



**MIKULÁŠ MILKO, HYDROTOUR:
„ZA VYBUDOVANÍM KVALITNEJ
ZNAČKY JE POCTIVÁ PRÁCA
MNOŽSTVA ĽUDÍ.“**

**Vážené kolegyně, vážení kolegové,
vážení obchodní partneři, milí přátelé,**

dovolím si zopakovat mnohokrát vyřčené klíše, a to že čas běží opravdu rychle. Ano, čas je fyzikální veličina a měříme ho na sekundy, hodiny, dny a roky, ale pro každého z nás je tento pojem velmi relativní. Plyne v různých situacích jinak. Subjektivně nejrychleji vnímáme běh času, když nás něco baví. A věřte, celých těch dvacet let, které uplynou letos 28. dubna od založení společnosti OK GROUP, nás opravdu nesmírně bavilo.

Bylo to inspirativních dvacet let. Dvacet let hledání i nalézání, radostí a zklamání. Čas dobrých i horších rozhodnutí. Doba úspěchů i dílčích proher. Všechno to ale k životu patří a bez negativních zkušeností bychom se pravděpodobně z úspěchů neuměli náležitě radovat.

Já osobně mohu hrdě prohlásit, že jsem šťastný. Všechny naše společnosti, které jsou dnes sdruženy v uskupení OK HOLDING, jehož je OK GROUP zakladatelem a leaderem, zažívají dynamický růst. Investujeme a zdokonalujeme, neusínáme na vavřínech. Jsme společnostmi, které mají co nabídnout, ať už klientům, tak potenciálním spolupracovníkům.

Pravděpodobně mohu hovořit i o jisté dávce štěstí, která nám napomohla. S naprostou jistotou však vím, že bez kolegů, kteří se na společném úspěchu podíleli, ať už jsou to ti, kteří po mém boku stáli od počátku, nebo kolegové, kteří s našimi společnostmi začali spolupracovat v průběhu let, bychom nedokázali to, na co můžeme být dnes, věřím, patřičně hrdí.

Velmi si cením pracovního nasazení všech našich obchodníků, jež není v dnešní hektické a konkurenční době vůbec jednoduché. Stejně tak oceňuji invenci, pracovitost a v neposlední řadě nezbytný esprit kolegů, kteří zajišťují podporu obchodu – napříč celým uskupením OK HOLDING.

Uvědomuji si, jak důležité je moci se naprosto spolehnout na kolegy z řad spoluzakladatelů našich společností, ať už se jedná o Milana Ondru, se kterým jsme před dvaceti lety společnost OK GROUP



založili, tak Honzu Malocha, který se bez předchozích pojišťovnických zkušeností stal v podstatě od počátku nepostradatelným článkem OK GROUP. Stejně tak si vážím loajality a stále rostoucího pracovního tempa kolegů Štefana Tillingerera (OK KLIENT) a Miroslava Pachera (OK GROUP SLOVAKIA).

Všem vám děkuji a věřím, že budeme naše společnosti rozvíjet i v dalších letech, a že nás to bude i nadále minimálně stejně bavit 😊.

Stojíme na prahu roku 2019. Začíná další rok, dalších 365 dní a my nevíme, co přesně nás čeká. Stará lidová moudrost praví „ne ten je mistr, kdo začne, ale kdo dokončí“. Není tedy důležité, kolik začátků nás v tomto roce čeká, ať už se pro ně rozhodneme, nebo nás k nim přinutí životní okolnosti. Všem nám přeji, aby všechny naše začátky vedly k naplnění představ a šťastným koncům. Nebojme se tedy pouštět do nových výzev, kladme si vysoké cíle a když to bude nutné, začínejme zase znovu. Šťastný konec může přijít jen tehdy, je-li dobrý začátek.

Přeji nám všem do roku 2019 především pevné zdraví a nekonečně mnoho dobrých začátků!

Radoslav Kubiš
**VYBÍRÁME
Z OBSAHU****8****ZAJÍMAVOSTI A NOVINKY
plánované na rok 2019****14****Pojistitelé - naši obchodní
partneři DIRECT POJIŠŤOVNA**

HYDROTOUR: MÁME RADI LETO PO CELÝ ROK

Cestovná kancelária Hydrotour patrí k top touroperátorom na Slovensku. Jej vznik sa datuje do roku 1993, začínala so stovkou klientov a jednou destináciou. Dnes s touto cestovnou kanceláriou dovolenkujú desaťtisíce klientov ročne a ponúka desiatky destinácií. Je jednou z najobľúbenejších a najoceňovanejších značiek na Slovensku. Sme hrdí na to, že táto spoločnosť je našim najväčším klientom v segmente cestovného poistenia. A hoci pre nás, dovolenkárov, je hlavná cestovateľská sezóna ešte ďaleko, pre majiteľa spoločnosti Hydrotour Mikuláša Milka je toto obdobie najdôležitejšie pre kontrahovanie hotelov i pre prípravu katalógu na najbližšiu sezónu.

Aké boli začiatky CK Hydrotour? Kedy a za akých okolností vznikla CK Hydrotour?

Cestovná kancelária HYDROTOUR vznikla v roku 1993 ako dcérska spoločnosť vtedy najväčšej stavebnej firmy Hydrostav. Zmyslom vzniku bolo zabezpečiť čo najlepšie využitie podnikových rekreačných zariadení a organizovať prioritne pre zamestnancov podniku zahraničné dovolenkové pobyty.

Aké boli prvé zájazdy, ktoré ste začali organizovať? Kedy ste začali organizovať letecké zájazdy?

Ešte pred samotným vznikom sme ako súčasť podniku organizovali autobusové zájazdy na grécke Chalkidiki. Následne sme začali ako druhá slovenská CK (prvá bola MegaReisen) s leteckými zájazdmi – ako prvá destinácia boli Atény a grécky Peloponéz.

CK Hydrotour prináša na slovenský trh stále niečo nové. Či už sú to destinácie, ktoré predtým žiadna iná slovenská cestovná kancelária na Slovensku neponúka, alebo typ služby. Čím to je, že sa Vám to takto darí?

Je úplne prirodzené, že ľudia túžia spoznávať nové krajiny a atraktívne miesta s podmienkami pre zaujímavú dovolenku. Našou úlohou je neustále uspokojovať ich rastúce nároky.



CK Hydrotour je v súčasnosti najmä zárukou kvality. Čo všetko je za tým, aby človek vybudoval takúto značku?

Za všetkým je poctivá práca množstva ľudí, ktorí sú súčasťou firmy dnes, ale i tých, ktorí u nás pôsobili v minulosti. Ďalej je veľmi dôležité spolupracovať so spoľahlivými renomovanými obchodnými partnermi doma i v zahraničí. Veľkú radosť nám urobilo víťazstvo v ankete, v ktorej sa cestovné agentúry z celého Slovenska rozhodli nám udeliť titul Najserióznejší touroperátor za rok 2018. To je ten úspech, za ktorý vďačíme množstvu ľudí z minulosti i súčasnosti.

Čoskoro budete oslavovať výročie 25 rokov od založenia CK Hydrotour.

Je to skutočne dlhá doba, kedy pôsobíte v slovenskom cestovnom ruchu. Ako hodnotíte spätne existenciu Vašej CK?

Za uplynulých 25 rokov sme prežili obdobia rastu, ale i stagnácie a bolo potrebné adekvátne reagovať i počas krízových rokov, keď sa celkove slovenskej ekonomike nedarilo. Je príjemné konštatovať, že v posledných rokoch zaznamenávame rekordný rast počtu klientov, ktorí nám dôverujú, a následne i tržieb.

Počas 25 rokov existencie mnohé slovenské cestovné kancelárie rôznym spôsobom ukončili svoju činnosť. Keby ste sa mali porovnať, prečo niektoré CK skončili a naopak vy stále existujete a dokonca napredujete a každým rokom dokážete pripraviť pre čoraz náročnejších klientov nové destinácie a prevapenia, čím to podľa Vás je?

Základom každej firmy a cestovnej kancelárie zvlášť sú ľudia. Mám radosť z mladých čestných ľudí u nás, ktorých práca baví a robia maximum pre spokojnosť klientov i úspech firmy.

Ako hodnotíte momentálnu situáciu v cestovnom ruchu na Slovensku?

Som presvedčený, že turizmus na Slovensku je dlhodobo na vzostupe. To neznamena, že nie je čo zlepšovať, ale je treba objektívne povedať, že rastie

kvalita služieb i záujem o našu krajinu. A ďalšiemu rozvoju určite napomôžu nedávno prijaté opatrenia v Národnej rade – znížená DPH na ubytovanie na 10% i zavedenie rekreačných poukážok.

Čo hovoríte na konkurenciu – ostatné slovenské CK a české CK? Porovnávate sa s inými CK? Je to tvrdý konkurenčný boj, alebo naopak je tam spolupráca a vzájomná pomoc?

Na úvod je treba uviesť, že v takom silnom konkurenčnom prostredí v akom pôsobia slovenské cestovné kancelárie sa nenachádza žiadne iné odvetvie. Na Slovensku pôsobí množstvo zahraničných cestovných kancelárií a na druhej strane o našich klientov veľmi silno bojujú rakúske, maďarské, české i poľské CK s ponukou odletov z Viedne, Salzburgu, Budapešti, Brna,

Leteckej doprave na Slovensku štát, žiaľ, nevenuje osobitný záujem. Zo slovenských letísk lietajú zásadne zahraničné letecké spoločnosti. Je pre nás šťastím, že sa na Slovensku etablovala dcérska spoločnosť leteckej spoločnosti Travel Service, u ktorej máme záruku kvalitných služieb s modernými lietadlami a dôrazom na bezpečnosť prevádzky.

Ako sa podľa Vás zmenil slovenský klient počas tých 25 rokov existencie CK Hydrotour? Aké sú najvýraznejšie rozdiely od 90 rokov?

Myslím, že takéto porovnanie vyvoláva až úsmev. Dnes si už vieme ťažko predstaviť cestujúcich nabalených konzervami, vyprázanými rezňami či bandaskou piva či vína. Ale je príjemné si na tie časy zaspomínať.

a miesta. A ako hlavný trend vidím permanentne rastúce nároky na kvalitu služieb. A to je dobrý znak, pretože len takto vedia ľudia uspokojiť požiadavky svoje i svojich blízkych.

Myslíte si, že nehrozí v budúcnosti zánik cestovných kancelárií, keďže ľudia lepšie ovládajú cudzie jazyky a vedia si sami kúpiť letenku a objednať hotel na internete cez rôzne portály ako tripadvisor, alebo booking?

Určite vývoj nemožno zastaviť. Keďže cestovný ruch je najdynamickejšie sa rozvíjajúce odvetvie vo svete, je reálny predpoklad, že ľudia budú v budúcnosti stále viac cestovať a je tiež logické, že pri kúpe budú používať všetky dostupné formy predaja. Som presvedčený, že tak ako internet neznamenal vytesnenie kamenných predajní (skôr naopak – internetové portály zakladajú kamenné pobočky), že takisto si cestovné kancelárie udržia do budúcnosti svoje postavenie a že ho dokonca posilnia.

Mali ste niekedy obavy, že nová destinácia nebude fungovať a nebude o ňu záujem zo strany klientov? Je práve toto adrenalin, ktorý Vás pri tejto práci naplňuje?

Prírodná obava funguje v každom podnikaní a určite dvojnásobne pri ponuke novej destinácie. Áno, je to riadny adrenalin, ale snažíme sa ho odbúravať tým, že do našej ponuky zaraďujeme len hotely resp. hotelové rezorty, v ktorých by sme si vedeli predstaviť tráviť dovolenku s našimi rodinami. To je krédo, ktorým sa pri rozhodovaní riadime.

Vaším zákazníkom ste priniesli pridanú hodnotu k dovolenke a vytvorili ste koncept rodinnej dovolenky so slovenskými animátormi. Kedy a ako vznikol nápad takýmto spôsobom spestriť ponuku dovoleniek?

Animačný Klub Leto vznikol v roku 2001 pod názvom „Klub Markíza“, ako rozšírenie služieb cestovnej kancelárie pre skvalitnenie rodinnej dovolenky.



Ostravy či Krakova alebo Katovic. Takáto silná konkurencia nás ale núti sledovať medzinárodné trendy, hľadať nové cesty a vylepšovať ponuky zájazdov tak, aby ľudia na Slovensku uprednostnili naše služby. Čo sa týka spolupráce slovenských cestovných kancelárií som presvedčený, že vo svete nenájdeme podobný príklad dobrej vzájomnej komunikácie a vychádzania si v ústrety.

Počas Vašej existencie ste spolupracovali s rôznymi leteckými spoločnosťami. Aká bola Vaša spolupráca s nimi?

Ktorá destinácia je Vaša najobľúbenejšia? Do ktorých destinácií sa rád vraciate?

Podľa mňa je všade na svete krásne a každá krajina vie ponúknuť svoje jedinečné a neopakovateľné – v tom tkvie spolu s poznávaním ľudí čaro cestovania. Osobne sa každý rok teším na chvíle strávené v zime vo Vysokých Tatrách.

Aké sú podľa Vás nadchádzajúce trendy v cestovnom ruchu do ďalších rokov?

Za podstatné považujem, že ľudia majú stále záujem spoznávať nové krajiny

Bol to prvý klub s vlastnými animátormi v ponuke slovenskej cestovnej kancelárie vôbec. Kombinácia organizovanej zábavy pre deti a súčasne oddychu pre rodičov zaznamenala obrovský úspech, a tak sa každoročne počet klubových hotelov rozširoval. Odvtedy prví detskí klienti nášho animačného klubu vyrástli a niektorí z nich sa sami stali animátormi a naopak, z našich animátorov sú teraz rodičia, ktorí si so svojimi ratolesťami radi užívajú animačné aktivity s Klubom Leto.

V nadväznosti na úspešné pôsobenie Klubu Markíza sme sa v roku 2016 rozhodli pokračovať v tradícii rodinných dovolení pod novým názvom „Klub Leto“. V súčasnosti máme v ponuke takmer 40 hotelov od západnej Afriky až po Omán, v ktorých pôsobí vyše 100 animátorov, pripravených urobiť všetko pre maximálnu spokojnosť našich klientov.

Čím obohacuje Klub Leto dovolenku?

Klub Leto tradične ponúka kvalitnú rodinnú dovolenku obohatenú zábavnými a športovými programami organizovanými slovenskými animátormi. Tí majú pripravenú rôznorodú ponuku hier pre deti aj dospelých. Animátori sa starajú o zábavný a spoločenský program počas dňa i večera. Cieľom Klubu Leto je poskytnúť jedinečné a unikátne služby, zaujať a zabaviť celú rodinu, preto sa

snažíme všetky aktivity prispôbiť schopnostiam, možnostiam a veku detí. A treba dodať, že vo väčšine klubových hotelov dovolenkujú detičky zadarmo.

**NAŠOU ÚLOHOU
JE NEUSTÁLE
USPOKOJOVAŤ
RASTÚCE NÁROKY
KLIENTOV**

Dlhodobu prinášate obľúbené a overené destinácie. V poslednej dobe ste si zákazníkov získali Ománom, ktorý možno považovať za skutočnú exotiku.

Naším cieľom je zachovať si dôveru zákazníkov a aj preto máme stále chuť prinášať na slovenský trh nové atraktívne destinácie. Medzi stále patrí Grécko, Španielsko, Cyprus, Bulharsko, Taliansko, Kapverdské ostrovy a Turecko. O to viac nás teší, že slovenskí dovolenkári veľmi pozitívne zareagovali na novú destináciu, ktorú sme predstavili v roku 2016. Omán sa dnes teší veľkej popularite a klienti sa veľmi radi do tejto destinácie vracajú. Fascinujúce biele pláže, exkluzívne hotely a nádherné výlety si získali srdcia slovenských dovolenkárov.

Do Ománu lietame od októbra do mája raz týždenne priamym letom z Bratislavy. Na tieto lety sme vďaka leteckej spoločnosti Travel Service nasadili nové lietadlo Boeing 737-800, ktoré prepraví pasažierov z Bratislavy do Salalah za 6 hodín bez akéhokoľvek medzipristátia. Prinášame teda možnosť stráviť „letnú“ dovolenku v atraktívnej destinácii aj počas Vianočných sviatkov, Nového roka, jarných prázdnin či Veľkonočných sviatkov.

Veríme, že podobný úspech budú mať i zájazdy do absolútne novej destinácie – Gambie – ktorú začneme lietať zo Slovenska prvý raz na jar 2019. Tešíme sa na prvých záujemcov o túto originálnu a autentickú africkú krajinu s nádhernými pieskovými plážami a úprimnou pohostinnosťou.

Nakoľko sme na prelome rokov, dovoľte mi zaželať čitateľom OK HOLDING Bulletinu a ich najbližším v novom roku 2019 pevné zdravie, veľa osobných i pracovných úspechov. Tešíme sa na všetkých v našich pobočkách i v partnerských cestovných agentúrach a veríme, že s nami všetci záujemcovia prežijú dovolenku plnú slnka a radosti.

Autor: redakčná rada

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



2019: BILANCE A VIZE

Přelom roku je vhodným impulsem pro zamyšlení nad právě uplynulými 365 dny, k tvorbě vizi a formulaci strategických plánů do budoucnosti. Ke krátké úvaze nad následujícími otázkami jsme vyzvali některé klíčové osobnosti z uskupení OK HOLDING:

- ❶ Jak hodnotíte uplynulý rok, jste osobně spokojen či spíše nespokojen?
- ❷ Které z témat, jimž se dlouhodobě pracovně věnujete, je pro Vás naprosto stěžejní? Jaké jsou plány společnosti?
- ❸ Co byste sobě i nám všem do roku 2019 popřál?

Radoslav Kubiš, OK HOLDING:

❶ Jsem určitě spokojen. Uplynulý rok se, v souladu s naší obchodní strategií a chutí investovat, nesl především ve znamení obchodních akvizic. Tento proces, s přesně vytyčeným cílem, probíhal napříč všemi společnostmi holdingu. Mnohé se podařilo, opět jsme rostli a dostavil se pozitivní synergický efekt. Určitě k tomu přispěl fakt, že se všeobecně ekonomice nebývale daří. Není tedy na co si stěžovat. No a osobně? Jsme zdraví a to je jednoduše to hlavní.

❷ Plynulý rozvoj a efektivní spolupráce všech společností v holdingu. Další dynamický, ale zároveň promyšlený růst. Ale na otázku „co stojí na prvním místě osobně pro mě?“ je to jednoznačně výběr lidí. V budoucnu chceme spolupracovat především s těmi, kteří budou schopni naše společnosti posunovat kupředu, budou ochotni přemýšlet a vzdělávat se, budou mít ambici učinit rozhodnutí, ale také za svá rozhodnutí nést plnou odpovědnost.

A co se týče plánů do budoucnosti? Je nutné „nezaspat dobu“. Již dnes víme, že jsme nejen v oblasti hodnocení obchodních výsledků, ale hlavně (a to je pro nás zásadní) i v rámci vývoje všech obchodních či podpůrných aplikací a prostředků na „špičce pelotonu“. Masivně investujeme do všech oblastí podpory obchodu – především pak do rozvoje IT. Konkrétně do špičkových sjednávačů a srovnávačů, ať již pro pojistění, další finanční produkty nebo dotace, kde se nás dnes naše konkurence



snáží již jen kopírovat. Konkrétnější plány našeho rozvoje zatím nemohu a nechci z pochopitelných důvodů prozrazovat. Máme tedy ve všech oblastech jasné strategické plány a představy a společně se budeme snažit, abychom i v roce 2019 došli k vytyčenému cíli.

❸ Pevné zdraví. Věřte, že nic jiného ve skutečnosti nepotřebujeme, pokud máme hlavu na správném místě.

Miroslav Pacher, OK GROUP SLOVAKIA:

❶ Určitě ho hodnotím jako velmi úspěšný rok. OK GROUP SLOVAKIA tento rok narůstla, dokonce sme sa dostali do TOP 5 maklérov v rámci najväčšej poisťovne Allianz-SP. Takže jednoznačne môžem povedať, že sme spokojní. Tento rok sme sa presťahovali

a nezmenili sme len miesto centrály spoločnosti, ale aj rozšírili back office s cieľom podporiť služby v oblasti likvidácie, obchodu a administrácie pre našich sprostredkovateľov.

❷ Tým, že sa nám v tomto roku podarilo narásť, je pre nás určite dôležité udržať si tento trend, no zároveň nesklamať našich klientov a poskytovať im aj naďalej kvalitný servis. Radi by sme rozšírili portfólio našich produktov, veľkou výzvou je pre nás finančný sektor a oblasť investícií. Zároveň by sme radi podporili rast v oblasti životného poistenia. To sú plány smerom k trhu. V rámci spoločnosti chceme pracovať na zlepšení podpory smerom k našim sprostredkovateľom, priniesť im služby, ktoré ich odbremenia od rutínnej práce a dajú im väčší priestor na obchodné aktivity.

3 Jednoznačně zdraví, keď si odmyslíme to malicherné každodenné, tak skutočne dôležité ostane len zdravie. A rodinnú pohodu a podporu. Vtedy sú, myslím, splnené všetky atribúty pre spokojný a naplnený život nielen v rodine, ale aj v práci.

Jan Maloch, OK GROUP:

1 Uplynulý rok môžem hodnotiť zcela jistě po všech stránkách pozitivně. Společnost OK GROUP bude za uplynulý rok dosahovat z hlediska předpisu pojistného cca dvojciferného růstu, podařilo se otevřít novou pobočku, a to konkrétně v Pardubicích, neustále zvyšujeme počet spolupracujících obchodníků, rozšířili jsme počet dceřiných makléřských společností našimi akvizicemi, a to je jen zjednodušený výčet

z řady našich aktivit. Prostě a jednoduše, máme se za čím ohlédnout.

V osobním životě jsem velice rád, že celou moji rodinu nepostihla žádná zdravotní lapálie a na tuto nejdůležitější životní věc se tak můžeme zatím 100% spolehnout.

2 Mým úkolem je obchod a proto je pro mě řešení obchodních aktivit a obchodní růst společnosti prioritou číslo jedna. V poslední době se ale hodně věnujeme a i nadále se věnovat budeme zkvalitňování služeb pro klienty, kteří jsou zcela oprávněně stále náročnější a chceme zvyšovat kvalitu podpory pro naši obchodní síť pomocí moderních aplikací, které zjednodušují jejich život. Investice do IT oblasti a hlavně jejich efektivní vyu-

žití je jistě jedna z nejdůležitějších oblastí pro nadcházející rok. Vzhledem k velké konkurenci na našem pojistném trhu je právě tato oblast zcela stěžejní pro dlouhodobý růst společnosti a udržení si konkurenceschopnosti na tomto těžkém a bojovném trhu.

3 Přání do roku 2019 bude jednoduché a stejné jak pro mě, tak pro všechny ostatní, pro rodinu, přátele, obchodní partnery. Ať každý zůstane sám sebou a chová se podle svého nejlepšího vědomí a svědomí, aby se kdykoli mohl otočit a beze strachu se podívat všem, které v životě potkal, zpráva do očí. A samozřejmě tu nezbytnou rodinnou, pracovní a životní pohodu spojenou s pořádnou dávkou štěstí bez zdravotních komplikací.

OBCHODNÍ PORADA



Účastníci naší pravidelné podzimní obchodní porady společnosti OK GROUP jsme poprvé měli možnost přivítat v prostorách Hotelu Studánka u Rychnova nad Kněžnou, jež patří do portfolia našeho váženého klienta, společnosti MATRIX a.s. Na pracovním jednání informovali zástupci naší společnosti a spolupracujících obchodních partnerů zejména o novém zákoně IDD, o problematice veřejných zakázek a o aktuální situaci v pojištění nákladní dopravy.

ZAJÍMAVOSTI A NOVINKY plánované na rok

2019

Je samozřejmostí, že se specialisté napříč uskupením OK HOLDING intenzivně zajímají o dění a vývoj v jejich oborech a informace v průběhu roku pravidelně předávají obchodníkům. Jaké zásadní změny a novinky nás čekají v roce 2019 přinášíme i v našem bulletinu.

**Pavla Bělská Juranová,
ředitelka úseku pojištění
odpovědnosti OK GROUP:**

Za oblast odpovědnosti nás čeká největší změna v oblasti pojištění dopravců, o čemž podrobněji informuje Jana

Krausová. Druhá změna je v souvislosti se zákonem o distribuci pojištění a zajištění č. 170/2018 Sb., který nabyl účinnosti od 1. prosince 2018, a kterým se mění parametry profesního pojištění odpovědnosti zprostředkovatele pojištění.

**Jana Krausová, specialista
pojištění odpovědnosti dopravců
a zasilatelů OK GROUP:**

Od 1. ledna 2019 dochází po několika letech intenzivních jednání pracovních komisí profesních svazů k zásadní změně v našem přepravní právu. Úmluva o přepravní smlouvě v mezinárodní silniční nákladní dopravě (Úmluva CMR) bude nově platit také pro vnitrostátní silniční nákladní přepravy v rámci ČR. K tomuto datu nabývá účinnosti zákon č. 304/2017 Sb., kte-

rým se mění zákon č. 111/1994 Sb., o silniční dopravě. Tato novela v § 9a zásadním způsobem upravuje míru odpovědnosti každého vnitrostátního silničního nákladního dopravce. Dále stanoví, že nová úprava se použije pouze na smlouvy o přepravě uzavřené po účinnosti novely, tj. od 1. ledna 2019 včetně.

Novelizací se zcela mění výše náhradové povinnosti dopravce. Dosud nebyla dle občanského zákoníku (§ 2567) odpovědnost dopravce při ztrátě nebo zničení zásilky omezena váhovým limitem, zatímco nově (podle čl. 23 Úmluvy CMR) bude výše odpovědnosti dopravce stanovena hodnotou maximálně 8,33 zúčtovacích jednotek za kilogram chybějící hrubé hmotnosti.

Možnosti dopojištění rizik tak, jak jsou dopravci zvyklí v mezinárodní přepravě, budou pojistitelé nabízet i pro vnitrostátní přepravy. Někteří pojistitelé ponechávají bez omezení v platnosti smlouvy uzavřené v roce 2018. Novou právní úpravu budou reflektovat až do smluv uzavřených po 1. lednu 2019.

Karel Běhan, ředitel úseku mezinárodního pojištění a zajištění OK GROUP:

K 1. lednu 2019 zahajuje svoji činnost nově založená pojišťovací společnost Lloyd's Insurance Company S.A. se sídlem v Bruselu (Lloyd's Brusel) jako přirozená reakce na vystoupení Velké Británie z Evropské unie. Veškeré nové takzvané neživotní pojišťovací obchody i obnovy tohoto pojištění, které pocházejí z Evropské unie, budou od tohoto data probíhat výhradně přes Lloyd's Brusel. Závazně sjednaná pojištění pro klienty na území EU budou muset být opatřena razítkem Lloyd's Brusel. Zajišťnou kapacitu a odbornost poskytne Lloyd's syndikáty.

Gabriela Vránová, ředitelka úseku zemědělského pojištění OK GROUP:

Česká pojišťovna přichází s novinkou možnosti pojištění řepky ozimé na riziko jarního mrazu. Pojištění se vztahuje na škody na porostech řepky ozimé, které měly za následek snížení pojištěného výnosu. Podmínkou likvidity je poškození minimálně 50 % rostlin na pozemku souvisle osetého stejnou plodinou, které dosáhly vývojové a růstové fáze BBCH 60 – počátek kvetení.

Agra pojišťovna zavádí možnost pojištění slámy na riziko požár. Pojištěná je nejen stojící sláma, ale také sláma na řadách po dobu do 7 dní po sklizni. Agra pojišťovna také mění svůj web a zavádí na něm Klientský portál, jehož prostřednictvím budou mít klienti přístup ke všem svým dokumentům on-line, přímo od stolu.

Jakub Šimonovský, specialista na veřejné zakázky, jednatel společnosti EUROVALLEY:

Stát si pořídil vlastní portál pro zakázky. Zlomové datum 18. října 2018, od kterého zde mají veřejní zadavatelé povinnost své zakázky uveřejňovat, nakonec není tak zlomové. Web NEN (Národní ekonomický nástroj) se jeví jako nejpomalejší státní portál a veřejní zadavatelé jej ve většině zatím ignorují. K žádnému zjednodušení veřejných zakázek tedy nedošlo, stále zůstáváme v džungli portálů a profilů zadavatelů, kde najít vypsanou veřejnou zakázku často vyžaduje velké stopařské a lovecké dovednosti.

Adéla Junková, manažerka pro životní pojištění a penzijní produkty OK KLIENT:

Ve víru všech produktových i technických změn u životního pojištění a penzijních produktů si dovoluujeme připomenout informaci, která se od minulého roku našťestí nemění: jedná se o možnost využít i za rok 2018 daňové odpočty, a to jak za fyzickou osobu – zaměstnance, tak i za zaměstnavatele.

A o jakých produktech tu je řeč? Jedná se o životní pojištění s rezervotvornou

složkou, kdy je možné odečíst u fyzických osob maximálně 24 000 Kč za rok, což představuje měsíční pojistné 2 000 Kč. Stejnou částku 24 000 Kč si může fyzická osoba také odečíst u penzijních produktů, kam patří jak penzijní připojištění, tak i doplňkové penzijní spoření, což odpovídá měsíčnímu příspěvku ve výši 3 000 Kč.

Zaměstnavatel si pak může odečíst za jednoho zaměstnance až 50 000 Kč, a to v součtu jak za životní pojištění, tak i penzijní produkty.

Oskar Michl, investiční poradce, statutární ředitel společnosti OK PROFIT:

Na investice klientů bude mít pravděpodobně nadále (spíše neblahý) vliv přehřívající se ekonomika, zvyšující se úrokové sazby a očekávání dlouho odkládané recese. Rostoucí sazby snad klienti ocení ve vyšších výnosech spořicíh účtů či termínovaných vkladů, méně už u rostoucích úroků hypoték a jiných úvěrů. Investiční poradci musí do konce roku 2019 složit nové „velké“ zkoušky u institucí akreditovaných Českou národní bankou.

Michal Weber, dotační poradce, ředitel společnosti Agroteam CZ:

Vzhledem k blížícímu se konci programového období 2014–2020 dochází k postupnému vyčerpávání alokací na dotační výzvy. V sektoru zemědělství byl rok 2018 ve znamení posledního kola Programu rozvoje venkova určeného na investice do velkých stavebně-technologických projektů. Pro další roky je tedy nutné počítat s výrazně menší podporou na spíše technologické investice a investice do strojů. Zároveň je však nutné připomenout podporu do potravinářských provozů, diverzifikace či agroturistiky, kde jsou zatím finanční prostředky ještě k dispozici.

MICHAL KUBIŠ: Pojišťovnictví pro mě bylo jasnou volbou

Za 20 let našeho působení, především s cílem poskytovat našim klientům perfektní služby a být jejich potřebám opravdu nablízku, jsme vybudovali širokou síť obchodních zastoupení. Avšak ambice být snadno dosažitelní pro všechny naše současné i budoucí klienty neslábne, proto je budování obchodní sítě nikdy nekončící proces.

Příběh společnosti OK GROUP se začal psát v Brně roku 1999, tehdy ještě v pronajatých prostorách na ulici Údolní. Dynamický růst umožnil vybudování vlastní centrály již v roce 2004, a to na ulici Mánesova, kde je dnes nejen sídlo společnosti, ale i hlavní tepna podpory obchodu a obchodní útvar pečující především o klienty na jižní a severní Moravě.

Jsmo přesvědčeni, že hodnotu společnosti netvoří budovy, ale lidé, kteří v nich pracují. Proto bychom Vám rádi postupně představili centrálu a naše největší pobočky, a to prostřednictvím kolegů, kteří odpovídají za jejich vedení.



Řízením centrály byl v loňském roce pověřen Michal Kubiš. Ano, nejedná se pouze o shodu jmen. Přestože by se mohlo

obecně zdát, že populace pojišťovacích zprostředkovatelů „stárne“, v rodině Kubišů nebude o následníky, zdá se, nouze.

Michale, jak jsme již zmínili, je centrála jakousi tepnou společnosti. Můžeš nám představit její hlavní úkoly a cíle?

Centrála společnosti poskytuje zázemí především našim týmům podpory obchodu. Máme zde soustředěn úsek majetkového pojištění, úsek pojištění motorových vozidel a úsek likvidace pojistných událostí. Tito kolegové poskytují přímou podporu našim obchodníkům.

Na „Mánescce“ najdete také úsek ekonomický a provizní – kolegové zastřešují tyto činnosti napříč všemi dceřinými společnostmi, které se věnují pojištění. Mimo společnost OK KLIENT, která má vlastní podpůrné týmy. Neméně důležitý je úsek IT – jehož práce už dnes protíná v podstatě veškeré naše činnosti. A nemohli bychom efektivně fungovat ani bez podpory administrativní, takže máme na centrále i velkou část kolegyň právě z tohoto úseku.

Kolegové z centrály poskytují podporu nejen pro interní obchodníky naší společnosti, ale máme, samozřejmě, dveře vždy otevřené i pro naše vázané zástupce.

Naši zasedací místnost používáme jak pro jednání s klienty, tak i pro interní porady a školení. Například se zde pravidelně potkáváme i na poradách obchodního úseku.

Shrnuto, hlavním úkolem centrály je tedy vytvořit dostatečně kvalitní zázemí.

Bylo pro tebe převzetí řízení centrály výzvou nebo jsi měl z tohoto úkolu respekt a třeba i obavy?

V podstatě to byla kombinace všech tří věcí. Především jsem ale cítil velkou zodpovědnost. Důležitým faktorem byla taky touha po seberealizaci. Nechtěl jsem být napořád jen „synem pana Kubiše“ – chci, samozřejmě, něco dokázat sám za sebe.

Když jsem tento úkol dostal, uvědomil jsem si, že většinu lidí na centrále znám z dob, kdy jsem byl ještě dítětem 😊. Vzpomínám, že jsem tady v mládí brigádníčil. Skrze mé „dobré školní výsledky“ jsem se mohl podílet na rekonstrukci naší budovy, jako brigádník stavební firmy, na což ale velice rád vzpomínám.

Michale, bylo pro tebe pojišťovnictví jednoznačnou volbou, nebo jsi přemýšlel i o tom, že by se tvé kroky ubíraly jiným směrem?

Musím říci, že jsem vlastně ani moc prostoru k rozhodování neměl. Kdysi jsem naskočil do rozjetého vlaku. Tehdy jsem ještě neměl jasno, co vlastně v životě dělat chci. Otec mne vždy vedl k tomu, abych byl k sobě přísný a vytyčoval si jasné cíle. Toto tedy byla jasná volba a dnes toho v žádném případě nelituji. Řekl jsem si, že udělám maximum, co mohu, abych byl jednou stejně dobrý obchodník a úspěšný podnikatel jako můj táta. Ale k tomuto cíli mám, samozřejmě, pořád daleko 😊.

Které vlastnosti a dovednosti jsou podle tvého názoru nejdůležitější pro dobrého pojišťováka?

Tak především si myslím, že se v našem oboru podceňuje vzdělávání. Stejně jako ve všech oblastech podnikání i pojišťovnictví se neustále vyvíjí a my nesmíme zůstat stát v koutě a musíme umět našim klientům vždy s patřičnou erudicí poskytovat veškeré možné informace. Samozřejmě je pak nezbytná pokora, úcta a někdy nutná dávka trpělivosti. Občas při jednáních, kdy „kopeme“ za klienta, je zapotřebí i rozhodnost a možná až neústupnost – v případě, kdy víme, že je náš klient v právu. Od toho nás taky naši klienti mají.

Z vlastní zkušenosti už vím, že je fajn být výřečný a přátelský. Co by nemělo chybět nikomu, tedy nejen pojišťovákům, je pak základní slušnost. A o tom, že se musíme orientovat ve světě IT se asi ani nemusím zmiňovat – to nás dnes provází vlastně celým životem, nejen pracovním.

Jaký je běžný pracovní den Michala Kubiše?

Asi by byla nuda, kdybych na tuto otázku odpověděl: brzy vstávám, odjíždím

do kanceláře nebo ke klientovi, celý den pilně pracuji a pozdě večer ulehám. Ono to tak opravdu skoro každý pracovní den je, ale jsem mladý, takže se samozřejmě snažím občas vidět s kamarády, mám rád sport, rád si zajdu do kina, prostě, snažím se sice tvrdě pracovat, ale taky normálně žít – především o víkendech.

Jaké jsi měl Vánoce?

Vánoce mám rád. Rád je trávím s rodinou. Na Štědrý den se již tradičně večer potkávám s kamarády, a to bývá obvykle velká zábava.

Co bys nám všem popřál do nového roku 2019?

Možná to bude znít z mých úst jako klišé, ale jsem přesvědčen o tom, že opravdu potřebné je hlavně zdraví. Samozřejmě



je nutná i dávka štěstí a taky je určitě důležitá láska.

Autor: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory obchodu



PODZIMNÍ ŠKOLENÍ ODPOVĚDNOSTI



Jako každý rok na podzim i letos připravili naši specialisté pro obchodní síť školení v Praze a Brně zaměřené na složitou problematiku pojištění odpovědnosti. Nosným tématem byla čistá finanční škoda, změny v pojištění odpovědnosti

dopravců a transakce v pojištění D&O. Program doplnily novinky z pojištění odpovědnosti z výkonu povolání, informace z mezinárodního pojištění a zkušenosti s likvidací škod na zdraví a na věci dle nového občanského zákoníku.

Autor: Pavla Bělská Juranová
ředitelka úseku pojištění odpovědnosti



OK GROUP na Konferenci o sportu v Královéhradeckém kraji 7. listopadu 2018

Dana Dvořáčková, ředitelka pobočky Pardubice a Dana Pluchová, ředitelka úseku metodiky a produktového řízení, se za společnost OK GROUP zúčastnily Konference o sportu v Královéhradeckém kraji.

Cílem konference bylo setkání širokého pléna zástupců sportovních svazů, tělovýchovných jednot, sportovních klubů, regionálních sdružení a neziskových organizací působících ve sportu se zástupci Královéhradeckého kraje, obcí a měst.

Naše společnost prezentovala téma odpovědnosti členů statutárních i dozorčích orgánů a manažerů. Největším nebezpečím pro členy statutárních a dozorčích orgánů je právě to, že v návaznosti na NOZ zákon č. 89/2012 Sb. a ZOK zákon č. 90/2012 Sb. od-



Zleva u řečnického pultu: Dana Pluchová, Dana Dvořáčková

povídají neomezeně, tj. ručí celým svým majetkem.

Účastníky jsme upozornili na skutečnost, že pojištění řeší účinnou ochranu nejen pro členy statutárních, dozorčích orgánů a manažery, ale i samotnou společnost, neboť

eliminuje riziko zhoršení ekonomické situace společnosti.

Autor: Dana Pluchová
ředitelka úseku metodiky
a produktového řízení

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

RADOST OBDAROVÁVAT TY, KTEŘÍ TO SKUTEČNĚ POTŘEBUJÍ, je radost, která se k vám vrátí zpět!

Hlavním mottem Vánoc roku 2018 se pro nás stala výše uvedená myšlenka. Rozhodli jsme se tak vrátit se k jednomu z původních odkazů křesťanských Vánoc: obdarovat, protože jsme byli sami obdarováni.

Cítili jsme, že naše pomoc by měla největší smysl tam, kde se nedostává zdraví. Naše pozornost se tedy opět zaměřila na Nadační fond dětské onkologie KRTEK, s nímž dlouhodobě spolupracujeme a máme jistotu, že darované finanční prostředky naleznou smysluplné využití.

Nadační fond dětské onkologie KRTEK je neoddělitelnou součástí Kliniky dětské onkologie FN Brno. Díky klinice může být Krtek efektivním propojením třech hlavních pilířů, klíčových pro poskytnutí komplexní péče a pomoci. Právě úzké spojení s klinikou a kombinace sociálních, zdravotních a výzkumných aktivit činí Nadační fond dětské onkologie KRTEK unikátní organizací s pevným místem v povědomí pacientů, jejich rodin i širokého okolí.



NADAČNÍ FOND DĚTSKÉ ONKOLOGIE

SETKÁNÍ S KLIENTY – VÝLOV RYBNÍKA

V sobotu 13. října 2018 se v obci Louka na Blanensku uskutečnilo neformální setkání s našimi klienty a spolupracovníky. V prosluněném podzimním dni jsme mohli ochutnat rybí speciality a věříme, že všichni zúčastnění odcházeli z naší akce nejen s tradičním českým kaprem, ale především plni příjemných zážitků.



POJISTITELÉ – naši obchodní partneři

7. DÍL – DIRECT POJIŠŤOVNA

Direct představuje pojišťovnu, která vznikla a vyvíjí se, protože všichni v Directu jsou přesvědčeni, že věci v pojištnictví mohou fungovat i lépe. Protože věří, že to jde i jinak. S Directem, jeho produkty a službami se můžeme setkat na pobočkách, na internetu, na telefonní lince nebo v nabídce partnerů – makléřských společností. Direct se specializuje na neživotní pojištění, které nabízí jak lidem, tak firmám.

direct
pojišťovna



Ne, toto pro nás inspirací nebylo. Naopak, od počátku jsme věděli, že budeme obchodní strategii stavět zejména na externích partnerech. Ano, stavíme pobočky v „kavárenském stylu“ a máme logicky i vlastní on-line kanály, ale většina naší produkce plyne od externích partnerů a tak jsme to i na počátku zamýšleli. V původním logu Directu bylo dokonce otočeno písmeno „c“ naopak jako symbol telefonního sluchátka. My jsme celé logo změnili a jednou ze změn bylo otočení písmena „c“ standardním směrem tak, aby logo charakterizovalo současný Direct s multikanálovou distribucí. Dnes z něj nejvíce vystupuje písmeno „e“, které se jakoby usmívá a vyjadřuje právě ono přátelské prostředí.

O vývoji pojišťovny, pracovních, ale i osobních plánech jsme si povídali s Michalem Řezníčkem, členem představenstva zodpovědného za obchod Direct pojišťovny.

Začalo to v říjnu 2014, kdy skupina VIGO investments koupila skomírající Pojišťovnu Triglav. 15. června 2015 měníte název na: Direct pojišťovna. Věřil jste od počátku, že brand Direct pojišťovny povstane jako Fénix z popela a stane se zase oblíbenou značkou zákazníků a obchodních partnerů?

Ano, věřil. Věřil jsem hlavně celému projektu jako takovému. Už tehdy jsme

věděli, že chceme stavět jednoduchou, přátelskou a rychlou pojišťovnu. Byl jsem přesvědčený, že pokud budeme poctivě makat a za každé situace se držet našich hodnot, tak nakonec uspějeme. Značka Direct do toho krásně zapadla.

Původní Direct pojišťovna začala působit na českém trhu v roce 2007. Svého času přinesla na pojistný trh revoluci – nabízela pojištění výhradně on-line – přes telefon a internet a neprovozovala žádné „kamenné“ pobočky. Bylo i toto pro vás inspirací nebo minulost značky nemá s vašim současným záměrem mnoho společného?

V reklamní kampani se prezentujete jako „Konečně normální pojišťovna“. V čem jste zásadně jiní?

Myslím, že nejvíce nás odlišuje důvod PROČ jsme na trhu. Direct jsme zakládali proto, aby pomáhal lidem v různých životních situacích, které dnes buď pojištění vůbec neřeší, nebo ho podle nás neřeší NORMÁLNĚ tak, jak by klient čekal. Týká se to především různých výluk v pojistných podmínkách a také malé transparentnosti. Například málokterý klient při sjednání pojištění stavby a domácnosti ví, že když odjíždí na dovolenou více než na 4 dny, musí zavřít hlavní uzávěr vody. V opačném případě nemusí dostat v případě vodo-

vodní škody pojistné plnění. Přejde nám také normální si smlouvu uzavřít on-line a nemuset nic podepisovat, stejně jako kdykoliv od pojišťovny odejít.

Říkáte: „Mojí vášní je sport a princip fair play chci přinášet i do práce.“ Co si pod tím mohu jako váš potenciální zákazník nebo případný nový kolega představit?

Ano, to je pravda. Ze sportu jsem zvyklý hrát fair play a férovost ode mě mohou čekat i kolegové v týmu a stejně tak naši klienti. Znamená to pro mě například nesnažit se hledat různé klíčky, umět přiznat chybu a také vždy dodržet slovo. Když si s někým podám ruku, nepotřebuji na to smlouvu. Na druhou stranu čekám od kolegů v týmu to samé a také vysoké nasazení. I ve sportu bez pořádného tréninku a nasazení výsledky samy nepřijdou.

VĚDĚLI JSME, ŽE CHCEME STAVĚT JEDNODUCHOU, PŘÁTELSKOU A RYCHLOU POJIŠŤOVNU.

V našem podnikání není úplně jednoduché přijít s něčím přelomovým, přesto, připravujete v tomto roce nějaké zajímavé novinky, případně přímo inovace?

Ano, stále se snažíme dívat do budoucna a hledat pro klienty a obchodní partnery jednodušší a rychlejší řešení, což inovace vyžaduje. V roce 2018 jsme představili například Direct echo. Jedná se o pohybová a vodní čidla, která klienta upozorní na pohyb nebo vodu v domácnosti. Vše se ovládá přes intuitivní aplikaci a instalace je také velmi jednoduchá, nepotřebujete k tomu doma mít ani wi-fi. Tato služba pomůže klientům předcházet velkým škodám, a to jak v bytech a domech, tak ve firmách. Direct echo navíc pomáhá chránit věci, které pojišťovna nikdy nenahradí – třeba, když vám

někdo ukradne kolo, ke kterému máte citový vztah.

Uvedli jsme, že vše začalo v roce 2014, ale Vaše kariéra v pojišťovnictví nastartovala mnohem dříve, a to v roce 2003. Kde všude jste sbíral zkušenosti a jak na svá bývalá působišťe vzpomínáte?

Začínal jsem v Penzijním fondu České pojišťovny jako regionální obchodní manažer, kde jsem se učil pracovat s různými distribučními kanály od makléřů, přes interní síť České pojišťovny až po vlastní síť. Po třech letech jsem dostal nabídku do České pojišťovny, kde jsem strávil více než 8 let na různých manažerských pozicích nejprve v regionu a poté na centrále, kde jsem působil jako vrchní ředitel pro makléřský obchod. Zkušenosti jsem nesbíral jen uvnitř firmy, ale také od obchodních partnerů. Jsem za ně nesmírně rád a nic bych neměnil. Pravdou je, že moje prozatím čtyřletá zkušenost v Directu je v mé kariéře naprosto unikátní a jsem neskutečně rád, že jsem mohl být u zrodu úplně nové pojišťovny na trhu. Z dlouhodobého pohledu je to stále ještě začátek. Čeká nás ještě spousta práce a já se na ni velmi těším.

Jaké jste měl Vánoce? Sportujete, věnujete se rodině a blízkým nebo jen tak odpočíváte a nabíráte síly do dalšího roku a připravujete se na nové výzvy?

Vánoce trávím vždy s rodinou a nebylo tomu jinak ani tentokrát. Snažím se během svátků trochu zpomalit a odpočinout si od businessu. Mám dvě malé děti, takže si užívám přes svátky spousta legrace a mám vždy do nového roku dobře dobité baterky.

A co předsevzetí, dal jste si do nového roku nějaké?

Nejsem úplně typ na novoroční předsevzetí, takže nedal. Když se v životě pro něco rozhodnu, tak si za tím jdu a nečekám na 1. leden.

Co byste nám všem do nového roku popřál? Aby nás bavilo všechno, co děláme?

Ano, popřál bych vám především, aby vás to všechno bavilo, protože věřím, že když člověk věci dělá rád, je to na něm vidět a úspěch se dostaví sám. A firma, která má spokojené zaměstnance, má většinou i spokojené klienty a těch bych rád popřál celému uskupení OK HOLDING co nejvíce.

Autor: redakční rada



MICHAL ŘEZNÍČEK

vystudoval MBA na University of Pittsburgh a je také absolventem Vyšší odborné školy ekonomické. V pojišťovnictví se pohybuje více než 15 let. Začínal v Penzijním fondu České pojišťovny jako obchodní manažer v regionu. Poté působil na manažerských pozicích v České pojišťovně, kde měl na starosti řízení interních i externích distribučních kanálů. V roce 2010 přešel na centrálu, kde působil více než 4 roky jako vrchní ředitel pro makléřský obchod. Od roku 2014 je obchodním ředitelem a členem představenstva Direct pojišťovny a současně partnerem ve skupině VIGO Investments.

Absolvoval talent program skupiny PPF v roce 2005, dále v roce 2013 program pro talenty organizovaný holdingem Generali v rámci zemí CEE regionu a Aspen Young Leaders Program v roce 2017.

Je ženatý a má dvě děti.

TOP PARTNER 2018

Sme veľmi hrdí, že OK GROUP SLOVAKIA, a. s. v priebehu jedného roka po uskutočnených štruktúrnych zmenách získala ocenenie, ktoré má na trhu cveng.

Na konferencii poisťovne s najväčším trhovým podielom – Allianz-Slovenskej poisťovne, ktorá sa konala 17. októbra 2018 v hoteli Sitno vo Vyhniach, sme si z rúk jej zástupcov prevzali ocenenie TOP PARTNER 2018, čím sme sa zaradili medzi jej top 5 maklérskych spoločností s najväčším kmeňom na Slovensku.

Týmto sa chceme poďakovať všetkým, ktorí svojou prácou prispeli k tomuto úspechu. Je pre nás zaväzujúci aj pre ďalšie obdobie. A hoci sa táto konferencia niesla v duchu Halloween, my sa len tak nezľak-



Zľava: M. Hradecký, M. Hurtoňová, Allianz-SP a Peter Magáth

neme 😊 a veríme, že v budúcnosti siahneme aj na vyššie méty.

Autor: Peter Magáth
riaditeľ pre neživotné poisťenie



ŘÍZENÍ RIZIK investičních projektů

O investiciích se mluví neustále – stát jich dle některých realizuje málo, do infrastruktury jdou pomalu, za některé investiční projekty se za dramatických okolností vracejí dotace. V Eurovalley, makléřské společnosti se zaměřením na průmyslové klienty, ale o investiciích uvažujeme vždy jako o nové příležitosti. A naším úkolem je, dle našeho motta, následovat klienty – investory na jakékoliv cestě a podpořit je ve zdolávání všech překážek, které se na ní vyskytnou. Za dlouhá léta naší praxe máme v oblasti investic mnoho zkušeností a o balíčku služeb, který jsme na jejich základě vypracovali, je i tento článek.

Již z definice slova „projekt“ vyplývá jedinečnost – a u investičních projektů to platí dvojnásob. Investičním projektem v průmyslovém podniku může být leccos, od modernizace provozu v souvislosti s přechodem na ekonomiku 4.0, či rozšíření výrobních kapacit, ať už rekonstrukcí, novou dostavbou, nebo pořízením nového technologického celku, přes kompletní modernizaci celého nově akvírovaného provozu (ať už je investor tuzemský nebo zahraniční), až po výstavbu nového závodu na zelené louce.

Investor je přitom vždy koncovým nositelem všech rizik, která s investicí souvisejí. Zatímco obchodní rizika mívá zmapována velmi přesně (ale i jejich ošetření spadá do naší poradenské činnosti), často se nechá přesvědčit, že se může vzdát kontroly nad řízením externalit, jako jsou například živelní události. Nejsou ale neznámé případy, kdy právě tato vnější rizika, jejichž řízení předal důvěřivý investor plně zhotoviteli, vedly až k vleklému sporu investora se zhotovitelem, a jejich (nevy)řešení

dospělo až k rozpadu smluvního vztahu a třeba i nedokončení díla. Ošetření rizika vzdáním se kontroly nad řízením dopadů externalit tedy považujeme za základ našeho řešení, když říkáme, že investor by měl kontrolu nad rizikem kumulovat ve svých rukou.

A tímto pohledem se potom, společně s investorem, díváme na celý projekt. Již před zahájením projektu pomáháme klientovi mapovat rizika, třídit je do kategorií na obchodní, interní a externí,

a jako pojišťovací zprostředkovatel také na pojistitelná a nepojistitelná, abychom klientovi doporučili takové možnosti vyvedení těchto rizik z bilance, které mu zachová maximální míru kontroly. Mapování rizik přitom musí spojit jak celkovou koncepci, kdy je třeba od přípravné fáze projektu dohlédnout na návaznosti vedoucí přes zkušební provoz až k plné funkčnosti, tak vypracování harmonogramu jednotlivých dílčích kroků, a v neposlední řadě také rozčlenění pojistitelných rizik do jednotlivých pojistných produktů tak, aby byl požadavek klienta na ošetření rizik srozumitelný i značně konzervativnímu pojistnému trhu.

V oblasti poradenství makléře se jedná například o vypracování rizikové zprávy, která hlavní neobchodní rizika sumarizuje jazykem srozumitelným jak pro samotného investora (například vzhledem k vhodnosti plánovaného za-

bezpečení provozu), tak i pro pojistný trh, a nezřídka také pro banku nebo poskytovatele dotace. Další významnou poradenskou službou pojišťovacího makléře je příprava obecných podmínek pojištění, a to nejen pro budoucí pojištění investora, ale i pro další strany, po kterých investor hodlá

Investor je vždy koncovým nositelem všech rizik, která s investicí souvisejí.

vyžadovat pojištění pro ty případy, které si ani při širokém pohledu na řízení rizik sám pojistit nemůže – tedy obzvláště v odpovědnostních produktech. Završením přípravné fáze poradenství je pak dobrozdání makléře k dokumentům, které pojištění třetích stran prokazují, tedy pojistných smluv,

certifikátů, nebo třeba také pojistných záruk. Děbel je skryt v detailu a detailů je v pojistných dokumentech mnoho.

Souběžně s těmito kroky investor vypracovává smlouvu o dílo. I zde svým klientům s naléhavostí nabízíme své poradenské služby již od počátečních fází, protože smlouva o dílo shrnuje i rozdělení rizik mezi investora a další strany. Modifikaci standardu FIDIC v oblasti rizik nabízíme klientům již mnoho let a v dnešní době, kdy se tento standard konečně v hojné míře začíná užívat i v ČR, je naše zkušenost s FIDIC Red, Yellow, Green a Silver Book stále významněji doceňována. Zprostředkování sjednání stavebně-montážního pojištění potom zajistí, že výsledné krytí musí mít všechno – rozsah, cenu, stabilitu, dlouhodobou udržitelnost, spolehlivost likvidace. Jde přece o pojistný zájem investora, našeho klienta.



Souběžně je samozřejmě potřeba neztratit ze zřetele třeba zabezpečení pojištění odpovědnosti managementu, který přichází do nového provozu, pojištění přeprav při navážení technologií, včasné vyřešení hladkého přechodu mezi stavebně-montážním a majetkovým pojištěním, kontrolu trvajících platností po-

jištění projektanta, který se kdysi dávno zavázal, že pojištění specificky pro daný projekt bude udržovat po celou dobu realizace včetně záruky, ale ze spóřivosti by si toto krytí třeba už přál tajně ukončit, a mnoho dalších aspektů, které souvisejí s řízením rizik investičních projektů. A když už je dílo dokončeno, projekt je

nahrazen procesy a vše běží, můžeme si s klientem říci, že teď už zbývá „jen“ řízení provozních rizik.

Autor: Jakub Tuček
Key Account Manager



DOVOLUJEME SI INFORMOVAT NAŠE KLIENTY A OBCHODNÍ PARTNERY, ŽE OD 1. LEDNA 2019 NAJDETE SPOLEČNOST EUROVALLEY NA NOVÉ ADRESE V PPI CENTRE, PRAŽÁKOVA 66A, BRNO (VEDLE AZ TOWERU).

Prezentace uskupení OK HOLDING na Business Day 2018

Veletrh pracovních příležitostí na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně je pořádán Job Centrem UTB, ve spolupráci se Studentskou unií UTB. Cílem veletrhu je zprostředkovat osobní kontakt mezi studenty a absolventy UTB a firmami – potenciálními zaměstnavateli. Na Business Day 2018 vystavovalo 74 firem a navštívilo jej přes 1 700 studentů a absolventů.



Veletrh navštěvují převážně studenti posledních ročníků a absolventi, kteří hledají konkrétní nabídky pracovních míst či trainee programy, dále pak studenti nižších ročníků, kteří hledají možnosti pracovního uplatnění již v průběhu studia, například formou zkrácených úvazků či odborných stáží, popřípadě témata svých závěrečných prací.

Velmi rádi jsme tedy využili možnost prezentace uskupení OK HOLDING na této

akci. Cílem prezentace bylo představit potenciálním uchazečům o spolupráci všechny možnosti holdingu, které pak mohou při své práci využít stejně tak, jak to již činí naši stávající kolegové.

Z vlastní zkušenosti víme, že právě propojení spolupráce společností v rámci našeho holdingu, ať už se jedná o dotační a investiční poradenství, nebo pojišťovnictví – korporátní i retailové, nám dává přidanou hodnotu v rámci zajištění

komplexních služeb pro klienty a napomáhá nám k odlišení se od konkurence. Tuto skutečnost jsme zejména ocenili při akvizicích a obnovách pojistných smluv ke konci roku 2018.

Autor: Ludmila Mirvaldová
členka představenstva
a obchodní ředitelka



FINfest 2018

Poslední listopadový čtvrtek roku 2018 se konala v pražském konferenčním centru Cubex konference finančních poradců FINfest, tentokrát na téma Poradce vs. klient. Konference nabídla téměř dvojnásobek panelových diskuzí, přednášek a workshopů než v minulých ročnících. Již podruhé se tohoto setkání odborníků z odvětví finančních služeb aktivně zúčastnila také společnost OK KLIENT.

Více než 600 účastníků získalo informace z oboru prostřednictvím panelových diskuzí, přednášek, workshopů a od zástupců přítomných finančně-poradenských společností.

OK KLIENT reprezentoval FINFEST TEAM ve složení Radoslav Kubiš ml., Oskar Michl a Štefan Tillinger. Poslední jmenovaný zastupoval naši společnost v panelové diskuzi o budoucím směřování trhu s pojištěním. Ve workshopu Hračky pro finanční poradce jsme představili aplikaci Atlas produktů a na Soutěži krásy aplikaci CARkulka.

Rádi bychom tímto poděkovali účastníkům konference, kteří se s námi setkali v prostorách našeho výstavního stánku.

Autor: redakční rada



Zleva: Oskar Michl, Radoslav Kubiš ml.



Druhý zleva: Štefan Tillinger



Oskar Michl

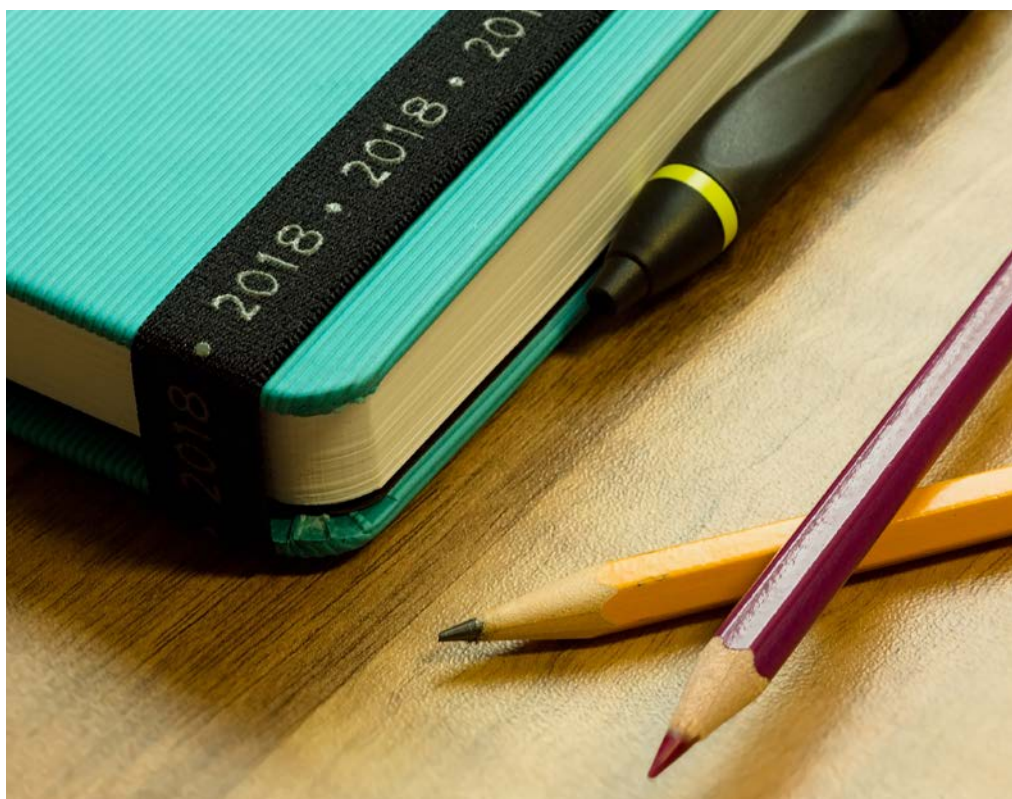
JAK JSME SE VYPOŘÁDALI s výzvami roku 2018

Rok 2018 byl pro oblast pojišťovnictví přelomový a na tomto trhu se nenajde snad nikdo, koho by se nedotkly legislativní turbulence. Nejen náš obor si tak od 25. května 2018 zvyká na novinku v podobě obecného nařízení Evropské unie o ochraně osobních údajů a aby toho nebylo málo, ke konci roku nabyla účinnosti i nová směrnice o distribuci pojištění. O obou zmíněných tématech toho bylo řečeno a napsáno již mnohé, ale stala se ještě jedna, domníváme se, velmi podstatná událost.

V loňském lednovém čísle OK HOLDING Bulletinu jsme hovořili o tom, že se společnost OK BROKERS hodlá ještě více zaměřit na poskytování špičkového servisu. Věděli jsme, stejně jako celý trh, jaké radikální změny a opatření nás v daném roce čekají a bylo potřeba se na ně velmi zodpovědně a především včas připravit. Tohoto obsáhlého a komplikovaného úkolu se ujal náš provozní manažer Tomáš Taufer a v součinnosti s útvarem compliance OK HOLDING dokázali pro naše partnery připravit komplexního „průvodce procesem implementace GDPR a IDD“, obsahujícího i vzorové kontrakční dokumenty, směrnice, vzory smluv a mnohé další nezbytnosti.

**PARTNERSKÉ SÍTI
SPOLEČNOSTI
OK BROKERS SE
PODAŘILO PŘESÁHNOUT
1 MILIARDU KORUN
SPRAVOVANÉHO
POJISTNÉHO.**

Pozitivní zpětná vazba je důkazem, že investovaná energie byla směřována správným směrem a je nám velkým potěšením, že společnost OK BROKERS ve vztahu ke svým partnerům naplňuje očekávání.



Paralelně s řešením výše zmíněných provozních záležitostí jsme si ale stále dokola kladli jednu a tu samou otázku. Co dál? Uskupení OK HOLDING dnes nabízí skutečně širokou paletu služeb a obchodních možností, které se navíc neustále rozšiřují. Z tohoto důvodu jsme vytvořili zcela novou pozici obchodního manažera, jehož hlavním úkolem je zajistit, aby každý jeden partner čerpal výhody uskupení OK HOLDING v maximální možné míře a měl vždy k dispozici pouze jednu osobu, která mu bude nápomocna ve všech obchodních záležitostech.

Nejen díky těmto aktivitám a nepřetržité snaze o obchodní růst se letos podařilo Partnerské síti společnosti OK BROKERS přesáhnout 1 miliardu korun spravovaného pojistného.

Autor: Lukáš Horáček
ředitel společnosti

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

INVESTOVÁNÍ: není „konzervativní“ jako konzervativní

Ve srovnání se společností OK GROUP, která bude v letošním roce slavit již své 20. narozeniny, je OK PROFIT se svým 2. rokem na trhu benjamínek. Přestože působí na trhu krátce, má za sebou pozoruhodné výsledky, které odráží především bohaté zkušenosti lidí, kteří zde pracují. Na začátku nového roku je vhodný čas na bilancování a ohlédnutí se za tím, co se (ne)podařilo. Když to vezmeme od těch méně důležitých údajů, tak OK PROFIT má dnes přes 200 klientů, kterým celkem spravuje přes 650 milionů korun u více než 10 institucí (bank, obchodníků s cennými papíry a investičních společností). To vše zajišťují 3 investiční poradci.

Důležitější jsou však výsledky, které naše práce klientům přináší. Pojďme se podívat na portfolio typického klienta OK PROFIT a jak se mu dařilo.

Většina našich klientů je konzervativních a očekává nikoli astronomické zisky, ale především:

- pravidelné výnosy nad inflaci
- stabilní vývoj bez dramatických propadů

Tomu je přizpůsobeno i portfolio níže uvedeného ukázkového klienta, které je zainvestováno především v:

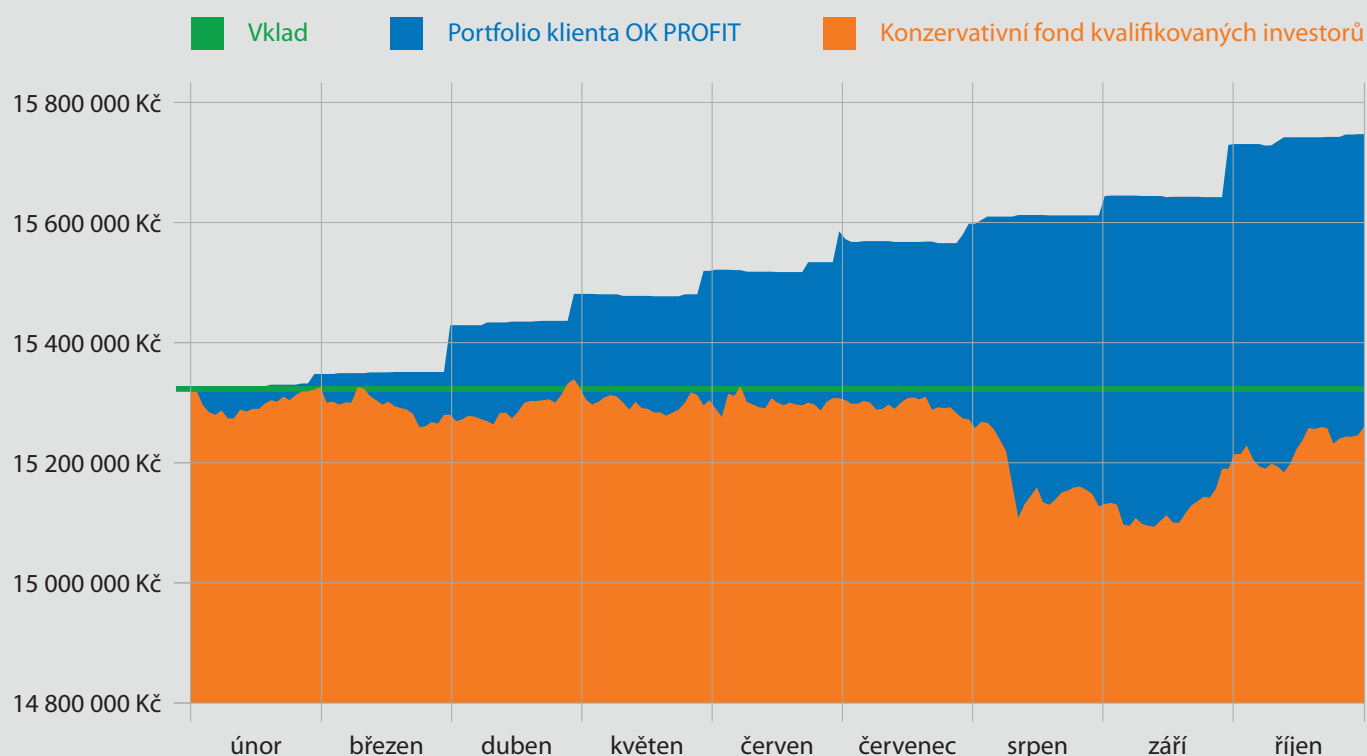
- nemovitostech
- vybraných firemních dluhopisech
- private equity
- alternativních investicích

I přesto, že se část portfolia v private equity oceňuje jednou ročně (a v průběhu roku tedy nepřináší do portfolia výnos), dosáhl náš ukázkový klient zisku v uvedeném období cca 3,5 % (přepočteno na p.a.). Na konci roku, po ocenění private equity, očekáváme výnos kolem 5 % p.a.

Že naše strategie přináší klientům úspěchy, ukazuje především srovnání s konkurencí. Zde s široce diverzifikovaným fondem kvalifikovaných investorů, ve kterém dnes jeden z největších českých o.c.p. spravuje klientům necelých 900 milionů korun.

Už nyní hledáme další investiční příležitosti, které přinesou našim klientům stejné či lepší výsledky i v turbulentních dobách, které nás čekají.

Autor: Oskar Michl
statutární ředitel



Agroteam CZ má za sebou DALŠÍ ÚSPĚŠNÝ ROK

V pořadí čtvrtý rok v uskupení OK HOLDING se pro Agroteam CZ nesl v pozitivním duchu. Ačkoliv objem dotačních prostředků pro rok 2018 nebyl oproti roku předchozímu nikterak výrazně navýšen, přesto se množství žádostí zpracovaných společnostmi Agroteam CZ zvýšilo. Jestliže jsme v podzimní výzvě roku 2017 zpracovali cca 450 žádostí, pak v podzimní výzvě roku 2018 to bylo již téměř 500 žádostí. Souhrnný údaj za celý rok 2018 by byl ještě mnohem vyšší.

Naše práce je do značné míry ovlivněna rozsahem a zaměřením vyhlášených výzev, a proto jsme do roku 2018 vstupovali s obavami. Dotační politika byla v minulých třech letech pro zemědělské podnikatele až příliš štědrá, proto jsme se obávali o objem dotačních prostředků, který spolu s nastavením dotačních podmínek přímo ovlivňuje potenciál ročního výkonu firmy.

Navýšení celkového výsledku je o to zajímavější, že celkový počet žádostí, podaných v podzimní výzvě v rámci celé České republiky, byl zhruba o 20 % menší. Tato čísla mají dva základní důvody. Jedním z nich je rostoucí administrativní náročnost dotačního procesu, který v dnešní době nestojí vůbec na odevzdání žádosti o dotaci, ale o nastavení celého dotačního procesu od plánu až po vyplacení dotace do jednotlivých na sebe navazujících kroků. Příprava žádosti o dotaci (zejména u větších projektů) začíná i více než rok před samotným podáním, a pokračuje mnohdy i několik let poté. Samotné zpracování žádosti je relativně jednoduché, a je to také jen zlomek práce v celém procesu řízení žádosti. Úspěšné projekty se od těch neúspěšných často liší právě v samotné kvalitě přípravy.

Dalším logickým důvodem pro tento výsledek, kdy zvyšujeme náš podíl na trhu, zatímco celkový trh klesá, je pak náš růst na úkor konkurence. Mnoho našich klientů již pochopilo, že služby, které



**V NĚKTERÝCH OPATŘENÍCH
JE PODÍL ŽÁDOSTÍ
ZPRACOVANÝCH
SPOLEČNOSTÍ
AGROTEAM CZ I VÍCE
NEŽ 30 %.**

poskytujeme, podáním žádosti o dotaci teprve začínají, zatímco u některých dotačních poradců naopak v tomto okamžiku končí. Naše snaha nastavovat žádosti tak, aby byly úspěšné, ale zároveň se daly dovést do zdárného vyplacení dotace, se tak postupně zúročuje. V některých opatřeních je podíl žádostí zpracovaných společnostmi Agroteam CZ i více než 30 %. Za těmito výsledky stojí ohromné úsilí a nasazení celého patnáctičlenného týmu.

Jedním z faktorů, které nám pomáhají upevňovat pozici na trhu, je i komplexnost našich služeb. V rámci projektového řízení jsme schopni nabídnout i přidružené poradenské služby, například aktualizaci provozních dokumentů. Právě zde vnímáme naši velkou konkurenční výhodu. Nemůžeme bohužel očekávat, že rok 2019 bude stejně bohatý na dotační prostředky. Nadcházející rok se pro nás proto ponese v duchu vyhledávání nových příležitostí a dalšího upevňování pozice na trhu. Je nezbytné se proto soustředit zejména na posilování obchodních vazeb s našimi stávajícími klienty. Vzhledem ke stále se zvyšující náročnosti administrace je zde i prostor pro neustálé zlepšování vnitřních procesů.

Ačkoliv nás v roce 2019 čeká mnoho úkolů, věříme, že díky skvělému týmu se opět podaří dosáhnout očekávaných výsledků a potvrdit tak pozici Agroteamu CZ jako jedničky na trhu s dotačním a provozním poradenstvím pro zemědělské podnikatele.

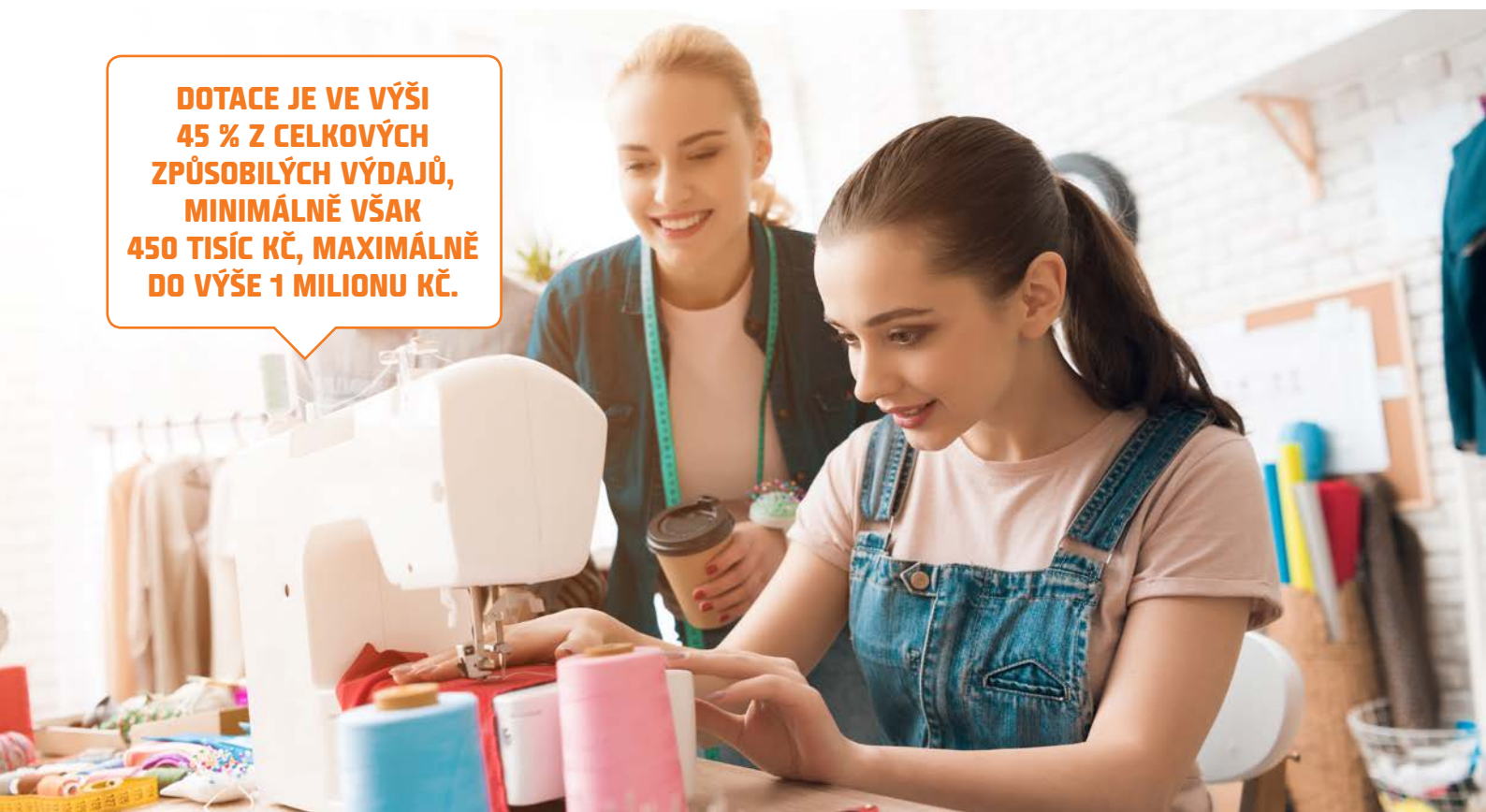
**Autoři: Michal Weber
ředitel společnosti
Václav Včelák
projektový manažer senior**



ČLEN OK HOLDING

DOTACE pro začínající podnikatele

**DOTACE JE VE VÝŠI
45 % Z CELKOVÝCH
ZPŮSOBILÝCH VÝDAJŮ,
MINIMÁLNĚ VŠAK
450 TISÍC KČ, MAXIMÁLNĚ
DO VÝŠE 1 MILIONU KČ.**



V rámci každodenní agendy a konzultací s kolegy pojišťovacími zprostředkovateli z uskupení OK HOLDING čas od času dostáváme otázku na téma možných dotací pro začínající podnikatele. Ačkoliv je středem zájmu společnosti OK GRANT Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (známá zkratka OPPIK), který je primárně zaměřen na podniky s delší podnikatelskou historií, najdeme v něm jednu výjimku a tou je dotační titul Technologie pro začínající podnikatele.

V rámci aktuální výzvy je možné podpořit podnikatelské záměry začínajících podnikatelů – pořízení nových strojů a zařízení, technologických zařízení a vybavení, hardware včetně lokálních sítí, software, patentové licence atd. Naopak nelze z dotace pořídit například nábytek, dopravní prostředky, provozní výdaje, repasovaná zařízení apod.

Podporované jsou ekonomické činnosti, jako je výroba potravinářských výrobků a nápojů, výroba textilií a oděvů, zpracování dřeva, výrobků z papíru, tradiční

zpracovatelský průmysl, práce s odpady, stavebnictví, maloobchod a velkoobchod, informační a komunikační činnost, architektonické a inženýrské činnosti, opravy počítačů a výrobků pro domácnost.

Hlavním cílem programu podpory a výzvy je formou dotací podporovat zvyšování počtu realizovaných nových podnikatelských záměrů malých podniků, přispívajících rozvoji regionů a zvyšování zaměstnanosti.

Dotace je ve výši 45 % z celkových způsobilých výdajů, minimálně však 450 ti-

síc Kč, maximálně do výše 1 milionu Kč. Nejzazší termín pro ukončení realizace projektu je květen 2020, následná doba udržitelnosti projektu jsou 3 roky. Žadatelem může být podnikající fyzická nebo právnická osoba, která vznikla v období od 1. 1. 2014 do 31. 12. 2017.

**Autor: Aleš Kudláč
projektový manažer**

OK GRANT
PORADENSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING

FASCINUJÚCI OMÁN

- exkluzívne hotely
- priame lety z Bratislavy

OKTÓBER 2018 - MÁJ 2019



Máme radi leto

HYDROT**OUR**

WWW.HYDROTOUR.SK