

OK HOLDING BULLETIN

2/2019

ING. LIBOR SÁDLÍK,
KVESTOR MENDELU:
„PRÁCE NA MENDELU
MI OTEVŘELA NOVÉ
OBZORY.“



Lépe už bylo

Když jsem přemýšlel o tom, co bude tématem mého úvodníku do OK HOLDING Bulletinu, napadala mne pořád stejná témata, která se v poslední době neustále opakují – IDD, regulace, zkoušky atp. Nechci psát o tom, o čem se píše a mluví všude. Chci se pouze poohlédnout trochu zpět na naši práci a podmínky, ve kterých jsme všichni pracovali a ve kterých pracujeme dnes. Možná vám to připadá ošklivé, ale sám se počítám k dinosaurům tohoto oboru a proto si mohu tuto retrospektivu dovolit.

Sám jsem začal pojišťovat v roce 1994. Co jsem k tomu potřeboval? Jednoduše nic. Pouze IČO. Jak probíhalo mé školení? Také jednoduše. Přečetl sis to? Tak jdi a prodávej. Byla to velká škola a zároveň test mé odolnosti, zda vydržím všechny ty omyly, které v průběhu obchodního procesu udělám. Zanechalo to na mně stopy. Zcela barvitě si pamatuji na první telefonát zákazníkovi s cílem domluvit si schůzku. Kde jsem vzal kontakt? No jednoduše. Přeci ve Zlatých stránkách. Jak to dopadlo? Taky jednoduše. Poslali mne k šípku. Slušně řečeno. Vydržel jsem a následovalo pár krásných, úspěšných let.

Přišel rok 2004 a první pokus regulovat pojišťovací trh. Zkoušky – báli jsme se, že to bude složité..., registrace... atd. Změnilo se něco? Ruku na srdce – skoro nic. Pouze to začalo stát více peněz – myslím tím pracovat v našem oboru. Nicméně tehdy

to začalo. Systematicky se začala roztáčet spirála zvyšování byrokracie související s naší činností. Ani nevím, jak to bylo, ale určitě největším zlomem byl náš vstup do EU. Osobně mi skutečnost, že patříme do nějakého evropského uskupení, které má zjednodušovat obchod mezi členskými státy, vyhovuje, ale všude platí české okřídlené heslo: dej blbci funkci a vymysli ležstro. Pokud se tedy podívám do historie, uvidím následující: po vstupu do EU narostl počet papírů, které zákazník podepisuje a musí o nich být informo-

**VYBÍRÁME Z OBSAHU****4****Mendelova univerzita
letos slaví 100 let****12****Pojistitelé – naši
obchodní partneři
POJIŠŤOVNA VZP****17****Pozvánka
na FINfest**

ván, exponenciálně. A co je nejhorší, exponenciálně dále roste. Druhou oblastí jsou požadavky na počátku naší činnosti. Já jsem zaznamenal v zásadě tři období požadavků: žádné, akceptovatelné a současné – pekelné. Nebudu se rozepisovat o těch minulých, ale pokud se podívám na současnou situaci, kdy je téměř nulová nezaměstnanost, nevím, kde budeme brát nové, mladé, perspektivní lidi do našeho oboru. Profese „pojišťovák“ byla a je pro mnohé zosobněním člověka „vlezlého“, na kterého si je potřeba dát pozor. To asi rychle nezměníme. Když mu navíc řekneme, že než bude moci začít kontaktovat zákazníky, musí složit zkoušky, které budou extrémně složité, tak se nám na to v současné situaci každý vykašle. Opět jsem použil slušné slovo. Ale to neslušné použije asi 90 % uchazečů.

Jak tedy zaujmout nové obchodníky? Zbývají peníze. I zde je potřeba se trochu ohlédnout. Pokud se podíváme na neživotní pojištění, pak neznalec řekne: Co chcete, provize se nesnížily. Máte se dobře.

To je ale pouze povrchní pohled na provizní sazby. Ano, je pravda, že se provizní sazby za posledních mnoho let nezměnily a je nám to neustále z pojišťoven opakováno a to zejména v době, kdy tvrdí, že musí hlídat ziskovost.

Ale na druhý pohled uvidíte následující: použiji příklad pouze z pojištění motorových vozidel. Cena POV Škoda Octavia 1,9 D v roce 2006? Pamatuji si to velmi dobře. V té době jsem připravil akci „Venkov“ v jedné pojišťovně, která byla extrémně úspěšná. V rámci této akce se prodával POV na toto auto asi za 6 800 Kč. Bylo to o 10 % méně než u jiných pojišťoven. Dnes, stejné auto, stejná „sazba“ provize, cena? Maximálně 2 900 Kč.

Jaká je tedy provize? Méně než poloviční. Provizní sazba se nezměnila. Pouze musím vytisknout a vyplnit mraky papírů, zákazník chce porovnání všech pojišťoven, musím tedy udělat analýzu krytí včetně asistence. A co moje odměna? No přece méně než polovina toho, co před patnácti lety.

Byl to pouze názorný příklad, který zažívá většina spolupracovníků každý den. V ostatních oblastech pojištění je to obdobné. Nestěžujeme si. Pokud to myslíme s naší prací vážně a chceme se jí věnovat dlouhodobě a i v budoucnosti, víme, že nás uživí. To, co současná regulace přináší, musíme také chápat jako pozitivní skutečnost. Pokud se ptáte proč, pak vám to jednoduše vysvětlím: to, o co se snažili naši zákonodárci již dříve, a to snížit počet subjektů působících na tomto trhu, se povedlo. Možná ne hned, ale nejspíše za dva roky to bude i vidět. Proč za dva roky? Protože v té době budou muset všechny subjekty absolvovat novou zkoušku, která nebude jednoduchá. A co je na tom pozitivního? To je jasné. My, co to myslíme vážně a vše nastudujeme a zkoušku složíme, budeme mít daleko větší prostor pro naši práci. Ubude příležitostných pojišťováků, kteří nedělají naši práci dobré jméno.

Ale zpět k nadpisu mého úvodníku. Ze všeho, co jsem napsal, musí být jasně zřetelné: „Lépe už bylo“.



Štefan Tillinger
předseda představenstva OK KLIENT a.s.
partner OK GROUP a.s.

20 LET
OK GROUP a.s.

10 LET
OK KLIENT a.s.

10 LET
AGRO TEAM CZ®

V letošním roce slavíme 20 let od založení společnosti OK GROUP a současně 10 let od založení společností OK KLIENT a Agroteam CZ

MENDELOVA UNIVERZITA LETOS SLAVÍ 100 LET

Mendelova univerzita v Brně (MENDELU), nejstarší samostatná vysoká škola svého odborného zaměření v České republice, letos oslaví sté výročí. Dnes má pět fakult, jeden vzdělávací institut a dva školní podniky. Univerzita se pyšní téměř sto tisíci úspěšnými absolventy. Aktuálně studuje na této univerzitě téměř deset tisíc studentů.

Je nám ctí, že Mendelova univerzita v Brně patří již od roku 1999 mezi naše významné zákazníky. I když řadu let jsme zprostředkovávali pojištění pouze pro část této instituce, dnes již OK GROUP pečuje o její pojistný zájem komplexně. O rozhovor jsme požádali Ing. Libora Sádlika, kvestora MENDELU.

MENDELU letos oslaví sté výročí. Co chystáte pro své absolventy, studenty, ale i veřejnost kromě ležáku 1919 a proč právě pivo?

Oslavy 100. výročí založení naší univerzity přináší spoustu akcí a jejich výčet je zveřejněn a pravidelně aktualizován na stránce 100let.mendelu.cz. Věříme, že se těchto akcí zúčastní co nejvíce lidí, kterým MENDELU vstoupila do života. Samozřejmě jsou vítáni i ti, kteří se o MENDELU zajímají, především potenciální studenti a odborná veřejnost. A jelikož se každá oslava neobejde bez dobrých nápojů, připravili jsme výroční pivní speciál Ležák 1919, který ve svém názvu nese rok založení naší univerzity. Vedle výročního piva nemohu opomenout jubilejní sto kusovou edici luxusního vína Cerason v 1,5 litrové lahvi.

V čele MENDELU stojí od roku 2018 historicky první žena, prof. Ing. Danuše Nerudová, Ph.D. Myslíte si, že manažerský přístup žen a mužů se výrazně liší?

Na univerzitě jsem pouze chvíli a nepoznal jsem předchozí mužské rektory, proto nemohu srovnávat odlišnost v řízení univerzity. Nicméně ze své dřívější ale



i současné zkušenosti mohu říci, že ženy ve vedení vůbec nezaostávají za mužskými protějšky a v některých situacích jsou ženy i lepšími manažerkami. Myslím si, že ženy mají lepší tah na cíl, jsou zodpovědnější a lépe se vypořádávají se svým egem. Ženský element v ryze mužském vedení má také pozitivní vliv na mediaci patových situací. Paní rektorka přinesla do řízení svěží vítr, vizi moderního řízení a snaží se prosazovat myšlenky, které by měly naši univerzitu posouvat v žebříčku univerzit na vyšší příčky. A mě těší, že mohu pro takovou šéfkou pracovat.

Paní rektorka byla jmenována předsedkyní expertní důchodové komise. Je teď o vaši univerzitu ještě větší zájem, nejen z řad studentů, ale třeba i médií?

Angažování paní rektorky do těchto komisí či jiných poradních orgánů určitě dělá dobrou reklamu celé naší univerzitě. Současně to potvrzuje, že si akademická obec naší univerzity zvolila do svého čela vysoce kvalifikovanou osobu, která má odborný přesah i do témat mimo pedagogický či výzkumný život. Nepochybně to napomáhá zviditelnit naši univerzitu ve veřejném životě, tedy

mezi uchazeči o studium na vysoké škole, mezi pedagogy, odbornou veřejností, médií a podobně.

Je z pěti fakult některá opravdu výjimečná? Nabízí v rámci studia něco, co například na jiných univerzitách u nás nenajdeme? Na co vaše univerzita „láká“ nové studenty?

Na tuto poměrně jednoduchou otázku je velmi složité jednoduše odpovědět. Každá z fakult má co nabídnout. Ačkoliv je zdánlivě naše univerzita ve stínu dvou dalších brněnských univerzit, v nabídce studentům rozhodně nezaostává. Velmi významnou roli v nabídce studia hrají Agronomická fakulta, Lesnická a dřevařská fakulta a Zahradnická fakulta, které jsou svým zaměřením specifické minimálně v okruhu 200 km. Právě tyto tři fakulty nabízí studentům obory zabývající se aktuálně řešenými tématy ve společnosti, jakými jsou otázky ekologie, krajinné diversity, hospodaření s vodou, potravinové soběstačnosti, problém se suchem aj. Naším absolventům pak dávají příležitost snadno najít uplatnění v nově vznikajících oborech či výzkumných pracovištích. Mendelova univerzita se také pyšní dvěma školními podniky, které

umožňují uvedeným fakultám i praktickou výuku či výzkumnou činnost. Pro uchazeče může být jistě velmi lákavé také studium vinařství spojené s praktickou výrobou vína na Zahradnické fakultě, jež sídlí v malebném městě Lednice.

Botanická zahrada a arboretum jsou výukovým a účelovým zařízením MENDELU. Dnes se rozkládají na ploše 11 hektarů. Sbírky obsahují nespočet květin a dřevin. Je arboretum otevřeno pro veřejnost a byl jste se v něm někdy podívat?

Abych pravdu řekl, po svém nástupu do funkce jsem byl v zahradě pouze jednou, a to díky univerzitní akci „Běh rektorky“. Doufám, že příchod jara a probouzející se příroda mě již brzy vyláká k procházce po zahradě. Rád bych však také navštívil arboreta našeho školního lesního podniku. Botanická zahrada i arboreta jsou veřejnosti přístupná, ale otevírací doba je individuální a doporučuji si to najít na webových stránkách. V areálu Zahradnické fakulty vyrostl Labyrint přírody a ráj zahrad, což je soubor tematických zahrad. Tyto zahrady nejsou veřejnosti přístupné, nicméně pokud by byl zájem o exkurzi, je možné se

individuálně domluvit s fakultou. V rámci tohoto projektu vznikla i poutavá webová prezentace s možností digitální virtuální prohlídky.

MENDELU přitahuje studenty ze všech kontinentů. Studenti si vybírají z programů vyučovaných v češtině i angličtině. Studenti si v rámci studia mohou uvařit pivo, zasadit vlastní strom nebo vyrobit kus nábytku. Využívají vaši studenti této nabídky?

Ano, praktická výuka či možnost mezinárodní mobility studentů patří jednoznačně mezi lákadla ke studiu na MENDELU. Díky praktické výuce mohou absolventi naši univerzity lépe najít pracovní uplatnění u zaměstnavatelů či lépe zvládnout prvotní adaptaci do pracovního života.

Když hovoříme o zahraničních studentech, jsou pro MENDELU ekonomickým přínosem? Co vše pro ně jako škola řešíte? Jak to mají například s pojištěním?

O zahraniční studenty se především stará naše Oddělení mezinárodních vztahů a internacionalizace a pak také zahraniční oddělení jednotlivých fakult. Zahraničním

TAK ŠEL ČAS S MENDELU...

1864

24. července 1919

1920

1923

1950

1951

1959

1959

1964

1964

1969

1985

1993

1995

2000

2003

2008

2010

2013

Snahy o vznik vysokého zemědělského učení na Moravě

Vysoká škola zemědělská v Brně – výuka jen na hospodářském odboru – 100 let

Otevření lesnického oboru

Přidělení Školního lesního statku v Adamově pro lesnický odbor

Zrušení původních odborů a vytvoření Zemědělské fakulty a Lesnické fakulty

Zřízení Školního zahradnického statku v Lednici na Moravě

Zrušení Zootechnické fakulty a začlenění zootechnického oboru do Agronomické fakulty

Zřízení Provozně ekonomické fakulty – 60 let

Zřízení tzv. jihlavského oddělení, kde probíhala výuka posluchačů prvních ročníků

Založení katedry pedagogiky

Vyčlenění Veterinární fakulty k obnovené Vysoké škole veterinární v Brně

Zřízena Zahradnická fakulta v Lednici na Moravě

Změna názvu Lesnické fakulty na Fakultu lesnickou a dřevařskou

Přejmenování VŠZ na Mendelovu zemědělskou a lesnickou univerzitu

Sloučení školních zemědělských statků v jeden Školní zemědělský podnik v Žabčicích

Zřízení Institutu celoživotního vzdělávání – od roku 2006 je vysokoškolským ústavem

Ustavení Fakulty regionálního rozvoje a mezinárodních studií

Mění se název na Mendelova univerzita v Brně (MENDELU)

Zřízení Mateřské školy Hrášek

studentům poskytujeme širokou péči, abychom jim pobyt u nás co nejvíce zpříjemnili. Pomáháme jim již s organizací příjezdu, s ubytováním, představením všech možností vyžití v kampusu univerzity i v celém Brně a tak podobně. Studenti k nám již přijíždí s pojištěním vlastním, ale rádi bychom jim nabídli i tuzemské zdravotní pojištění. V nastavení tohoto produktu dostávám od vaší společnosti velkou podporu a snad se nám jej podaří co nejdříve uvést v život.

Zajímáte se jako univerzita o zpětnou vazbu týkající se uplatnění vašich absolventů na trhu práce? Pokud ano, jak si vedou?

Uplatnění absolventů sledujeme už jen z důvodu, že zaměstnanost absolventů je jedním z ukazatelů k rozdělení finančního příspěvku do rozpočtu univerzity. A myslím si, že si naše univerzita ve srovnání s ostatními univerzitami nevede zle. Mezi absolventy najdeme spoustu úspěšných lidí, takže MENDELU má být na co pyšná.

Je hlavní náplní soudobého kvestora spravovat univerzitní peníze a statky? Jaké jsou nejzásadnější činnosti kvestora? Je ve Vaší kompetenci i pojištění?

Kvestor univerzity má obecně na starost hospodaření a správu univerzity. Hlavní náplní však jsou samozřejmě finance a jejich využití ve prospěch rozvoje celé univerzity. Funkce správce pokladny se projevuje pouze na centrální úrovni, fakulty nakládají s přiděleným rozpočtem v rámci zákonných či interních pravidel samostatně. Oblast pojištění spadá do úseku řízeného kvestorem. Díky spolupráci s vaší společností máme silného partnera, který nám pomáhá ošetřit rizika komplexně a za nejvýhodnější cenu na trhu.

Rozumíme tomu, že kvestor je spíš manažer a ekonom, ale MENDELU je pořád vnímána především jako zemědělská škola, jaký máte k zemědělství vztah Vy osobně?

Tak to je jednoduché. Jsem zemědělec jako lesník nebo zahradník 😊. Nejblíže mám svým zaměřením samozřejmě k ekonomickým oborům.

Děkujeme za rozhovor a dovolte nám jménem celé společnosti OK GROUP a především jménem spolumajitelů Radka Kubiše, Milana Ondry a Honzy Malocha, hrdých absolventů vaší univerzity, popřát i do dalších let MENDELU jen to nejlepší.

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLERSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING



V dnešní době sociálních sítí je poměrně snadné zjistit, jak se vaši studenti se svou „alma mater“ ztotožňují. Jak MENDELU vaši studenti a absolventi vnímají?

Po nástupu paní rektorky do funkce zažívají sociální sítě na univerzitě velkou renesanci. Více se k propagaci univerzitních aktivit používá Facebook, nedávno byl založen Twitter, Instagram či LinkedIn. Chceme jít s dobou technologického pokroku a tak budou sociální sítě hrát stále větší roli v životě univerzity.

Můžete uvést nějakou významnou osobnost, která je absolventem MENDELU?

Kromě naší paní rektorky nebo majitelů vaší společnosti mě v rychlosti napadají především politické tváře, a to bývalý ministr zemědělství Josef Lux, bývalý hejtman jiho-moravského kraje Stanislav Juránek nebo bývalý ministr zemědělství Marian Jurečka či současný ministr školství Robert Plaga.

Quaestorem byl ve starém Římě označován správce státní pokladny.

OK GROUP a.s. – generální partner oslav 100 let MENDELU

**15. června 2019
7. listopadu 2019**

**Sraz absolventů
Hokejové utkání MENDELU vs. MUNI**

ZAMĚSTNANECKÉ BENEFITY V ROCE 2019

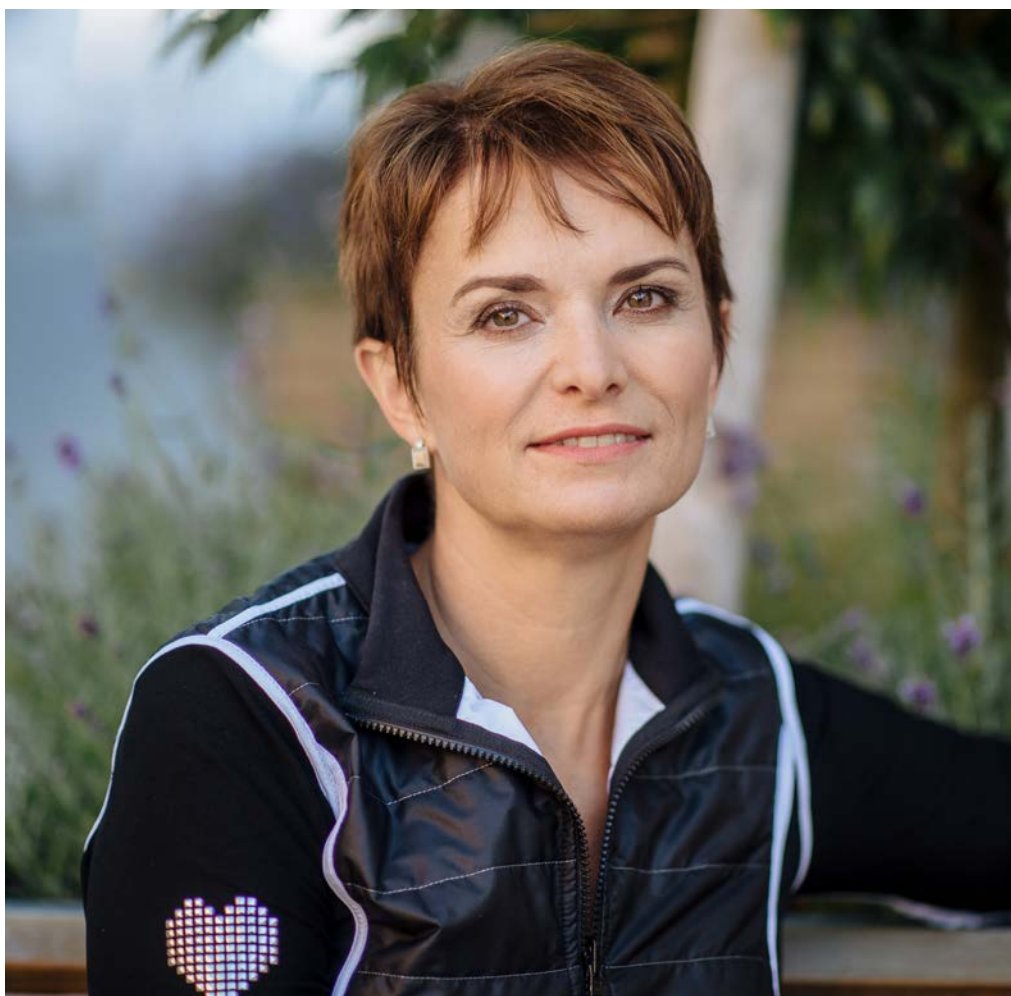
Makléřská společnost OK GROUP se začala, mimo svou širokou nabídku odborných služeb, nově intenzivně věnovat oblasti zaměstnaneckých benefitů. Ředitelkou pro employee benefits se od ledna letošního roku stala Mgr. Miroslava Fabiánková, které jsme položili několik otázek týkajících se tohoto tématu.

Proč společnost OK GROUP rozšířila svou nabídku profesionalizovaných služeb o oblast zaměstnaneckých benefitů?

Zákazníci společnosti OK GROUP jsou zvyklí, že poskytujeme prostřednictvím specializovaných týmů kompletní servis v oblasti pojištění podnikatelských rizik, zemědělského pojištění, vozidel a prostřednictvím našich holdingových společností také v oblasti čerpání dotací z evropských fondů, nebo správy osobního finančního portfolia. Využívání zaměstnaneckých benefitů byla spíše doména výhradních zástupců několika pojišťoven. Ovšem změna legislativy v prosinci roku 2018 tento způsob sjednávání a správy pojištění, na které zaměstnavatel přispívá, významně upravila. My jsme na tuto legislativní změnu museli reagovat a zabezpečit zaměstnavatelům zjednodušenou správu pojištění, na které nyní přispívají, a při sjednání nových příspěvků zpřehlednit finanční produkty, které aktuálně trh nabízí a doporučit ty nejvýhodnější pro jejich pracovníky. Protože právě zaměstnanci patří mezi klíčové devizy úspěšných společností. Jejich spokojenost s daným finančním produktem je měřítko spokojenosti s vybraným zaměstnaneckým benefitem v podniku.

Říkáte, že se změnila legislativa. K čemu konkrétně došlo?

Vstoupil v platnost nový zákon č. 170/2018 Sb. o distribuci pojištění a zajištění, který ve svém § 51 zakazu-



je ovlivňování zaměstnance při výběru jeho rezervotvorného pojištění nebo přijmout peněžitou nebo nepeněžitou výhodu, která může vést k porušení této povinnosti. V praxi to tedy znamená, že zaměstnavatel již nesmí mít ve své interní směrnici stanovenou konkrétní pojišťovnu, u které může mít zaměstnanec pojištění sjednáno, aby mu zaměstnavatel na životní pojištění přispíval. Je to obdobné jako u doplň-

kového penzijního spoření (DPS), kde toto omezení pro zaměstnavatele platí již řadu let. Rozdíl oproti DPS je však v tom, že životní pojištění se v čase více vyvíjí, může pomoci reagovat na změny v životní situaci zaměstnance a je velmi flexibilní. To je pro zaměstnance výhodou, ovšem zvyšuje nároky na zaměstnavatele. Ten potřebuje mít jistotu, že se jedná o produkt, který splňuje podmínky daňové uznatelnosti.

A právě v tomto ohledu zákazníci oceňují náš servis. Garantujeme, že příspěvek zaměstnavatele bude naveden



MIROSLAVA FABIÁNKOVÁ

vystudovala střední ekonomickou školu a magisterské vzdělání získala studiem oboru učitelství ekonomických předmětů.

Působila 22 let v České pojišťovně v pojištění podnikatelských a průmyslových rizik na pozici pojišťovacího poradce, manažera skupiny, regionální ředitelky obchodu a v pozici key account manažera, kde znalost podnikatelských rizik rozšířila ještě o oblast zaměstnaneckých benefitů.

Od 1. 1. 2019 působí ve společnosti OK GROUP na pozici ředitelky pro employee benefits.

Ze svých mnoha zájmů má nejraději cestování bez cestovky do více i méně exotických destinací ve společnosti svých dvou synů nebo s menší skupinkou přátel. V poslední době si zamilovala golf: „Na golf chodím vypnout od starostí všedního dne“.

na pojištění, které splňuje požadavky platné legislativy, a i v průběhu času ověřujeme, že daňová uznatelnost trvá. Jednotlivým zaměstnancům pak zpracováváme analýzu jejich pojištění, zda je pro ně výhodnější uplatnit příspěvek na jejich současné pojištění, nebo založit nové, plně hrazené firmou.

Jak zaměstnavatelé obvykle diverzifikují výši příspěvku pro jednotlivé pozice?

Na to je těžké odpovědět. Co firma – to vlastní model. U právnických osob je obvyklé, že příspěvek zaměstnavatele v maximálním limitu 50 000 Kč ročně, který je plně osvobozen od daně z příjmů i všech odvodů na sociální a zdravotní pojištění (SZP), využívají pro členy představenstva, dozorčích rad a klíčové zaměstnance. U statutářů je to jedna z vhodných forem odměny za výkon funkce, která s sebou nese velkou odpovědnost a ručení celým osobním majetkem, přitom je mnohdy finančně nedocenená. Plný limit také z velké většiny využívají rodinné firmy, protože v příspěvku na pojištění vidí ekonomický profit a chtějí si ho dopřát jak jednatelé podniků osobně, tak využít pro své blízké, kteří na plný úvazek nebo dohodu pro rodinný podnik pracují. V pětiletém spořicí programů může být rozdíl mezi mzdou a spořením více než 70 000 Kč.

U řadových zaměstnanců volí zaměstnavatelé výši příspěvku podle odpracovaných let v podniku a podle náročnosti pozice, kterou vykonávají. Z mé předchozí pracovní zkušenosti v této oblasti mohu říct, že se průměrná výše příspěvku řadovým zaměstnancům pohybuje kolem 1 000 Kč měsíčně. Vzhledem k tomu, že maximální příspěvek pro daňovou optimalizaci je 4 166 Kč, je zde ještě velký prostor pro optimalizaci mzdových nákladů, ale i převzetí sociální odpovědnosti zaměstnavatelů za jejich zaměstnance v postprodukčním věku.

Autor: redakční rada



**Víte, že
v souvislosti
se zákonem
č. 170/2018 Sb.
o distribuci pojištění
a zajištění je pojem
klient nahrazen
pojmem zákazník?**



*Připomínáme, že pracovní setkání
spolupracovníků OK GROUP, výroční porada,
se uskuteční 23. května od 9 hodin
v Hotelu International Brno.*

Všichni přihlášení účastníci obdrží e-mailem potvrzení o přihlášení.

PŘEDSTAVUJEME: POBOČKA HRADEC KRÁLOVÉ

V minulém čísle OK HOLDING Bulletinu jsme představili prostřednictvím Michala Kubiše naší brněnskou centrálu. Pro toto vydání jsme s otázkami oslovili Evu Popovou, která řídí pobočku v Hradci Králové. Hradecká pobočka pečuje o pojistný zájem řady našich významných zákazníků, a to s ohledem na lokaci především, ne však pouze, v oblasti východních Čech.

Evo, od kdy vlastně pobočka v Hradci Králové funguje? A jsi součástí pobočky od jejího počátku?

Pobočka společnosti OK GROUP vznikla v roce 2009. Já jsem se do jejího fungování začlenila na počátku roku 2011, a to v době kdy jsem měla za sebou více než 15letou praxi v pojišťovnictví.

Proč právě Nerudova ulice? Má toto místo nebo dům, ve kterém pobočka sídlí, nějaký speciální význam pro vás nebo naše zákazníky?

Po mém nástupu do společnosti OK GROUP jsme ještě cca 2 roky sídlili

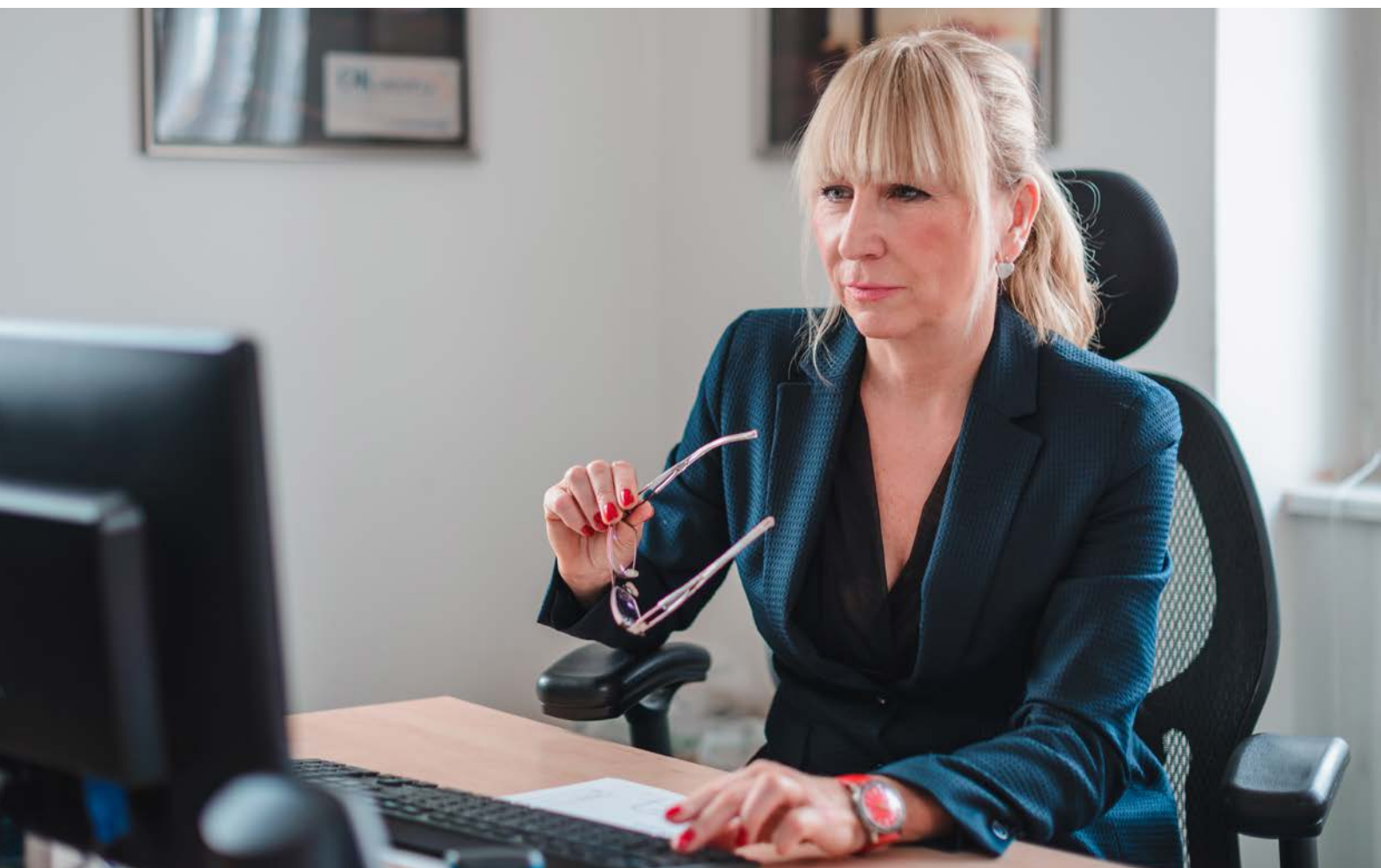
na jiné adrese, ale místo ani prostory už nevyhovovaly, takže jsme se rozhodli pro přestěhování. Z relativně velkého výběru komerčních míst v Hradci Králové jsme nakonec vybrali objekt secesní vily v Nerudově ulici, která nám poskytuje k využití tři patra. Vila se nachází na krásném, klidném místě v centru Hradce Králové a zároveň je v okolí možnost parkování, což vítají naši zákazníci i motorizovaní kolegové.

Jak jsme uvedli, centrála na Mánesově je jakási tepna společnosti. Má i královohradecká po-

bočka něco, co jiná naše pobočka nemá? Kolik kolegů dnes pobočku tvoří?

Naše pobočka má u vstupních dveří kamenného lva a na balkoně andělíčka – to jiné pobočky ani konkurence, předpokládám, nemají. Pobočku tvoří 10 kolegů, ale v objektu sídlí i naši specialisté spolupracující s celou republikou a samozřejmě i zástupce společnosti OK KLIENT, který zajišťuje servis v retailových záležitostech našich zákazníků.

Vím, že se v pojišťovnictví pohybuješ již nějakou dobu, je to teď hodně



Jiné, než když se pobočka zakládala? A to ať už celkově nebo v rámci OK GROUP, respektive OK HOLDING?

Ano, v pojišťovnictví se „pohybují“ už mnoho let a od počátku mého působení se změnilo opravdu mnohé. Zásadně se zlepšil systém veškeré evidence, ale zároveň velmi narostla administrativa. Celkově je podle mého názoru situace na pojistném trhu hlavně ve velkých rizicích ještě komplikovanější než dříve – konkurenční prostředí stále vede ke snižování pojistného, takže pojišťovny relativně neochotně vyplácejí pojistné plnění a téměř každá pojistná událost se neobejde bez komplikací. Situace pro makléře je tedy relativně nepříjemná. Naše zákazníci pochopitelně zajímá pouze kladný výsledek a neviditelná práce s ním spojená je stále náročnější.

Jaké máš plány do budoucna a co považuješ za největší pracovní úspěch?

Plány do budoucna týkající se naší pobočky jsou pod vlnosnými hesly stabilita, profesionalita a růst. Ráda bych, aby zůstal stabilní tým, protože většinu svých kolegů považuji zároveň za své přátele a v přátelském kolektivu se dobře pracuje. Ráda bych, abychom dokázali profesionálně reagovat na mnoho změn v pojišťovnictví, protože splnit všechny zákonné požadavky, orientovat se v nabídkách trhu a zároveň řešit situace i z obchodního hlediska, je skutečně náročné. Zároveň bych ráda, abychom byli schopni nabídnout zajímavé podmínky i mladým kolegům, aby přinesli nový přístup a energii. Růst pobočky je nutný, protože „polistopadoví“ ředitelé budou pomalu

předávat pravomoce mladším, a ti budou chtít pochopitelně spolupracovat se svými vrstevníky. Právě na tu dobu bychom měli být připraveni a naši mladší kolegové by již měli mít dostatečné znalosti a zkušenosti.

Mé osobní plány jsou podobné, chci se stále učit nové věci a mít chuť do práce. Za svůj největší pracovní úspěch považuji vytrvalost a trpělivost, což je vzhledem k mé povaze celoživotní boj. Každopádně považuji za úspěch hlavně dlouhodobé přátelské vztahy se zákazníky a udržení jejich důvěry po mnoho let.

Autor: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory obchodu



KURZY PRVNÍ POMOCI

Kdokoliv z nás se může stát účastníkem události, při které je zapotřebí poskytnout první pomoc. Ať už je to dopravní nehoda, úraz, infarkt, mozková příhoda či jiný závažný, život ohrožující stav. Ze statistik však vyplývá, že první pomoc dokáže poskytnout pouze 5–10 % obyvatel.

Poskytnutí pomoci člověku v nebezpečí smrti nebo vážné poruchy zdraví je naší občanskou i morální povinností, proto je důležité vědět, jak se v takovém případě správně zachovat a zmírnit tak nepříznivé dopady či dokonce zachránit lidský život. Jsme přesvědčeni, že by výuka první pomoci měla být součástí firemní kultury. Proto jsme ve spolupráci s diplomovanou zdravotní sestrou, Evou Rašovskou,

připravili pro naše kolegy kurzy první pomoci. První dva kurzy proběhly v minulých dnech na pobočce Demlova v Brně a byly zaměřeny na základní pravidla poskytování první pomoci včetně praktického nácviku. Kurzy pro kolegy z ostatních poboček připravujeme pro následující měsíce.



Zleva: Petr Deduch, Martin Nohejl, Dana Pluchová, David Janek, Veronika Martinková, Radka Směříčková, Lenka Vlčková, Daniela Kodůusková



KONCERTNÍ ŘADA ANTONÍNA PETROFA 2019



Photo Michal Kobrle

Zleva: Zuzana Ceralová Petrofová, Marieta Vodrážková Melichárková, Matyáš Novák a Dana Morávková

Druhý ročník koncertní řady Antonína Petrofa, jejímž generálním partnerem je i letos společnost OK GROUP, zahájili Zuzana Ceralová Petrofová a Radoslav Kubiš. Návštěvníci kulturního centra PETROF Gallery měli 12. února jedinečnou příležitost slyšet Faustovskou symfonii v autorské úpravě pro dva klavíry, tenor a mužský sbor.

Přesně o měsíc později, 12. března, pak mohli milovníci české poezie vyslechnout básně od Fráni Šrámka, Jaroslava Seiferta, Jiřího Wolкера a dalších, v podání Dany Morávkové, za klavírního doprovodu Matyáše Nováka.

Druhá část koncertní řady je pak připravena na letošní podzim: 24. září rozezní stěny PETROF Gallery najednou



Photo Michal Kobrle

Zleva: Matyáš Novák, Dana Morávková

hned čtyři klavíry a své umění na nich předvedou dvě velice známá dua – Duo PETROF a Duo EGIA. A ve středu 20. listopadu by si příznivci swingu

určitě neměli nechat ujít koncert Ondřeje Havelky a jeho Melody Makers, kteří nabídnou ty nejkrásnější hudební perly, jež světový swing 30. a 40. let zanechal.

POJISTITELÉ – naši obchodní partneři

8. DÍL – POJIŠŤOVNA VZP

Pojišťovna VZP, a.s., vznikla jako dceřiná společnost Všeobecné zdravotní pojišťovny České republiky dne 16. ledna 2004. I navzdory náročnému transformačnímu procesu, dopadům vstupu České republiky do Evropské unie na provozované pojistné produkty a vynaloženým zřizovacím nákladům, dosáhla Pojišťovna VZP, a.s., (dále jen PVZP) v prvním roce svého samostatného působení na pojistném trhu velmi příznivého hospodářského výsledku.

V roce 2010 v rámci zvýšení nabídky služeb klientům rozšířením svého produktového portfolia, zažádala Českou národní banku o rozšíření rozsahu povolené činnosti. Česká národní banka schválila rozšíření licencí mimo jiné o úrazové pojištění, pojištění nemoci, pojištění škod na pozemních dopravních prostředcích jiných než nádražních vozidlech, pojištění škod na majetku, všeobecné pojištění odpovědnosti, pojištění různých finančních ztrát, pojištění právní ochrany a o pojištění pomoci osobám v nouzi během cestování nebo pobytu mimo místa svého bydliště. Tato skutečnost umožnila zahájit etapu expanze pojišťovny na pojistném trhu.

O rozhovor jsme požádali Tomáše Urbana, ředitele odboru pojištění podnikatelských rizik PVZP.

Z dostupných zdrojů víme, že jste v Pojišťovně VZP od roku 2014. Co Vašemu působení v této pojišťovně předcházelo? Měl jste již v té době s pojišťovnictvím zkušenosti nebo to pro Vás byla nová výzva?

S pojišťovnictvím jsem začínal v roce 2003, tehdy v České pojišťovně, kde jsem se seznámil s občanskými produkty. Další zkušenosti jsem nabral v České podnikatelské pojišťovně a chvíli jsem pracoval též na straně makléře. Neřekl bych tedy, že jsem v tomto oboru



nováčkem. PVZP však bezesporu výzvou byla, měl jsem za úkol postavit tým upisovatelů a rozšířit portfolio pojišťovny o podnikatelská rizika. Dnes tvoří podnikatelé 1/3 celkového kmene.

Pojišťovna, se kterou jste spojil svůj současný profesní život, je realitně mladá, a přestože již určitě nepatří k nevýznamným, není to gigant jako některé nadnárodní konkurenční pojišťovny. Je to pro Vás a Vaši práci spíše výhoda nebo nevýhoda?

PVZP je trochu specifickou pojišťovnou, jelikož je vlastněna veřejnoprávním subjektem, VZP ČR, což přináší určité výhody,



ale též jistá úskalí. Co vnímám velice pozitivně je, že jsme ryze česká pojišťovna, která podporuje českou ekonomiku minimálně ve formě dividend vyplácených zpět do veřejného sektoru. Jako malá pojišťovna máme výhodu flexibility, všichni se dobře známe, máme k sobě blízko. Díky tomu se umíme rychle rozhodnout a reagovat na požadavky klientů.

Povedlo se vám za 15 let na pojistném trhu oddělit značku, která se zaměřila na komerční pojištění od mateřské Všeobecné zdravotní pojišťovny? Případně, je to vůbec žádoucí? Na vašem webu je uvedeno, že využíváte společné pobočkové síť.

Musím přiznat, že většina klientů, ale i makléřů neví, že PVZP a VZP ČR jsou dva zcela různé subjekty. U zdravotních produktů, jako je pojištění cizinců, cestovní pojištění či úraz, je značka VZP spíše přínosem. Poslední roky se více snažíme o to, aby nás klienti vnímali jako PVZP, není však našim úmyslem se od VZP distancovat. VZP ČR má napříč celou republikou cca 230 poboček, kde je možné využít i služeb v oblasti komerčního pojištění. Některá obchodní místa máme společná, kde se výborně doplňujeme.

Co byste prostřednictvím OK HOLDING Bulletinu nabídl našim zákazníkům a spolupracovníkům z vašeho portfolia pojistných produktů? Máte pro nás něco, co jiná pojišťovna nenabízí, ať už rozsahem nebo cenou?

Všechny naše produkty mají výborný poměr rozsahu a ceny. V oblasti pojištění občanů je velmi úspěšným produktem občanská odpovědnost, odpovědnost zaměstnance a pojištění závažných onemocnění Fénix, který aktuálně nasazujeme ve vylepšené variantě. V oblasti pojištění poskytovatelů zdravotních služeb máme momentálně bezkonkurenční produkt Smluvní lékař, který nabízí mix maximálního rozsahu krytí za velice slušné pojistné. Za zmínku stojí též plnohodnotné pojištění kybernetických rizik.



Pojišťovna VZP byla jedním z hlavních partnerů letošní Jizerské padesátky. Podporujete sport právě proto, že jste dceřinou společností VZP a sport je pro naše zdraví a kondici prospěšný?

Naše heslo zní „chráníme to nejcennější“, což je bezesporu zdraví. Jizerská 50 je pouze jednou z mnoha sportovních akcí, které podporujeme. Letošního závodu se účastnilo přibližně 40 našich zaměstnanců a jejich rodinných příslušníků, z čehož máme velkou radost. Rádi podporujeme sportovní, ale i kulturní akce bez ohledu na spojení s VZP.

Jak sám pracujete s případným stresem, který s Vaší prací nepochybně souvisí? Sportujete aktivně?

Snažím se sportovat a cestovat, což mne velice uspokojuje a čistí hlavu. Další radosti a obranou proti stresu je moje rodina, která mne podporuje a motivuje k pracovním výkonům.



TOMÁŠ URBAN

vystudoval Vysokou školu Karla Engliš v Brně, obor ekonomie. Jako podřízený pojišťovací zprostředkovatel začal v roce 2003 v České pojišťovně s orientací na neživotní občanské produkty. Poté působil jako underwriter v České podnikatelské pojišťovně v Praze a následně jako vedoucí oddělení obchodní a metodické podpory, kde měl na starosti školení v oblasti podnikatelských rizik. V roce 2014 přešel do Pojišťovny VZP s úkolem vytvořit plnohodnotný odbor pojištění podnikatelských rizik a vytvořit obchodní vazby s makléři. Od roku 2018 je ředitelem odboru pojištění podnikatelských rizik a zajištění a v současné době se připravuje na otevření oddělení flotilového autopojištění.

Žije v Praze, je ženatý, má dvě děti, se kterými rád cestuje a sportuje.

Autor: redakční rada

5 OTÁZOK PRE Petra Čecha

vedúceho oddelenia likvidácie OK GROUP SLOVAKIA

V novembri 2018 sme posilnili našu spoločnosť o odborníka z oblasti likvidácie. Je ním Ing. Peter Čecho. Radi by sme Vám ho predstavili, priblížili jeho prácu u nás a hlavne to, akým spôsobom by mohol byť nápomocný našej obchodnej sieti. Prečítajte si krátky rozhovor s ním.

Peter, prichádzaš k nám z najväčšej poisťovne na Slovensku, povedz nám, čomu a ako dlho si sa doteraz profesijne venoval?

V roku 2005 som nastúpil do Allianz – Slovenskej poisťovne, a. s., na pozíciu likvidátor poistných udalostí z poistenia zodpovednosti za škodu, kde som postupne riešil škody z výkonu povolania, zodpovednosť v rámci privátneho majetku, zodpovednosť cestného prepravcu a zodpovednosť podnikateľov a priemyslu. Následne som od roku 2009 pôsobil ako metodik pre likvidáciu neživotného poistenia a podieľal sa na tvorbe interných procesov, ktoré mali za úlohu skvalitniť likvidáciu škôd a prácu likvidátorov, a zároveň som metodicky usmerňoval likvidáciu škôd z neživotného poistenia. Od roku 2011 som pôsobil vo funkcii vedúceho skupiny, pod ktorú patrila likvidácia škôd zo zodpovednosti podnikateľov a priemyslu, zodpovednosti cestného dopravcu, cestovného poistenia, agro poistenia a iné špeciálne škody ako napríklad poistenie pohľadávok. Od roku 2012 som pôsobil vo funkcii vedúceho oddelenia, pod ktoré spadala likvidácia škôd podnikateľov a priemyslu z poistenia majetku, poistenia strojov a zodpovednosti za škodu, kde som pôsobil až do 31. 10. 2018.

Čo bola Tvoja hlavná motivácia pre zmenu a vstup do maklérskej spoločnosti? Mal si s našou maklérskou spoločnosťou nejakú predchádzajúcu skúsenosť? Čím sme Ťa presvedčili?

Mojou hlavnou motiváciou bolo vyskúšať niečo nové v oblasti poisťovníctva, predovšetkým druhú stranu, ktorou sú



makléri. Počas mojej 13 ročnej praxe na strane poisťovne som sa nespočetný krát stretával so sprostredkovateľmi poistenia a klientami, pričom som veci riešil z pohľadu poisťovne, a keďže rád skúšam aj nové veci, neváhal som využiť možnosť pracovať pre jednu z najdynamickejších sa rozvíjajúcich maklérskej spoločnosti, kde môžem zúročiť moje skúsenosti z likvidácie a zároveň získať aj iný pohľad na riešenie škôd z pohľadu makléra a klienta.

S OK GROUP SLOVAKIA som mal len minimálne skúsenosti, ktoré boli predovšetkým v rámci likvidácie škôd, avšak posledné dva roky som začal intenzívnejšie vnímať existenciu spoločnosti OK GROUP SLOVAKIA, kde sme spoločne riešili niekoľko škôd vrátane pomerne zložitých a komplikovaných, pričom spolupráca bola vždy korektná.

V práci mám rád profesionálny prístup a myslím, že tu som našiel tím skúsenejších profesionálov, za ktorých hovoria ich výsledky a úspechy. Presvedčili ste ma svojou víziou, ktorou je rast a rozvoj spoločnosti a taktiež zdokonaľovanie služieb klientom ako aj svojim obchodníkom. Zároveň som dostal príležitosť zúročiť svoje niekoľkoročné skúsenosti s likvidáciou škôd v najväčšej poisťovni na Slovensku a tieto skúsenosti pretaviť do fungovania novozaloženého oddelenia likvidácie v OK GROUP SLOVAKIA.

Priblíž nám svoju prácu u nás v OK GROUP SLOVAKIA, čomu sa venuješ?

Keďže mám na starosti oddelenie likvidácie, mojou hlavnou úlohou je riešiť poistné udalosti, ktoré preberám od počiatku vzniku škody, vrátane vykonávania obhliadok, komunikácie s klientmi

a s poisťovňami, alebo v prípade, ak sa vyskytnú prípadné komplikácie pri riešení škody, vstupujem do procesu likvidácie škody za účelom jej úspešného doriešenia. Nemenej dôležitou úlohou je posudzovanie poistných zmlúv klientov z hľadiska, či klient má správne dojednané poistné krytie pre prípadné škody, ktoré mu najviac hrozia. Rovnako tak odporúčam klientom uzavretie ďalších typov poistení, pokiaľ zistím, že klient je v situácii, kde mu hrozí nedostatočné krytie, respektive je priestor na lepšie poistenie.

Ďalej sa venujem príprave materiálov, ktoré môžu obchodníkom pomôcť v rámci správneho výberu poistenia pre konkrétnych klientov a taktiež príprave materiálov, ktoré pomôžu lepšej orientácii obchodníkov v poistných produktoch. Rovnako tak sa zaoberám prípravou školení, ktoré chystáme ako novinku pre našich obchodníkov v oblasti likvidácie škôd z rôznych druhov poistení. V neposlednom rade sa venujem príprave rôznych pomôcok, ktoré pomôžu

obchodníkom v rámci likvidácie škôd, ako je napríklad nahlásovanie škôd do poisťovní, komunikácia s poisťovňami a prípady riešenia vybraných škôd v záujme čo najlepšieho poskytnutia servisu likvidácie pre našich spoločných klientov.

Si tu síce relatívne krátko a s Tvojimi službami sa obchodníci len začínajú oboznamovať. Ak by si bol Ty sám obchodníkom, prečo by si využil služby oddelenia, v ktorom pracuješ, čo je najväčší benefit služby, ktorú zastrešuješ?

Služby oddelenia likvidácie by som využil predovšetkým z dôvodu, že vie poskytnúť komplexné riešenie škody od jej nahlásenia, vykonania obhliadky, komunikácie s klientom a s poisťovňou, až do jej uzatvorenia poisťovňou, vrátane sformulovania prípadného odvolania, ak je to potrebné. Rovnako tak vie pomôcť pri revízií zmlúv klientov, aby obchodník mohol klientovi dojednať správne poistné krytie. A nakoniec, čo je najdôležitejšie, je nápomocné vo všetkých oblastiach

tak, aby klient mohol dostať čo najlepšiu službu, ktorú môže následne oceniť svojou dôverou aj v budúcnosti.

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

Som človek, ktorý sa nerád nudí a len tak sedí na mieste, a preto rád chodím do prírody, na túry a podobne. Najviac ma však baví cestovanie či už po Slovensku, ale predovšetkým po zahraničí, kde môžem objavovať rozmanitosť prírody, ako aj kultúrnych a historických pamiatok jednotlivých oblastí Európy. No a keďže z časti pochádzam z vinohradníckej oblasti, samozrejme nepohrdnem aj degustáciami kvalitného vína, najlepšie pri návštevách pivničiek na Slovensku alebo Morave a zriedkavejšie aj v iných krajinách.

Autor: Peter Magáth
riaditeľ pre neživotné poistenie

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



Hledáte aplikaci pro finanční plánování? PAK JE TU PRO VÁS CORAD

Řešíte se svými zákazníky zajištění příjmů pro případ pracovní neschopnosti, invalidity nebo úmrtí? Nastavujete svým zákazníkům správnou výši trvalých následků, denního odškodného, hospitalizace nebo závažných onemocnění? Odhadujete částky? Případně používáte tabulku? Doporučit zákazníkovi správné pojistné částky může být poměrně komplikované. Zvláště pokud chcete zahrnout sociální dávky jako nemocenskou nebo invalidní, sirotčí a vdovský důchod.

Proto jsme spustili zbrusu novou webovou aplikaci CoRad, která umí zákazníkovi automaticky doporučit výši pojistných částek u jednotlivých rizik. Aplikace umí počítat nejen s měsíčními příjmy a výdaji, ale umožňuje plánovat i budoucí zamýšlené výdaje, jako jsou například koupě auta, rekonstrukce bytu nebo třeba jen dovolená.

Součástí CoRadu je i výpočet potřebné renty pro udržení životní úrovně v důchodovém věku. Zde se nástroj opírá o výpočet reálných starobních a vdovských důchodů i průměrného věku dožití. Zákazník si přitom může sám upravovat věk odchodu do důcho-

du nebo dobu, po kterou bude pravidelnou rentu čerpat. Výše potřebné renty vyplývá mimo jiné také z očeká-

vané inflace, valorizace důchodů, tak i ze zhodnocení investic. A k čemu je to všechno vlastně dobré?



Hlavním cílem je zajistit zákazníkům optimální výši krytí životních rizik. Každý zákazník jednoduše vidí, jaký vliv může mít na jeho domácí rozpočet například pracovní neschopnost, ztráta zaměstnání nebo rodičovská dovolená. Zákazník si navíc může sám pomoci aplikací hledat cesty, jak ušetřit v domácím rozpočtu, aniž by musel být za každou cenu pojištěn. Výsledkem je tedy lepší pojistné krytí podložené reálnými čísly. „Když už je potřeba nějaké pojištění sjednat, tak zákazník

Zadat jednorázově

Výdaje celkem 14 346 Kč

Kategorie	Číslo	Služby a volný čas	Finanční produkty
Bydlení	Nájem	9000	
Jídlo a nákupy	Inkaso (plyn, elektřina, voda, teplo)	2000	
Doprava	Poplatky za odpad	525	
	Internet a TV	321	
	Hypotéka / Úvěr ze stav. spoření	0	
	Pojištění	0	
	Ostatní	2500	

Náhled rozhraní aplikace CoRad

především přesně ví co, jak a hlavně proč má sjednáno. A často také zjistí, že úrazové pojištění za 300 Kč měsíčně opravdu nepokryje všechno," doplňuje Oskar Michl, statutární ředitel OK PROFIT.

A jak si CoRad vyzkoušet? Od nového roku umožňujeme získat zkušební verzi, takže si může každý zájemce CoRad sám otestovat. Stačí vyplnit kontaktní formulář na našich interne-

tových stránkách a získat tak měsíční přístup. Aplikace je součástí OčKa, každý si tak může rovnou vyzkoušet i náš administrativní systém pro správu zákazníků a smluv.

Kalkulačka životních rizik a renty CoRad tak doplnila řadu užitečných poradenských nástrojů jako CARKulka (srovnávač a sjednávač autopojištění), Atlas produktů (srovnávač životního, majetkového a korporátního pojištění),

Hycal (hypoteční kalkulačka). Novinkou je srovnávač a sjednávač na majetkové pojištění s názvem Chaloupka, o kterém se více dozvíte v dalším čísle OK HOLDING Bulletinu.

Autor: Ondřej Vaverka
ředitel pro obchodní síť



POZVÁNKA NA FINFEST

Společnost OK KLIENT se již po třetí zúčastní konference finančních poradců FINfest. Na podrobnosti jsme se zeptali Radoslava Kubiše mladšího, místopředsedy představenstva společnosti OK KLIENT.



Náš FINFEST TEAM tentokrát tvoří předseda představenstva Štefan Tillingner, ředitel pro obchodní síť Ondřej Vaverka, manažer podpory prodeje Aleš Kreidl a já. Budeme tedy v tom nejsilnějším složení. Náš stánek se nově přesunul do hlavního foyer přímo naproti media wall. Posledně jsme představili naši společnost a jednotlivé poradenské nástroje. Nyní se zaměříme na největší novinky tohoto jara: vylepšenou verzi aplikace CoRad a nově vyvinutou aplikaci pro srovnání a sjednání pojištění občanského majetku a pojištění odpovědnosti – Chaloupka.

Na stránkách www.poradci-sobe.cz je stále možné hlasovat pro aplikaci CARKulka (srovnávač a sjednávač autopojištění) v Soutěži krásy podzim 2018. Vyhlášení proběhne až na květnové konferenci. Budete tam opět představovat některý z poradenských nástrojů?

Ano. Bude to již zmíněná Chaloupka. Vzhledem k tomu, že se jedná o zcela novou a velmi praktickou aplikaci, věřím, že má velký potenciál zaujmout finanční poradce. Tímto bych rád pozval všechny do hlavního sálu A1, kde bude v 11.15 hodin aplikace představena.

Kdy a kde se bude konference konat?

Jarní edice letos připadá na úterý 14. května 2019. Cubex centrum Praha, Na Strži bude finančním poradcům otevřeno od 9 hodin.

Každá konference má své téma, tentokrát je to: Inspirativní příběhy ve finančním poradenství. Jak toto téma souvisí s workshopem: CO by zákazník RÁD = CORAD, aplikace pro finanční plánování?

Samotný nápad na vytvoření aplikace CoRad vznikl na základě podnětů

a příběhů našich finančních poradců, kteří hledali vhodný způsob pro výpočet renty a různých životních rizik. Na FINfestu pak chceme v rámci prezentace aplikace ukázat, jak mohou finanční poradci jednoduše a efektivně CoRad využívat v novém vzhledu. Sami se o tom můžete přesvědčit od 14.05 hodin ve workshopovém sálu B.

Kdo bude reprezentovat společnost OK KLIENT a jaké novinky jste si pro účastníky konference připravili?

OK BROKERS: rozšiřujeme tým

Představujeme Martina Nohejla, obchodního manažera OK BROKERS.

Martine, co obnáší role obchodního manažera společnosti OK BROKERS?

Pracovní pozici obchodního manažera bych přirovnal k tomu, čemu jsem se věnoval v pojišťovnách. Je to zejména o poznání všech členů naší partnerské sítě, vytvoření osobních vazeb a zjištění, jaké jsou jejich potřeby a ambice. Tyto pak propojit s jednotlivými společnostmi v uskupení OK HOLDING, které je unikátní svou variabilitou a díky kterému jsme na trhu pojištění, financí, investic a dotací výrazně vepředu před konkurencí. Cílem je především posílení vzájemných vztahů a maximální zkrácení cesty od slov k činům... Profesionální komunikace a hledání jednoduchých řešení je přesně

to, co naši partneři od spolupráce s OK BROKERS očekávají.

Na jaké klíčové aktivity se chcete v roce 2019 zaměřit?

Pro letošní rok je mou ambicí rozšiřovat členskou základnu partnerské sítě, přinášet zajímavé obchodní příležitosti a být pro naše partnery přidanou hodnotou v oblasti komunikace s pojišťovnami. Dále pak prostřednictvím dotací a investic pomáhat s posilováním dobrých obchodních vazeb našich partnerů a jejich zákazníků.

V produktové oblasti letos představíme tři zajímavé okruhy, a to v přímé souvislosti s ekonomickým vývojem na tuzemském trhu. Mám na mysli obzvláště zaměstnanecké benefity, které úzce souvisí s růstem mezd a které mohou přinést nejen výraznou úsporu pro zaměstnavatele, ale zároveň být i zajímavým benefitem pro jejich zaměstnance. Dále pak pojištění kybernetických rizik, jež má přímou vazbu na ochranu osobních údajů a závěrem pojištění odpovědnosti statutárních orgánů za chybná rozhodnutí. Tyto oblasti považujeme aktuálně za velkou příležitost a komplexní obchodní strategii jsme prezentovali členům partnerské sítě OK BROKERS na pravidelném jarním setkání.

Co očekáváte, že tato spolupráce přinese?

Jak už jsem zmínil, tato spolupráce by měla především posílit naše partnerské vztahy, přinášet zajímavé obchodní příležitosti a taktéž nalézat jednoduchá řešení

nejen pro všechny členy OK BROKERS, ale i pro jejich zákazníky.

Jaké máte osobní cíle v OK BROKERS?

Mým osobním cílem je, abychom byli spolu s kolegy dobrá parta, kde se jeden na druhého může spolehnout a kde podaná ruka je víc než popsany kus papíru.



MARTIN NOHEJL

je absolventem obchodní fakulty na VŠE v Praze. Manažerské a obchodní dovednosti získal v České pojišťovně, kde působil jako krajský obchodní ředitel pro podnikatelské pojištění. Spolu se svým týmem v roce 2013 zvítězil v kategorii „Manažer a obchodník roku“ a totéž ocenění se mu podařilo získat i v roce 2015 v UNIQA pojišťovně z pozice zemského ředitele. V roce 2018 přijal výzvu v podobě akvizičního manažera OK BROKERS a o rok později funkci obchodního manažera pro celou partnerskou síť.

Ve svém volném čase se věnuje především rodině a rekreačnímu sportu.



Autor: Lukáš Horáček
ředitel společnost

OK BROKERS s.r.o.
PARTNERSKÁ SÍŤ

ČLEN OK HOLDING

MASky v dotačním prostředí

Místní akční skupina (dále MAS) je sdružení zástupců firem, obcí, neziskových organizací a dalších subjektů, které spojuje zájem o rozvoj určitého území. Po právní stránce je MAS zpravidla občanským sdružením nebo obecně prospěšnou společností, tedy nestátní neziskovou organizací. V současné době je na území České republiky zhruba 180 MAS, přičemž každá z nich má svou vlastní rozvojovou strategii, která odpovídá podmínkám území, na němž působí. Aktivita vybraných MAS je financována z Programu rozvoje venkova (PRV).

Jednou z činností MAS je zprostředkování dotací pro žadatele působící na daném území. MAS zveřejňuje výzvy, zajišťuje konzultace, hodnotí a vybírá projekty k financování. Konkrétní výzvy a pravidla žádosti jsou zveřejňovány na stránkách jednotlivých Místních akčních skupin. Podporovány jsou zejména investice do:

- zemědělství – dotace 50% + bonusová zvýhodnění
- lesních cest – dotace 90%
- lesní techniky – dotace 50%
- nezemědělských činností – dotace až 45%
- potravinářství – dotace až 45%

Místem realizace projektu musí být vždy daná MAS. Je třeba zdůraznit, že každá MAS si nastavuje preferenční kritéria podle svého rozhodnutí a priorit. Obecně však bývají podporovány spíše projekty menší finanční náročnosti (způsobilé výdaje okolo 500 tisíc Kč). Dále pak projekty, které současně s investicí vytvářejí nové pracovní místo. Zvýhodněn je také žadatel, který realizuje projekt v obci s nízkým počtem obyvatel a pokud má v místě realizace sídlo či trvalé bydliště.

Projekty MAS pohledem společnosti DOTin

Největší skupinu klientů, kteří se společností DOTin podávají žádosti přes MAS, jsou klienti, kteří již mají se službami



Zdroj: www.nsmas.cz/o-nas/mistni-akcni-skupiny/uzemni-pusobnost-mas

společnosti zkušenost při žádostech o dotaci v rámci klasického Programu rozvoje venkova, kde jsou výzvy vyhlašovány zpravidla v jarním a podzimním kole. Aktuálně spuštěné výzvy PRV jsou oznamovány na stránkách www.eagri.cz. Podnikatelské subjekty, které budou realizovat projekt v určitém mikroregionu, který je součástí MAS, mohou žádat jak prostřednictvím MAS, tak i klasického PRV a pro zpracování obou žádostí mohou využít služby jedné poradenské společnosti, respektive jednoho projektového manažera.

Společnost DOTin do dnešního dne podala cca 30 žádostí o dotaci v rámci MAS po celé ČR a administrovala výběrové řízení mimo režim, ale i podle zákona o zadávání veřejných zakázek. Průběh administrace žádosti o dotaci je podobný jako u PRV, tzn. podání žádosti, schválení žádosti ze strany MAS,

výběrové řízení na dodavatele jako součást doložení povinných příloh k žádosti, administrativní kontrola MAS, samotná realizace projektu a konečně podání žádosti o proplacení dotace po realizaci projektu.

Klienti DOTin pravidelně dostávají informace o chystaných nebo právě probíhajících výzvách MAS. Z pohledu klienta je nespornou výhodou dotací prostřednictvím MAS

„menší konkurence“ žádostí, protože se do jednotlivých výzev mohou hlásit jen podnikatelské subjekty daného mikroregionu. Hlavním důvodem zpracování žádosti o dotaci přes MAS pro společnost DOTin je zejména udržení stávajících klientů, kterým může nabídnout alternativní možnost získání dotace i v období mimo hlavní výzvy z PRV. Do budoucna se dá očekávat, že tento typ dotací bude dostávat větší prostor i finanční alokaci, protože dokáže reagovat na potřeby konkrétního mikroregionu lépe než dotační tituly s celorepublikovou působností.

Autor: Ondřej Sedlák
správce firmy a projektový
manažer pro MAS a PRV

DOTin

ČLEN OK HOLDING



Jste absolventem VŠZ, MZLU nebo MENDELU?

Přihlaste se do databáze absolventů
100let.mendelu.cz/absolventi

Univerzita letos slaví 100 let. Proto Vás srdečně zveme na **Sraz století**, neboli setkání všech absolventů, které se bude konat 15. 6. 2019 na univerzitě v rámci oslav výročí.

- MENDELU
- 1919—2019
- 100 let
-