou Hanou Maciuchovou, skladby Chopina, Schuberta, Liszta a Smetany hraje klavírní virtuos Ivo Kahánek, podle scénáře Vojtěcha Stříteského

VÁCLAV HUDEČEK A JEHO MLADÍ PŘÁTELE – 29. 5. 2018 od 19.00 hod. – Václav Hudeček / mladí interpreti

Více informací o koncertech a dalším plánovaném programu naleznete na www.petrofgallery.cz.

Vstupenky je možné zakoupit v síti Ticketstream a v PETROF Gallery.

Okénko pojišťovacího zprostředkovatele

Marcela Vařechová z Přerova se pojišťovnictvím věnuje od roku 1990. Svou profesní dráhu začala v České pojišťovně na úseku zemědělského pojištění, kam nastoupila po ukončení studia Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, kde vystudovala obor Zootechnik. Je vdaná, má dva dospělé syny a ve volném čase nejraději cestuje, jezdí na kole nebo hraje tenis.

Jak dlouho spolupracujete s OK GROUP?

Letos společně začínáme čtvrtý rok.

Proč jste se rozhodla právě pro tuto společnost?

Před příchodem do společnosti OK GROUP jsem pracovala v České pojišťovně. I přesto, že tato pojišťovna nabízela pro klienty dobrý servis a disponuje produkty na téměř všechny druhy pojištění, cítila jsem, že svým klientům potřebuji dát ještě něco navíc a v podstatě poslední roky i sami klienti chtěli více nabídek pro srovnání, které jsem jim v České pojišťovně nemohla dát. OK GROUP jsem znala z jeho působení v mém regionu. Věděla jsem, že tato společnost dokázala získat mnoho klientů a klienti byli s jejich správou spokojeni. Charisma, profesionalita a uznávanost pana Kubiše mě pak utvrdily v tom, že tohle je ta správná volba.



Mezi svými klienty máte řadu zemědělců. Je pravda, že jsou tito klienti konzervativní? Daří se Vám nabízet jim nové produkty anebo třeba nové zahraniční pojistitele?

Ano, pravdou je, že zemědělci jsou spíše konzervativní. Myslím si, že je to dáno tím, že v minulosti dokázala kvalitně zemědělská rizika pojistit pouze Česká pojišťovna a pokud s někým spolupracujete dlouhé roky a spolupracujete dobře, pak nechcete nic měnit. Ale vzhledem k tomu, že v některých

podnicích dochází ke změnám nejen personálním, ale také k různým transformacím a fúzím, dokáže vedení těchto společností doporučení na změnu přijmout.

Je něco, co Vás v oblasti zemědělského pojištění za dobu Vaší praxe nadchlo?

Jsem ráda, že během mého působení v pojišťovnictví přišlo na trh více pojišťoven, které se zabývají zemědělstvím, a klient není odkázaný jen na monopol jedné z nich. Takže určitě je to pestrost nabízených produktů a možnost speciálních ujednání dle potřeb klientů. Také velmi oceňuji, že od roku 2001 jsou pro zemědělce dotace na pojištění.

Chystáte se na TECHAGRO?

Určitě ano. Na TECHAGRO jsme s rodinou jezdívali vždy. Je to veletrh, který nezajímá jen zemědělské podnikatele, ale díky zajímavým expozicím strojů a zvířat také širokou veřejnost. Na veletrh navíc plánuji pozvat své klienty a těším se, že s nimi ve stánku OK GROUP aspoň chvíli posedím a neformálně se pobavíme.

Autor: Gabriela Vránová
ředitelka úseku zemědělského pojištění



Seriál o pojišťovnictví – 1. díl

Kdy začala historie pojišťovnictví? První zmínky jsou už ze starověku, ale nejstarší dochovanou pojistnou smlouvou je námořní pojistka vydaná notářem v Pise roku 1385. První řádná požární pojišťovna vznikla v Hamburku roku 1676 jako Generální požární pokladna. V roce 1687 vzniká největší pojišťovací systém LLOYDS z kavárny Edvarda Lloyda a tady v našem seriálu

o pojišťovnictví začneme. V dalších dílech postupně představíme především vývoj pojišťovnictví v naší zemi.

LLOYD'S

Pod názvem Lloyd's of London figurují dva odlišné subjekty – jedinečný trh s pojišťovnami, jenž je sestaven z různých pojišťovacích syndikátů a Lloyd's

Corporation, který je nezávislou organizací dohlížející na fungování trhu samotného. A jaké byly počátky této významné společnosti, si můžete přečíst níže.

Po skončení třicetileté války se centrum námořního obchodu, a tím i námořního pojištění, přesunulo ze Středomoří do Anglie a Francie. Koncem 17. století si Edward Lloyd v Londýně na Tower Street otevřel

kavárnu Lloyd's. Na tomto místě se scházeli kapitáni lodí, rejdaři a různí obchodníci. Edward Lloyd pro ně organizoval výměnu informací o námořní přepravě, pohybu lidí, zboží, haváriích a postupem času se v jeho kavárně začaly uzavírat pojišťovací obchody. Makléř, který měl zajistit pojištění určité lodě i nákladu, obcházel hosty v kavárně a případní zájemci upisovali na list papíru svůj podíl ručení. Pojištěný potom upisovatelům zaplatil pojistné podle výše jejich úpisu.

Od konce 80. let 17. století se v Londýně utvářelo pozdější celosvětové centrum námořního pojištění Lloyd's. V roce 1713 Edward Lloyd zemřel, ale jeho kavárna byla natolik známá jako informační a pojišťovací centrum, že se v této tradici i nadále pokračovalo. Roku 1720 získali noví majitelé kavárny a pojišťovatelé od parlamentu výlučné právo provozovat námořní pojištění, takže prostory kavárny Lloyd's se změnily ve volný spolek samostatných upisovatelů. V roce 1769 založila skupina obchodníků a makléřů v Pope Head Alley nový podnik s názvem New



Lloyd's Coffee House, který převzal úlohu Lloydovy kavárny. Brzy i nové prostory byly nedostačující, proto roku 1771 pro potřeby námořního pojištění najali větší místnosti v londýnské burze.

Lloyd's postupně rozšířili svou činnost a díky své jedinečné struktuře se stali průkopníky nových druhů pojištění. Dodnes v nejstarší a největší anglické námořní pojišťovně Corporation of Lloyd's platí,

potopí-li se loď, na jejímž zajištění měla Lloyd's účast, rozezní se starý zvon, kterým ohlašují ztroskotání lodě již od roku 1799, kdy se potopila loď Lutine, z níž tento zvon pochází.

Autor: Karel Běhan
ředitel úseku mezinárodního pojištění a zajištění



Pojistitelé – naši obchodní partneři

4. DÍL: KOOPERATIVA POJIŠŤOVNA, A.S., VIENNA INSURANCE GROUP



VIENNA INSURANCE GROUP

Pojišťovna Kooperativa zahájila svou činnost v roce 1991. V roce 2007 se stala součástí evropské finanční skupiny Vienna Insurance Group (VIG), která sdružuje kolem 50 společností působících ve 25 zemích. VIG je přední specialista na pojištění v Rakousku a ve střední a východní Evropě, je to koncern s dlouhou

tradicí, silnými značkami a silně orientovaný na klienty. Pojišťovna Kooperativa se snaží, aby ji lidé vnímali jako odborníka na český trh, který rozumí potřebám klientů, stará se o jejich majetky a životy a je jim k dispozici na každém kroku. Aktuálně pečuje o pojistné zájmy více než dvou milionů klientů a zaměstnává téměř čtyři tisíce zaměstnanců.

V našem pravidelném představení obchodních partnerů jsme o rozhovor nejen o pojišťovně Kooperativa požádali pana Jiřího Sýkoru, člena představenstva pojišťovny Kooperativa.

Od kdy se Váš pracovní život váže s pojišťovnou Kooperativa a jak vnímáte její vývoj v čase, a to i v souvislosti se začleněním do skupiny Vienna Insurance Group?

Do Kooperativy jsem nastoupil 1. září 1993 jako obchodní zástupce. A od začátku jsem se zaměřoval na pojišťování aut a velkého majetku – hospodářských rizik. V této oblasti se totiž spojuje jak tvorba produktů, tak obchod. Teď, když si to uvědomím, tak vlastně celé mé působení v Kooperativě je spojené s obchodem, spoluprací s makléři a obchodními sítěmi. A za tuto oblast jsem zodpovědný i teď v představenstvu. Co se týká Kooperativy, ta vlastně oproti mně prodělala bouřlivý rozvoj. Od začínající pojišťovny, kdy jsme první pojistky psali ručně, po dnešní čelní postavení na trhu v oblasti využití moderních technologií v obchodě, což se automaticky přenáší do správy smluv. Bezpapírově sjednaná smlouva, akceptovaná zaplacením, znamená pro získatele rychlejší provize na účtu.

Máte při svém pracovním nasazení čas na věci, které Vás baví? Čemu se věnujete, když právě nepracujete?

Když jsem byl malý kluk, obdivoval jsem řidiče autobusů. Vždycky jsem chtěl být jako oni, řídit velký autobus, speciálně Škodu RTO, slavný erťák. Později mě lákaly i další samohyby, takže jsem vyzkoušel spoustu motorek, sportovních i terénních aut, dokonce i lokomotivu občas vedu – ta se neřídí, ale stále se nejraději vracím ke své lásce z mládí, autobusu, erťáku. A protože takovou vzácnost vám dnes jen tak někdo nepůjčí, pořídil jsem si vlastní. Už se těším, až skončí zima a budeme se zase moci projet. A v duchu Cimrmanovy Hospody na mýtince v něm nejraději jezďím sám, v poklidu, po českých okreskách. Občas vyvezu někoho z rodiny nebo známé. Výlet se mnou dokonce mohli vyhrát i kolegové jako cenu za jednu z kampaní našeho interního obchodu.

Na webových stránkách uvádíte: „Pamatujeme i na společenskou odpovědnost k našim zaměstnancům. Ctíme pravidlo, že naši zaměstnanci mají nejen pracovní, ale také osobní životy, a vytváříme podmínky pro lidi, kteří jsou na trhu práce znevýhodnění.“ Jak toto vaše vyjádření funguje v praxi? Co všechno pro vaše zaměstnance děláte? Souhlasíte s tvrzením, že jsou kvalitní zaměstnanci zásadní konkurenční výhodou?

Ano, zejména u firem, jejichž produktem je služba, péče o klienty, jako je to u pojišťovny. Pokud by nefungoval nějaký článek, ať už obchodní služba při sjednání pojištění, případně kolegové z kontaktního centra při řešení jakýchkoliv dotazů klientů nebo likvidace při řešení pojistných událostí a klient byl s naší péčí nespokojen, tak se celkem jednoduše může obrátit na jinou pojišťovnu. Nenabízíme auta nebo elektroniku, kterou si zákazník může vyzkoušet, bezprostředně porovnat s konkurenčním výrobkem a po čase jej případně vyměnit. Pojištění je produkt, kde se kvalita projeví až při případné škodě. O to je práce našich zaměstnanců dů-

ležitější a reakce klientů mi potvrzují, že kolegové odvádějí kvalitní práci.

A Kooperativa je firma, která si svých lidí cení a váží, a je zaměstnavatel, který má lidem co nabídnout. Nejen bohatý program různých benefitů, příspěvků a výhod, ale i svébytnou a myslím velmi sympatickou firemní atmosféru a kulturu. V Kooperativě pracuje téměř 4 000 lidí, tým se samozřejmě v průběhu času mění. Co se ale nemění, jsou hodnoty, které vyznáváme. Kooperativa se ke svým lidem chová fér a váží si jich, ale zároveň to stejné očekává od nich. Že dají práci všechno, co umí, že se budou učit, že samozřejmě mohou dělat chyby, ale pokud možno ty chyby nebudou opakovat.

Jaký byl pro pojišťovnu Kooperativa rok 2017?

Obchodně byl velmi úspěšný, opět jsme rostli, zejména výsledek neživotního pojištění nás velmi těší. Pro klienty jsme významně vylepšili pojištění domácnosti a nemovitosti, a na podzim uvedli unikátní

mu sjednání smluv bez zbytečného papírování. Jsem hrdý i na to, že jsme úspěšně zvládli i výzvu, kterou před nás postavila vichřice Herwart. Ta se Českou republikou prohnala na konci října a jen klientům Kooperativy způsobila téměř 13 tisíc škod za 408 milionů Kč. Již 14 dní po vichřici jsme dokázali ukončit 4 tisíce škod a klientům jsme stihli vyplatit pojistné plnění ve výši 45 milionů Kč.

Co nejzajímavějšího, podle Vašeho názoru, nabízte svým stávajícím i potenciálním klientům? V čem jste nejlepší?

Zejména naše produkty majetkového pojištění patří ke špičce na trhu. Kromě zájmu ze strany klientů to dokazují i výsledky v odborných soutěžích. Například pojištění podnikatelů TREND se stalo produktem desetiletí v soutěži Zlatá koruna. A pojištění majetku občanů jsme vloni výrazně modernizovali, nově jsme zařadili například pojištění kybernetických rizik, klienti si mohou připojistit rostliny a porosty na pozemku, hrob či hrobku nebo



pojištění velkých škod pro starší osobní vozy – TOTÁLKA. Zároveň jsme úspěšně pokračovali v rozvoji „bezpapírového“ sjednání pojistných smluv a zavedli jsme možnost akceptace smlouvy zaplacením pomoci terminálu mPos nebo jsme zrušili hotovostní platby na našich pobočkách. Vše směřuje k rychlejšímu a jednodušší-

prodlouženou zárukou pro domácí spotřebiče, například tzv. bílou techniku, ale třeba i kotel, bojler či televizor. Unikátní je benefit OBNOVA, který zaručuje k pojistnému plnění navíc až 50 tisíc korun na obnovu poškozeného či zničeného majetku. Týká se všech velkých škod, které přesáhnou 75 % z pojistné částky.

Inovativní jsme také v procesu likvidace pojistných událostí. Dceřiná společnost Global Expert, která pro Kooperativu zajišťuje prohlídky pojistných událostí, začala v průběhu roku 2017 využívat unikátní aplikaci pro tablety a chytré telefony, která zpracuje data o vozidle, umožní pořídit fotodokumentaci škody včetně potřebného popisu a zároveň vypočítá výši pojistného plnění. Technik pojišťovny přijede ke klientovi na prohlídku poškozeného vozidla jen s tabletem a chytrým mobilním telefonem. Do aplikace APPro v tabletu zadá potřebná data o vozidle a identifikační znaky vozu. Ta poté komunikuje s aplikací pro mobilní telefony Smart Experta, díky které je možné zhotovit fotografie poškozeného vozidla, přímo v aplikaci je upravovat a popisovat. Při zadání přesného poškození vozidla pak technik v tabletu dokáže online zkalkulovat výši škody na daném vozidle, a to dokonce v několika variantách. Vše tedy směřuje k elektronickému sjednávání smluv i komunikaci s klienty, a to včetně likvidace pojistných událostí.

Připravujete v tomto roce pro nás, pojišťovnici zprostředkovatele a pro své klienty něco nového?

Tento rok nás čekají změny vyvolané především novou legislativou. Zřejmě každý už zaznamenal, že v květnu nabude účinnosti evropské nařízení o ochraně osobních údajů, známé pod zkratkou GDPR. Povinnost chránit osobní data samozřejmě není pro pojišťovnu novinkou, ale musíme se ujistit, zda všechny procesy a dokumenty odpovídají novým požadavkům. A když ne, tak je musíme upravit. Další velkou výzvou pro letošní rok je příprava na nová pravidla pro distribuci pojištění, která vyplývají z evropské směrnice známé jako IDD. Čekají nás změny v pravidlech jednání s klienty, přibudou informační povinnosti, změny se výrazně dotknou i distribučních kanálů. Tady nás čeká velký kus společné práce. A významnou novinkou, která vstoupí v účinnost na začátku roku 2019, je fúze pojišťoven Kooperativa a Pojišťovny České spořitelny, o které rozhodl náš vlastník,



VIG. Od 1. 1. 2019 se tak z Kooperativy stane jednička na českém trhu.

Bliží se doba, kdy si budeme vybírat a objednávat letní dovolené, máte pro nás připraveny nějaké inovace v cestovním pojištění?

Ano, na začátku letošního roku jsme naše cestovní pojištění výrazně vylepšili. Klienti, kteří k cestám do zahraničí využívají leteckou dopravu, se budou moci spolehnout na novou bezplatnou službu TRAVEL ASISTENT, která jim pomůže řešit potíže při zpoždění nebo zrušení letu, při zmeškání návazného letu nebo při odepření vstupu na palubu letadla. Pomoc operátorů získají klienti nepřetržitě na specializované asistenční lince. Služba zároveň zahrnuje i bezplatnou pomoc v případě vymáhání oprávněné finanční kompenzace po leteckém přepravci. Ušetřit na cestovním pojištění Kooperativy pak mohou sportovně založení klienti. Sportovní aktivity si nemusejí pojišťovat na celou dobu pobytu, ale jen na dny, kdy budou opravdu sportovat. Pokud klient pojedje na týden k moři a bude se chtít dva dny potápět, pojistí si aktivní sporty jen na tyto dva dny. Podobně například v zimě, když chce lyžovat jen několik dní z pobytu. V balíčku úraz, zavazadla, odpovědnost

JIRÍ SÝKORA

v pojišťovnictví a konkrétně v Kooperativě působí už od roku 1993, nyní na pozici člena představenstva zodpovědného za obchod.

Je ženatý, má dvě děti a čtyři vnučky.

(ÚZO) pak klienti najdou několik nových rizik, která doposud nebylo možné pojistit. Například pojištění spoluúčasti na zapůjčeném vozidle, a to až do výše 10 tisíc Kč, právní pomoc až do výše 200 tisíc Kč nebo kompenzace pobytu v nemocnici, a to až do výše 15 tisíc Kč.

I Vám si dovolueme položit stejnou otázku, na kterou se v rozhovorech s obchodními partnery těžeme pravidelně, a na konkrétní odpovědi se pak velmi těšíme. Tak tedy, pane Sýkoro, co Vás na pojišťovnictví baví a co naopak „štve“?

Těší mě, když vše funguje a pojišťovna rychle a spravedlivě vyplatí pojistné plnění. Zejména v takových případech, kdy lidé přišli prakticky o celý majetek, jako v případě velkých povodní nebo již zmínované vichřice Herwart. Prostě když je za prezentovanými čísly vidět i ten lidský rozměr, kvůli kterému první pojistky vznikaly. Navíc, i když se pohybuje v náročném podnikatelském prostředí, jsem rád, že nám zůstává velký prostor pro podporu činnosti naší Nadace a dlouholetých projektů, jako jsou třeba Pomocné tlapy nebo spolupráce s Hamzovou léčebnou.

Profesně mě štve vysoká míra pojistných podvodů, považuji to za odraz našich pokřivených společenských hodnot a hodně mě štve, když někdo nedrží slovo, a to nejen v pojišťovnictví, ale i v normálním životě.

Autor: redakční rada



Autopojištění během lusknutí prstu s CARkulkou

Je to více než rok, kdy byl obchodníkům v rámci uskupení OK HOLDING představen a následně v ostrém provozu spuštěn užitečný online sjednavač pojištění motorových vozidel – CARkulka. Dnes je možné díky CARkulce srovnat nabízené autopojištění deseti pojišťitelů a prostřednictvím webových služeb zároveň vybranou variantu pojištění rovnou sjednat. CARkulku dnes využívá 787 finančních poradců a pojišťovacích makléřů, kteří za rok 2017 zpracovali pro své klienty 21 686 nabídek pojištění aut.

Většina zprostředkovatelů pojištění, finančních poradců a poradenských firem svým klientům nabízí kompletní servis, ve kterém je pojištění motorových vozidel samozřejmostí. Online sjednavač pojištění je tak pro poradce důležitým pomocníkem nejen k zefektivnění jejich činnosti.

„Zprostředkovatelé pojištění už nemusí trávit spoustu času u kalkulaček jednot-

livých pojišťoven, CARkulka jim výrazně zjednodušuje práci a zkracuje čas nutně věnovaný nezbytné administrativě,“ vysvětluje Oskar Michl, ředitel podpory obchodu ve společnosti OK KLIENT.

CARkulka umožňuje:

- načíst všechny údaje o vozidle jen podle SPZ
 - určit s naprostou přesností pojistnou částku vozidla
 - nabídnout všechny rozsahy a typy připojištění
 - poskytnout nadstandardní slevy
 - porovnat nabídky 10 pojišťoven a vytvořit přehledné srovnání
 - vytisknout hotovou smlouvu včetně všech povinných informací
 - archivaci nabídek a mnoho dalšího
- „Jen v OK KLIENT sledujeme značný nárůst smluv, sjednaných prostřednictvím CARkulky. Zatímco v prvním čtvrtletí minu-

lého roku využili poradci sjednavač u každé páté smlouvy, v posledním čtvrtletí byla v CARkulce sjednána již více než polovina všech smluv,“ říká Štefan Tillinger, místopředseda představenstva společnosti OK KLIENT.

CARkulka je tak – hned vedle hypoteční kalkulačky – nejvyužívanějším poradenským nástrojem, které mají spolupracující firmy a obchodní skupiny v OK KLIENT k dispozici. „To nás motivuje k tomu, abychom pokračovali ve vývoji sjednavače také pro potřeby majetkového pojištění, na kterém aktuálně pracuje tým tvořený specialisty napříč uskupením OK HOLDING“, doplňuje Štefan Tillinger.

Autor: Ondřej Vaverka
ředitel pro obchodní síť OK KLIENT a kolektiv

OK KLIENT a.s.
FINANČNÍ PORADENSTVÍ
ČLEN OK HOLDING



FINLUCRO přináší klientům více než finanční zisk

FINLUCRO 
... více než finanční zisk

Název společnosti FINLUCRO vznikl složením slov finance a latinského lucro, což znamená zisk. Jan Maněna, ředitel společnosti, pak podotýká, že jemu a jeho kolegům jde současně o to, aby byl klientům poskytován plně profesionální přístup. Takový, který přinese nejen samotný finanční zisk, ale zároveň komplexní servis související s portfoliem služeb společnosti.

Pane Maněno, víme, že Vaši motivací pro založení vlastní firmy byla zejména únava z principů multilevelu, ve kterém jste řadu let působil. Můžete být konkrétnější?

V multilevelovém systému jsem působil dvanáct let. Do jasně dané hierarchie jsem naskočil s nadšením a vírou, že klientům nabízím ty nejlepší produkty, jež na trhu existují. Postupně jsem však zjišťoval, co bylo hlavní motivací. Tou byl především masivní nábor nových poradců a zisk bez primárního zohlednění přání a potřeb klienta. Byla to dlouhá cesta, než jsem dospěl k rozhodnutí založit vlastní firmu, a zahrnovala cílenou pětiletou přípravu pro její vybudování. Chtěl jsem, aby lidé využívající našich služeb dostali plný servis, jednalo se s nimi jako s rovnocenným partnerem a měli možnost volby.

O jaké základy tedy své principy opíráte Vy?

Především o maximálně profesionální přístup, široké portfolio, podrobnou analýzu potřeb klienta a výběr služeb „šitých na míru“. Kromě těchto služeb,

kteří se ve finančním poradenství pomalu stávají standardem, zajišťujeme našim klientům služby v oblasti dotačního a právního poradenství. Takový proces poté není záležitostí jedné či dvou schůzek, ale jedná se o pečlivě propracovaný postup, který je ve výsledku výhodný pro obě strany. Klient dostane přesně to, co chce a firma zase spokojeného zákazníka, jenž se na její poradce bude obracet i při řešení dalších finančních či pojistných záležitostí. Klienti na nás oceňují zejména schopnost komplexně se postarat, zařídit, vyřídit, vysvětlit, ušetřit jim čas i peníze.

Takový přístup pak klade vysoké profesní nároky na jednotlivé poradce. Jak dosahujete avizované profesionality?

Bezpochyby. V multilevelu bylo v podstatě jedno, jaké znalosti a kompetence poradce má a ovládá. Upřednostněny

byly prodejní dovednosti s cílem uzavřít smlouvu a získat provizi. My jdeme jinou cestou. Pochopitelně chceme být ziskoví, ale to nelze bez poctivého fundovaného přístupu každého jednoho poradce. Proto se naši poradci neustále vzdělávají, absolvují řadu školení a současně pravidelně konzultujeme konkrétní poradenskou problematiku a společně hledáme možná řešení jednotlivých obchodních případů. Klient vždy dostane na výběr několik variant a jsou mu podrobně vysvětlena všechna pro a proti. Naše jednání je pokaždé transparentní, což je součástí firemní kultury společnosti FINLUCRO.

Jak jste dospěl k tomu, že jste si pro spolupráci vybral právě společnost OK KLIENT?

Složitě, to přiznávám. V úvahu přicházelo více broker poolových společností a výběr jsem v žádném případě nechtěl podcenit. OK KLIENT nakonec z mého soukromého výběrového řízení vyšel vítězně, i když nás dělí vzdálenost více než 300 km a spolupráce se nabízela i se společnostmi působícími v regionu. Rozhodující poté byly obdobné principy, na nichž OK KLIENT staví. Velkou roli sehrála i nabízená technická podpora, vstřícnost a individuální přístup. Po téměř třech letech pak hodnotím tuto volbu jako trefu do černého. Alespoň zprostředkovaně bych tak chtěl touto cestou poděkovat celému týmu centrály OK KLIENT za skvělou spolupráci.



Autor: redakční rada

OK KLIENT a.s.
FINANČNÍ PORADENSTVÍ
ČLEN OK HOLDING

Obchodná konferencia OK GROUP SLOVAKIA, a. s.

V dňoch 12. a 13. februára 2018 sa uskutočnila ďalšia Obchodná konferencia OK GROUP SLOVAKIA, a. s. – tentokrát v čarovnom zimnom prostredí Vysokých Tatier, v Novom Smokovci.

Cieľom stretnutia bolo zhodnotenie uplynulého roka, ktorý priniesol veľa pozitívneho najmä v náraste celkového kmeňa spravovaného predpísaného poistného, vďaka čomu sa spoločnosť, aj v rámci slovenského poistného trhu, významne posunula na rebríčku najvýznamnejších maklérskych spoločností smerom nahor. Keďže našim cieľom sú priečky najvyššie, plány aktivít pre tento rok, ktoré boli v rámci stretnutia spolupracovníkom prezentované, sú podriadené týmto ambicióznym cieľom. V rámci stretnutia boli tiež vyhodnotení najlepší obchodníci v jednotlivých kategóriách za rok 2017 a vyhlásené podmienky pre získanie ocenenia v roku 2018.

Po skončení pracovnej časti, ktorá bola venovaná aj obchodným partnerom, nasledoval teambuilding, v rámci



ci ktorého si účastníci vyskúšali svoje možnosti, ovládnutie vlastného strachu a prekonanie svojich možností. Práve odhodlanie prekonávať vlastné hranice je cestou k ďalším úspechom, čo bolo ústrednou témou celého stretnutia

a veríme, že bude ústrednou témou aj celého roka 2018.

Autor: Monika Grellová
generálna riaditeľka

OK GROUP a.s.
SLOVAKIA
MAKLERSKÁ SPOLOČNOSŤ
ČLEN OK HOLDING



OK BROKERS: Posilujeme servisní tým

V předchozím vydání OK HOLDING Bulletinu jsme hovořili o tom, že jedním z našich prvořadých úkolů v roce 2018 bude poskytování špičkového servisu stávajícím partnerům. Abychom tomuto závazku mohli dostát, bylo potřeba rozšířit řady pracovníků OK BROKERS o další zkušené kolegy a jednoho z nich bychom Vám dnes rádi představili.

Tomáši, co Vás vedlo ke spolupráci s OK BROKERS ?

Nastavováním a rozvojem různých modelů servisních aktivit se zabývám téměř 10 let. Společnost OK BROKERS mi dává možnost vymyslet a realizovat soubor procesů, který bude pro makléřské společnosti nejen přínosem, ale i konkurenční výhodou, což je opravdová výzva. Při našich společných schůzkách jsme dlouze hovořili na téma, co jednotliví partneři skutečně potřebují a v čem jim můžeme být ještě více nápomocni. Myslím, že v tento okamžik máme zcela konkrétní představu a jsem si jist, že výsledek bude stát za to.

TOMÁŠ TAUFER

pochází ze Znojma, kde i vystudoval Soukromou vysokou školu ekonomickou. Již při studiích pro něj byla celá oblast pojišťovnictví velkým lákadlem, a proto se po ukončení studia v roce 2007 tomuto oboru začal věnovat profesionálně. Nejprve jako pojišťovací zprostředkovatel v makléřské společnosti a později jako pracovník Klientského servisu v České pojišťovně. Od roku 2011 měl na starost v téže pojišťovně i odbor vzdělávání manažerů a jejich profesního růstu. Mezi své nejdůležitější kariérní úspěchy řadí především účast v Talent programu České pojišťovny a realizaci projektu systémového řízení telefonních operátorů. Od dubna 2018 přijal výzvu v podobě OK BROKERS na pozici provozního manažera.



Volný čas tráví při bojových sportech a je velkým fanouškem automobilismu. Jeho životním mottem je „Hlupák žvaní. Chytrý mluví. Moudrý koná.“

Co bude Vaší hlavní pracovní náplní?

Název pozice „provozní manažer“ za sebou nese velmi mnoho. Sám svou pozici vnímám především jako jakýsi propojovací článek mezi partnerem, OK BROKERS a celým uskupením OK HOLDING. V dohledné době nás například čekají zásadní změny spojené se směrnicí GDPR a IDD a mým úkolem bude zajistit bezproblémový tok ucelených informací od našeho interního auditora směrem k jednotlivým partnerům.

Dále je potřeba nastavit systém sledování aktuálních potřeb trhu, neustále rozvíjet a zdokonalovat softwarové nástroje, analyzovat a předkládat partnerům nové obchodní příležitosti a mnoho, mnoho dalšího. A na to vše se velmi těším!

Autor: Lukáš Horáček
ředitel společnosti

OK BROKERS s.r.o.
PARTNERSKÁ SÍŤ
ČLEN OK HOLDING

PREZENTACE NAŠEHO OBCHODNÍHO PARTNERA

Ted' s námi můžete získat víc.

Garantovaný úrok **5,9 % p. a.** u úvěrů pro živnostníky a malé firmy, bez zajištění nemovitostí.

MONETA | MONEY BANK
Nejlepší čas je teď



Váš manažer pro klíčové zákazníky:
Ilona Račanská
+420 725 525 834
ilona.racanska@moneta.cz

224 444 555 | moneta.cz

Podnikatelský splátkový úvěr Expres Business. Žadatelé nevzniká právní nárok na uzavření smlouvy. MONETA Money Bank si vyhrazuje právo nevyhovět žádosti o úvěr. Platnost nabídky do 31.5. 2018.

Investice a privátní bankovníctví pro náročné

22. prosince 2017, tedy před necelými čtyřmi měsíci, obdržela společnost OK PROFIT a.s. od České národní banky registraci investičního zprostředkovatele a poradce, avšak reálně začala fungovat již na konci srpna 2017. Co se za tak krátkou dobu dá stihnout? Vlastně relativně dost.

Co můžeme našim klientům nabídnout?

Investiční poradenství a privátní bankovníctví pro nejnáročnější, ať už jsou to soukromé osoby, firmy, obce, církve apod. Jednoduše komplexní služby v oblasti správy majetku a investic. Investujeme do nemovitostí, dluhopisů a dalších nástrojů s fixním výnosem, umíme však využít i alternativní investice (fondy katastrofických rizik apod.) nebo klasické dynamické investice, avšak bez spekulací a hazardu.

Základní službou je investiční poradenství na míru:



INVESTICE BEZ VSTUPNÍCH POPLATKŮ

Investice bez vstupních poplatků a výnosy od počátku. Jde nám o dlouhodobou spolupráci a o to, aby se majetek klientů zhodnocoval. Proto poskytujeme investiční poradenství bez vstupních poplatků.



PRAVIDELNÉ REPORTY

Abychom klientům zajistili ty správné investice v každém okamžiku, máme jejich portfolia pod dohledem a kontrolujeme, zda dělají to, co jsme od nich společně očekávali. Pokud ne, okamžitě reagujeme a navrhujeme změny.



FÉROVÁ ODMĚNA PODÍLEM NA ZISKU

Za znalosti, zkušenosti i čas, díky kterým se našim klientům daří, účtujeme obvykle 10 % z výnosu (podle objemu majetku). Pokud náhodou nevydělávají naši klienti, tak my také ne.

V rámci investičního poradenství nám jde především o zvyšování reálné hodnoty volného finančního majetku našich klientů, přinejmenším o 2 % p.a. nad inflaci, za jakékoliv situace na finančních trzích.

Máme ambici spravovat alespoň část volného finančního majetku většině významných klientů OK GROUP. Bude nám ctí přivítat i Vás mezi našimi úspěšnými klienty!

Autor: Oskar Michl
statutární ředitel a člen správní rady



KDO SE O NAŠE KLIENTY STARÁ



OSKAR MICHL

na finančních trzích působí od roku 1999. Od roku 2013 pracuje v uskupení OK HOLDING zejména na rozvoji myšlenek komplexního finančního a investičního poradenství. Od roku 2017 zodpovídá za investičně-poradenskou společnost OK PROFIT a.s.

mobil: +420 603 725 405
e-mail: omichl@okprofit.cz



MARTIN URBAN

na finančních trzích působí od roku 1994. Prošel dealingu bank IPB, BNP-Dresdner bank, Česká spořitelna, kde mj. spravoval finanční prostředky banky na její vlastní účet. Poslední 2 roky se věnuje investičnímu poradenství pro soukromou klientelu.

mobil: +420 773 003 541
e-mail: murban@okprofit.cz



MICHAL OPTL

na finančních trzích působí od roku 2002. Do OK PROFIT přišel ze společnosti INVAID, kterou založil v roce 2009 po 7 letech zkušeností s investicemi u obchodníka s cennými papíry CYRRUS. Již 9 let poskytuje klientům investiční poradenství bez fixních poplatků, jen s podílem na zisku.

mobil: +420 603 579 379
e-mail: moptl@okprofit.cz

VAŠI SPECIALISTÉ NA ZEMĚDĚLSKÉ POJIŠTĚNÍ A DOTACE



ČLEN OK HOLDING



ČLEN OK HOLDING



ČLEN OK HOLDING



Přední makléřská pojišťovací společnost OK GROUP spolu se svými dceřinými společnostmi Agroteam CZ a DOTin, leadery v oblasti zemědělského a dotačního poradenství, nabízí jedinečný koncept komplexních služeb pro Vaše zemědělské podnikání.

ODBORNĚ KVALIFIKOVANÝ TÝM VÁM ZAJISTÍ:

- analýzu stávajícího stavu pojistné ochrany a pojistných rizik
- doporučení nejvhodnější nabídky pojistné ochrany
- jednání s pojistiteli u specifických produktů
- zpracování pojistných smluv a jejich správu
- asistenci při vyřizování a likvidaci pojistných událostí
- kompletní poradenský doprovod v oblasti dotací
- legislativní a provozní poradenství
- ekonomické poradenství
- pravidelnou informovanost v oblasti dotací
- zprostředkování financování investičního záměru

KE KAŽDÉMU MÁME INDIVIDUÁLNÍ PŘÍSTUP. POZVEDNĚTE S NÁMI VAŠE PODNIKÁNÍ!

ING. MICHAL WEBER

Obchodní ředitel Agroteam CZ s.r.o. a manažer pro strategické vztahy OK GROUP a.s.
telefon: +420 702 062 070, e-mail: weber@agroteam.cz, mweber@okgroup.cz

ING. MAREK PAVELEC

Obchodní ředitel DOTin s.r.o.
telefon: +420 739 312 759, e-mail: pavelec@dotin.cz



OK GROUP a.s., Mánesova 3014/16, 612 00 Brno, www.okgroup.cz

Agroteam CZ s.r.o., Rudolfovská tř. 202/88, 370 01 České Budějovice, www.agroteam.cz

DOTin s.r.o., Žižkova tř. 309/12, 370 01 České Budějovice, www.dotin.cz

OK HOLDING

Spoluvytváříme
a chráníme Vaše hodnoty.

DOTAČNÍ PORADENSTVÍ

BROKER POOL

OK KLIENT a.s.
FINANČNÍ PORADENSTVÍ
ČLEN OK HOLDING

PARTNERSKÁ SÍŤ

OK BROKERS s.r.o.
PARTNERSKÁ SÍŤ
ČLEN OK HOLDING

AGRO
TEAM CZ
ČLEN OK HOLDING

OK GRANT
PORADENSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

DOT in
ČLEN OK HOLDING

INVESTICE

OK PROFIT a.s.
INVESTIČNÍ PORADENSTVÍ
ČLEN OK HOLDING

POJIŠTĚNÍ

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Eurovalley
ČLEN OK HOLDING

CARE
Insurance Broker
ČLEN OK HOLDING

CLARO s.r.o.
ČLEN OK HOLDING

INTERWAY
POZEMKOVÝ BROKERS spol. s r.o.
ČLEN OK HOLDING

MAKLÉŘSKÁ
NÁRODNÍ s.r.o.
ČLEN OK HOLDING

MEDITO CZ a.s.
ČLEN OK HOLDING