



„KAŽDÝ OBČAN MŮŽE
VYUŽÍVAT SLUŽEB
CÍRKVE, NEJENOM
POKŘTĚNÍ,“ ŘÍKÁ
MGR. ANTONÍN JURIGA,
VÝKONNÝ ŘEDITEL
ARCIBISKUPSTVÍ
PRAŽSKÉHO

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

příchod nového roku bývá dobou, kdy se rádi zamýšlíme nad tím, jak jsme doposud zvládli procházet naší životní cestou. Možná, stejně jako já, zlehka hodnotíte, zda jste v uplynulém roce udělali vše, co jste chtěli a tak, jak jste si přáli. Nejspíš bychom všichni našli nějaké ty nedodělky, něco bychom udělali lépe, něčím bychom se naopak zpětně nezabývali vůbec, ale zcela jistě jsme toho všichni zvládli spoustu a dobře. Vždyť nejde o to být perfektní, ale mít z vykonaného uspokojivý pocit, cítit se fajn a vědět, že jsme i loni udělali v dané chvíli všechno tak, jak jsme jen mohli.

Končí nám další dvacetiletý cyklus. Údajně by měl být rok 2020 rokem předělovým. Přemýšlím, v čem asi?

Zcela jistě se i v letošním roce odehraje spousta pozitivního, ale i negativního, lidé se budou milovat i nenávidět, občas budeme šťastní, ale pravděpodobně i nešťastní. Něco se nám povede a něco ne. Některé činnosti nám půjdou od ruky, s něčím se zase „potrápíme“ – prostě stejně, jako každý rok. Pokud by tedy v přelomovém roce měly každého z nás čekat zásadní životní změny, budou se dít jen tehdy, pokud jim půjdeme vstříc.

Určitě je ale jedna věc, která by nás mohla ovlivnit všechny, ať chceme, nebo nechceme. Dnešní světové dění nemůžeme nazvat klidným. Bohužel. Vztahy mezi světovými mocnostmi nejsou nejlepší a nejistota, zdá se, vzrůstá.

USA versus Čína, Brexit a další méně či více významné signály ovlivňují situaci na trzích, které jsou díky ekonomickým a politickým bojům stále nevyzpytatelnější. Máme tady více než deset let od rozhoření poslední finanční krize a narážíme stále častěji na predikce té příští. Podle všeho bychom mohli problémy pocítit již v tomto roce a ekonomičtí analytici tvrdí, že recese, jež svět čeká, bude možná ještě horší než ta poslední.



Takový je tedy náš svět, my jsme jeho součástí, a i letos budeme společně dělat vše pro to, aby dopady plynoucí z toho, co se ve světě děje, byly na naše životy co možná nejmenší.

Pojďme tedy život přijímat takový, jaký je. Pojďme s negativy bojovat i letos a pozitivní okamžiky prožijeme vědomě a plně. Nedívejme se ani příliš dopředu, ani příliš nazpět.

Již vlastně tradičně bych nám všem rád popřál především pevné zdraví, dostatek lásky, nezbytné štěstí a necht' externí popudy nemají zásadní dopad na naši letošní sklizeň a my budeme velikost sklizně očekávat podle toho, jak zodpovědně jsme loni zaseli.

Radoslav Kubiš
předseda představenstva OK GROUP

**VYBÍRÁME
Z OBSAHU**

10

**Z blízka:
MEDUSE DESIGN**

23

**Společnost AVIS:
We try harder**

Arcibiskupství pražské

Arcibiskupství pražské je římskokatolická arcidiecéze a je nejstarší existující diecézí v České republice. Původní biskupství bylo založeno v roce 973 a v roce 1344 bylo povýšeno papežem Klimentem VI. na arcibiskupství. Současným arcibiskupem je Dominik Duka, který byl jmenován do funkce v dubnu 2010, a je tak v pořadí 36. arcibiskupem pražským. OK GROUP má tu čest zařadit Arcibiskupství pražské mezi svou významnou klientelu, a proto jsme rádi, že do prvního vydání našeho bulletinu v tomto roce nám poskytl rozhovor jeho výkonný ředitel, Antonín Juriga.

Arcidiecéze pražská je jednou z největších diecézí české katolické církve. Vy jste se stal jejím výkonným ředitelem v roce 2018. Kudy vedly Vaše cesty, než se cílem stala právě tato instituce? Musel jste absolvovat klasické výběrové řízení, jak ho známe, nebo je to v organizacích katolické církve úplně jinak?

Než jsem se stal výkonným ředitelem Arcibiskupství pražského, pracoval jsem 20 let na různých vedoucích pozicích ve veřejné správě i v soukromém sektoru. Začínal jsem jako vedoucí regionálního pracoviště společnosti, zabývající se výrobou a prodejem náterových hmot, pracoval jsem jako vedoucí oddělení a ředitel odboru na ministerstvu, byl jsem tajemníkem městského úřadu, místostarostou města, jednatelem obchodní společnosti zabývající se investicemi do výnosových realit a naposledy jsem pracoval v Národním zemědělském muzeu jako ředitel pražské pobočky a statutární náměstek generálního ředitele. Celý život pracuji s lidmi. S výběrovým řízením na pozici výkonného ředitele to bylo pro mě velmi neobvyklé. Probíhalo určitý čas, aniž bych to věděl. Jak jsem se následně dozvěděl, pan kardinál s generálním vikářem vybírali mezi duchovními arcidiecéze, kněžími a jáhny, a padlo rozhodnutí, že osloví mne. Bylo to v roce 2016, více než dva roky před tím, než jsem do úřadu nastoupil. Pak následovalo několik upřesňujících rozhovorů o možnostech nástupu – nemohl jsem hned, chtěl jsem dokončit rozpracované úkoly v předešlém zaměstnání – ale na jaře 2018 mi bylo



sděleno, že pozici výkonného ředitele je potřeba obsadit bez zbytečného odkladu, takže o prázdninách jsme se dohodli na nástupu k 1. říjnu. V katolické církvi je to tedy úplně jinak než v jiných korporacích, jaké asi zná většina čtenářů.

O Vás je známo, že jste trvalým jáhnem. Vzhledem k tomu, že toto označení bude zcela jistě pro spoustu našich čtenářů nové, můžete nám tento pojem vysvětlit?

Jáhensství je v katolické církvi nejnižší stupeň ze tří vyšších svěcení služebního kněžství, jáhen – kněz – biskup. Zatímco biskup, nástupce apoštolů Ježíše Krista, má vést církev k Bohu hlásáním evangelia a vysluhováním svátostí a kněží, jeho spolupracovníci, biskupům v této pastýřské činnosti pomáhají, jáhni mají sloužit v různých oblastech charity, v nemocnicích,

věznicích, v armádě, ale také ve správě církevního majetku. Ježíš Kristus hlásal přikázání lásky, máme milovat Boha a bližního. A lásku k Bohu osvědčujeme především láskou k potřebným. To je závazné pro všechny křesťany a jáhni by měli být v této službě potřebným v první linii, jít příkladem.

Zůstaňme ještě chvíli u katolické terminologie. Kanonické právo – jedná se o právo katolických, pravoslavných a anglikánských církví, které se pohybuje mezi právními a teologickými potřebami. Můžete nám k tomuto tématu něco říct?

Kodex kanonického práva, poslední znění z roku 1983, je závazným církevním právním kodexem upravujícím fungování římskokatolické církve latinského obřadu na celém světě, ale je také, podobně jako Katechismus katolické církve, přílohou základního dokumentu církve římskokatolické v České republice, který církev předložila při řádné registraci podle českého právního řádu.

Vy tedy vykonáváte funkci spíše manažerskou, ale setkáváte se při plnění svých povinností také s právem kanonickým? Může se stát, že právo kanonické naráží na legislativu České republiky, kterou se ve své práci musí te jistě také řídit?

Nevidím zásadní překážky v koexistenci obou právních řádů. Kodex kanonického práva stanoví spíše další povinnosti. Ale existují určité případy, kdy má přednost kanonické právo. Například duchovní

vykonávají svoji službu, duchovenskou činnost, v režimu služebního poměru, který se neřídí zákoníkem práce.

Říkal jste, že hospodářská a investiční strategie arcibiskupství musí být podrobeny revizi a pojaty nově. Co všechno se Vám už podařilo? Zabýval jste se v rámci této revize i otázkou pojištění arcibiskupství?

V září minulého roku byla schválena Strategie pro hospodářskou činnost Arcibiskupství pražského a začínáme s jejím postupným naplňováním. Důležitým úkolem je mimo jiné přijetí úspor-
ných opatření a optimalizace majetku. Vyhodnocujeme výnosnost majetku a následně budeme rozhodovat, který majetek si ponecháme, který je určen k optimalizaci výnosnosti a který k prodeji. Zejména ale začínáme se systematickou realizací

strategických investičních projektů, jako jsou větší projekty nájemního bydlení v Praze. Revizi pojištění se již nějaký čas zabýváme. Se společností OK GROUP pojišťujeme majetek a odpovědnost.

Řada církevních služeb je poskytována bezúplatně. Do jakých projektů a služeb arcibiskupství nejvíce investujete? Využívají služeb arcibiskupství i nevěřící, případně nepraktikující spoluobčané?

Každý občan může využívat služeb církve, nejenom pokřtění. Arcibiskupství je například zřizovatelem Charity a 14 kvalitních školských zařízení. Každý člověk je zván, aby se setkal s boží přítomností v posvátném prostoru kostela či kaple. Využil služeb nemocničního kaplana. Čerpal z bohatství křesťanské tradice v různých oborech lidské činnosti. Člověk je bytostí

společenskou, ale také náboženskou. Vnímáme, že nad námi něco je, a když se na chvíli zastavíme, uvažujeme o smyslu života. Katolická církev je církví založenou Ježíšem Kristem, skrze něž nám Bůh zjevuje, že jsme božím obrazem. Od Ježíše Krista víme, že prvním božím přikázáním je láska. Křesťanství je tedy hluboce lidským náboženstvím zjeveného Boha, který se v dějinách postupně dává člověku poznat skrze krásu stvoření, Bibli, osobu Ježíše Krista, lásku a milosrdenství.

Podle Vašich slov potřebuje církev, aby si zachovala finanční stabilitu po dokončení odluky od státu, příjem z vlastního hospodaření ve výši 12%. Máte v plánu nastartovat v rámci arcibiskupství i nějaké výrobní podniky?

Nejsou to má slova, ale slova analytiků ekonomického útvaru Arcibiskupství pražského a týká se to Arcibiskupství pražského, nikoliv celé církve. Každé biskupství je samostatnou hospodářskou jednotkou. Ovšem skutečností je, že náhrady za nevýdaný majetek, které ve splátkách postupně od státu dostáváme, bychom museli zhodnotit bezmála 12% p. a., abychom zachovali stávající úroveň výdajů v hlavní duchovenské činnosti. To samo sebou není reálné, proto přistupujeme k celkové optimalizaci na příjmové i výdajové straně rozpočtu. O založení menších výrobních podniků uvažujeme, zejména v oblasti zemědělské rostlinné prvovýroby, ale půjde spíše o menší investice. Jak jsem zmínil, rozjíždíme nyní developerské projekty nájemního bydlení, kde chceme být poskytovatelem kvalitního bydlení a s ním spojených kvalitních služeb za přiměřenou cenu. Nevylučujeme přitom další investiční příležitosti.

V roce 2018 se prostřednictvím školských zařízení, jichž jste zřizovatelem, vzdělávalo zhruba 2 500 dětí, a to od mateřských škol po školy vyšší odborné. Proč je pro arcibiskupství vzdělávání mládeže důležité?

Chceme poskytovat kvalitní vzdělání, a přitom zachovat důraz na křesťanské kořeny. V našich školách probíhá výuka



náboženství, takže absolventi našich škol získají znalosti principů křesťanské etiky, jako je hlubší znalost desatera a podobně. Církevní školy nejsou přitom zdaleka určeny jenom pro věřící, jsou otevřeny všem. Kromě toho jsou otevřeny všem bez rozdílu ekonomického zázemí, školné v našich školách je poměrně nízké. Výchova nové generace k lidskosti a lásce k bližnímu je vedena společenskou odpovědností církve za zachování duchovního a kulturního dědictví dalším generacím.

Ve výčtu vašich vzdělávacích zařízení jsme narazili i na dvě specifické školy: školu logopedickou a základní uměleckou školu. Čím se tyto dvě školy odlišují od škol podobného typu jiných zřizovatelů?

Zejména naše logopedická základní škola je opravdu výjimečná. Má tradici mnoho desítek let, uchovává a rozvíjí znalost oboru a je jedinou svého druhu v Čechách. Nejblíže základní logopedické školy jsou v Brně a v Olomouci. Velmi si vážím práce našich pedagogů ve všech školách. Nicméně naši základní logopedickou školu jsem mohl poznat víc zblízka, přestože

školské mimo majetek a hospodaření nespadá v rámci arcibiskupství do mé působnosti. Pro naši logopedickou školu připravujeme totiž výstavbu nové budovy, a to do mé působnosti patří. Je to velmi důležitý a současně hluboce smysluplný

**VÝCHOVA NOVÉ
GENERACE K LIDSKOSTI
A LÁSCĚ K BLIŽNÍMU JE
VEDENA SPOLEČENSKOU
ODPOVĚDNOSTÍ
CÍRKVE ZA ZACHOVÁNÍ
DUCHOVNÍHO
A KULTURNÍHO DĚDICTVÍ
DALŠÍM GENERACÍM.**

úkol. Již máme vybraný vhodný církevní pozemek v Klecanech u Prahy, dokončujeme architektonickou studii a v rámci dokumentace pro územní řízení řešíme napojení na síť. Nicméně financování bude nelehkým úkolem. Pokusíme se získat granty z evropských i národních dotačních titulů, ale i tak naše spoluúčast bude

v řádu desítek milionů korun. Vážíme si příslibu podpory pana inženýra Kubiše a jeho společnosti OK GROUP. A dovoluji si zdvořile požádat také vaše čtenáře o podporu. Jsme vděční za jakoukoliv finanční pomoc. Bližší informace o možnosti poskytnout dar na výstavbu nové budovy jsou na stránkách arcibiskupství www.apha.cz. Velmi všem dárcům jménem dětí a jejich pedagogů děkuji.

Vážený pane Jurigo, děkujeme Vám za čas, který jste věnoval našim čtenářům. Dnešním dnem vstupujeme do roku 2020 – co byste tedy závěrem našim čtenářům do nového roku popřál?

Přeji vám všem touto cestou požehnaný nový rok 2020. Lásku, pokoj, pevné zdraví a dobro vám, vašim blízkým a všem, na kterých vám záleží.

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Zkoušky odborné způsobilosti aneb co nás v distribuci pojištění a zajištění čeká

Ocitáme se na prahu roku 2020. Tento rok bude, krom jiných predikcí, přelomový pro všechny z nás, kdo zprostředkováváme pojištění. Nejpozději letos musíme zvládnout nové zkoušky odborné způsobilosti – podle zákona 170/2018 Sb., o distribuci pojištění a zajištění (ZDPZ), který nahrazuje zákon 38/2004, transportuje do českého práva směrnici Evropské unie, známou pod zkratkou IDD (Insurance Distribution Directive). Nové osvědčení o naší odborné způsobilosti musíme získat nejpozději do 1. prosince letošního roku.

Vyšší kvalifikace zprostředkovatelů, dle odborníků, chrání především naše zákazníky. Pro ty, kteří v oblasti pojišťovnictví pracují a pojištění zprostředkovávají, to znamená především další vzdělávání, neboť samotnou zkouškou to nekončí. ZDPZ nám

ukládá také povinnost každoročního vzdělávání v rozmezí 15 hodin prostřednictvím akreditovaných osob.

V čem jsou zkoušky jiné? Zkoušky odborné způsobilosti již nejsou rozděleny podle

stupňů odbornosti, ale podle tematických okruhů odbornosti. Zkoušky jsou tedy koncipovány do 9 typů, a to do 5 základních a 4 kombinovaných skupin. Životní pojištění je skupinou samostatnou a je uváděno jako skupina odbornosti I.

Ostatní skupiny odborností, označované jako II až V, jsou koncipovány tak, že čím vyšší skupina je vykonána, tak tato již obsahuje i skupinu nižší. Základní tématické okruhy jsou:

- Skupina I – životní pojištění
- Skupina II – pojištění motorových vozidel
- Skupina III – neživotní občanské pojištění
- Skupina IV – neživotní pojištění podnikatelů
- Skupina V – pojištění velkých pojistných rizik

Kombinované typy:

- Skupina VI (I + II kombinovaná zkouška)
- Skupina VII (I + III kombinovaná zkouška)
- Skupina VIII (I + IV kombinovaná zkouška)
- Skupina IX (I + V kombinovaná zkouška)

Samotná zkouška je rozdělena do tří částí: znalostní test s otázkami s jednou správnou odpovědí (75 % znalostních otázek) a s více správnými odpověďmi (25 % znalostních otázek) a případové studie. Celkově je třeba dosáhnout minimálně 75 % bodů. Časově je zkouška závislá od zvoleného typu zkoušek, a to od 90 do 180 minut.

Česká národní banka (ČNB) již zveřejnila první statistiky vykonaných zkoušek

ve 3. čtvrtletí 2019. V tomto období byl vykonán poměrně malý počet zkoušek, když si uvědomíme, kolik zprostředkovatelů na trhu pojištění ještě tato zkouška čeká. Z 80 testů bylo úspěšných 49, to je 61,25 %. Nejmenší úspěšnost byla u testů skupiny IV, naopak nejvyšší úspěšnost u skupin testů I, II a IX. Ovšem ve statistice je skupina I zastoupena pouze jedním absolventem.

Jak se tedy ke zkouškám postavit? Důležitá je příprava, na tom se jistě všichni shodneme. V rámci uskupení OK HOLDING se mohou kolegové, kterých se povinnost vykonání odborné zkoušky týká, vzdělávat a připravovat prostřednictvím e-learningu a průběžně se seznamovat s otázkami a odpověďmi, které pro všechny připravilo oddělení podpory obchodu ve spolupráci s IT na základě zveřejněných otázek ČNB. Tyto testovací otázky byly po zdlouhavém procesu publikovány ČNB v půli srpna 2019. Pro zajímavost: jedná se o 1 500 otázek a 100 případových studií, kterým tvořili oponenturu znalci ze širokého okruhu odborné veřejnosti.

Zkoušky odborné způsobilosti musí být absolvovány u akreditované spo-

lečnosti, která je zapsaná v rejstříku ČNB. Pro odbornou zkoušku si spolu-pracovníci uskupení OK HOLDING a partneři mohou vybrat kteroukoli akreditovanou osobu zapsanou u ČNB. Nebo mohou využít služeb společnosti FAPIN s.r.o., kterou zástupci společnosti uskupení OK HOLDING vybrali pro spolupráci.

Společnosti FAPIN s.r.o. byla Českou národní bankou udělena dne 13. května 2019 akreditace podle § 63 odst. 3 zákona č. 170/2018 Sb., o distribuci pojištění a zajištění.

U této společnosti budou mít zájemci možnost taktéž využít e-learningu, který bude součástí přípravy na zkoušky vykonané prostřednictvím této společnosti. Věříme, že první odvážlivci z řad našich kolegů se ke zkouškám budou hlásit již v úvodu tohoto roku. Všem, na které se nová povinnost vztahuje, přejeme úspěšné zvládní této výzvy!

**Autor: Šárka Rehanková
metodička**

OK GROUP a.s.
MAKLERSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

V zimě na silnicích s klidem

Zima je obdobím, které sebou kromě zimních sportů a procházek v zasněžené přírodě přináší i specifické podmínky na silnicích a je potřeba s nimi počítat nejen z pohledu řidiče, ale určitě i z pohledu správně sjednaného rozsahu pojištění.

Jelikož dochází k velkému poklesu teplot, využívají některá zvířata zbytkové teplo motoru jako svůj úkryt před chladem. To by asi moc nevyhovovalo, pokud by ovšem důsledkem nebyly poměrně časté škody na překousaných kabelech či izolaci v oblasti motoru, které kromě stresu s opravou mívají i finanční dopady na vlastníka vozidla. Toto lze snadno vyřešit správně sjednaným pojištěním a zjednodušeně řečeno: už vás žádná kuna nepřekvapí!

Kromě snížení teplot dochází také k prodloužení doby, po kterou je tma či šero (často v kombinaci s mlhou), což je spojeno s horší viditelností a tím také vyšším rizikem srážky s divokou zvěří. Je tedy nutné být více obezřetný, a to především v oblastech, kde silnice vedou lesem nebo kolem polí s nepřehlednou situací a samozřejmě tam, kde toto nebezpečí zmiňuje příslušná dopravní značka. I na tyto případné škody se ovšem také můžete pojistit, neboť srážka se zvěří je

často spojena s větší škodou na vozidle. Po nehodě vždy doporučujeme zavolat Policii České republiky, ačkoliv nemusí být naplněny podmínky dané zákonem (například škoda zjevně není nad 100 tisíc korun, nikdo není zraněn a podobně), ale některé pojišťovny mají tento požadavek přímo ve svých pojistných podmínkách a potom by nemuselo být plněno nebo by mohlo být plnění kráceno. Navíc policie může napomoci i jasnějšímu prokázání takové škody.



Jak je zima krásná na horách, tak nebezpečná může být na silnicích. Statisticky jednoznačně dochází k větším počtu nehod, s čímž mohou být spojeny komplikace s nedostatečně zvoleným limitem plnění na povinném ručení. Často se setkáváme s chybným názorem, že jde o škody hrazené ostatním a není nutné za to připlácet, ačkoliv finanční rozdíly u vyšších limitů nejsou až tak výrazné. Bohužel se mohou stát i situace, kdy bude z povinného ručení hrazena škoda blízké osobě, která seděla v pojištěném vozidle, a tak předchozí názor není úplně pravdivý. Navíc nízký limit znamená, že poměrem k celkové škodě budou následně odškodněni všichni poškození a rozdíl pak půjde na vrub pojištěného, což není jen řidič, ale i vlastník vozidla. Nejsou v současné době až tak neobvyklé škody v řádech desítek milionů korun za újmu na zdraví, stejně tak u škod na majetku. Proto by měl být minimální limit u pojištění vždy klientem sjednán alespoň ve výši 70 milionů korun a více. U vozidel s větším počtem nájezdu kilometrů nebo například dodávek či kamiónů by pak měl být ještě vyšší.

Pokud už se přeci jen stanete účastníkem dopravní nehody vlastní vinou nebo jen shodou okolností a vystupujete v pozici poškozeného, určitě zkontrolujte, jakou asistenci vám vaše pojištění garantuje. Asistence poskytnutá včas a ve správném a očekávaném rozsahu vám ušetří nejednu chvíli zbytečného stresu!

Jak se říká: kdo je připraven, není překvapen. Proto kontaktujte co nejdříve svého zprostředkovatele pojištění nebo nám napište na e-mail okgroup@okgroup.cz a dovolte nám ověřit, že i vy jste na letošní zimu dobře pojištěni. Příprava vozu a zdokonalování řidičských schopností je pak už jen na vás!

Vraťme se ještě k poklesu teplot: jedním z největších rizik je samozřejmě vyšší riziko náledí. Jako řidiči s touto variantou jistě počítáte, nicméně je nezbytné nutné být připraven na náledí i výbavou svého vozidla, tedy mít „obuty“ zimní pneumatiky se správnou hloubkou dezénu. Pneumatiky musí splňovat české právní předpisy. Naše legislativa povinnost zimního obutí definuje takto: „V období od 1. listopadu do 31. března, pokud se na pozemní komunikaci nachází souvislá vrstva sněhu, led nebo námraza, nebo lze vzhledem k povětrnostním podmínkám předpokládat, že se na pozemní komunikaci během jízdy může vyskytovat souvislá vrstva sněhu, led nebo námraza; dále pak v úseku označeném dopravními značkami Zimní výbava/Zimní výbava-konec.“

Pneumatiky musí mít mimo jiné označení dle právních předpisů (vyhláška 341/2014, příloha č. 12): „Druhem dezénu pneumatiky se rozumí dezén letní a dezén zimní, u něhož je na bočnici pneumatiky vyznačeno označení M+S, M.S, M/S nebo MS; za zimní dezén se považuje též speciální dezén, u něhož je na bočnici pneumatiky vyznačeno označení ET, ML, MPT nebo POR.“ Tímto určitě riziko nehody můžeme značně

snížit, navíc se nedostaneme do problémů, pokud by nesprávné přezutí mělo i příčinnou souvislost s nehodou. V těchto případech může pojistitel plnění i z havarijního pojištění krátit či odmítnout a u povinného ručení může dojít až k požadavku na náhradu vyplacené částky poškozenému. V Evropě se standardně

**VÍTE, ŽE JEDNA
Z NEJVĚTŠÍCH
HROMADNÝCH
DOPRAVNÍCH NEHOD
NA D1 MĚLA BILANCI:
93 NEHOD, 30 ZRANĚNÝCH
OSOB, Z TOHO 3 TĚŽCE,
231 POŠKOZENÝCH
VOZIDEL, HMOTNÁ
ŠKODA 27,8 MILIONŮ KČ
A DOPRAVA ZASTAVENÁ
NA 11 HODIN.**

používá pro označení zimní pneu sněhová vločka, ale často se můžete setkat i s takzvanými celoročními pneumatikami, u nichž je ovšem potřeba zkontrolovat, zda splňují zákonem požadované označení a jedná se opravdu o pneu schválené i pro zimní provoz.

**Autor: Jiří Nudčenko
ředitel úseku likvidace
pojistných událostí**

IBS-GROUP S.E. – další z akvizičních úspěchů

IBS-GROUP dlouhodobě patří do TOP 30 pojišťovacích makléřů na českém pojistném trhu. Společnost dnes spolupracuje s více než 50 vázanými zástupci a pro své zákazníky spravuje pojistný kmen ve výši téměř 250 milionů korun.



Zleva: Ludmila Mirvaldová, členka představenstva a Antonín Bleša, předseda dozorčí rady

Počátky společnosti IBS-GROUP S.E. sahají do roku 1997, byť někteří zakládající členové měli zkušenosti s pojišťovací činností již před rokem 1989. Společnost se původně zaměřovala na korporátní pojištění, v průběhu času pak i na retailovou klientelu. V roce 2000 došlo k progresivnímu rozvoji, a to díky personálním akvizicím, které kontinuálně probíhaly a probíhají i nadále.

V roce 2018 začali tehdejší majitelé jednat s nejsilnějšími partnery na pojistném trhu o strategickém vstupu do IBS-GROUP. Tato náročná jednání byla zakončena v září 2019, kdy se majoritním akcionářem společnosti stal Radoslav Kubiš a společnost IBS-GROUP se začlenila do uskupení OK HOLDING. Většinu původních akcionářů přesvědčilo osobní nasazení



Back office IBS-GROUP zleva: Jana Haldinová, Jana Doležalová, Šárka Malíková

Radka Kubiše do té míry, že se rozhodli ve společnosti i nadále pracovně působit, a to na různých pozicích.

„Je s podivem, že v dnešním světě ještě najdete lidi, kteří dodrží slovo, a to prostým podáním ruky,“ říká Antonín Bleša, původní majoritní akcionář.

Věříme, že toto nové spojení přinese pozitivní synergické efekty oběma stranám, že se členské společnosti OK HOLDING stanou inspirací pro růst a rozvoj IBS-GROUP, a že naopak tato společnost pomůže k významnému posílení celého uskupení OK HOLDING.

**Autoři: Ludmila Mirvaldová,
členka představenstva
Antonín Bleša,
předseda dozorčí rady**

Noví kolegové v OK HOLDING

Tak jak se v uplynulém roce rozvíjel a rostl trh pojišťovnictví, tak současně roste potřeba uskupení OK HOLDING rozšiřovat řady svých kolegů. Společnost OK GROUP posílil v listopadu 2019 Michal Paciorek, který se stal ředitelem pro Moravskoslezský a Olomoucký kraj. Marketing za celý OK HOLDING nyní zaštiťuje Pavlína Hlaváčková, taktéž od listopadu loňského roku. A nyní k jejich představení:



Michal Paciorek

MICHAL PACIOREK

vystudoval gymnázium v Českém Těšíně a od roku 2017 dálkově studuje na Metropolitní univerzitě v Praze obor Mezinárodní vztahy.

Pojišťovnictví se věnuje již 11 let, kdy vůbec poprvé zprostředkoval svou první smlouvu a od té doby jeho život provází obchod. Jeho cesta vedla přes MLM, interní síť pojišťovny Generali, kde působil sedm let na několika pozicích. Tou poslední, kterou zaštiťoval, byla pozice Top manažera oblastní kanceláře, kdy měl na svých bedrech Jičínský, Hradecký a Třinecký region. V roce 2017 mu byl udělen titul Generali CEE Holding „Best Manager“. A jak sám uvádí: „*Práce vždy byla, je a bude naprosto zásadní součástí mého života a když děláte to, co vás baví, vše pozitivní okolo se dostaví samo. Je mi ctí být součástí rodiny OK GROUP.*“

Svůj volný čas rád tráví turistikou, během, badmintonem a mezi jeho záliby patří Formule 1.

PAVLÍNA HLAVÁČKOVÁ

absolvovala v roce 2005 magisterský obor Mezinárodní teritoriální studia na Západočeské univerzitě v Plzni se zaměřením na Blízký východ.

Svou pracovní kariéru nastartovala jako projektový manager ve společnosti SILK Artwork & Print Management, kde pracovala s nadnárodní FMCG společností Unilever pro CEE region. Po třech letech si ji však na doporučení klienta najala britská brand/marketingová společnost LFH v Londýně na pozici Senior Account Manager, kdy zaštiťovala projekty opět pro společnost Unilever, tentokrát pro západní Evropu. Po návratu do České republiky pracovala v marketingu společnosti Maspex Czech s.r.o.,



Pavlína Hlaváčková

kde budovala pozici a komunikační strategii pro známé značky jako je River Tonic, džusy Relax. V roce 2011 jí byla nabídnuta pozice Onsite Account Manager britskou společností Sun Branding Solution pro jejich největšího klienta, sídlícího v Miláně v Itálii. Zde se starala o projekty napříč celou Evropou a o podporu marketingových projektových manažerů na klientské straně. Do uskupení OK HOLDING měla tu čest nastoupit v listopadu 2019 na pozici ředitelky úseku marketingu s pracovištěm v Praze.

Má dvě malé děti a mezi její největší vášně patří cestování, knihy, hory.

Autor: redakční rada

Z blízka: MEDUSE DESIGN

MEDUSE DESIGN, další z vážených zákazníků společnosti OK GROUP, se zabývá výrobou atypických vodních dýmek, které v sobě snoubí design, luxus a tradiční řemeslo. My jsme o rozhovor a představení své společnosti požádali spoluvlastníka firmy, Jiřího Starého.

Jiří, vaše společnost byla založena v roce 2005 v Brně. Jak náročné bylo etablovat se na českém trhu s ne zcela typickým produktem?

Na českém trhu jsme se vlastně dodnes neetablovali, co se businessu týče. Ovšem u odborné veřejnosti jsme se stali populární ikonou – takové to Ferrari, o kterém většina lidí sní, ale málokdo si jej může dovolit. Pro mnoho Čechů jsme průkopníci, kteří v zahraničí proslavili ve svém oboru naši republiku.

Jméno společnosti MEDUSE je evidentně inspirováno designem dýmky, připomínajícím medúzu. Nicméně troufám si tvrdit, že máte zcela netradiční koncept, kterým se jistě lišíte od své konkurence. Jak vlastně vznikl váš koncept?

Můj společník a spoluvlastník MEDUSE, Jakub Lanča, přišel s netradičním konceptem první kolekce dýmek, kterou jsme později nazvali „Craft“, už v rámci svoji semestrální práce na VŠUP. To byl tuším rok 2003. Projekt designové vodní dýmky byl reakcí na mezeru na trhu, do té doby nikdo nic podobného na světě nevyráběl. Postupně jsme společně vyladili technickou stránku věci a přinesli další 4 kolekce.

Výroba vodních dýmek od prvotního návrhu až po finální produkt je jistě dlouhodobý proces. Navíc vaše vodní dýmky spojuje unikátní design a tradiční řemeslo a to řemeslo sklářské a kovářské. Jaký je proces výroby jednoho prototypu a jak si vybíráte profesionální skláře a kováře?

Nejdřív vznikne designérský koncept, mnoho skic a později se nejlepší nápady vymodelují na počítači. Přitom od začát-



ku je předem jasně určeno, jaká bude koncová cena produktu, od toho se následně odvíjí i materiál, který použijeme. Společným jmenovatelem ale všech „Medúz“ je české, ručně foukané sklo,

to je pro naši značku naprosto signifikantní. Za těch 15 let, co jsme na trhu, už stabilně spolupracujeme se třemi sklárny a jedním kovářským mistrem. Všem patří dík za to, že nás v těžkých

začátcích podpořili a byli ochotni investovat spoustu energie do vývoje velmi netradičních tvarů a postupů.

Nyní k samotnému zážitku z vaší vodní dýmky. Zážitku předchází specifická příprava, sestávající z dalších komponentů. Vzhledem k vaší klientele předpokládám, že dodáváte tak zvané „full service“ v podobě sofistikovaného personálu. Jakou cestou zprostředkováváte prezentaci svých produktů, či případně organizuje nějaké události?

Po pár letech od založení značky nám došlo, že naše luxusní dýmky musíme odpovídajícím způsobem také prezentovat. A tak vznikl projekt MEDUSE-EXPERIENCE – ucelený maximální zážitek z vodní dýmky: vizuálně a chuťově dokonalé dýmkové koktejly z čerstvého ovoce a bylinek servírované s maximální péčí a vždy skvěle připravené – bez výkyvů v kvalitě. Také jsme si kvůli tomu vyvinuli vlastní tabákové příchutě, které dnes prodáváme v Čechách pod značkou MEDITE. Začali jsme školit naše specialisty „Meduse sommeliéry“ a toto pečlivě strážené know-how předáváme našim business partnerům po celém světě. Tento unikátní zážitek nabízíme formou eventů také firmám v České republice. Stali jsme se velmi vítaným osvěžením a nezapomenutelným zjevením na mnohdy fádních večírcích.

V rámci vaší exkluzivní klientely luxusních hotelů a restaurací se vám podařil neskutečný úspěch. Nejenže exportujete své produkty do zhruba 40 zemí na 5 kontinentech, ale mezi vaše největší odběratele patří právě arabské země. Jak se vám tento úspěch podařil? Kdo vlastně tvořil cílovou skupinu na začátku vašeho podnikání?

Od začátku jsme mířili na kvalitní, větší-pětihvězdičkové hotely, restaurace a lounge bary, zkrátka na místa, kde byl náš koncept oceněn a hlavně si mohli naše produkty dovolit zafinancovat. Díky nám se tak mohli naši zákazníci odlišit



a zavděčit se jejich solventní klientele. Už v roce 2007 jsme jeli vystavovat na respektovaný veletrh interiérového zařízení INDEX do Dubaje. Zde jsme ulovili první zákazníky a postupně začali budovat pevnější pozice v tomto regionu. Velký úspěch jsme ze začátku zaznamenali rovněž v Moskvě, kde je fenomén vodní dýmky také velmi oblíbený.

Je tu nový rok 2020. Pakliže bychom se mohli lehce ohlédnout do toho roku minulého, co považujete za největší úspěch firmy? A prozradíte nám nějaké plány do budoucna?

Za největší úspěch v roce 2019 jednoznačně považuji naši novou kolekci SeaBloom! Tato kolekce je revoluční především tím, že se nám podařilo díky přijatelnější ceně oslovit střední třídu,

tedy uvést na trh produkt s cenovkou okolo 10 tisíc Kč. Také jsme dokončili e-shop www.meduse-experience.com a můžeme tak velmi pohodlně dodávat zboží koncovým zákazníkům do celého světa. Máme za sebou také úspěšné prezentace na dvou veletrzích v Německu a v Monaku, takže v roce 2020 budeme rozvíjet spoustu nových obchodních příležitostí.

Děkujeme za rozhovor a přejeme vše dobré a hodně úspěchů v novém roce.

Autor: redakční rada

PŘEDSTAVUJEME: POBOČKA PLZEŇ

Plzeňská pobočka OK GROUP byla založena na začátku roku 2014 a nachází se v městské části Slovany. Dnes patří k nejdynamičtěji rozvíjejícím se pobočkám v rámci uskupení OK HOLDING. Více nám již přiblíží ředitel pobočky, Karel Hlavička.

Karle, v podstatě nemůžeme začít náš rozhovor jinak než představením plzeňské pobočky, a to jak z hlediska personálního, tak z hlediska portfolia spravovaných zákazníků.

Na pobočce je nás celkem 5. Součástí naší pobočky je i odloučené pracoviště v Sokolově, kde máme jednu kolegyni. Dále pod pobočku spadá několik obchodníků z Prahy, Chebu, Českých Budějovic či Tachova. Naše portfolio zákazníků je velmi rozmanité. Spravujeme řadu zemědělců, dopravců, ale i velkých výrobních podniků. Avšak rád bych zde zmínil specialitu naší pobočky, kterou je pojišťování zásilek. Během roku pojistíme přes 4 000 ks jednotlivých zásilek. Z důvodu rozložení rizika tvoří velkou část našeho portfolia i retailoví zákazníci.

Můžeme se nyní blíže podívat právě na pojišťování zásilek? Jaká jsou specifika a co všechno takové pojištění obnáší?

Pojištění zboží při přepravě (pojištění zásilek) je majetkové pojištění zboží. Většinou se zásilky pojišťují na all-risk. Záleží na tom, zda se jedná o zboží nové, nepoužité, řádně zabalené k dané přepravě. Pokud tato kritéria nesplňuje, je rozsah pojištění částečně omezen. Jinými slovy, když přepravce převáží zboží, stroje, elektroniku nebo jiné běžně obchodovatelné zboží, je v rámci přepravy pojištěno majetkově, i když má dopravce pojištěnu svoji odpovědnost. Jsou pokryty například zásahy vyšší moci – živěl, které pojištění odpovědnosti nekryje. Z pojištění zásilek v případě vzniku pojistné události dostane zákazník uhrazenou plnou výši škody, včetně poměrné části dopravného a zisk,

pokud měl pojištěno. V případě pojistného plnění z pojištění silničního dopravce je limitován váhovým limitem.

Pojištění se vztahuje na přepravu z bodu A do bodu B, včetně meziskladování. Součástí pojištění je také nakládka, překládka i vykládka. Za pojistnou hodnotu pojištěných věcí se považuje částka uvedená na příslušných fakturách, včetně dopravného a případný zisk (10 %) pro příjemce. Pojišťujeme přepravy letecké, námořní, železniční a silniční (vlastní i najatý dopravce).

Tento druh pojištění zajišťují převážně zasilatelé pro své zákazníky. Pojišťujeme zásilky od pojistného cca 200 Kč až po několik tisíc, někdy i desítky tisíc korun. Jsou zde i výjimky a speciální smlouvy, kde je pojistné například 1,50 Kč za zásilku (kusové zásilky pro přepravní služby). Řešíme i mnohamilionové smlouvy, kde s pojišťovnami vyjednáваме speciální podmínky a sazby.

Sám se aktivně věnuješ obchodu a práci se zákazníky. Co je pro tebe v této oblasti největším oříškem?

Většina lidí si myslí, že nejtěžší je zákazníka „sehnat“, ale problém je jinde. Největší problém je umístit zákazníka na trhu. Mám na mysli, jaká pojišťovna zákazníka pojistí, aby byl spokojený s výší pojistného a podmínkami vstupu do pojištění.

Řízení pobočky jsi převzal v roce 2017, po předchozích pracovních zkušenostech z pojišťoven. Pojišťovna versus pojišťovací makléř, ale i rovina korporace versus ryze česká společnost – jaká byla tvá očekávání z tak



velké změny? Provázely tvůj přechod třeba i určité obavy? A jak to teď zpětně hodnotíš?

V předchozím zaměstnání v pojišťovnách jsem byl na obchodních pozicích. Ať už v přímém nebo nepřímém obchodě. Díky tomu, že jsem spravoval i makléřské společnosti a řešil jejich každodenní problémy, nebyl to pro mě až tak těžký přechod. Zároveň jsem se také musel naučit mnoho nových věcí. Například široké spektrum toho, co se týká chodu pobočky, vedení, podpory a motivování podřízených a obchodníků. Vzhledem k tomu, že jsem do té doby řešil pouze sám sebe, musel jsem začít více uvažovat za celou pobočku. Na předchozích pozicích v korporátních firmách je člověk jako jeden z mnoha vojáků v poli a nemůže tak ovlivnit chod firmy. V OK GROUP je toto mnohem jednodušší, protože

vedení firmy je nakloněno inovativním a zajímavým nápadům, pokud dávají smysl. Samozřejmě, změna zaměstnání ve mně vyvolávala obavy, obzvláště, když jsem odcházel v době, kdy se mi dařilo a věděl jsem, že změna bude vyžadovat vystoupení z komfortní zóny. Zpětně však změnu hodnotím kladně.

Nejpozději do listopadu 2020 čekají i tebe zkoušky odborné způsobilosti. Jak vnímáš, tuto novou povinnost pro

nás, pojišťovací zprostředkovatele? Už jsi začal s přípravou?

Zkoušky odborné způsobilosti jsou velkým strašákem, což nyní vnímám i na trhu, ale nic není těžké tak, jak vypadá. Vše začalo již zkouškami na penzijní fond, které jsem úspěšně složil před několika lety. Česká národní banka začala v posledních letech s úvěrovou a investiční certifikací, což ví naši kolegové ze společnosti OK KLIENT. Je logické, že nyní je na řadě pojišťovnictví jako takové. Já jako vždy, co se týče

zkoušek, si dávám na čas. Připravovat se budu, až to bude aktuální.

V tom případě přeji hodně úspěchů a děkuji za rozhovor!

**Autor: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory prodeje**

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

SGEF a pojišťovna Euler Hermes jsou partnery

Společnost OK GROUP se nemalou měrou spolupodílela na uzavření partnerství dvou gigantů, a to finanční společnosti SG Equipment Finance ze Skupiny KB a pojišťovnou Euler Hermes. Ke slavnostnímu podepsání smlouvy došlo dne 20. září 2019.

Přední finanční společnost SG Equipment Finance ze Skupiny KB uzavřela partnerství se světovým lídrem v pojištění pohledávek, pojišťovnou Euler Hermes. Pojištění smluv v celkovém objemu 270 milionů eur přinese úspory plynoucí z pokročilého řízení rizik a zvýšení výnosnosti vlastního kapitálu. Korporátní klienti SGEF se díky tomu mohou těšit na rozšíření nabídky financování, která tak bude lépe vyhovovat jejich potřebám.

Petr Němec, provozní a finanční ředitel SGEF v České a Slovenské republice ke spolupráci uvedl: „*Cílem našeho partnerství s Euler Hermes je především pokročilé řízení rizik, ale přinese nám pozitivní dopady i v řadě dalších oblastí. V konečném důsledku předpokládám podporu obchodu se stávajícími i novými korporátními klienty a větší odolnost SGEF vůči případnému ekonomického poklesu.*“

V první vlně SGEF pojistil více než 3000 aktivních smluv v objemu téměř 200 milionů eur, do konce roku plánuje

uskutečnit druhou vlnu pojištění smluv v objemu do 60 milionů eur. Mezinárodní tým specialistů SGEF, KB a EH na tomto jedinečném řešení pracoval osmnáct měsíců, role zprostředkovatele připadla české makléřské společnosti OK GROUP.

SGEF patří mezi dceřiné společnosti Komerční banky a specializuje se na financování firemních investic v dopravě, strojírenství, zemědělství, stavebnictví a technologiích. Nabízí finanční a operativní leasing a úvěry. V roce 2018 v České republice poskytl financování v objemu 9,6 miliardy korun a obhájil tak pozici dvojky na trhu. V prvním pololetí letošního roku dosáhl 5% růstu obchodu v ČR. Velmi úspěšné pololetí měla jeho pobočka na Slovensku, s jejím zahrnutím vykázal více než 20% růst.



Zleva: Petr Němec (SGEF), Eva Zvoníčková Jiráňková (SGEF), Marieta Vodrážková Melichárková (OK GROUP), Jitka Mařková (OK GROUP)

Zdroj tiskové zprávy: <https://www.equipmentfinance.societegenerale.cz/cz/aktuality/tiskove-zpravy/details/news/sgef-pojistovna-euler-hermes-jsou-partnery/>

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Z našich podzimních akcí

I v posledním čtvrtletí roku 2019 jsme v rámci společnosti OK GROUP připravili řadu firemních akcí, a to nejen pracovního charakteru, ale i společenských, kdy jsme měli příležitost opět se setkat s našimi obchodními partnery v neformálním duchu i prostředí.

SEMINÁŘ: ZEMĚDĚLSKÉ POJIŠTĚNÍ NAPŘÍČ POJISTNÝM TRHEM

Pravidelné vzdělávání a informovanost pracovníků v oblasti obchodu i likvidace pojistných událostí patří k jednomu ze základních principů společnosti OK GROUP. Z pohledu zemědělského pojištění je nejdůležitějším obdobím hlavně období podzimu. Dne 3. října proběhl ve školících prostorách našeho zákazníka, Hotelu Tři Věžečky ve Stříteži u Jihlavy, celodenní seminář Zemědělské pojištění napříč pojistným trhem. Během celého dne se mezi prezentujícími postupně vystřídali zástupci všech pojišťoven, kteří v rámci pojistného trhu České republiky nabízejí produkty zemědělského pojištění. Kolegové z obchodního úseku i úseku likvidace pojistných událostí, specializující se na zemědělské pojištění, se tak měli možnost seznámit nejen s novinkami v produktech jednotlivých pojišťoven pro rok 2020, ale také moh-



Seminář ve Stříteži

li formou workshopu diskutovat a řešit se zástupci České pojišťovny, Agra pojišťovny, ČSOB Pojišťovny, Allianz pojišťovny či Hasičské vzájemné pojišťovny všechna tíživá témata. „Seminář byl

bezesporu velmi přínosný pro všech našich 43 zúčastněných zemědělsky zaměřených zprostředkovatelů,” uvádí Gabriela Vránová, ředitelka úseku zemědělského pojištění.



Školící tým, zleva: Petr Deduch, Jana Krausová, Veronika Martinková, Pavla Bělská Juranová, Pavel Škvřna

ŠKOLENÍ ODPOVĚDNOSTI

Již pátým rokem se pravidelně na podzim koná celodenní školení pojištění odpovědnosti, které je určeno vázaným zástupcům, ale nejen jim.

Náš dlouholetý zákazník, Vysoké učení technické Brno, nám opět vyšel vstříc s nabídkou školících prostor, a díky tomu jsme ve štukovém sále jeho rektorátu na Antonínské ulici mohli 9. října v 9 hodin zahájit školení pro kolegy z Moravy. Hlavním tématem letošního běhu byla zejména příprava na zkoušky odborné způsobilosti. Každý účastník si zde mohl ověřit a posílit i upevnit své znalosti z oblasti právní úpravy pojištění, distribuce pojištění a zajištění, náhrady majetkové a nemajetkové újmy, ale i risk manage-

mentu. V odpolední části nechyběly informace o novinkách na trhu v pojištění odpovědnosti a praktické zkušenosti s likvidací pojistných událostí. Pro kolegy z Čech se toto školení konalo v Praze o týden později. Z důvodu velkého počtu zájemců a omezené kapacity školicích prostor proběhlo ve dvou dnech, a to 16. a 17. října se stejným programem.

Realizovaný formát školení se osvědčil, a tak se všichni zájemci mohou těšit na další kolo, které je plánováno na únor, respektive březen 2020. Řešit budeme případové studie, které jsou také významnou součástí zkoušek odborné způsobilosti. „*Ráda bych poděkovala všem, kteří celou akci a její hladký průběh pomohli zabezpečit a nejvíce přednášejícím za jejich čas a skvělou přípravu,*“ dodává Pavla Bělská Juranová, vedoucí školicího týmu.

VÝLOV RYBNÍKA

Tradiční podzimní akce, výlov rybníka v obci Louka na Blanensku, se letos konala v sobotu 19. října. I díky slunečnému počasí jsme mohli přivítat více než 400 hostů z řad našich obchodních partnerů a kolegů i s jejich rodinami. Výlov si nenechala ujít ani řada místních. I letos panovala velmi příjemná, přátelská atmosféra, návštěvníci mohli ochutnat nejen rybí speciality a odnést si domů čerstvě vyloveného kapra.



Výlov rybníka

KONCERTY Z KONCERTNÍ ŘADY ANTONÍN PETROF

V podvečer 24. září se uskutečnil třetí koncert Jedinečný Bach a čtyři klavíry z koncertní řady Antonína Petrofa 2019, jejímiž generálními partnery jsou naše společnosti OK GROUP a Agroteam CZ. Diváci tak mohli v industriálních prostorách PETROF Hall v Hradci Králové slyšet čtyři koncerty Johanna Sebastiana Bacha pro jeden, dva, tři a čtyři klavíry v podání špičkových pianistů. Na nástrojích společnosti PETROF, našeho váženého zákazníka, své umění

předvedli Anatoly Zatin, Vlada Vassilieva, Ema Jedlička Gogova a Sára Medková za doprovodu orchestru Czech Virtuosi.

Koncertní řada pak vyvrcholila ve středu 20. listopadu koncertem Ondřeje Havelky a jeho Melody Makers, kteří uvedli RHAPSÓDII V MODRÉM POKOJI aneb G. Gershwin a J. Ježek – dva muži mezi nebem a jazzem. Posluchači, v do posledního místa zaplněném PETROF Hall, měli možnost vyslechnout nejkrásnější hudební perly, jež světový swing 30. a 40. let zanechal.



Koncert Jedinečný Bach a čtyři klavíry



Zleva: Radoslav Kubiš a Ondřej Havelka



Zleva: Marieta Vodrážková Melichárková, Edita Pěkná, Jitka Mařková

VALNÁ HROMADA KOMORY DAŇOVÝCH PORADCŮ

15. listopadu se uskutečnila valná hromada Komory daňových poradců České republiky v Orea Hotelu Voroněž

v Brně. Komora daňových poradců je významným zákazníkem OK GROUP, o jejichž pojistné zájmy se staráme již od roku 2015, a proto nemohlo zastoupení naší společnosti na této události chybět.

Auror: redakční rada



ADVENTNÍ BENEFICE NA ARCIBISKUPSTVÍ PRAŽSKÉM

Dne 10. prosince se na Arcibiskupství pražském, jenž je významným zákazníkem OK GROUP, uskutečnila adventní benefice, pořádaná panem kardinálem Dukou. Benefice byla uspořádána ve prospěch výstavby nové budovy pro speciální církevní logopedickou školu, tedy pro děti, které mají vážnou poruchu řeči. Všichni pozvaní měli tu čest se nejprve zúčastnit společného setkání s panem kardinálem Dukou, a to přímo v reprezentačních prostorách Arcibiskupského paláce na Hradčanském náměstí v Praze, kde v úvodu promluvil pan kardinál Duka, následně ředitelka již zmíněné logopedické školy, Daniela Špinková a slova za OK GROUP se rád ujal předseda představenstva, Radoslav Kubiš. Celá benefice se nesla v předvánočním duchu a byla zakončena adventním koncertem v kostele sv. Mikuláše na Malé Straně.



Zleva: Radoslav Kubiš, kardinál Dominik Duka, Antonín Juriga



Zleva: Antonín Juriga, kardinál Dominik Duka, Ing. arch. Matyáš Sedlák

Zprávy z Buřinky



Zdeňka Vlčková
Key Account Manager
Stavební spořitelna České spořitelny, a. s.
Tel.: +420 606 634 601
E-mail: zdenka.vlckova@burinka.cz

”

Jmenuji se **Zdeňka Vlčková** a jsem **Key Account Manager** pro společnost **OK Klient** napříč Českou republikou za **Stavební spořitelnu České spořitelny – BUŘINKU**.

“



První úvěr, který doložíte jen fotkami před a po.



Chcete úspornější a hezčí bydlení? Pomůže vám k němu úvěr **Obnova od Buřinky**.



Bezkonkurenční úvěr na družstevní bydlení od Buřinky až do výše 2,5 mil. Kč.



Hypoúvěr teď a bydlení vybíráte později.

Kolego, na slovíčko...

Tomáše Rulce zpovídá Radek Kubiš

Když mi kolegyně z redakční rady našeho bulletinu představily myšlenku prezentovat v nové, pravidelné rubrice jednotlivé kolegy z uskupení OK HOLDING, byl jsem tímto nápadem nadšen. Když pak dodaly, abych první rozhovor vedl já sám a zvolil si kolegu, kterého vyzpovídám, byl jsem nadšený už méně: kdo by měl být „tím prvním“? Zapátral jsem v paměti a uvědomil si, že jedním z našich prvních členů pracovního týmu se stal Tomáš Rulc.

Tomáš dnes v rámci společnosti OK GROUP působí na pozici ředitele úseku pojištění majetku a díky svým odborným znalostem, svědomitosti, spolehlivosti, pracovitosti, ale i díky klidu, rozvaze a vrozenému „dobráctví“ patří k oporám firmy.

Tomáši, já mám samozřejmě o tvé pracovní „historii“ v OK GROUP dokonalý přehled, avšak našim čtenářům ji, prosím, přiblíž.

Děkuji za otázku. Do společnosti OK GROUP jsem nastoupil v první polovině roku 2006 na pozici underwriter majetkového pojištění do „oddělení“ úpisu pojištění průmyslu a podnikatelů. Oddělení bych z dnešního pohledu uváděl možná v uvozovkách, protože v době mého nástupu se spíše jednalo o rodinnou firmu s pár kmenovými zaměstnanci a obchodníky, kdy dva zaměstnanci zajišťovali úpis majetku a odpovědnosti a dva úpis motorových vozidel včetně provizního systému. K této mé pozici jsem si přibral ještě částečnou správu IT, instalace kalkulaček obchodníků, oceňování nemovitostí, správu mobilních telefonů či správu kotelny. Postupně přibývalo více a více klientů, nových obchodníků, bylo nutné zřídit samostatné IT oddělení, nejdříve o jednom člověku. Vzhledem k počtu klientů a velikosti jejich majetku nebylo možné zvládnout i případné ocenění nemovitostí, navíc bylo třeba, abychom byly schopni připravit komplexní materiály včetně rizikových zpráv. Vzniklo tak další samostatné oddělení. To, myslím, nejlépe vystihuje růst společnosti, práci



jednoho člověka nahrazují celá oddělení či úseky. Rovněž tak se i naše oddělení rozšířilo – vznikl úsek pojištění majetku. Dnešní velikost společnosti asi netřeba představovat. Lidé v úseku pojištění majetku se okolo mne za dobu mého působení vyměnili až k dnešnímu stavu, kdy vedle sebe mám 3 skvělé kolegy, kteří se vám v této nové rubrice určitě také představí.

Ve firmě působíš už úctyhodných 14 let, jak se za tu dobu z tvého pohledu firma změnila a jak dnes vnímáš pojišťovnictví obecně?

Toto už jsme částečně zmínili v předchozí otázce. Změna firmy je – jedním slovem – obrovská. Říká se, že člověk by měl po určitém čase změnit zaměstnání. Tady, popravdě, ze dvou důvodů to vnímám jinak, jednak díky uvedeným změnám jsem dnes vlastně v jiné společnosti, než do které jsem nastoupil a jednak si především myslím, že jsme si za tu dobu vytvořili

přátelský a loajální vztah. Záběr, respektive orientace společnosti, je mnohonásobně větší, spolupracovníků několikanásobně více. Změny samozřejmě neproběhly či neprobíhají pouze na úrovni společnosti. Vývojem prošlo a stále prochází i celé pojišťovnictví, respektive pojišťný trh. Pohybujeme se v době obrovských fúzí a sloučení, kdy hlavní hráči na trhu se stávají ještě většími a silnějšími. U spousty klientů se rozšiřuje rozsah pojištění krytí, pojišťují se dříve nepojišťovaná pojištění nebezpečí. Na druhou stranu – pojišťitelé si dnes vybírají, dříve se předháněli (doslova málem „rvali“) a podnabízeli, dnes naopak nabídku řada z nich ani nevystaví a požaduje něco „lepšího“ (rozuměno méně rizikového, méně škodového, bez dřevostaveb, bez sena či slámy, bez výroby toho či onoho).

Opuštěme teď témata pracovní. Nemůžu nezmínit naši společnou vášň pro veterány. Pochlub se našim čtenářům svými auty!

Zde je moje vášně tak trochu problematická. Spousta veteránistů se zhlédne v určité době, zemi či značce. Například bývalý východní blok, že Radku? U mne je to složitější, mám rád všechny historické vozy, tedy evropské, americké, japonské či vozy bývalého Sovětského svazu. Fascinují mě starší italské sportovní vozy, které prostě vezmou za srdce. Proto kdysi velmi dávno, ještě před nástupem do OK GROUP, padla má volba na Alf Romeo Spider. A hned velký projekt, auto z vrakoviště a kompletní renovace z části prováděná doma v garáži



Tomáš se starším synem Danem a jejich závodním vozem

s moji manželkou Hankou (které tímto patří velký dík za nadchnutí se do, původně mého, koníčku). Renovace je celkově náročný proces a tak bylo jasné, že příští veterán by měl být pěkný a v původním stavu. Pro změnu tedy přišel protiklad malé mrštné Alfy: velké kupé Buick Riviera s big blockem a americkými jízdními vlastnostmi, úžasné dvoudveřové hardtop kupé pro 6 pasažérů. Naprosto odlišné nastavení vozidla odpovídá odlišností amerického životního stylu. „Vete-snu“ je spousta, více či méně dostupných i nedostupných, ale zatím jsem si nestihl splnit jeden, tak trochu nostalgický sen: Žiguli!

Pro motoristickou zálibu jsi nadchl i své dva syny – prozrad' nám, jakému konkrétní motoristickému sportu se společně věnujete a jakých jste už dosáhli úspěchů? A zbývá ti – při tvém pracovním vytížení a závodění – čas a chuť i na nějaké „nemotoristické“ hobby?

Zde to začalo nenápadně různými veteránskými srazy a podobnými akcemi, kde postupně oba synové takzvaně přičichli k autům – veteránům, a to je chytlo. Starší syn Dan postupně začal mít touhy po akčnějším podání (než jen statické výstavy, respektive neadrenalinové automobilové

vyjížd'ky), a tak mne to trochu zbrzdilo ve veteránech a začalo období různých automobilových závodních amatér cupů. A aby nejezdil sám, tak jsme před pár lety začali jezdit rovnou oba dva a letos se k nám již přidal i mladší syn. Dan mě již v loňském roce, v posledním závodě, o pár setinek pokořil, takže zde jsem opravdu nadšený a jako rodič hrdý. Naším zatím největším úspěchem bylo v rámci jednoho závodu první a druhé místo ve stejné kategorii (to když nebyla kategorie Junior). Obrovskou výhodou tohoto koníčku je ale bezesporu fakt, že je koníčkem společným, a to byl pro mne ten hlavní motiv. Ostatní koníčky, ne že by nebyly, ale ten čas. V tomto ohledu se mi času opravdu nedostává, a tak další záliba, kynologie, končí pouze procházkami s domácím mazlíčkem. Na aktivní účast na cvičácích a srazech či výstavách už prostě čas nevychází.

Ty sis také v loňském roce splnil svůj velký cestovatelský sen – pověz nám o své výpravě na „Route 66“. A jaké jsou tvoje další cestovatelské plány?

Opět původní touha navštívit Route 66 souvisí s veterány. Lákadlo starých amerických korábů a Route 66 prostě neodmyslitelně patří k sobě. Loni to byla



taková ochutnávka, zjištění co je možné, jak to tam takzvaně chodí. Pro mě to byl zároveň první let a ještě takto dlouhý. Zážitku spousta. Akci jsme pojali jako „pánskou jízdu“, kdy jsme s mým starším synem a dvěma kamarády, během 14 dnů, procestovali 5 000 km s každodenním stěhováním mezi hotely. Hlavní náplň: příroda a „překvapivě“ auta. Navštívili, prošli a projezdili jsme spoustu národních a nejen národních parků, auto muzeí a různých dealerů klasických aut a vrakovišť. Zastavili jsme se u Hooverovy přehradě na řece Colorado, ležící na hranicích států Arizona a Nevada. Navštívili jsme palubu slavného zaoceánského parníku Queen Mary, bitevní loď USS Iowa či letadlové loď USS Midway. Bylo toho k vidění opravdu hodně. Route 66 jsme projeli pouze část a to ve státech Arizona a Kalifornie. Její atmosféra nás uchvátila. A tak snad ještě někdy příště a celou.

Tome, naše nová rubrika bude fungovat na principu pomyslné štafety – koho z kolegů tedy nominuješ pro příště?

V návaznosti na zážitky s Route 66 bych doporučil navázání dalšího rozhovoru s kolegou a účastníkem loňského zájezdu Route 66 Ondřejem Sapouškem.

**Autor: Radoslav Kubiš
předseda představenstva**

Investiční den OK KLIENT

V minulém roce, přesněji dne 6. listopadu 2019, se uskutečnil již druhý Investiční den. Jednalo se o speciální celodenní setkání, kde odborní zástupci našich partnerů pro oblast investic prezentovali zajímavá a aktuální témata pro vázané zástupce společnosti OK KLIENT. Součástí těchto seminářů byly samozřejmě i naše vlastní příspěvky. Myslím, že z tohoto formátu se už stal standard a poradci OK KLIENT se na podobné akce mohou každoročně těšit.

Aktuální podzimní Investiční den pro nás připravila investiční skupina DRFG. Akce se konala ve velmi zajímavých prostorách areálu Vaňkovka v Brně. Z čeho mám velkou radost je, že se přihlásilo 38 poradců a dorazilo jich přibližně 30. To považuji za velký úspěch. Myslím, že litovat nemuseli, protože témat bylo opravdu hodně a já věřím, že každý si našel to svoje, které ho oslovilo.

Po prezenci hostů a úvodním přivítání zahájil celou akci Petr Bartoň (jeden z por-

adců bylo velmi přínosné. Po obědě přišel vzácný host, Ondřej Záruba, který je hlavním analytikem a zároveň majitelem Comsense Analytics. Jeho způsob prezentování je velmi neotřelý a někdy i zábavný, což určitě zpestřilo jeho odbornou rétoriku zaměřenou na investiční trh v České republice. Posledním příspěvkem z dílny DRFG bylo krátké vystoupení jednoho z jejich nejúspěšnějších investičních poradců, Aleše Brabence. Ten dal posluchačům nahlédnout pod pokličku jeho úspěchů v investiční branži.

okénka, které je potřeba v takhle přísně regulované oblasti otevírat poměrně často. Na úplném konci Oskar Michl všem přítomným poradcům prakticky znázornil nejtěžší investiční disciplínu, a to placené nezávislé investiční poradenství.

Za mě se celý den opravdu vydařil – zajímavá témata, výborný catering, reprezentativní prostory – to všechno byl koktejl, který mě oslovil. I reakce poradců OK KLIENT byly převážně pozitivní. Pro ty, kteří se nemohli zúčastnit, ale i pro ty, kteří si chtějí nabyté znalosti oprášit, jsou veškeré prezentace uloženy na Intranetu OK KLIENT.

Velké díky patří organizátorům, společnosti DRFG, kteří vše zvládli na jedničku. Bonusem je skutečnost, kdy DRFG vážně uvažuje o tom, že by speciálně pro OK KLIENT zorganizovali sérii Investičních seminářů zaměřených na sofistikovaná a odborná témata. Když se podívám na jejich tým (Lukáš Kovanda, Martin Slaný, Ondřej Záruba apod.), myslím, že úspěch je zaručený. Naši poradci se už můžou těšit na jaro, kdy zřejmě budeme pořádat další Investiční den. Už ho mám lehce předjednaný, ale prozrazovat zatím více nebudu. Každopádně opět to bude za účasti profesionálů, o kterých můžete slyšet jen z médií.

Přeji všem čtenářům pohodový nový rok.

Autor: Aleš Kreidl
manažer podpory prodeje

OK KLIENT a.s.
FINANČNÍ PORADENSTVÍ
ČLEN OK HOLDING

tolio manažerů fondů CREIF). Po něm následovala analytička společnosti Comsense Analytics, Tereza Pokorná, která nás seznámila s aktuální situací na trhu nemovitostí v České republice. Zejména porovnání lokálních realitních

Na závěr si vzali slovo zástupci společnosti OK KLIENT, Aleš Kreidl a Oskar Michl, aby věrné poradce, kteří vydrželi až do konce, informovali o připravovaných investičních novinkách. Nemohlo chybět ani nahlédnutí do legislativního



Malé ohlédnutí: FINfest podzim 2019

Konference finančních poradců FINfest je jedna z největších nezávislých událostí, kde se setkávají finanční a realitní profesionálové z celé České republiky. V jeden den se zde odehrává velký počet diskuzí, přednášek a workshopů. Podzimní termín byl stanoven na 20. listopad s místem konání v Clarion Congress Hotelu v Praze a společnost OK KLIENT na této události nemohla chybět. Za posledním ročníkem se s námi ohlédl Radoslav Kubiš ml., místopředseda představenstva OK KLIENT.

Radku, jak byste zhodnotil poslední FINfest v roce 2019?

Pouze jedním slovem – ZMĚNA. FINfest se spojil se značkou EFPA (Evropská asociace finančního plánování) a realitní konferencí. Tomu odpovídal i počet účastníků, který se zastavil na čísle 1 300. Bylo vyprodáno a musím se přiznat, že vzhledem k ceně vstupenek, které se v balíčku pěti kusů prodávaly za 2 000 Kč a jednotlivě od 3 500 Kč, pro mě tato skutečnost byla překvapením. Přece jenom se na poslední ročníky, kterých jsme se účastnili, chodilo de facto zdarma. Je ale vidět, že FINfest si za dobu své existence vybudoval pověst kvalitní konference a v rámci spojení s EFPA a realitami se posunul zase o krok dál.



CHALoupka

Kolik společností prezentovalo své služby? Rozrostl se i jejich počet?

Určitě ano, nepamatuji si přesná čísla vystavovatelů z předešlého ročníku, který se uskutečnil v Cubex Centru, ale do Clarion Congress Hotelu se sjelo na 60 společností a byl opravdu stánek na stánku. Mně osobně se více líbily

prostory Cubex Centra, ale rozumím rozrůstající se tendenci konference a pořadatelům, kteří ji chtěli posunout dál.

V květnu loňského roku jste v rámci Soutěže krásy prezentovali holdinovou aplikaci CHALoupka, jak jste dopadli?

Soutěž krásy se nám přejmenovala na Aplikaci roku, to ale nic nemění na tom, že CHALoupka získala prvenství stejně jako CARkulka v květnu tohoto roku a jsme vůbec první společností, které se něco podobného v rámci FINfestu podařilo. Velký dík patří především lidem v rámci uskupení OK HOLDING, kteří pro aplikaci hlasovali i přesto, že procházela určitými „porodními bolestmi“. Stejně jako je oblíbená CARkulka, bude i CHALoupka a my v ní vidíme velký potenciál.

V letošním roce znovu?

Se Štefanem Tillingerem se na toto téma budeme ještě bavit, ale předpokládám, že v rozhodnutí budeme jednotní a v květnu se FINfestu opět zúčastníme a odprezentujeme kompletně funkční PovDOK, aplikaci určenou pro tvorbu zákaznické (povinné) dokumentace.



Zleva: Radoslav Kubiš ml., Lucie Špinarová

Autor: Radek Kubiš ml.
místopředseda představenstva

OK BROKERS: Společně, úspěšně!

Díky událostem posledních let si pomalu zvykáme na skutečnost, že se z našeho oboru vytrácí logika, přehlednost a zdravá chuť obchodovat. Všechny tři zmíněné atributy pozvolna zastihuje administrativní a legislativní martyrium, kvůli kterému je v mnohých případech důležitější „správně vyplněný papír“ než poctivá práce.

O všech náležitostech spojených s novým zákonem č. 170/2018 Sb., o distribuci pojištění a zajištění toho bylo řečeno již mnohé, stejně jako o NAŘÍZENÍ EVROPSKÉHO PARLAMENTU A RADY (EU) 2016/679. Byla nám dána rámcová pravidla, kterými se musíme řídit, bez kompromisů, bez debat. Výčet novinek a potenciální varianty jejich výkladu nechme v tomto případě stranou a spíše se zaměříme na možné důsledky této „(r) evoluce“ pojišťovnictví.

Pokud dnes samostatný zprostředkovatel nedisponuje odborně zpracovanými kontraktačními dokumenty, směrnicemi a smlouvami se svými vázanými zástupci, má reálný problém. Na druhou stranu, důsledek tohoto problému se dostaví až v okamžiku kontrolní návštěvy některého z pojistitelů nebo České národní banky. V mnoha případech však ani negativní výsledek dohledového řízení neznamena pro danou společnost definitivní konec, a i přes různé vysoké sankce a nařízení nápravy je pojišťovací firma schopna dále fungovat. **Může ovšem nastat situace, kdy pojišťovací zprostředkovatel bude muset ukončit svou profesní činnost doslova ze dne na den?** Podle nových pravidel ano, přičemž rozhodné datum bude k 1. prosinci 2020.

Výše zmíněný nový zákon hovoří jasně: každý zprostředkovatel pojištění bude muset prokázat svou odbornou způsobilost výhradně formou úspěšně absolvované zkoušky u akreditované osoby. Jak uvádí na straně 5 kolegyně Šárka Rehanková,



tento zákon vstoupil v účinnost k 1. prosinci 2018 a zkoušku je třeba vykonat do 24 měsíců, tedy nejpozději do 30. listopadu 2020. Obsah, formu a náročnost daného testu opět nechme stranou a zaměříme se na to podstatné. Co bude se zprostředkovateli, kteří svou odbornou způsobilost neprokáží? Odpověď je, naštěstí, velmi jednoznačná a dá se volně přirovnat k odebrání řidičského oprávnění.

„V partnerské síti OK BROKERS jsme si této potenciální hrozby velice dobře vědomi, a proto jsme v oblasti vzdělávání našich partnerů učinili veškeré možné kroky k tomu, aby se jim ‚odebrání řidičáku‘ vyhnulo. V rámci spolupráce nabízíme mnoho možností individuálního vzdělávání prostřednictvím vlastního e-learningu, semináře

připravované právníky OK HOLDING a v neposlední řadě možnost využití přípravných seminářů, samostudia formou e-learning, osobní konzultace, webináře, doškolovací kurzy a mnohé další aktivity, nabízené prestižní akreditovanou společností FAPIN s.r.o., u které je možné rovněž akreditační zkoušku složit. Maximální připravenost spolupracujících makléřských firem na úspěšné prokázání odbornosti je jedna z našich hlavních priorit pro rok 2020,“ doplňuje Tomáš Taufer, provozní manažer OK BROKERS.

**Autor: Lukáš Horáček,
ředitel společnosti**

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

Spoločnosť AVIS: We try harder

Sme radi, že vám môžeme bližšie predstaviť významného klienta OK GROUP SLOVAKIA. A hoci by sa na prvý pohľad mohlo zdať, že nemáme veľa spoločného, opak je pravdou. „Odvážnym šťastie praje. A my v AVIS sa odvážnych rozhodnutí nebojíme. Každodenne sledujeme vývoj slovenského trhu a dopytu po krátkodobom či dlhodobom prenájme vozidiel a hľadáme riešenia ako priniesť zákazníkom ešte lepšie služby. Dôkazom toho je výrazný medziročný rast našej spoločnosti. Neustále hľadáme nové spôsoby aby sme mohli zákazníkom poskytnúť komplexnosť a komfort,“ uvádza Samuel Jesenský, Sales manager AVIS MaxiRent & AVIS Lease.



Čoraz viac ľudí sa zamýšľa nad otázkou ako automobil využívať, ale pritom nevlastniť, mať len úžitok a minimálne starosti. Odpoveďou sú moderné služby mobility, prenájmy, líziny a produkty, ktoré rozumne kombinujú výhody z oboch strán. Vďaka inovatívnym produktom majú zákazníci AVIS možnosť využívať najmodernejšie vozidlá pre svoje súkromné účely alebo podnikanie.

Posledné roky AVIS venoval nemalé úsilie inovatívnemu prístupu, softvérovým riešeniam, novým spôsobom objednania vozidiel. Nové technológie priniesli zákazníkom, obchodným partnerom a zamestnancom prehľadné a sofistikované možnosti a riešenia, ktoré uľahčili proces prenájmu a správy vozového parku na všetkých úrovniach.

AVIS posúva hranice, stále prináša nové produkty a inovácie. Na začiat-



Samuel Jesenský

ku to bol iba prenájom áut, dnes je to komplexná služba všetkého, čo môžu zákazníci potrebovať, od krátkodobých prenájomov na pár dní až po dlhodobé prenájmy na rok alebo aj operatívny lízing. Široká paleta ponúkaných služieb sa stále mení, reflektuje na najnovšie trendy a prináša zákazníkom len tie najprijemnejšie zážitky. Všetko ostatné čo je spojené s prevádzkou vozidla, rieši AVIS za zákazníka tak, že si to takmer ani nevšimne.

Pred 2 rokmi značka AVIS uviedla na trh divíziu AVIS Prestige, ktorá je úzko špecializovaná, maximálne profesionálna a exkluzívna. Zákazníkom je k dispozícii viac ako 100 vozidiel od exkluzívnych značiek BMW, Mercedes-Benz, Porsche, Audi a Mini. Rôznorodosť vozového parku, výber vozidiel a ich konfigurácia sú zmesou toho najlepšieho, čo automobilový priemysel ponúka.

Produktové portfólio AVIS výrazne rozšíril aj divíziou MaxiRent. Dnes v ponuke nájdete viac ako 15 kategórií vozidiel, ktoré sú s maximálnym ohľadom na detail konfigurované tak, aby si v ponuke vybral každý zákazník. MaxiRent je moderný nástroj riadenia vozového parku, ktorý je určený pre firmy akejkoľvek veľkosti, živnostníkov či súkromné osoby. Ide o unikátny prenájom na 12 mesiacov. Svojou flexibilitou produktu a atraktívnymi cenami a podmienkami si našiel veľkú obľubu širokej verejnosti. V mesačných splátkach sú zahrnuté už takmer všetky náklady spojené s prevádzkou motorového vozidla. Zákazník tak má dostatok času, a môže

ZNAČKA A ČÍSLA

- viac ako 1 600 vozidiel
- už 23 rokov na Slovensku
- 30 kategórií vozidiel
- viac ako 12 000 prenájomov ročne
- 22 pobočiek na Slovensku
- 6 000 – približný počet predajných miest vo svete
- 700 000 vozidiel vo viac ako 172 krajinách sveta
- 30 000 približný počet zamestnancov vo svete

sa naplno venovať svojmu podnikaniu, rodine alebo svojim záľubám.

Revolúciu v prenájme úžitkových vozidiel prináša divízia AVIS Van Rental. Pestrá ponuka rôznych úžitkových vozidiel a najširšia pobočková sieť ponúka možnosť využívať tieto vozidlá takmer po celom Slovensku. Zákazníkom sú k dispozícii vozidlá v rôznych výbavách a rozmeroch, vhodné pre malé, stredné a veľké firmy, ale aj pre súkromné osoby. Mnohé firmy tak prešli na moderný spôsob prenájmu, ušetrili na prevádzke vozového parku a využívali tie najlepšie dodávky práve vtedy, keď ich potrebovali.

Divízia AVIS Lease uplatňuje modernú formu operatívneho lízingu s maximálnym

ohľadom na potreby zákazníka. Vysoký štandard a individuálny prístup vytvárajú dokonalú kombináciu pre vytvorenie firemného vozového parku.

Vďaka ucelenej štruktúre spoločnosti má každý zákazník k dispozícii služby všetkých 5. divízií AVIS Slovensko. Ľudia v AVIS sa vždy snažili hľadať odpovede a riešenia, ako priniesť ešte lepšie produkty a služby. S postupom času sa štruktúra služieb rozrástla o nové nápady a projekty. AVIS tak ako vo svete, tak aj na Slovensku, ponúka prácu v dynamickom prostredí a v kreatívnom a inšpirujúcom tíme. Hodnoty zamestnancov a pohľad na dobre odvedenú prácu sú jednotné, silné okamihy úspechu spájajú tím ešte viac. Byť súčasťou veľkých projektov, spoznať svoj

vlastný prínos a cítiť sa byť prospešný, to je to, čo ľudia v AVIS ženie vpred.

V AVIS je úplne bežné pýtať sa zákazníkov na názor, na to či boli spokojní, čo by chceli zmeniť, aké majú pocity. Tieto poznatky sú súčasťou nových nápadov a služieb, a aj zákazník sa tak stáva súčasťou tímu. Zber týchto informácií je technicky veľmi náročný, ale ich uplatnenie v praxi má vysokú hodnotu. Je to jeden zo spôsobov, akým sa AVIS odlišuje od ostatných, akým sa zlepšuje a zvyšuje úroveň svojich služieb.

Autor: redakčná rada



Top partner Allianz – Slovenskej poisťovne pre rok 2019

Koncom minulého roka sa v Demänovskej doline konala maklérska konferencia najväčšej poisťovne na Slovensku, Allianz-Slovenskej poisťovne. Na tomto podujatí sa každoročne vyhodnocuje spolupráca s jednotlivými makléorskými spoločnosťami.

Snahou nás všetkých je spájať sa s najlepšími a patriť k najlepším. Preto sa veľmi tešíme, že sme sa aj tentokrát nominovali medzi 5 najproduktívnejších makléorských spoločností, ktoré sa môžu pochváliť titulom TOP PARTNER 2019. Naša radosť je o to väčšia, že sa nám túto pozíciu podarilo obhájiť už tretí rok v rade.

Ďakujeme vám všetkým, ktorí ste svojou prácou prispeli k dosiahnutiu tohto skvelého výsledku. Toto ocenenie patrí práve vám.

Zároveň by sme sa chceli poďakovať všetkým našim verným klientom za spoluprácu v uplynulom roku 2019. Pevne veríme, že naše služby využijú aj naďalej a rovnako ako my, ocenia synergiu našej spolupráce.



Našou prioritou je nepoľaviť v tempe a zaradiť sa medzi elitu maklérskeho poistenia na Slovensku aj v roku 2020.

Autor: redakčná rada



8. kolo Programu rozvoje venkova ve znamení přidružené výroby

V období od 8. do 29. října 2019 proběhlo v pořadí již 8. kolo příjmu žádostí v rámci Programu rozvoje venkova. O tomto kole jsme naše klienty informovali nejen na agrosalonu Země živitelka, ale i v OK HOLDING Bulletinu.

Požadavky na zpracování projektů na sebe nenechaly dlouho čekat a první záměry se proto začaly připravovat s významným předstihem. I díky tomu se nám podařilo podat rekordní počet projektů v operacích zaměřených na nezemědělské činnosti. Poradenské společnosti v rámci uskupení OK HOLDING dodaly dohromady více než 320 projektů. Z údajů o počtu všech zaregistrovaných žádostí v České republice můžeme pozorovat zvýšení počtu žadatelů. Naše výsledky nás však stále udržují na pozici leadra trhu v rámci tohoto sektoru, a to s významnou rezervou.

Nyní je však nutné připomenout, že podáním žádosti o dotaci projekt teprve začíná a úspěšní žadatelé jsou nyní povinni zrealizovat výběrové řízení či takzvaný cenový marketing. U našich klientů s tímto krokem pomáháme automaticky. Rádi bychom ale zmínili, že naše kapacity jsou dostatečné pro zpracování výběrových řízení i pro klienty, kteří s námi žádost o dotaci nepodávali. V takovém případě se může kdokoli obrátit na naše kolegy ze společnosti Agroteam CZ či DOTin. S tímto rozhodnutím však neotálejte dlouho, protože termíny se neúprosně krátí a první odevzdání podkladů na SZIF je nutné provést již do 7. ledna 2020.

V případě, že jste nestihli podat žádost v loňském kole dotací, můžete využít příležitosti v chystaných výzvách. V roce 2020 se plánují další dvě kola Programu rozvoje venkova, a to na jaře a následně na podzim. V těchto kolech se připravuje na investice do zpracovatelských provozů (např. masná či mléčná výroba, sklady surovin či potravinářských výrobků, stroje a technologie). Přímě pro zemědělce



se chystá podpora investic přidružené výroby v rámci diverzifikace (např. dílny, bagry, truhlárny apod.) nebo podpora malokapacitního ubytování s přidruženými službami. Na podzim se také dočkáme dotace na podporu začínajících zemědělců, kde se uvažuje o navýšení možné podpory až na 2 miliony Kč.

Také je nutné zmínit přípravy na nové programové období, které by se mohlo spustit již v roce 2021. Zde je důležité připravovat vaše investiční záměry již nyní, a to zejména po legislativní a projektové stránce (stavební povolení, posouzení vlivu na životní prostředí a podobně). Je ale také dobré tyto záměry konzultovat s našimi dotačními specialisty již v době přípravy, abychom mohli podklady sladit s požadavky poskytovatele dotace.

Pomalu se také blíží termín výstavy TECHAGRO, která bude nabízet ideální příležitost pro konzultace s našimi dotačními odborníky ze společnosti Agroteam CZ, DOTin či OK GRANT. To vše pod jednou střechou společné expozice s našimi kolegy z OK GROUP. Budeme se tedy těšit na naše brzké shledání.

Autor: Michal Weber
obchodní ředitel



ČLEN OK HOLDING

Autor: Šárka Kosová
projektový manažer



ČLEN OK HOLDING

Dotace na elektromobily

Kvůli ekologickým „strašákům“, jako jsou emise a znečištěné ovzduší, se vize elektromobility řadí k aktuálně probíraným tématům. Od ledna 2020 je možné podávat žádosti na pořízení elektromobilů v rámci programu Podnikání a Inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK) III. samostatná výzva.



Ačkoli celkově počet elektromobilů na českých silnicích roste, stále hovoříme o minimálním množství zakoupených elektromobilů. Ve srovnání s ostatními evropskými státy Česká republika zaostává a na prodejním žebříčku elektromobilů obsadila příčku hluboko pod evropským průměrem.

Cílem dotační podpory v oblasti elektromobility je navýšit zastoupení vozů na elektrický pohon na českých silnicích. Projekt by měl napomoci k navýšení počtu užívaných elektromobilů, rozšiřování nabíjecí infrastruktury a obecně zvýšit povědomí o možnostech využití efektivnějších nízkouhlíkových technologií. Výstupem projektu je také podpora navýšení konkurenceschopnosti podniků, udržitelnosti české ekonomiky a celkový inovační potenciál České republiky.

Ačkoli je cena elektromobilů stále vyšší než u vozů se standardními spalovacími motory, zakoupením vozu na bezemisní pohon dosáhne podnik ve srovnání s vozem poháněným spalovacím motorem výrazných úspor jednak za servisní služby, především však za náklady na pohonné hmoty. Vzhledem k rostoucí selekci elektromobilů na trhu a při stoupajících cenách za pohonné hmoty je pořízení elektromobilu ideální investicí.

Mezi podporované žadatele patří téměř všechny právnické i fyzické osoby podnikající. Žádost o dotaci lze podat na pořízení elektromobilu (případně nabíjecí stanice) ve výzvu podporovaných kategoriích silničních vozidel, a to konkrétně: čtyřkolky, osobní či nákladní vozy a minibusy. Díky dotační podpoře je časová návratnost finančních nákladů za pořízení vozu a nabíjecích stanic velmi příznivá. V případě pořízení

osobního elektromobilu v hodnotě jednoho milionu korun odpovídá výše dotace zhruba jedné třetině z pořizovací ceny vozu.

V případě obou předchozích výzev došlo k přečerpání původně vyhlášeného limitu. Plánovaná výzva předpokládá průběžné hodnocení žádostí v posloupnosti, v jaké budou jednotlivé žádosti přicházet. Znamená to tedy nenechávat rozhodnutí a podání žádosti na poslední chvíli a začít se touto možností zabývat již nyní.

Naším klientům nabízíme jak samotné dotační poradenství, tak i případné zajištění indikativní nabídky na pořízení elektromobilu.

Autor: Aleš Kudláč
projektový manažer

OK GRANT
PORADENSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING

IBS GROUP S.E.

ČLEN OK HOLDING

OK GROUP a.s.
SLOVAKIA
MAKLÉRSKA SPOLOČNOSŤ

ČLEN OK HOLDING

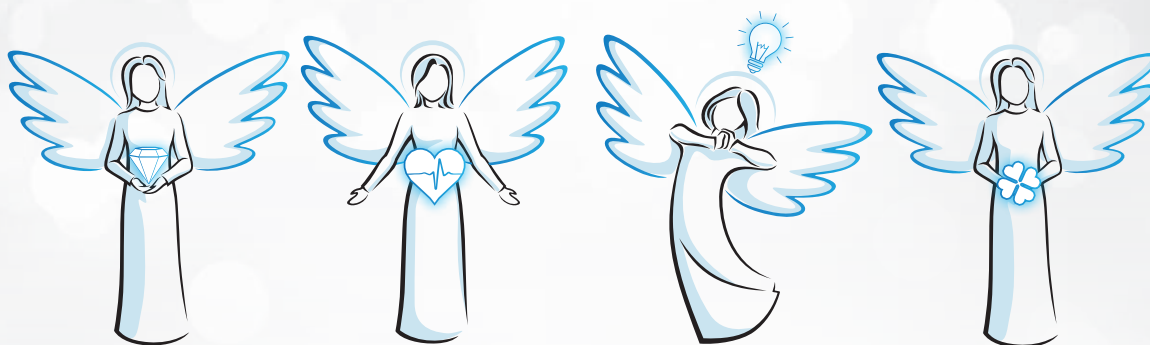
OZNÁMENÍ O ZMĚNĚ SÍDLA

S platností od 1. ledna 2020 si Vás tímto dovoluujeme upozornit na změnu sídel společností – nově:

- IBS-GROUP S.E., Mánesova 3014/16, 612 00 Brno
- OK GROUP SLOVAKIA a. s., Kukučínova 5, 917 01 Trnava

OK HOLDING

PF 2020



*Hle, pošlu před tebou anděla,
aby nad tebou po cestě bděl...
(Ex 23,20-23)*

Přijměte naše strážné anděly za své a zůstaňte v jejich blízkosti po celý rok 2020!

Naslouchejte a nebojte se vyslovovat svá největší přání, protože ten, kdo si nic nepřeje, nic také nedostane.

Nechť jdete cestou, na které bude Vaše píle i odhodlání oceněno spravedlivou odměnou a nejste sužováni starostmi o zajištění hmotných potřeb.

Přejeme Vám pevné zdraví, srdce naplněné láskou i pocitem sounáležitosti a ať se nikdy necítíte osaměli.

Procházejte všemi životními zkouškami s moudrostí, empatií a dobrými nápady.

A buďte šťastni a vnášejte štěstí i do života druhých!

V roce 2019 jsme společně prostřednictvím uskupení OK HOLDING přispěli částkou 568 900 Kč těm, kterým se momentálně štěstí nedostává. Děkuje!

Káva *Tchibo* Exclusive

uvádí

MICHAL DAVID „60“

Village People (USA)

Leoš Mareš

Lucie Vondráčková

DaMiChi

DJ Andrea Pomeje

O₂ arena 11.–12. 6. 2020

Vstupenky v prodeji v síti **ticketportal**
VSTUPENKY NA DOSAH