

„Úspěch je záležitost měřítka a věc velmi pomíjivá. Tradice jsou věc trvalá!“

říká Pavel Dvořáček, předseda představenstva akciové společnosti RUDOLF JELÍNEK.



Vážení obchodní partneři, milé kolegyně a kolegové,

Jistě všichni vnímáme výjimečné období, kterým v těchto měsících procházíme. Jednak je to již rychle se blížící 100. výročí vzniku samostatného československého státu, které oslavíme 28. října tohoto roku a také jsme mohli zavzpomínat na vpád vojsk Varšavské smlouvy, který v bývalém Československu odstartoval 21. srpna 1968 okupaci, jež naše životy ovlivňovala déle než dvacet let. Osmičkové roky byly tedy pro náš stát i národ zatím často osudové, tak uvidíme, co nás ještě letos potká a nemine. Ať už to bude cokoli, doufejme, že se z hlediska historie bude jednat pouze o banální záležitosti a nikoli o události významné, které by měly jakkoli radikálně ovlivnit chod naší republiky v budoucnosti.

Osobně mám to štěstí, že patřím k mladší generaci, přesto výše uvedené zlomové dny vnímám jako nejpodstatnější milníky české novodobé historie. První událost nám umožnila poznat, co je to mít vlastní republiku a svobodu, druhá nám tuto svobodu zase na dlouhá léta vzala a utlumila možný ekonomický, kulturní i sociální růst.

I přes těchto ne příliš příznivých 21 let naší nedávné historie se náš národ dokázal s veškerými dopady popasovat podle mého názoru dobře. Nepatříme sice v rámci Evropy mezi země ekonomicky nejvyspělejší, ale s ohledem na výše zmíněné „dědictví“ na tom nejsme zase tak špatně. Například měřítkem společenské vyspělosti se můžeme pyšnit 22. příčkou v rámci všech zemí světa. Z nových zemí Evropské unie nás porazilo jen Slovinsko a Dánsko. Snad se tedy můžeme společně těšit na stále lepší roky budoucí.

Ne nadarmo se říká „zlaté české ručičky“. Jsme národem šikovných lidí, kutilů, myslitelů, vynálezců a podnikatelů. Měli bychom být hrdí na všechny jednotlivce i firmy, jež v jakémkoli oboru přispívají k budování lepší budoucnosti.



Já sám mám velkou radost, že jsem již 17 let součástí soukromé, tradiční společnosti, která bude v příštím roce na nelehkém a velice konkurenčním trhu pojišťovacích zprostředkovatelů již 20 let. To, že jsme stále ryze českou firmou a ani jeden z akcionářů nikdy neuvažoval o možnosti vstupu zahraničního kapitálu, mě neobyčejně těší.

Přeji Vám všem klidný podzim, a pokud nás má v tomto osmičkovém roce ještě něco zásadního potkat, necht' se jedná pouze o události pozitivní.

Jan Maloch

místopředseda představenstva OK GROUP



OBCHODNÍ PORADA OK GROUP

Ve čtvrtek 25. října 2018 se v konferenčním sálu Hotelu Studánka u Rychnova nad Kněžnou uskuteční obchodní porada.

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

Těšíme se na setkání s Vámi!

RUDOLF JELÍNEK – značka, kde se snoubí moderní přístup s tradicemi

Akciová společnost RUDOLF JELÍNEK se zabývá výrobou alkoholických nápojů, zejména destilátů. Tradice výroby ovocných destilátů ve Vizovicích sahá až do roku 1585. Samotná společnost vznikla na konci předminulého století, v roce 1894. V roce 1994 byl státní podnik přetransformován na akciovou společnost RUDOLF JELÍNEK. Největší část akcií – celkem 41 procent – koupil tehdejší management firmy. Zbytek patřil menšinovým akcionářům. Jedním z nich byla i skupina Moravia Holding (kde tehdy Pavel Dvořáček působil). V roce 1996, ve svých 24 letech, se tak pan Dvořáček poprvé stal členem představenstva společnosti. Přes své mládí měl sklon managementu vytýkat nevhodné řízení firmy. Výsledkem stížností bylo jeho odvolání z představenstva. V roce 1998 už společnost visela nad propastí konkurzu. Tehdy již ale společnost Moravia Holding vlastnila 43 procent jejích akcií. Došlo k výměně managementu a byla zahájena restrukturalizace. Pavel Dvořáček se stal předsedou představenstva a z této pozice řídí společnost dodnes.

Společnost RUDOLF JELÍNEK patří do portfolia významných klientů, o jejichž pojistné zájmy pečuje Michal Kubiš, jemuž Pavel Dvořáček zodpověděl jeho zvědavé dotazy.

Pane řediteli, scénář restrukturalizace byl předem daný: levně koupit, restrukturalizovat a najít kupce. Co zásadního se přihodilo, že se předem daný scénář nerealizoval?

Je pravdou, že prvotní cíl s touto firmou byl Vámi popsán. Ale neměnily se jen záměry a cíle, ale také pozice, v níž firma byla. Na začátku jsme já a moji kolegové měli jen několik málo akcií, management měl přes 40 procent firmy a v podstatě v ní vládl. Tehdejší manažeři si založili dal-



ší firmu na Slovensku, kam posílali zboží, ale odkud nepřicházely žádné peníze. To bylo i na poměry poloviny 90. let dost podivné, my jsme se na to samozřejmě neustále ptali, což vedení firmy naštvalo, a tak mne a mého kolegu odvolali z představenstva, respektive dozorčí rady. Byli jsme tehdy mladí a plní ambicí, takže jsme se rozhodli, že to tak nenecháme a zkusili jsme ve firmě získat majoritní podíl. To se nakonec podařilo a na počátku roku 1999 jsme převzali vedení firmy. Tehdy jsme skutečně měli v plánu s trochou nadsázky namalovat ploty, uhrabat trávníky a společnost za pár let se ziskem prodat.

V průběhu práce ve firmě, setkávání se s obchodními partnery a zákazníky v tuzemsku a především v zahraničí jsem si uvědomil sílu, jakou značka má. I proto jsme se také rozhodli, že bude mít smysl posunout firmu o nějaký kus dál a začali jsme ve větším investovat.

S postupujícím časem jsem navíc na sobě samém viděl, že člověk už nemá ambici jenom vydělávat peníze, ale dale-

ko víc mu záleží na tom, aby jeho práce měla nějaký smysl a aby ji dělal, co nejlépe to jde. A já jsem si společně s kolegy smysl ve výrobě ovocných destilátů skutečně našel. Především její ukotvenost v krajině a vztah k místu.

No a samozřejmě mě vtáhla a nesmírně ovlivnila i historie rodiny Jelínků a vůbec všech židovských rodin, které tady ve Vizovicích vlastnily pálenice. Jejich osud byl strašný. Ze 72 Židů, kteří před druhou světovou válkou žili ve Vizovicích, jich přežilo jen šest. Jsou to nesmírně silné příběhy a já jsem moc rád, že jsem do nich mohl nahlédnout. A jsem také rád, že dnes máme v dozorčí radě Andrého Lenarda, prasynovce Rudolfa Jelínka, jehož jsme našli ve Francii.

V roce 2003 jste zahájili výsadbu vlastních švestkových sadů na jižní stráni vizovického údolí. V závěru roku 2013 jste plochu svých sadů rozšířili a nyní disponujete 60 ha švestkových sadů ve Vizovicích, 20 ha švestkových a třešňových sadů v Kostelanech a 80 ha meruňkových sadů na jižní Moravě. Proč je pro vás důležité pěstovat vlastní ovoce?

Důvodů je hned několik. Ovocným stromům se tu díky klimatickým a půdním podmínkám velice daří. Ještě na přelomu 19. a 20. století byly vizovické stráně posety desítkami tisíc ovocných stromů, jasně dominovaly švestky. Při sčítání stromů v roce 1906 jich tu bylo napočteno skoro 70 000. Prvním důvodem jsou tedy příznivé podmínky, druhým tradice a třetím je náš strategický cíl dlouhodobého zajištění kvalitního ovoce. Samozřejmě jsme tím velice rozšířili naši podnikatelskou činnost, ale strategickým směrem a na rozdíl od mnoha konkurentů máme pod větší kontrolou základní surovinu. V posledních letech se nám podařilo

zkompletovat další větší plochy pozemků a letos začínáme další výsadbu. Věřím, že do dvou let překročíme 100 ha vlastních švestkových sadů.

Máte stále ovocné sady i v Chile?

Ano. A máme jich stále víc a víc. Chile patří spolu s Čínou, Argentinou a JAR mezi největší producenty hrušek mimo Evropu. Chilské hrušky jsou navíc velmi kvalitní, s vysokým obsahem cukru a skvělým aroma, a proto jsou ideální surovinou pro výrobu hruškového destilátu.

S výsadbou vlastních sadů jsme začali v roce 2011. Největší zastoupení má odrůda Williams, ze které je i naše „budíková“ hruškovice. Současná rozloha hruškových sadů přesahuje 20 ha a všechny jsou zavlažované. Dokončili jsme také všechny potřebné přípravné investice a věřím, že se do roku 2020 dostaneme na plánovaných 50 ha.

Malinovice, oskeruše, rakytník, aronie – pro mnoho lidí mohou znít názvy těchto plodin exoticky, jedná se však o plodiny české, tradiční, možná zapomenuté – jak vás napadlo dělat pálenku i z těchto plodů? Má na trhu úspěch?

Těchto netradičních destilátů dnes vyrábíme a prodáváme 14 druhů a všechny jsou z místního ovoce, ale mnohdy skutečně již pozapomenuté. Toto ovoce naši dědové a babičky dříve hojně pěstovali s jasně daným účelem a v případě přebytků z něj dělali vynikající pálenky. Zákazníkům se snažíme přinést tyto zapomenuté chutě. V první fázi jsme si je



vyráběli spíše pro sebe a ze zvědavosti, ale s měnícími se trendy na trhu se nám někdy stane, že některé roční šarže jsou i vyprodané. Proto jsme vybrané druhy ovoce začali pěstovat i sami.

V návaznosti na „zákaznický návrat k přírodě“ a chuť k experimentům zejména mladší zákaznické generace jsme přišli s navazující řadou nízkoalkoholických prémiových přírodních likérů. Každý tento likér má vedle skvělé chutě i svou další přidanou hodnotu. Velké oblibě se těší například Elixír z rakytníku. Jeden panák obsahuje doporučenou denní dávku vitamínu C pro dospělou osobu. Ideální je tedy jeden panák hned po ránu. Z Elixíru z aronie zase získáte potřebné antioxidanty.

Sortiment společnosti je velmi široký. Mne osobně velmi oslovily zejména košer de-

stiláty. Jak vznikl nápad na výrobu košer slivovice a co to obnáší?

S myšlenkou košer výroby přišel už na přelomu 20. a 30. let minulého století sám Rudolf Jelínek. Jednoduše řečeno, za košer můžeme označit takové produkty, při jejichž výrobě se nepoužívají suroviny, výrobní zařízení a postupy, které by odporovaly předpisům židovské víry. Zástupce židovské obce dohlíží na celý proces, tedy od výběru ovoce, až po stočení do láhve. Dnes také pro tento destilát vybíráme jen klasickou odrůdu švestek – švestku domácí.

V roce 1934 se Rudolfu Jelínkovi podařilo prorazit na americký trh. Zkušební zásilka košer slivovice a borovičky měla takový úspěch, že značka zajistila pevné postavení na tamním trhu až do dnešních dnů, kdy je RUDOLF JELÍNEK největším importérem ovocných destilátů do Spojených států.

V posledních 10 letech se věnujete i aktivitám v oblasti cestovního ruchu, máte v plánu tyto aktivity dále rozvíjet?

Jedním z našich strategických cílů je i částečná diverzifikace hlavního předmětu podnikání na činnosti související a podpůrné. Návštěvní centra nebo naše rekreační střediska v Chříbech jimi



bezesperu jsou. Jsme tak blíže koncovému zákazníkovi, můžeme lépe pozorovat jeho přání a potřeby. Naším největším projektem v této oblasti je právě vznikající návštěvnické centrum v Praze.

Zmiňujete návštěvnické centrum – jak daleko jste se svým projektem „slivovicového velvyslanectví“? Kdy bude v pražském Klárově otevřeno?

Práce jsou v plném proudu. Stavebně, organizačně i administrativně jde o velmi náročný projekt, a to nejen díky své poloze na Praze 1 Malé Straně. Nově budovaná přístavba je z větší části pod hladinou Vltavy, což s sebou nese spoustu technických obtíží. V rekonstruovaném domě, mimochodem pocházejícím ze začátku 17. století, se společně s památkáři snažíme zachovat co nejvíce původních materiálů a respektovat jeho historický ráz.

Zároveň už ladíme scénografii interaktivního návštěvnického centra včetně dalších interiérů s cílem maximální atraktivitu pro návštěvníky. Otevření plánujeme do Vánoc příštího roku.

Nemohu nezmínit oblíbený festival Vizovické Trnkobraní. V letošním roce festival vstoupil do šesté dekády své existence. Co pro vaši společnost i pro Vás osobně Vizovické Trnkobraní znamená?

Dobrá hudební zábava v netradičním prostředí likérky, divadla a promítání v naší kinokavárně, soutěž v pojídání trnkových knedlíků, tradiční vizovický Jelínkův košť, setkávání se s přáteli a známými... prostě oslava TRNKY ve všech jejích podobách!

Záměrem festivalu je také prezentace kulturních, řemeslných a krajových tradic Vizovicka a Valašska. Může mít úspěšný byznysmen, kterým bezpochyby jste, kladný vztah k tradicím?

Úspěch je záležitost měřítko a věc velmi pomíjivá. Tradice jsou věc trvalá! Naše podnikání od sadů, přes sklizeň a výkup ovoce, jeho destilaci a zrání



až ke konzumaci našich výrobků – je celé o tradicích a součásti naší kultury v nejširším slova smyslu. Všechny naše činnosti jsou o respektu k přírodě, jejím zákonitostem, respektu a vztahu k půdě, respektu k tomu co vybudovaly a naučily se předcházející generace, a na co my jen navazujeme. Bez respektu k tradicím by naše podnikání ani nemohlo naplnit svůj smysl.

Mezi Vašimi manažerskými zásadami mimo jiné uvádíte: „Důslednost není zbytečnost.“ Máte důsledně pojištěna všechna rizika, která by mohla vaše podnikání ohrozit?

Věřím, že ano – díky intenzivní spolupráci z mého pohledu s nejlepším pojišťovacím poradcem na trhu – s Vaší firmou 😊.

V jednom z rozhovorů s Vámi (z roku 2017) jsem se dočetl, že jste ze zdravotních důvodů začal s jógou. Stále se jí věnujete?

Spíše se jedná o fit jógu. Ano, vedle dalšího sportování se jóga stala pravidelnou součástí mého života. Bolesti zad netrápí jen mne, ale patří mezi současné nejčastější nemoci Čechů. To byl i důvod, proč jsme hodiny jógy zavedli pro naše zaměstnance jako nový benefit. Každou středu se scházíme s kolegy a kolegyněmi napříč všemi odděleními, stavíme střechy, pilujeme bojovníky, objevujeme zapomenuté svaly.

Autor: Michal Kubiš
ředitel pobočky Brno



ČLEN OK HOLDING

MICHAL KUBIŠ

vystudoval Podnikatelskou fakultu Vysokého učení technického v Brně, obor řízení a ekonomika podniku. Do společnosti OK GROUP nastoupil jako specialista úseku likvidace pojistných událostí, následovalo pojištění podnikatelských rizik a dále postupně převzal správu některých významných klientů společnosti. Od 1. 3. 2018 je ředitelem pobočky a centrály v Brně.

Volný čas tráví Michal se svou přítelkyní, se kterou rád cestují a i přes vysoké pracovní nasazení si najde pravidelně alespoň chvíli pro oblíbené sportovní aktivity.



Nová právní úprava distribuce pojištění

Legislativní proces nové právní úpravy distribuce pojištění byl dokončen po mnoha letech a 1. 12. 2018 nabude účinnosti zákon č. 170/2018 Sb., o distribuci pojištění a zajištění („ZDPZ“), který ruší aktuálně platný zákon č. 38/2004 Sb., o pojišťovacích zprostředkovatelích a samostatných likvidátorech pojistných událostí („ZPZ“).

ZDPZ implementuje do českého právního řádu směrnici Evropského parlamentu a Rady (EU) 2016/97 o distribuci pojištění (tzv. směrnici IDD). Závazný termín pro implementaci do národních řádů (1. 10. 2018) splněn nebyl a je (byť spíše akademickou) otázkou, zda přinese praktický problém skutečnost, že prováděcí nařízení směrnice IDD s přímou účinností (POG, IBIPs a PID) jsou platné již od 1. 10. 2018.

Účelem nové právní úpravy je především další zvýšení ochrany zákazníků při sjednávání pojistných produktů a zvýšení kvality distribuční sítě co do odborné úrovně, což je směr, který byl EU nastolen již v předchozích letech při regulaci distribuce ostatních finančních produktů mimo pojištění. Z praxe však víme, že tento směr je spojen s další administrativní zátěží a „papírováním“, což není vždy ku prospěchu zákazníků ani zprostředkovatelů. Podepisování delších a složitějších formulářů není v reálné praxi zárukou skutečné informovanosti zákazníka, může však skrývat další možnosti dozorového orgánu k sankčním opatřením.

ZDPZ se nově vztahuje nejenom na zprostředkování pojištění, ale i na poskytování pojištění ze strany pojistitelů; obě činnosti zákon označuje jako distribuce pojištění. ZDPZ však nově vymezuje výjimky z působnosti, především nereguluje zprostředkování pojištění osobou, která tak činí jako doplňkovou službu při pojištění vad zboží či služeb, poškození zavazadel nebo cestovních rizik, vše s limitem pojistného (600 EUR



ročně / 200 EUR krátkodobé pojištění). Je otázkou, zda tento krok je ku prospěchu zákazníků a distributorů pojištění.

Zákon má ambici snížit počet kategorií pojišťovacích zprostředkovatelů, která však nebyla zcela naplněna. Nově bude existovat kategorie „samostatných zprostředkovatelů“, která však bude interně strukturována na pojišťovacího makléře a pojišťovacího agenta, kategorie „vázaného zástupce“, který ale nově může působit pouze pro jednoho zastoupeného a kategorie „doplňkový pojišťovací zprostředkovatel“, který naopak zastupuje více subjektů, ale poskytuje pouze doplňkovou službu k dodanému zboží či poskytnuté službě. Zajímavostí je poté postavení neuniverzální pojišťovny coby zprostředkovatele pojištění; největší diskusi přinesla úprava „nabízení možnosti stát se pojištěným“, což je české specifikum jdoucí nad rámec směrnice IDD.

Je zřejmé, že nás na přelomu roku čeká přeregistrace, kdy pojišťovací makléři a agenti budou k 1. 2. 2019 automaticky přeregistrováni na samostatné zprostředkovatele, následně bude nezbytné nejpozději do 1. 4. 2019 přeregistrovat vázané zástupce, vše bez správních poplatků. K prodloužení činnosti samostatného zprostředkovatele může

dojít pouze po vykonání odborné zkoušky do konce roku 2020. Do 24 měsíců od účinnosti ZDPZ lze prokazovat odbornost dokladem o odborné znalosti v režimu ZPZ. Zákon nově upravuje personální předpoklady k provozování činnosti – všeobecné (nově maturitní zkouška), odborné (vč. následného vzdělávání) a poněkud nejasně otázku důvěryhodnosti. Odborné znalosti budou nově pro skupiny životní pojištění, pojištění pozemních dopravních prostředků, neživotní pojištění, podnikatelské neživotní pojištění a pojištění velkých rizik.

Při další obnově registrace bude nutné hradit roční správní poplatek – samostatný zprostředkovatel 5 000 Kč a vázaný zástupce 1 000 Kč, což by dle zákonodárce mělo omezit počet distributorů; je však otázkou, zda nastolená výše poplatků bude skutečně tak zásadním regulačním mechanismem.

ZDPZ nově stanoví pravidlo o odpovědnosti zprostředkovatelů – použije-li pojišťovna nebo zajišťovna při své činnosti samostatného zprostředkovatele, nehradí škodu jím způsobenou; pokud ho však nepečlivě vybrala nebo na něho nedostatečně dohlížela, ručí za splnění jeho povinnosti k náhradě škody. Naopak – použije-li samostatný zpro-

středkovatel při své činnosti vázaného zástupce, nahradí škodu jím způsobenou, jako by ji způsobil sám. Pojišťovna nebo zajišťovna takovou škodu nehradí; pokud však samostatného zprostředkovatele nepečlivě vybrala nebo na něho nedostatečně dohlížela, ručí za splnění jeho povinnosti k náhradě škody.

Zákon podrobněji upravuje problematiku odborné péče – pravidla pro jednání se zákazníkem, záznam z jednání a uchování dokumentů a záznamů. Definuje problematiku získávání informací a doporučení, u rezervotvorného pojištění poskytnutí rady. Pozornost budeme muset věnovat i pravidlům pro rozložení odměny, zákazu ovlivňování zaměstnance při výběru pojištění, problematice vázaných produktů, produktovému řízení či střetu zájmu.

Je zřejmé, že bude nezbytné provést úpravu smluvní a předmluvní dokumentace při jednání se zákazníkem i smluvní dokumentace ve vztahu samostatný

PAVEL ŠKVRNA

je absolventem Právnické fakulty Masarykovy univerzity v Brně, magisterského a následně rigorózního studijního programu. Pojišťovnictví se věnuje více než 20 let.

Zastával pozice v České pojišťovně jako právník pobočky a disponent pojištění odpovědnosti, od roku 2003 působí jako samostatný advokát se specializací na otázky pojištění a náhrady škody. V roce 2005 začal právně zastupovat společnost OK GROUP a postupně převzal komplexní řešení právní problematiky celého uskupení OK HOLDING. Od roku 2018 vede úsek právní, vnitřní kontroly a compliance.

Je ženatý a má tři syny, svůj volný čas věnuje především rodině. Rád podniká tuzemské i zahraniční cesty, nebrání se ani posezení u dobrého vína s dobrými lidmi. Je skalním příznivcem hokejového klubu HC Kometa Brno a moravským patriotem.



zprostředkovatel – vázaný zástupce. Bude rovněž nezbytné znovu přenastavit a upravit distribuční systém, což si jistě vyžádá i změnu smluvní dokumentace s pojišťovnami, doplnění proběhne i co do obsahu pojistných produktů. Dá se očekávat zostřený dohled dozorového orgánu. Budeme doufat, že veškeré

přijaté změny budou spíše ku prospěchu zákazníků, zprostředkovatelů a zlepšení samotné distribuce pojištění.

Autor: Pavel Škvrna
ředitel právního úseku, vnitřní kontroly a compliance



Podpora zemědělského pojištění

S určitým druhem podpory zemědělského pojištění se v České republice setkáváme již od roku 2000, kdy si stát uvědomil, že pojištění představuje jednu z variant řešení a řízení rizik v zemědělství. Posledních několik let má tak pojištění úzkou vazbu s následnými kompenzačními platbami státu za škody způsobené v důsledku přírodních katastrof nebo nemocí.

V letech 2000 až 2003 se stát podílel na platbách přímo, a to dotačním titulem Ministerstva zemědělství ČR – Nákazový fond a dotace zemědělského pojištění. V roce 2000 byla pomoc státu poskytnuta individuálně pojištěným zemědělcům pouze pro riziko vyjmenovaných nákaz. Od roku 2001 došlo k rozšíření finanční podpory státu i na živelní pojištění plodin.

Od roku 2004 se stát podílí na podpoře pojištění zprostředkovaně přes Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond, a.s. (PGRLF). Podpora, jak ji zná-



me dodnes, je poskytována na pojištění hospodářských zvířat, speciálních plodin a ostatních plodin. Výše podpory se každý rok mění v závislosti na objemu finančních prostředků a počtu žádostí. Objem prostředků na realizaci programu podpory je pevně vymezen a není závislý na čerpání jiných programů. Maximální možná výše podpory byla do roku 2017 ve výši 50 % zaplaceného pojistného.

Změnou letošního roku je navýšení limitu sazby podpory u speciálních plodin, rozšíření kategorie speciálních plodin o cukrovou řepu a rozšíření podmínek pro žadatele o bezdlužnost vůči v Zásadách vyjmenovaných institucím s tím, že bezdlužnost žadatel deklaruje formou čestného prohlášení, které je součástí žádosti. Příjem žádostí pro rok 2018 bude v souladu s pravidly programu ukončen dne 30. 10. 2018.

Výše podpory pro rok 2018:

- **v rozmezí od 35 % do 65 %** prokázaných uhrazených nákladů na pojištění speciálních plodin pro příslušný rok
 - **v rozmezí od 10 % do 50 %** prokázaných uhrazených nákladů na pojištění ostatních plodin pro příslušný rok
 - **v rozmezí od 25 % do 50 %** prokázaných uhrazených nákladů na pojištění hospodářských zvířat pro příslušný rok
- S účinností od 1. 1. 2019 vláda od-**



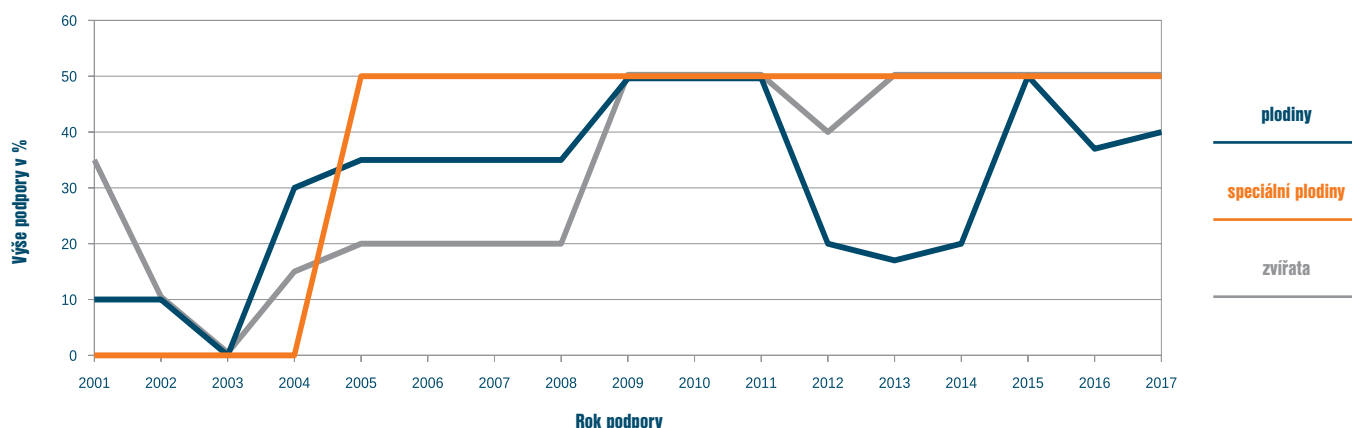
souhlasila možnost státní podpory pojištění i pro velké zemědělské podniky. Program, který bude pod Podpurným a garančním rolnickým a lesnickým fondem, ještě musí notifikovat Evropská komise. Na příští rok se v něm počítá s výdaji 115 milionů korun. Ministerstvo zemědělství počítá také s rozšířením podpory pojištění pro malé a střední

podniky, státní podpora by měla stoupnout až na 65 % ze současných 50 % hospodářských zvířat, mák by pak měl být zařazen mezi speciální plodiny.

Autor: Gabriela Vránová
ředitelka úseku zemědělského pojištění

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Výše podpory pojištění v letech 2001–2017



ZNAČKOVÉ PRODUKTY pro klienty uskupení OK HOLDING

S vybranými pojistiteli jsme dojednali značkové produkty, prostřednictvím kterých můžeme sjednat pro naše klienty produkty za exkluzivní cenu, s rozsahem rozšířeným nad rámec standardního produktu.

Pojištění občanů

OK BYDLENÍ

Klient obdrží nejširší možný rozsah spolu s exkluzivním smluvním ujednáním, jenž zajistí krytí škod nad rámec rozsahu standardního produktu:

- škody na mobilní elektronice z pojištění domácnosti
- náklady na úklid a úpravu pozemku vzniklé v souvislosti s pojistnou událostí na předmětu pojištění

OK BYDLENÍ SPECIÁL

Jedná se o speciální balíček pojištění s pevně danými limity plnění, který zahrnuje:

- pojištění domácnosti
- pojištění odpovědnosti v běžném občanském životě
- pojištění odpovědnosti zaměstnance, včetně pojištění řidiče referenčního vozidla, za škodu zaměstnavateli

To vše za exkluzivní cenu.

OK AUTO

Produkt zahrnuje ZDARMA ujednání o odcizení nainstalované audiovizuální, navigační a telekomunikační techniky, odcizení povinné výbavy a běžné výbavy vozidla. Tyto škody do 50 000 Kč budou hrazeny s jednotnou spoluúčastí 1 000 Kč. Snížená spoluúčast bude uplatněna rovněž při poškození vozidla, které vzniklo v souvislosti s odcizením uvedených věcí.



Pojištění podnikatelů

OK DOPRAVA

- určeno pro dopravce s počty vozidel do 20 kusů nebo s příjmy z dopravní činnosti do 50 milionů Kč
 - pojistné je sníženo oproti stávajícímu tarifu
 - unikátní připojištění asistenční služby
- To vše za exkluzivní cenu, výši ročního pojištění.

POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI OBCÍ, MĚST A JIMI ZŘÍZENÝCH SUBJEKTŮ

V rámci tohoto pojištění jsou kryty do stanoveného sublimitu přímé majetkové sankce (penále, pokuty), které jsou uplatněné přímo vůči pojištěnému, tj. vůči obci či jinému samosprávnému celku.

Možnost připojištění:

- **pojištění odpovědnosti za nemajetkovou újmu na přirozených právech v důsledku úniku osobních dat z kyberprostoru**, včetně pokuty stanovené na základě nařízení EU č. 2016/679, tzv. GDPR nebo následného prováděcího právního předpisu

SKUPINOVÉ POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI ZAMĚSTNANCE ZA ŠKODU ZPŮSOBENOU ZAMĚSTNAVATELI

- produkt určen také pro řidiče z povolání
 - jedná se o exkluzivní rozsah krytí za zajímavou cenu, výši ročního pojistného
- Některá rizika stanovená nad rámec standardního rozsahu jsou ZDARMA, například:
- pohřešování věcí svěřených
 - ztráty věcí svěřených
 - škody na vozidle zaměstnavatele při užívání vozidla pojištěnou osobou pro soukromou potřebu apod.

Možnost připojištění dalších rizik, například:

- vadný výrobek (vyrobení zmetku) nebo vadně provedená manuální práce
- odpovědnost pověřence, včetně pokuty, sankce v souvislosti s GDPR či příslušného právního předpisu

Autor: Dana Pluchová,
ředitelka oddělení metodiky a produktů
Daniela Mrázková,
specialistka pojištění pohledávek, metodička

Informační technologie – investice, vývoj, očekávání a realita

Napříč všemi společnostmi uskupení OK HOLDING již dlouhodobě platí, že investice a kvalifikované lidské zdroje představují základ pro rozvoj. Hovoříme-li o investicích do lidských zdrojů, pak se i v dnešní době s téměř nulovou nezaměstnaností rozšiřují naše týmy specialistů, především v oblasti podpory obchodu.

Další, neméně významná část investic, směřovala v minulosti do vybavení informačními a komunikačními technologiemi. Trh postupně nabízel lepší a chytřejší telefony, počítače a ostatní vybavení a po letech hladovění, ve smyslu kvalitních technologií, které nebyly k dispozici, jsme tak postupně inovovali vybavení všech společností. Dnes již

všechny tyto věci považujeme za samozřejmost a rychlost obnovy techniky souvisí s rychlostí vývoje tohoto odvětví. V současné době pro nás investice znamenají převážně software.

Statisticky je známo, že ve vztahu k celkovým investicím dlouhodobě nejvíce investují do softwaru právě finanční instituce – i tomuto trendu se musíme přizpůsobit.

K dispozici máme bezúplatně pro všechny obchodníky našeho uskupení, a to včetně kolegů z partnerské sítě OK BROKERS, plně funkční a oblíbenou aplikaci na sjednávání pojištění motorových vozidel CARkulka. V rámci finančně poradenské části holdingu používáme informační systém Óčko, který je již

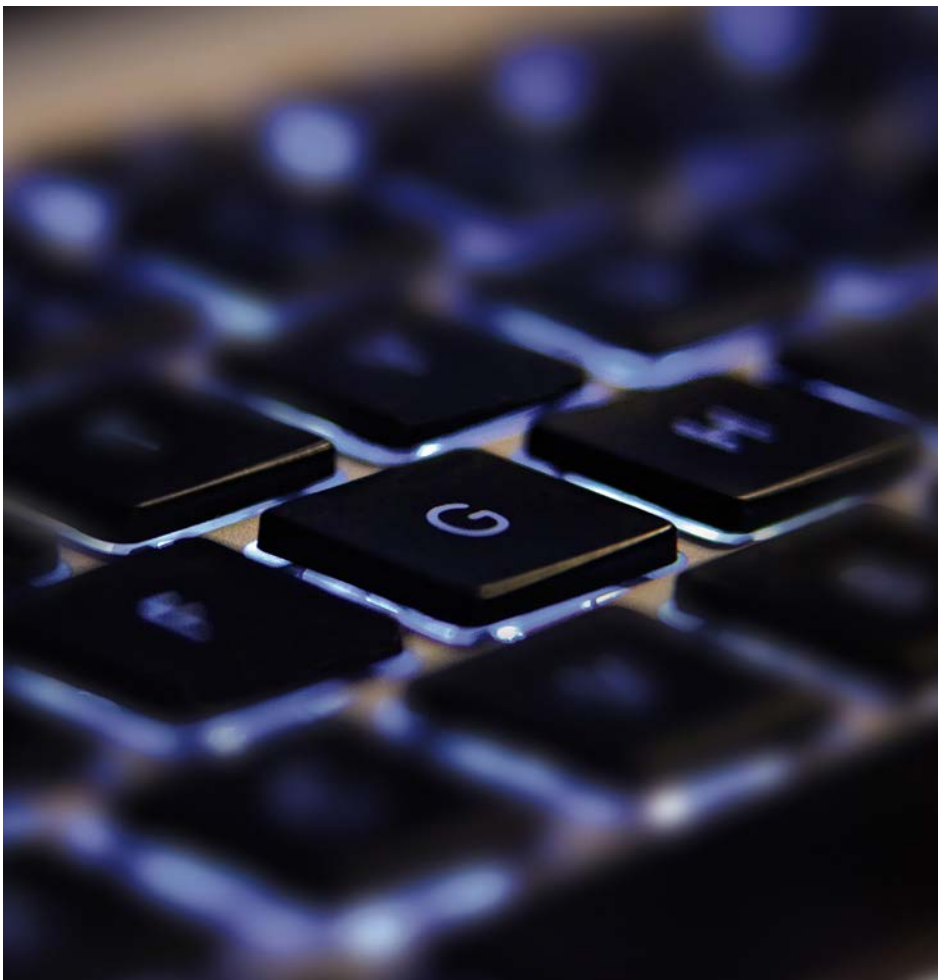
dnes významným pracovním pomocníkem, ale i přesto na jeho zdokonalování i dále usilovně pracujeme. Vylepšujeme a rozšiřujeme interní srovnávač pojistných produktů Atlas.

OK HOLDING působí na území celé České republiky a Slovenska. Proto jsme v neposlední řadě, především ve vztahu k udržitelnému podnikání, kdy je naší základní premisou šetrnost k životnímu prostředí, investovali do kvalitního softwaru pro videokomunikaci. V tomto případě nešetříme jen životní prostředí, ale i nervy a čas našich lidí, kteří by bez této technologie trávili množství hodin na cestách.

Uvědomujeme si, že oblasti informačních a komunikačních technologií samy o sobě neznamenaají žádnou velkou konkurenční výhodu. Teprve pracovitě a erudované týmy lidí a vlastní, efektivní software, společně s moderními technologiemi umožní zvyšovat ekonomický růst udržitelného rozvoje a sociální soudržnost našich firem.

Víme, že pronášené proklamace o významu IT jako jednoho z nejdůležitějších faktorů prosperity společnosti nemohou být sliby týkající se jeho dalšího rozvoje, pokud narážíme na relevantní problémy, nezřídkou i na neznalost reality a také na nechuť přijímat cokoli nového. Zde identifikujeme prostor pro větší důraz na IT management a velmi úzkou spolupráci se všemi, kterých se problematika IT v jejich práci dotýká.

Rozvoj této oblasti naráží ale i na různá úskalí, jak jsme se přesvědčili při implementaci nového informačního systému OKIS, určeného především pro kolegy z makléřské a dotační části uskupení OK HOLDING. Od svého prvního spuštění na podzim roku 2017, kdy



aplikace našim potřebám dostatečně nevyhověla, prošla rozsáhlými úpravami. Znovu byl systém spuštěn na konci května 2018.

O předvídaných, ale i zcela nepředvídaných problémech, které se dají metaforicky vyjádřit jako porodní bolesti, jsme se přesvědčili právě při nedávné implementaci OKIS a věříme, že nebude trvat nerozumně dlouho a náš poslední přírůstek bude milovaným členem naší IT rodiny.

Vývoj OKIS nekončí a v plánu jsou mnohá další vylepšení. Jak jsou naši kolegové informováni prostřednictvím samostatné záložky na Intranetu OK GROUP, neustále se zapracovávají nové požadavky, které vzešly například z legislativní oblasti nebo jsou nutnou reakcí na kroky obchodních partnerů, provádí se úpravy funkcionality i vzhledu a opravují se nahlášené chyby. Z rozsáhlejších věcí se aktuálně mimo jiné řeší on-line dokládání dokumentace k pojistným událostem, kde plánujeme postupně implementovat všechny pojistitele, kteří tuto funkcionalitu umožňují.

Díky jednání vedení společnosti a dodavatele se navýšila hodinová dotace vývojářské kapacity, abychom odstranili co možná nejvíce slabých článků.

Zmínili jsme potíže. Samozřejmě jsme byli přesvědčeni o tom, že nás se žádné problémy nedotknou. Uklidňovali jsme se tím, že to, co se běžně u firem naší velikosti stává, přecházejí-li na nový informační systém, je pouze chybou managementu, plánu, projektu... Dnes už víme, jak nepokorní jsme byli!

Po spuštění jsme takřka okamžitě narazili na tři zásadní problémy – pomalá odezva systému, správnost dat po migraci z původního informačního systému a nespokojenost uživatelů z důvodu nezpracovaných připomínek.

V případě pomalé odezvy došlo ke zrychlení celého systému díky přesunu serveru na výkonnější hardware a přesunu problematické části databáze do operační paměti. Tímto krokem se zlepšila činnost celého systému ve všech oblastech. Podařilo se nám aktualizovat migrovaná data, abychom mohli v práci kontinuálně navázat.

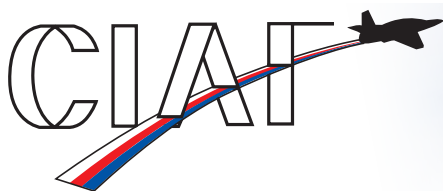
Ve třetí problémové oblasti se tým odpovědných osob pro vývoj OKIS snaží najít rozumný kompromis mezi požadavky uživatelů. Nejde bohužel vyhovět vždy často protichůdným pohledům na problematiku, kterou má OKIS zpracovávat.

Volíme tedy priority v rámci balíků připomínek na změny a současně pokračuje vývoj OKIS dál. V plánu je finální úprava dotační části, automatický přenos smluv ze sjednavače pojištění motorových vozidel CARkulka, širší využití webových služeb obchodních partnerů a maximalizace využití údajů, které poskytují kontrolní, pomocné a proobchodní mechanismy usnadňující práci obchodníka. Cílem je sjednotit jednotlivé nástroje, které jsou k dispozici, do jednotného pracovního prostředí pro všechny obchodníky makléřské a dotační části OK HOLDING.

Autor: Petr Horáček
vedoucí oddělení IT

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

25. Czech International Air Fest v Hradci Králové



1. a 2. září se v areálu Letiště Hradec Králové konal již 25. ročník tradiční prezentace mezinárodní letecké techniky v České republice – Czech International Air Fest. Na akci se představilo kolem čtyřicítka letadel a vrtulníků.

I přes nepříznivé počasí navštívilo leteckou přehlídku 12 000 lidí a také na náš stánek zavítala spousta klientů, kterým bychom tímto chtěli za návštěvu poděkovat.

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING



OK GROUP pojistí profesionály nejen z hudební branže

Naše společnost OK GROUP a.s. spolupracuje s upisovateli Lloyd's of London v pojištění fyzické neschopnosti pro profesionály z hudební, ale i sportovní branže.

Nabídka životního pojištění z českého trhu jsme doplnili o řešení, které pochází z londýnského pojišťovacího trhu a je vhodné pro profesionály, kteří si chtějí pokrýt neschopnost generovat příjmy v případě dočasné nebo trvalé fyzické neschopnosti provozovat svoji profesionální činnost v důsledku úrazu anebo nemoci. V principu toto pojištění nehradí odškodnění přímé tělesné újmy, ale poskytuje náhradu za ušlý příjem, který byl způsoben pojistnou událostí, aby měl umělec k dispozici peněžní prostředky pro běžný život a rodinné výdaje.

Zaměřili jsme se zejména na hudebníky, kteří při své kariéře mají nasmlouvané kontrakty a mohli by o část příjmů (nebo všechny) přijít, pokud by se jim stal úraz, který bude mít vliv na jejich „muzicírování“. Rozhodně je však takové pojištění zajímavé i pro sportovní týmy (fotbal, hokej, basketbal) i jednotlivce (tenis).



Nastavení výše pojistného plnění se odvíjí od hodnoty kontraktů, kterými se zájemce o pojištění prokáže. V nedávné době jsme například uzavřeli pojištění pro mladého pianistu, který sice ještě studuje a rozvíjí svoje hudební nadání, ale zároveň již stojí na počátku své profesionální dráhy a může se již pochlubit dílčími profesionálními kontrakty.

Zprostředkovali jsme mu nadstandardní životní a úrazové pojištění se zahrnutím trvalé fyzické neschopnosti hrát na klavír v důsledku nemoci.

Autor: Karel Běhan
ředitel úseku mezinárodního pojištění a zajištění

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Okénko pojišťovacího zprostředkovatele

Držitelkou stříbrného certifikátu za obchodní výsledky v roce 2017 se stala Ing. Vladimíra Janáčková z Brna. Je pro ni toto ocenění motivační či zavazující? Kdyby mohla, rozhodla by se znovu dělat práci pojišťovacího makléře?

Dobrý pojišťovák - jak se dá podle Vašeho názoru charakterizovat? Jaké jsou základní předpoklady, kromě například pile?

S prací pojišťovacího makléře jsem se začala seznamovat v roce 2000, ještě za studií na Stavební fakultě. Bylo samozřejmě potřeba se naučit řadu

věcných informací o pojišťovacích produktech, jejich výhodách, nevýhodách, aspektech pro klienty. To je soustavná činnost pojišťovacího makléře - nikdy nekončící analyzování těchto záležitostí, pomoc při řešení škod. Nicméně si myslím, že to, co klienti oceňují čím dál víc, je jakási upřímnost v jednání. Také jsem prošla řadou školení na téma obchodních dovedností, ale nejlepší je, pokud má toto člověk v sobě, umí odhadnout, co klient nejvíce ocení. Neslibuje, že pojištění pokryje vše. Kdo delší dobu pracuje v pojišťovnictví, vnímá, jak se mění legislativní prostředí, pojišťovny na to

reagují, mění své produkty, způsoby likvidace škod.

Pokud byste měla možnost se znova rozhodnout, rozhodla byste se opět pro práci pojišťovák? Jaké by byly Vaše důvody?

Řadu let se zabývám prací pojišťovacího makléře. Pokud by mě tato práce nenaplňovala, tak bych z oboru odešla dělat něco jiného. Měli bychom dělat činnosti, které nás především baví. Nebrat to tak, že jednou jsem se něčím vyučila, někde pracuji - na věčné časy. Takže ano, jsem ráda pojišťovací makléřkou. Ráda jedním s lidmi různých

profesí, povídám si s nimi o úskalích jejich práce, kde vidí rizika. Mnohdy lidem nastíníme, co by mohlo v jejich práci hrozit. Toto mě baví. Také když se úspěšně dotahují do konce škody a klienti jsou spokojeni. Samozřejmě člověka potěší, když dostane kladné reference.

S jakými problémy se v pojišťovnictví v poslední době nejčastěji potýkáte?

Papíry, papíry, hory papírů. Kdysi jsem polovinu pracovního času trávila s klienty. Dnes tvoříme papíry, abychom dostáli legislativním požadavkům. Prvotní myšlenka je jistě dobrá, ale v praxi nefunkční. To, že přidáme listy, ve kterých klienti mohou vyjádřit svůj záměr, jaké pojištění chtějí, a my zde vepíšeme důvody našeho doporučení, nezlepší přehlednost produktů pro klienta. Dříve při sjednání povinného ručení, například na skútr, byla popsána polovina strany A4 a klient smlouvu zvládl přečíst. Minulý týden jsem tiskla na toto pojištění 6 stran A4 popsanych oboustranně... To není dobré. Na minulé výroční poradě jsem zaznamenala nepěkný stav – velkou část přednášek zabralo téma, jak my, makléři, máme vyplnit „papíry“, abychom byli z obliga,



nepostižitelní v případě, že klient bude nespokojený a chtěl by požadovat náhradu po nás. Ano, naše práce je čím dál složitější a náročnější.

Dovolte nám poblahopřát k Vašemu ohodnocení stříbrného obchodníka roku 2017 – je pro Vás toto ocenění motivační nebo spíše zavazující?

Děkuji za toto ocenění. Beru věci tak, jak přicházejí. A snažím se konat nejlépe, jak je v dané chvíli možné. Nikdy jsem nebyla typ obchodníka, který by si velice plánoval

své „výkony“. Cítila bych se tím tlačena a tento tlak by se nedobře přenášel na klienty. Takže pokud mám požadavek ze strany klienta, snažím se najít nejlepší řešení. Občas své současné klienty lehce informuji o nových typech pojištění, které nabývají na významu a nejsou obecně v povědomí. Necítím tedy žádnou touhu šplhat dál a výš. Prostě jen chci dělat svoji práci dobře.

Co si myslíte o novém zákonu o distribuci pojištění a zajištění? Myslíte, že nový zákon bude přínosem na trhu pojištění?

I v tomto případě si dovoluji hodně upřímnou odpověď. Zákon jsem zatím nečetla. Nemyslím si, že bych mohla ze své pozice ovlivnit běh věcí a změnit zde něco, s čím bych nesouhlasila. Tedy, až to bude aktuální, zákon si projdu, budu tomu věnovat čas. Zatím mám jiné priority. Spoléhám v této záležitosti hodně na zázemí naší společnosti OK GROUP, kde máme právní specialisty, kteří nám pomohou pochopit i význam jednotlivých ustanovení.

Autor: redakční rada



Seriál o pojišťovnictví – 3. díl

VÝVOJ POJIŠŤOVNICTVÍ V ČESKÝCH ZEMÍCH VE DRUHÉ POLOVINĚ 19. STOLETÍ

Charakter českých zemí se ve druhé polovině 19. století změnil z původního zemědělského území na významnou zemědělsko-průmyslovou oblast habsburské monarchie. Největší zájem byl stále o požární pojištění, ale vzhledem k rozvoji průmyslového podnikání bylo potřeba zajistit krytí nově vznikajících rizik

souvisejících s tovární výrobou a jejich provozem.

Zvýšený zájem začal být i o další druhy pojištění, a to například o pojištění skel ve výkladních skříních, úrazové pojištění dělníků v továrnách, pojištění proti vloupání apod. Na venkově bylo nejvíce žádané pojištění proti krupobití a pojištění hospodářských zvířat. U měšťanstva vzrostl zájem o životní pojištění.

Na základě toho vznikla ve druhé polovině 19. století spousta nových pojišťo-

ven a pojišťovacích spolků, mezi jinými například: Asekurační spolek cukrovarníků (1862), Pražská městská pojišťovna (1865), Vzájemná pojišťovací banka Slavia (1869), Pojišťovna Praha (1869), První zajišťovací banka a.s. v Praze (1872), Hasičská vzájemná pojišťovna v Brně (1900).

Autor: redakční rada



Pojistitelé – naši obchodní partneři

6. DÍL – ČESKÁ PODNIKATELSKÁ POJIŠŤOVNA



VIENNA INSURANCE GROUP

Česká podnikatelská pojišťovna (ČPP) je univerzální pojišťovnou, která nabízí svým klientům moderní produkty a komplexní pojistná řešení v oblasti životního i neživotního pojištění. Na českém pojistném trhu působí od roku 1995.

ČPP si udržuje tradičně silnou pozici v pojištění vozidel, zejména v povinném ručení. S více než 1,2 milionem pojištěných vozidel je třetím největším poskytovatelem tohoto typu pojištění na českém trhu. ČPP se úspěšně rozvíjí i v dalších pojistných segmentech, v životním a úrazovém pojištění, občanském majetkovém pojištění a pojištění podnikatelů.

Ve velké konkurenci domácích pojišťoven se ČPP profiluje jako stabilní a finančně silná společnost. Aktuálně spravuje více než 1,8 milionu smluv a její služby využívá přes 1,1 milionu klientů. Od roku 2005 je ČPP součástí jedné z největších evropských pojišťovacích skupin Vienna Insurance Group.

V tomto čísle bulletinu vychází již 6. díl našeho seriálu, ve kterém seznamujeme čtenáře s našimi obchodními partnery, seřazenými chronologicky podle data vzniku konkrétní pojišťovny. Doposud jsme však v našich rozhovorech nenarazili na téma marketingu. V případě České podnikatelské pojišťovny nelze toto téma vynechat a s Ing. Jaroslavem Besperátem si o něm popovídala Barbora Vilišová.

Pat a Mat jsou s vaší pojišťovnou již neodmyslitelně spjati. Věřil jste od počátku,

že tyto figurky budou na českém pojistném trhu fungovat? A jakou váhu v pojišťovnictví, podle Vašeho názoru, reklama má?

Chtěli jsme se v komunikaci odlišit od konkurence, která si je u pojišťoven přece jen vizuálně dost podobná. Pat s Matem fungují spolehlivě. Ovšem když agentura přišla s nápadem využít postavček Pata a Mata, musím přiznat, že určité pochybnosti jsem měl. Dnes už nikdo včetně mě nepochybuje o tom, že to byla trefa do černého. Pat a Mat se líbí. Rozhodně to byl dobrý tah, sami jsme nečekali takový úspěch. Jejich příběhy mají vtip a my díky nim můžeme odlehčenou formou předat sdělení, které je pro každého srozumitelné a jednoduché. V byznysu se nám to vrací, tohle propojení s produktovou nabídkou se povedlo. Dneska jsme pro klienty snadno identifikovatelní, i sami naši zaměstnanci mají oba tyhle kuty v oblíbě. Důležitým prostředkem pro zviditelnění a podnikatelský úspěch je podle mě právě nápaditá reklama a propagace. Pokud chcete, aby se firma rozvíjela a rostla, musíte komunikovat a dávat o sobě vědět.

V jednom z Vašich rozhovorů, jsem se dočetla, že jste před více než dvaceti lety začínal jako „řadový obchodák“. Co musí mít řadový obchodák navíc, aby se vypracoval až na pozici předsedy představenstva významné pojišťovny a přitom ještě sbíral ocenění, například Pojišťovák nebo Manažer roku (pozn. redakce – ceny v oboru pojišťovnictví a bankovnictví)? V této souvislosti: cítíte se být nyní více pojišťovák nebo manažer?

Za těch víc než dvacet let jsem si postupně prošel různými pozicemi a sbíral zkušenosti. Na všechno jsem si musel přijít sám. Když chcete něco dokázat, tak si za tím musíte jít. Znamená to spoustu práce, neustále se učit a zdokonalovat a sledovat, co se v oboru děje. Důležitá věc je vidět příležitost a umět ji



využít. Dobrý šéf musí mít nejen zdravé sebevědomí, ale zároveň velkou pokoru. Nedělat manažerské chyby. Co se týče vedení lidí, myslím, že aspoň trošku se s tím člověk musí narodit. A samozřejmě platí, že úspěch každé firmy závisí především na lidech, kteří v ní pracují. Společně jsme dosáhli toho, že ČPP je dnes na trhu respektovanou společností a s obratem téměř 9 miliard korun patří mezi nejrychleji rostoucí pojišťovny top desítky. A jestli se cítím víc manažerem nebo pojišťovákem? Já jsem manažer, ale musím být i pojišťovák, rozumět svému oboru, naslouchat tomu, o čem lidé mluví, co řeší a co potřebují.

I Česká podnikatelská pojišťovna deklaruje, že podniká udržitelně a společensky odpovědně. Je toto téma pro Vás důležité? Například i v soukromí, mimo pojišťovnu?

V naší karlínské centrále máme celé stěny z živých květin, třídíme odpad a budova má ekologický certifikát. V ČPP podporujeme taky řadu kulturních a sportovních akcí, ale i charitativních organizací a nadací. Velký smysl pro nás má aktivní dobrovolnická činnost. Naši zaměstnanci mohou věnovat jeden svůj pracovní den pomoci neziskovým organizacím. Osobní účastí projekt podporuje celé vedení ČPP. Naposledy jsem

s kolegy pomáhal se stěhováním a s úklidem zahrady v dětském domově Dubá-Deštná. Doma samozřejmě třídíme a na ekologii dohlíží manželka (s úsměvem dodává).

Je zřejmé, že pojišťovnictví funguje ve velmi konkurenčním prostředí. Myslíte si, že lze klienty překvapit ještě něčím převratným? Nějakou zásadní produktovou inovací? Nebo musíme my zprostředkovatelé i vy pojistitelé sázet především na výborný servis, rychlé a komplexní služby či znalost potřeb klientů a u nás zprostředkovatelů – perfektní znalost pojistných produktů, které trh nabízí?

Konkurence je veliká, a pokud chcete být úspěšní, musíte být neustále o krok napřed. O tom jsem přesvědčený. Vybudování klientely je dlouhodobá a neustálá činnost, která vyžaduje pravidelný kontakt s klientem a péči o něj. Tahle investice se vám vrátí, ale může to trvat několik

let. Abychom byli konkurenceschopní, musíme naše produkty pravidelně inovovat a vylepšovat. Poslední naší novinkou je produkt Simplex pro malé podnikatele a živnostníky. Myslíme i na pojištění domků a domácností a nabídli jsme pro klienty Domex+, který nově poskytujeme formou balíčkového krytí, tedy zahrnuje veškerá pojistná rizika, která jsou možná v dnešní době pojistit, a to včetně odpovědnosti.

Pokud byste měl zvolit jeden produkt, který byste z nabídky ČPP vyzdvihнул? Případně je něco, na co se můžeme aktuálně těšit?

ČPP je dnes třetím největším hráčem na trhu s povinným ručením. Lidé si na tomhle produktu naše služby prověřili, získali jsme jejich důvěru a oni si u nás sjednávají i další pojištění. Pečujeme dnes o více než milion klientů. S velkým úspě-



Centrála VIG ČR v pražském Karlíně, kde od roku 2012 sídlí ČPP a pojišťovna Kooperativa, získala celosvětové ocenění pro nejlepší kancelářskou budovu. Dům v pražském Karlíně má rovněž unikátní certifikát za šetrnost k životnímu prostředí. V Evropě je takto oceněných staveb jen deset, v České republice jediná. O vnitřní výzdobě kanceláří a společných prostor si dokonce rozhodli sami zaměstnanci hlasováním. Foto: Archiv ČPP

chem se u klientů setkala naše nabídka připojištění k povinnému ručení, kterou jsme nabídli klientům pod názvem KLIKA. Produkt kryje malé škody na vozidle při nehodě řešené z povinného ručení. Patří sem typicky malé úkance, třeba na parkovišti. Během prvních tří měsíců po uvedení do prodeje si ho sjednalo 15 % klientů. Pokud by si klienti chtěli pojistit

takové auto v rámci havarijního pojištění, zaplatili by mnohem vyšší částku.

I Vám si dovolím položit obvyklou otázku: co Vás na pojišťovnictví baví a co naopak štve?

Nemám rád stereotyp a na pojišťovnictví mě baví právě ta různorodost. Já stále hledám nové možnosti a příležitosti. Snažím se jít napříč všemi obory, protože mě to zkrátka baví. Vždycky jsem rád vymýšlel nové věci, a asi proto se na mě dodnes obrací klienti se specifickými nároky.

Jaké bylo Vaše léto, podařilo se Vám nabrat síly a odpočinout si? Relaxujete pasivně nebo sportem?

Po práci si každý den udělám čas a chodíme s manželkou na procházky do přírody. Na dovolené se snažím hodně odpočívat, ale aktivně. Nejvíce mě na cestách baví poznávat krajinu, lidi, jak se chovají k sobě,

k přírodě, k cizincům, jaké mají zvyky, tradiční jídlo a podobně. Každý se do psychické rovnováhy dostává jinak, mně nejvíce pomáhá sport. Hraju fotbal, hokej, golf a rád plavu nebo jezdím na kole.

Autor: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory obchodu



JAROSLAV BESPERÁT

je absolventem strojní fakulty ČVUT, obor ekonomika a řízení podniku. V pojišťovnictví se pohybuje již více než 20 let. Působil v Živnostenské pojišťovně, IPB Pojišťovně a od roku 2002 je v České podnikatelské pojišťovně. V roce 2008 se stal náměstkem generálního ředitele. Do funkce generálního ředitele a předsedy představenstva byl jmenován v březnu 2010. V soutěži Fincentrum Banka roku získal titul Pojišťovák roku a je také držitelem titulu Manažer roku v odvětví Bankovníctví, pojišťovnictví a poradenství.

Je ženatý a má jednoho syna.



Implementácia IDD a prvé skúsenosti na Slovensku – 2. časť: vplyv na klientov

Schválením novely zákona č. 186/2009 Z.z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve sa zásadným spôsobom zmenili aj podmienky pre samotných klientov. V mnohých oblastiach je tento vplyv možné považovať jednoznačne za pozitívny.

Ide napríklad o oblasť možnej kontroly odbornej spôsobilosti finančného agenta. V Národnej banke Slovenska sa zaviedol register obsahujúci zoznam osôb, ktoré úspešne vykonali odbornú skúšku alebo odbornú skúšku s certifikátom a zoznam osôb, ktoré absolvovali osobitné finančné vzdelávanie. V tomto registri si každý potenciálny klient vie overiť, či osoba, ktorá mu sprostredkováva finančnú službu, má splnenú podmienku odbornej spôsobilosti a aj to, v ktorom sektore, pre aký stupeň a kedy ju absolvovala.

Špeciálnym je sektor kapitálového trhu, kde je ochrana klienta posunutá ešte o krok ďalej. V prípade, ak finančný agent nemá v tomto sektore odbornú prax trvajúcu minimálne jeden rok, môže vykonávať finančné sprostredkovanie výlučne pod mentoringom a na zodpovednosť osoby, ktorá má túto odbornú prax minimálne počas jedného roka splnenú. Vzhľadom na skutočnosť, že ide o vysoko špecifickú oblasť, kde je odbornosť sprostredkovateľa veľmi dôležitá, je možné považovať túto požiadavku za pozitívnu vo vzťahu ku klientovi.

Pri samotnom výkone finančného sprostredkovania bola zavedená povinnosť vykonať okrem testu klienta aj vyhodnotenie, či ponúkaná finančná služba je pre klienta vhodná. Toto vyhlásenie o vhodnosti musí mať písomnú formu alebo byť predložené na trvalom



médiu. Týmto by malo byť zabezpečené, že klientovi bude naozaj sprostredkovaná taká finančná služba, ktoré je pre neho vzhľadom na vstupné požiadavky vhodná.

Implementáciou smernice IDD sa zaviedla povinnosť finančného agenta predkladať klientovi nové informačné dokumenty. Ide o štandardizovaný informačný dokument o poistnom produkte k produktom neživotného poistenia (IPID), dokument s kľúčovými informáciami pre štruktúrované retailové investičné produkty a investičné produkty založené na poistení (PRIIP/KID), dokument o dôležitých zmluvných podmienkach pre čisto rizikové životné poistenia (Formulár), štandardizovaný informačný formulár o úveroch pre spotrebiteľov, ktoré sa týkajú nehnuteľností určených na bývanie a spotrebiteľských úveroch (ESIS). Všetky tieto dokumenty majú jednotnú formu definovanú smernicou

IDD, prípadne Národnou bankou Slovenska, a teda je možné sa v nich rýchlo orientovať.

V prípade tzv. krížového predaja (ak sa poistný produkt ponúka spolu s doplnkovým tovarom/službou) ako súčasť balíčka, musí klient dostať informáciu o tom, či je možné jednotlivé zložky balíka získať aj osobitne (a to vrátane poistenia), a informáciu obsahujúcu primeraný opis jednotlivých zložiek balíka, ako aj nákladov a poplatkov každej zložky. Ak je poistný produkt doplnkom k tovaru/službe ako súčasť balíka, musí byť klientovi daná možnosť kúpy tovaru/služby oddelene od poistenia.

Ako je vidno, jedným zo základných cieľov implementácie smernice IDD a novely zákona č. 186/2009 Z.z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve je posilnenie ochrany klienta. Zaviedli sa nové povinnosti finančného agenta pri samotnom procese sprostredkovávania finančných služieb.

Pokiaľ v minulosti bol klient v postavení, kde mal minimum informácií o danom produkte, v súčasnosti je situácia presne opačná. Klient dostáva toľko povinných informácií, že častokrát ani nie je v jeho možnostiach tieto informácie prijať a vyznať sa v nich. Takéto informačné „presýtenie“ je jednoznačne negatívnym dopadom spomínaných opatrení a v tomto prípade by asi bolo na zváženie zaviesť legislatívne normy, ktoré by sa riadili pravidlom, že „niekedy je menej viac“.

Autor: Marian Hradecký
člen predstavenstva a prokurista

Tatra Hockey Golf Cup s účastou OK GROUP SLOVAKIA, a. s.



Zleva: Peter Magáth, Ľuboslav Oško, Pavel Miloš a Miroslav Juhász

Golfová sezóna je v plnom prúde a pod Vysokými Tatrami sa v golfovom rezorte Black Stork vo Veľkej Lomnici konal tretí ročník medializovaného golfového turnaja Tatra Hockey Golf Cup.

Spoločnosť OK GROUP SLOVAKIA, a. s., na turnaji reprezentovali Miroslav Pacher

a Peter Magáth. Z našich klientov a partnerov sa zúčastnili Miroslav Juhász, majiteľ spoločnosti PEKÁREŇ LOPEJ, s.r.o., Pavel Miloš, konateľ SAFE Systems SK s.r.o., Ján Bednárík, konateľ AUTOMAX PLUS s.r.o., a Ivan Mičko, vydavateľ časopisu Golf Revue a Auto magazín.

Turnaj Tatra Hockey Golf Cup sa hral systémom Texas štvoric. Zúčastnilo sa 15 flajtov, z toho krásne druhé miesto obsadil flajt Petra Magátha.

Autor: redakčná rada





ČLEN OK HOLDING

Vážení obchodní přátelé,
jako poděkování za spolupráci přijmeme, prosím, pozvání na

VÝLOV HORNÍHO LOUCKÉHO RYBNÍKA

Výlov se uskuteční za každého počasí v sobotu 13. října 2018, od 10 do 14 hodin, v k. ú. obce Louka, okres Blansko.

Připraveny budou rybí speciality i šupinatý dárek.
Na setkání s Vámi i Vašimi rodinnými příslušníky se těší

Milan Ondra & kolektiv společnosti OK GROUP

Eurovalley na motorkách střední Amerikou

Cestu z Panamy do Mexika jsme projeli na motorkách sice jen jako nálepky s logem Eurovalley, ale v myšlenkách jsme byli tam, protože to byla úžasná cesta, úžasná myšlenka a úžasní kluci, kteří ji podnikli. Jak to všechno vlastně vzniklo?

Jeli jsme právě z několika obchodních schůzek a na cestě nás zastihl telefonát. Podotýkám, že to byl poslední předvánoční týden. Volající se představil jako Jan Révai a odkazoval se na naši spolupráci s Vojtou Lavickým a jeho projektem JedemKolem. Prý chystá podobnou akci. Vůbec jsem si to v tu chvíli nespojil, přece jen po prvním projektu nás kontaktovalo již několik dalších skupin motorkářů s nabídkou spolupráce, ale musíme říct, že ne každý projekt zapadá do našich marketingových představ.

Kolega o tom kus cesty mluvil, až mi to konečně došlo! No samozřejmě, že chceme spolupracovat! Projekt se navíc začal jevit jako velmi zajímavý – Jan Révai, Pavel Liška a Hynek Bernard se rozhodli procestovat na motorkách střední Ameriku z Panamy do Mexika. Bez nějakých omezení natáčecím štábem, kam je kola jejich strojů zavezou. Vandráci Vagamundos – pěšky, na motorkách nebo na koních.



Zleva: Pavel Liška, Jakub Šimonovský, Jan Révai, Luděk Peter, Hynek Bernard

Takže jsme do toho hned šli, bylo to velmi narychlo, protože jsme se museli na všem dohodnout během několika dní. Vybavit pojištění bylo relativně jednoduché, doručit aspoň nálepky s logy na motorky už bylo natěsno, ale podařilo se.

Kluci odletěli na začátku roku 2018, začátkem května jsme se potkali v Praze na akci pro partnery a fanoušky. Pořad o jejich dobrodružné cestě

pod názvem Vandráci můžete sledovat na televizi Prima už od 3. září každé pondělí. Celkem je natočeno osm dílů.

Moc rádi jsme je poznali, známe je z televizních obrazovek, ale naživo se každý projevuje jinak... Jsou to úžasní kluci a těšíme se na další spolupráci s nimi.

Autor: Jakub Šimonovský
jednatel společnosti





Vandráci Vagamundos na začátku své dobrodružné cesty



První ztráty – kufr Honzy Révaie s logem Eurovalley se válí v prachu cesty



Příprava na návštěvu indiánského kmene

Pojištění majetku občanů v Atlasu produktů

Atlas produktů se v průběhu prázdnin rozšířil o sekci Pojištění majetku občanů. Největší díky za toto rozšíření si zaslouží kolegyně Daniela Mrázková, specialista pohledávek a metodička OK GROUP a OK KLIENT.

Ta využila svých bohatých zkušeností s tvorbou Atlasu produktů a ve spolupráci s Jaroslavou Mazálkovou, specialistkou majetkového pojištění OK KLIENT, analyzovala pro naše zprostředkovatele produkty již osmi pojišťoven.

Konkrétně to jsou:

- Allianz pojišťovna, a.s.
- AXA pojišťovna a.s.
- Česká pojišťovna a.s.
- Česká podnikatelská pojišťovna, a.s., Vienna Insurance Group
- ČSOB Pojišťovna, a.s., člen holdingu ČSOB
- Kooperativa pojišťovna a.s., Vienna Insurance Group
- MAXIMA pojišťovna, a.s.
- UNIQA pojišťovna, a.s.



Každý produkt je detailně analyzován v „kapitolách“:

- stavba
- domácnost
- odpovědnost
- asistenční služby

Navigaci ve srovnání produktů zajistí osvědčená metodika, kdy se u každého pojistného nebezpečí dozvíme, zda jej pojistitel nabízí, či nenabízí, případně zda jej nabízí za určitých podmínek (do limitu, jako připojištění apod.).

Díky tomu si tak každý bude moci udělat během chvilky jasno v tom:

- jak se jednotlivé produkty liší např. u nebezpečí „zatečení atmosférických srážek“
- kdo poskytuje klientům nejlepší podmínky pro náhradní ubytování

- do jakého limitu hradí pojišťovny krádež hotovosti
- případně, která pojišťovna v rámci asistenčních služeb poskytne IT konzultace
- cokoli dalšího z více než 70 parametrů srovnávaných napříč produkty osmi uvedených pojišťoven

Důležitost těchto nástrojů docení všichni naši zprostředkovatelé zejména po 1. prosinci, kdy začne platit nový zákon o distribuci pojištění. Ten nám nově upravuje „institut“ doporučení a zavádí v pojišťovnictví zcela nové poskytnutí rady. Zejména ono „fatální“ poskytnutí rady se sice vztahuje především na rezervotvorné pojištění, ale dotkne se i neživotního pojištění.

Do pomyslné skládačky nám v Atlasu produktů chybělo již jen životní pojištění, jehož spuštění aktuálně realizujeme.

Autor: Oskar Michl
ředitel podpory obchodu



OK KLIENT boduje i na ledové ploše

Na jaře letošního roku se konal již devátý ročník hokejového turnaje, pořádaný pojišťovnou Kooperativa. Také uskupení OK HOLDING mělo na této hokejové akci svého zástupce. Tým společnosti Global Financial Solution, firma spolupracující se společností OK KLIENT, měl ty nejvyšší ambice.

Turnaj se už potřetí uskutečnil v Českých Budějovicích v Hokejovém centru Pouzar. O pohár soutěžilo sedm týmů rozdělených do dvou skupin a hrál každý s každým.

Do bojů o medaile postoupily týmy Global Financial Solution, KAPITOL, Fincetrum a HypoPortal. Boj o třetí místo



nabídl bojovné utkání. Z bronzové medaile se nakonec radovali hokejisté KAPITOLU, kteří porazili tým Fincetra.

Ve finále se utkaly dva týmy, které byly ještě minulý rok spojenci ve vítězném družstvu OVB. Ve strhujícím duelu

mezi týmy Global Financial Solution a HypoPortal byla cítit vzájemná rivalita. Šťastnější byl nakonec mančaft Global Financial Solution, který díky své útočné hře doslova urval vítězství a zaslouženě vyhrál celý turnaj.

Putovní pohár převzali vítězové utkání od bývalého hráče NHL Aleše Kotalíka, který všem poděkoval za povedené sportovní výkony. Už teď se můžeme společně těšit na nadcházející jubilejní ročník.

Celkové pořadí hokejového turnaje:

1. Global Financial Solution s.r.o.
2. HypoPortal s.r.o.
3. KAPITOL pojišťovací a finanční poradenství, a.s.
4. Fincentrum a.s.

Autor: redakční rada



OK BROKERS a OK KLIENT – příkladná synergie v uskupení OK HOLDING

Společnosti OK BROKERS a OK KLIENT zažívají v posledních letech strmý růst. Ačkoliv OK KLIENT nabízí broker poolové služby a OK BROKERS vytváří partnerskou síť pro samostatné pojišťovací makléře a pojišťovací agenty, obě společnosti jsou součástí uskupení OK HOLDING. Jsou si konkurencí nebo využívají vzájemné synergie?

Akciová společnost OK KLIENT nabízí od roku 2011 broker poolové služby finančním, pojišťovacím, hypotečním a investičním poradcům. Partnerská síť OK BROKERS vznikla v roce 2016 a sdružuje nezávislé pojišťovací agenty a makléře. Ačkoliv se obě společnosti ve své činnosti značně liší, mají mnohé společné.

V první řadě je spojuje celá řada exkluzivních softwarových nástrojů. Pojišťovací makléři a agenti oceňují zejména srovnávač a sjednávač autopojištění CARkulka a taktéž Atlas produktů, což je metodický nástroj sloužící k porovnávání jednotlivých rozsahů, limitů, připojištění apod. všech typů pojištění, které dnes pojistitelé nabízí. Nutno říci, že něco takového nemá na tuzemském pojistném trhu obdoby.

„Kromě moderních softwarových nástrojů využívají naši partneři čím dál tím častěji i konzultace a pomoci interního auditora OK HOLDING v oblasti legislativy. A není divu. Obor pojišťovnictví provází v posledních letech velmi výrazné a zásadní změny, které pro makléřské společnosti znamenají vysoké časové, personální a samozřejmě i finanční nároky. OK BROKERS je pro ně jedinečným pomocníkem,“ zdůrazňuje Lukáš Horáček, ředitel společnosti OK BROKERS.



Poradenské firmy, obchodní skupiny a poradci spolupracující se společností OK KLIENT zase hojně využívají hypoteční kalkulačku HyCal, kalkulačku životních rizik CoRad nebo investiční OK PORTFOLIA. Ondřej Vaverka, ředitel pro obchodní síť OK KLIENT, doplňuje: „Od minulého roku také roste zájem o sérii vzdělávacích seminářů OK AKADEMIE, která se zaměřuje na problematiku pojištění osob, úvěry, investice, pojištění soukromého majetku, odpovědnosti a vozidel. Naše semináře už od loňského roku navštívilo více než 700 spolupracujících poradců.“

Kromě výše zmíněných nástrojů a služeb mohou obě společnosti využívat

dalších výhod uskupení OK HOLDING, jako je například dotační poradenství nebo poradenství v oblasti investic. Jsou si tedy společnosti OK BROKERS a OK KLIENT konkurenty nebo mohou spolupracovat?

„I když se může na první pohled zdát, že jsme rivalové, opak je pravdou. S OK BROKERS dnes spolupracuje hned několik desítek makléřských společností a některé z nich se kromě pojištění zabývají i zprostředkováním úvěrů či investic. Jejich souběžná spolupráce jak s OK BROKERS, tak s OK KLIENT je tím pádem to nejvýhodnější řešení,“ vysvětluje Lukáš Horáček. „V OK KLIENT zase

máme případy firem, které zaměřili svoji činnost na podnikatelské pojištění do té míry, že pro ně bylo výhodné založit si vlastního pojišťovacího makléře a začít spolupracovat s OK BROKERS,“ dodává Ondřej Vaverka.

Spolupráce OK BROKERS a OK KLIENT je tak jedním z dalších důkazů fungující synergie v rámci uskupení OK HOLDING, které dnes tvoří rozmanité spektrum služeb v oblasti pojišťovnictví, finančního, dotačního a ekonomického poradenství.

Autor: redakční rada



Země Živitelka 2018 – seminář CHCETE ZÍSKAT DOTACI Z PRV? „TEĎ ANEBO NIKDY“



Jako tradičně se v rámci veletrhu Země Živitelka konal seminář společnosti DOTin s.r.o. tentokrát s názvem CHCETE ZÍSKAT DOTACI Z PRV? „TEĎ ANEBO NIKDY“.

Oficiálního zahájení semináře se ujal jednatel společnosti DOTin,

Ing. Marek Pavelec, který zároveň provedl účastníky prvním bodem programu. Nastínil možnosti čerpání dotací pro zemědělské podnikatele, tentokrát z Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost,

kteřý má v gesci Ministerstvo průmyslu a obchodu. Zemědělské podnikatele zajímala zejména dotační podpora na nákup nových strojů, které jsou energeticky úspornější (např. nakladače, manipulátory, bagry atp.), dále sni-

žování energetické náročnosti technologických procesů (posklizňové linky) a v neposlední řadě stavební výdaje související se snižováním energetické náročnosti budov.

Na jednatele společnosti DOTin navázal Ing. Libor Horejš, zastupující společnost OK GROUP a.s., která je stejně jako DOTin pevnou součástí uskupení OK HOLDING. Hlavním tématem této prezentace bylo pojištění strojů a bioplynových stanic. V prezentaci Libor Horejš upozornil na pojistná nebezpečí a rizika, která způsobují řadě pojistitelů problémy a aktivně komunikoval s provozovateli bioplynových stanic v publiku.

Dalším bodem semináře bylo využití moderních technologií pro chov skotu a prasat, které prováděla společnost BD Tech s.r.o. Tato společnost představila zejména akce realizované v České republice, ale její zástupce prezentoval i projekty uskutečněné v zahraničí. Účastníky semináře zaujala především vizualizace moderních stájí pro chov prasat v Dánsku.

Oficiální program semináře uzavřel opět Marek Pavelec a jeho kolegyně Ing. Tereza Čiháková. Jejich téma bylo společné, a to hlavní novinky pro připravované 7. kolo z Programu rozvoje venkova, které bude pro příjem žados-

tí otevřeno v říjnu letošního roku. Oba dva apelovali na případné zájemce, aby zahájili přípravy na podání žádosti včas a nabídli jim možnost konzultovat investiční záměry s odborníky společnosti DOTin.

Po skončení oficiální části semináře následovaly individuální konzultace. Jsme velmi poctěni nově navázanými obchodními příležitostmi a těšíme se za rok na jubilejní pátý ročník tohoto oblíbeného semináře.

Autor: Šárka Kosová
projektový manažer

DOTin

ČLEN OK HOLDING

Den společnosti Agroteam CZ na výstavě Země Živitelka

V rámci letošního 45. ročníku výstavy Země Živitelka pořádala také společnost Agroteam CZ setkání se svými klienty a partnery. Na pondělí 27. srpna byl připraven program přednášek za účasti řady specialistů. Odborný seminář zahájil jednatel společnosti Ing. Zdeněk Kučera, Ph.D. přednáškou o společné zemědělské politice po roce 2020. Dále následovala přednáška o dotačních možnostech v letošním roce a o úskalích administrace žádostí od Ing. Bc. Slavomíra Ladislava Vacíka, vedoucího oddělení projektových opatření RO SZIF České Budějovice. S prezentací o pojištění strojních zařízení a bioplynových stanic navázal Ing. Jan Maloch, obchodní ředitel OK GROUP. Na závěr se představil Ing. Jiří Kolomazník s přednáškou na téma bilance sklizně obilovin a řepky v ČR a EU.

Po skončení odborného programu proběhla neformální setkání zástupců společnosti Agroteam CZ, zemědělských



podniků, dodavatelů a odborníků z řad zemědělství. V průběhu akce nás navštívilo více než 90 obchodních partnerů, kterým tímto děkujeme.

Autor: Václav Včelák
projektový manažer senior

AGRO TEAMCZ

ČLEN OK HOLDING

PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA

JELÍNKOVA KOŠTOVNA

MÍSTO PRO VAŠE AKCE!
oslav • školení • svatby



Jelínkova koštovna nabízí:

- ◆ bar R. JELÍNEK s širokým výběrem destilátů
- ◆ uspořádání oslav, svateb, výstav, firemních akcí či školení
- ◆ zajištění rautů a ochutnávek
- ◆ kapacita Jelínkovy koštovny až 250 osob
- ◆ firemní akce až pro 1000 osob v celém areálu

R JELÍNEK

RUDOLF JELÍNEK a.s., Razov 472, 763 12 Vizovice
T: +420 577 686 129 • M: +420 725 653 115 • E-mail: prodejna@rjelinek.cz • www.rjelinek.cz