A portrait of Josef Zajíček, a man with a beard and short dark hair, wearing a light blue button-down shirt. He is smiling and has his arms crossed. He is wearing a watch with a brown leather strap on his left wrist. The background is a blurred indoor setting with a window showing greenery outside.

**JOSEF ZAJÍČEK:  
SNAŽÍM SE BÝT  
PATRIOTEM A DÁVAT  
PŘEDNOST ČESKÝM  
ZNAČKÁM**

**Vážené kolegyně a kolegové,  
vážení obchodní partneři,**

pro mě již nastala doba, kdy jsem přestal sledovat každodenní mediální masáž, co nového se v souvislosti s koronavirem událo, kolik lidí se nakazilo, od kdy a kde budou nebo zase nebudou povinné roušky, zda se děti budou učit ve školách či distančně a tak dále. Myslím si, že i většina z vás má již podobných informací tak trochu „plné zuby“.

Častokrát jsme po významných historických událostech slyšeli, že svět už nebude jako dřív. Vzpomeňte například na 11. září 2001 a pád newyorských dvojčat. S nadsázkou se však dá říct, že přibýlo bezpečnostních kontrol na letištích a vše se vrátilo do normálních kolejí. I v souvislosti s koronavirem slyšíme toto spojení a já si opravdu netroufám predikovat, zda svět bude či nebude jako dřív. Každopádně člověk je tvor přizpůsobivý a věřím, že se s touto novou nemocí naučíme žít a přijmeme ji jako fakt. Bude to ovšem chtít velkou dávku tolerance i základní lidské slušnosti a ohleduplnosti, zkrátka zdravý rozum.

Opusťme toto téma a pojďme se raději podívat na to, co nám mimo koronavirus život za posledních pár měsíců dal a co naopak vzal.

Určitě jsme poznali, že nic není jisté a s ničím se nedá počítat na 100 %. Život občas přináší takové situace, o kterých by nás ani ve snu nenapadlo, že nastat mohou. Každopádně jsou to přesně ty situace, kdy člověk musí prokázat jistou dávku flexibility, předvídatelnosti a schopnosti rychle se rozhodnout. A v případě nutnosti umět učinit i nepopulární rozhodnutí. V rámci všech našich holdingových společností tak pracujeme vždy s variantami plánů, které zohledňují aktuální vývoj i možné neočekávané situace. Neustále přemýšlíme a hledáme nové možnosti a řešení, co a jak dělat lépe, rychleji, efektivněji, abychom i nadále zůstali silným a stabilním obchodním partnerem a samozřejmě také spolehlivým zaměstnavatelem.

Co v posledních měsících hodnotíme kladně je zvyšující se zájem pojistného trhu o nový obchod. Já osobně říkám, že „pojišťovny opět chtějí pojišťovat“, což je určitě pro náš ne zcela velký pojistný trh pozitivní zpráva. Přináší to větší konkurenci mezi pojistiteli, tlak



na cenotvorbu, možnost získat pro klienty rozsahově lepší a cenově dostupnější pojistné krytí. Pojistný trh po několika let rostl tak nějak samovolně, především díky neustále rostoucí ekonomice. Tomu je pravděpodobně teď na nějakou dobu konec.

Nemohu opomenout téma, které podle mého názoru rezonuje mezi námi „pojišťováký“ i vzhledem k výše uvedenému asi nejvíc: odborné zkoušky pojišťovacích zprostředkovatelů. Během letních měsíců se počet úspěšně vykonaných zkoušek rapidně zvýšil, z čehož mám upřímnou radost. Byl to pro mnohé z nás velký strašák. Celá řada spolupracujících zprostředkovatelů, vázaných zástupců, zkoušky ani nechtěla absolvovat a ukončit tak svou úspěšnou kariéru v tomto oboru předčasně. Myslím si, že obavy byly zbytečné a věřím, že při troše dobré vůle a přiměřeném počtu dnů vzdělávání se a přípravy budeme všichni ve stanoveném termínu úspěšní.

Vážení přátelé, přeji vám příjemně strávené podzimní měsíce, mnoho sil do blížících se plískanic, a především dobrou náladu. Již naši předkové věděli, že: „Veselá mysl, půl zdraví.“

**Jan Maloch,**  
místopředseda představenstva OK GROUP

**VYBÍRÁME  
Z OBSAHU**

**10**

**Z blízka: AUTO UH**

**18**

**Život je příliš krátký na to,  
aby sme pili zlé víno!**

# Chci mít vlastní produkty a jít vlastní cestou

**Jak se na zelené louce buduje nová česká hodinářská značka? Zeptali jsme se Josefa Zajíčka, úspěšného investora, zakladatele firmy Benet, českého lídra v oblasti automotive a majitele Autodromu Most. Josef má rád historické sportovní vozy, moderní technologie a československý průmyslový design. Je duchovním otcem nové české hodinářské značky BOHEMATIC.**

**Skupina Benet Holding patří mezi významné klienty OK GROUP. Josefe, ví se o Vás, že k podnikání přistupujete velmi dynamicky, co je u Vás nového?**

V naší skupině máme nový přírůstek, novou hodinářskou značku BOHEMATIC. Jsme úplně na začátku a jdeme vlastní cestou. Máme privátní obchodní oddělení. Když se nám ozve zájemce nebo my jemu, když někoho oslovíme, přijede za zájemcem náš obchodní zástupce. Domů, do kanceláře, do kavárny, kamkoliv. Předloží hodinky, ukáže, nechá je vyzkoušet a pak se zájemce může rozhodnout.

Jedná se krásný řemeslný produkt. Ručně skládané hodinky, které stojí na tradici českého hodinářství. Jejich cena začíná na 100 tisících českých korun. Zatím je sice základní strojek ze Švýcarska, ale máme naplánovaný postupný rozvoj tak, abychom byli do budoucna soběstační. I když ne úplně. Ono to dneska už ani jinak nejde. Fabriky, které jsou ve Švýcarsku, jsou specializované. Jedna je expert na korunky, jiná na ručičky, nedělají nic jiného a jsou v tom tak dobří, že zásobují celý svět.

**Vaše podnikání vyrostlo na automotive segmentu. Jak jste se od aut dostal k hodinkám? To je docela skok.**

V minulosti jsem párkrát narazil na značku PRIM. Koupil jsem si dvoje hodinky, protože se mi líbily a já



jsem chtěl mít českou značku. Je to tak čtyři, pět let nazpět, co jsem se seznámil s jejím tehdejší většinou akcionářem. Protože potřeboval něco vyřešit, padla nabídka na odkup cca 80% akcií. Mně se to tehdy ale úplně nehodilo do podnikatelského konceptu, takže jsme se nedohodli. Zhruba za dva měsíce pak prodal podíl někomu jinému.

**Československo, ta značka a její punc tady vždycky byly**

Dneska ale nelituju, že jsme se tenkrát nedohodli. PRIM má totiž velkou nevýhodu v tom, že už třicet let bojuje o svou značku a své logo. Ale to by bylo na dlouhé povídání.

Když tehdy došlo ke změně akcionáře, odešli z PRIMu klíčoví lidé. Technolog, konstruktér, projektová vedoucí a hlavní mistrová, která skládá hodinky. Já jsem se s nimi shodou náhod potkal a ptal jsem se jich, kam jako zkušení hodináři míří. Jeden říkal, že jde na poštu, další do prodejny potravin. Já na to, že je to nějaká blbost, že jsou mistři svého oboru. Podařilo se mi je přemluvit. Dal jsem všem podíl a založili jsme společnost BOHEMATIC. Její nedílnou součástí a dalšími podílňiky jsou kluci Michal Froněk s Honzou Němečkem z designového a architektonického studia Olgoj Chorchoj. Společně tak značku BOHEMATIC budujeme na zelené louce.

BOHEMATIC existuje zhruba rok a půl. Na trh jsme vstoupili naneštěstí v době, kdy přišel COVID a my začali prodávat. Není to snadné, ale musíme vydržet. Máme prodané první desítky hodinek. Než lidé získají důvěru, než se dostaneme do povědomí, bude to chvilku trvat. Je to boj.

Když si chcete udělat radost, nebo když chcete někomu udělat radost, tak si řeknete, že mu koupíte české hodinky. Každý si hned představí PRIM,



značku, která je tu sto let. My se ale potřebujeme dostat do úrovně, kdy si při rozhodování řeknete, je tady PRIM, je tady BOHEMATIC, pojďme se podívat na obě značky. To bude chvíli trvat. Je to dřina, ale jde to. Musí to jít.

#### **Jak toho chcete dosáhnout?**

Investujeme do značky. Snažíme se dělat jinou politiku, jiný marketing. Vyprávíme jiné příběhy. Nemáme založeno před sto lety. My jsme vznikli 2019. Chceme přicházet s českou tradicí a historií. Ukazovat lidem, že v Čechách byli zajímaví lidé, kteří něco v životě dokázali.

#### **Můžete uvést nějaký konkrétní příklad?**

Náš první model GRAPHIC je poctou tomu nejlepšímu z historie a současnosti českého grafického designu. Vzdává hold Ladislavu Sutnarovi, který dosáhl světového věhlasu a jehož díla patří k základům soudobé vizuální komunikace, designu a typografie.

Druhým modelem bude MINOR. Hodinky, které budou odkazovat na slavný český vůz Aero Minor. Aby byl jejich příběh uvěřitelný, založili jsme mimo jiné společnost, která si koupila závodní speciál Aero Minor. Ten závodní speciál, který jel v roce 1949 slavný závod Le Mans. Ve své kategorii skončil tehdy na prvním místě a v celkovém pořadí na místě druhém. Dali jsme auto dohromady a chystali jsme se

s ním letos na Le Mans, ale vzhledem k panující situaci si na závodění budeme muset počkat do příštího roku.

Zpátky k hodinkám. Máme vůz a některé jeho designové prvky se objeví i v našich hodinkách. Jsou odkazem na šikovnost a konstruktérský um, který v Čechách vždycky byl.

Třetím modelem pak budou hodinky AERODYNAMIC. Ty budou odkazovat na Tatra 77, první aerodynamické auto.

Vytahujeme si z českého průmyslu zajímavé osobnosti, zajímavé produkty a skrze ně odkazujeme na českou tradici a historii. Aby naše děti vůbec věděly, co všechno zajímavého

v Čechách vznikalo. A to i za dob totality. Všichni koukáme na Německo, na Japonsko nebo na Švýcarsko, ale přitom Československo, ta značka a její punc tady vždycky byly.

### Takže se dá říci, že jste patriot?

Jsem. Hodně. Snažím se být patriotem a dávat přednost českým značkám.

### Cesta k hodinkám ale začala někde jinde, v úplně jiném sektoru. Jak začal Váš podnikatelský příběh?

Pocházím z Mladé Boleslavi, takže by se dalo říct, že jsem fixovaný na Škodovku. A v automotive jsem začal i podnikat. Ve své době jsem využil možnosti, které se naskytly. Byl jsem jazykově vybavený a měl jsem za sebou zahraniční zkušenost.

S podnikáním jsem začal ve třidevadesátém, kdy jsem v Čechách nakupoval originální díly Škoda, na Favority a Felicie tenkrát, a prodával je do Německa. To byl můj první podnikatelský počín, že jsem koupil a pak prodal. Postupně přibýly další státy jako Belgie, Holandsko, Izrael, jižní Amerika. Celkem jsme zásobovali asi patnáct zemí.

Následně jsme začali vyrábět díly druhé výroby, v době, kdy ještě neexistoval čínský trh. Měl jsem silného partnera v Turecku, tak jsme vyráběli tam. Do Turecka jsme poslali originální díl a zpátky nám chodily turecké díly na Škodovky. Koupil jsem blatník na Favorita za sto korun a pak ho za tisíc korun prodal do Německa. Časem se začaly snižovat marže, přestávalo to dávat smysl, tak jsem firmu prodal a založil Benet Tunning, firmu, která vyráběla a prodávala doplňky na Škodovky.

Díky tomu jsem se dal dohromady s italským společníkem a založil firmu na plasty, která zásobovala celou Škodovku. Dělali jsme všechny plasty na akční modely Monte Carlo, Scout,

RS a podobně. Po nějakém čase jsem celou firmu převzal a z garáže jsem vybudoval společnost se sedmi sty zaměstnanci a obratem jedna a půl miliardy korun.

Než jsem společnost prodal, protože začala přerůstat záměr a čas, který jsem ji chtěl věnovat, jsme k plastům postupně přidali i karbony. Našimi klienty v té době byly prémiové značky jako MERCEDES BENZ AMG, AUDI RS a BMW M.

### Předpokládám, že jste si vše od A do Z vyráběli sami, je to tak?

Ano, firma byla strukturovaná tak, že jsme začínali vlastní konstrukcí. Všechno, co jsme potřebovali, jsme si dokázali sami nakreslit a vyvinout. Měli jsme prototypovou dílnu, ve které jsme mohli postavit vůz 1:1 a díky tomu jsme ve velkém dělali celá auta pro Škoda Design.

## Škodovku jsem tehdy vlastně naučil akční verzi Superb Combi Scout

Vlastní nástrojárna nám umožňovala frézovat všechny přípravky a formy, které jsme potřebovali. Na ni navazovala výroba, lakování a montáž plastů. To znamená, že jsme si ze všech škodováckých závodů, Bratislava, Kvasiny, Boleslav, přivezli hotové auto, na které jsme podle akční výbavy dolepily spojery, plasty, fólie, vyměnili kola a podobně. Takhle jsme měnili až patnáct tisíc aut ročně.

Nosnými programy byly všechny verze Scout. Škodovku jsem tehdy vlastně naučil akční verzi Superb Combi Scout, což byl můj nápad. Celý projekt jsem vyvinul, zaplatil a následně prodal Škodovce. Dneska jsou v nabídce dal-

ší verze jako například Superb, Karoq nebo Kodiaq Scout.

### Jakým směrem byste chtěl své podnikání posunout dál?

Před třemi lety jsem firmu prodal. Převzal jsem Autodrom Most, protože jsme v rámci holdingu měli divizi Motorsport, která mimo jiné pořádala Škoda Octavia Cup. V holdingu máme ještě dvě firmy, které jsou aktivní v oblasti automotive. Na Moravě máme vstříkovnu plastů a v Mladé Boleslavi vyrábíme pro Škodovku, VW, Porsche a Aston Martin veškeré hliníkové komponenty.

Rád bych své podnikání do budoucna zaměřil více mimo segment automotive, který má velmi striktní pravidla, kdy vám zadavatel přesně diktuje co, jak a za kolik. Já jsem vždycky vybočoval, dělal si vlastní design, svoje úpravy aut, a to se do zaběhlého systému úplně nehodí.

Automotive je navíc o masivních investicích v řádech desítek až stovek milionů korun a efekt už není takový jako v minulosti. Když máte marži, můžete investovat do technologií, do lidí, do jejich vzdělávání, ale když se marže jako v automotive pohybuje někde kolem 5%, tak to není dlouhodobě udržitelné. Automotive je těžký sektor. Ve své době mě to naplňovalo, líbilo se mi to a posloužilo to rozvoji mého podnikání. Budoucnost ale vidím jinde, chci mít vlastní produkty a jít vlastní cestou.

Chci vyrábět něco, kde si mohu ovlivňovat vývoj, design a marketing, což hodinky jsou. Je to krásný, malý a exkluzivní produkt, u kterého mohu ovlivnit úplně všechno. Díky tomu jsem strůjcem svého štěstí anebo neštěstí.

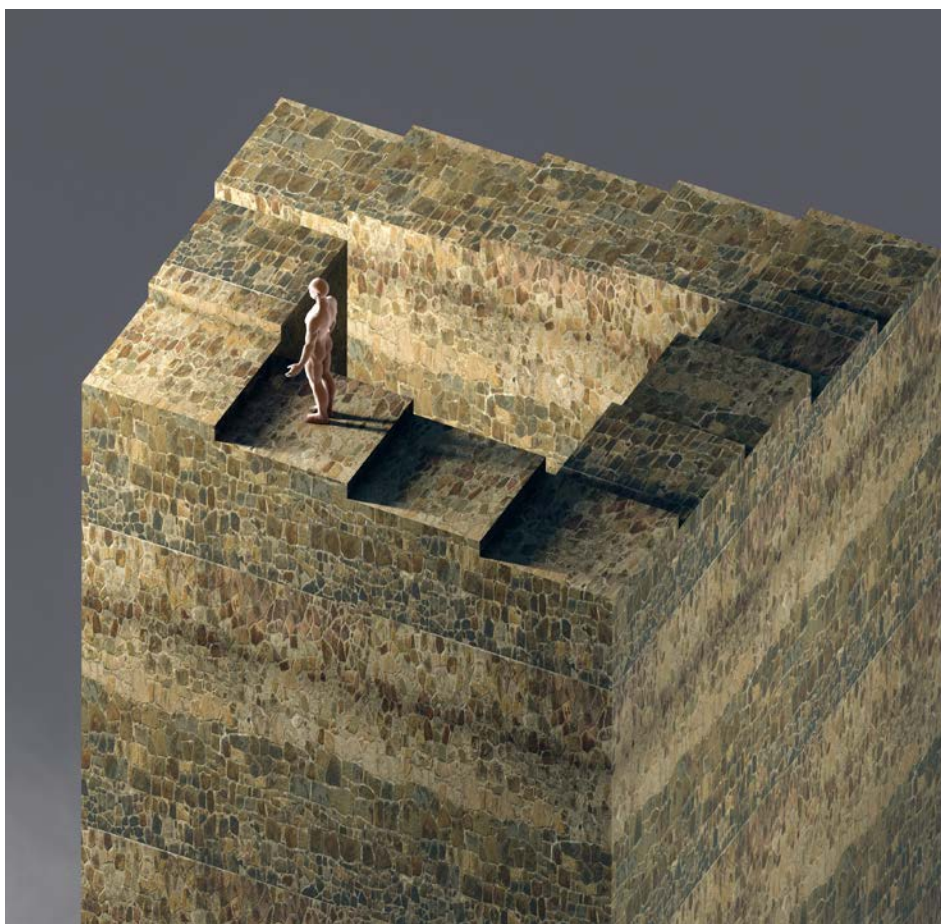
Autor: Jiří Cívka  
ředitel marketingu a komunikace

# Vývoj IT – priorita OK HOLDING

**Za jeden z nejkrásnějších pohádkových fantasy příběhů minulých let je označována kniha Nekonečný příběh, kterou bude většina z vás znát spíše z filmového zpracování. Životní cyklus informačního systému je také nekonečný příběh – stále se nacházejí nové funkcionality, které je potřeba doplnit, aby práce uživatelů s ním byla jednodušší, intuitivnější a užitečnější. Ne jinak je tomu i v případě našeho vlastního informačního systému OKIS. Jeho vývoj se v posledních měsících zaměřil na dvě hlavní oblasti: správu inkasních smluv a návazných funkcionalit a správu flotilových smluv.**

I když je většina společností v OK HOLDING primárně neinkasní, objevují se čím dál častěji požadavky zákazníků na služby inkasního makléře. Samozřejmě jsme se snažili potřebám obchodu vyjít vstříc a zapracovali jsme komplexní logiku inkasa s automatickým generováním předpisů a výzev k platbám, spolupráci s bankami i správu plateb ve vztahu klient-makléř a pojistitel-makléř. Aktuálně ve vývoji zpracováváme mechanismus automatického upozorňování na splatnost, případně dluhy. Část implementované logiky je pochopitelně možno použít i pro snazší správu neinkasních smluv.

Druhou velkou oblastí, velice úzce související s inkasem a financemi, bylo zefektivnění správy flotilových smluv a to zejména jejich správné vyúčtování včetně kontroly poskytnutého vyúčtování od pojistitele. Pokud jsou zadány potřebné údaje o vozidlech, OKIS automaticky zpracovává vyúčtování od pojišťovny. Ve výstupu pak správci smlouvy roztřídí údaje na souhlasné a nesouhlasné s uvedením důvodu, zda je rozdíl v předpisu pojistného, zda vozidlo chybí/přebývá na straně makléře nebo pojistitele. Následně po kontrole údajů ve výstupu je možné navázat generováním předpisů pojistného a výzev k platbám v různých podobách – samostatně po jednotlivých vozidlech, seskupený za organizační jednotky klienta, ať jsou to například jednotlivé dceřiné společnosti nebo



provozy a případně souhrnně za celého klienta.

Kromě těchto hlavních funkcionalit stojí dále za zmínku nově funkce týkající se zejména pojistných událostí. U nich došlo k rozšíření jejich detailu o popisy příčiny vzniku, podmínky vzniku a specifikaci poškozených částí. V přehledu pojistných událostí jsme rozšířili filtr o tyto položky a možnost seskupovat výsledky dle nich. Kromě toho je nyní možné zadat u pojistné události

přesnou geolokaci, a to buď adresou nebo pomocí mapy. Zde se plánuje další možné využití zejména ve spojení s novou součástí OKIS a to je přehled hydrometeorologických jevů na základě údajů od ČHMÚ – síla větru, intenzita srážek.

Náplní práce úseku IT OK HOLDING ale není jen vývoj OKIS. Nástup koronavirového období v březnu tohoto roku znamenal zvýšené nároky na pracovníky IT starající se o uživatelskou

podporu, kteří pomáhali zvládnout kolegům novou situaci s prací z domova. Díky připravené síťové infrastruktuře a komunikačním prostředkům proběhlo vše zdárně a bez komplikací. Následně se podařilo v rekordně krátkém čase zřídit Klientskou registrační agenturu, takže část ze zaměstnanců a vázaných zástupců OK GROUP a dceřiných společností již využívá pro usnadnění a zrychlení své práce kvalifikované

osobní certifikáty (elektronické podpisy). Do našich sjednavačů pojištění CARkulka a CHALoupka byly implementovány webové služby dalších pojišťitelů, u stávajících pojišťoven jsme reagovali na změny jejich produktů.

Jak jsem zmínil v úvodu, vývoj je opravdu nekonečný příběh. Již teď je připraveno k realizaci několik velkých bloků funkcionalit a desítky malých

vylepšení a úprav stávající podoby. Informace o všech těchto novinkách budou součástí pravidelných měsíčních webinářů.

Autor: Petr Horáček  
ředitel úseku IT

OK HOLDING®

## O čem se mluví....

**Za poslední čtvrtrok, v důsledku dopadů pandemie, bylo na pojistném trhu stěžejním tématem všech zúčastněných především rozšíření distančního (bezpodpisového) sjednávání pojistných smluv a úprava pojistných produktů, které s COVID-19 přímo či nepřímo souvisí.**

V uskupení OK HOLDING jsme promptně na vzniklou situaci zareagovali a prostřednictvím vlastní certifikační agentury nabízíme našim spolupracovníkům i klientům možnost bezpečného a rychlého získání kvalifikovaného certifikátu. Tento certifikát tedy lze využít k elektronickému podepisování dokumentů.

Velmi dobře se nám podařilo vyřešit on-line komunikaci s klienty i pojišťiteli, možnost práce v režimu home office a zvýšit zdravotní bezpečnost našich kanceláří, ať už instalací desinfekčních bezdotykových stojanů či nastavenými bezpečnostními pravidly. Zdraví našich kolegů, klientů i obchodních partnerů pro nás bylo a zůstává hlavní prioritou.

Níže přinášíme přehled některých důležitých změn v pojištění majetku a odpovědnosti.

### PŘEHLED POJISTITELŮ POSKYTUJÍCÍCH POJIŠTĚNÍ ÚPADKU CESTOVNÍ KANCELÁŘE KE KONCI SRPNA 2020

Mezi pojišťitele, kteří mají ve svém produktovém portfoliu zařazeno pojištění úpadku cestovní kanceláře patří:

- Česká podnikatelská pojišťovna, a. s., Vienna Insurance Group
- Generali Česká pojišťovna a. s.
- Slavia pojišťovna a. s.
- Union pojišťovna, a. s.
- UNIQA pojišťovna, a. s. – prostřednictvím společnosti FIDUCIA s.r.o.

V současné době na základě situace s COVID-19 toto pojištění aktuálně pro nové zákazníky nabídne pouze Union pojišťovna, a. s.

### ZÁKON Č. 39/2020 SB. O REALITNÍM ZPROSTŘEDKOVÁNÍ ZAVEDL NOVÉ POVINNÉ POJIŠTĚNÍ

Dne 3. března letošního roku nabyl účinnosti zákon, který upravuje podmínky poskytování realitního zprostředkování včetně práv a povinností s tím souvisejících.

Dle ustanovení § 7 musí být realitní zprostředkovatel po celou dobu výkonu své činnosti pojištěn pro případ povinnosti nahradit zájemci újmu způsobenou výkonem realitního zprostředkování. Zákon stanoví i minimální limity pojistného plnění a to 1 750 000 Kč na jednu pojistnou událost a nejméně ve výši 3 500 000 Kč pro případ souběhu více pojistných událostí v jednom roce.

### ZÁKON Č. 366/2019 SB., KTERÝM SE MĚNÍ ZÁKONÍK PRÁCE, ZMĚNIL ZÁSADNĚ ODPOVĚDNOST ZA ŠKODU V MATEŘSKÝCH ŠKOLÁCH

Dne 1. června letošního roku nabyla účinnosti změna ustanovení § 391 odstavce 2 zákoníku práce, která do výčtu žáků základních škol a základních uměleckých škol zařadila i žáky mateřských škol.

V praxi to znamená, že právnická osoba vykonávající činnost dané mateřské školy odpovídá objektivně za škodu, která jejím žákům vznikla při vyučování nebo v přímé souvislosti s ním.

Bylo tak sjednoceno posuzování právního základu nároku a způsob i výše odškodnění zejména školních úrazů, které byly dříve řešeny dvojkolejně – dle zákoníku práce (základní školy) a dle občanského zákoníku (mateřské školy).

Autor: redakční rada,  
Pavla Bělská Juranová, Tomáš Rulc  
(info k 10. 9. 2020)

OK GROUP a.s.  
MAKLERSKÁ SPOLEČNOST  
ČLEN OK HOLDING

# Představujeme: Pobočka České Budějovice

**„V Českých Budějovicích by chtěl žít každý“** zní hojně citovaná hláška českého génia **Járy Cimrmana**. Pojďme si tedy představit pobočku z krajského, královského města, založeného Přemyslem Otakarem II. ve 13. století. Budějovická pobočka OK GROUP vznikla v polovině roku 2017. V rámci poboček OK GROUP patří mezi pobočku s nejnižším věkovým průměrem. Více již s ředitelem pobočky, **Liborem Horejšem**.



Naše zaměření v rámci korporátního byznysu je, stejně jako u ostatních poboček OK GROUP, velmi široké: od pojištění malých, středních i velkých firem, přes zemědělské podnikatele až po obce – těm všem nabízíme rozmanitou škálu možného pojištění a přípravu pojistných programů šitých na míru.

Zhruba 40 % námi spravovaného portfolia tvoří – právě díky úzké spolupráci s kolegy z Agroteam CZ – zemědělské pojištění. Zároveň významnou částí našeho portfolia jsou výrobní firmy s obrátem mezi 5 až 20 miliony Kč. Průměrné pojistné na jednu smlouvu činí zhruba 45 tisíc Kč ročně. Jedná se tedy o velké množství menších pojistných smluv, které nám jako pobočce dávají pevné základy. Možná právě toto může být jedním z důvodů, proč ani během koronavirové krize nedošlo k žádnému propadu spravovaného kmene.

Doposud poslední z našich poboček vznikla doslova „na zelené louce“ s nulovým předpisem pojistného.

Na jednu stranu těžký úkol, na druhou velká výzva. I ty nejmenší výsledky naší práce tedy byly jasně vidět, žádný kmen jsme do správy nepřevzali, takže nárůst byl tvořen pouze novými akvizicemi. Když rostete z nuly, jsou procentuální nárůsty velké, takže aspoň na chvíli jsme byli, z hlediska procentuálního nárůstu kmene,

obchodně neúspěšnější pobočkou v rámci OK GROUP.

Naše pobočka sídlí na Rudolfové třídě, ve stejné budově i patře, jako holdingoví kolegové z dotační společnosti Agroteam CZ. I to byl jeden z důvodů, proč pobočka vznikla konkrétně na této adrese. Propojení dotací a pojištění přineslo řadu obchodních příležitostí a tím i nových akvizičních možností.

Progressivní obchodní výsledky přináší i zvýšené nároky na administrativní činnost. Proto jsme od roku 2018 posílili náš pracovní tým nejprve o kolegyni Květoslavu Habalovou a od září letošního roku ještě o kolegu Jana Bureše. Tři roky od založení pobočky máme tedy tříčlenný kolektiv s věkovým průměrem 28 let ☺.

O další obchodní úspěchy naší pobočky strach nemám, myslím, že se





nám daří skloubit naši energii a tah na branku s usilovnou prací a načerpanými poznatky od zkušenějších kolegů. Obchodních příležitostí je spousta a o naší erudici i kompetentnosti není – díky již úspěšně absolvovaným zkouškám odborné způsobilosti – pochyb. A jako součást velké a úspěšné firmy a vlastně celého uskupení OK HOLDING máme všem našim stávajícím i novým, potencionálním klientům, vždy co nabídnout.

**Autor: Libor Horejš**  
ředitel pobočky



Zleva: Květoslava Habalová, Libor Horejš

# Vzdělávání formou pravidelných školení

**V letošním roce jsme na základě požadavků zprostředkovatelů z uskupení OK HOLDING připravili společně s našimi specialisty cyklus tematických školení. Na intranetu zveřejňujeme volné termíny a aktuálně naplánovaná témata. Oblasti školení, které našim spolupracovníkům nabízíme, jsou nejen produktové, ale zaměřili jsme se i na informační technologie a legislativu.**

Školení jsou zatím plánovaná ve dvouměsíčních intervalech a v případě naplnění kapacit budeme operativně termíny přidávat. Informací není nikdy dost a průběžné sebevzdělávání považujeme za klíčový pracovní nástroj nejen pro kolegy zprostředkovatele, ale i pro pracovníky podpory obchodu.

Nezaskočí nás ani varianta případné podzimní karantény. Jsme připraveni vzdělávání nabídnout také online, formou webinářů.

## SPolečně se svými týmy připravují jednotlivá školení níže uvedení specialisté:

Majetek – garant: Tomáš Rulc, Pavel Věžník

Odpovědnost – garant: Pavla Bělská Juranová

Legislativa – garant: Petr Deduch

Aplikace OK HOLDING a další informační technologie – garant: Petr Horáček

Životní pojištění (ve spolupráci se společností OK KLIENT) – garant: Marcela Hřebíčková (pouze formou webinářů)

**Autor: Šárka Rehanová**  
metodička



# Z blízka: AUTO UH

**Dalším z našich zajímavých klientů, jehož podnikání bychom vám na stránkách OK HOLDING bulletinu rádi představili, je skupina AUTO UH majitele Pavla Buráň, o jehož pojistné zájmy pečuje kolegyně Zdenka Dufková.**



Nebývale rychlým tempem roste na Slovácku ambiciózní skupina AUTO UH. Jak prozrazuje název, působí zejména v Uherském Hradišti, ale také

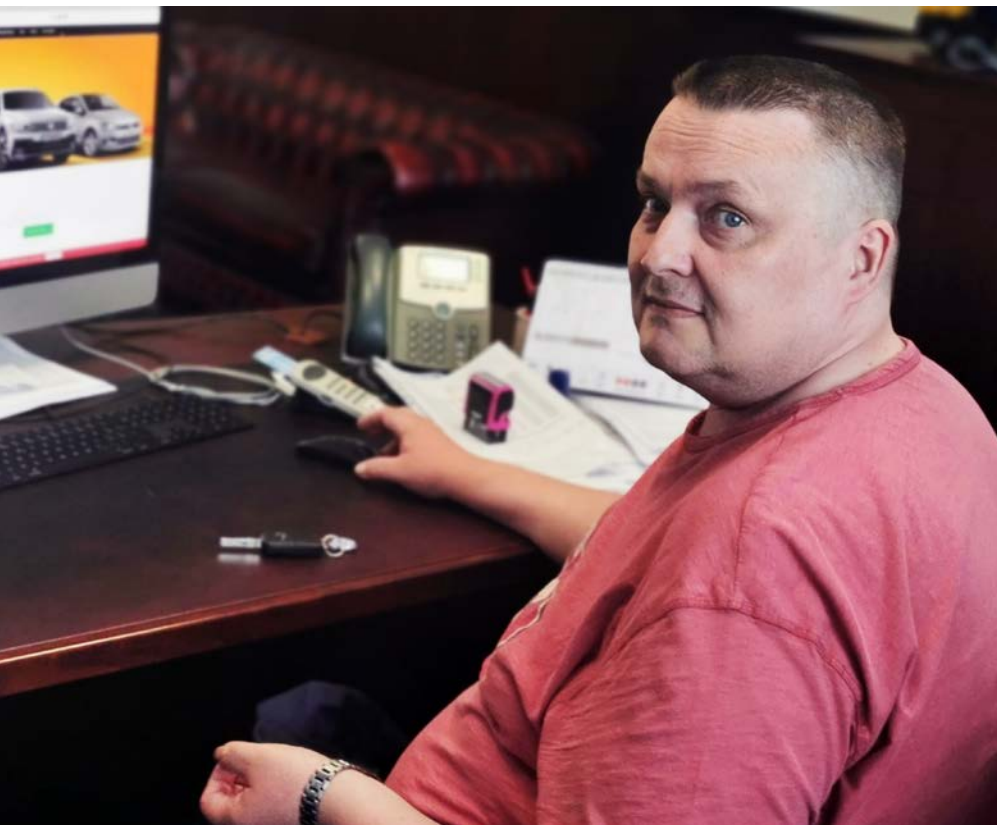
Počáteční záměr však byl mnohem skromnější. Pavel Buráň před čtyřmi lety koupil malého prodejce značky Fiat, aby mohl své firmy sám zásobovat auty. Volba byla ovlivněná tím, že Fiat měl slušnou nabídku vozů na CNG a LPG a on se ve svém

Buráň u nás za nejpropracovanější. První příležitost se naskytl ve Zlíně, kde převzal společnost EURO CAR.

„Firmu jsem koupil i s nemovitostmi. Tak jsem získal prvního „Volkswagena“. Dostat se do koncernových aut nebylo jednoduché, stávající hráči se tomu vehementně bránili. Dřív jsem působil v oboru výroby a provozu hracích automatů. Tvrdilo se o nás, že jsme obchodníci s hazardem, mafiáni, darebáci a tak podobně. Musím ale říct, že v automobilové branži mají někteří lidé ještě ostřejší lokty a dokáží je zatnout hluboko,“ popisuje uplynulé roky. „Zpočátku jsem to dost těžko nesl. Na daních jsem státu odvedl miliardy, faktury jsem platil vždy včas a nikdy za mnou nezůstaly zkrachovalé firmy.“

O tom se postupně přesvědčili představitelé dalších automobilek, kteří ocenili promyšlený růst nové skupiny, zvelebování prodejních areálů a kvalitu poskytovaných služeb. Pavel Buráň se zaměřil především na lokální akvizice. Jednotlivými prvky jeho firem jsou čistota prostředí, slušivý kabát, vlající vlajky s logy automobilek na stožárech, ideální využití energií – a především správně motivovaní lidé s patřičnou kvalifikací. Jejich spokojenost se potom promítá do jednání se zákazníky.

Skupinu AUTO UH momentálně tvoří firmy ARAVER CZ (VW, Škoda, Seat a Cupra), EURO CAR Zlín (VW), AUTOSPOL Uherské Hradiště (Ford), AUTO Uherské Hradiště (Fiat, Jeep), HYUNDAI UH Jihlava a Staré Město, Auto Jihlava (autorizovaný servis Mercedes-Benz). Pravidelně technické



## Pavel Buráň má o růstu firmy jasnou představu

ve Starém Městě, Zlíně a Jihlavě. Kromě samotného prodeje poskytuje motoristům i další potřebné služby.

Majitel společnosti Pavel Buráň byl i v minulosti proslulý velkorysími cíli a pověstným tahem na branku. Také při budování automobilového impéria se řídí zásadou, že rychlejší než budovat je koupit a přetvořit k obrazu svému. Díky tomu se skupina velmi rychle rozšiřuje.

vozovém parku orientoval na stlačený zemní plyn.

Potom se dostal do problémů dealer Fordu přímo naproti přes ulici. Akce byla hotová během týdne. A v Uherském Hradišti se začal budovat prvotřídní areál. Představy postupně dostávaly konkrétní obrysy. Směřovaly ke značkám koncernu VW, jehož systém vnitřní kontroly, prodeje i marketingu považuje Pavel



### Moderní plnicí stanice CNG a LPG v Uherském Hradišti

prohlídky mohou zákazníci absolvovat v STK Vlnov. Rychle roste také prodej

zánovních a ojetých vozů. A rovněž odtahové a asistenční služby s par-

kem patnácti vozidel ve společnosti B-CARS CZ. Součástí hlavního areálu v Uherském Hradišti jsou hotel, moderní plnička CNG a LPG a myčka. V plánu je například výstavba nového autosalonu Hyundai ve Zlíně.

„Se současným stavem jsem spokojený, ale ještě nekončíme. Chybí nám například luxusní segment – třeba Mercedes, Audi, BMW...“, říká o svých plánech Pavel Buráň. Člověk, který své vize velmi rychle mění v realitu.

Autor: Petr Dufek  
externí spolupracovník

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



Jednou z podmínek je příjemné jednání se zákazníky

# Kolego, na slovíčko...

## Helenu Čechovou zpovídá Jitka Matková

Děkuju Ondrovi za milý rozhovor pro předcházející číslo OK HOLDING bulletinu. Já o rozhovor požádala kolegyni Helenu Čechovou z naší pražské pobočky. S Helenou jsme se pracovně potkaly již před lety, kdy Helena byla v pozici zástupce našeho významného klienta a já tehdy pečovala o pojistné potřeby této obchodní společnosti. Svým příchodem do OK GROUP změnila Helena úplně profesi, a tak mě především zajímalo, jak tuto, pro ni zásadní změnu, vnímá.

**Heleno, poznala jsem Tě jako majitelku společnosti Helicar. Vzpomeň si, ve kterém roce to bylo?**

Myslím, že to byl rok 2008. Pamatuji se, že za mnou přišla Marieta Melichárková s nabídkou služeb makléře a následně jsi na další schůzku dorazila i Ty. Moje první vzpomínka na Tebe tedy je, že jsi byla těhotná a v pojišťovnictví velmi znalá 😊. Od té doby jsme pak spolu často spolupracovaly. Naše seznámení se dá tedy přibližně určit podle Tvého prvorozeného potomka.

**V té době jsi byla v pozici klienta a já jsem se, jako makléř, snažila vyhovět Tvým požadavkům. Nyní jsi ve stejné pozici jako jsem byla já. Jak se v ní cítíš a na jakou klientelu se zaměřuješ?**

Nabídka pracovat pro společnost OK GROUP pro mě byla, bez jakékoliv nadsázky, velkou výzvou. Upřímně, změnit obor jsem se velmi obávala. Po tak dlouhé době v dopravě a logistice jsem nic jiného neznala, točila jsem se jen kolem kamionů a přeprav a oblast pojiš-

ťovnictví byla pro mě velkou neznámou. Je pravdou, že jsem se v dopravě mimo jiné i zabývala řešením škod při haváriích a znala dobře transportní podmínky pro nákladní dopravu, ale tuto problematiku jsem řešila především s obchodními partnery (pro komunikaci s pojišťovnami jsem přece měla OK GROUP 😊).

Dnes, po třech letech tvrdé práce v této firmě, ale mohu konstatovat, že jsem si zvolila velmi dobře a jsem spokojená. Na pojišťovnictví se mi líbí mimo jiné





Zleva: Jitka Mařková, Helena řechová

i neustálá potřeba vzdělávat se, a to mě baví, naplňuje a posouvá dále.

S mojí dlouholetou praxí pochopitelně souvisí i mé zaměření. Obchodně cílím na dopravní a logistické společnosti, jejichž problematice stále velmi dobře rozumím a mohu klientům poskytnout naprosto reálný pohled na věc. Zním jejich maximální potřeby s ohledem na jejich výnosy, náklady, legislativu atd. Navíc v rodině máme stále dopravní společnost, takže jsem permanentně v obraze.

#### **Chybí Ti autodoprava?**

Navážu na předchozí větu: jelikož jsem nepřímou stále „u zdroje“ dopravní firmy, a i moji klienti rádi využívají rad nejenom v souvislosti s pojištěním, tak mohu konstatovat, že mi doprava nechybí vůbec. Je to velice hektický, náročný a zodpovědný obor. Naopak ze začátku mého působení v pojiš-

ťovnictví jsem se musela naučit být trpělivá a klidná.

#### **Vím o Tobě, že jsi i auditorkou kvality pro certifikaci ISO. Ještě se v této oblasti angažuješ?**

Již pouze pasivně, auditorství mi „napomáhá“ především v pečlivosti a pořádnosti. Bohužel nyní na auditování nemám prostor, ale při nových akvizicích využívám znalosti standardů kvality. S řešením reklamaci to hodně souvisí. Navíc mám v OK GROUP na starosti každoroční audit kvality, tak poskytují alespoň své dovednosti takto interně.

#### **Pocházíš z Liberce, máš ráda hory? Jak relaxuješ?**

Ano, hory i Liberec mám ráda moc. Stojí mi za to dojíždět do Prahy, kterou mám sice také ráda, ale nikdy bych v ní nechtěla trvale žít. Jsem sportovně založený člověk a hory k mému odpočinku

rozhodně patří. Z našeho domu mám výhled přímo na Ještěd a ten se mi nikdy neokouká.

#### **Poslední moje otázka je, koho z kolegů si vybereš pro svůj rozhovor?**

Ráda bych o rozhovor požádala kolegu Karla Běhانا. Přestože i Karel je součástí týmu naší pražské pobočky, naše rozdílné specializace nám neposkytují příliš příležitosti k osobnímu setkání (a tím pádem i poznávání se), proto se na rozhovor s ním opravdu těším.

**Autor: Jitka Mařková**  
specialistka pro korporátní pojištění významných klientů

# OK HOLDING neustále posiluje

V rámci dalšího rozvoje našich společností jsme opět personálně posílili: začátkem srpna převzal vedení oddělení backoffice OK GROUP SLOVAKIA Marek Slezák, rozhovor s Markem si můžete přečíst na straně 21.



**Marek Slezák**

Od 1. září je nově na pozici ředitele marketingu a komunikace OK HOLDING Jiří Cívka – více o Jiřím ve vizitce.

S účinností od 1. října dochází také ke změně na pozici ředitele útvaru podpory obchodu OK GROUP: Barboru Vilišovou vystřídal Matyáš Charvát, o Matyášovi opět více ve vizitce. Barbora bude od tohoto data z pozice ředitelky finanční, controllingu, IT odpovídat za řízení provozu i rozvoje informačních technologií a dále se bude věnovat strategickému plánování, řízení a kontrole investic, hodnocení efektivnosti hospodaření a regulaci finančních toků celého uskupení OK HOLDING.

Ve společnosti OK GROUP došlo v minulém čtvrtletí také k rozšíření pracovního týmu úseku likvidace pojistných událostí o kolegy Ondřeje Lasovského a Adama Sapouška. Na úseku IT budete v rámci uživatelské podpory nově komunikovat i s kolegou Lukášem Patákem, tým vývoje webových aplikací se rozrostl o Ondřeje Baara.

Nestandardní pojistné produkty pro pojištění majetku i odpovědnosti a atypická



**Barbora Vilišová**

pojistná rizika zastřešuje od září obchodně právní specialista Jakub Šváb.

Všem novým kolegům, stejně jako kolegům stávajícím (byť v nových pozicích), přejeme mnoho dobrých nápadů a pracovního entuziasmu!

## JIŘÍ CÍVKA

Je profesionálem v oborech marketingu, komunikace a společenské odpovědnosti, kterým se věnuje přes dvacet let. Má rád pracovní výzvy. Jeho životní motto je Never Give Up! (Nikdy se nevzdávej / Nikdy nepřestávej).

„OK HOLDING patří mezi klíčové hráče trhu finančního poradenství v České republice. Těší mě a je mi velkou ctí, že budu moci spolupracovat se skvělými profesionály, kteří se podílejí na udržitelném růstu jedné z nejsilnějších finančně poradenských skupin, která má své kořeny nejen v Čechách, na Moravě a ve Slezsku, ale také na Slovensku,“ říká Jiří Cívka.

Jirka k nám přichází ze skupiny AXA Česká republika a Slovensko, kde v posledních čtyřech letech vedl vztahy s veřejností a společenskou odpovědnost. Podílel se na projektu fúze se skupinou UNIQA. AXA během jeho působení získala titul Pojišťovna roku 2019. Před nástupem do AXA řídil osm let komunikaci pojišťovny Generali, kde zodpovídal i za CSR všech společností skupiny Generali v České republice. Na půdě České asociace pojišťoven zastával roli předsedy pracovní skupiny pro společenskou odpovědnost a působil také jako stálý host Rady vlády pro BESIP.

Řadu let a bez nároku na honorář se věnuje neziskovému sektoru. Cenné zkušenosti získal ve správní radě Nadace pojišťovny Generali a dozorčí radě Nadace České pojišťovny. Letos v červnu byl po třetí za sebou zvolen do Výkonné rady Českého výboru pro UNICEF, jehož členem je sedmým rokem.

Svůj volný čas věnuje rodině – manželce a šestiměsíčnímu synovi Jiříkovi. Rád hraje golf (jen na něj nemá poslední dobou čas 😊), poslouchá rock a house, nepohrdne dobrým filmem, vínem a jídlem. Zajímá se o investiční rumy.



**MATYÁŠ CHARVÁT**

Vystudoval bankovníctví a pojišťovnictví na Ekonomicko-správní fakultě Masarykovy univerzity v Brně, kde dodnes jako externista přednáší talentovaným studentům. Ještě během studia začal v roce 2012 pracovat jako likvidátor majetkových a odpovědnostních škod v České pojišťovně, odkud následně přestoupil do České podnikatelské pojišťovny, kde se věnoval rozšiřování distribuční sítě (autosalony, autobazary, realitní kanceláře apod.), produktovému školení a odborné péči o pojišťovací makléře, agenty a jejich vázané zástupce (tehdy ještě PPZ). V roce 2015 vyměnil pojišťovnu za makléřskou společnost, kde působil nejprve jako produktový manažer a následně ředitel oddělení péče o klienty. Vedl odborný tým specialistů, se kterými mj. implementoval do praxe clientské a legislativní projekty, zavedli nový způsob provádění odborných auditů, vyjednávali s pojišťovnami řadu nadstandardních smluvních ujednání, vyvíjeli podpůrné metodické nástroje, poskytovali odborné konzultace pro obchodníky, správce a likvidátory.



Matyáš je ženatý, společně s manželkou Barbarou vychovávají své tři syny. Miluje službu lidem na komunální i legislativní úrovni. Podílí se v rámci opoziční expertní skupiny na znění některých pozměňovacích návrhů k přijímaným zákonům v ČR v oblasti rezortu financí, školství, práce a sociálních věcí a místního rozvoje. Má rád sport, byl atletickým reprezentantem. Jeho zálibou je leadership, je pravidelným účastníkem Global Leadership Summitu.

Autor: redakční rada



# Martina Stehlíková: „Začátky nebyly jednoduché...“

Společnost IBS-GROUP S.E. je již více než rok důležitou součástí uskupení OK HOLDING. Společně jsme se těšili, že se budeme moci potkat a prohloubit naše pracovní i osobní vztahy na konferenci, která byla plánovaná letos na jaře a z důvodu vládního nařízení souvisejícího s COVID-19 přesunuta na začátek září. Bohužel, ani tento termín se nezrealizoval, neboť těsně před konáním akce bylo nařízeno nošení roušek ve vnitřních prostorech. Takto jsme naše první setkání rozhodně trávit nechtěli! Ačkoli bylo nařízení zrušeno ihned následující den, z obavy, jaká další opatření vývoj pandemie přinese, jsme se rozhodli termín opět přesunout. Snad se brzy uvidíme!

Jedním z téměř 60 vázaných zástupců, kteří se společností IBS-GROUP S.E. spolupracují, je i Martina Stehlíková, kterou jsme požádali o rozhovor alespoň touto cestou.

**Martino, pojišťovnictví se věnujete od roku 1995. Proč jste se pro tento obor rozhodla?**

Souhra šťastných okolností mne tehdy přivedla na výběrové řízení pojišťovny Kooperativa, agentury Praha, kde hledali administrativu pro nově otevíranou pobočku na Smíchově.

Postupně jsem absolvovala potřebná školení na pojištění majetku občanů, životní pojištění i pojištění podnikatelů. Klientům jsem podávala základní informace o produktech a také jim, v případě jejich zájmu, nabízené pojištění sjednávala. Vždy mi bylo bližší pojišťování než administrativu. Postupně jsem prošla, v rámci společnosti, různými pracovními pozicemi. Pracovala jsem jako vedoucí kanceláře pobočky na Praze 6. Následovala nabídka práce na pozici Key Account Managera. Tuto práci jsem vykonávala až do mého odchodu na mateřskou dovolenou. Po návratu jsem pracovala v oddělení úpisu motorových vozidel – flotilového pojištění. Chyběl mi ale kontakt s mými dlouholetými klienty, proto jsem se rozhodla odejít na pozici výhradního pojišťovacího agenta.

**Co máte na své práci nejraději?**

Baví mě komunikovat s lidmi a péče, kterou tato práce nabízí. Každý



klient je jiný a vyžaduje individuální přístup. Mám radost, když se i složité obchodní případy podaří dořešit. Sjednáním smlouvy ale moje práce samozřejmě nekončí. Zajišťuji svým klientům kvalitní servis, poradenství a pomoc při řešení případných událostí.

**Od roku 2019 působíte jako vázaný zástupce samostatného zprostředkovatele IBS-GROUP S.E., co Vás vedlo k této volbě?**

Častěji jsem se dostávala do situace, kdy jsem nedokázala cenou a rozsahem pojištění konkurovat podmínkám, které klientovi nabízela jeho stávající pojišťov-

**MARTINA STEHLÍKOVÁ**

vystudovala Střední průmyslovou školu strojírenskou v Čáslavi. Své první pracovní zkušenosti získala v průvodcovské službě v Kutné Hoře. Následně nastoupila jako asistentka do jedné realitní kanceláře v Praze. Vzápětí ale přišla zajímavější nabídka...

Svůj volný čas věnuje rodině, cestování, zahradničení a sportu.

na. Navíc mě lákalo posunout se profesně dál, osamostatnit se, být sama sobě šéfem i zaměstnancem a následovat tak nové výzvy. Začátky nebyly jednoduché, ale dnes mohu toto rozhodnutí hodnotit jedinečně kladně.



### V září 2019 vstoupili do společnosti noví akcionáři. Vnímáte nějaké změny?

Jako obrovskou pomoc vnímám podporu nového vedení, možnost využití interních aplikací OK HOLDING a metodickou podporu specialistů, které využívám především u větších a složitějších obchodních případů.

### Co dalšího by Vám ve Vaší práci pomohlo?

Uvítala bych více on-line školení a webinářů.

### Máte už splněnou povinnost týkající se odborné způsobilosti, tedy zkoušek dle zákona 170/2018 Sb. o distribuci pojištění a zajištění? Myslíte, že bylo zavedení této nové povinnosti nezbytné?

Neřeknu nic nového, když zmíním, že se pojistný trh neustále vyvíjí, což s sebou nese i vyšší nároky na odbor-

nost a profesionalitu zprostředkovatele. Odborná zkouška je v pořádku, pomůže ke zvýšení kvality služeb a celkovému ozdravení sektoru. Vzhledem k mé akvizici velkého klienta v první polovině roku jsem termín zkoušky odsunula na podzim. Od kolegů, kteří již zkoušku absolvovali, vím, že otázky jsou lehčí i těžší. Přípravu na odbornou zkoušku proto rozhodně nepodcením. Držme si palce!

### V této nelehké době se nelze nezeptat na situaci spojenou s koronavirovou epidemií. Měla na Vás a Vaší práci nějaký dopad? Jak se Vám podařilo tuto, pro nás všechny novou, zkušenost zvládnout?

Naštěstí pojišťovny rychle zareagovaly na nastalou situaci a díky možnosti uzavírání smluv na dálku se obchod úplně nezastavil. Některé administrativ-

ní procesy se zjednodušily a fungovaly lépe než před pandemií. Zaměstnanci pojištěni i podpory obchodu OK HOLDING, kteří byli nuceni pracovat na home office, se snažili zajišťovat servis ve stejném rozsahu a kvalitě. V důsledku ochromení prodeje nemovitostí a automobilů bylo požadavků na pojištění citelně méně. Krize zasáhla podnikatele, rodiny i jednotlivce, proto s nimi nyní aktivně projednávám možnosti jak a kde ušetřit.

Autor: redakční rada



## Stěhování poboček a kanceláří OK HOLDING

**Stejně jako řada jiných společností v České republice jsme i my přistoupili k optimalizaci nákladů a revizi nájemních smluv. V důsledku toho došlo a v následujících měsících ještě dojde k přestěhování některých poboček a kanceláří.**

Od září můžete tedy navštívit pobočku OK GROUP v Hradci Králové na nové adrese, Koutníkova 272/39.

Pobočka dceřiné společnosti DOTin v Českých Budějovicích se od listopadu přesunuje na adresu Rudolfovska třída 202/88.

Od stejného data sloučíme z důvodu maximálního využití synergických efektů pracoviště dceřiných společností IBS-GROUP S.E. a OK HOLDING s.r.o. Obě firmy budou na nové adrese: Malý val 1591/27a, Kroměříž.

Nové umístění poboček a kanceláří zapadá do našeho konceptu, jehož prioritami jsou výborná dostupnost a komfort jak pro návštěvníky, tak pro zaměstnance.

O dalších změnách budeme průběžně informovat na webových stránkách



jednotlivých společností či souhrnně v příštím vydání OK HOLDING bulletinu.

Autor: redakční rada



# Život je príliš krátky na to, aby sme pili zlé víno!

**Leto je ako stvorené pre večerné posedenie s priateľmi pri pohári dobre vychladeného vína. My sme spojili príjemné s užitočným a vyspovedali jedného z našich klientov, producenta skvelého vína – Milana Pavelku, majiteľa rodinného vinárstva VPS Vinohradníctvo PAVELKA A SYN. Stretli sme sa v krásnom prostredí s úžasnou atmosférou v lokalite Pod Starou horou priamo nad mestom Pezinok vo vinohradníckom domčeku.**

## **Ako začínal Milan Pavelka s vinárstvom a prečo práve vinárstvo?**

V roku 1995 som začal samostatne hospodáriť, ale predtým som robil 15 rokov vinohradníckeho agrónoma na PD Pezinok. Vinárstvo pretože, som vyrastal vo vinohradníckej rodine, neskôr som tento odbor aj vyštudoval na Strednej odbornej vinohradníckej škole v Modre, potom aj na Vysokej škole zemедélskej v Brne. A ako som rástol, tak som túžil vyrobiť aj vlastne víno. Od čias myšlienky založiť rodinné vinárstvo je prvoradým krédom firmy kvalita. Primárnou ambíciou je, aby si pitím kvalitných vín ľudia obohatili svoj život o jedinečné zážitky a súčasne poznali, že k plnosti života patrí aj plnosť chuti vína. I preto sa dlhé roky stotožňuje a riadi mottom: „Život je príliš krátky na to, aby sme pili zlé víno!“

## **Tento rok oslavujete 25. výročie vinárstva, aké to boli roky?**

Začínali sme s 5 ha prenajatých vinohradov, dnes obhospodarujeme cca 50 ha vinohradov väčšinou vo vlastníctve a po reštrukturalizácii vinohradov. Všetky vinohrady vedieme v režime eko-bio. V praxi to znamená používanie eko-a biopostrekov a rôznych zmesí bylín, ktoré navrátiť pôde život a minimálne zaťažujú ekosystém.

Každý rok reštrukturalizujeme cca 3 ha vinohradov. V roku 1997 sme obdržali prvú štátnu kontrolnú známku ktorá bola vydaná na Slovensku s číslom 001. Ako plynul čas, aj my sme sa



**Zľava: Milan Pavelka, Miroslav Pacher**

zdokonaľovali, uviedli sme na trh prvé slovenské cuvée z modrých odrôd pod značkou PAVES, ktorý vyrábame iba vo veľmi dobrých ročníkoch. Neskôr sme sa prepracovali k sektu Pavelka, ktorý sa teší veľkej obľube hlavne u milovníkov suchých sektov, je to blanc de blanc – CH, RB, RR.

Naše vína sa podávali pri všetkých prezidentských návštevách na Slovensku ako aj pri oficiálnej návšteve britskej kráľovnej Alžbety II, holandskej kráľovnej a prestížnym úspechom kvality vín značky Pavelka je skutočnosť, že sa podávali pri večeri na summite Bush – Putin, na stretnutí 24 prezidentov v Bratislave.

Každý vinohradnícky rok je iný, nakoľko sme na severnej hranici ekonomického pestovania hrozna v Európe, tak samozrejme nás veľmi ovplyvňuje počasie, ktoré nám nie vždy praje. Kritické roky boli 2010 a 2014, kedy krupobitie poškodilo a zničilo 90 % úrody. Posledné roky zasa máme obrovské problémy so zverou, ktorá je tu premnožená, a to najmä danielia a diviacia zver.

## **Tento rok ste vyrobili ružové víno ONA. Prečo ONA a ako k tomu prišlo?**

Na trhu chýbalo víno pre ženy, tak sme ho vyrobili. Prečo ONA? Toto víno má byť odmenou pre každú výnimočnú

ženu. Lebo „ONA je tá pravá...“ lebo „ONA je matka mojich detí...“

Je to víno od ženy pre ženy. Je vyrobené pre výnimočné ženy a to sú všetky 😊. Je navrhnuté tak, aby ulahodilo nielen oku, ale i duši každej ženy, ktorá ho dostane. Toto víno je výnimočné nielen dizajnom a elegantne prepracovanými detailmi, ale aj jeho poslaním. Cieľom je, aby každá žena, ktorá ho pije, sa cítila výnimočná. Toto víno nie je o samotnom víne, ktoré je mimochodom veľmi dobré, ale o tej žene, ktorá ho pije, o tom čarovnom okamihu, v ktorom sa momentálne nachádza, keď si ho vychutnáva. Aj keď si ho žena otvorí len tak po ťažkom dni sama večer za odmenu, že ten deň zvládla.

**Rozmýšľate aj nad vínom ON? Aké máte plány do budúcnosti?**

Víno ON sa dostane na trh už veľmi skoro. Už je takmer hotové 😊. Do budúcnosti plánujeme veľa noviniek, nechajte sa prekvapiť 😊.

**Ako sa na Vaše fungovanie podpisala koronakríza?**

Tým, že sme zameraní viac-menej na vyššiu kvalitu vína a hotely a reštaurácie boli zatvorené 3 mesiace, naše tržby klesli o 60 %. Pracovali sme v skrátanom režime, momentálne pracujeme v plnom nasadení. Zameškané už nedobehneme, to je isté.

**Ako sa Vaše vinárstvo stavia k novým technológiám pri výrobe vína, ste zástanca tradičných odrôd alebo pestujete aj novošľachtence?**

Snažíme sa držať krok s novými technológiami, ale aj v súlade s klasickými overenými technológiami. Staviame

na teroár Pezinok, kde máme všetky vinice, ktoré patria k najlepším polohám v Malokarpatskej oblasti.

Sme zástancami tradičných odrôd, ale máme aj novošľachtence. Tradičné VZ, RR, RV... novošľachtencov: Pálava, Dunaj, Alibernet, Neronet, skúšava PV odrody ako je Savilon, Solaris, Johaniter a iné.

**Ďakujeme za rozhovor a želáme Vám veľa úspechov pri pestovaní a šľachtení nových odrôd a zároveň Vám želáme, nech Vaše vína aj naďalej prinášajú potešenie všetkým vyznávačom kvalitného vína.**

Autor: Miroslav Pacher  
podpredseda predstavenstva



# CAPITAL MARKETS: Hľadajte s nami investičné príležitosti

**CAPITAL MARKETS je silný obchodník s bohatými skúsenosťami na kapitálovom trhu. Dlhodobu zhodnocuje prostriedky klientov a poskytuje im dostupnejšie, kvalitnejšie, no najmä špecializované portfólio služieb. Pre klientov, ktorí nemajú čas dennodenne sledovať vývoj na akciovom trhu, pripravujú odborníci riešenie v podobe Riadených portfólií. Orientujú sa na aktívnu správu portfólia s dosahovaním nadpriemerných výnosov. O dnešnej situácii aj o budúcnosti investovania sme sa rozprávali s JUDr. Adriánom Knežom, predsedom predstavenstva spoločnosti CAPITAL MARKETS.**

**Predstavte nám prosím v krátkosti Vašu spoločnosť**

CAPITAL MARKETS, o.c.p., a.s. je slovenský obchodník s cennými papiermi, ktorý na slovenskom trhu pôsobí už 12 rokov. Od roku 2015 pôsobíme rovnako na českom kapitálovom trhu. V minulom roku sme spustili investičnú platformu [www.mnyman.eu](http://www.mnyman.eu), prostredníctvom ktorej ponúkame širokú škálu investičných služieb a nástrojov.

**Aké produkty sú najobľúbenejšie medzi vašimi investormi?**

V týchto neistých časoch, kedy ďalší rast či pokles trhov závisí od viacerých faktorov (napr. vývoj vakcíny alebo naopak druhá vlna šírenia nákazy, prezidentské voľby v USA, vzťahy medzi USA a Čínou, ďalšia podpora zo strany centrálnych bánk a pod.), vybraní konzervatívnejší investori vyhľadávajú fixný výnos, ktorý sa im naskytá v prípade zabezpečených korporátnych dlhopisov vo výške aj nad 6 % p.a.

Špekulatívnejší investor hľadá príležitosť v nákupe vyklesaných akcií, či ETF fondov v rámci služby brokerage.

Stále obľúbenejším sa stáva aj naša novinka z roku 2020 pasívne investovanie do ETF fondov v rámci riadených portfólií, ktoré je vhodné na dlhodobé investovanie na zabezpečenie dôchodku či rodiny.

**Ako sa vaša spoločnosť vysporiadala s karanténou počas koronavírusu?**

Sme veľmi radi, že sa nám pred rokom podarilo spustiť investičnú platformu [www.mnyman.eu](http://www.mnyman.eu), kde klientom ponúkame naše produkty kompletne online, bez potreby fyzickej prítomnosti. Tento čas sme využili aj na rozvoj marke-

tingových kampaní našich produktov prostredníctvom sociálnych sietí. Ďalej sme sa zamerali na šírenie investičných odporúčaní určených verejnosti najmä v čase bezprecedentných poklesov cien ropy. V kontakte s klientami sme boli hlavne prostredníctvom webinárov, kde sme našli množstvo pravidelných divákov.

### **Kde vidíte budúcnosť v oblasti investovania, aké sektory budú rásť v dlhodobom horizonte?**

Podľa nášho názoru sa v súčasnej dobe nachádzame v štvrti priemyselnej revolú-

konnosť a je tvorená z 3 ETF fondov – ETF kopírujúce index S&P 500, t.j. najväčších spoločností v USA, ETF fond kopírujúci index MSCI World Information Technology, ktorý v sebe skrýva technologické giganty ako Apple, Microsoft, Visa, Intel, Adobe, PayPal a mnoho ďalších technologických firiem diverzifikovaných po celom svete a ETF fond kopírujúci index MSCI World Index, ktorý v sebe zahŕňa 1 637 spoločností po celom svete.

Výkonnosť tejto stratégie je zaujímavých 15,26 % ročne (backtest výkonnosti zohľadňuje obdobie 10 rokov).

Pokiaľ si klient nevie vybrať konkrétnu akciu, je možné investovať do ETF fondov, ktoré môžu byť sektorové (investujete do ropných spoločností, technologických spoločností, zdravotníctva a pod.), indexové (kopírujúce index S&P 500, DAX, Russell 2000 a pod.) alebo komoditné (kopírujúce vývoj ceny zlata, ropy a pod.).

### **Viac krát ste uviedli skratku ETF fondy. Viete nám o nich povedať viac?**

ETF, resp. Exchange-Traded Fund (fond obchodovaný na burze) je investičný produkt, ktorý umožní investovať do širšieho portfólia akcií, dlhopisov, či iných aktív bez potreby kupovať každý titul jednotlivito. Ich história siaha až do roku 1993 v USA a v EÚ vznikol prvý ETF fond v roku 1999. V USA je v ETF investovaných až 7 000 000 000 000 USD. Mnoho z Vás už dnes v ETF fondoch investuje, nakoľko sa stali obľúbeným investičným nástrojom aj dôchodcovských správcoch spoločností v rámci II. a III. piliera. Nespomou výhodou okrem nízkych poplatkov burzy je obchodovanie na burze, čo prináša investorom možnosť využiť ročný časový test, teda po držbe viac ako 1 rok klient nehradí daň z výnosu vo výške 19 %.

### **Ako si predstavujete ďalšiu spoluprácu so skupinou OK GROUP?**

OK GROUP je našim dlhoročným zmluvným partnerom. Určite vidíme na oboch stranách obrovský potenciál na prehĺbenie spolupráce v rámci kapitálového trhu. Našou ambíciou je rozvoj spolupráce aj v rámci českého trhu, kde bola spolupráca prerušená vplyvom legislatívnych zmien. Vzhľadom na veľkosť tejto skupiny a kvalitu ich sprostredkovateľov nepripúšťame neúspech v akomkoľvek spoločnom projekte.

Disclaimer: minulé výnosy negarantujú budúce.

**Autor: Miroslav Pacher**  
podpredseda predstavenstva



cií, známej ako technologická revolúcia, ktorú koronavírus ešte posilnil. Väčšina výrobných spoločností v snahe optimalizovať svoje náklady automatizujú svoju produkciu. Kríza koronavírusu donútila aj spoločnosti s vyššie kvalifikovanou prácou pristúpiť k automatizácii svojich procesov a prechod na cloudové služby. Automatizácia a nové technológie majú obrovskú perspektívu aj do budúcnosti. Veríme teda v budúcnosť technologického sektora, preto aj naša nová stratégia Herkules v rámci riadeného portfólia ETF pasívneho investovania je zameraná na vý-

### **Vidíte stále investičné príležitosti na trhu?**

Určite áno. Trafiť dno nedokáže ani Warren Buffett. Bolo by naivné predpokladať, že trhy po práve Vašom nákupe budú iba rásť. Odporúčame klientom investovať vždy keď majú voľné finančné prostriedky, ideálnym spôsobom investovanie je priemerovanie ceny. Stále sa nájdu zaujímavé akcie aj v rámci blue chips. Výhodou dnešnej doby je možnosť vybrať vyklesané spoločnosť aj na základe subjektívnych preferencií, investor sa pri tom nemusí výhradne držať fundamentálnych analýz.

# 5 otázok pre Mareka Slezáka, vedúceho oddelenia back office OK GROUP SLOVAKIA

**V auguste sme posilnili náš tím o skúseného profesionála z oblasti poisťovníctva a IT – Ing. Mareka Slezáka, ktorý prijal výzvu sprofesionalizovať IT procesy v našej spoločnosti. Radi by sme Vám ho predstavili, priblížili jeho prácu a hlavne to, akým spôsobom by mohol byť nápomocný obchodnej sieti. Prečítajte si krátky rozhovor s ním.**

**Marek, prichádzate k nám z najväčšej poisťovne na Slovensku, čomu a ako dlho ste sa doteraz profesijne venovali?**

Do Slovenskej poisťovne som nastúpil v januári 2001 na oddelenie správy životných poistení ako metodik a v podstate celý môj profesionálny život je spojený primárne so životným poistením.

Po fúzii Allianz a Slovenskej poisťovne som sa stal vedúcim tohto oddelenia. Bolo to obdobie veľkých organizačných zmien a úprav, tak aby dve samostatné poisťovne vedeli fungovať spoločne ako jedna. Predovšetkým na strane Slovenskej poisťovne, prišlo postupne k redukcii pobočiek a závodov a k väčšej centralizácii prevádzky poistenia. V tomto období vzniká ako prirodzený dôsledok vývoja nové oddelenie reportingu a podporu závierok, ktoré sa odčlenilo od oddelenia pracovných procesov životných poistení. Rozhodol som sa prijať výzvu a skoro ďalších 7 rokov som sa stal vedúcim tohto oddelenia. Určite spomeniem aspoň jeden veľký projekt, ktorý zasiahol prierezovo celú poisťovňu a to prechod na EURO od januára 2009. Na prechod sme sa v ASP pripravovali zodpovedne a už vyše roka predtým bol založený projektový tím zložený z jednotlivých zástupcov odborov a oddelení poisťovne. V našom prípade tomu nebolo inak. Obdobie náročnej práce sa vyplatilo a prechod na EURO z pohľadu nastavenia a vyladenia nového poisťo-technického systému UNIUS bol bez väčších problémov.

Na jeseň v roku 2012 som sa rozhodol pre zmenu, pre niekoho by sa mohla zdať výrazná, ale v podstate som ostal zase pri poisťovníctve, ale z trochu iného uhla. Nastúpil som do IT spoločnosti Gratex



International, kľúčového partnera ASP ako dodávateľa poisťo-technického systému UNIUS. V pozícii business analytika som sa zúčastnil dvoch zahraničných projektov v Južnej Kórei a Rusku. V oboch prípadoch sa jednalo o dodanie riešenia pre pobočky spoločnosti Allianz.

Následne, po približne 3 rokoch som sa vrátil do Allianz – Slovenská poisťovňa, na pozíciu vedúceho taxácie a oceňovania životných poistení, v tom čase sídlilom v Trnave. Profesijne to bol posun smerom viac k obchodu, kde som si nasledujúcich skoro 5 rokov zažil ako funguje obchod a že to vonkoncom nie je ľahký chlebič. Preto som sa snažil prispieť našim dielom k tomu, aby donesená produkcia bola spracovaná vždy načas a kompletne. Uvedomil som si, čím viac podpory obchodníci majú, tým viac sa môžu sústrediť na svoju rolu.

Posledného pol roka som strávil v ASP ako procesný manažér, kde som sa snažil

pretaviť svoje skúsenosti nadobudnuté ako metodik, business analytik a vedúci back office na navrhovanie a zefektívňovanie procesov primárne nového businessu s cieľom dosiahnuť synergiu na všetkých stranách. Napríklad zavadenie e-Intervencie, bol výsledok takejto kreatívnej a zaujímavej roboty. Napriek len pár mesiacom na odbore organizačného riadenia, hodnotím aj toto obdobie ako zásadné pre získavanie nových zručností a skúseností a ich následné pretrvanie na konkrétne riešenia.

**Čo bola Vaša hlavná motivácia pre zmenu a vstup do maklérskej spoločnosti? Mali ste s našou maklérskou spoločnosťou nejakú predchádzajúcu skúsenosť? Čím sme Vás presvedčili?**

Začnem tým, že áno, maklérsku spoločnosť OK GROUP SLOVAKIA som poznal, hlavne z môjho pôsobenia vedúceho na taxácii a oceňovaní. S niektorými obchodníkmi som sa dokonca spoznal aj osobne pri hľadaní riešení, predovšet-

kým v prípade vystavených intervencií. Súčasne som zaregistroval, že zopár šikovných kolegov z ASP prešlo práve do OK GROUP SLOVAKIA.

V mojom prípade prišla ponuka, potom následne sme sa pomerne veľa rozprávali o tom, čo by bola moja zodpovednosť, aké by boli kompetencie, akú sú očakávania. Stále viac a viac sa mi pozdávala táto zmena práve preto, že som vyrozumel, že mojím hlavným poslaním v OK GROUP SLOVAKIA bude práve zmena. Zmena vo vnímaní OKISu, ako základnej dátovej bázy, zmena pri vytvorení obojstrannej komunikácie a celkovo byť pomocnou rukou a partnerom pre obchodníkov a zabezpečiť im čo možno najlepšie podmienky. Úloha určite nie jednoduchá, ale o to viac zaujímavá a oslovujúca. Navyše som si tak uvedomil, že už som si zažil svet poisťovníctva priamo z kancelárie poisťovne, potom z IT firmy v role business analytika pre poistenie a teraz by sa mohol pomyselný kruh uzavrieť a ja by som zažil poisťovníctvo z uhla pohľadu maklérskej spoločnosti, teda obchodu.

### **Priblížte nám svoju prácu u nás v OK GROUP SLOVAKIA, čomu sa venujete?**

V zásade ide o dve hlavné agendy:

Zastrešenie legislatívnych vecí vyplývajúcich primárne z požiadaviek NBS či už voči spoločnosti samotnej alebo smerom k jednotlivým obchodníkom – sledovanie oznamovacích a informačných povinností, príprava reportov a verifikácia dát.

Druhou hlavnou úlohou bude nastavenie a vyladenie technického systému OKIS v spolupráci s kolegami z OK HOLDING. Zhrnul som to v jednej vete, ale skrýva sa za tým pomerne veľa technických iterácií – zmenových konaní nad OKISom, tak aby sa z neho stal moderný, flexibilný nástroj aj u nás na Slovensku pre všetkých zainteresovaných.

### **Čo je pre Vás momentálne najväčšou výzvou, aké zmeny môžu obchodníci v blízkej dobe očakávať?**

Ako som už naznačil pôjde určite o úpravy OKISu. V tomto momente spomeniem dve zásadné oblasti – jedna je ambícia integrovať OKIS na front end systému jednotlivých poisťovní, tak aby odpadla povinnosť manuálne nahrávať zmluvy, ale dáta budú posielané priamo z aplikácie, v ktorej obchodník zmluvu dojednal. Určite to zvyšuje pridanú hodnotu systému a súčasne takto minimalizujeme potenciálnu chybovosť pri niekoľko násobnom prepisovaní. Nechcem zachádzať do detailov, ale verím, že čoskoro budeme schopní odprezentovať prvú lastovičku.

Druhou oblasťou bude postupné a pravidelné čistenie dát v OKISe, opäť na základe podkladov od jednotlivých poisťovní.

V oboch prípadoch nás určite čaká ale ešte veľa roboty, aby sme sa dopracovali k želanému stavu. Postupne sa oboznamujem s prostredím, s novými kolegami, s ktorými budem na uvedených veciach spolupracovať, verím, že postupne sa dostaneme

do situácie, že OKIS bude vnímaný ako pomocník a nástroj, kde si obchodník bude môcť overiť akýkoľvek potrebný údaj.

Samozrejme tých parciálnych úloh je viac – postupne sa chceme zamerať na atlas produktov, reminder jednotlivých školení, úpravy intranetu, školení samotného OKISu. V neposlednom rade určite rád privítam podnety a návrhy priamo od obchodníkov. Ja istú predstavu mám, ale budem rád, keď nájdeme čo možno najväčší prienik s ich požiadavkami. Vtedy začnú veci dávať zmysel.

### **Keďže život nie je len o práci (aj keď väčšinou je) čomu sa najradšej venujete vo svojom voľnom čase?**

Tým, že voľného času nie je veľa, tak sa ho snažím využiť aktívne. Akonáhle je priestor a čas, radi spolu so snúbenicou cestujeme kamkoľvek, momentálne hlavne po Slovensku – obľubujeme túry v Tatrách. Je to super relax pre vyčistenie hlavy a vypnutie. Keď už takto niekde sme, tak určite nezabudnem do batohu, alebo kufru pribaliť dobrú detektívku. Popri tom sa snažím viac menej pravidelne cvičiť, v zime lyžovať, v lete som sa začal učiť wakeboarding.

**Autor: Miroslav Pacher  
podpredseda predstavenstva**



### **MAREK SLEZÁK**

V roku 1999 ukončil odbor Finančná sústava a peňažníctvo na Národohospodárskej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave.

Jeho kariéra je od počiatku spätá s poisťovníctvom a začala vo vtedajšej Slovenskej poisťovni na pozícii metodika na odbore správy životného poistenia. Po fúzii Slovenskej poisťovne a Allianz pracoval ako vedúci oddelenia pracovných postupov a kontroly, neskôr ako vedúci oddelenia reportingu podpory a uzávierok. Počas pôsobenia v tejto pozícii bol zodpovedný za projekt euro konverzie.

V roku 2012 sa presunul do spoločnosti Gratex International ako business analytik, kde okrem slovenskej pobočky korporátu Allianz pracoval aj na projektoch Allianz Rusko a Allianz Life Korea.

Následne sa v roku 2015 vrátil späť do materskej Allianz – Slovenskej poisťovne, kde pôsobil ako vedúci oddelenia taxácie a oceňovania na odbore správny poistenia osôb.

V auguste 2020 prijal ponuku pracovať pre OK GROUP SLOVAKIA na pozícii vedúceho oddelenia back office, ktorý zastrešuje najmä IT oblasť a procesy v spoločnosti.

Medzi jeho vášne patria hory, spoznávanie nových krajín a detektívky.



# Inovace pojišťoven

**V reakci na omezení, která byla vyhlášena v souvislosti s pandemií COVID, byly pojišťovny nuceny provést úpravy některých stávajících procesů tak, aby reflektovaly omezení vyvolaná pandemií a zároveň splnily zákonné podmínky a udržely kvalitu služeb pro klienty.**

## NEŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ V OK KLIENT

S příchodem pandemie COVID-19 se ukázala velká výhoda těch pojišťoven, které již umožňovaly sjednat pojištění majetku občanů a vozidel na dálku tzv. zaplacením (Direct, Axa, Allianz). Netrvalo moc dlouho a přidaly se další pojišťovny, u kterých to dosud z různých důvodů nebylo možné – NAJEDNOU TO ŠLO (Kooperaiva, Generali ČR, ČPP, Uniqa). V době, kdy nebylo možné se s klientem fyzicky potkat, to byla jediná možnost, jak sjednat pojištění vozidla, domu, domácnosti nebo odpovědnosti. Pochopili to i ti obchodníci, kteří se dosud z různých důvodů tomuto způsobu sjednání pojištění bránili. Nutno říci, že většinou se to tak zalíbilo, že se ke starému způsobu již nevrátila.

V době COVIDOVÉ se rozhodně blýskla naše CARkulka. Když pomíneme obecné výhody sjednání pojištění přes CARkulku, jako je rychlost vyhotovení nabídek od 9 pojišťoven, jednoduché dokončení smlouvy, včetně povinné zákaznické dokumentace, tak zde bylo možné sjednat i pojištění od těch partnerů, kteří umožňovali sjednat pojištění ve svých kalkulačkách pouze podpisem, takže například pojištění vozidel od ČSOB bylo po dobu pandemie možné sjednat pouze v CARkulce.

Kromě sjednání pojištění zaplacením většina pojišťoven začala akceptovat elektronické zaslání dokumentů – výpovědi a změny smluv. I to bylo velkým ulehčením ve složité situaci, která nastala, jak pro obchodníky, tak pro klienty. Byly to např. pojišťovny Generali ČR s aplikací e-dokument, Kooperaiva – zaslání dokumentů přes KNZ nebo ČPP – zaslání dokumentů přes SUS PLUS.

S další novinkou přišla pojišťovna Uniqa, která zavedla video prohlídky škod v majetkovém pojištění jako standardní nástroj pro vyřízení pojistných událostí klientů. Po nahlášení vzniklé škody přes webové stránky nebo call centrum pojišťovny dochází k vyhodnocení, zda je tato škoda vhodná pro tento způsob likvidace a vše probíhá prostřednictvím spojení likvidátora pojišťovny s klientem přes mobilní telefon a aplikaci pojišťovny.

Jiná situace byla v oblasti pojištění podnikatelů, které se dosud sjednávalo výhradně podpisem. Ale i zde přinesl COVID změnu k lepšímu. Jako první přišla se sjednáním smlouvy podpisem pojišťovna Allianz, přidala se pojišťovna Slavia. Další pojišťovny jako Kooperaiva a Generali ČR vymyslely dočasně způsob, jak sjednat pojištění podpisem, aniž by bylo nutné se s klientem potkat. Zároveň pojišťovny zvýšily podporu obchodníků pro sjednání pojištění podnikatelů.

Cestovní pojištění dopadlo nejhůře: prakticky ze dne na den bylo zakázáno cestovat, v podstatě nebyl důvod cestovní pojištění sjednat, k tomu se ve sdělovacích prostředcích omílovalo, že se dva roky nebude moci cestovat do zahraničí – rychlá smrt cestovního pojištění! Pojišťovny na tuto situaci zareagovaly vznikem nových produktů, a tím bylo cestovní pojištění v rámci České republiky, které dosud nebylo na pojistném trhu. Jako první přišly pojišťovny Axa Assistance, Pojišťovna VZP, Allianz, které nově nabízejí klientům pojištění pro tuzemské cesty, při rekreaci nebo sportu.

Přímo revoluční změny přinesl COVID do oblasti vzdělávání. V podstatě ze dne na den se všichni přesunuli do komunikač-

niho online prostoru. S využitím moderních nástrojů tak mohl finančně poradenský svět dále fungovat, protože poradci mohli čerpat informace od producentů (pojišťoven apod.) v pohodlí a z tepla svého domova. Pojišťovny s tímto způsobem komunikace/školení neměly vůbec žádný problém. Samozřejmě na začátku se ladily mouchy, ale časem si společnost OK KLIENT s pojišťovnami nastavila „komfortní polohu“ a dnes vše běží jako po drátkách.

Mimochodem, v oblasti vzdělávání je třeba OK KLIENT pochválit. O online způsobu školení přemýšleli produktivní specialisté společně s vedením společnosti již půl roku před vypuknutím pandemie. Dokonce už v únoru byla zakoupená příslušná technika. Od září jsme ji začali plnohodnotně využívat, díky čemuž se možnosti vzdělávání v naší společnosti výrazně rozšířily.

## ŽIVOTNÍ POJIŠTĚNÍ V OK KLIENT

Samozřejmě i v oblasti životního pojištění přicházely pojišťovny se změnami a inovacemi. Dalo by se říct, že v oblasti občanského majetku a pojištění aut je online svět již nějakou dobu etablován. COVIDEM se vše ještě vylepšilo a zdokonalilo. Životní pojištění je ale mnohem strnulejší segment, a proto jsme byli rychlými kroky pojišťoven příjemně překvapeni. Některé pojišťovny změnilly své procesy pouze dočasně, některé je zavedly na trvalo.

Nebavíme se zde ale „pouze“ o bezkontaktním sjednávání smluv, které je pro poradce nejdůležitější, ale také o dalších užitečných inovacích. Na následující straně je uveden výčet změn, se kterými životní pojišťovny přišly od března letošního roku.

### Generali Česká pojišťovna

- technologická novinka od pojišťovny GČP je mobilní aplikace ePodpis. Jedná se o možnost biometrického podepisování smluv sjednaných ve webové aplikaci pomocí jakéhokoli chytrého zařízení např. tabletu, mobilu atd. Tento moderní způsob podepisování smluv má mnoho výhod jak pro klienta, tak pro poradce

### Allianz

- Allianz v průběhu září udělala další významný krok v online sjednávání životního pojištění a představuje novinku „AKCEPTACE SMLOUVY ZAPLACENÍM“. Pro sjednání smlouvy životního pojištění od Allianz již nepotřebujete tužku a papír, všechno můžete s klientem vyřídit čistě elektronicky, a dokonce i na dálku. Smlouvu tedy můžete uzavřít zaplacením bez nutnosti tisku
- další významnou novinkou je chytrý zdravotní dotazník, který reaguje na odpovědi klientů a automaticky vyhodnocuje jejich zdravotní stav. Během sjednávání smlouvy se tak v mnoha případech ihned poradce dozví, za jakých podmínek je klient do pojištění přijat, případně jestli uplatní pojišťovna nějakou výlukou, přírážku nebo náhradní krytí

### Kooperativa pojišťovna

- Kooperativa pojišťovna přešla od začátku září na novou technologii 2D podpis v rámci vlastnoručního digitálního podpisu (VDP) při podepisování pojistných smluv u životního i neživotního pojištění. Nově bude možné smlouvu podepsat přímo na displeji tabletu, chytrého telefonu nebo na dotykové obrazovce notebooku, a to za použití pera nebo stylusu

### MetLife

- pojišťovna MetLife spustila novou webovou aplikaci ePorto, která slouží k o-line náhledu na pojistné smlouvy klientů a také k náhledu

na informace k pojistným událostem včetně výše vyplaceného pojistného plnění

### NN

- NN pojišťovna uvedla na trh nové rizikové životní pojištění NN Orange Risk. Je to první z nové řady pojištění NN, kde se spojují kvality produktů a služeb Aegon a NN
- NN pojišťovna umožnila digitální sjednání produktů NN elektronickým 2D podpisem. Samotný elektronický podpis probíhá zvlášť na zařízení poradce a zvlášť na zařízení klienta

### UNIQA

- UNIQA pojišťovna zavedla možnost sjednání smlouvy bezkontaktním způsobem ve webové aplikaci u produktu rizikového životního pojištění DOMINO Risk s možností akceptace zaplacením první splátky pojistného, kdy podmínkou je soulad čísla bankovního účtu, ze kterého je hrazeno pojistné, s údajem o bankovním spojení na návrhu a při provedené identifikaci. U nové produkce lze identifikace tváří v tvář nahradit dodáním následujících tří dokladů: kopie občanského průkazu, kopie druhého dokladu totožnosti a kopie výpisu z účtu, ze kterého bude hrazeno pojistné

Změny se ovšem netýkají pouze pojišťoven. Už se například objevují první reálné iniciativy o zavedení plnohodnotného online sjednavače na životní pojištění. Některé společnosti to aktuálně mají stanovené jakožto jednoznačnou prioritu. Samozřejmě nezapomínají ani samostatní zprostředkovatelé, které svým partnerům / poradcům „servírují“ nejrůznější pomocníky pro jejich práci.

Naše společnost samozřejmě také nezapomínala, a v době COVIDU zavedla pro své poradce přínosné změny. Namátkou zmíním možnost identifikace zákazníka na dálku (kromě oblasti investic), těsně před spuštěním je tzv. „odložená autorizace“ zákazníkem v aplikaci PovDOK

(povinné dokumenty online), o širokých možnostech online vzdělávání už bylo řečeno výše.

Zajímavé je sledovat i vývoj v zahraničí, kde se začínají prosazovat nové trendy:

- jedním z nich je výraznější zájem klientů o pojištění zdravotních rizik, životní pojištění a větší pozornost věnovaná zdraví jako takovému
- ještě více než doposud se dočkají využití aplikace, které pomáhají prostřednictvím mobilních telefonů nebo třeba stále více používaných chytrých hodinek a sportovních náramků monitorovat údaje o aktivitách nebo stravování. V následujících letech se může stát standardem, že na základě podobných aplikací budou pojišťovny určovat cenu pojistného i posílat svým klientům preventivní doporučení
- trendem je také rozvoj konzultací zdravotního stavu s lékaři na dálku, aniž by museli pacienti docházet do ordinací
- očekává se růst poptávky po pojistných řešeních ušitých na míru podle potřeb konkrétních klientů
- na ústup by se měly dát pojistné podmínky připomínající svým rozsahem spíše menší knihy
- na vzestupu bude růst zájmu o krytí kybernetických rizik atd.

Je zřejmé, že s příchodem COVIDU se postupně mění celosvětové paradigma pohledu na svět. Je zcela zřejmé, že nás v blízké budoucnosti čeká spousta změn, a to jak na poptávkové, tak i nabídkové straně ekonomiky. Změní se tedy jak spotřebitelské chování, tak i podnikatelské prostředí. Digitalizace, automatizace, využívání online prostoru, deglobalizace a další, to jsou pojmy, se kterými se budeme setkávat čím dál tím častěji.

Autor: Aleš Kreidl  
manažer produktové podpory



ČLEN OK HOLDING



# Segment životního pojištění očima „zasloužilého pojišťováka“

**Kam směřuje životní pojištění? Je v tomto segmentu další potenciál? Sjednávat investiční životní pojištění nebo to rizikové? V aktuálním čísle OK HOLDING bulletinu vyzpovídal Lukáš Horáček partnera sítě OK BROKERS, specialistu pojištění osob společnosti IN-FRAN s.r.o., Milana Troščáka.**

## Milane, jak hodnotíš vývoj pojistného trhu za poslední roky?

Trh se za poslední 2 až 3 roky citelně pročistil, pozvolna začíná převažovat odbornost a seriózní přístup, zejména pak na poli životního pojištění. Jsem rád, že éra bezhlavého sjednávání „investiček“ za dva, tři nebo pět tisíc měsíčně je, zdá se, nenávratně pryč. Další pročistění trhu nás čeká na podzim, kdy budou finišovat povinné odborné zkoušky z pojišťovnictví. Pro ty, co je zdárně absolvují, bude následně o to více práce, takže hlady ani nudou nesejdeme.

## Dlouhodobě se specializuješ na životní pojištění, je v tomto segmentu ještě nějaký potenciál nebo příležitosti? Ptám se proto, že nabídky jednotlivých pojišťoven mi připadají velmi vyrovnané.

Odpovím téměř každodenní praxí, kdy se u klientů setkávám s pojistkami, ve kterých nemají vůbec (nebo jen symbolicky) sjednána klíčová životní rizika. Tato mají potenciál je v případě realizace srazit finančně na kolena. Jmenovitě mám na mysli riziko úmrtí, invalidity a dlouhodobé pracovní neschopnosti. Na trhu je obrovská spousta špatně nebo nevhodně nastavených smluv životního pojištění. Hojně sjednáváné denní odškodné za úraz, pobyt v nemocnici nebo trvalé následky na pár set tisíc výše uvedená rizika pochopitelně neřeší. Kde vidím v následujících letech obrovskou příležitost pro poradce? Jednoznačně v ošetření a sjednávání u nás zatím „nepolíbeného rizika“, a to dlouhodobé péče, respektive ztráty soběstačnosti.

## Bavíme se o riziku invalidity?

Pojištění dlouhodobé péče na riziko invalidity navazuje a vhodným způsobem ho doplňuje. Uvedu příklad: máte rodiče a otce postihne na podzim jeho života mozková mrtvice. V ten moment se vám obrátí život totálně naruby. Permanentně řešíte péči o svého blízkého, stojí vás to obrovské úsilí i energii a samozřejmě peníze. Zkuste si popovídat s někým, pro koho se nesoběstačnost jednoho z rodičů či prarodičů stala realitou. Většinou se jedná o náhlu a často dramatickou změnu oproti předchozímu stavu. Tito lidé se mnohdy učí znovu mluvit, chodit, jíst, a to se bavíme o té příznivější variantě. V té horší se bavíme o tzv. vegetativním stavu (nově syndromu areaktivní bdělosti), kdy se staráte o člověka upoutaného na lůžko. Primář neurologické kliniky v Motole, pan doc. MUDr. Aleš Tomek, Ph.D., tvrdí, že nejdůležitějším faktorem při zotavování a dalším životě je pečující okolí. Ten, kdo je osamocený a nemá nikoho, kdo by se o něj postaral, přežije daleko kratší dobu než člověk s pečující rodinou. A kde nefunguje nebo není rodina, měl by ideálně pomoci stát, ovšem pobyt v léčebně dlouhodobě nemocných je časově omezený a sociálních lůžek je podle lékařů zoufalý nedostatek. Sjednáním tohoto rizika si můžete koupit péči doma nebo ve specializovaném profesionálním zdravotnickém či sociálním zařízení, domovech seniorů či hospicích.

## To zní zajímavě, jaká je podle Tebe cílová skupina?

Věková skupina 50+ bude na toto riziko velmi dobře slyšet, neboť se jedná o generaci, která může nebo bude mít



## MILAN TROŠČÁK

Milan se pohybuje v oboru pojišťovnictví od 1. září roku 2000, tedy více než 20 let. V počátcích své kariéry začínal jako odborný inspektor pojištění osob u Generali pojišťovny, následně působil na různých pozicích u Nationale Nederlanden, Kooperativa pojišťovny a Pojišťovny České spořitelny. Posledních 10 let pracuje v makléřské společnosti IN-FRAN s.r.o. jako specialista pojištění. Mezi jeho koníčky patří cyklistika, cestování, vaření a kvalitní whisky (single malt).

přímou zkušenost s péčí o svoje rodiče či blízké. Budou tedy velmi dobře vědět, co vše taková péče obnáší. Bylo by však naivní se domnívat, že dlouhodobá péče je doménou jen výše uvedených věkových skupin, tedy 50+. Nesmíme zapomenat, že nesoběstačnost či dlouhodobá péče bývá často následkem těžkých dopravních nehod, pracovních i volnočasových úrazů, v důsledku závažných onemocnění a podobně. Takže věková skupina je velmi široká, od 18 do 80 let.

**Předpokládám, že se bude jednat o velmi drahé riziko. Hradit nezbytnou péči po dobu několika desítek let, to bude pořádný balík peněz.**

Pojišťovny a jejich aktuáři (pojistní matematici) si tato rizika dokáží velmi dobře spočítat, relevantních dat je na českém trhu dostatek. Dokáží velmi přesně určit míru pravděpodobnosti vzniku tohoto rizika, finanční náročnost, délku trvání, a to vše napříč všemi věkovými kategoriemi, takže v tom problému nevidím. Cena nemůže být nikterak vysoká, to by se těžko prodávalo, což žádná z pojišťoven nechce. Z mého pohledu budou nejnáročnějšími parametry tohoto pojištění jednoduchost a srozumitelnost pojistných podmínek, pochopitelně výluky a až na úplném konci cena. Vzhledem ke stárnoucí populaci a prodlužujícímu se věku dožití je to pro pojišťovny obrovská příležitost, která zde nebyla posledních 30 let. Klientela, její peníze a reálná potřeba krýt tato rizika tu jsou, je to svým způsobem hozená rukavice na stagnujícím trhu životního pojištění. Doteď se pojišťovny staraly o naši produktivní, pracovní část života, teď je tu příležitost být plnohodnotným, seriózním a spolehlivým partnerem i v té post-produktivní části. A když už jsme u těch výzev, tak ty vidím u pojišťoven i ve zcela odlišné oblasti, mimo pojistná rizika.

### Tak to mě zajímá, kde například?

Největší výzvou, která nabývá na důležitosti, je jednoduchost, srozumitelnost a uchopitelnost pojistných podmínek, obzvláště v segmentu pojištění osob. Ruku na srdce, drtivá většina klientů si pojistné podmínky nikdy nepřečte, protože jsou pro ně příliš složité a pojišťovna v nich komunikuje nesrozumitelnou „marťanštinou“. V jedné panelové diskusi dali několika generálním ředitelům pojišťoven jednu a tu samou stránku pojistných podmínek a světe div se, i samotní pánové z branže se nebyli schopni shodnout na jejich výkladu. Jak tomu pak má rozumět pojišťovací zprostředkovatel, potažmo zákazník? Některé pojišťovny to už pochopily a je radost vidět pojistné podmínky životního pojištění, které jsou psané srozumitelnou „lidštinou“ a mají sedm stran textu (ano, čtete dobře, sedm stran textu). Lidé v pojišťovně Simplea odvedli excelentní práci, a i díky tomu získala za loňský rok 28 000 nových klientů. Na poli občanského majetku je radost číst pojistné podmínky pojišťovny Pillow, které jsou krátké (6 listů), úderné a srozumitelné. Navíc můžete kdykoliv odejít, žádné sankce, výpovědní lhůty, držení proti své vůli a podobně. Dnes napíšete, že už

nechcete být klientem pojišťovny a zítra nejste. Jak jednoduché! Další je pojišťovna Direct, tam opravdu někdo přemýšlel nad uživatelským prostředím a srozumitelností pojistných podmínek. Takže je vidět, že když se chce, tak to jde aneb kde je vůle, tam je i cesta. Lidé odmítají číst na stránkách pojistných podmínek odborné elaboráty nebo romány a hledat mezi řádky, co tím měl autor na mysli. Ta doba je, naštěstí, nenávratně pryč.

### Vidíš podobné příležitosti i u obchodníků, kteří nejsou „životáři“ a věnují se občanskému majetku, autům, průmyslu a podnikatelům?

Samozřejmě, tam vidím ještě více příležitostí než v segmentu životního pojištění osob. Pokud se toho někdo zhostí, tak má práci na 10 let dopředu, ale toto téma by si zasloužilo samostatný článek.

Autor: Lukáš Horáček  
ředitel společnosti



# Místo dluhopisů neregulované fondy. Do čeho určitě neinvestovat

**Finanční trhy mohou být (a často bývají) nepřehledné. Obrovské množství instrumentů s často matoucími názvy jako futures, forwardy, swapy a další mohou vyvolávat dojem nepřehledné džungle. Není se čemu divit, jen když se podíváme na – v minulých letech v České republice velmi oblíbené – dluhopisy, zjistíme, že i takový v podstatě jednoduchý nástroj může být v konečném důsledku komplikovaný.**

Než se podíváme blíže na ony zmiňované neregulované fondy, připomeňme si, co se v uplynulých letech dělo, a do velké míry stále děje, v Česku na trhu s dluhopisy.

Dluhopisy jsou v samé podstatě jednoduchý investiční nástroj. Půjčíte někomu peníze, on vám platí úroky a na konci vám vrátí půjčený obnos (jistinu). Vše by mělo být srozumitelně popsáno v emisních podmínkách. Jak prosté.

Potíže mohou nastat, když někdo na tuto jednoduchost sází všechno. V uplynulých letech bylo v Česku díky této „esenciální“ jednoduchosti emitováno obrovské množství dluhopisů a investoři do nich začaly investovat velké peníze. Problém je, když něco, co je v zásadě dobré, přeženete. Jako když sníte přesplnění čokolády.

U dluhopisů je zásadní tzv. kreditní nebo-li úvěrové riziko, tedy schopnost dlužníka

platit úroky a na konci vrátit půjčenou částku. Nyní spousta investorů zjišťuje, že s vidinou pravidelně vypláceného stabilního výnosu investovali peníze do problematického projektu, který negeneruje peníze ani zisky a má dnes minimální hodnotu. A mají (oprávněné) obavy, jestli dostanou své peníze zpět.

Dluhopisy jsou standardní investiční nástroj a pokud jsou solidní a správně se používají,

mají místo v portfolích většiny investorů, důležité je ovšem právě ono „pokud jsou solidní a správně se používají“. A tato kritéria spousta investic do – v minulosti vydaných – dluhopisů nespĺňuje. Hodně investorů si to začíná uvědomovat a nově vydávané dluhopisy tak již nemají na trhu takový úspěch jaký by měly před pár lety. Avšak přichází novinka – „fondy podle § 15“ – do které se dá „schovat“ takřka cokoli.

### „FONDY PODLE § 15“

Činnost investičních společností a investičních fondů upravuje v Česku Zákon č. 240/2013, tzv. ZISIF. Ten je velmi striktní a obsáhlý a definuje prakticky každou oblast působení standardních investičních společností a jejich fondů. Obsahuje nicméně i zmíněný „§ 15“, který říká: „Právní osoba, která v České republice spravuje majetek, spočívající ve shromážděných peněžních prostředcích za účelem jejich společného investování ve prospěch investorů, musí podat žádost o zápis do seznamu vedeného Českou národní bankou.“

Zjednodušeně: každá společnost dnes může podle tohoto paragrafu fungovat „jako investiční fond“, pokud splní podmínku zápisu do seznamu ČNB. Kromě zápisu se však na takovýto „fond“ žádná další ustanovení zmíněného zákona nevztahují. Nemusí tak mít

- investiční společnost (která by jej řídila a kontrolovala),
- depozitáře (banku, která kontroluje, že dělá jen to, co dělat má),
- auditory

a ani ČNB sama nad ním nevykonává žádný dohled a nekontroluje, co dělá!

Takových „fondů“ je dnes u ČNB zapsáno 217. Z velké části jde o společnosti relevantní, najdou se tam však i firmy, na které je potřeba si dávat velký pozor, například firmy typu J.O. Investment! Pokud jste o ní ještě neslyšeli, tak toto koncem února napsala Policie ČR: „Tato společnost měla nabízet investice na světových burzách se zaměřením na akciové indexy, měnové páry a komodity.



Kriminalisté došli k závěru, že organizátor žádnou investiční činnost nevykonával a vylákané finanční prostředky měl používat výhradně pro svou spotřebu, především k nákupu nemovitostí, luxusních vozidel a luxusního zboží. Prověřováním bylo zjištěno, že proklamované výnosy měly být zcela nereálné (cca od 30 do 100 procent). V případě, že byly skutečně uhrazeny, tak jen za použití finančních prostředků dalších klientů. Snahou obviněných mělo být udržení celého systému v provozu co nejdéle. Podle našich závěrů měla být způsobena škoda nejméně 2 060 doposud zjištěným poškozeným. Její výše v tuto chvíli přesahuje 1 miliardu korun.“<sup>1</sup>

Jak takový „fond“ poznat? Vlastně jednoduše, prvním z poznávacích znamení jsou nenormální výnosy – kdo může věřit výnosům 30 až 100%? Dosahovaným pravidelně?

Dále – jak jste se o něm dozvěděli? Tyto typy fondů nejsou určeny k veřejnému nabízení. Říká se jim také family & friends, jak název napovídá – jsou určeny

pro sdružování peněz a společnému investování rodiny a přátel. Určitě byste jej neměli najít na webu, neměli byste být osloveni call centrem apod.

A samozřejmě jej najdete v seznamu ČNB. Hledání je poněkud kostrbaté, proto pokud máte zájem, můžeme vám fond prověřit, když nám napíšete na [info@okprofit.cz](mailto:info@okprofit.cz)

### DO ČEHO TEDY (NE)INVESTOVAT?

Dluhopisy i fondy obecně nejsou „dobré či špatné“, dobrý či špatný může být ale konkrétní dluhopis a konkrétní fond. Avšak speciálně u „fondů podle § 15“ je pak potřeba být vždy velmi, velmi obezřetný a principiálně nedůvěřivý. Pokud nějakou takovou investici zvažujete a rádi byste si vylechli další názor, jsme vám k dispozici.

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



# Program rozvoje venkova 10. kolem nekončí

**V současné době se z hlediska dotací nacházíme v období posledních příprav na nové plánovací období EU. Mohlo by se tedy zdát, že dotace v zemědělství jsou již u svého konce a je v podstatě nutné počkat na nové programové období. Situace však ukazuje, že opak je pravdou. V tuto chvíli za sebou máme mimořádné 10. kolo Programu rozvoje venkova (dále jen PRV), které však nelze považovat za „standardní“. Toto mimořádné kolo mělo za úkol mimo jiné řešit potravinovou soběstačnost České republiky ve vybraných sektorech, ale dříve než vůbec skončilo, bylo již oznámeno další, v pořadí 11. kolo dotací z rozpočtu EU.**

Pokud bychom mohli zhodnotit – v této době již ukončené – 10. kolo PRV, tak přívlastek „mimořádné“ si bezpochyby zasloužilo, zejména s ohledem na jeho význam spojený s dopady opatření vůči COVID-19. Vládní omezení mezinárodního obchodu v době nouzového režimu opětovně upozornilo na nesoběstačnost ČR v některých sektorech prvovýroby. Kolo tak bylo zaměřeno zejména na sektor chovu prasat a drůbeže. Dále mohli požádat o investiční podporu výrobci v sektoru pěstování brambor, ovoce a zeleniny, vinné révy a chmele. Vedle těchto hlavních oblastí zemědělské výroby bylo čerpání umožněno i podnikům do 150 ha s chovem ovcí.

Vedle zemědělské prvovýroby byly podpory směřovány rovněž do zpracování potravinářských produktů. Jelikož byla tato výzva vypsána neočekávaně, odpadla žadatelům povinnost mít již ukončené stavební řízení, a proto byl počet podaných projektů opravdu rekordní. Celkem bylo podáno cca 2 440 žádostí s požadavkem bezmála 10 mld. Kč. Vzhledem k tomu, že se pro tyto projekty alokovalo cca 3,4 mld. Kč, je zřejmé, že správná strategie nastavení pro-

jektu byla opravdu klíčem k úspěchu. Naše poradenské společnosti Agroteam CZ a DOTin předložily celkem cca 600 projektů, což je z hlediska objemu podaných žádostí velmi významný podíl. V rámci některých sektorů se podíl žádostí zpracovaných našimi společnostmi pohybuje na více než 80% z celkového součtu podaných projektů. Díky zkušenosti a schopnosti odhadnout odpovídající bodovou hranici jsme znovu dokázali naše projekty vhodně připravit a dostat je tak významně nad průměrnou úspěšnost. Opravdu mimořádná je tato výzva rovněž v tom, že žádosti, které nejsou již nyní doporučeny k financování, budou zařazeny do tzv. zásobníku a dle zbývajících finančních prostředků průběžně přidávány mezi doporučené. Tento proces může probíhat až do roku 2023, a proto je velmi pravděpodobné, že projekty bezprostředně pod hranici doporučených mohou počítat s přidělením dotace později.

Jak bylo uvedeno výše, ještě v průběhu 10. kola bylo oznámeno spuštění 11. výzvy PRV, která proběhne již ve standardním režimu. Pro podání žádosti je tedy nutné v případě potřeby zajistit ukončení sta-

vebního řízení do dne předložení žádosti o dotaci. Samotný příjem žádosti proběhne v termínu od 6. 10. do 27. 10. 2020. Současně zde zůstává povinnost realizace výběrového řízení bezprostředně po podání žádosti a jeho odevzdání do 16. 2. 2021. Toto kolo bude zaměřeno zejména na podporu mladých začínajících zemědělců, kde je alokace 240 mil. Kč, dále na investice do nezemědělských činností a podpory agroturistiky s alokacemi 280 mil. Kč a 100 mil. Kč. Tato 11. výzva je tedy spíše ve znamení doprovodných investic stávajícím podnikům a zahájení zemědělské činnosti mladých podnikatelů v zemědělství.

V návaznosti na dlouho diskutované téma dotačních podpor do sektoru skotu bychom chtěli upozornit, že je v tuto chvíli vhodné co nejdříve dokončit plánované záměry, zejména záměry podmíněné stavebním řízením. Na základě našich zkušeností je velmi pravděpodobné, že se chovatelé skotu dočkají dotační výzvy již v první polovině roku 2021. Lze s jistotou očekávat, že povinnost zajištění stavebních povolení před podáním žádosti bude i nadále součástí pravidel a proto je nutné začít s těmito procesy již nyní.

Jak společnost Agroteam CZ, tak společnost DOTin jsou připraveny veškeré vaše záměry konzultovat a připravit na plánované dotační možnosti. Neváhejte se proto obrátit na naše dotační poradce.

**Autor: David Bartůněk**  
projektový manažer

**AGRO  
TEAMCZ**  
ČLEN OK HOLDING



# Jan Amos Komenský – podpora vzdělávání a výzkumu

Jméno učitele národů a zakladatele moderní pedagogiky si vypůjčil Operační program Výzkum, Vývoj a Vzdělávání (dále OP VVV), který ve spolupráci s Ministerstvem školství a tělovýchovy (dále MŠMT) pro programové období 2021–2027 připravuje Operační program Jan Amos Komenský (dále OP JAK). V březnu letošního roku měl být návrh programového dokumentu OP JAK předložen prostřednictvím Ministerstva pro místní rozvoj vládě. Z důvodu pandemie COVID-19 se však materiál na program jednání vlády prozatím nedostal. MŠMT i přesto pokračuje v přípravách a jednáních s Evropskou komisí tak, aby mohl být OP JAK co nejdříve schválen a zahájen.

Hlavním cílem programu bude podpořit kvalitu a dostupnost vzdělávání na všech úrovních, tedy vzdělání mimoškolní i školní (od předškolního až po vysokoškolské) včetně podpory vědy, vývoje a výzkumu. Program bude podporovat činnosti vedoucí k zajištění rovných příležitostí a spravedlnosti v přístupu ke vzdělávání, modernizaci vzdělávacích metod. Zahájení OP JAK je plánováno na první čtvrtletí roku 2021, ačkoliv s ohledem na zdržení vlivem epidemiologické situace lze předjímat drobné zdržení.

Program budou tvořit tři prioritní osy (dále PO), z nichž každá se zaměřuje na určitou oblast školství.

PO 1 Výzkum a vývoj bude zaměřena na pracovníky výzkumných organizací, pracovníky veřejné správy v oblasti výzkumu, vývoje a inovací, studenty vysokých škol, výzkumné pracovníky v soukromém sektoru a veřejnost. Cílem dotační podpory bude rozvoj institucionálního prostředí



výzkumných organizací s cílem získání HR Award, vytvoření welcome office, rozvoj mezinárodní spolupráce ve výzkumu a vývoji. Podpořena bude modernizace klíčového výzkumného vybavení.

PO 2 bude podporovat regionální školství, a to zejména zaměřením se na ne/pedagogické pracovníky, vedení škol, děti, studenty, ale i veřejnost, rodiče dětí, neziskové organizace poskytující vzdělávání, soukromý sektor. V oblasti nerovností navazuje OP JAK na intervence z OP VVV. Rozdílem je odlišné prostředí, které vykazuje výrazný posun v oblasti odstranění formálních i neformálních bariér. Zásadní inovaci přinesou intervence zaměřené na potřebu přizpůsobení prostředí, ve kterém vzdělávání probíhá, a na změnu vzdělávacích obsahů i způsobů jejich předávání.

PO 3 je zaměřena na vysokoškolské instituce, ale i na zájemce o vysokoškolské studium, akademické i neakademické pracovníky. Podpora bude zaměřena

na internacionalizaci vysokoškolského studia, cílem je, aby vysokou školu opouštěl absolvent připravený pro trh práce ve 21. století. Program je zaměřen také na práci se zájemci o studium, případně na minimalizaci studijní neúspěšnosti na vysokých školách. Podporováno bude poskytování kombinované formy studia stejně tak jako i studenti se specifickými nároky a potřebami, minority a specializovaná pracoviště, a to právě s cílem odstranit bariéry k dosažení vzdělání pro všechny skupiny obyvatel.

V okamžiku uveřejnění výzvy budeme připraveni poskytnout naše dotační poradenství a zpracovat žádosti zájemcům o podporu.

**Autor: Zuzana Bumbová**  
projektový manažer



PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA



BOHEMATIC

SPIRIT OF TIME

To nejdůležitější v životě  
je mít good time.

RUDY LINKA



HAND MADE IN CZECH REPUBLIC  
NOVÉ MĚSTO NAD METUJÍ