A portrait of Jakub Jirgl, a man with dark hair and glasses, wearing a blue checkered blazer over a light blue shirt. He is smiling and has his arms crossed. He is wearing a watch on his left wrist and a ring on his right hand. The background is an office setting with bookshelves and a flag.

JAKUB JIRGL:
**„EKOLOGII A RESPEKT
K PŘÍRODĚ VNÍMÁM
SE VŠÍ POTŘEBNOU
VÁŽNOSTÍ.“**

Vážené kolegyně, vážení kolegové,

za poslední více než rok všichni prošli ostrou zkouškou. Mnozí z nás pocítili dopad COVID-19 na vlastní kůži nebo v okolí u svých blízkých. Někdy to nebylo lehké a možná jsme si někteří sáhli na dno. Ale i kdyby, ze dna se dá s trochou úsilí odrazit nahoru a kdo ví, možná ještě výš než jsme kdy byli.

Pokud jde o mne, беру každou krizi, ať už finanční, osobní nebo pracovní, jako posilující element, který člověk se silnou vůlí nakonec dokáže přetavit v hybnou sílu. Ta mu pak často pomůže zdolat dříve nepřekonatelné překážky. Je to nedobrovolné vystoupení z komfortní zóny, které nám všem pomůže být lepšími v pracovním i osobním životě.

Když píšu tyto řádky, probíhá postupné rozvolňování, a tak se spolu s vámi se všemi těším a připravuji na návrat k dynamickému růstu předchozích období. Neznamená to, že bychom v minulém roce nerostli, jen si pokládám otázku, jaký by ten růst bez COVIDu byl.

Abychom měli jednodušší cestu vzhůru, připravili jsme pro poradce a manažery týmů OK KLIENT interní systém OčKo v novém kabátě. Od 14. května je přístupný v nových barvách, s přidávanými funkcemi, které pomáhají k efektivnější práci. Navíc jsme udělali revizi uspořádání důležitých přehledů a vyhledávání, takže teď už mají poradci i manažeři vše podstatné po ruce doslova na pár kliknutí. Stejně snadno se mohou podívat na detail kterékoliv statistiky nebo oblasti.

Kromě uvedených vylepšení už teď s IT týmem pracujeme na dalších inovacích, které chceme brzy do systému přidat. Pro manažery týmů bude velkou pomocí možnost náhledu na předpokládané měsíční provize v horizontu až 5 let. Začínající poradci se zase mohou těšit na kalkulačku provizí, která jim ušetří spoustu času, než posbírají více zkušeností.

Nerosteme ale jen do výšky. Myslíme taky na širší portfolia, která nám pomůže vyrůst rychleji. Proto jsme přidali služby realitního makléře a kromě toho stavíme vlastní call centrum, které nám pomůže vylepšit dosavadní servis (jak se dočtete na straně 28).



Milé kolegyně, milí kolegové, je toho hodně, ale to nejdůležitější jsem si nechal na konec. Jste to Vy – každý jeden z vás. Společně se nám totiž poroste nejlépe. A já se těším, kam až letos doletíme.

Přeji vám pevné zdraví a pozitivní mysl.

Štefan Tillinger
předseda představenstva OK KLIENT

**VYBÍRÁME
Z OBSAHU**

9

**Z blízka: AGRI-PRECISION
a polní roboti**

16

**HILTI pomáhá digitalizovat
stavebnictvo**

O životě ve městě Šumperk s místostarostou Jakubem Jirglem

Založení města Šumperka spadá do období vrcholu takzvané velké kolonizace 13. století. Přesné datum založení není známo, jelikož se zakládací listina nedochovala. Historikové ovšem vymezili možné založení města mezi léta 1269 až 1276; první zmínka o městu se poté datuje k roku 1281. Takto o počátcích města Šumperku hovoří historické prameny. Je to místo, které se v průběhu let rozvinulo v prosperující centrum, známé svou malebností, pro kterou bylo také přezdíváno „Malá Vídeň“.

O pojistný zájem tohoto živoucího města pečuje od loňského roku společnost OK GROUP. Nejen z tohoto důvodu jsme o rozho- vor požádali pana místostarostu Jakuba Jirgla. Za pozornost určitě stojí dynamický rozvoj, který cílí nejen na moderní technologie, ale pamatuje i na zachování historické tváře města. Jsme přesvědčeni, že je následováníhodné, s jakou envi- ronmentální a sociální odpovědností přistupují místní zastupitelé k péči o své město.

Pane místostarosto, nemůžeme náš rozhovor začít jinak než otázkou na váš nový dopravní terminál, který jste zprovoznili v lednu tohoto roku. Jedná se o nejmodernější terminál v České republice. Můžete nám tento, pro Šumperk jistě zásad- ní, projekt představit?

Rekonstrukce, která byla zahájena v květnu 2019 a dokončena v lednu 2021, se týkala nejen samotného autobusového terminálu, ale i prostoru u vlakového nádraží, kde dříve stávaly nevyužitě sklady a nákladová rampa. V rámci projektu byla postavena nová výpravní budova. Cestující zde mohou využívat čekárnu, informační kancelář i sociální zázemí. Vnitřní prostory jsou klimatizované a pokryté wifí signálem.

Udělalí jsme maximum pro pohodlí a komfort cestujících. Celý prostor nádraží je bezbariérový, do projektu byly přidány smart funkcionality, významně posílena



byla také zeleň. Cestující mají k dispozici nabíječky na mobil, wi-fi připojení, které je součástí bezplatné městské sítě wi-fi hotspotů, mobiliář doplnily chytré lavičky, koše na tříděný odpad, nástupiště osvětlují chytré lampy, které reagují na pohyb. Nechybí ani sofistikovaný informační systém pro cestující či parkovací systém, který informuje o naplněnosti odstavných ploch. V horkých dnech se automaticky spouští systém rosení, který chladí a zvlhčuje vzduch.

Přístřešky autobusových zastávek, výpravní budova a zastávka MHD mají

ING. JAKUB JIRGL

Narodil se před 36 lety v Šumperku. Vystudoval Evropská hospodářská, správní a kulturní studia na Masarykově univerzitě v Brně a absolvoval půlroční studium na ESC v Saint Etienne ve Francii. Při studiích se podílel na řízení evropského projektu v oblasti pomoci lidem s mentálním postižením, má za sebou praxi na Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže a několik let působil v oblasti finančního plánování.

Ve městě Šumperku byl zvolen jako 2. místostarosta v roce 2018. Do jeho gescce spadá strategický rozvoj, územní plánování a investice, výstavba a životní prostředí.

Je ženatý, má jednu dceru a volný čas tráví s rodinou, cestováním, sportem, zahradničením nebo muzicírováním.

zelené střechy. Nádraží hlídá socha Merkura, ochránce cestujících.

V prostoru u vlakového nádraží

vzniklo bezplatné veřejné parkoviště pro 130 aut, cyklověž pro 118 kol a odstavná plocha pro autobusy. Nový povrch získala i Jesenická ulice, která revitalizovanou oblast protíná.

Náklady na realizaci autobusového nádraží a okolí dosáhly částky 169 milionů korun. Investory výstavby přestupního terminálu jsou město Šumperk ve spolupráci se společností ČSAD Ostrava ze skupiny OSTRÁ. Společnost ČSAD Ostrava financovala výstavbu výpravní budovy. O výstavbu nádraží se postarala společnost Terminál Šumperk, což je

sdužení brněnských firem IMOS, a.s. a PSN DS a.s.

V rámci dopravní obslužnosti a příkladného environmentální přístupu jste evidentně příznivci dopravy nezanechávající uhlíkovou stopu, což dokazujete mimo jiné i výstavbou zmíněné cyklostezky. Na jaké další podobné aktivity a možnosti se mohou obyvatelé i návštěvníci města těšit?

Jsem rád, že Šumpersko je protkáno cyklostezkami, místní občané i návštěvníci města se mohou vydat po cyklotrasách do slova na všechny světové strany. Poslední cyklostezka, která však patří k těm nejdůležitějším z hlediska bezpečnosti, je trasa ze Šumperka do Bratrušova. Silnice, která je nepřehledná a plná zatáček, bývala častým místem dopravních nehod. Stavbu za 30 milionů korun jsme realizovali společně s obcí Bratrušov. Součástí projektu je přemostění, úprava tří autobusových zastávek, dvou přechodů pro chodce a modernizace veřejného osvětlení. Stezka vede po polích a loukách nad silnicí, takže všichni cyklisté jsou v bezpečí.

Milovníci cyklistiky mohou také vyrazit na terénní stezky pro horská kola, které vznikly v příměstském lese v roce 2019. Jde o kvalitní zážitkové singletraily různé obtížnosti, které ocení širší sportující veřejnost včetně dětí. Celková délka této šumperské atrakce je 1,5 kilometru.

Samozřejmě v rámci projektování revitalizace sídlišť, resp. páteřních komunikací ve městě, automaticky počítáme s budováním cyklostezek nebo cyklopruhů, k čemuž budeme v budoucnu využívat právě zpracováváný plán udržitelné městské mobility.

Díky svému umístění na hlavních dopravních trasách při okraji masivu pohoří Hrubého Jeseníku bývá Šumperk označován za „bránu Jeseníků“. Je pro vás tento téměř fyzický dotek chráněné krajinné oblasti závazkem k ekologickému směřování města?

Přiznám se, že ekologii a respekt k přírodě vnímám se vši potřebnou vážností. Někdy je však obtížné nacházet reálné cesty a způsoby, jak ekologicky skutečně žít a plánovat. I z toho důvodu jsem se po nástupu na radnici ujal problematiky životního prostředí a s ní spojeného odpadového hospodářství.

S ohledem na to, že odpadový zákon několiknásobně zdrazí skládkování směsného odpadu, snažíme se jít našim občanům naproti a nabídnout jim co největší možnost třídění. Letos v květnu jsme jako první město v České republice odstartovali pilotní projekt třídění gastroodpadu, tedy zbytků z kuchyně. Za první týdny jsme díky tomu vytrídili již stovky kilogramů odpadu, které nezamířily na skládku, ale do bioplynové stanice. Zde z této komodity vzniká bioplyn a ekologické hnojivo. Jsem rád, že Šumperané tento projekt berou za svůj a vzorně třídí.

“ LETOS V KVĚTNU JSME JAKO PRVNÍ MĚSTO V ČESKÉ REPUBLICE ODSTARTOVALI PILOTNÍ PROJEKT TŘÍDĚNÍ GASTROODPADU. ”

Jednou z novinek, na kterou mohou během letních měsíců vyrazit občané Šumperka, je lesní hřiště s lanovými aktivitami a dalšími herními prvky, které vzniklo v příměstském rekreačním lese, konkrétně při cestě směrem na Tulinku. O kousek dál se nachází odpočinková zóna, jejíž součástí jsou tři tůně a molo. Na obě investice se městu podařilo získat dotační peníze.

Pokračují práce na realizaci lesoparku Cihelna, kde se budou nacházet také edukativní prvky pro ekologickou výchovu, rozkvetlé louky, tůň s povalovým chodníkem, vznikne tak další odpočinková zóna ve městě.

Poloha města vytváří podmínky pro rozvoj podnikání v oblastech průmyslu i turistického ruchu. Již v 19. století byl Šumperk významným průmyslovým centrem severní Moravy s dominantním textilním průmyslem. Mimo jiné, město Šumperk bylo šestým městem na světě, kde byla vyvinuta syntéza umělého diamantu a průmyslově zahájena jeho výroba. Co nabízíte případným investorům dnes? Jak konkrétně podporujete další rozvoj průmyslu?

V současné době připravujeme v různých fázích pět lokalit pro bydlení, protože pokud chceme přilákat do Šumperka podnikatele a velké firmy, musíme jim nabídnout byty. Město Šumperk také podporuje prostřednictvím nadačního fondu technické vzdělávání. Nadační fond Centra bakalářských studií byl v regionu založen v roce 2003 na podporu vysokoškolského studia, zejména technického zaměření. Fond finančně podporuje bakalářská studia na Vysoké škole báňské – Technické univerzitě Ostrava v detašovaném pracovišti v Šumperku. Jeho zakladateli jsou město Šumperk a významné průmyslové podniky ze Šumperska. Centrum nyní sídlí v budově Městské knihovny T. G. Masaryka. Za osmnáctiletou historii centra v Šumperku získalo bakalářský titul téměř osm set absolventů.

Město také připravuje průmyslovou zónu, která vzniká při výjezdu z města směrem na Bludov.

V úvodu jsme také zmínili sociální odpovědnost zastupitelstva. Co plánujete v této oblasti pro šumperské seniory i další skupiny obyvatelstva?

Město Šumperk má pod svými křídly tři domy s pečovatelskou službou, disponuje bezbariérovými byty i chráněnými byty.

O sociální oblast se skvěle stará společnost PONTIS Šumperk o.p.s., kterou město založilo v roce 1999. Společnost působí v několika oblastech a nabízí široké spektrum činností – od služeb pro děti,



Jakub Jirgl v prostorách nového dopravního terminálu

rodiny, dospělé osoby s hendikepem a seniory. Nabízí sociální poradenství, pečovatelskou službu, provozuje nízkoprahové centrum pro děti a mládež, k dispozici má azylový dům i sociální byty, nabízí krizovou pomoc, volnočasové aktivity pro všechny věkové kategorie, denní centra pro osoby s hendikepem či seniory. V areálu bývalých kasáren skvěle funguje i odlehčovací služba. Zajišťuje také provoz Taxíku Maxíku i rehabilitaci v Centru theasuit.

V současné době také běží práce na rozšíření pedagogického centra v Základní škole pro žáky se specifickými poruchami učení a mateřské školy logopedické Schola Viva, které město podpořilo jedním milionem korun, většina z 35 milionové investice je hrazena z dotace.

Dalším vstřícným krokem směrem k seniorům bylo vyslyšení žádosti o výtah do klubu seniorů, který se nachází v prvním patře ve Společenském středisku Sever v místní části Temenice.

Zvažujeme také výstavbu městských bytů, které by mohly vzniknout na pozemku na protě základny hasičů v téže místní části.

V rámci prevence se vaše oddělení sociálně-právní ochrany zaměřuje na kvalitní trávení volného času dětí, které jsou ohroženy sociálně-patologickými jevy. Jak se vám tato práce daří?

Město otevřelo pro děti ve věku od 5 do 12 let, u kterých hrozí sociální vyloučení a rizikové trávení volného času, Klubík. Děti sem mohou zdarma docházet třikrát týdně za volnočasovými aktivitami. Mohou se zapojit do taneční, hudební či výtvarné dílny, připravujeme pro ně i sportovní aktivity. S ohledem na epidemiologickou situaci je Klubík v současné době zavřený, doufáme však, že budeme moci v nejbližších dnech jeho činnost opět obnovit.

S ohledem na preventivní činnost v sociální oblasti výborně pracuje nízkoprahový klub pro děti a mládež Rachot v Šumperku, který zastřešuje společnost

PONTIS. V minulých týdnech zabírala jeho pracovníkům nejvíce času distanční výuka a doučování – učení a příprava do školy byla preferována před volnočasovými aktivitami. Nabídku centra využívaly děti, kterým chybí potřebné zázemí, technické vybavení či připojení na internet. V Rachotu se pravidelně učily děti prvního i druhého stupně základní školy. Mám informace, že pracovníci zde řeší zásadní problém – děti nevědí, jak se učit. Osvědčil se individuální přístup, podpora samostatnosti a vedení k zodpovědnosti, díky čemuž si některé z dětí dokázaly zlepšit školní výsledky. Těší nás každý drobný úspěch a pokroky, které ve výuce zažívají.

Podpora distanční výuky v době COVIDu tak doslova změnila nízkoprahový klub na vzdělávací centrum. Pracovníci však už nyní pomalu plánují akce běžného provozu, na který se těší.

Mezi kulturními fajnšmekry je velmi známé Divadlo Šumperk, jehož vznik se datuje v první polovině 17. století.

V důsledku pandemie bylo divadlo řadu měsíců uzavřeno a muselo odložit i plánované premiéry. Jak tuto situaci šumperské divadlo ustálo?

Divadlo, stejně jako ostatní kulturní, společenské a sportovní instituce, to během uplynulého roku nemělo vůbec snadné. Vedení muselo složité vymýšlet motivaci k další práci, protože herecký soubor nemohl předkládat plody své denní práce živému publiku. Velkým zpestřením pro herce byla v dubnu zahájená rekonstrukce restaurace Opera v budově divadla, do které se také osobně zapojili.

Jsem rád, že poté, co nastalo rozvolnění, se divadelní soubor pustil do práce a začal plánovat. Herci vyrazili se svou čerstvě sestavenou kapelou do ulic města. Hráli seniorům, pacientům nemocnic v Šumperku a okolí, dětem ve školách i na pěší zóně. Jejich mini turné mělo velký úspěch.

Od 1. června se mohou (za dodržení hygienických pravidel) vrátit do budovy divadla návštěvníci. A protože byl Den dětí, prvním představením byla Krkonošská pohádka, kterou jsem pro velký úspěch absolvoval se svou rodinou. Dále soubor pokračoval řadou her, které se už dočkaly premiéry, avšak většina předplatitelských skupin je neměla šanci navštívit. Stejně tak herci opráší i vyhrané, divácky prověřené evergreeny.

Divadlo sídlí v reprezentativní budově z roku 1902 dle návrhu Georga Bergera. Při procházce městem narazíme i na další architektonické skvosty. Je patrné, že se jako zastupitelstvo snažíte tyto historické stavby udržovat a renovovat. Má město konkrétní plán, strategii péče o toto historické dědictví?

Město Šumperk se v minulosti přezdívalo Malá Vídeň, a to i díky výstavním vilám a palácům, které zde vybudovali bohatí textilní průmyslníci. Většina z těchto památek patří do soukromých rukou. Město každý rok nabízí těmto vlastníkům nemovitých kulturních památek, které

stojí na území městské památkové rezervace nebo v městské památkové zóně, pomocnou ruku při podávání žádosti o dotace z Ministerstva kultury.

V letošním roce bude město investovat do opravy střechy Chiariho vily v ulici 17. listopadu. Před dvěma roky prošla rekonstrukcí samotná radnice na náměstí Miru. Město za ni získalo hned dvě ceny v oblasti architektury.

Jednou z vašich dalších plánovaných aktivit je rekonstrukce objektu bývalé Klapperothovy manufaktury a vznik interaktivní expozice zaměřené na historii textilnictví. Jak jste s tímto projektem daleko?

V současné době je objekt manufaktury plně sanován, letos budou záchranné práce pokračovat dokončením střešní krytiny. Postup dalších etap rekonstrukce manufaktury bude záležet na tom, zda a v jaké výši se městu podaří získat dotace. V tomto směru vyvíjíme maximální úsilí. Cílem je zachránit tuto unikátní památku a vybudovat v ní moderní muzeum textilnictví založené na multimediálních technologiích.

OK HOLDING Bulletin vychází na začátku prázdnin a řada z nás bude i v letošním roce poznávat krásy naší vlasti. Co bychom si, pane místostarosto, rozhodně neměli při návštěvě Šumperku nechat ujít?

Na letní turistickou sezonu jsme připravili pro návštěvníky města osvědčené taháky i novinky. Šumperk má zajímavou historii, na které hodně stavíme. Návštěvníci by určitě neměli vynechat expozici čarodějnických procesů nebo si projít architektonicky hodnotné stavby ve městě za pomoci původce, na papíře nebo v mobilu, Po stopách Malé Vědny. Oblíbenou atrakcí je vyhlídka na město z radniční věže, kterou jsme doplnili o páteční večerní rozhledy. Stejně tak je možné si udělat malý výlet na kopec Háj, na kterém je rozhledna, ze které je vidět do širokého okolí.

Průvodcem dětských návštěvníků ve městě se v letošní sezóně stanou komiksově postavy z nové stopovací hry „Šumperkem v přiběžích“. Osobnosti z šumperské historie provedou zájemce po památkách historického centra a seznámí je s poutavými osudy jejich dávných obyvatel.

Další novinkou, kterou zaznamenají virtuální návštěvníci, jsou redesignované webové stránky informačního centra.

Letní turistická sezóna v Šumperku odstartovala v úterý 1. června. Od tohoto data jsou každodenně přístupné turistické cíle spravované městem i Informační centrum Šumperk. Všechny atraktivity budou podléhat aktuálním mimořádným opatřením, zejména omezenému počtu návštěvníků a doporučeným hygienickým opatřením.

Za minulý rok navštívilo turistické cíle, spravované městem, celkem 11 788 osob. 2 530 osob vystoupalo v doprovodu průvodce na radniční věž, 597 osob se vydalo na prohlídkové okruhy městem, 6 394 osob zavítalo do Expozice čarodějnických procesů a 2 267 osob do klášterního kostela.

Sportovně založeným návštěvníkům také doporučuji navštívit areál Benátky, kde se nachází venkovní i krytý bazén s tobogánem, skatepark, dětské hřiště a dráha pro bruslaře kolem rybníku Benátky. Šumperský skatepark patří mezi tři největší v České republice. Je rozdělen na dvě části: skateboardový bazén a streetovou sekci. Workoutové hřiště jistě ocení ti, kdo mají rádi venkovní fitness a cvičení s vlastní vahou. Členitá pumpracková dráha je vhodná i pro větší děti.

Autor: redakční rada

Aktuální vývoj pojistného trhu, přehled novinek

Český pojistný trh za 1. čtvrtletí 2021 vzrostl meziročně o 2,4%, což je výrazně méně než v minulém roce za stejné období (růst 5,6%), nicméně stále se jedná o vynikající výsledek, s ohledem na přetrvávající epidemiologické restriktce.

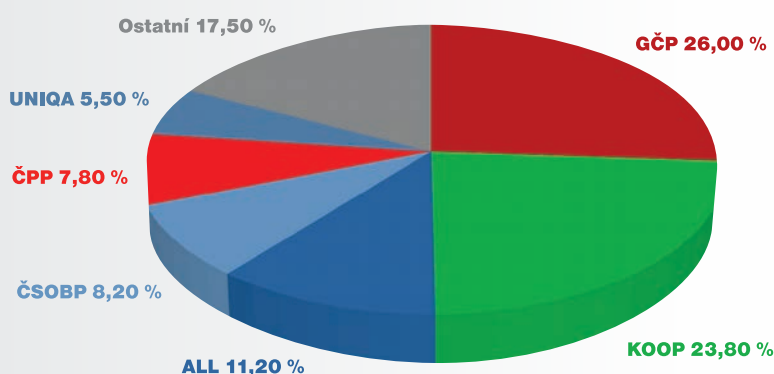
Největší tržní podíl zaujímá s 26% Generali Česká pojišťovna (dále jen GČP), ačkoli její podíl meziročně mírně klesl z důvodu slabšího výkonu v životním pojištění. Na GČP se tak dotáhla s 23,8% Kooperativa pojišťovna (dále KOOP) především díky výraznému růstu v pojištění podnikatelských a průmyslových rizik. Třetí místo na pojistném trhu dlouhodobě zastává Allianz pojišťovna (dále ALL), jejíž podíl je nyní 11,2%.

Pojištění vozidel patří mezi dominantní pojištění na trhu. Každá třetí pojistná smlouva ze všech uzavřených smluv na trhu je právě z oblasti pojištění vozidel.

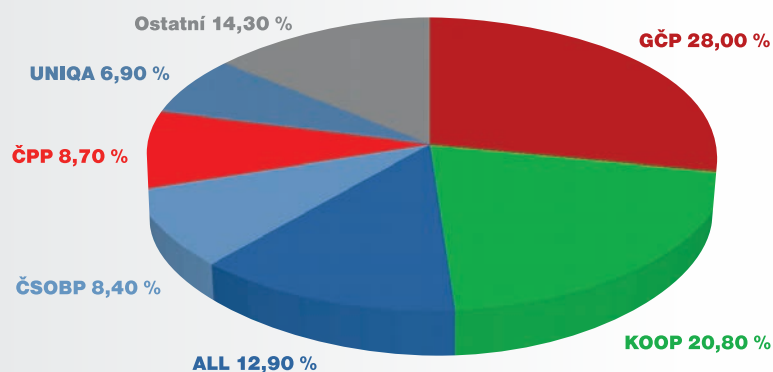
V samotném neživotním pojištění (dále jen NŽP) je pořadí tří největších pojišťoven na trhu stejné. Nejvyšší podíl má GČP (28%), druhá je KOOP (20,8%) a na třetí příčce ALL (12,9%). Každým rokem roste počet pojištěných vozidel, letos v 1. čtvrtletí překonal hranici 8 500 000 kusů. Od začátku roku 2021 tak nově přibýlo 30 000 nových pojistných smluv. Pojištění vozidel (POV+HAV) patří mezi dominantní pojištění na trhu. Každá třetí pojistná smlouva ze všech uzavřených smluv na trhu je právě z oblasti pojištění vozidel.

V životním pojištění dominuje KOOP od doby, kdy plnohodnotně zřúzovala s Pojišťovnou České spořitelny. Její

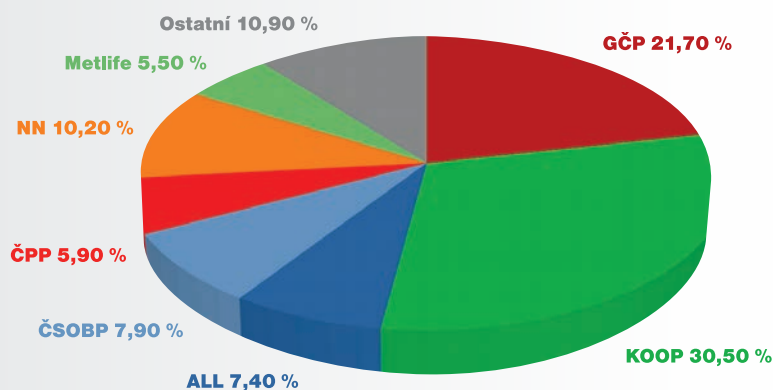
Podíl pojišťoven CELKEM



Podíl pojišťoven v NŽP



Podíl pojišťoven v ŽP



podíl na trhu se stále pohybuje nad 30% (aktuálně 30,5%). S výrazným odstupem je na druhém místě GČP (21,7%), na třetím místě pak NN Životní pojišťovna (NN), jejíž podíl v 1. čtvrtletí 2021 byl na úrovni 10,2%.

JAKÉ NOVINKY PŘEDSTAVILY POJIŠŤOVNY OD ZAČÁTKU ROKU 2021?

- GČP prezentovala vylepšené autopojištění, například: výplata pojistného plnění do 3 dnů (jinak bez odečtu spoluúčasti), elektrokola a elektrokoloběžky součástí pojištění, limit POV 300 milionů Kč, možnost bez procentní spoluúčasti v HAV
- sluchové postižení mohou komunikovat s KOOP a ČPP pomocí Transkript Online
- KOOP vylepšila vlajkový produkt TREND pro podnikatele – nově lze

v produktu pojistit více rizik, asistenční služby a sjednat lze jednoduše skrze on-line sjednavač

- GČP zavedla novou kampaň v oblasti investičního životního pojištění. Klientům, kteří mají smlouvy sjednané před účinností nového občanského zákoníku, postupně nabídne jejich převod do režimu tohoto novějšího právního předpisu. Zároveň si tito klienti budou moci zvolit benefit, který ke své smlouvě investičního životního pojištění dostanou v ceně pojistného
- Direct pojišťovna se pustila do nového byznysu: koupila prodejce aut Autotrio Praha v Modřanech a bude v něm prodávat a servisovat auta pod značkou Direct auto. V plánu má koupit další autoprodejny a servisy
- ČPP zahájila ostrý provoz asistované prohlídky vozidla technikem na dálku. Klienti už díky tomu nemusí přijíždět

osobně při sjednání havarijního pojištění či prohlídky poškození auta

- pojišťovna Pillow rozšířila nabídku neživotního pojištění o pojištění úrazu a nemoci
- Slavia pojišťovna nově nabízí IT a elektro asistenci živnostníkům a drobným podnikatelům
- UNIQA uvedla na trh pojištění pro komplikace po očkování proti COVID-19
- AXA se stahuje z pojištění německého energetického gigantu RWE AG. Jde o jeden z důsledků zelené politiky.

Autor: Matyáš Charvát
ředitel podpory obchodu



Spustili jsme vlastní program vzdělávání se společností FAPIN

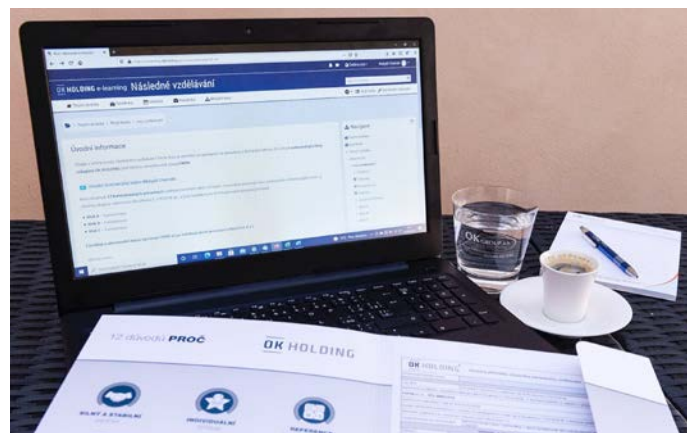
V roce 2020 drtivá většina z nás úspěšně absolvovala odbornou zkoušku, která je v naší pojišťovací branži ze zákona povinná pro všechny, kteří se odborně podílejí na zprostředkování pojištění. Ať už jsme složili zkoušku jakékoli skupiny odbornosti (tedy I. – IX.), tak v letošním roce nás čeká další, zákonem stanovený, navazující krok. Tím je takzvané následné vzdělávání, jehož cílem je prohloubit naše odborné znalosti a dovednosti v minimálně patnácti školících hodinách.

V rámci uskupení OK HOLDING, ve spolupráci s našimi specialisty a akreditovanou osobou FAPIN, jsme připravili vlastní on-line kurz následného vzdělávání, který je ucelený, srozumitelný a maximálně uživatelsky přívětivý.

Celý kurs obsahuje 12 komentovaných prezentací v celkové minimální délce 15 hodin. Prezentace pokrývají kompletní problematiku oblasti pojišťovnictví, tj. všechny skupiny odbornosti dle zákona č. 170/2018 Sb., které jsou rozděleny do tří 5hodinových tematických bloků. Prezentace obsahují všechny nezbytné produktové oblasti, best practice i zásadní legislativní otázky.

Výhody našeho kurzu:

- **KVALITA OBSAHU** – nahrávky prezentací jsou tvořeny přímo specialisty z praxe
- **FLEXIBILITA** – nemusíte v jeden moment shlédnout celé 5hodinové bloky, studovat můžete vždy podle vašich časových možností. E-learning za vás hlídá čas strávený poslechem příslušné nahrávky prezentace
- **DOSTUPNOST KURZU 24/7** – e-learning je dostupný nonstop, můžete se tedy poslechu nahrávek věnovat prakticky kdykoliv.



Autor: Matyáš Charvát
ředitel podpory obchodu



Z blízka: AGRI-PRECISION s.r.o.

AGRI-PRECISION je společnost úzce specializovaná na precizní zemědělství: monitorovací systémy, zemědělské navigace a automatické řízení zemědělských strojů. Nabízí zemědělcům ucelenou paletu produktů, které jim pomáhají zefektivňovat a zpřehledňovat zemědělskou prvovýrobu.



NAVIGACE A MONITORING ZEMĚDĚLSKÉ TECHNIKY

Díky monitorovacím systémům mohou zemědělci odhalit nedostatky při provozu zemědělských strojů. GPS navigace pro zemědělství ocení farmáři při různých aplikačních činnostech (rozmetání hnojiv, aplikaci postřiků apod.) a pomocí zemědělských autopilotů pro traktory, kombajny a jiné stroje se velmi výrazně zpřesní navazování jednotlivých jzd.

V nabídce AGRI-PRECISION na první pohled zaujmou také autonomní polní roboti. A jak říká jednatel firmy, Ing. Michal Krutiš, jejich éra již není sci-fi, ale stává se v České i Slovenské republice realitou.

Pane Krutiši, jak si můžeme společně s našimi čtenáři práci vašeho polního robota představit?

V tuto chvíli nabízíme autonomního polního robota OZ francouzského výrobce NAIO Technologies. Velmi brzy přijdou na trh i další modely. NAIO OZ je malý, ale velmi všestranný robot pro specializované provozy jako například zelinářství, školkařství a pěstování dalších speciálních plodin. Vidíme možnosti využití i mimo zemědělskou oblast. Práce s robotem je velmi snadná. Jednoduchým způsobem si zmapujeme řádek, na kterém máme pracovat, nastavíme počet a rozteč řádků, režim provozu a robota do dané lokality vypustíme. Po provedení zadaného úkolu se sám zahlásí prostřednictvím mobilního telefonu, že má hotovo. Na pole a zpět je třeba jej dovézt, ale při práci v dané lokalitě není přítomnost člověka nutná. Tento model OZ zastane různé činnosti, jako například setí, rýhování, plečkování, manipulaci při ručních pracech a sklizni.



Michal Krutiš

Zaznamenali jsme i další požadavky, například na postřiky a rozmetání hnojiv. Pohon robota je čistě elektrický, takže se jedná o plně bezemisní a ekologický provoz. Pro dobíjení stačí běžná 230 V zásuvka bez potřeby speciálního dobíjecího místa.

Roboti, které nabízíme, jsou primárně určeni jako náhrada velmi těžké, a ne příliš oblíbené ruční práce.

Jak přesná je práce takového robota?

Polní roboti značky NAIO využívají pro svoji práci GPS signál s upřesněním pomocí korekčního signálu RTK, což je

obdobná technologie, kterou používají například geodeti. Pracují tedy v přesnosti na 2 centimetry. Některé modely ještě navíc používají dopřesňování pracovních orgánů pomocí specializovaných kamerových systémů. Kamerový systém dokáže dále zvýšit přesnost na 1 centimetr. V nejvyšší úrovni dokonce rozeznává například jednotlivé hlávky salátu a provádí tak plečkování nejen mezi řádky, ale i velmi přesně mezi jednotlivými hlávkami.

Je jasné, že využitím autonomních strojů se sníží poptávka po lidských zdrojích. Je to něco, čeho by se pracovníci v zemědělství měli obávat?

Roboti, které nabízíme, jsou primárně určeni jako náhrada velmi těžké, a ne příliš oblíbené ruční práce (sázení, plečkování/okopávání atd.). Již dlouhou

dobu tyto práce v České republice téměř neprovádí občané naší země, ale zahraniční sezonní pracovníci. I těchto zahraničních pracovníků je čím dál větší nedostatek a zajištění pracovních sil je čím dál obtížnější a nákladnější. Tedy myslím, že nasazení robotů se pracovníci v zemědělství obávat nemusejí.

Pořídít si autonomního robota není, předpokládáme, levná záležitost. Máte již studie, kdy se vyšší náklady na pořízení zemědělci vrátí?

Modely robotů, které nabízíme, jsou určeny primárně pro speciální plodiny, kde je běžně vysoký podíl ruční práce. Výrazné zpřesnění práce pomocí robotů navíc ovlivňuje pozitivně i výnos plodin. Tedy v těchto provozech „drahých“ plodin mají tyto roboty pozitivní ekonomický význam. Pro pěstování „běžných“ plodin (obilniny, řepka, okopaniny) je robotická technologie ještě stále příliš drahá v porovnání se zavedenými způsoby obdělávání pomocí traktorů, kombajnů atd. Zatím...

Naši čtenáři nejsou pouze zemědělci, dovolte nám tedy vrátit se k úvodu našeho rozhovoru: co přesně znamená precizní zemědělství?

Precizní zemědělství je dnes již dosti široký pojem. A v podstatě bychom měli rozlišovat „přesné zemědělství“ a „precizní zemědělství“.

Přesným zemědělstvím zvyšujeme přesnost prováděných prací, tedy: zemědělská technika jezdí po poli pomocí autopilotů s 2 cm přesností, jsou přesně zmapovány hranice polí, stroje umí přesně automaticky vypínat postřik a setí dle GPS polohy tak, aby neprobíhala vícenásobná aplikace na stejných místech.

Precizní zemědělství je více o agronomickém pohledu na jednotlivá pole. Dříve se na pole pohlíželo jako na jeden celek a dávky všech vstupů (setí, postřiky, hnojiva) se aplikovala plošně stejnoměrně. Pole ale není homogenní celek a v různých částech má různé

přírodní podmínky, zásobenost živinami a celkově potenciál výnosu. Pomocí moderních technologií, jakými jsou třeba rozborů půdních vzorků a specializované satelitní snímky, lze pole rozdělit do jednotlivých zón a k těm přistupovat individuálně. Moderní technika, vybavená našimi technologiemi, poté dokáže plně automaticky aplikovat osivo, hnojiva a postřiky tak, aby to v dané zóně bylo optimální. Tímto přístupem je zemědělec schopen výrazně šetřit množství chemických přípravků, což má pozitivní vliv na ekologii a ekonomiku.

Nabízíte i řadu dalších produktů, například na vypínání sekcí, vyměřování půdních bloků a podobně. Podílíte se i na vývoji těchto produktů?

Máme v nabídce (a provádíme) i různé úpravy stávající zemědělské techniky. Elektronika a GPS technologie se vyvíjí větším tempem, než jakým zemědělská technika zastarává. Proto se velmi často vyplatí starší stroj upgradovat na současnou technologickou úroveň.





Z velmi jednoduchého nebo starého stroje jsme schopni udělat technologicky vyspělý stroj tak, aby byl na úrovni nové techniky.

Ne všechny požadavky můžeme splnit pomocí komponentů našich dodavatelů, a proto provádíme i dílčí vlastní vývoj. Příkladem může být systém vzdáleného ovládní traktoru AGRI-REMOTE, kdy uživatel může ovládat traktor vzdáleně, pomocí ovladače. Traktor tak ovládá pracovník například na sklízecí plošině v sadech a v traktoru již nemusí sedět člověk. Naším dalším vývojem je software AGRI-PLAN, který umožňuje automaticky plánovat a optimalizovat způsoby pojezdu techniky po polích, což výrazně zefektivňuje, zrychluje pohyb po pozemcích.

Chystáte pro naše zemědělce nějakou další převratnou novinku?

V tomto roce jsme přinesli poměrně dost inovací, které chceme v dohledné době etablovat na trhu a převést do běžné praxe. V dlouhodobějším horizontu plánujeme výrazně zvýšit konsolidaci a využitelnost dat, které nám provoz techniky poskytuje.

Víme, že společnost Reticulum Holding, a. s. se v roce 2020 stala novým společníkem Vaší firmy, co



od spojení těchto dvou značek jako zakladatel očekáváte?

Mimo všeobecné přínosy, vycházející ze zázemí silného partnera, očekávám zejména výrazné synergické efekty s produkty holdingové společnosti MJM agro. Ucelený systém služeb pro precizní zemědělství PREFARM, který poskytuje zejména agronomické služby a následnou tvorbu aplikačních map, velmi vhodně doplňuje náš sortiment technologií pro precizní a přesné zemědělství. Agronomická část precizního zemědělství v našem sortimentu chyběla a nyní jsme tak schopni nabízet ucelenou paletu produktů a služeb, a to na velmi profesionální úrovni. Můžeme třeba traktor s rozmetadlem vybavit kompletně po hardwarové stránce (tedy ze starého udělat technologicky nový) a současně nabídnout i softwarovou/datovou část pro to, aby mohl precizně variabilně rozmetat hnojivo tak, aby aplikoval jen takové množství, které je v dané lokalitě potřeba.

V souvislosti s autonomními osobními automobily se vede řada diskusí ohledně jejich bezpečnosti v provozu. Jak je to s bezpečností autonomních strojů, které nabízíte?

S otázkou bezpečnosti je to u zemědělské techniky, pokud se nepohybuje na veřejných komunikacích, poměrně

jednodušší. Jedná se v tomto případě o pracovní stroje a není nutno řešit otázky bezpečnosti na silnici. Námí nabízení autonomní roboti mají CE certifikaci a jsou vybaveni bezpečnostními prvky v různých úrovních, dle své velikosti. Tedy z pohledu kolize s překážkami, a případně osobami, jsou zajištěné. Řekl bych, že výrobci jsou v této záležitosti dále než dostupná legislativa.

Nemůžeme se nezeptat na oblast pojištění: na jaká pojištění nebezpečí je vhodné takovýto autonomní stroj pojišťovat?

Z pohledu pojištění budou polní roboti asi novou kategorií, ale jistá analogie s pojištěním zemědělské techniky tu bude. Shodná bude otázka strojního pojištění – je to také zemědělský stroj, ale nová bude asi otázka pojištění „odcizení“. Stroj se pohybuje bez obsluhy na pozemku, který nemusí být oplocen a je tedy volně dostupný. Může tedy nastat situace, kdy někdo robota naloží a odveze. Pojistit odcizení bude zřejmě pro pojišťovnu výzvou. Riziko vidím i v možném poškození při přepravě robota na pole a zpět.

Autor: redakční rada

Interview s předsedou Komory pojišťovacích zprostředkovatelů Gustavem Vackem

Na pojistném trhu působí několik profesních uskupení. Jedním z nich je i Komora pojišťovacích zprostředkovatelů (KPZ; Komora), jež si klade za cíl chránit zájmy právě pojišťovacích zprostředkovatelů. A nám je velkou ctí, že jsme mohli k osobitému rozhovoru přizvat jejího předsedu, Ing. Gustava Vacka. V interview se dozvíte mimo jiné o důvodech vzniku Komory, jejích úspěších, vizích i o tom, co Komora plánuje do budoucna.

Gustave, Vy patříte mezi špičkové odborníky na našem pojistném trhu. Působil jste dříve i v Prezidiu Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM). Co Vás vedlo k založení Komory?

Nepovažuji se za špičkového odborníka, ale za těch 30 let, co jsem v oboru, už docela špičkově vím, co všechno ještě nevím (smích). Komora vznikla na jaře roku 2014. Pamatujete na dobu, kdy zůstávali v registru pojišťovacích zprostředkovatelů všichni, kteří o naši profesi zavádili? Následkem toho nás bylo zapsáno více než 170 tisíc. Chodil jsem v té době na různé „chlebičkové“ akce, kde se o pojišťovacích zprostředkovatelích mluvilo jako o přemnožených hlodavcích, které je třeba vyhubit (smích). Na moje námítky, že 170 tisíc zprostředkovatelů je jen projev kolosálního nepořádku v registru, byla v té době odpověď, že udržování registru tak, jak přikazoval tehdejší zákon (§ 17 zák. č. 38/2004 Sb.), by bylo pro správce registru příliš mnoho práce. To, že se v té době nás, pojišťovacích zprostředkovatelů, nikdo nezastal, byl pro mě důvod k založení nového subjektu na trhu, který by hájil naše zájmy.

Vaše snažení se po pár letech nakonec přeci jen zúročilo. Dnes je v registru řádně zapsáno na 39 000 pojišťovacích zprostředkovatelů, z toho 5 500 zahraničních. Vraťme se zpátky do roku 2014. Jaké bylo další pokračování Komory?



Zleva: Matyáš Charvát, Gustav Vacek

S kolegy z makléřských firem Zdeňkem Jančovičem, Jiřím Chvojkou a Milanem Vintrem jsme sepsali Dohodu o znění stanov spolku a nechali Komoru zapsat. Následně jsme oslovili všechny poslance a představili jsme své záměry. V té době bylo naším hlavním úkolem bránit se případnému nezákonnému postupu při kontrolách pojišťovacích zprostředkovatelů. Při kontrole se má provádět kontrola povinností daných zákonem. Musí tedy nejdříve existovat povinnost daná zákonem a teprve pak kontrolovat její plnění.

Samozřejmě jsme v té době narazili na silný odpor. Vzpomínám si na jeden e-mail, který – ve snaze očernit nás

– konstatoval: „Komora pojišťovacích zprostředkovatelů je lobbistická organizace, která hájí zájmy pojišťovacích zprostředkovatelů“. Ano, to přesně popisuje situaci, ve které jsme byli: kdo hájí zájmy pojišťovacích zprostředkovatelů má Kainovo znamení, je špatný, protože všichni pojišťovací zprostředkovatelé jsou špatní. Článků v médiích bylo na toto téma více než dost a nikdo se nás nezastal. Alespoň v tom se situace změnila, že se o našem podnikání nepíše dehonestujícím způsobem.

Dokázal byste stručně popsat, jakých úspěchů Komora dosáhla za dobu svého dosavadního působení?

Jak už jsem říkal, Komora přispěla k tomu, že se o pojišťovacích zprostředkovatelích nepíše a nehovoří v negativním kontextu. Neustálým vysvětlováním činnosti pojišťovacího zprostředkovatele naší politické reprezentaci se nám podařilo dostat se do povědomí poslanců a senátorů, kteří mají moc ovlivňovat zákony. Máme více než 120 členů a potvrdilo se, že roční příspěvek 1200 Kč je dostatečný pro fungování Komory.

Podarilo se nám zabránit tomu, aby byl pojišťovací makléř odměňován výhradně klientem. A že takové snahy byly! Naposledy to bylo skryto v návrhu zákona v definici pojmu „zprostředkování pojištění“. Komora také přispěla k tomu, aby byl v covidové pandemii odsunut o pár měsíců termín absolvování odborné zkoušky.

Jsou ale také věci, které se nám nepovedly. Musíme se více snažit. Letos budeme volit nové představenstvo Komory, tak věřím, že nová krev nám v tom pomůže.

I já věřím, že se Komoře podaří ze svého středu vybrat opět ty nejlepší, kteří naváží na práci stávajícího představenstva Komory. Zmínil jste, že jsou i věci, které se Komoře nepovedly, tedy alespoň prozatím. O co se například jedná?

Těch věcí, co se nepovedly, nebo se vůbec nezačaly řešit, je mnoho a považují to především za svou chybu, že jsme toho neudělali víc.

Největším neúspěchem Komory je, že jsme nedokázali zabránit přijetí zákona o distribuci pojištění a zajištění v tom znění, v jakém byl nakonec přijat. Je psaný jako příručka pro distribuci přípravků na hubnutí, nikoliv jako zákon pro zprostředkování pojištění. Zákazníka zahrnuje nesmyslným množstvím informací. Obyčejná pojistná smlouva má pak desítky stran textu a k němu spoustu dalších papírů ve formě povinných informací, záznamu o jednání, informací o zprostředkovateli, o pojišťovně, IPID, GDPR a dalších, o které klient nestojí, nerozumí jim a nechce se jimi zabývat.



To, co klient chce, je být pojištěn tak, aby dostal v případě pojistné události slušné pojistné plnění. Zda mu zprostředkovatel odpovídá za správný rozsah pojistného plnění, správné určení místa pojištění, splnění požadavků na zabezpečení majetku a 100x atd., se nedozví. A není to ani v zákoně. Proto takové případy rozhodují až soudy.

VĚŘÍM, ŽE KDYŽ SE BUDEME DOSTATEČNĚ SNAŽIT, VRÁTÍME ZPROSTŘEDKOVÁNÍ POJIŠTĚNÍ JEHO PŮVODNÍ POSLÁNÍ.

Zákon č. 170/2018 Sb. musel implementovat směrnici IDD, což udělal. Ale vůbec nedokázal analyzovat problémy trhu, natož je řešit. Proto přijetí tohoto zákona považuji za velký neúspěch naší Komory, byť jsme se společně s několika členy Komory snažili na všech frontách a tyto snahy podpořilo i významné množství poslanců a senátorů.

Je obdivuhodné, že se stále mezi námi „pojišťovány“ najdou ti, jimž není legislativa v našem oboru lhostejná, vyznají se v ní a dívají se na podmínky zprostředkování

pojištění optikou toho, co je nejlepší pro klienta. Jaký výhled má Komora do budoucnosti?

Stěžejním úkolem je trvalé hájení zájmů pojišťovacích zprostředkovatelů. Tedy nejen našich členů, ale VŠECH zprostředkovatelů.

Od letoška pro nás, pojišťovací zprostředkovatele, platí nová povinnost. Jedná se o návrat výkazu činnosti. Je to další zbytečná administrativní zátěž, která bohužel prošla legislativním procesem bez připomínek trhu. Přitom výkaz ukládá doložit data z účetní závěrky do 31. 3. Ale všichni přece víme, že v případě, že zprostředkovatel využívá daňového poradce, tak účetní závěrku k 31. 3. nemá.

Výkaz obsahuje i pojmy, které doposud nemají jasnou oporu v zákoně – jak budeme vykazovat položku autopojištění, kterou zákon o pojišťovnictví v příloze „odvětví a skupiny pojištění“ vůbec nezná? Tento pojem se nevyskytuje ani v žádném jiném zákoně nebo vyhlášce. Zájmem pojišťovacích zprostředkovatelů je zbavit se těchto nesmyslů.

Musíme pokračovat v hledání spolupráce s ostatními profesními sdruženími a najít společnou řeč. Jsem rád, že mnoho našich členů je současně členy i těchto sdružení.

Budeme se snažit o vytvoření nového modelu zprostředkování pojištění, kde bude jasné vymezení povinností agenta, makléře, pojistitele i klienta, abychom netápali v odpovědnosti za nesprávně sjednané pojistné smlouvy, chybné postupy při likvidacích škod a podobně.

Budeme pokračovat ve školící a přednáškové činnosti a v každodenním poradenství členské základně ve všech věcech, ať už v otázkách legislativních nebo v konkrétních případech, týkajících se zprostředkování pojištění nebo likvidace pojistných událostí.

Mým velkým přáním je, aby si pojišťovací zprostředkovatelé vedli registrace i kontroly

dodržování zákonů sami, prostřednictvím svého profesního sdružení. Obdobně jako lékaři, právníci a mnoho dalších profesí.

Věřím, že to nejlepší je na pojistném trhu ještě před námi, i když je zcela nutné se o to patřičně zasadit. Je mnoho těch, co na nedostatky jen poukazují, ale málo těch, co se navíc k tomu nebojí o změnách jednat a činit k tomu konkrétní kroky. Děkuji, že Vy jste tím, kdo aktivně jedná. Chtěl byste něco závěrem vzkázat našim čtenářům?

Přeji Vám i vašim čtenářům především zdraví a radost z práce. Věřím, že když se budeme dostatečně snažit, vrátíme

zprostředkování pojištění jeho původní poslání, tj. odbornou pomoc jak pojišťovně, tak klientům při sjednávání a správě pojistných smluv.

Gustave, děkujeme za inspirativní rozhovor a přejeme Vám i členům Komory hodně zdraví a sil do dalšího snažení v potřebných změnách legislativy a celkového fungování pojistného trhu!

Autor: Matyáš Charvát
ředitel podpory obchodu

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Kolego, na slovíčko...

Jana Drábková zpovídá Jiřího Volka

Když se v loňské roce začala v bulletinu objevovat rubrika „Kolego, na slovíčko“, říkala jsem si, jak je to dobrý nápad: firma neustále roste, stále zaznamenávám nová jména našich posil. Tu komunikuji a řeším věci s někým z Prahy, támhle z Ostravy a jindy zase z centrály z Brna. A ono je přeci jen mnohem příjemnější, když alespoň víte, jak kolega na pomyslném druhém konci sluchátka vypadá, co má rád a čemu se věnuje ve volném čase.

Loňská pandemie nám vzala možnost setkávání se a poznávání i v pracovní rovině. O to víc jsem tedy byla ráda za tohle setkání s kolegou ze sousední pobočky v Hradci Králové, Jiřím Volkem. V OK GROUP pracuje devátým měsícem a mně je ctí i radostí vám jej blíže představit.

Jiří, Vy pracujete v OK GROUP necelý rok. Jaká pracovní kariéra tomu předcházela? A čím Vás zlákala „pojišťovnická“ branže?

Ano, v OK GROUP pracuji poměrně krátce, přesně od října 2020. Zásadní impulsy ke změně byly dva. První se objevil již se začátkem pandemie, kdy jsem začal více vnímat jednu z nejcennějších komodit v životě – a to čas. Uvědomil jsem si, kolik času mi zabere každodenní dojezdění 50 kilometrů za prací a tím pádem kolik starostí bych mohl eliminovat pouhou změnou zaměstna-



Zleva: Jana Drábková, Jiří Volek

vatele, v místě svého bydliště. Tím se zrodila myšlenka změny zaměstnání, zbývalo mi „pouze“ vyřešit technickou otázku, jak to provést. Neměl jsem jasnou prioritu, ale vím, že pokud mám správnou motivaci, rychle se učím novým věcem. Hledal jsem obor, který „kopíruje“ vývoj trhu a nestane se z něj dravá ryba při nějakém neočekávaném tržním výpadku, anebo naopak „snadná kořist“. Mezi takové stabilní obory jsem zařadil finanční a pojišťovací trh.

Můj odvážný krok do neznáma se vydařil a nyní pracuji ve společnosti OK GROUP jako specialista pojištění majetku a odpovědnosti.

Co Vás na Vaší současné práci pro OK GROUP baví a naplňuje?

Naštěstí nepatřím mezi lidi, kteří se neradi vzdělávají, jak už jsem zmínil. Naopak, rád své hranice neustále posouvám výše, vyhledávám ve svém volném čase zahraniční literaturu, ve které se inspiroji především úspěšnými lidmi. Rád se pozastavuji nad jejich úspěchy, nad jejich činy, nad jejich myšlením.

Má pracovní náplň mi denně přináší řadu výzev. Každá firma má jinak nastavenou podnikatelskou kulturu, vizi, cíle, přístup k riziku. Tím vznikají odlišné ekonomické možnosti společností a jejich nekonstantní požadavky na pojištění svého majetku. Námi nabízená služba je unikátní v čase. Vyžaduje profesionální, individuální přístup, schopnost vidět „dopředu“. Nestačí mít službu jen oblečenou do krásného kabátu, ten musí být pro klienta hlavně funkční. V zimě v něm nesmí klient mrznout, v létě mu nesmí být naopak horko.

Umíte striktně oddělit čas pracovní a osobní?

Práce je nezbytnou součástí života, kopíruje naše dětství, aniž bychom si to uvědomovali. K práci by měl člověk vždy přistupovat pozitivně. Práce představuje,



Jiří Volek se synem

a do důchodového věku bude představovat, převážnou část života, proto bychom jejímu výběru měli věnovat dostatečné úsilí a zvážit klady, zápory. Náš volný čas není nic jiného než zrcadlo naší osobnosti – našeho charakteru. Ve svém životě kombinuji převážně 4 klíčové faktory. Dva jsem už zmínil (práce a osobní rozvoj), dalšími jsou rodina a koníčky. Volného času nikdy není dostatek, proto mám namodelovaný takzvaný „časový harmonogram dne“. Vše si rozplánuji, jinak bych určitě nedopřál svému tělu odpočinek, relax, na který má po těžkém dni nárok a který si oprávněně zaslouží. Tento relax se snažím dopřávat tělu 2x denně. Každé ráno před prací medituji a večer si dopřávám odpočinek v podobě jedné z následujících činností: jóga, četba nebo opět meditace.

Po práci pak vždy nastupuje rodina, práci až na výjimečné případy nenosím domů. S rodinou kombinuujeme výlety na kolech,

koloběžkách, anebo se jen projdeme po okolí. Za pochmurného počasí máme své rodinné rituály, kdy se vracíme do dětských let a hrajeme společenské hry, nejčastěji „Člověče, nezlob se“. Máme 5letého syna a snažíme se u něho nevytvářet závislost na počítači nebo televizi. Myslím si, že zvládám roli otce bravurně 😊 a proto každý rok vyšlu partnerku se synem na týden do Harrachova. Takže ano, snažím se čas na pracovní a osobní rozdělovat.

Prozradte nám Vaše plány na letošní dovolenou! Jak byste rád prožil volné letní dny?

Každý rok jsme vyjžděli za sluncem, někam k moři. Je to spojeno s našimi dalšími rituály, vždy se už těšíme, až si naše ratolest začne balit svůj cestovní kufřík měsíce před odletem a pak s brekem odkládá věci, které se mu do něj nevejdou.

Letošek bude odlišný než roky minulé. Pandemie si vyžádala nová pravidla cestování, která nejsou zcela transparentní. Podstupovat riziko strávení 10 dnů v karanténě „někde“ za nejasných podmínek nebudeme. Léto chceme trávit u bazénu na naší terase a raději začneme plánovat, kam se vydáme příští rok, až bude pandemie minulostí (rád bych v to věřil).

Jiří, děkuji Vám za rozhovor. Na závěr mi dovoluji ještě obligátní otázku: kterého kolegu či kolegyni jste si vybral pro rozhovor do následujícího vydání OK HOLDING Bulletinu?

Tak zde není nad čím přemýšlet: rád bych čtenářům blíže představil naši věcně usměvavou a nesmírně pozitivní kolegyni, Gabrielu Zákravskou.

Autor: Jana Drábková
specialistka korporátního pojištění

Hilti pomáha digitalizovať stavebníctvo

„Od roku 1964 je Hilti vrtačka, tzv. hiltka (prvé elektropneumatické vŕtacie kladivo) – synonymom vŕtania do betónu. Dnes predaj vrtačiek tvorí len tretinu z celkových tržieb. Zvyšné dve tretiny prichádzajú z predaja nadväzujúcich produktov a zo služieb, ktoré poskytujeme.“ Marek Kiš-Bandi, generálny riaditeľ spoločnosti vysvetľuje ako Hilti pomáha svojim zákazníkom v celom procese: stavba sa šartuje zameriavaním laserovou technikou a končí sa protipožiarnymi upchávkami. Medzitým tým je vŕtanie, kotvenie, brúsenie, rezanie, skrutkovanie... To však zďaleka nie je všetko, čím náš významný klient Hilti Slovakia žije.



Hilti je preslávená značka na celom svete, čo sa týka stavebnej techniky. Priblížite nám trochu jej históriu?

Spoločnosť Hilti založili v Schaane v Lichtenštajnskom kniežatstve bratia Eugen a Martin Hilti v roku 1941 ako typickú garážovú firmu. Zaoberali sa výrobou súčiastok pre textilný a strojársky priemysel. Prvý ozajstný výrobok pre stavebníctvo bola nastreľovacia pištoľ. Slávu si na stavebnom trhu získali až výrobou prvej mašiny s elektropneumatickým príklepom. Bola to TORNA, na počesť talianskemu vynálezovi Tornellimu. Niektorí zákazníci ju udržiavajú funkčnú ako veľký poklad. Dodnes majú všetky vŕtacie, sekacie a kombinované kladivá - na jeho počesť, v označení skratku TE.

Aké sú začiatky Hilti na Slovensku?

Po zamatovej revolúcii si stavbári vo vtedajšom Československu mohli kúpiť Hilti už nielen prostredníctvom podnikov zahraničného obchodu, ale priamo na pobočke Hilti. Hilti ČSFR, spol s r.o. bola založená v roku 1991, mala centrálu v Prahe a 8 zamestnancov.

Rozdelenie republík znamenalo aj rozdelenie Hilti. Momentálne v Hilti Slovakia pracuje 118 ľudí, v roku 2010 nás bolo 60. Od roku 2010 sme zdvojnásobili počet ľudí a strojnásobili obrat. Hilti Slovakia je v rámci Hilti sveta jedna z najprofitabilnejších organizácií. Viac ako



MAREK KIŠ-BANDI

V Hilti Slovakia je viac ako 25 rokov, teda celú svoju profesionálnu kariéru. Začínal ako asistent v Hilti Store v Košiciach, v Bratislave pracoval ako Key account manažér, neskôr ako Top projekt manažér. Riadil obchod na strednom a východnom Slovensku a potom projektový biznis na celom Slovensku. Po tom, čo sa 1. 1. 2016 stala Hilti Slovakia nezávislou organizáciou, sa Marek Kiš-Bandi stal jej generálnym riaditeľom.

Je šťastne ženatý, má 10 ročnú dcéru a 14 ročného syna. Zaujíma sa o technológiu Apple, rád cestuje.

Hilti je skvelý prístav pre tých, ktorí chcú pracovať, chcú sa vzdelávať, niečo v živote dokázať. A Hilti im poskytuje možnosti. Keď túto myšlienku pochopia, majú sa vo firme dobre. Hodnoty, ktoré Hilti má, fungujú dlhodobo. My sa tešíme do práce. Žijeme len obmedzený čas a preto je dobré byť spokojný aj doma, aj v práci. Hilti je jedna z mála firiem, ktorá svojich zamestnancov naozaj motivuje, nielen o tom hovorí.

25 špičkových ľudí, ktorí tu „vyrástli,“ sú úspešní aj v Hilti mimo našej krajiny. To je skvelý dôkaz toho, že na Slovensku sú naozaj chytrí a šikovní ľudia.

Ako ste sa dostali k Hilti? Koľko rokov v Hilti pôsobíte? A aké boli Vaše začiatky?

Stopoval som a kolegyňa ma vzala... (smiech). Tohto roku sme oslávili našich 25 rokov v Hilti.

Každý deň sa mám čo naučiť. Kolegovia v manažmente na Slovensku sú v tom, čo robia, lepší ako ja. Vždy si vyberám ľudí chytřejších ako som ja, aby som sa mal od nich čo učiť.

Zasiahla koronakríza aj Vašu spoločnosť a všeobecne stavebníctvo?

V čase krízy sa človek veľa naučí. Korona priniesla samozrejme pokles obratu aj v stavebníctve, určite ale nie tak kriticky ako v iných odvetviach. Naš biznis je priamy predaj, mnoho zákazníkov sa s nami stretávalo virtuálne, fyzická pomoc na stavbách ale fungovala – pri dodržaní tých najprísnejších epidemiologických opatrení.



kedy mu končí STK, servisná prehliadka a podobne. V týchto službách je našou prioritou, aby boli firmy efektívnejšie a profitabilnejšie.

Ďalšou službou je BIM. Touto službou sme u zákazníkov dosiahli wow efekt.

V roku 2020 ste otvorili tréningové centrum na Slovensku. Čo chystáte pre rok 2021 a do budúcnosť?

Tréningové centrum stále „čaká“ na otvorenie na plnú prevádzku. Bolo vybudované pre celý náš región, školiť sa budú kolegovia z Čiech, Maďarska a krajín Pobaltia. Korona nás v tom obmedzila a tréningové centrum využívame len na slovenské účely a stále nie v takom rozsahu, ako by sme mohli.

Naše inovácie sa nezastavili ani v čase krízy. Nové produkty prichádzali na trh a tento trend sa zachová aj tohto roku.

Hilti sa neorientuje iba na stavebníctvo, ale aj na iné segmenty – priemysel, energetiku. V týchto dvoch segmentoch máme 25 – 30% z nášho obratu. Hoci sa stavebný trh mení, vždy sa nájdu príležitosti. Aj keď sa prestane stavať, stále sa bude investovať napríklad do stavieb či rekonštrukcií v priemysle.

My v Hilti využívame príležitosti a pracujeme s tým, čo nám trh dáva. Hilti Slovakia je najpenetrovanejšou krajinou v rámci Hilti. Znamená to, že dokážeme z 1 mld. eur investícií vyťažiť najviac.

Ako hodnotíte spoluprácu s OK GROUP SLOVAKIA na Slovensku?

Viete, ja posudzujem spoluprácu podľa toho, či ja musím niečo riešiť. Ak o Vás nič nepočujem, znamená to, že spolupráca funguje skvele. Spolupracujeme už tri roky a je to veľká zmena oproti predchádzajúcim obdobiam.

Je Hilti len stavebná technika alebo sa špecializuje aj na niečo iné?

Od roku 1964 je Hilti vrtačka, tzv. Hiltka, synonymom pre elektropneumatické vrtacie kladivo. Dnes tvorí predaj vrtačiek len tretinu z celkových tržieb. Zvyšné dve tretiny prichádzajú zo segmentov, ktoré vznikli inováciami nadväzujúcimi na vrtačky. Kotvy, montážne systémy, laserové systémy, skrutkovacia technika a technika pre spracovanie dreva – dnes prevažne batériami poháňané.

Mnoho inovácií v stavebníctve je myšlienkou Hilti. Naša spoločnosť vie, že ak chce rásť, musí byť inovatívna. Predaj služieb sa rozvíja nielen v stavebníctve. Vezmite si napríklad Apple. Každý vie, čo je iPhone, ale to nie je ich najväčší biznis. Najväčší biznis sú aplikácie – niekoľko miliárd stiahnutých aplikácií.

Hilti má dve hlavné služby, ktoré ponúka: ON!Track a Fleet Management. Fleet management je správa strojového parku a na Slovensku ju nemá nikto. Dokonca vo svete je takých firiem iba pár. 30% vrtačiek, ktoré majú naši zákazníci na Slovensku, sú cez službu Fleet Management. Zákazníci to milujú. Nechcú mať vrtačku, ktorá im morálne zostarne, ale chcú mať vrtačku, o ktorú sa nemusia starať a pritom presne vedieť, koľko ich bude stáť bez ohľadu na to, čo sa s ňou

stane. Povedzme si príklad. Za malú vrtačku zaplatíte počas 4 rokov 7 eur mesačne. Ak sa počas 4 rokov čokoľvek s vrtačkou stane, zodvihnete telefón: Mám pokazenú vrtačku. V tej chvíli, bez ohľadu na to kde ste, vyráža k vám kuriér a vezme pokazenú vrtačku. Na druhý deň k vám príde iný kuriér s náhradnou vrtačkou, aby ste mali s čím robiť. A vy platíte 7 eur mesačne 4 roky. Po 4 rokoch vám ju vezmeme a dáme vám novú vrtačku. Toto je Fleet Management. Vy vďaka tomu máte presný prehľad o svojich nákladoch na produkty Hilti. Pred 4 rokmi sme mali tržby z tejto služby na úrovni 7 – 10%. Mali sme totiž predajcov, ktorí boli výborní v predaji produktov a aplikácií, ale predávať služby bola iná galaxia. A to sme ich museli naučiť. Naučiť ľudí predávať služby je strašne ťažké. Ale podarilo sa to – dnes sme na 30 percentách a v predaji služieb stále rastieme.

Služba ON!Track je na trhu dva roky a je ešte silnejšia ako Fleet Management. V tejto službe sa staráme o správu majetku a zákaziek firiem. Zákazník vďaka tejto službe napríklad presne vie, kde čo má. Napríklad v jednej prevádzke má 3 vrtačky, v inej žiaden. Nemusi hľadať, nemusí ho ísť kúpiť. Ťukne si do systému a vie, kde ho má a kde ho nájde. V tejto službe je aj správa vozového parku. Systém napríklad eviduje, kto je za ktoré auto zodpovedný,

Autor: redakční rada

Rozhovor s Patrikom Bognárom, obchodným riaditeľom poisťovne Groupama

Skupina Groupama vstúpila na slovenský poisťný trh v roku 2009. Po štrukturálnych zmenách v roku 2012 sa naplno sústreďuje na rozširovanie portfólia o moderné a flexibilné druhy životného i neživotného poistenia. Modernizovala servis pre klientov a spustila nový systém spracovania poisťných zmlúv a škodových udalostí. Aj za ďalšími novinkami stojí tím okolo Patrika Bognára, obchodného riaditeľa poisťovne Groupama, s ktorým Vám rozhovor práve ponúkame.



Poistené. Garantované. Vybavené.

siete. Päťročné pôsobenie v spoločnosti Allianz-SP bola obrovská skúsenosť, za ktorú som vďačný dodnes. Navyše, to bol pre mňa mostík na pozíciu obchodného riaditeľa poisťovne Groupama, kde úspešne pôsobím už od roku 2014.

Čo všetko spadá do Vašej kompetencie?

Som zodpovedný za obchodné výsledky poisťovne Groupama na Slovensku. Mojou hlavnou úlohou je vytvárať podmienky na úspešnú spoluprácu medzi poisťovňou a externými partnermi, riadenie činnosti regionálnych poradcov a ešte donedávna aj riadenie obchodu v pobočkách OTP banky. Vždy sa riadim pravidlom, že obchod je o medziľudských vzťahoch a to stále platí.

Na slovenskom trhu pôsobí mnoho poisťovní, v čom sa Groupama odlišuje od ostatných?

Veľkosť hrá v náš prospech. Patríme k menším hráčom na trhu, čo považujem za našu výhodu. Ku každému klientovi i obchodnému partnerovi pristupujeme individuálne a našu spoluprácu staviame na blízky a nadštandardných vzťahoch a osobitnom a férovom prístupe. Groupama je starostlivá a zodpovedná spoločnosť, ktorá je verná svojim hodnotám.

Máme za sebou veľmi zvláštne koronabdobie. Ako táto kríza zasiahla Vašu poisťovňu?

Koronakríza nás prinútila presunúť sa do online sveta a museli sme obmedziť priame ľudské kontakty v rámci firmy a aj externe. To nám samozrejme veľmi chýba, keďže osobný kontakt je v našom biznise mimoriadne dôležitý. Viacerým projektom sme dali väčšiu prioritu, aby sme sa mohli posunúť do online priestoru oveľa rýchlejšie. Dokázali sme reagovať na aktuálnu situáciu rýchlo a efektívne a už dlhšiu dobu fungujeme v režime práce z domu. Vzhľadom na rýchlu digitalizáciu bude kľúčový neustály vývoj produktov a služieb v nasledovnom období.

Podarilo sa Vám využiť uplynulý rok pre posilnenie v IT oblasti?

Už v priebehu minulého roka sme realizovali viacero online riešení pre našich klientov, napr. zrýchlenú likvidáciu škôd cez aplikáciu GroupamaSMART alebo jednoduchú online platbu poisťného GroupamaPay. Okrem toho sme najmä posledné týždne pripravovali nové produktové videá pre našich obchodných partnerov. Natáčali sme ich v inovatívnom LED štúdiu v Bratislave, kde sme odprezentovali kompletne portfólio našich produktov. Videá budú mať k dispozícii obchodní partneri, aby si informácie o produktoch mohli pozrieť kedykoľvek a kdekoľvek. Aj vďaka týmto videám budeme schopní poskytnúť našim obchodným partnerom dostatok informácií v tejto modernej a dostupnej forme.

V roku 2021 nás čaká spustenie nového predajného kanála pre poistenie podnikateľov a nové rizikové životné poistenie,

Je Váš profesijný život späť len s poisťovníctvom?

S poisťovníctvom je spojený posledných 13 rokov. Pred poisťovníctvom som podnikal v oblasti stavebníctva. Hospodárska kríza však v roku 2008 viacerým ľuďom zmenila život a nebol som výnimkou ani ja. Svoje podnikanie som musel zredukovať a začať novú etapu svojho života. Zároveň som potreboval slobodu a možnosť sebarealizácie, preto som začal ako finančný agent pre poisťovňu ING, dnes NN Životná poisťovňa. Predaj životného poistenia a nábery nových obchodníkov do tímu boli moje hlavné úlohy. Po roku intenzívnej práce som dostal ponuku od spoločnosti Allianz-SP na pozíciu manažéra obchodnej skupiny v univerzálnej sieti. Po dvoch rokoch pôsobenia v tejto spoločnosti som sa svojimi výsledkami následne prepracoval na pozíciu oblastného riaditeľa internej

ktoré bude dostupné cez makléřský kanál. Pripravujeme aj Webservis pre poistenie nehnuteľností a domácností a pre online hlásenie poistných udalostí.

Naša spolupráca trvá takmer desaťročie, ako ju hodnotíte?

Veľmi si cením spoluprácu so spoločnosťou OK GROUP SLOVAKIA. Dobré

vzťahy a ústretovosť Vášho ústredia nás posúvajú k lepším výsledkom, čo zároveň pozitívne ovplyvňuje a aj rozširuje naše možnosti v podpore Vašej obchodnej siete. Veľmi nás teší, že sme mohli niekoľkokrát pozvať Vašich obchodníkov na našu viacdňovú plavbu Jadranským morom a mohli tak zažiť neopakovateľné chvíle s Groupamou. Veríme, že naša

spolupráca bude naďalej skvelo fungovať a opäť sa uvidíme na ďalších podujatiach, ktoré pravidelne pripravujeme pre našich obchodných partnerov.

Autor: redakční rada



Mějte svůj elektronický podpis pod kontrolou

V minulém vydání OK HOLDING Bulletinu představili kolegové z OK BROKERS, Lukáš Horáček a Tomáš Taufer, jednu z námi poskytovaných služeb: kvalifikovaný certifikát, tedy elektronickou alternativu vlastnoručního podpisu. Že je tato forma komunikace s orgány státní správy, úřady, pojišťovnami a bankami stále oblíbenější, o tom není nejmenších pochyb. Pozor však na jednu zdánlivou drobnost!

Ona "drobnost" spočívá v délce platnosti kvalifikovaného certifikátu. Ta je stanovená na jeden rok od vystavení certifikátu.

Může se tedy stát, že budeme potřebovat elektronicky podepsat důležitý dokument, ale najednou zjistíme, že náš kvalifikovaný certifikát prošel datem expirace? „Ano, to se teoreticky stát může. Ale naštěstí se tak neděje. Celý proces obnov platností certifikátů je plně automatizovaný a s blížícím se datem

výročí každý uživatel obdrží e-mailovou zprávu s dotazem, zda chce elektronický podpis nadále využívat. Pokud ano, stačí se řídit pokyny v e-mailu a do 30 dnů požádat o prodloužení. To jednoduše zvládne sám opravdu každý z uživatelů a zabere mu to maximálně 2 minuty," říká Tomáš Taufer.

"Navíc, je mnohem jednodušší certifikát v avizované lhůtě prodloužit, než jej nechat expirovat a následně sjednávat

certifikát nový, byť je cena služby identická," dodává Lukáš Horáček.

V rámci celého uskupení OK HOLDING se doposud obnovilo 100% vydaných kvalifikovaných certifikátů a potvrzuje se, že investice 495 Kč za ušetřené nervy i čas se vyplácí.

Autor: redakční rada
OK HOLDING



Změna ve vedení OK PROFIT

S účinností od července 2021 dochází k personální změně ve vedení společnosti OK PROFIT. Novým členem správní rady se stává Lukáš Lichtenberk, který je od tohoto data zodpovědný i za faktické řízení společnosti. Oskar Michl, jenž stál u zrodu firmy, OK PROFIT neopouští, ale své pracovní zkušenosti bude nadále zúročovat ve prospěch správy a rozšiřování portfolia klientů.

Pro Lukáše není OK PROFIT, člen uskupení OK HOLDING, neznámou. Od roku 2016 úzce spolupracuje se sesterskou společností OK KLIENT. Jeho odborné znalosti, smysl pro obchod i nakažlivý pracovní entuziasmus oslovily majitele společnosti natolik, že Lukášovi nabídli angažmá.

„Nabídka to pro mne byla opravdu nečekaná, o jejím přijetí jsem nemusel dlouze přemýšlet. Otevírají se mi tak další dimenze rozvoje v obchodní i osobní rovině. A především, prohloubení spolupráce s Radkem Kubišem a Štefanem Tillingerem beru jako „osobní ohodnocení“ mé dosa-

vaní profesní snahy. Této příležitosti si velmi vážím,“ říká Lukáš Lichtenberk.

Lukášovým hlavním cílem je rozvíjet obchod jako takový, což konkrétně znamená navýšení počtu obchodníků a s tím související růst objemu spravovaných prostředků. To by pochopitelně nebylo možné bez odpovědného a aktivního přístupu i erudovaného týmu spolupracovníků. Oskar Michl, Martin Urban a Michal Oplít odvádějí ve správě portfolií skvělou práci!

„Velmi mne těší, že se Lukáš Lichtenberk stane součástí OK PROFIT. Jsem přesvědčen, že jeho rozsáhlé zkušenosti

a znalosti v oblasti pojišťovnictví, investic i managementu významně přispějí k dalšímu posílení pozice OK PROFIT jako předního poskytovatele investičního poradenství. Chtěl bych zároveň poděkovat Oskaru Michlovi za jeho práci a přínos v dosavadním rozvoji společnosti a těším se na další spolupráci s ním,“ komentuje změny Štefan Tillinger.

Autor: redakční rada



ING. LUKÁŠ LICHTENBERK

Absolvoval Anglo-německou obchodní akademii a Vysokou školu finanční a správní, obor Řízení podniků a podnikové finance. Svět financí jej zlákal již v roce 2008, kdy souběžně s vysokoškolským studiem začal sbírat pracovní zkušenosti ve společnosti Pioneer Investment. Ještě v téže roce změnil působiště a nastoupil na post obchodníka v OVB Allfinanz, a.s., kde se postupně vypracoval na pozici zemského ředitele.

V roce 2016 přijal výzvu vést finančně poradenskou společnost Global Financial Solutions s.r.o. Zde je z pozice generálního ředitele odpovědný zejména za vytyčení a plnění strategických cílů, formulování vizí, rozhodování o portfoliu služeb či obchodních i marketingových strategiích, a také za rozvoj vztahů s klíčovými partnery.

Od července 2021 je členem správní rady a ředitelem společnosti OK PROFIT.

Lukáš je hrdým otcem dvouleté dcery. Když čas dovolí, věnuje se rád golfu, hokeji, cyklistice nebo lyžování. Je milovníkem aut a cestování.

Za své životní krédo přijal slova: „Život má jen premiéru, žádná repríza se konat nebude.“



Je důležité umět si správně přát

Každou hlavu drží krk, a to platí i v jakémkoliv partnerství. V tomto čísle OK HOLDING Bulletinu vám tedy představíme kolegyni Michaelu Škrobánkovou, naši oporu i podporu a jedinou dámu v jinak pánském složení společnosti OK BROKERS.

Mišo, jaký byl – po letech – návrat do pojišťovací branže?

Když jsem před 15 lety tento obor opouštěla, říkala jsem si, že pojišťovnictví rozhodně není můj šálek kávy. Loni v létě mi však život zamíchal kartami a musela jsem se poohlédnout po nové práci. V této době jsem zrovna dočítala knihu s názvem „Jak si správně přát“ a věřte nebo ne, ještě ten den přišla nabídka z OK BROKERS. Musela jsem se pousmát, tak rychle to funguje! Zároveň věřím, že život má s každým z nás své plány a naloží nám jen to, co zvládneme. A tak jsem svou osobní výzvu v pojišťovnictví opět přijala. Uplynulo již 10 měsíců a svého rozhodnutí nelituji a jsem velmi vděčná. Nejen za skvělý kolektiv, ale zjistila jsem, že mé obavy z pojišťovnictví byly zbytečně velké. Realita je naopak velmi příjemná.

Co máte v OK BROKERS konkrétně na starost a je něco, co Vás vyloženě nebaví?

Spolu s běžnou administrativní agendou je moje práce navázána především na kooperaci s našimi obchodními partnery. Což znamená, že pro ně zpracovávám například šablony legislativně nezbytných dokumentů, ve všech softwarových nástrojích spravuji přístupové loginy, hlídám aktuálnost informací o jednotlivých zprostředkovatelích na webových stránkách České národní banky a nově se snažím zdokonalit i v práci s provozním systémem OKIS. Za zmínku určitě stojí i novinka, kterou



jsme pro naše partnery připravili v dubnu tohoto roku. Jedná se o možnost vytvoření vlastních webových stránek, kde pomáhám jednotlivým firmám s nastavením a editací. A něco, co mě vyloženě nebaví? Nic mě nenapadá, dokonce ani role „svačičkářky“. Přeci jen, najezení kolegyně = spokojení kolegyně.

OKIS, CARkulka, CHALoupka, Atlas produktů a další softwarové nástroje. Za uplynulých 15 let šlo pojišťovnictví v tomto ohledu hodně kupředu, je to tak?

Ano a velmi. Digitalizace služeb ovlivňuje v podstatě všechno, pojišťovnictví nevyjímaje. Ono se ale není moc čemu divit, dnešní uspěchaná doba vyloženě nabízí k hledání online řešení i tam, kde

MICHAELA ŠKROBÁNKOVÁ

Pochází z Brna, kde i vystudovala Střední průmyslovou školu strojírenskou. Svou profesní cestu započala ve společnosti poskytující spotřebitelské úvěry na pozici asistentky regionálního ředitele, kde vedle zpracování běžné administrativní agendy zajišťovala taktéž podporu obchodní sítě v oblasti úvěrů a pohledávek. V roce 2005 se přestěhovala do Ostravy a nastoupila do mezinárodní společnosti zabývající se korporátním pojištěním.

Po roce působení v tomto oboru však obdržela velmi zajímavou nabídku od přední inkasní agentury a přijala novou pracovní výzvu jako inspektorka pohledávek. Mezi její klíčové úkoly v tomto období patřil projekt zaměřující se na zvýšení inkasa a komplexní podpora celé inkasní sítě. Za svá zlomová období považuje roky 2008, kdy se jí narodil syn, 2016, kdy se vrátila zpět do rodného Brna a datum 1.9.2020, tedy počátek nové životní kapitoly v OK BROKERS.

Volné chvíle ráda tráví se svojí rodinou, čtením zajímavých knih a v přírodě.

to ještě nedávno bylo nepředstavitelné. Všechny ty „webservisové“ online kalkulátory, srovnávače, databanky s informacemi pro obchodníky, produktové analyzátoři apod. mohou sice zprvu vypadat až děsivě, ale když si v tom člověk najde svůj systém, není to nic složitějšího. Navíc, mít všechny informace pěkně při ruce a nemuset je složitě dohledávat, je přinejmenším pohodlné.

Autor: Lukáš Horáček
ředitel společnosti

Nové Očko je na světě. Poradci i manažeři ho používají už od 14. května

Loňský rok byl ve znamení chystaných inovací pro interní systém Očko. IT oddělení zvládlo práci na výbornou, a tak od půlky května poradci a manažeři můžou využívat systém v novém kabátě, s novými funkcemi a přehlednějším uspořádáním. Systém nově zjednodušuje každodenní práci všem uživatelům. Podrobněji si ho představíme s předsedou představenstva Štefanem Tillingerem.



Štefane, co vás vlastně vedlo k úpravám interního systému Očko?

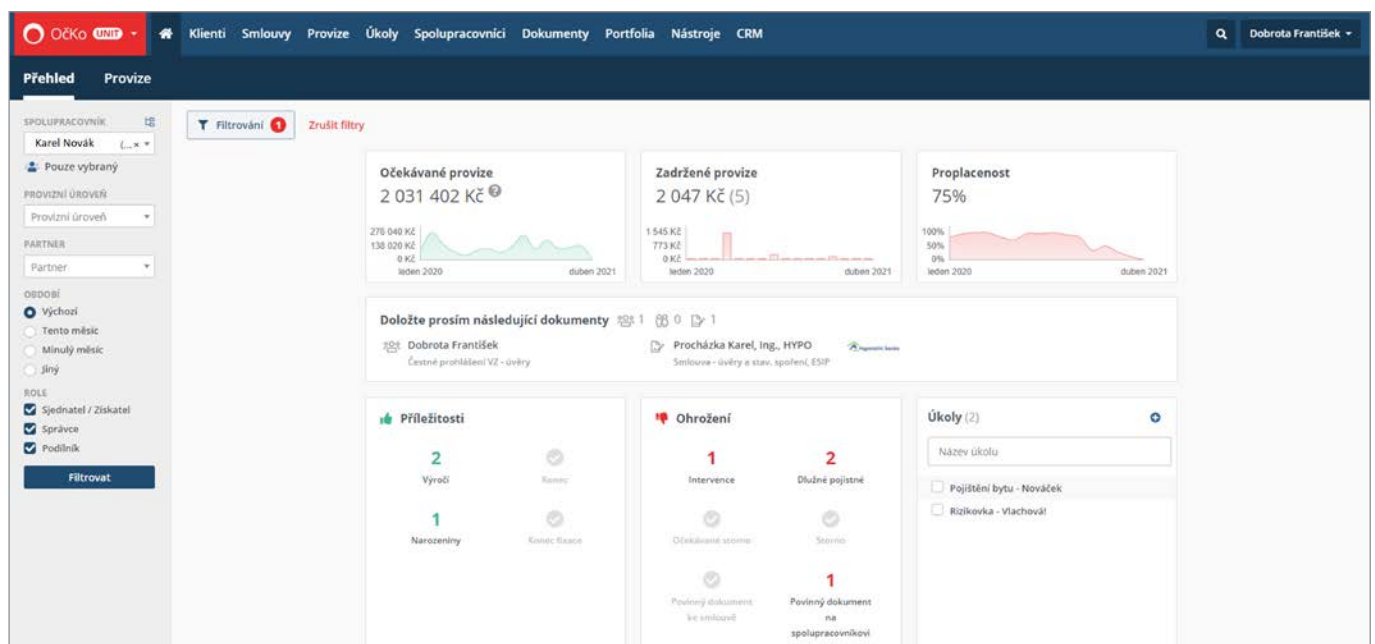
To je jednoduché – doba, ve které se nacházíme. Finanční poradci kladou důraz nejenom na funkčnost IT vybavení společnosti, ale i na uživatelsky přívětivé prostředí a vzhled. Zkušenější kolegové a kolegyně si možná vzpomenou, že jsme původní systém Očko spouštěli v roce 2015. Tehdy byl pro nás odrazovým můstkem k růstu na trhu, takže jsme od té doby neustále pracovali na vylepšeních. Osobně věřím, že nám spuštěné inovace pomůžou vyrůst i letos. Z mého pohledu se změny vydařily, takže je to teď na poradcích, jak to dokáží přetavit v úspěch.

Cílem bylo a je, aby nové Očko mělo vše, co pro svou každodenní práci obchodníci potřebují. S rostoucím počtem obchodní-

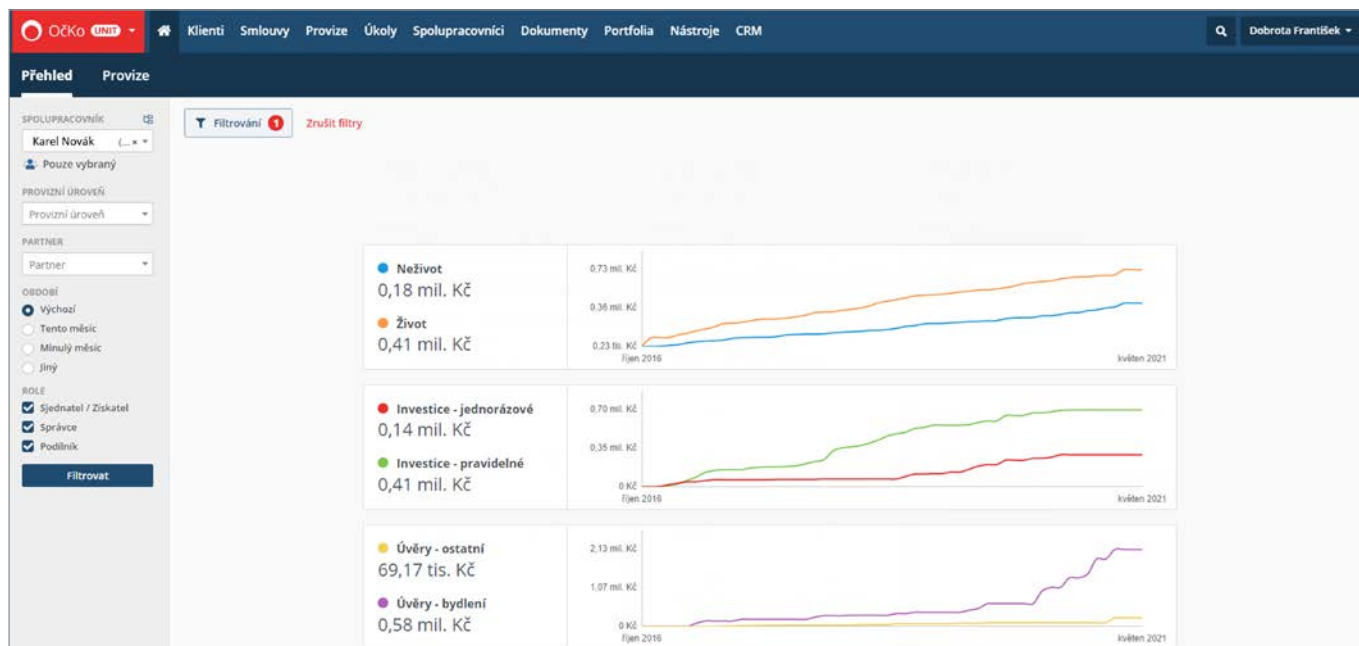
ků a obchodních skupin, které přicházely z různých struktur na trhu, se množily požadavky různého typu, na které jsme museli obratem reagovat. Za posledních více než 5 let se ale nezměnil vzhled. Právě na jeho vylepšení se náš IT tým soustředil poslední rok opravdu usilovně. A výsledek rozhodně stojí za to. První reakce obchodníků jsou silně pozitivní. Těším se na to, co to udělá s čísly!

Na co se můžou vaši obchodníci těšit, co nového Očko přináší?

Mezi poradci silně rezonovala potřeba zjednodušení klíčových operací a zřehlednění systému na všech úrovních. Dneska už můžu s radostí říct, že v Očku mají vše důležité po ruce a dohledatelné doslova na pár kliknutí. Hned po přihlášení je například čeká inovovaný report, který



Celkové provize za dané období



Přehledné grafy pojištění, investic a úvěrů

jím v kostce shrnuje všechno důležité. Díky tomu si obchodníci udržují neustálý přehled, který ke své práci potřebují.

Když budu konkrétnější, tak třeba na první dobrou vidí, jak se vyvíjí objem jejich obchodů za stanovenou dobu, kolik klient vynakládá finančních prostředků na jednotlivé produkty za vybrané období a podobně. Rozšířily se i možnosti, jak u klienta dosáhnout vyšší propojištěnosti.

Zmiňoval jste i zjednodušení systému. Co dalšího mají uživatelé víc po ruce?

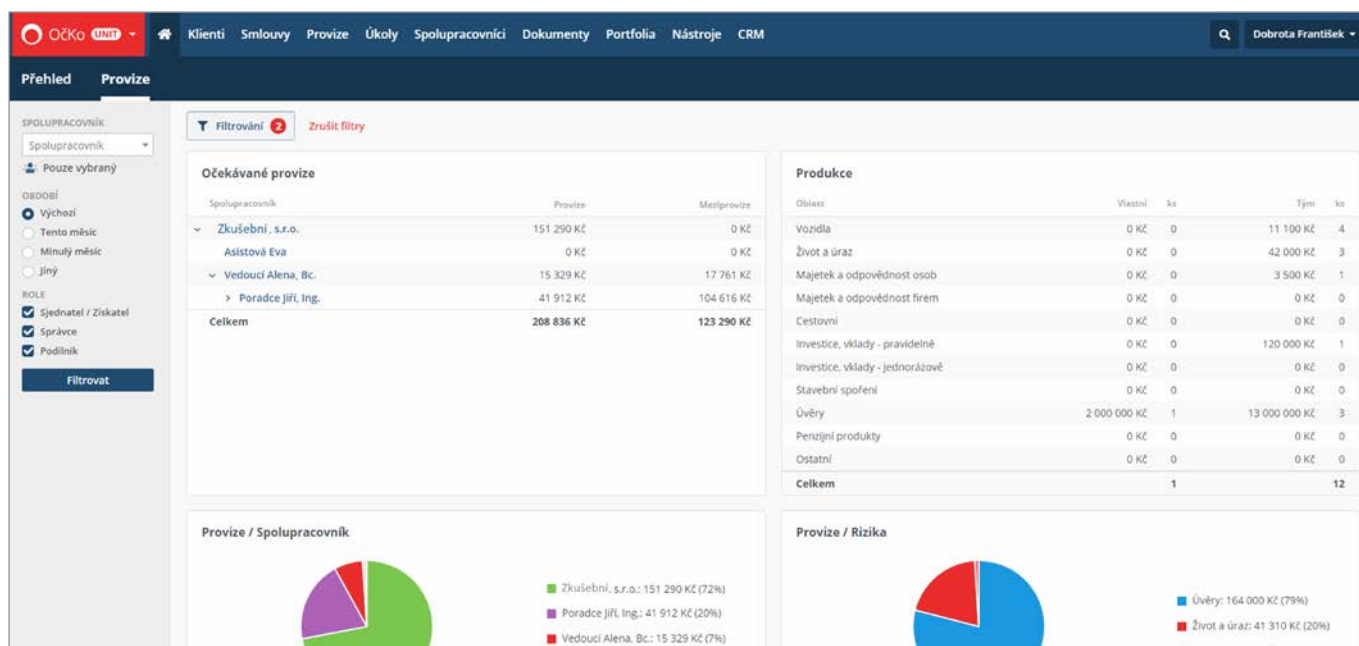
Druhou důležitou záložkou po přihlášení do rozhraní jsou provize. Stránka zobrazuje očekávané provize a nově i spolupracovníky včetně hierarchie. U každého jsou vidět provize a rozpad podle typu sjednaných produktů.

Spodní část obrazovky této záložky nově obsahuje detailní přehled vyplacených provizí podle období, které si uživatel na-

volí, nebo z posledního vyúčtování. Je tu vlastní ziskatelská a vlastní následná provize, meziprovizí ziskatelská a meziprovizí následná i celkový součet zmíněných kategorií. Vše je přístupné na jeden klik z úvodní obrazovky.

To vypadá jako hodně informací na jednom místě. Dají se nějak filtrovat, třeba podle doby nebo oblasti?

Ano, to je dobrý postřeh. Přesně proto balíček novinek obsahuje taky uživatelsky



Očekávané nebo vyplacené provize podle období, a to vše na jeden klik

Klienti

Zkušební a.s.
IČO 01010101, Brno

Smlouvy

Nenalezeno

Spolupracovníci

Nenalezeno

Nová funkce špendlík

přivětivě filtry. Na kterékoliv obrazovce může uživatel vyfiltrovat obsah pro konkrétní kolegu či kolegyni ve své skupině. Nemusí zdlouhavě hledat v přehledech svých spolupracovníků a rychleji se dostane k potřebným datům.

Přibyl také fulltextové vyhledávání, takže jakýkoliv výraz se automaticky vyhledává v databázi celého systému. Výsledky jsou pro lepší přehlednost rozčleněny do kategorií klient, smlouva a spolupracovník.

U výsledků vyhledávání je nová funkce, tzv. špendlík. Tím si uživatelé mohou danou věc připnout na nástěnku a pohodlně se k ní kdykoliv vrátit. Stejně snadno mohou špendlík zrušit, a tím věc z nástěnky odstranit.

Jak teda vypadá přehled smlouvy nebo klienta? A jak složité je proklikat se až na detail?

Stránka smluv nabízí číslo smlouvy, jméno a příjmení klienta a typ produktu. Navazují dlaždice s očekávanou provizí, vyplacenou provizí, následnou provizí a zadrženou provizí. Pod dlaždicemi je časová osa mapující průběh od sjednání po konec smlouvy. Pomocí nabídky vpravo nahoře může uživatel nastavit datum a sledovat změny i verze smlouvy.

Klíčové hodnoty o klientovi jsou v novém, přehlednějším uspořádání. Stránka začíná osobními údaji a kontakty, následuje dlaždicový přehled aktivních produktů včetně celkové sumy a měsíčních plateb a dole pokračuje

přehled smluv, které se řadí shora od aktivních.

U smluv jsou pro lepší přehlednost piktogramy, které napoví, čeho se konkrétní smlouva týká. Například u pojištění auta je piktogram auta se štítem, u stavebního spoření je piktogram prasátka a u pojištění domácnosti je piktogram domu se štítem.

K oběma detailům se dá dostat na dvě až tři kliknutí. To je zásadní zrychlení.

Obchodníci a manažeři tedy mají takřkajíc nabit. Přibyl ještě něco nového, o čem jsme nemluvili?

Ano, je tu ještě jedna velká oblast, ke které se dá dostat hned z úvodní obrazovky, a tou jsou úkoly. Nově jsme vše rozdělili

20202020

Karel Novák VIP Hypoteční banka Hypotéka

2 400 000 Kč

15 350 Kč / měsíčně, na 8 let, fixace 5 let, sazba 2,50 %

30.3.2021 Upravit Export

30.3.2021

15.4.2021 platné k dnešku Návazí úvaha

Název úkolu

Očekávaná provize 19 200 Kč

Vyplacená provize 0 Kč

Následná provize 0 Kč

Zadržená provize 19 200 Kč

SJEDNÁNO 30.3.2021 POČÁTEK 30.3.2021 KONEC

SPRÁVA SMLOUVY Sjednáno v OKK

KLIENT Karel Novák VIP

SJEDNATEL / ZISKATEL Jana Nováková

PODÍLNÍK Karel Novák | 100%

SPRÁVCE Karel Novák

Očekávaná provize Zadržená provize (chybějící dokumenty)

Spolupracovník	Ziskatelka	Ziskatelka body	Následná	Následná body
Karel Novák	19 200 Kč	0,0	0 Kč	0,0

Doložte prosím následující dokumenty (2)

- Smlouva - úvěry a stav. spoření
- ESIP

Dokumenty (1)

Informace o zprostředkovateli - úvěry, Záznam z jednání - úvěry I, Záznam z jednání - úvěry II, AML dotazník - úvěry 1.5.2021

Nejdůležitější věci, týkající se klienta v přehledném uspořádání

Karel Novák VIP
Přidat smlouvu Upravit Export

45 let RC 0602020602 Brno 600000007 karel@seznam.cz Karel Novák Více informací...

Měsíční platby
27 248 Kč

Pojištění
8 088 Kč
674 Kč

Úvěr
2 998 500 Kč
24 974 Kč

Penze
12 000 Kč
1 000 Kč

Stavební spoření
200 000 Kč
600 Kč

Smlouvy

Číslo smlouvy	Partner a Produkt	Sjednáno	Sjednatelem / Zákazatel	Částka	Oček. / Přijata / Proplacenost
202020200	Hypoteční banka Hypotéka	30.3.2021	Karel Novák	2 400 000 Kč	0,0 / 0,0 / 0%
140000000	Pojišťovna VZP Zdravotní pojištění PATRON	31.3.2020	Karel Novák	2 962 Kč	580,6 / 580,6 / 100%
202020200	Česká podnikatelská pojišťovna COMBI PLUS III	17.1.2020	Karel Novák	3 363 Kč	339,0 / 0,0 / 0%
140000000	Raiffeisen stavební spořitelna Stavební spoření	17.12.2019	Karel Novák	200 000 Kč	0,0 / 1 152,0 / 0%
202020200	Česká podnikatelská pojišťovna DOMEX +	26.7.2019	Karel Novák	1 763 Kč	634,7 / 635,0 / 100%
140000000	UniCredit Bank Spotřebitelský úvěr	31.3.2019	Karel Novák	598 500 Kč	14 364,0 / 14 364,0 / 100%
202020200 (20202)	Allianz penzijní společnost Penzijní připojištění (transformovaný fond)	1.11.2010	Karel Novák	12 000 Kč	0,0 / 0,0 / 0%
225038667 (180129N...	MONETA Money Bank Spotřebitelský úvěr	31.1.2018	Karel Novák	500 000 Kč	12 000,0 / 12 000,0 / 100%

Úkoly (4)

- Autorizace povinné dokumentace
- Intervence
- Dlužné pojištění
- Výročí | Belmondo ZL63 (Generali Česká pojišťovna)

[Zobrazit hotové úkoly](#)

Doložte prosím následující dokumenty (2)

- ! Smlouva - úvěry a stav. spoření HYPD
- ! ESIP HYPD

Dokumenty (41)

- Souhlas se zpracováním osobních údajů 28.1.2020
- Povinná dokumentace, Informace o zprostředkovateli - pojištění 13.11.2020
- Povinná dokumentace 9.3.2020
- Souhlas se zpracováním osobních údajů, Povinná dokumentace, Poučení o zpracování osobních údajů 30.3.2021
- Souhlas se zpracováním osobních údajů, Povinná dokumentace, Poučení o zpracování osobních údajů 29.3.2021

Piktogramy pro lepší přehlednost

na příležitosti a ohrožení. Příležitosti obchodníky upozorní na důležité milníky u klientů. Nejčastěji jsou to výročí, narozeniny a podobně. Smyslem je mít možnost reagovat na důležitá data v životě klienta a dostat naše služby na osobnější úroveň.

Ohrožení oproti tomu upozorňuje prodejce na věci v nepořádku. Tady je vše řazené podle výše ohrožené provize, aby to více motivovalo k vyřešení nepříznivé

situace. Obchodník se může jedním kliknutím rychle dostat z kategorie na detail. Jednodušší je taky nastavení jednotlivých CRM kategorií, kde si lze zvolit varianty sledování úkolu v rozhraní OČKa nebo e-mailové upozornění v případě vypršení, výročí, narozenin a podobně. Vše je možné zvolit u všech, nebo jen VIP klientů. Stejnou funkcionalitu mají k dispozici i manažeři obchodních týmů, kteří mohou sledovat i milníky klientů i u podřízených.

Plánujete nějaká další vylepšení OČKa?

Především pro začínající méně zkušené obchodníky připravujeme další vylepšení už teď. V blízké budoucnosti budou moct v systému využívat kalkulačku provizí, která jim usnadní výpočty. Nezdá se to, ale ze začátku to může kolegům a kolegyním ušetřit dost času. Navíc je to pohodlný způsob, jak si spočítat výdělek.

SPOLUPRACOVNÍK Karel Novák
Přidat úkol

Příležitosti

2 Výročí

1 Narozeniny

Ohrožení

1 Intervence

2 Dlužné pojištění

1 Povinný dokument na spolupracovníkovi

Průpojění	Název úkolu	Podrobné informace	Termín splnění
Karel Novák 45 let, Brno	Autorizace povinné dokumentace		27.11.2020
Karolína Nováková 25 let, Kyjov	Superb	Pojištění vozidel UNIOQA	14.5.2021
Jaroslav Novák 45 let, Brno	Dlužné pojištění	COMBI PLUS III	15.5.2021
Jaroslav Novák 45 let, Brno	Intervence	COMBI PLUS III	7.5.2021
Karolína Nováková	Pojištění bytu - Nováček		8.5.2021
Karolína Nováková	Rizikovka		8.5.2021
XY s.r.o. IČO 00000500, Žeravice	Dlužné pojištění	Autopojištění 2015 Allianz	8.5.2021
Karolína Nováková	Čestné prohlášení - VZ úvěry		8.5.2021

Nově má OČKo sekci úkoly

Příležitost		U kterých klientů generovat		Chci fečt i pořízené	Ohrožení	
Generováno volitelně					Generováno automaticky	Chci fečt i pořízené
<input type="checkbox"/>	Vyroči			<input type="checkbox"/>	Intervence	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Konec	<input checked="" type="radio"/> Vše <input type="radio"/> Pouze VIP		<input type="checkbox"/>	Dlužné pojistné	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Narozeniny	<input checked="" type="radio"/> Vše <input type="radio"/> Pouze VIP		<input type="checkbox"/>	Očekávané storno	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Konec fixace	<input checked="" type="radio"/> Vše <input type="radio"/> Pouze VIP		<input checked="" type="checkbox"/>	Storno	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Obecná notifikace	<input checked="" type="radio"/> Vše <input type="radio"/> Pouze VIP		<input type="checkbox"/>	Povinný dokument ke smlouvě	<input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Chci zaslat upozornění na příležitosti i mailem			<input type="checkbox"/>	Povinný dokument na spolupracovníkovi	<input checked="" type="checkbox"/>

Snadné nastavení CRM kategorií a upozornění na důležité věci

Kromě toho máme v přípravě taky rozšíření systému o náhled na předpokládanou provizi po jednotlivých měsících v horizontu až pěti let. Mělo by to výrazně zjednodušit střednědobé a dlouhodobé plánování a myslím, že tuhle funkcionalitu přivítají hlavně manažeři týmů.

Neusínáme však na vavřínech. Je super, že jsme představili novinky pro letošek,

ale čert a konkurence nikdy nespí, takže budeme vše i nadále bedlivě sledovat. A když přijdeme na další věc, která by nám všem pomohla v práci, určitě se do ní pustíme. Rád bych také zdůraznil, že ve všech našich aplikacích a nástrojích dbáme na práci s osobními údaji, jejich zabezpečení je pro nás jednou z priorit stejně jako celkové zabezpečení systému a individualizova-

né přístupy k jednotlivým informacím. Chceme si udržet náskok v tom, že máme k dispozici perfektní nástroje pro efektivní práci.

Autor: Zuzana Frydrychová
specialista marketingu

OK KLIENT a.s.
FINANČNÍ PORADENSTVÍ
ČLEN OK HOLDING

OK REAL ESTATE slaví úspěchy s developerskými projekty

Naše realitní divize právě pustila do prodeje první dva velké developerské projekty v tomto roce. To ale neznamená, že máme pro letošek „splněno“. Naopak! Už teď připravujeme další projekty, které nás posunou zase o krok dál na cestě k úspěchu. „Developeři jsou z naší práce nadšení a zájem překonává optimistické scénáře v očekávání,“ pochvaluje si úspěch Martin Diblíček, výkonný ředitel společnosti OK REAL ESTATE.

APARTMÁNY V BRÁNĚ DO KRKONOŠSKÉHO NÁRODNÍHO PARKU

Prvním a klíčovým projektem je komplex apartmánů – Mlýn Herlíkovice. Pod hlavičkou OK REAL ESTATE tady vzniklo 31 apartmánů, které už čekají na první zájemce z řad turistů. Návštěvníci našich nejvyšších hor si budou moct vybrat ubytování podle potřeby a počtu osob.

Na své si přijdou třeba páry a jednotlivci hledající menší apartmán s tím nejnutejnějším vybavením a zároveň se sympatickou cenovkou.

Stejně tak ale nepřijdou zkrátka ani nároční a VIP klienti, pro které v budově vznikly exkluzivní 5kk apartmány s veškerým komfortem. Tím pádem si bonitní klienti se zájmem o horskou turistiku

budou moct užít parádní horský pobyt na kraji Krkonošského národního parku, aniž by přišli o vysoký standard, na který jsou vzhledem ke svému životnímu stylu zvyklí.

„Mlýn v Herlíkovicích je na jedné z nejméně žádaných lokalit v Krkonoších i celé České republice, pokud mluvíme o zimních sportech. Čtyřpatrový komplex

apartmánů má co nabídnout jakémukoliv návštěvníkovi severočeského pohoří. Developer byl s námi natolik spokojen, že nám okamžitě svěřil další dva projekty v atraktivních lokalitách,“ popisuje Diblíček.

Herlíkovice jsou jen asi 10 minut jízdy autem ze Špindlerova Mlýna, který je všeobecně považovaný za ráj zimních radovánek nejen pro lyžaře. Při tom se sem lidé dostanou z Prahy autem už za 2 hodiny, z Brna asi za 3,5 hodiny a z Ostravy přibližně za 4,5 hodiny. To je o hodně méně než k nejbližším sjezdovkám rakouských Alp.

Pro pořádek dodáme, že celková cena projektu čtyř bytových domů přesahuje 210 milionů korun.

„Víme, že máme ve skupině výborné služby, a proto u všech projektů vyřizujeme hypotéky ve spolupráci s OK KLIENT. Denně nám přichází mnoho tipů od kolegů, takže vnímám silnou synergii celé skupiny. Podle mě je v těchto případech spolupráce napříč odděleními ukázková,“ oceňuje Diblíček možnost kooperace s ostatními subjekty v OK HOLDING.

Bytové jednotky v Rakovníku, středočeském městě asi 60 km na západ od Prahy,

získané projekty, ze kterých bychom rádi zmínili hned dva ve Velké Úpě, jeden v Novém Městě na Moravě a jeden v Lysé nad Labem. Všechny čtyři se právě chystají do prodeje, z čehož máme všichni radost.

„V součtu bychom letos chtěli prodat nemovitosti v celkové hodnotě přesahující 1,5 mld. korun. Máme taky v plánu více rozvíjet spolupráci s finančně poradenskou divizí a společně přinášet na trh produkt vysoké kvality, který každý klient ocení. Je to právě spokojený klient, který je jasným signálem toho, že svou práci děláme dobře,“ uzavírá



KRÁLOVSKÉ BYDLENÍ V REZIDENCI U ANIČKY V RAKOVNÍKU

Druhým velkým projektem je čtveřice bytových domů ve středočeském Rakovníku. Celkem je zde k prodeji 65 bytových jednotek, které nabízíme za příznivé ceny. Klienti si tak mohou přijít na velmi pěknou nemovitost jako investici nebo k vlastnímu bydlení, navíc za exkluzivních podmínek při prodeji.

jsou v dobré dojezdové vzdálenosti do české metropole. Při běžném provozu cesta autem zabere 50 minut až hodinu jízdy, takže se z šestnáctitisícového maloměsta dá dojždět do práce v hlavním městě i denně.

UŽ TEĎ PŘIPRAVUJEME DALŠÍ ČTYŘI PROJEKTY

Letošní ambice naší realitní divize jsou vysoké. Důkazem jsou další úspěšně

výkonný ředitel společnosti OK REAL ESTATE.

Autor: Jakub Vrzala
specialista reklamy a marketingu

OK REAL ESTATE
REALITNÍ MAKLER

ČLEN OK HOLDING

Představujeme OK HOLDING PREMIUM

OK HOLDING PREMIUM je novou servisní společností v rámci uskupení OK HOLDING. Ambicí této nové firmy je poskytovat všem holdingovým společnostem, kolegům i partnerům prémiové služby kontaktního centra.

Zároveň však budujeme tým, který nebude disponovat pouze dovednostmi klasického call centra, ale bude i silně proobchodně orientovaný a zaměřený na společný cíl.

Hlavní oblasti plánovaných aktivit:

- obchodní podpora – potřebujete si sjednat schůzku u potenciálního nebo stávajícího klienta? Chcete kontaktovat větší skupinu klientů s informací o novém produktu? Pořádáte akci a rádi byste ověřili účast pozvaných nebo je naopak chcete po akci kontaktovat? To vše, i mnoho dalšího, jsme Vám schopni nabídnout a tím ušetřit Váš čas, který můžete věnovat dalšímu businessu
- akvizice nových i stávajících klientů – zde je naším cílem růst Vašeho klientského portfolia, a to zejména z řad malých podnikatelů a fyzických osob. Dnešní doba (po)covidová má jednu nespornou výhodu: pojišťovny se „digitalizovaly“ a většinu produktů lze již sjednat distančně, bez potřeby fyzického podpisu klienta, což nám otevírá cestu k plnohodnotné akviziční službě.

Mimo tyto tři hlavní pilíře jsme maximálně otevřeni jakékoliv spolupráci, která Vám dává smysl. A to nejen v oblasti telefonické komunikace, ale jakékoliv další – e-maily, chaty, SMS a sociální sítě.

Naše nově vznikající kontaktní centrum je vybaveno nejmodernější telefonní ústřednou, která u všech takzva-



ných kampaní zaručí 100% reporting výsledků, rozřídí hovory a e-maily dle priorit či umožní nahrávat hovory a pravidelnými náslechy a rozborů dbát na maximální kvalitu. Zároveň u všech procesů garantujeme nekompromisní dodržování směrnice GDPR. Veškeré osobní údaje jsou u nás v naprostém bezpečí a v rámci OK HOLDING s nimi pracujeme v souladu s platnou legislativou.

Věříme, že se OK HOLDING PREMIUM stane dalším důležitým dílkem v rámci OK HOLDING a že naši budoucí spolupracovníci uchopí nabízenou příležitost k rozvoji vlastních obchodních aktivit.

RAMI MAKKI

Rami se v oblasti zákaznických služeb pohybuje již od roku 2005, kdy souběžně se studiem vysoké školy nastoupil do společnosti Vodafone (tehdy Oskar) na post reprezentanta prodejny. Již brzy se stal leadrem prodejů v regionu a přes pozici zástupce vedoucího pak v roce 2008 služebně i věkově nejmladším managerem prodejny v republice.

První setkání se světem call center získal ve společnosti Innogy (dříve RWE), kdy od roku 2009 budoval a následně vedl první prodejní týmy a tím se podílel na transformaci call centra z čistě pečovatelského na prodejní. Zde se postupně vypracoval k vedení oddělení telefonického prodeje a zároveň řídil a koordinoval spolupráci s externími call centry.

Poté přijal první výzvu z oboru pojišťovnictví, kdy vybudoval fungující kontaktní centrum jako součást pojišťovacího makléřství. Toto centrum se zaměřovalo na podporu obchodníků a postupem času také na samotnou akvizici a péči o klienty. Souběžně řídil call centrum dceřiné společnosti, která provozovala webové srovnávače pojištění.

V dubnu letošního roku se rozhodl pro další profesní změnu a stal se součástí uskupení OK HOLDING. S vervou se pustil do budování zcela nového konceptu rozvoje poskytovaných služeb a jeho pracovní metou pro následující období je vybudovat špičkové kontaktní centrum pod hlavičkou OK HOLDING PREMIUM.

Rami žije v Ostravě, má dvě malé dcery, se kterými se snaží trávit maximum času a když mu přece jen nějaký zbyde, tak jakožto bývalý basketbalista si ještě s kamarády rád zahází na koš nebo vyrazí do blízkých Beskyd na kole.

Autor: Rami Makki
ředitel kontaktního centra

REACT-EU – dotace ke snížení dopadů pandemie COVID-19

Evropská unie ve snaze pomoci členským zemím čelit dopadům pandemie COVID-19 a zvýšit odolnost proti obdobným hrozbám rozhodla o rozdělení dotačních prostředků na realizaci opatření, která mají boj s tímto virem zefektivnit. Pro administraci dotačního procesu byl v ČR vybrán operační program IROP pod záštitou Ministerstva pro místní rozvoj. V současné chvíli jsou vyhlášena avíza k výzvám, resp. výzvy, které umožní čerpat finanční podporu pro rok 2021 ve výši 21,7 mld. Kč a to prostřednictvím nově vytvořené prioritní osy 6 – React-EU.

Výzvy tohoto programu, které byly vyhlášeny v průběhu dubna, května a června, podporují projekty z oblasti zdravotnictví, integrovaného záchranného systému (dále jen IZS), sociální infrastruktury, a to na území celé České republiky, tedy včetně hlavního města Prahy. Ukončení příjmu žádostí je ve výzvách nastaveno na září 2021.

Projekty podpořené z vyhlášených výzev musí být zrealizovány do 31.12.2023.

KDO JE OPŘÁVNĚNÝM ŽADATELEM?

- integrovaný záchranný systém (Policie ČR a Hasičský záchranný sbor ČR)
- poskytovatelé zdravotní péče podle zákona č. 372/2011 Sb.
- poskytovatelé lůžkové péče zapojení ve standardizované síti urgentních příjmů

- poskytovatelé lůžkové péče definované dle ohrožené cílové skupiny pacientů (lůžková péče musí být poskytována v rámci nepřetržitého provozu)

CO BUDE PODPOŘENO?

Pro oblast IZS jsou přichystány výzva 96 a 97:

96. výzva: Integrovaný záchranný systém – Policie ČR a Hasičský záchranný sbor ČR

97. výzva: Integrovaný záchranný systém – Zdravotnické záchranné služby krajů

Z dotačních prostředků obou těchto výzev bude podpořeno vybavení základních složek IZS technikou, věcnými a ochrannými prostředky, stavby, rekonstrukce,

modernizace včetně pořízení technického a technologického vybavení objektů složek IZS. Dále informační technologie IZS a to formou rozvoje, modernizací a zvýšením dostupnosti komunikačních a informačních systémů a infrastruktury a zvýšením kybernetické bezpečnosti informačních a komunikačních systémů.

Pro oblast zdravotnictví jsou vyhlášeny čtyři výzvy:

98. výzva: Rozvoj, modernizace a posílení odolnosti páteřní sítě poskytovatelů zdravotní péče s ohledem na potenciální hrozby

Uznatelnými náklady jsou v této výzvě stavba, modernizace a rekonstrukce pracovišť v podporovaných lékařských



oborech a pořízení přístrojového vybavení a technologií.

99. výzva: Rozvoj a zvýšení odolnosti poskytovatelů péče o zvláště ohrožené pacienty

Tato výzva podporuje péči o onkologické pacienty: komplexní onkologická a hematologická centra, poskytovatele lůžkové péče o pacienty s kardiovaskulárními onemocněními, poskytovatele lůžkové péče o pacienty se zvláště závažnou obezitou, který je příspěvkovou organizací Ministerstva zdravotnictví ČR se sídlem na území hlavního města Prahy. Mezi podporované subjekty rovněž patří poskytovatelé akutní lůžkové péče v oboru psychiatrie nebo dětská a dorostová psychiatrie, gerontopsychiatrie nebo návykové nemoci ve všeobecných a psychiatrických nemocnicích. Podpořen bude

nákup přístrojového vybavení a technologií, včetně souvisejících stavebních úprav, ale také nákup vozového parku pro převoz těžce obézních pacientů.

100. výzva: Zvýšení připravenosti subjektů zapojených do řešení hrozeb

Tato výzva je směřována na rozvoj laboratorních kapacit v oblastech: klinická biochemie, hematologie, transfuziologie, lékařská mikrobiologie, lékařská genetik, imunologie, patologie a dále rozvoj infektologických pracovišť všeobecných nemocnic.

102. výzva: Rozvoj laboratorních kapacit zdravotních ústavů a rozvoj infrastruktury krajských hygienických stanic

Jak bývá v IROPu zvykem, do výše 15 % způsobilých výdajů jsou uzna-

velnými i náklady na zpracování projektových dokumentací, technický a autorský dozor investora, zajištění bezpečnosti a ochrany zdraví při práci i povinná publicita projektu.

I v této oblasti jsme našim klientům a dalším subjektům připraveni zajistit kompletní poradenský servis – neváhejte nás tedy kontaktovat!

Autor: Zuzana Bumbová
projektový manažer



ČLEN OK HOLDING

Investiční dotace v roce 2021

Přestože programové období 2014 – 2020 je technicky za námi, a nacházíme se v tzv. přechodném období, čeká nás ještě jedno kolo dotací pro zemědělství a potravinářství. Ministerstvo zemědělství vyhlásilo 12. kolo Programu rozvoje venkova, které nabídne vybraným sektorům nemalé možnosti, jak podpořit jejich investice. Finanční prostředky budou alokovány z Fondu obnovy.

Nedochází tak k čerpání prostředků nového rozpočtového období, jehož nástup je očekáván v roce 2023 a potrvá až do roku 2027. Jelikož je toto dotační kolo vypsáno poměrně „narychlo“, jsou tomuto stavu přizpůsobeny i termíny pro žadatele a některé podmínky tak bude možné dokládat později.

Samotné kolo dotací disponuje alokací přes 5 miliard Kč a bude se zaměřovat prioritně na zemědělské podnikatele (operace 4.1.1.), výrobce potravin a krmiv (operace 4.2.1) a mladé začínající zemědělce (operace 6.1.1.). Hlavní změnou oproti poslednímu kolu dotací Programu rozvoje venkova je návrat možnosti podpory investic pro chovatele skotu až do výše 50 % způsobilých výdajů z maximální investice 50 milionů Kč. Dalším podpořeným sek-

tozem je rostlinná výroba se zaměřením na citlivé komodity. I v tomto záměru bude možné podpořit investice do výše 50 milionů Kč způsobilých výdajů, ale jen v případě, že předmětem projektu budou sklady na ovoce, zeleninu anebo brambory. Pakliže pěstitelé citlivých komodit budou směřovat na jiné investice, budou moci uplatnit výdaje do výše 50 % ze 30 milionů Kč. Obdobné to je u chovatelů drůbeže, kde jsou způsobilé výdaje také zastropeny 30 miliony Kč. Vlastní finanční obálku také dostanou malí hospodáři do 150 ha s investicemi do 2 milionů Kč. Kdo se však v tomto kole nedomáhal své plnohodnotné alokace, jsou chovatelé prasat, kteří také mohou žádat jen na projekty do 2 milionů Kč při současné podmínce obhospodávané půdy do 150 ha. Zvláštní kapitolou jsou vinaři, pro které jsou určeny dva

samostatné záměry, a to menší projekty do 2 milionů Kč a větší do 30 milionů Kč. Ve všech zmíněných záměrech je možné počítat s dotací ve výši 50 % ze způsobilých výdajů. Pakliže bude žadatelem ekologický podnikatel, tak lze kalkulovat s navýšením dotace o 5 % a to stejně platí i pro mladé začínající zemědělce.

Na své si v tomto kole přijdou také zpracovatelé zemědělských a potravinářských produktů či výrobci krmiv pro hospodářská zvířata. Stejně jako v minulém kole je možné, aby žádost o dotaci podávali také podniky spadající do kategorie „velkých podniků“. Budou tedy vytvořeny tři samostatné finanční obálky, kdy o jednu se budou dělit zemědělské podnikatele (v kategorii malých a středních podniků), o druhou pak zpracovatelské podniky



(v kategorii malých a středních podniků), a o třetí zpracovatelské a zemědělské podniky (v kategorii velkých podniků). Cílem této operace je podpora zpracování zemědělských a potravinářských produktů, která se mezi žadateli těší stále větší oblibě. V této operaci je tak možné podpořit provozy minimlékáren, bouráren masa či investice do výroby vína. Zpracovatelé mohou modernizovat své provozy a zefektivňovat tak práci či zvyšovat produkci. Všichni žadatelé mohou v této operaci počítat s maximálními způsobilými výdaji ve výši 75 milionů Kč a dotací 50%.

Poslední operace v tomto kole je zaměřena na zahájení činnosti mladých začínajících zemědělců. Tato dotace je zacílena na žadatele do 40 let věku, kteří zahajují svou činnost v zemědělství. Zmíněná dotace, stejně jako v minulých kolech, neumožňuje žádat o podporu, pokud již

žadatel není jako zemědělec registrován. Cílem podpory je tak usnadnit podnikání začínajícím farmářům, kteří již k datu podání o dotaci určitý rozsah zemědělské půdy obhospodařují a nebo již provozují chov hospodářských zvířat. Přesný rozsah a plnění vstupních podmínek můžete kdykoliv konzultovat s našimi poradci. Výše dotace v této operaci je paušálně 1 200 000 Kč, resp. 45 000 EUR.

Jak jsme již zmiňovali v úvodu, termíny dokládání příloh reflektují současný stav a jsou pro žadatele nastaveny benevolentněji, než tomu bylo v minulosti. Například stavební povolení tak nemusí žadatelé dokládat již při podání žádosti o dotaci, ale až do 30.11.2021. Stejný termín potom platí pro doložení zrealizovaného výběrového řízení.

V rámci tohoto kola bude také vytvořen tzv. zásobník projektů. Žadatelé, kteří ne-

budou mít to štěstí a jejich projekt se ocitne pod hranicí doporučených projektů, tak mají šanci, že může být jejich projekt později ze zásobníku vybrán. Určitě nelze počítat s uspokojením všech žadatelů v zásobníku, ale je velmi pravděpodobné, že projekty nacházející se „lehce“ pod hranicí doporučených mohou být později schváleny.

Jelikož příjem žádostí začal již 1.6.2021 a končí 13.7.2021, neváhejte se obrátit s vašimi dotazy na naše poradce ve společnostech Agroteam CZ a DOTin. Jsme připraveni vám s optimálním nastavením projektu pomoci.

Autor: Eva Marková
projektový manažer



ČLEN OK HOLDING



ČLEN OK HOLDING

PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA

**DIVADLO
ŠUMPERK**



**PŘEDPLATNÉ
21 – 22
POŘÁDNÝ KALIBR
SEZÓNA**

divadlosumperk.cz

obchod@divadlosumperk.cz

+420 770 174 031



Šumperk

**Jde jen o to, že skutečný
ředitel není jaksí
momentálně k dispozici...**

**Kdo je tady
ředitel?**

Strýček Váňa

Frankenstein

Bez roucha