



**ROZHOVOR  
S ING. PETROU  
POSPÍŠILOVOU,  
PREZIDENTKOU  
KOMORY DAŇOVÝCH  
PORADCŮ ČR**

**Vážené kolegyně a kolegovia,**

je za nami prvý polrok tohto roku. Myslím, že polrok celkom náročný. Z pohľadu prístupu poisťovní, ktoré sledujú svoju ziskovosť, nie podstatu poistenia, aj za cenu straty klienta; zmien v oblasti legislatívy, ktoré sú nepochopiteľné; povinnosti, ktoré na nás kladie regulátor, aby mal dôvod nás neustále kontrolovať; aj z pohľadu nárokov našich klientov.

Mám obavy, či mi v lete predajú zmrzlinu a či si nebude odo mňa zmrzlinár pýtať súhlas v zmysle GDPR, keďže získal diskretnú informáciu o mojich chuťových preferenciách.

Občas prepadáme utópii a začíname tápať. Pýtame sa sami seba, či to má vôbec zmysel. Robíme si starosti... Každý večer zaspávame s myšlienkou, či sme všetko urobili podľa predpísaných pravidiel a ráno sa budíme s myšlienkou, že nestihame. Nedávno som čítal tento príbeh:

*Starší profesor začal svoju prednášku a chytil do ruky pohár s trochou vody. Zdvihol ho tak, aby ho všetci študenti videli a spýtal sa ich: „Čo myslíte, koľko váži tento pohár s vodou?“ „50 gramov!“... „100 gramov!“... „125 gramov!“ odpovedali študenti. „Ani ja to skutočne neviem, kým ho nedovážim“, povedal profesor, „ale moja otázka je: Čo sa stane, keď ho budem držať takto zdvihnutý pár minút?“ „Nič“ – odpovedali študenti.*

*„V poriadku...a čo by sa stalo, keby som ho držal takto zdvihnutý hodiny?“ – spýtal sa profesor. „Rameno by Vás začalo bolieť“ – povedal jeden zo študentov. „Máte pravdu, a teraz čo by sa stalo, keby som ho držal takto celý deň?“ „Vaše rameno by zmeravelo, mohli by ste mať nejaké svalové kŕče a paralýzu a museli by ste ísť určite do nemocnice“ – zašepkal iný študent a všetci študenti sa zasmiali.*

*„Veľmi dobre. Ale počas celého tohto – zmenila by sa hmotnosť pohára?“ – spýtal sa profesor. „Nie“, odpovedali. „Potom čo spôsobilo bolesť ramena a svalové kŕče?“*



*Študent boli v rozpakoch... „Čo by som mal teraz urobiť, aby som sa zbavil bolesti?“ spýtal sa zas profesor. „Položiť pohár!“ povedal jeden zo študentov. „Presne!“ zareagoval profesor.*

Problémy v živote sú niečo podobné ako toto. Držite ich pár minút v hlave a zdajú sa OK. Myslite na ne dlhý čas a začínajú bolieť. Držte ich ešte dlhšie a začnú vás paralyzovať. Nebudete schopní urobiť nič. Je dôležité myslieť na výzvy alebo problémy vo vašom živote. Ale ešte dôležitejšie je „položiť ich“ na konci každého dňa skôr, než pôjdete spať.

Toto je spôsob, ako sa nebudete stresovať, budete sa budíť každý deň čerství a silní, budete zvládať akékoľvek výzvy, ktoré vám prídu do cesty.

Preto keď dnes večer pôjdete spať, pamätajte: **POLOŽTE POHÁR!**

Prajem všetkým krásne leto, užite si rodinu, oddych a čas pre seba.

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

**VYBÍRÁME  
Z OBSAHU**

**7**

**SLAVÍME...!**

**15**

**CARkulka bodovala  
v Soutěži krásy**



# PROFESE DAŇOVÉHO PORADCE JE STÁLE ATRAKTIVNÍ OBOR ČINNOSTI

**Komora daňových poradců České republiky (dále jen Komora) byla v roce 1993 založena Ustavující valnou hromadou v Brně. Je samosprávnou profesní organizací daňových poradců. Její existence je dána zákonem č. 523/1992 Sb., o daňovém poradenství a Komoře daňových poradců České republiky, který nabyl účinnosti 1. prosince 1992. Podle tohoto zákona se mohou daňovými poradci stát pouze fyzické osoby, které jsou zapsány v seznamu Komory. Daňoví poradci jsou ze zákona povinně členy Komory. Od roku 2008 navíc Komora eviduje i daňově poradenské společnosti – právnické osoby, které mají v konečném důsledku stejné postavení, jako daňoví poradci fyzické osoby.**

Komora chrání a prosazuje zájmy daňových poradců, vytváří předpoklady pro zajišťování jejich kvalifikace a profesionální úroveň a dohlíží na výkon daňového poradenství. Komora současně usiluje o stabilní a srozumitelné daňové prostředí.

Podobně jako u jiných profesních organizací je i daňovým poradcům uložena povinnost pojištění profesní odpovědnosti za škody. Společnost OK GROUP je v oblasti pojištění hrdým partnerem Komory a mimo zákonem stanovené pojištění chráníme již od října 2014 pojistné zájmy nejen jednotlivých daňových poradců, ale myslíme i na rizika spojené s činností Komory samotné.

Komoru a její povinnosti nám v poutavém rozhovoru přiblížila její energická prezidentka, Ing. Petra Pospíšilová.

**Kolik daňových poradců Komora aktuálně sdružuje? Přibývá jich nebo ubývá? Potýkáte se stejným problémem jako v našem oboru, kde generace pojišťovacích zprostředkovatelů stárne? Je pro mladé lidi tento obor atraktivní i přes vysoké nároky na odborné znalosti?**

Komora v současné době eviduje 4 912 daňových poradců a 1 099 daňově poradenských společností. V obou případech počty stále mírně rostou, což potvrzuje, že profese daňového poradce



je stále atraktivní obor činnosti. Členská základna má sice celkový věkový průměr 50 let, zejména z důvodu silného přílivu členů v letech 1993–1996, ale dobrou zprávou pro nás je fakt, že při předávání osvědčení novým daňovým poradcům vidíme stále dostatek mladých kolegů. Rovněž s postupem času začíná převažovat počet žen nad počtem mužů.

**Kde si můžeme ověřit, kdo je skutečně daňovým poradcem? Poradíte nám, jak vybrat toho správného?**

Jednou z povinností Komory je zveřejnění seznamu daňových poradců, takže nejjednodušším způsobem, jak ověřit, jestli někdo je nebo není daňovým poradcem, je vyhledání této osoby v seznamu poradců na webu Komory. Kromě základních informací, které zveřejňuje přímo Komora, je možné tam vyhledat daňového poradce například podle jeho

odborného zaměření a specializací.

Pokud někdo potřebuje najít daňového poradce, může také zadat konkrétní poptávku do tržiště práce a najít daňového poradce přes jeho přímou odezvu na takto zadaný „inzerát“.

Zrovna nedávno jsme jako Komora nechali udělat rozsáhlý průzkum mezi podnikateli a ten nám ukázal, že nejefektivnější způsob nalezení daňového poradce funguje přes reference a doporučení těch, co už daňové poradce využívají. Podnikatelé nám navíc sdělili, že je 85 % z nich s prací služeb daňových poradců spokojena a spokojenost roste s dlouhodobostí spolupráce, což považujeme za výborný výsledek.

**S čím daňoví poradci nejčastěji bojují ve vztahu ke státu apod.?**

Daňoví poradci pomáhají svým klientům s velkým množstvím různých agend, a od nich se potom pochopitelně odvíjí i možné konflikty, které mají s daňovou správou, nebo i jinými úřady. Větší případy pochopitelně často poutají i mediální pozornost, z posledních let určitě můžeme vzpomenout zajišťovací příkazy. Nicméně ne všechny konflikty dospějí až do takové fáze a mediální pozornosti. Od našich členů víme, že za své klienty často bojují v mnohem menších kauzách, mnohdy se jedná o plnění zcela neúměrných administrativních povinností, které daňová správa po klientech požaduje, a které nemají vždy oporu v předpisech. Stává

se, že si daňová správa snaží ulehčit svou práci, což je sice pochopitelné, ale na straně klientů to zase administrativní práci přidává. Naši kolegové se tak často zasazují o to, aby vznikala určitá rovnováha mezi tím, co může daňová správa chtít a má legitimně dostat, a mezi tím, co musí klient opravdu poskytnout. Plnění administrativních povinností může být kolikrát větší strašák než samotné placení daní.

**Posláním Komory je podporovat daňové poradenství, sdružovat daňové poradce, chránit a prosazovat jejich oprávněné zájmy, zabezpečovat odbornou úroveň daňového poradenství a provádět kvalifikační zkoušky uchazečů o profesi daňového poradce a jejich přípravu k těmto kvalifikačním zkouškám. S čím se daňoví poradci na Komoru nejčastěji obracejí?**

Zcela pochopitelně to není s otázkami k daním, na to máme dobře fungující systém odborných sekcí a diskusních skupin, kde mohou kolegové tyto odborné diskuse vést. Jsou to typické otázky k profesi jako takové. Jako příklad můžu uvést konzultace k otázkám mlčenlivosti, různých typů řízení ve státní správě, řešení vztahů s klientem nebo třeba k pojištění. I proto má kancelář komory 3 kvalifikované právníky, kteří si rozhodně na nedostatek práce nemohou stěžovat. Často rovněž řešíme otázky k pojištění, a to nejen k jeho rozsahu, ale také k postupu při vyřizování pojistných událostí.

**Jak už jsme se zmínili, daňoví poradci musí mít ze zákona pojištění odpovědnosti. Která rizika toto pojištění kryje?**

Ano, pojištění daňových poradců je povinné a zaměřené právě specificky na výkon daňového poradenství, tedy například na pokrytí případných škod ve formě daňových pokut nebo penále. Pojištění odpovědnosti v oblasti plnění daňových povinností zpravidla jiné profese, jako jsou účetní nebo auditori, v tomto rozsahu nabídnout neumí. Pojištění odpovědnosti tak představuje konkurenční výhodu, kterou mohou daňoví poradci svým klientům garantovat.

**V loňském roce Komora oslavila 25 let od svého založení. Co bylo nejzásadnějším milníkem v její historii?**

Vznik Komory je právě jedním z dosud nejdůležitějších mezníků. Dal vzniknout celé, u nás v té době nové profesi, která se nadále postupně rozvíjela. Nebylo to skokově, ale krok za krokem se upravovala pravidla pro zkoušky, profesní standardy, rozsah pojištění. Pro Komoru bylo určité dalším důležitým mezníkem přijetí za člena CFE Tax Advisers Europe, organizace, která sdružuje národní organizace daňových poradců z celé Evropy a vstup České republiky do Evropské unie, který přinesl změny nejen v daňové legislativě jako takové, ale i v otázkách vstupu do profese a úpravy profesních standardů.

**Prezidentkou Komory jste od roku 2015, v loňském roce jste pozici obhájila. Co je náplní této funkce?**

Prezidium jako jeden z orgánů Komory řídí její činnost v době mezi konáním valných hromad. Máme tedy, jako kolektivní orgán, za úkol základním způsobem směřovat činnost Komory jako celku, rozhodujeme o základních směrech její činnosti, ať už se týká vnitřní organizace, tak i fungování Komory navenek. Úkolem prezidenta, tedy i mým, je reprezentovat Komoru. Účastním se proto různých jednání, ať už se týkají daňové legislativy nebo výkonu profese daňového poradce, s různými úřady, partnery nebo protistranami. Vzhledem k tomu, že ze zákona jsou veškeré tyto pozice vykonávány bez úplaty, hlavním vykonavatel všech aktivit je kancelář Komory. V prezidiu tak v obecné rovině debatujeme o tom, co má Komora dělat v nejbližším období, na kanceláři Komory je pak toto efektivně zajistit. Kromě plnění zákonných povinností Komory, které jsou zmíněny už výše, je Komora velmi aktivní v poskytování vzdělávacích služeb pro své členy a do určité míry i pro veřejnost. Snažíme se přitom našim členům poskytnout nejen aktuální informace z daňové oblasti, ale zajistit vzdělávání takové, které je bude celkově rozvíjet tak, aby mohli svým klientům nejen poskytovat skvělé služby, ale také aby s klientem uměli správně jednat, uměli si jej získat a správně s ním komunikovat, snažíme se tedy i rozvíjet tzv. soft skills daňových poradců. Za Komoru



se také snažíme profesi daňového poradce zviditelnit, aby bylo potenciálním klientům daňových poradců jasné, proč je pro ně užitečné daňového poradce využít a jaké má takový přístup výhody. Jako prezidentka Komory se snažím v těchto oblastech být osobně aktivní, nicméně bez kolegů v prezidiu a bez skvělé kanceláře Komory by to nemohlo fungovat.

### Nemůžeme nezmínit, že jste také viceprezidentkou CFE Tax Advisers Europe, tedy organizace, jejímž je Komora řádným členem. Co toto členství obnáší?

CFE Tax Advisers Europe je taková daňová komora národních komor. Je to platforma, na které řešíme prakticky stejné věci, jako v naší české Komoře, jen na evropské úrovni. Tato spolupráce je velmi důležitá, v některých daňových otázkách prakticky zásadní, protože pro Českou republiku jako člena Evropské unie některá daňová pravidla vznikají už na této úrovni. Pokud tedy chceme tato pravidla nějakým způsobem ovlivnit, je to potřeba udělat už při vyjednávání v Radě, při jejich implementaci v České republice už je příliš pozdě. Zástupci národních organizací se tak scházejí na evropské úrovni, připomínají návrhy Evropské komise v daňové oblasti, připravují stanoviska k zásadním rozhodnutím Evropského soudního dvora v daňových otázkách, a také si vyměňují zkušenosti

se svou „domácí“ agendou. Od politiků často slyšíme, že v daňových otázkách je potřeba si zachovat národní přístup a „nepřenechat věci Bruselu“, nicméně v praxi vidíme, že i v daních, jejichž pravidla nejsou na úrovni EU harmonizována, jsou rozdíly opravdu marginální. Státy se v daňových politikách od sebe navzájem

**NEJEFEKTIVNĚJŠÍ  
ZPŮSOB NALEZENÍ  
DAŇOVÉHO  
PORADCE FUNGUJE  
PŘES REFERENCE  
A DOPORUČENÍ.**

učí, inspirují se, mnohdy „opisují“, vidí, co jinde funguje a co naopak ne, a tak jsou pravidla nakonec velmi podobná a tím jsou zkušenosti odjinud i pro nás velmi zajímavé. Z toho, co vidíme, je nakonec největší rozdíl nikoli v daňové politice, v legislativě, ale spíše v tom, jak kvalitně a rychle funguje daňová správa, a případně soudní rozhodování v daňových věcech.

**Komora je mediálním partnerem soutěže Daňář & Daňová firma roku, jejímž hrdým partnerem je i OK GROUP. V jakých kategoriích se soutěží a jaká jsou kritéria pro výběr?**

Iniciativa soutěže vznikla úplně nezávisle na Komoře mezi samotnými daňovými poradci a osobně jsem velmi ráda, že přes postupnou profesionalizaci se soutěži stále daří a má pozitivní ohlas u veřejnosti, ale třeba i u finanční správy. V rámci soutěže existuje řada kategorií, od daňových specialistů v určitých oborech, přes daňové osobnosti, až třeba po nejoblíbenějšího zaměstnavatele v daních nebo nejstřícnější finanční úřad. Celá soutěž má přitom úplně jednoduchá pravidla, jednoduše se hlasuje na základě obdržovaných nominací, vítězí ten, kdo má nejvíce hlasů.

### Má prezidentka Komory při svém národním povolání čas i na své záliby? Čím se odraťová od pracovního stresu?

Vždycky říkám, že kdyby mě moje práce nebavila, tak ji nebudu dělat. To určitě platí, moje práce mě baví, takže jí ráda věnuji i čas, který by jinak byl „volný“. Ale nepracuju pořád, když je dobré počasí, ráda si zajdu na golf. Ráda vařím, tak jsem velmi spokojená, když se sejdeme s přáteli na posezení při grilování nebo obecně u dobrého jídla. A když počasí nepřeje, uchýlím se, jako mnozí, k dobré knize.

Autor: redakční rada

**OK GROUP a.s.**  
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST  
ČLEN OK HOLDING

## Nový člen OK HOLDING: YSAT PLZEŇ

Dovolujeme si informovat o dokončené akvizici společnosti YSAT PLZEŇ, spol. s r.o., která plně zapadá do koncepcce dalšího promyšleného rozvoje uskupení OK HOLDING.

Na základě tohoto kroku dochází k zapojení společnosti YSAT PLZEŇ do budování prorůstové strategie korporátního (ale i retailového) pojištního byznysu.

Tým strategického řízení celého holdingu posiluje o nestora českého pojišťovnictví, pana Gustava Vacka.



Gustav Vacek vstup do uskupení OK HOLDING komentuje takto: „YSAT PLZEŇ mi připomíná vláček, který 25. rokem jede příjemnou krajinou a lidé v něm si jízdu užívají. Jsem za to rád. Když vezmu v úvahu svůj věk, novou legislativu, konkurenční prostředí, musím hledat cestu jak zajistit fungování YSAT PLZEŇ na dalších 25 let. Proto vstup do OK HOLDING. Moje první dojmy z tohoto vstupu jsou, že to bylo dobré rozhodnutí ve správný čas.“



# VÝROČNÍ PORADA 2019

**Ve čtvrtek 23. května se setkali zástupci členských firem OK HOLDING na pravidelné výroční poradě, která se letos nesla v duchu oslav 20. výročí založení leadera uskupení, společnosti OK GROUP.**

V konferenčních prostorách našeho dlouholetého zákazníka, Hotelu International v Brně, přivítal přítomné kolegy Radek Kubiš. Na něj pak navázali Barbora Vilišová a Petr Horáček novinkami z back office, zejména z oblasti IT. Bylo nám velkou ctí, že mezi nás tentokrát zavítala také legenda českého pojišťovníctví, Ing. Václav Křivohlávek, CSc., a to s prezentací na velmi aktuální téma: „Zákon č. 170/2018 Sb. Je každá změna změnou k horšímu?“

V odpolední pracovní části prezentoval Jan Maloch obchodní výsledky společnosti OK GROUP i celého uskupení OK HOLDING. Štefan Tillinger, předseda společnosti OK KLIENT, pak představil úspěchy i plány této sesterské společnosti. Ředitel úseku likvidace pojistných událostí OK GROUP, Jiří Nudčenko,

zase kolegy upozornil na některá úskalí likvidace PU, včetně příkladů z praxe.

I letos byli za své obchodní výsledky oceněni naši vážení zástupci a nám je potěšením ještě jednou blahopřát těmto kolegům: Miriam Borýskové Jančářové k zisku zlatého certifikátu, Luboš Kůs si odnesl stříbrný certifikát a do společnosti CPC poradce, s.r.o. Miroslava Bárty putoval certifikát bronzový.

V souvislosti s 20. výročím založení společnosti OK GROUP pak Radek Kubiš ocenil také kolegy Jaroslavu Moravcovou jako prvního a nejdéle působícího obchodníka společnosti OK GROUP, Yvetu Buchtovou jako prvního a nejdéle působícího zaměstnance společnosti OK GROUP, Davida Severina jako

prvního a nejdéle působícího výkonného pracovníka úseku likvidace pojistných událostí, Tomáše Rulce jako klíčového pracovníka, vedoucího oddělení underwritingu společnosti OK GROUP a Ondřeje Sapouška v kategorii TALENT společnosti OK GROUP. Kolegyně z OK GROUP Barbora Vilišová a Gabriela Vránová a kolegové Marian Hradecký (OK GROUP SLOVAKIA), Lukáš Horáček (OK BROKERS) a Michal Weber (Agroteam CZ) převzali ocenění za mimořádný přínos pro rozvoj uskupení OK HOLDING.

Závěr porady patřil hostům Karlovi Bláhovi z České pojišťovny a Petrovi Hrbáčkovi z Allianz pojišťovny, kteří svými neformálními příspěvky podtrhli slavnostní charakter tohoto dne.



Zleva: Jan Maloch, Miriam Borýsková Jančářová, Miroslav Bárta, Luboš Kůs

Ing. Václav Křivohlávek, CSc.

# SLAVÍME...!

Rok 2019 je pro společnost uskupení OK HOLDING rokem velmi významným: v dubnu uplynulo 20 let od vzniku společnosti OK GROUP, v srpnu si připomene 10. výročí svého založení společnost Agroteam CZ a v říjnu to bude již také 10 let od momentu, kdy Krajský soud v Brně zapsal do obchodního rejstříku společnost OK KLIENT.

Výše uvedené bylo tedy důvodem, proč se více než 340 hostů z členských firem uskupení OK HOLDING, zástupců našich obchodních partnerů i prvních zákazníků setkalo v poslední květnový čtvrtek na společné oslavě v Hotelu International Brno.

Slavnostní setkání využili spolujitelé zmíněných společností Milan Ondra,

Radek Kubiš, Jan Maloch a Štefan Tillinger k poděkování za důvěru, podporu i spolupráci všem zúčastněným. Při této příležitosti také naše společnost věnovaly Nadačnímu fondu dětské onkologie KRTEK, jež dlouhodobě podporujeme, částku 500 tisíc Kč.



Prof. MUDr. Jaroslav Štěrba, Ph.D., předseda správní rady Nadačního fondu dětské onkologie KRTEK



Milan Ondra s prvními zákazníky OK GROUP

## Pojďte s námi! ...jsme OK GROUP

Imageové video, představující naše hodnoty a vize, které pro nás vytvořil kreativní tým společnosti PRIMETIME, můžete shlédnout na webových stránkách [www.okgroup.cz](http://www.okgroup.cz), na úvodní straně.

Kolegům z brněnské centrály i pobočky Demlova patří poděkování za spolupráci při natáčení, které díky rozmarům květnového počasí nebylo vůbec snadné!





# PŘEDSTAVUJEME: POBOČKA PRAHA

**Mohutná skála, rýsující se vysoko nad řekou Vltavou, opředena mnoha pověstmi – to je Vyšehrad. Byl královským hradem, krátkou chvílí dokonce panovnickým sídlem. Stal se městem a později barokní pevností, jejíž podobu si udržel dodnes. Mohlo by se zdát, že jsme do našeho bulletinu zařadili rubriku „poznáváme Prahu“, ale my vám i dnes představíme další z našich poboček. Uvádí se, že strategická funkce Vyšehradu ustoupila v první polovině devatenáctého století, ale pro naši společnost má toto magické místo klíčový význam i nyní.**

A ačkoliv dnes má většina z nás spojení pobočku OK GROUP Praha právě s Vyšehradem, mnozí si jistě ještě vzpomenou na ulici Pod Klauziánkou, kde v roce 2012 započala s budováním pobočky Zdena Dufková. Pomyslné žezlo pak v roce 2013 převzala Marieta Vodrážková Melichárková, která strategicky významnou a obchodně velmi úspěšnou pobočku řídí s rozhodností sobě vlastní dodnes.

## **Marieto, jaký byl zrod pobočky?**

### **A jak vlastně vznikl nápad, mít pobočku v tomto historii a kulturními památkami protkaném místě?**

Příběh pobočky Praha se začal psát kousek vedle Vyšehradu, v Podolí. Měli jsme pronajaté 3 malé kanceláře. A protože OK GROUP expandoval, rostla i naše pobočka a bylo jasné, že se budeme muset stěhovat. S návrhem přesunout se na Vyšehrad přišel Radek Kubiš. Musím přiznat, že v počátku jsme z toho nebyli vůbec nadšení. Nakonec jsme museli uznat, že to byl výborný tah. Na Vyšehradě, v prostorách našeho dlouholetého zákazníka Královské kolegiální kapituly sv. Petra a Pavla, jsme všichni spokojeni už od konce roku 2013 a užíváme si výjimečnost místa s jedinečným geniem loci.

### **V úvodu jsme zmínili, že pražská pobočka má pro celou společnost strategický význam. Vnímáš to taky tak a pokud ano, proč?**



Praha je hlavním městem nejen České republiky, ale dovolím si říct, že i obchodu. Jsou zde centrály pojistitelů, naše pobočka se zaměřuje na průmyslové pojištění, častokrát jednáme právě na generálních ředitelstvích. Všichni velcí hráči mají tedy logicky svá zastoupení právě v Praze. Já sama dojíždím

do Prahy z Liberce. Takže ano, mimo oblast obchodní zastáváme i strategický význam pro celou firmu.

### **Můžeš nám, prosím, krátce představit tvůj pracovní tým?**

Začínali jsme ve třech. Byli jsme malý tým, byli jsme zvyklí si všechno zařizovat



sami. S nárůstem kmene se potřeba správců a dalších spolupracovníků zvyšovala. V současné době je nás 15, máme mezi sebou správce, obchodníky, asistentky i likvidátory. V rámci možnosti se snažíme být soběstační i nadále. Ale všichni v OK GROUP intenzivně spolupracujeme. Bez toho by to nešlo. Máme řadu specialistů, kteří se věnují užší oblasti v rámci pojištění, ať je to odpovědnost, pojistné právo apod. S těmi spolupracujeme v podstatě na denní bázi.

### Co je podle tebe nejdůležitější u výběru nových spolupracovníků? Je vůbec v Praze z čeho vybírat při dnešní minimální nezaměstnanosti? Mají mladí lidé o práci v pojišťovnictví zájem?

U výběrů nových spolupracovníků kromě doporučení stávajících kolegů

naslouchám svému vnitřnímu hlasu, intuici. Je pro mě důležité, aby nový člověk zapadl do našeho kolektivu i lidsky, aby s námi souzněl. Aby věřil, že pílí, soustavnou práci a zájmem o věc, se dá dosáhnout úspěchu.

Najít vhodného kandidáta není v dnešní době vůbec lehké. Někdy si i říkám, jestli nemám přehnaně vysoké nároky, ale vlastně vím, že ne. Ve svém týmu chci lidi, na které se mohu stoprocentně spolehnout, věřit jim, že odvedou vždy nejlepší možný výkon. Je to běh na dlouhou trať, ale zůstávám optimistou, věřím, že i mezi mladými lidmi se takoví najdou.

### Je možné, aby i po poměrně dlouhé kariéře v pojišťovnictví měl člověk tuto práci stále rád? Co děláš pro to, aby tě práce pořád bavila, a kde nabíráš novou energii, abys mohla

### stále se stejnou vervou hájit zájmy našich zákazníků?

Moje práce mě baví nejen proto, že ji dělám s lidmi, se kterými je radost pracovat. Pojišťovnictví je obor, díky kterému se každý den učím nové věci. Každý nový zákazník, ale i každý nový projekt těch stávajících, rozšiřuje mé obzory. Je potřeba se vzdělávat, abych mohla co nejlépe pochopit, co a jak je potřeba pojitit a najít nejlepší možnou cestu. A když mi to čas jen trošku dovolí, ráda se po nabitém pracovním dni projdu právě po Vyšehradě, tady se energie čerpá přímo královsky – vždyť to kdysi bylo panovnické sídlo 😊.

Autor: Barбора Vilišová  
ředitelka útvaru podpory obchodu



## OK GROUP podpořil projekt REMOBIL

Projekt REMOBIL se zaměřuje na sběr starých mobilních telefonů a s tím související společenskou odpovědnost. Z každého sesbíraného mobilu putovalo 10 Kč na aktivity Jedličkova ústavu a škol.

Do sběru se zapojilo více než 580 firem, škol či dalších institucí, včetně naší společnosti OK GROUP. Projekt byl zahájen v roce 2015 a výzvu sběru 10 tisíc vysloužilých mobilních telefonů se podařilo splnit po roce a půl. Hned na to byla vyhlášena další výzva.

Celkově se tedy již k recyklaci podařilo předat 20 tisíc starých mobilů a celkový příspěvek aktuálně činí 200 tisíc Kč. Prvních 100 tisíc Kč bylo využito na vybavení místnosti fyzioterapie, druhých 100 tisíc Kč pak na zakoupení kompenzační pomůcky pro žáky s tělesným postižením.

V další fázi projektu bude REMOBIL usilovat o rekordní sběr 100 tisíc nepotřebných mobilů a my budeme zase u toho!



Předávání šeku pro Jedličkův ústav, uprostřed Marieta Vodrážková Melichárková

Zapojit se můžete i vy a dokonce vyhrát nový mobilní telefon v hodnotě 10 tisíc Kč. Stačí se přihlásit do projektu REMOBIL a označit svůj už starý a nepotřebný telefon svými údaji.

Autor: redakční rada



# POJISTITELÉ – naši obchodní partneři

## 9. DÍL – HASIČSKÁ VZÁJEMNÁ POJIŠŤOVNA, A.S.

Hasičská vzájemná pojišťovna, a.s. byla založena v roce 1900 a je jedním z nejstarších pojišťovacích ústavů v Evropě. V roce 1992 byla její činnost obnovena Sdružením hasičů Čech, Moravy a Slezska. Nabízí pojišťovací produkty širokému okruhu zákazníků, fyzickým i právnickým osobám v oblasti neživotního pojištění. Podporuje protipožární prevenci a činnost sborů dobrovolných hasičů na území České republiky.



Na novinky na trhu i plány na léto jsme se zeptali ředitelky obchodního úseku Hasičské vzájemné pojišťovny Ing. Vladimíry Ondrákové.

**Požáry a škody, které tento živel uměl a umí způsobit, trápily stejně jako nás už naše předky. V roce 1819 byl po řadě úprav vydán císařský patent,**



**VLADIMÍRA ONDRÁKOVÁ** vystudovala Vysokou školu Báňskou v Ostravě. Během svého působení v pojišťovníctví získala bohaté zkušenosti především na obchodních pozicích a odborné znalosti z oblasti pojistné analýzy a produktového managementu. Více než 22 let pracuje pro Hasičskou vzájemnou pojišťovnu.

Ve společnosti začínala jako vedoucí oddělení pojištění občanů. Poté pokračovala na pozicích odborný analytik specialista a ředitelka neživotního pojištění. Od roku 2006 byla ředitelkou pobočky Praha, a od roku 2011 působí jako obchodní ředitelka pojišťovny. Zároveň působila i jako předsedkyně představenstva.

**kteřý v Habsburské monarchii povoloval zřízení soukromých pojišťoven. Pojišťovala v dobách svého vzniku Hasičská vzájemná pojišťovna pouze škody způsobené požárem nebo se zaměřovala spíše na pojištění škod na zdraví a životech, které mohli členové hasičských sborů utrpět při záchranných činnostech? Jsou tato rizika pro vás stále prioritní?**

Ačkoliv patent umožňující zakládání pojišťoven a pojišťovacích spolků existoval, politická situace v Habsburské monarchii založení pojišťovny, která by sloužila českým hasičům, příliš nepřála. Vždyť první český hasičský sbor vznikl na našem území až 46 let po vydání patentu a moravským sborům dobrovolných hasičů, které o vlastní, českou hasičskou pojišťovnu usilovaly, trvalo přes pět let, než splnily stále se navyšující finanční a formální požadavky CK ministerstva a než bylo založení pojišťovny povoleno.

Původním záměrem bylo, aby pojišťovna fungovala ve prospěch svých členských sborů, které by podporovala finančně a hradila jim škody na zdraví, životě a majetku, které utrpí jejich členové při své činnosti. Tento záměr však neprošel a pojišťovna zahajovala svou činnost jako klasická pojišťovna, která však stále plnila úkol podporovat české dobrovolné hasičstvo jak finančně, tak i svými pojistnými produkty. Zajímavým produktem, který zároveň napomohl řešit dlouholetý pro-

blém, bylo pojištění požárních příprěží (hasičských tažných koní), zavedené v roce 1906. Tímto pojištěním se dostalo zastání majitelům koní, kteří je byli povinni půjčovat k zásahům při požárech, ale zároveň neměli právo na odškodnění, pokud se jejich koně při zásahu zranili. Samozřejmostí bylo úrazové a životní pojištění s premií, pokud ke škodní události došlo při zásahu. Pojišťovna také zohledňovala odolnost staveb vůči ohni při výpočtu pojistného a své členy z řad dobrovolných hasičů zvýhodňovala nižším pojistným a při likvidaci pojistných událostí. Tolik bylo historie...

V dnešní době je naše pojišťovna moderním, komerčním subjektem, který nabízí širokou škálu pojištění, které je na současném pojistném trhu naprosto konkurenceschopné.

**To nejcennější v životě by lidé měli mít vždy pojištěno. Jakou hodnotu má život a zdraví člena rodiny, střecha nad hlavou nebo i další věci, lidé kolikrát zjistí až v okamžiku, kdy o něco cenného přijdou. Jak je Hasičská vzájemná pojišťovna schopná své zákazníky ochránit před nejrůznějšími událostmi?**

Neštěstí nechodí po horách, ale po lidích. Žádná pojišťovna nemůže zabránit tomu, aby nedocházelo k nepříjemným událostem, při kterých lidé umírají, nebo si přivodí zranění s trvalými následky. Obrovské a často neřešitelné problémy



způsobí, i když lidé přijdou o svá obydlí, například když jim vyhoří, nebo když jim střechu nad hlavou odnese voda. Pojišťovna ničemu takovému zabránit nemůže, ale zásadním způsobem může zmírnit dopad takových tragédií v rodinách. A to je také důvod, proč by se lidé měli pojišťovat. Když nastane obávaná pojistná událost s tragickými následky, pojišťovna vyplatí plnění, které lidem pomůže se vzniklou situací snáze se vypořádat a překlenout to nejobtížnější období krátce po události. A Hasičská vzájemná pojišťovna je připravena své klienty ochránit před všemi možnými riziky.

**Hasičská vzájemná pojišťovna je partnerem v oblasti pojištění pro řadu obcí, měst a městysů. Je váš produkt na pojištění samosprávných celků něčím unikátní? Nabízíte něco, co jinde na pojistném trhu nenajdeme?**

Přestože je pojistný produkt poměrně krátce na světě, mohu potvrdit, že zejména s ohledem na jeho velký rozsah, tedy co vše je možné jeho prostřednictvím pojistit, je o něj zájem.

V praxi jde o pojištění nemovitého a movitého majetku města (obce), jím zřízovaných příspěvkových organizací a společností s majetkovou účastí daného města (obce). Rovněž je zde možnost zahrnout pojištění odpovědnosti města (obce) a jím zřízovaných příspěvkových organizací a společností s majetkovou účastí města (obce). Konkrétně se pojištění týká možnosti pojistit soubor staveb (domy, sklady, garáže, autobusové zastávky, márnice, požární zbrojnice aj.), mobiliář (vývěsky, lavičky, kontejnery, odpadkové koše, stojany na kola apod.), ostatní stavby (stožáry, komíny, mosty a lávky, rozhledny, hřbitovní zdi apod.), sakrální památky (kříže, sochy,

sousoší, kaple), movité věci (výrobní, provozní), zásoby, skla a skleněné součásti, elektroniku, cennosti. Dále lze do pojištění zahrnout veřejné osvětlení, svíslé dopravní značení, hřiště, jímký, nádrže, parkovací automaty, radary atd. Vše ve vlastnictví příslušného města (obce).

Rozsahem takovýchto smluv je pokrytí veškerých možných hrozících živelních rizik, dále pak rizika způsobená odcizením, vandalismem a další rizika vztahující se k pojištění elektroniky a skleněných součástí. Pojištění odpovědnosti zde pokrývá vybraná a možná hrozící rizika. Jde zejména o odpovědnost z činnosti a ze vztahu, provozu školského zařízení, provozu kulturního zařízení, zahrnují se škody způsobené členy zastupitelstev, škody způsobené obecní policií či požárními jednotkami a mnoho dalších, kde přílohou je jmenný seznam všech městem (obcí) zřízovaných institucí, na něž se pojištění vztahuje.

**Je až překvapivé, jakou tradici má u nás stále dobrovolné hasičství a myslivost. Jaké jsou nejčastěji řešené pojistné události právě u myslivců a dobrovolných hasičů?**

U dobrovolných hasičů jde především o škody, ke kterým došlo při výkonu zásahové činnosti nebo při výcviku či údržbě potřebné techniky. Především jde tedy o úrazy.

Pojištění myslivců je pojištěním poněkud z jiného soudku. Podle zákona totiž musí mít každý, kdo loví zvěř, uzavřeno pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou při výkonu práva myslivosti. S našim pojištěním jdeme nad rámec zákonného pojištění a nabízíme, kromě zákonné odpovědnosti, například také pojištění zvířat užívaných k lovu. Jít může o psa, dravého ptáka, případně i jiné zvíře, které je užíváno k lovu.

**Napříč republikou máte širokou síť poboček a obchodních míst, je pro vás osobní kontakt se zákazníkem důležitý? Jaký máte názor na stále častější on-line pojištění?**

Určitě je pro nás osobní kontakt velmi důležitý, mít přehled o potřebách klienta a dle toho



mu i přizpůsobovat a implementovat jeho aktuální požadavky do pojistných smluv. Opravdu neustálý kontakt s klientem přináší oběma stranám bonusy. Spokojený klient a ucelená pojistná ochrana klienta a na druhé straně pojišťovna, která neustále aktualizuje a přizpůsobuje své rozsahy produktů pojistnému trhu.

Co se týká on-line pojištění, víme, že je to součást prodejních cest na trhu. Domnívám se ale, že funguje spíše jako srovnávač cen a neohlíží se příliš na potřeby klienta. Tudiž v momentě, kdy případně nastane pojistná událost, nemusí mít klient se svou uzavřenou pojistnou smlouvou dostatečnou pojistnou ochranu. Proto považuji osobní kontakt se zájemci o pojištění za důležitý. Hasičská vzájemná pojišťovna má 8 poboček a 67 obchodních míst a všude se budeme zákazníkovi věnovat s veškerou péčí a každého klienta rádi obsloužíme.

### Chystáte ještě letos nějaké produktové novinky?

Na jaře 2019 jsme spustili pojištění bytových domů v novém kabátku. Pojištění je

určeno širokému spektru subjektů. Ať jsou to fyzické osoby, společenství vlastníků bytových jednotek či bytová družstva. Snažili jsme se celý pojistný produkt pojmut velmi jednoduše, aby si jej vlastníci mohli sjednat snadno a zahrnoval to, co skutečně potřebují. Aby nabízel jasně vymezenou a srozumitelnou ochranu.

Určitě budeme i nadále pracovat s celým portfoliem produktů, které pojišťovna nabízí, tak aby uspokojila veškeré potřeby klienta a byly i nadále konkurenceschopné. Hledat neustále nové cesty pro klienta a tím i jemu zajistit pojistnou ochranu.

### Léto je obdobím cestování. Ve vaší nabídce máte krátkodobé skupinové pojištění. V čem je toto pojištění zajímavé?

Toto pojištění je zajímavé především pro skupiny lidí se společnými zájmy. Tedy pracovní kolektivy, žáky škol a školek, členy zájmových sdružení, účastníky jednorázových akcí atd. Jeho výhodou je volba pojistného krytí podle aktuálních potřeb, nastavení pojistné ochrany

na 24 hodin denně nebo jen na určité činnosti a možnost sjednat si toto pojištění až na dobu jednoho roku.

### Jaké plány máte na léto Vy? Pojete k moři nebo v létě relaxujete jinak?

I když svou práci mám velmi ráda, stejně tak si vážím momentů, kdy mohu odpočívat, relaxovat a nabírat sílu. Nejlepší odpočinek je pro mě dovolená s mými nejbližšími, s vnoučátky, s rodinou či přáteli.

Letos se určitě chystám volný čas trávit u nás, v našich krásných místech České republiky a jako každoročně v Chorvatsku, kde si vychutnávám slunečné počasí a pohodovou místní atmosféru.

Určitě další místo blízké mému srdíčku je i naše zahrádka, kde budu relaxovat s celou svou rodinou.

Autor: redakční rada



# LETNÍ SPECIFIKA V POJIŠTĚNÍ

**Blíží se léto, a i toto pohodové období přináší řadu specifik v oblasti pojištění. Zeptali jsme se našich kolegů, zda v oblasti jejich specializace mají pro nás a naše zákazníky nějaká konkrétní doporučení, která by ochránila jejich privátní majetek, a především pak jejich klidný spánek.**

### Jaká rizika nejčastěji hrozí našim zákazníkům v létě? Na co by neměli zapomenout?

#### Pojištění majetku – tým specialistů OK GROUP

Samozřejmě je vždy lepší mít perfektně zajištěnou pojistnou ochranu po celý rok. Co nás tedy napadá ve spojení pojištění & léto? Zcela jistě doporučujeme ověřit, zda mají naši zákazníci pojištěna živelná nebezpečí a v té souvislosti i to, jak jsou na tom s pojistnou částkou/limitem plnění u své nemovitosti, aby nehrozilo riziko podpojištění a tím pádem krácení

pojistného plnění případné pojistné události.

A které živly nás v létě mohou nejvíce potrápít? Určitě to mohou být přivalové deště, což je a obzvlášť na přelomu jara a léta bylo poměrně aktuální téma. S atmosférickými srážkami je spojeno i riziko zatečení a při bouřce může náš majetek ohrozit třeba krupobití nebo nepřímý úder blesku, což nám může napáchat velké škody na naší elektronice a elektronických součástech nemovitosti. S létem máme spojeno i grilování a opékání špekáčků na volném ohni, kdy můžeme způsobit

škodu nejen sobě, ale jsme odpovědní za škodu, kterou způsobíme my, případně naše děti, i třetí osobě. Tady doporučujeme ověřit výši limitu pojistného plnění u pojištění odpovědnosti, ale toto pojištění se samozřejmě týká krytí odpovědnosti i u jiných činností – výlety na kole, rekreační sporty, svépomocné práce na chatě či chalupě, činnosti spojené s dovolenou. A když zmiňujeme cyklovýlety, tak nelze z pohledu majetkového pojištění pominout ani nabídku pojištění kol, ať už mechanických, tak i samozřejmě v současné době velice oblíbených elektrokol. Pojistit se dá i cyklo asistence a když máte na výletě





s kolem problém, asistence vám kolo přijede opravit, nebo vás v případě zásadnějšího problému dopraví do místa určení.

### Speciální pojištění – Zuzana Bumbová

Chystáte se na dovolenou do zahraničí? Věřím, že dnes by bez kvalitního cestovního pojištění nikdo z nás hranice naší republiky nepřekročil. I v zahraničí na nás číhají různá nebezpečí a léčba by se nám mohla bez tohoto připojištění prodrazit. Cestovní pojištění, které si můžete jednoduše sjednat na našich webových stránkách [www.okgroup.cz](http://www.okgroup.cz), má zahrnuto pojištění léčebných výloh, úrazové pojištění, ale i například pojištění odpovědnosti, pokud by se vám nechtěně podařilo způsobit škodu třetí osobě. Pokud se chystáte v zahraničí sportovat, nezapomeňte toto při sjednávání pojištění uvést, aby byly následně likvidní i škody,

kteří by u sportů mohly nastat. V případě jakékoli události na dovolené v první řadě volejte asistenční službu, vždy vám poradí jak v případě události postupovat a nasměruje vás do správných zdravotnických zařízení, abyste v případě likvidace pojistné události nebyli překvapeni obtížemi s pojistným plněním.

### Pojištění motorových vozidel – Pavel Toman

Chystáte-li se na dovolenou v autě a máte-li sjednáno pouze povinné pojištění odpovědnosti za újmu způsobenou provozem vozidla, určitě vám doporučujeme připojistit si alespoň asistenci. Dnes už se nabízí i krátkodobé připojištění, které si sjednáte na dobu, kdy budete se svým vozem v zahraničí. Podle vybraného druhu pojištění můžete být klidní, pokud vás překvapí například náhlá nepojízdnost vašeho vozu. Asistenční služba se postará

o opravu auta v místě poruchy, případně o repatriaci nepojízdného auta zpět do České republiky, zajistí vám náhradní vozidlo nebo vás přepraví do cíle či zpět do České republiky. Některé produkty zahrnují i náhradní ubytování pro celou posádku, pomoc při defektu, vybité baterii, nedostatku paliva či ztrátě klíčů od vozu. I u připojištění asistence k vozidlu platí, že v případě jakékoli události volejte vždy telefonní číslo, které máte uvedeno na asistenční kartě. Pak vás na vaší dovolené nemůže nic negativně překvapit.

### Zaměstnanecké benefity – Miroslava Fabiánková

Letní měsíce jsou z pohledu zaměstnaneckých benefitů obdobím, kdy se v podnicích začíná rozbíhat kolektivní vyjednávání. Začíná přemýšlení, jakou cestou se v oblasti odměňování od nového roku dát a hledání kompromisu mezi požadavky zaměstnanců a možnostmi zaměstnavatelů. Velká část našich zákazníků již přijala sociální odpovědnost za postproduktivní věk svých zaměstnanců a pomáhá svým lidem vytvořit pro toto období finanční rezervu příspěvkem na životní pojištění nebo doplňkové penzijní spoření. Velké daňové úlevy na straně zaměstnavatele i zaměstnance pro tento druh příjmu dělají z tohoto způsobu spoření atraktivní benefit a jistě si k němu při letošním vyjednávání opět najdou cestu další významní zaměstnavatelé.

# JARNÍ ŠKOLENÍ ODPOVĚDNOSTI

V měsíci dubnu připravili naši specialisté blok pravidelného školení pojištění odpovědnosti v Brně a v Praze. Kromě odpovědnosti vzdělávacích institucí a zaměstnanců, bylo školení zaměřeno na změny v legislativě odpovědnosti dopravců. Hlavním z bodů školení byly i novinky v pojišťovnictví a jejich dopad na vázané zástupce.



# OBCHODNÁ KONFERENCIA OK GROUP SLOVAKIA

Sme veľmi radi, že sme sa mohli po čase stretnúť na ďalšej obchodnej konferencii OK GROUP SLOVAKIA, a. s. Prvá v tomto roku sa konala 28. – 29. 3. v priestoroch nášho klienta, Hotela Panorama na Štrbskom Plese.



Konferenciu v úvode otvorili svojimi príhovormi akcionári Radoslav Kubiš a Miroslav Pacher. Radek Kubiš v krátkosti zhrnul výsledky spoločnosti za uplynulý rok nielen na slovenskom, ale aj českom trhu, a zároveň priblížil trendy v poisťovníctve pre nasledujúce obdobie. Sme veľmi hrdí, že vďaka práci nás všetkých na trhu neustále rastieme a posúvame sa vpred. Ak tento trend chceme udržať, musíme na sebe neustále pracovať. „Len v pohybe je sila“ – týmito slovami predstavil svoju víziu rastu na tento rok Miroslav Pacher vo svojej prezentácii. Počas konferencie boli vyhodnotení najlepší z najlepších za rok 2018, k ich úspechom im srdečne blahoželáme!

Víťazi jednotlivých kategórií za rok 2018:

- **Najlepší obchodník:**  
*INES Slovakia, s.r.o.*
- **Individuálne poistenie motorových vozidiel:** *AZ - AUTO s.r.o.*

- **Životné poistenie:**  
*Ing. Regina Mináriková*
- **Poistenie podnikateľov:**  
*Ing. Gabriela Timková*
- **Pol'noipoistenie:**  
*CHOVANEK Plus s.r.o.*
- **Najlepší nováčik:** *BV BROOKER s.r.o.*
- **Najkomplexnejší obchodník:**  
*Ing. Milada Soókyová*

Jednotliví prezentujúci predstavili novinky na rok 2019, ktoré sú určené pre všetkých obchodníkov, a ktoré majú za cieľ zefektívniť a zjednodušiť prácu a vzájomnú komunikáciu. Veríme, že Vás ponuka nových služieb oslovila, za všetky spomenieme tipovanie a archiváciu poisťných zmlúv, čím zminimalizujete svoju administratívnu záťaž a tiež možnosť využitia balíčka služby likvidácie, ktorý Vám jednoznačne uľahčí riešenie náročných poisťných udalostí Vašich klientov.

Cieľom nás všetkých je rast, jednou z podporných aktivít je aktívna práca s kmeňom. Nový model podpory práce s kmeňom môže byť skvelým nástrojom na získanie nového obchodu u Vašich existujúcich klientov. Zároveň chceme našu značku na trhu viac zviditeľniť, preto sme sa rozhodli pre podporu v oblasti agentúrnych kancelárií. Veríme, že prezentované bonifikácie a odmeny, ktoré sme pre Vás v tomto roku pripravili, sú pre Vás zaujímavé a vyťažíte z nich maximum.

Mnohí z Vás ste žiadali o možnosť predaja produktov DSS. Sme preto radi, že sme uzavreli zmluvu s najväčšou dôchodkovou správcovskou spoločnosťou na Slovensku – Allianz-Slovenská dôchodková správcovská spoločnosť, a.s. Zároveň sme rozšírili portfólio produktov o hypotéky, investičné produkty a predaj zlata a drahých kovov. Keďže rast znamená byť neustále v pohybe a pracovať na sebe, pripravili sme pre Vás možnosť vzdelávať sa externými školiteľmi s bohatými skúsenosťami. Čoskoro spúšťame vzdelávaciu akadémiu, ktorej hlavnú myšlienku predstavil Gerhard Mendrok, zástupca spoločnosti ab connectia s.r.o.

Dúfame, že ste si pri spoločných večerných aktivitách aspoň trochu oddýchli. Úprimne si želáme, aby sme z ďalšej konferencie odchádzali rovnako povzbudení a dobre naladení.

Autor: redakčná rada



# CARkulka bodovala v Soutěži krásy



**Největší nezávislá konference finančních profesionálů FINfest přivítala 14. května 2019 přes 1 200 účastníků. V pěti sálech pražského konferenčního centra Cubex měla svůj prostor i společnost OK KLIENT.**

Ihned po zahájení začala panelová diskuze šesti řečníků na téma: Inspirace a nové směry ve finančním poradenství, které se zúčastnil také Štefan Tillinger. Aleš Kreidl pak ve svém workshopu prezentoval nově upravený nástroj pro finanční plánování CoRad. Na stánku společnost reprezentovali Radoslav Kubiš ml., Ondřej Vaverka a David Janek.

FINfest pravidelně vyhlašuje Soutěž krásy – přehlídku nejlepších aplikací a vychytávek pro poradce. Minulý rok na podzim se poprvé zúčastnila také společnost OK KLIENT. Tehdy Štefan Tillinger prezentoval srovnávač a sjednávač autopojištění CARkulka. Aplikace zaujala účastníky konference natolik, že po sečtení všech hlasů bylo jasné, že zvítězila právě ona.

Tímto chceme poděkovat všem, kteří hlasovali. Ocenění je dalším důkazem toho, že CARkulka je přes svůj uživatelský komfort nanejvýš sofistikovaná aplikace, která zákazníkům velmi rychle vygeneruje nabídky napříč pojistným trhem a obchodníkům jako nejvýznamnější benefit nabízí to, co nám všem chybí – čas. Čas, který nemusí trávit zbytečným zadáváním totožných dat do kalkulačků jednotlivých pojišťoven.

V letošní Soutěži krásy představil Štefan Tillinger CHALoupku – aplikaci pro srovnání a sjednání pojištění občanského majetku a odpovědnosti. Věříme, že bude mít stejný úspěch jako CARkulka.

Autor: redakční rada



Štefan Tillinger prezentuje aplikaci CHALoupka

## Úvěr od Buřinky je výhra

Petra Vavruška (finanční poradce společnosti OK KLIENT) zprostředkoval vítězný úvěr v prvním kole akce vyhlášené pro zákazníky Stavební spořitelny České spořitelny. Výhercem nového vozu ŠKODA OCTAVIA COMBI se stal pan Michal z Kuřimi. Šťastný majitel nového vozu nám sdělil: „Na auto se těší hlavně manželka, která s ním bude vozit naše dvě malé děti.“ Upřesňujeme ještě, že rodina použila úvěr od Buřinky na rekonstrukci rekreačního objektu, což nyní úvěr nově umožňuje.



Výherci Michalovi (vlevo) předává klíče od vozu Ondřej Čtvrtečka, člen představenstva SSČS a Kateřina Hlavová, specialista rozvoje obchodu SSČS

# OK KLIENT a zprostředkování úvěrů

**Součástí komplexní nabídky služeb je i zprostředkování úvěrů. Ani v této oblasti nezůstává OK KLIENT pozadu.**



## RADEK ŠEBELA

vystudoval Veřejně správní akademii ve Vyškově, obor veřejnoprávní činnost se zaměřením na administrativu a justici. Ihned po skončení studia v roce 2000 směřoval do oblasti financí.

Začínal jako bankovní poradce v České pojišťovně, kde se převážně věnoval zprostředkování úvěrů. Po té působil na pozici týmového manažera ve společnosti AWD, později pak jako oblastní ředitel ve společnosti Fincentrum.

Od března 2016 působí ve společnosti OK KLIENT jako manažer podpory obchodu pro oblast úvěrů a stavebního spoření.

Ve svém volném čase se věnuje hasičskému sportu, rodině, tenisu a jízdě na kole.

Zprostředkování úvěrů patří mezi služby, u kterých dostáváme pozitivní či negativní zpětnou vazbu prakticky ihned. Pokud je zákazník spokojen, automaticky se nabízí návaznost dalších produktů, jako jsou například pojištění nebo výběr bankovních účtů, které přímo s vyřízením úvěru souvisí, a my tím uvádíme do praxe deklarovanou komplexnost našich služeb. Pro zákazníka zjistíme vše na jednom místě.

Co ale zprostředkování úvěru znamená pro naše poradce? Především regulace ze strany České národní banky. Jednak vznik zákona č. 257/2016 Sb., který oblast zprostředkování úvěrů zařadil mezi odvětví s podmínkou registrace, ale i regulátorem průběžně vydávaná doporučení, která doplňují, zpřisňují nebo upřesňují podmínky pro zprostředkování úvěrů. Pořád se je co učit...

Proto pro naše poradce připravujeme pravidelné vzdělávání formou měsíčních seminářů:

- pro stávající úvěřáře: informujeme přehledně o novinkách, a to vždy za uplynulý měsíc, analyzujeme přijaté informace ode všech bankovních domů, rekapitulujeme provozní informace a konzultujeme konkrétní případy formou workshopu
- pro nováčky zaškolení formou akademií: zde se naučí vše potřebné, aby mohli úvěry zprostředkovávat

V rámci podpory poradcům pomáhá OK KLIENT úvěřářům i v rámci srovnání poskytovatelů, a to včetně srovnání podmínek napříč bankami. Pro snadnou dosažitelnost jsme vyvinuli hypoteční kalkulačku (HyCal), která se rychle stala velkým pomocníkem při srovnání jednotlivých produktů i dostupnou informační platformou.

Neusínáme však na vavřínech a neustále hledáme způsoby, jak naše služby nabídnout co nejširšímu portfoliu zákazníků a ulehčit tak všem kolegům ze společností uskupení OK HOLDING práci. Především těm, kteří se specializují například na pojištění nebo dotační poradenství. Poslední naší novinkou je možnost nechat si prostřednictvím specialistů OK KLIENT přímo pro zákazníky nabídku úvěru zpracovat. Stačí vyplnit jednoduchý on-line dotazník, který je k dispozici na intranetu a obratem bude vašemu zákazníkovi přidělen úvěřář z dané lokality a ten vše potřebné zařídí. Vy se tedy můžete v klidu věnovat své specializaci a my se postaráme o to, aby byl váš zákazník spokojený a neměl důvod úvěrové služby hledat u konkurence.

**Autor: Radek Šebela**  
manažer podpory obchodu  
pro oblast úvěrů a stavebního spoření



# OK BROKERS: Trh se mění

**Skutečnost, že vyniknout na pojišťovacím trhu jako samostatný zprostředkovatel není nic snadného, je známá již mnoho let. V poslední době se ale situace zásadně mění a z „vyniknout“ se pozvolná stává „udržet se“, ne-li přímo „přežít“. Čím to?**

I přes historicky rozšířený mýtus o jednoduchosti tohoto povolání je obor pojišťovnictví extrémně náročná a odpovědná disciplína. Je potřeba si uvědomit, že

každý zprostředkovatel pojištění na sebe bere část zodpovědnosti za zákaznickou budoucnost, a to především od okamžiku vzniku škodní události. V minulosti jsme byli

svědky mnoha případů, kdy neodborně sjednaná pojistná smlouva vedla k likvidaci léta budované společnosti nebo, v horším případě, k existenčním problémům jed-





lasti poskytování prvotřídního servisu vedla k tomu, že k dnešnímu dni spolupracuje s OK BROKERS šest desítek malých a středně velkých makléřských společností, které dohromady spravují předepsané pojistné ve výši přes 1,25 mld. Kč. Naši partneři využívají všech možností celého uskupení OK HOLDING, což je na tuzemském trhu naprosto unikátní a nenapodobitelný model,“ dodává Martin Nohejl, obchodní ředitel OK BROKERS.

**Autor: Lukáš Horáček**  
ředitel společnosti



notlivce po nezaplacené škodě na zdraví. Drtivá většina samostatných zprostředkovatelů však skutečně chce svým zákazníkům poskytovat špičkový produktový servis a dělá vše proto, aby výše uvedené případy nikdy nenastaly. Kromě profesní znalosti je však nutné zabývat se i dalšími oblastmi, bez kterých jakákoli zprostředkovatelská firma nemůže dlouhodobě fungovat. V posledních letech se jedná především o legislativní rámec, celkovou digitalizaci a enormní rozmach nových pojišťovacích trendů. Je vůbec možné stoprocentně pojmut tak široké spektrum dovedností? A pokud se skutečně podaří profesionálnímu pojišťovacímu zprostředkovateli stát se také právníkem, IT specialistou, metodikem a odborníkem přes marketing v jedné osobě, je úspěch zaručen?

Ať už chceme nebo ne, náš obor se vyvíjí obrovskou rychlostí a v dohledné době zvolnění tempa rozhodně nečekejme. Nároky na samostatné zprostředkovatele jsou doslova extrémní a volání o pomocnou ruku se čím dál častěji ozývají i ze strany středně velkých makléřských společností. Dávno tak již neplatí, že spojení

sil s větším partnerem je projevem slabosti nebo se týká pouze menších zprostředkovatelů. V segmentu vázaných zástupců je vyhledávání kvalitních servisních organizací zcela běžnou záležitostí, tak proč nevytvořit „sdružující“ model, který bude zajímavý i pro samostatné zprostředkovatele? Pokusů o zorganizování jednotlivého, konsolidovaného a perfektně fungujícího celku nezávislých makléřů zde byla již celá řada, ovšem téměř ve všech případech nadšení velmi brzy vyprchalo a realizátoři prohlásili tento nápad za prakticky neuskutečnitelný.

Navzdory tomu společnost OK BROKERS již řadu let dokazuje, že vybudovat strukturovanou entitu sdružující nezávislé pojišťovací makléře není nemožné, a to díky projektu s názvem „Partnerská síť“. Ten představuje jasně definovaný způsob spolupráce se samostatnými zprostředkovateli, založený na bezvýhradném respektování vybudované obchodní značky, autonomie a především právní subjektivity každého jednoho člena.

„Striktní dodržování těchto pravidel a naše neustálá potřeba posouvání hranic v ob-

# OK BROKERS: Pracovní setkání 2019

28. března proběhlo již druhé pracovní setkání členů partnerské sítě OK BROKERS, které se uskutečnilo v reprezentativním prostředí zámku Zbiroh, váženého zákazníka společnosti OK GROUP.

Pracovní setkání se zúčastnilo 61 partnerů, kteří spravují předepsané pojistné ve výši 1,25 mld. Kč.

Pro hosty byla připravena celá řada zajímavých témat, a to včetně možnosti spolupráce v oblasti investic a dotačního poradenství. Všem partnerům děkujeme za účast.



Tým OK BROKERS, zleva: Lukáš Horáček, Bronislav Böserle, Martin Nohejl, Tomáš Taufer

# Jak investují milionáři

**Většina klientů společnosti OK PROFIT jsou lidé (a firmy) s majetkem v řádech jednotek, desítek či stovek milionů korun. Kam – na naše doporučení – investují?**

Ve svých bankách už si často vyzkoušeli nejrůznější nástroje, počínaje dluhopisy, přes různé akcie až po certifikáty a jiné deriváty. Občas vydělali, občas prodělali. Časté zadání, které pak dostáváme, zní: stabilní růst a žádná horská dráha.

## Akcie minimálně

To je jeden z důvodů, proč v dnešní době má jen minimum našich klientů v portfoliích akcie či akciové produkty. Za poslední rok je sice index S&P 500 v plusu 5,06 %, ale během tohoto jediného roku „zažil“ index propad o téměř -20 %. A to jsou americké akcie, ty evropské (index Eurostoxx 50) jsou za poslední rok -2,27 % s propadem během uplynulých 12 měsíců -15 %.

## Státní dluhopisy ještě méně

Aktuální výnosy českých státních dluhopisů s 5letou splatností ve výši 1,61 % nejsou nic, nad čím by se dalo jásat; vždyť už dubnová meziroční inflace činila 2,8 %.

## (Zajištěné) korporátní dluhopisy

S korporátními dluhopisy se v České republice doslova roztrhl pytel. Byť je hledání těch kvalitních pověstným „hledáním jehly v kupce sena“, díky našim zkušenostem jsme schopni vytvářet klientům diverzifikovaná dluhopisová portfolia s výnosy 3 až 6 % p.a. Často se jedná o dluhopisy zajištěné majetkem emitenta, zástavními právy k akciím mateřských společností apod.

## Nemovitosti

Nemovitosti také začínají patřit mezi nástroje, kterým se v Česku daří. Není to tak markantní jako u dluhopisů, ale

různých příležitostí přibývá a je třeba pečlivě volit. My hledáme především projekty postavené na komerčních a/nebo průmyslových nemovitostech, pečlivě sledujeme míru zadlužení, způsob dosahování výnosu (nájem vs. přeceňování nemovitosti) a další faktory. Díky tomu se v loňském roce výkonnost investic do nemovitostí u našich klientů pohybovala v rozmezí 3 až 8 % p.a.

## SICAV – prioritní akcie jako „konzervativní“ investice?

Jsem si vědom toho, že spojení slov „akcie“ a „konzervativní“ je něco, za co by mě po právu vyhodili ze zkoušky z finančního trhu. Přesto se mezi fondy kvalifikovaných investorů začíná objevovat zajímavý prvek: prioritní akcie, s nimiž je spojeno právo na přednostní výplatu výnosu v předem stanovené výši, a to i na úkor jiného typu akcií, které vlastní zakladatelé. Můžete například investovat do fondu s majetkem v hodnotě 800 milionů Kč, který má stanovenou výplatu výnosu 5,4 % p.a. a poměr prioritních akcií k zakladatelským (výkonnostním) 1:2. Zakladatelé fondu tedy garantují dosažení výnosu v minimální výši a v případě nižší výkonnosti bude rozdíl financován z výkonnostních akcií. Investor tak má na každou svoji 1 korunu „v zástavě“ 2 koruny z akcií zakladatelů.

## Jsme tu pro Vás

Celková hodnota portfolií našich klientů dnes činí přes 800 milionů korun. V posledním roce navýšila většina klientů prostředky investované přes OK PROFIT v průměru o čtvrtinu. Důvod je vlastně prostý, investují do smysluplných projektů a hodnota jejich majetku roste.



**Autor: Oskar Michl**  
statutární ředitel a člen správní rady

**OK PROFIT a.s.**  
INVESTIČNÍ PORADENSTVÍ

ČLEN OK HOLDING



# OK HOLDING na mezinárodním agrosalónu Země Živitelka 2019

Země Živitelka je největší a nejvýznamnější agrosalón svého typu zaměřující se na zemědělský sektor napříč všemi jeho obory v České republice a na Slovensku. V rámci celého areálu jsou prezentovány jednotlivé zemědělské obory, které mají své pavilony a svůj vlastní program. Zemědělské technice je věnována největší část areálu, jsou to zejména hlavní trasy a také pavilon Z. Na předvadišti probíhá bohatý doprovodný program, pavilon T1 patří českým výrobcům nabízejícím kvalitní tuzemské potraviny, které je možné ochutnat i zakoupit za zvýhodněné ceny. Pravidelně zde vystavují odborné organizace, zemědělské instituce a firmy, které doplňují expozice jednotlivých krajů ČR. Všechny organizace, které jsou v pavilonu T1, poskytují odborné informace veřejnosti včetně informačních materiálů.

Možná trochu netradičně se na letošním ročníku Země Živitelka objeví také expozice společností OK HOLDING.

Zastoupení zde budou mít dotační poradenské společnosti Agroteam CZ a DOTin. Chybět nebudou ani zástupci společnosti OK GROUP. Po celou dobu výstavy tak budou návštěvníkům k dispozici odborní poradci ze sektoru dotací a samozřejmě také specialisté z oblasti pojišťovnictví.

Naše poradenské společnosti také zpestří program agrosalónu svými semináři: 23. srpna bude mít svůj Den „D“ společnost DOTin, 26. srpna si pak určitě nenechte ujít seminář „10 let se společností Agroteam CZ“. Oba semináře přinesou nové a zajímavé informace, týkající se nejen letošních do-

tačních výzev, ale budou také zaměřeny na nadcházející programové období.

Bližší informace o programu, přednášejících a o možnosti volných vstupenek budou uveřejněny v průběhu července 2019 na webových stránkách jednotlivých společností.

Všichni jste srdečně zváni!

Autor: Marek Pavelec  
jednatel společnosti

**DOTin**

ČLEN OK HOLDING

**Od 1. 5. 2019 naleznete brněnskou pobočku společnosti DOTin s.r.o. na nové adrese, v sídle partnerské společnosti: AGRO Brno-Tuřany, a.s., Dvorecká 521/27, 620 00 Brno-Tuřany**

## POZVÁNKA NA VÝSTAVU ZEMĚ ŽIVITELKA



Ve dnech **od 22. do 27. srpna 2019** se uskuteční **46. ročník výstavy Země Živitelka** na Výstavišti České Budějovice.



Společnosti Agroteam CZ, DOTin a OK GROUP Vás srdečně zvou na semináře, které proběhnou v pavilonu Z:

23. 8. 2019 od 9 do 13 h      Den „D“ → Dotace s DOTinem  
26. 8. 2019 od 9 do 16 h      10 let se společností Agroteam CZ

***Budeme se na Vás těšit po celou dobu výstavy v našich výstavních prostorách na ploše č. 502 v blízkosti pavilonu Z.***

# NEVÍTE, JAK NA DANĚ? Spolupracujte s daňovým poradcem!

Chrání Vaše práva a oprávněné zájmy. Zastoupí Vás při jednání s FÚ a dalšími úřady. Ušetří Vám starosti, čas a peníze.

- 👍 má odbornou zkoušku
- 👍 má zákonnou garanci
- 👍 komunikuje elektronicky
- 👍 dodržuje mlčenlivost
- 👍 odpovídá za škodu
- 👍 je pojištěn

## Jak si daňového poradce vyhledat?

Seznam daňových poradců je na [www.kdpcr.cz](http://www.kdpcr.cz).

## Jak si daňový poradce najde Vás?

Napište požadavek na **Tržiště práce** na [www.kdpcr.cz](http://www.kdpcr.cz).



Komora daňových poradců ČR

+420 542 422 311

[www.kdpcr.cz](http://www.kdpcr.cz)

