

HELICAR a.s.

- přes 200 zaměstnanců / přes 100 profesionálních řidičů
- více než 100 vlastních vozidel
- 170 tisíc přepravených aut ročně
- 1,4 milionu přepravených spotřebičů ročně
- 20 let poctivé práce



Vážené dámy a pánové,

rok se s rokem sešel, léto je za námi, a chystáme se na podzimní plískanice i ranní vstávání do tmy. Je to každoročně opakující se koloběh, který se navzdory okolnostem zkrátka nemění. Co se ovšem, řekl bych, změnilo razantně, když porovnávám rok s rokem, je přístup lidí k tomu, jak chtějí v tomto světě fungovat, jaká je ochota a schopnost lidí pracovat a přispět k rozvoji společnosti a svojí trochou do mlýna. Není snad jediný den v týdnu, kdy bych od našich obchodních partnerů neslyšel stesky a nářky, že „nejsou lidi“, že trh práce je kompletně přesycený a že do práce se nikomu nechce. Z vlastní zkušenosti musím říct, že mají pravdu. Na druhou stranu je to určitě lepší stav než nezaměstnanost na úrovni 10 % a s ní spojené sociální i jiné problémy.

Ať je dostatek práce, ať si lidé vydělají slušné peníze, ať se všichni mají dobře... Je to určitě dobře pro nás všechny a pro společnost jako takovou. Co mě ale trochu děsí je, že se začínáme setkávat čím dál častěji s názorem, že není nutné dělat 5 dní v týdnu, že není potřeba pracovat tolik, že by stačily 4 dny a že spíše by to chtělo prodloužit víkend. No... líbilo by se to asi všem, ale takto to ve vyspělých ekonomikách prostě nefunguje. Spíše je to o zefektivnění práce, nalezení nových metod, optimalizaci procesů atd. Ale určitě to není o tom, že budeme chodit do práce pouze od pondělí do čtvrtka a v pátek už si dáme volno.

I v našem businessu máme s personálním obsazením trochu problémy, i když asi ne tak velké jako v jiných odvětvích. Pojištnictví stále patří k těm lépe placeným oborům. I tak se ale potýkáme se stárnutím „pojišťovácké“ obce a s relativně malým náborem nových, mladých a nadějných „pojišťováků“. Není žádnou výjimkou, že obchodník/obchodnice s několikaletou praxí a s několikamilionovým stabilním pojistným kmenem zákazníků prostě nemá komu svůj tvrdě vybudovaný business předat. A to i v případech, kdy má dva, tři potomky, ale zkrátka není nikdo, kdo by nastoupil do dobře rozjetého vlaku a převzal si rodinný podnik. Přispěla k tomu samozřejmě i nová legislativní úprava, která razantně zpřísnila profesní a odborné podmínky pro výkon této činnosti, což ovšem kvitují



s povděkem, protože kvalita „pojišťovácké“ obce se musí zlepšit. Tím se časemlepší i obecně ne úplně pozitivní náhled na tuto činnost, která je velmi odborná a skutečně si zaslouží větší pozornost a uznání, než jaké se jí aktuálně dostává.

Prostě a jednoduše, nejsou lidi, tak jako to slychávám každý den 😊.

S přáním příjemného prožití zbytku roku 2019 a s díky všem našim současným i budoucím kolegům za jejich zdravý a racionální přístup

Jan Maloch
obchodní ředitel OK GROUP a.s.

**VYBÍRÁME
Z OBSAHU**

10

**Pojistitelé – naši obchodní
partneři: AGRA POJIŠŤOVNA**

14

**Efektivnější práce a splnění
zákonné povinnosti**

Petr Otáhal: Cílem teď bude cesta

Společnost HELICAR a.s. je klíčovou součástí logistické skupiny L7 Group a významnou dopravní společností v rámci našeho i evropského trhu. Stejně jako společnost OK GROUP oslavil i HELICAR v letošním roce dvacetileté výročí od data svého založení. Název společnosti nás inspiroval k tématům, která se stala stěžejními v rozhovoru, o němž jsme požádali pana Petra Otáhala, ředitele společnosti HELICAR a místopředsedu představenstva L7 Group.

H	E	L	I	C	A	R
Harmonie	Elán	Logistika	Inovace	Cesta	Adaptabilita	Racionalita

Harmonie

Po dvaceti letech úspěšného fungování firmy se již dá, jistě, bilancovat. Jakých to bylo dvacet let pro HELICAR? Jak se Vám a Vaším předchůdcům dařilo a daří ladit takové množství „akordů“ v podobě technického a technologického vybavení, zaměstnanců, legislativních předpisů a mnoha dalších, aby výsledkem byl harmonický zvuk motorů znějících po celé Evropě? Jak se Vám osobně daří sladit práci a osobní život?

Shodou okolností já v těchto dnech také slavím výročí, a to zahájení pátého roku ve společnosti HELICAR. Takže je zřejmé, že bilancovat dvacet let nemohu. Nicméně i poslední čtyři roky byla cesta bezesporu klikatá a zajímavá. Za nejvýraznější body v této periodě bych označil fúzi společnosti All in Logis (která tvoří dnešní divizi LDS – Logistika Domácích Spotřebičů) a přestěhování firmy z libereckých prostor do nově zrekonstruované budovy v měšickém areálu.

Kromě těchto změn jsme v uplynulých letech kompletně obměnili informační systém firmy, pořídili nové technologie na naše sklady a zahájili masivní obnovu vozového parku.

I díky těmto krokům se nám podařilo získat postavení jedničky na trhu logistiky osobních vozidel a bílé techniky, tedy dvou velice náročných komoditních kategorií.



Zleva: Pavel Toman (OK GROUP a.s.), Petr Matuška (předseda představenstva a spolujednatel HELICAR a.s.), Marieta Vodrážková Melichárková (OK GROUP a.s.), Petr Otáhal (místopředseda představenstva a ředitel HELICAR a.s.)

ZÁKLADEM JE MÍT VŮČI SVÝM LIDEM OTEVŘENÉ DVEŘE A NASLOUCHAT JIM, A KROMĚ ODPOVĚDNOSTÍ SPRÁVNĚ ROZDĚLIT I PRAVOMOCI.

Elán

Kde berete elán a energii k překonávání překážek, které se v každém oboru podnikání periodicky objevují? Jak motivujete vaše zaměstnance, aby i oni chodili do práce s elánem? Jak se Vám daří skloubit osobní a profesní život?

Tento bod hodně souvisí s druhou částí výše uvedené otázky – sladění osobního a pracovního života. Víte, já nemám rád takové ty pózy některých kolegů manažerů (teď nemyslím nikoho ve společnosti HELICAR), kteří budou tvrdit, jak jsou vytíženi, že nemají na rodinu čas, a že by se firma bez nich zastavila. Pokud tomu tak skutečně je, potom dotyčný manažer neodvedl dobře základní díl své práce, a to je sestavení a motivování svého týmu. Ono vlastně ideálním stavem je, když se svým způsobem stanete zbytečným. Zní to možná zvláště, ale teprve ve chvíli, kdy nejste nuceni řešit každodenní operativu, jste schopni pracovat na koncepci a vám svěřené oddělení nebo firmu rozvíjet a dál posouvat.

Věřím, že mně se toto se svým týmem podařilo. A co se motivace lidí týče – základem je mít vůči svým lidem otevřené dveře a naslouchat jim, a kromě odpovědnosti správně rozdělit i pravomoci. Pouze tak může celý systém fungovat.

Logistika

Co je podle Vašeho názoru nejdůležitějším pilířem logistické firmy? Hraje i u vás v dnešní době významnou roli IT? S čím nejvíce bojujete, použijou-li terminologii důstojníka Antoine-Henri Jominiho, který tento termín kdysi zavedl?

Těch pilířů je samozřejmě víc, nelze vybrat jen jeden. Když si doma připevníte poličku na jeden hřebík, také to nebude ono.

IT je bezesporu jedním z těchto pilířů a jeho role bude do budoucna ještě důležitější. Zde se již nebavíme pouze o informačním systému, ve kterém vedete účetnictví, skladové hospodářství

rozvozové vozidlo dorazí, a na které jsou již zvyklí z různých e-shopů.

Nicméně aby toto všechno fungovalo, potřebujete minimálně ještě jeden pilíř, a to jsou kvalitní a motivovaní lidé, bez přehánění na všech pozicích. Tuto oblast jsme si ve strategii pro příští rok vytyčili jako jednu z priorit. Jedním z prvních viditelných znaků jejího naplňování bude představení nového benefitního schématu pro zaměstnance, který rozbíháme právě v těchto dnech.

Inovace

Říkáte, že hledáte neotřelá řešení využívající kombinace nejnovějších technologií a ověřených postupů. Je stále co hledat a vymýšlet?

Vím, že doprava mnohdy působí jako obor, který vozí „něco“ z bodu A do bodu B, a ve kterém již bylo vymyšleno prakticky vše. Při pohledu zevnitř rychle zjistíte, že opak

systemy ve vozidlech (mimočodem tyto systémy se stávají v rámci obnovy flotily naším standardem), vybavení řidičů technologiemi pro načítání čárových kódů (s cílem zvýšit rychlost, uživatelský komfort a eliminovat chybovost) nebo již zmíněnou kompletní obnovu informačního systému firmy.

CO VŠAK VNÍMÁME JEŠTĚ HŮŘE NEŽ STAV SILNIC, JE NEJEDNOZNAČNOST VE VÝKLADECH PRAVIDEL, A TO DOKONCE I PRAVIDEL SILNIČNÍHO PROVOZU.

Cesta

Toto slovo je v případě společnosti HELICAR skutečně zásadní. Nejen v přeneseném slova smyslu, ale předpokládám, že i skutečné cesty, respektive silnice, vaši činnost poměrně hodně ovlivňují. Jak vaši řidiči zvládají psychický stav našich dálnic a silnic, věčné kolony a uzávěry? Převážujete zboží nepodléhající zkáze, musí vaši dispečeri i tak sledovat stav silnic a dálnic?

Tak o stavu našich silnic a dálnic bylo napsáno a řečeno mnohé. Komentář na toto téma by sám o sobě vydal na samostatný článek, respektive na menší knihu. Je pravdou, že stav komunikací psychice řidičů nepřidává, nicméně na druhou stranu, když nasedáte ráno do auta a vyrážíte po D1 do Brna, už tak nějak počítáte s tím, že to nebude ono.

Co však vnímáme ještě hůře než stav silnic, je nejednoznačnost ve výkladech pravidel, a to dokonce i pravidel silničního provozu. Bohužel není výjimkou, kdy si různé úřady v jedné zemi vykládají rozdílně například ustanovení o maximální přípustné délce soupravy vozidel.

A co naše společná cesta? Jste naším dlouholetým zákazníkem. I pojištění



a plánujete přepravy. Do hry nám zde vstupuje umělá inteligence pro optimalizaci rozvozových tras, digitalizace přepravních dokumentů, např. e-CMR, a v neposlední řadě i systémy Track and Trace, které našim koncovým odběratelům řeknou, kdy k nim náš kamion nebo

je pravdou. Nečekejte však žádnou revoluci, která by logistický obor skokově posunula na jinou dimenzi, spíše se bavíme o desítkách až stovkách dílčích zlepšení. Nová řešení vstupují do naší každodenní činnosti z mnoha stran, ať již se jedná o bezpečnostní asistenční

se vyvíjí a my, věřím, nezůstáváme na této cestě, jako váš pojišťovací makléř, pozadu. Jak důležité je pro vaši společnost být dobře pojištěn? Naši specialisté zajišťují nejen aktualizace ve vašich pojistných smlouvách, ale pomáhají i při uplatňování nároků na pojistné plnění. Je pro vás pojišťovací makléř důležitý partner?

Zde velmi stručně – kvalitní pojištění a silný a seriózní pojišťovací partner jsou pro každou logistickou firmu naprostou nutností a jedním ze základních předpokladů fungování vůbec.

Adaptabilita

Pojišťovnictví, oblast našeho podnikání, v nedávné době ovlivnily poměrně rozsáhlé legislativní změny, na jejichž implementaci jsme museli vydat značnou personální i finanční kapacitu. Ovlivňují tímto zákonodárci nebo EU i vás? Jsou země, které podporují národní dopravce a zavádějí různá opatření, která negativně dopadají na dopravce zahraniční. Jak se vám daří být v tomto směru adaptabilní a přizpůsobovat se všem, nejen zahraničním, pokynům a nařízením? Pomáhá vám například to, že jste součástí L7 Group?

Ano, „členství“ v L7 Group nám umožňuje čerpat právní a poradenské služby, na které bychom jako samostatný subjekt dosahovali obtížněji. Nicméně jak jsem již naznačil výše, problémem nejsou ani tak přísnější předpisy. Problémem je jejich nejednoznačnost, mnohdy i protichůdnost. A pokud jde o EU – o nějaké koordinaci a jednotnosti práv a povinností dopravců také nemůže být ani řeči.

Jeden příklad za všechny – v minulých měsících se hodně diskutovalo o tom, zda řidič bude moci vykonávat takzvanou víkendovou pauzu ve vozidle či nikoliv. Nechci tu teď polemizovat nad tím, zda je dostatek hotelů, popřípadě motorestů, kam se dostanete kamionem, do jaké míry je kabina kamionu vhodná k trávení odpočinku atd. Jakožto manažerovi dopravní firmy mi například doposud nikdo jednoznačně neodpověděl na otázku, kdo bude odpovědný za náklad, pokud by byl řidič v hotelu, a ne u vozidla, zda bude řidič, popřípadě automaticky zproštěn viny když se mu do kamionu dostane nelegální pasažér atd. Těchto bodů bychom mohli jmenovat desítky.

Racionalita

Co u Vás v rozhodovacích procesech, které jsou zcela jistě na denní bázi

vyhrává? Čistá racionalita nebo se necháte někdy ovlivnit i emocemi? Ať už pozitivními či negativními? A když jsme zmínili cesty, pojdme se bavit i o cílech. Kolik jich ještě máte v plánu dobýt? Pracovně i soukromě? A bude cesta k nim lemována jen účelovou racionalitou?

Logistika je velmi přesný obor, kde jde v první řadě o čísla. Nicméně dokud nebude 100% automatizovaná a dokud budou jak firmu, tak kamiony řídit lidé, musí být součástí rozhodování ještě něco vyššího. Jen bych místo termínu „emoce“ použil „cit pro situaci“.

A cílem – cílem teď bude cesta, cesta dalšího rozvoje tentokrát již skupiny L7 Group, skupiny tří významných dopravních společností se silným servisním a logistickým zázemím.

Děkujeme za rozhovor a přejeme Vám úspěšných i dalších, minimálně dvacet let.

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING



Přírodní živly – ohrožují nás a náš majetek od pradávna

Nemusí jít nutně přímo o pohromu, i vydatná bouřka s krupobitím nebo požár, který zachvátí majetek (a my na původu požáru nemáme žádný podíl) nám dokáží pořádně zamotat hlavu. Přírodní živly si nevybírají, nelze jim předcházet, zamezit, prostě přicházejí. Musíme s nimi v našem podnikání, ale i v našem životě, počítat. Smutnou statistikou je, že každý stotisící člověk na Zemi přijde o život v důsledku působení živlu.

Snažíme se o nich získávat co nejvíce informací, být alespoň trochu připraveni, ale jediné, čím můžeme částečně kompenzovat naše případné ztráty, je správné pojištění.

Mezi tyto vnější vlivy řadíme například: blesky, bouřky, krupobití, požáry, sesuvy půdy, vichřice nebo záplavy.

V dnešním příspěvku jsme se zaměřili na jeden konkrétní živlu, a tím je požár, jehož vzniku můžeme v některých případech zcela jistě předejít.

Proč právě požár? Naši specialisté nedávno spolupracovali při uplatňování nároku z pojistného plnění zákazníka, kterému vznikla velká škoda právě požárem. A co požár způsobilo? Zkrat na rychlovarné konvici, která zůstala v noci připojena na zdroj elektrické energie. Že to doma a v kanceláři vůbec neřešíte? A navíc nemáte u spotřebičů revize? Tak čtěte dál.

Definice požáru praví: „jedná se o jakékoliv nežádoucí hoření, při kterém došlo k usmrcení či zranění osob nebo

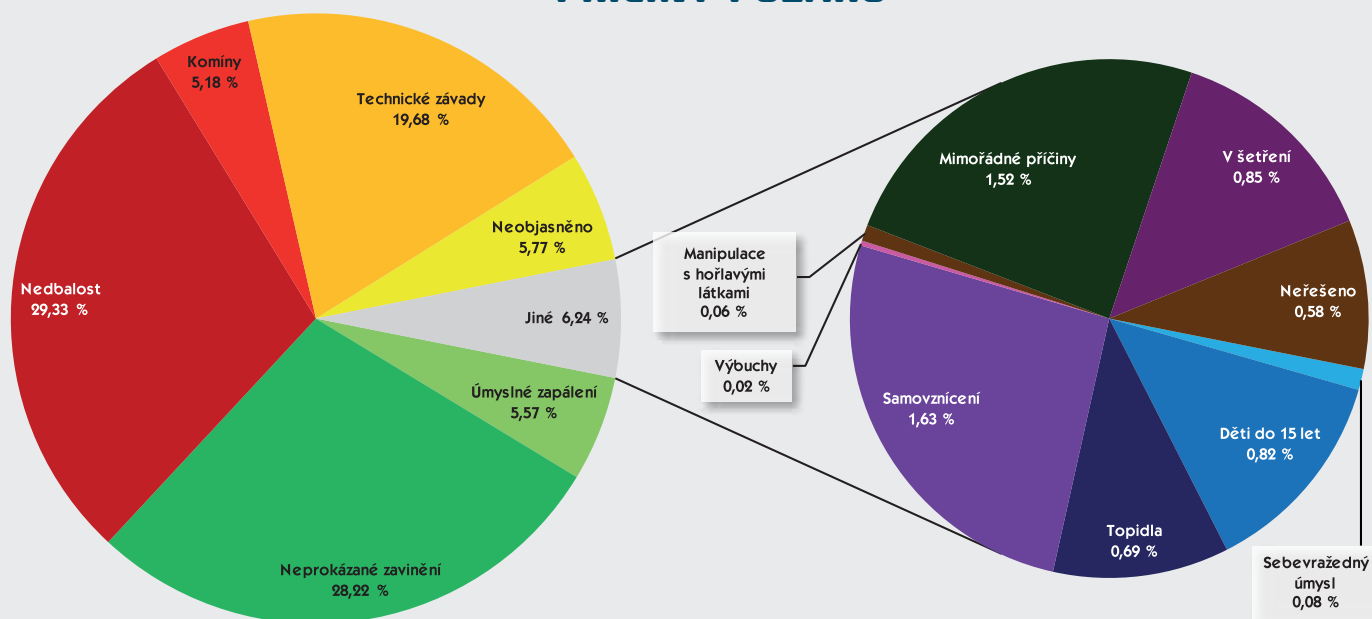
zvířat, anebo ke škodám na materiálních hodnotách“.

Z pohledu pojišťoven se jedná o dlouhodobě nejničivější živlu. Co se týče kvantifikace požárů z pohledu jednotlivých příčin, tak vhodným měřítkem je vzniklá výše škody. Jen loni způsobily požáry škody za 2,87 miliardy korun.

A které příčiny požáru byly nejničivější? Technické závady!

Technické závady způsobily škody v hodnotě 1,3 miliardy korun. Samotná

PŘÍČINY POŽÁRŮ



Zdroj: souhrnné statistiky za rok 2018, které vydal Hasičský záchranný sbor České republiky.

iniciace požáru byla nejčastěji způsobena zvýšeným přechodovým odporem, svodovým proudem či zkratem, případně cizím předmětem ve stroji.

Na pomyslném druhém místě byly požáry způsobené nedbalostním chováním s celkovou škodou 0,7 miliardy korun. Konkrétně v roce 2018 byly nejvyšší škody způsobeny porušením bezpečnostních předpisů, nejčastěji při svařování, řezání plamenem a používání otevřeného ohně, dále pak nesprávnou obsluhou zařízení a v neposlední řadě kouřením. Bylo evidováno celkem 1 705 požárů způsobených ledabylým chováním souvisejícím s kouřením. Škody z toho plynoucí dosáhly téměř na 72 milionů korun.

Třetí v pořadí byly požáry zapříčiněné úmyslným zapálením, kdy celková škoda dosáhla výše 195 milionů korun. Úmyslné zapálení bylo shledáno v 1 155 případech.

V grafu je znázorněna statistika příčin vzniku požárů, tentokrát vzhledem k jejich celkovému počtu. Když se zaměříme na oblast průmyslu, tak i zde mají požáry nejčastěji původ v technických závadách a nedbalostním jednání zaměstnanců.

A pokud říkáme, že vzniku požáru můžeme za určitých okolností zabránit, podívejme se na jednoduché zásady, jejichž dodržováním můžeme leckdy ochránit nejen majetek náš a dalších osob, ale i to nejcennější, a to jsou lidské životy. Samozřejmě nelze obsáhnout všechna nebezpečí, ale implementací „desatera opatření“ lze významně snížit riziko iniciace požáru, případně omezit výši možných škod.

Desatero opatření:

1. náležitě označte a vždy udržujte průchodné únikové cesty a nouzové východy;
2. hasicí přístroje a požárně bezpečnostní zařízení vhodně umístěte pro



- jejich snadné a rychlé použití, zároveň je udržujte provozuschopné a volně přístupné;
3. dodržujte technické podmínky a návody výrobců ve vztahu k bezpečnosti výrobků, činností a technologickým procesům;
4. respektujte bezpečnostní značky, příkazy, zákazy a pokyny vztahující se k požární ochraně;
5. pravidelně a ve stanovených lhůtách provádějte preventivní požární prohlídky vlastními zaměstnanci s potřebnou způsobilostí nebo toto zabezpečte externími specialisty;
6. závady zjištěné při kontrolách orgánu státního požárního dozoru, při preventivních požárních prohlídkách, revizích a kontrolách neprodleně odstraňujte a v případě potřeby do odstranění dané závady stanovte náhradní opatření;
7. počínejte si obezřetně, aby nedocházelo ke vzniku požáru při používání tepelných, elektrických, plynových a jiných spotřebičů, požárně nebezpečných látek či otevřeného ohně;
8. spolupracujte se specialisty v oboru požární ochrany;
9. řiďte se instrukcemi, které jsou stanoveny ve firemní dokumentaci požární ochrany;
10. věnujte potřebnou pozornost při schvalování dokumentace požární ochrany z pohledu reálnosti splnění navrhovaných opatření.

Autor: Jaromír Osyčka
rizikový manažer, oceňování
nemovitostí

PŘEDSTAVUJEME: POBOČKA DĚČÍN

V seriálu představování našich poboček tentokrát zavítáme na sever Čech, do královského města Děčín. Zde od roku 2013 vede obchodní tým OK GROUP energický Martin Kment. Ač původní profesí stavař, pojišťovnictví se věnuje již téměř 20 let.

Martine, představ nám, prosím, děčínskou pobočku, váš pracovní tým i portfolio zákazníků, o jejichž pojistné zájmy se staráte.

Děčínská pobočka funguje ve společnosti OK GROUP od počátku roku 2013 a za tu dobu velmi zásadně změnila svou tvář. A to především po personální stránce. Na začátku nás bylo paradoxně více než nyní, ale proti tomu zde nebyly zdaleka takové obchodní výsledky jako dnes. Takže, když se na to podívám zpětně, tak si to takříkajíc „sedlo“ a teď stoupáme objemově konstantně nahoru.

Co se týče portfolia zákazníků, tak prim hrají přepravní firmy, které jsou našimi dlouholetými zákazníky a dále je to spousta zástupců různých oblastí od měst, nemocnic, zemědělců až po výrobní a finanční společnosti. A upřímně jsem za tu různorodost rád, protože člověka to udržuje neustále ve střehu, jelikož se na vás neustále obracejí lidé s naprosto odlišnými dotazy a starostmi.

Dá se říct, že jste regionálně či oborově zaměřeni?

Myslím si, že asi ani jedno. Vychází to z našeho historického působení, kdy jsme měli rozsah a zákazníky téměř po celé republice. Ale nyní bychom měli a chtěli být více zaměřeni regionálně.

Je v současné době ve vašem regionu obtížnější získat nového zákazníka nebo udržet stávajícího?

Nedělal bych rozdíly mezi regiony, protože jsem přesvědčen, že je to



stejně na Severní Moravě, v Praze i tady u nás, zákazníci se shánějí těžce (rozumějte složitě) a ještě obtížněji se udržují. Nechci si stěžovat nebo brečet nad složitou situací, jen chci říct, že je zde na jedné straně tlak a požadavky vašeho potenciálního či stávajícího zákazníka a na druhé straně tlak vaší konkurence, což je naprosto v pořádku.

Vy se s tím musíte vypořádat a přesvědčit zákazníka, že jste schopen splnit jeho požadavky, a dokonce lépe než konkurence.

A jak je to s propojištěností vašich zákazníků?

S propojištěností to není zcela snadné. Je nutné zákazníkovi nabídnout

takové produkty o nichž jste přesvědčen, že je potřebuje a upozornit ho tím na možná rizika. Avšak na druhé straně s tím nakládat velice obezřetně, jelikož by zákazník mohl nabyt dojmu, že z něj chcete za každou cenu „vytrískat“ více peněz a prodat mu další smlouvy, o nichž si nemyslí, že je potřebuje.

Která rizika – z tvého pohledu – nejčastěji podnikatelé podceňují?

Jednoznačně odpovědnostní rizika. To jsou rizika, která vás mohou zlikvidovat. Zákazníci mají stále tendenci sjednávat si odpovědnost s nízkými limity pojistného plnění a neuvědomují si či si uvědomit nechtějí, jak vysoké škody na nich mohou být uplatněny. Je pravda, že se situace lepší, ale na můj vkus pomalu. Často slyším z jejich úst argumenty, že dosud se jim nic nestalo a nikdo na nich žádnou škodu neuplatnil, tak proč by se měli najednou více na odpovědnost pojišťovat?

Jak jsme již zmínili v úvodu, vystudoval jsi stavební školu – proč právě pojišťovnictví, čím tě profese pojišťovák zlákala?

Pojišťovnictví mě zlákala, přiznám se, zcela náhodou. Stěhoval jsem se před téměř 20 lety zpět do Děčína a sháněl práci. A shodou okolností jsem dostal nabídku, ať nastoupím do pojišťovací makléřské firmy a přijal ji. Vůbec jsem tenkrát netušil, co tato práce obnáší a už vůbec ne, že ji budu dělat takhle dlouho. Ale přiznám se, že jsem nikdy tohoto kroku a rozhodnutí nelitoval. Stále mě „pojišťovnictví“ baví. Naučil jsem se díky němu hromadu věcí, potkal spoustu zajímavých lidí.

O tobě je známo, že jsi vášnivý sportovec. Sportovní terminologií řečeno: máš pro letošní podzim, pro nás obchodně nejnáročnější část roku, natrénováno?

Touto otázkou jste mě naprosto rozesmáli. Sice nevím, jak jste na to přišli, protože „vášnivý sportovec“ je v mém

případě, myslím si, velice přemrštěné slovní spojení. Ale dobře... Ano, natrénováno na letošní podzim po letech lenosti konečně mám, ale bohužel se mi jako naschvál nepodařilo přihlásit na mou oblíbenou Beskydskou sedmičku, takže v tom trénování budu muset vydržet ještě minimálně rok.

Pracovní podzim pro mě bude mnohem pestřejší a zajímavější právě proto, že jak říkáš, je to pro nás nejnáročnější část roku. Končí spousta smluv, snažíme se ještě dotáhnout rozpracované věci. Z tohoto pohledu je to hlavně o hlavě. Proto do podzimního období přeji všem svým kolegům i sobě mnoho psychických sil, nadhledu a trpělivosti.

Autor: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory obchodu

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Děkujeme, že pomáháte s námi!

Zdraví – vzájemně si ho přejeme a často, pokud se mu těšíme, jej považujeme za samozřejmost. Ne všichni z nás však luxus pevného zdraví zažívají. Pojd'me společně pomoci tam, kde je to potřeba. Zkusme vyměnit třeba drobnou částku za dobrý pocit z toho, že jsme součástí něčeho, co má skutečně smysl!

V loňském roce se manažeři společnosti OK GROUP rozhodli pomoci finančním příspěvkem klientům Centra Paraple a požádali o pomoc také své kolegy. Většina z nich neváhala a přispěla (často i opakovaně) libovolnou částkou na transparentní účet společnosti OK GROUP. Naším společným cílem bylo získat pro Centrum Paraple částku 63 467 Kč na nákup polohovací postele. V poměrně krátké době se nám podařilo tento obnos v uzavřené sbírce shromáždit a s radostí i hrdostí předat.

Anketou jsme zjišťovali, která oblast zasáhne naše filantropická srdce nejvíce a spo-

lečně jsme zvolili FAKULTNÍ NEMOCNICI HRADEC KRÁLOVÉ, Kliniku onkologie a radiologie. Pomoc ve výši 70 000 Kč bude směřovat do inovace techniky celotělového ozáření jako přípravného režimu před transplantacemi buněk kostní dřeně.

Velmi pozitivně nás překvapila řada ohlasů a dotazů kolegů z dalších členských společností uskupení OK HOLDING, zda by se i oni mohli k podobné aktivitě přidat. V minulých dnech jsme tedy podstoupili administrativně velmi náročný proces oznámení veřejné sbírky Krajskému úřadu Jihomoravského kraje. O transparentnosti naší veřejné sbírky,

včetně toho, že veškeré shromážděné prostředky budou účelně využity, aniž by byly poniženy o jedinou korunu na administrativu či vedení samotného transparentního účtu, se můžete přesvědčit na webových stránkách našich společností.

Na transparentní účet naší veřejné sbírky číslo 115-2536050267/0100 můžete tedy přispět i vy, každá koruna se počítá!

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

POJISTITELÉ – naši obchodní partneři

10. DÍL – AGRA POJIŠŤOVNA

Svou činnost zahájila Agra pojišťovna v říjnu 2006. Mateřskou společností je rakouská pojišťovna Österreichische Hagelversicherung, Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (krupobitní pojišťovna), která vznikla již v roce 1947.

Postupně se stala druhou největší zemědělskou pojišťovnou v České republice. Vedle České republiky se od roku 2008 daří pojišťovně i na Slovensku. V roce 2009 vstoupila společnost na maďarský trh, v letech 2012 a 2013 také do Rumunska a Slovinska.

Agra pojišťovna 

Agra pojišťovna se specializuje výhradně na zemědělské pojištění. Nabízí pojištění plodin a hospodářských zvířat proti široké paletě rizik.

O rozhovor jsme požádali ředitele Agra pojišťovny Marka Bizoně.

V zemědělském pojištění se pohybujete již od roku 2000. Co Vás k tomuto segmentu pojištění přivedlo?

Když si to uvědomuji, je to již pěkná řádka let. Ale vážně. Přivedla mě k tomu souhra náhod. V období kolem roku 2000 se zemědělství příliš nevedlo a na rodinné farmě, která v té době měla přes 1 000 hektarů, nás bylo mnoho, tudíž jsem se ohlížel po něčem, kde bych tento obor uplatnil a zcela náhodou jsem narazil na inzerát, že pobočka České pojišťovny, u nás v Žatci, hledá likvidátora zemědělských škod. A bylo rozhodnuto.

Jste jediná pojišťovna, která se věnuje pouze zemědělskému pojištění, je to vaše konkurenční výhoda? Jak si na trhu stojíte?

Být pouze specializovaní je výhodou i nevýhodou. Naštěstí je pryč doba, kdy klienti trvali na pojištění pouze u jedné pojišťovny. Zde to byla v počátku naše velká nevýhoda. Postupem času, díky více využívanému makléřskému poradenství a celkovému kladnějšímu pohledu na zemědělské pojištění, se situace obrátila k lepšímu. Dnes pojišťujeme zcela bez problémů. Výhodou je hlavně to, že se můžeme úzce specializovat na určitý seg-



ment – například pravidelné vylepšování produktů, zavádění nových rizik, zdokonalování metodiky likvidace. Jsme již za roky působnosti známi právě vylepšováním produktů, takže již to nevýhoda není. Řekl bych, že naopak.

Která pojistná nebezpečí jsou pro zemědělce nejrizikovější? Mohou sami zemědělci, či my všichni obecně, některá nebezpečí svým chováním preventivně ovlivňovat? Nebo je to opravdu něco mezi „nebem a zemí“?

Pokud se budeme pohybovat pouze v rizicích, která lze pojistit, je a asi i nadále bude nejrizikovější krupobití. To je nejvíce zastoupené riziko, které se hlášení škod týče. Pokud vezmu v úvahu i další rizika, tak aktuálně nejvíce poptávané riziko je sucho. To lze pojistit, i když mnozí tvrdí (i v médiích), že nelze pojistit. Opak je pravdou. Sucho je pojistitelné již několik let, nicméně pouze pro několik plodin (pšenice ozimá, kukuřice, slunečnice). Od nové sezóny rozšiřujeme toto pojištění i o další plodiny (sója, žito ozimé, triticale ozimé, oves ozimý).

Je podzim, takže vaše pojišťovna má letos už „po sezóně“? Stane se nejvíce škod opravdu v létě vlivem krupobití (jak odvozují z překladu názvu vaší mateřské společnosti)?

Název i statistiky jsou pravdivé, krupobití je nejvíce zastoupené, jak jsem již zmiňoval výše.

Pojišťujete i hospodářská zvířata? Proč se nedají pojistit třeba včelstva?

Ano, pojišťujeme základní hospodářská zvířata – skot, prasata, kozy, ovce, drůbež. Pojištění včelstva je poptávané, to je pravda. Faktem ale zůstává, že se jedná o velmi úzký segment a vytvoření produktu na pojištění včelstev a následně cena pojištění by určitě nebyla pro klienty zajímavá.

Dá se ve vámi nabízeném pojištění stále něco inovovat, vylepšovat?

Vždy je co vylepšovat a snažíme se o to průběžně každým rokem. Aktuálně rozšiřujeme nabídku plodin, které lze pojistit v Indexovém pojištění sucha, zavádíme riziko mraz, jako výnosové škody, u řepky. Zvýhodnění víceletých klientů atd.

Ovlivňují množství zájemců o pojištění dotace z Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu (PGRIF)?

Řekl bych, že vliv to určitě má, i vzhledem k dosavadnímu provázání k dotacím například na sucho. Na druhou stranu si myslím, že si dnes sami klienti uvědomu-

ji, že alespoň se základním pojištěním se dnes podnikat nedá. Současný stav považují za dobrou kombinaci.

Setkáváte se i u vás s pojistnými podvody? Máte v rámci Evropy srovnání, jací v tomto směru Češi jsou?

Naše likvidační služba je za ty roky působnosti na takové úrovni, že každý likvidátor pozná, když „něco nehraje“. Tim neříkám, že se objevují pojistné podvody často, spíše ne. Klient občas „tlačí“ na vyšší plnění, než je skutečná škoda, ale to jsou výjimky. Důležité je klientům vysvětlit, jakým postupem jsme se k výši škody dostali. Je to stejné na všech trzích, na kterých působíme, tedy ještě na trhu v Rakousku, Slovinsku, Maďarsku, Rumunsku a na Slovensku.

Jel byste na víkend relaxovat na agrofarmu? Kde a při čem nabíráte síly a odpočíváte?

Samozřejmě bych jel, ale v zemědělství se pohybuji již dlouho, navíc jsem na statku vyrůstal, takže kouzlo agrofarem úplně



Marek Bizoň a jeho tým

nevnímám, jako jej možná vnímají lidé, pro které je to něco, co nevidí každý den. Kam rád jezdím, je Morava. Další relax je sport a často i jen tak nicnedělání. I když okolo domu je práce dost. Samozřejmě rád trávím čas s rodinou.

Autor: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory obchodu

OK GROUP a.s.
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Rizika zdravotnických zařízení a cenový vývoj jejich pojištění

Zdravotnická zařízení mají svá specifická rizika spočívající v kumulaci specifických zdravotnických zařízení a ve složitosti postupů péče o zdraví a záchranu života, kde může být jakákoliv chyba fatální.

Stěžejním pojistným produktem zdravotnických zařízení je pojištění profesní odpovědnosti nemocničního zařízení, kde již delší dobu zaznamenáváme poměrně razantní nárůst pojistného, a to napříč pojistným trhem. Trend vedoucí ke změně pohledu pojistitelů potažmo zajišťitelů na míru rizika jednotlivých zdravotnických zařízení je úzce vázán na změnu legislativy v ČR, a to převážně se změnou občanského zákoníku, která významným způsobem ovlivnila výši požadovaných nároků poškozených stran a odškodné v rádech desítek milionů již tak není nijak neobvyklé. Významným faktorem rizikovitosti jsou také specifika jednotlivých

medicinských oborů, která mohou být z pohledu vzniku škody pravděpodobnější, a tedy i cenově náročnější.

Tento nastolený trend nás historicky vedl k vytvoření samostatné odborné skupiny v rámci společnosti Eurovalley a následně k podrobnému zkoumání možností na našem, ale i zahraničním pojistném a zajišťném trhu. Se zajišťiteli a následně i pojistiteli jsme vedli dlouhé diskuse o možnostech řízení zdravotnického rizika. Dospěli jsme k názoru, že primárním problémem při vzniku pojistných událostí jsou procesní chyby a nedostatky ve zpracování

medicinské dokumentace. V této souvislosti jsme společně s našimi klienty z oboru zdravotnictví prošli několika procesními audity, které poukázaly na závažnost zjištěné problematiky. V rámci našeho oddělení zdravotnického pojištění Eurovalley jsme vytvořili pozici specialisty pro procesní audity nemocničních zařízení, který aktivně pomáhá řešit procesní přístupy našich klientů, čímž minimalizuje případný vznik škody. Procesní audity fungují nejen jako prevence vzniku škody, ale také jako jednoduchý screening rizika pro případného pojistitele nebo zajišťitele a v tomto ohledu dávají jistý vhled na rizikovitost jednotlivých subjektů.

Součástí rizikových pohledů pro jednotlivé pojistitele je také analýza pojistných událostí a příčin jejich vzniku za posledních 10 let. Dalším krokem je zmapování procesního řešení, které již klient učinil a následně náprava stavu, aby se takové situaci pro příště vyhnul nebo alespoň minimalizoval dopady případných škod.

Bohužel ne všechno se dá řešit v oboru pojištění. Zdravotnictví dnes více než kdy jindy trpí nedostatkem pracovních sil, což se významně projevuje na počtu pojistných událostí. Nedostatečný počet personálu samozřejmě vede k nutnosti zavádění přesčasů a následnému přetížení personálu, který je náchylnější k chybám a tímto přispívá k růstu rizika vzniku pojistných událostí.

I v tomto ohledu jsme připraveni alespoň

částečně pomoci prostřednictvím motivačních pojištění nebo dalších zaměstnančích benefitů.

Důležité je zdůraznit změnu, která se váže k pojištění majetku: na jedné straně se nemocnice rekonstruují, což je samozřejmě pozitivní zpráva pro snižování rizika, i když má také částečný dopad na růst ceny majetkového pojištění. Nicméně nejzásadnější vliv v této oblasti je potřeba spatřovat v pojištění elektroniky nebo strojů a všech dnes již extrémně drahých přístrojů, které jsou nezbytné pro většinu zdravotnických zařízení. Ani tato oblast v naší společnosti nezůstala bez povšimnutí a nabízíme tedy součinnost v řešení pojistného zájmu klienta tak, aby byl plně spokojen, a přitom dostatečně chráněn.

Komplexnost našeho řešení nekončí jen v pozici přípravy pojistných produktů, ale také v zajištění řešení prostřednictvím veřejné zakázky na klíč díky jedné z našich sesterských společností ZAFIN group s.r.o.

Tímto výčet služeb Eurovalley zdaleka nekončí – ve většině případů se až v okamžiku vzniku pojistné události ukáže efektivita spojení klienta a makléře, proto za jednu z nejdůležitějších součástí našeho servisu spatřujeme služby v oblasti řešení škod. Těmi se společně s klienty zabývá profesionální tým odborníků. I tuto roli a naše maximální nasazení klienti velmi oceňují.

Autor: Tomáš Fendrich
Key Account Manager



Veřejné zakázky v kostce

Problematika veřejných zakázek je velkým tématem pro téměř každého zadavatele a způsobuje nejednu vrásku na čele všem kompetentním osobám. Příčiny lze spatřovat v silící konkurenci dodavatelů, kteří v mnohých případech využívají svých možností a napadají některé vypsání veřejné zakázky, a to v mnoha ohledech.

Další příčinou je pak legislativní změna, která upravila zákon o zadávání veřejných zakázek, občas snad i k lepšímu. Pravdou však zůstává, že nejasnost výkladů některých státních zákonů o veřejných zakázkách a kreativní přístup jak na straně zadavatelů, tak i dodavatelů vedou do značné míry k rozdílným výkladům tohoto zákona, což se bohužel často promítá i ve výsledné praxi.

Naši klienti z řad veřejných institucí, státních firem a obecně společnosti patřící do segmentu veřejných organizací, se na nás často obraceli s prosbou o pomoc při přípravě veřejné zakázky. Abychom jim v této oblasti nabídli pomocnou ruku, vznikla v naší struktuře společnost ZAFIN group s.r.o., která nabízí řešení veřejných zakázek na klíč. ZAFIN nabízí své služby v této oblasti již skoro deset let a je tak etablovanou součástí portfolia služeb, které nabízíme všem našim klientům.

V případě, že klient nemá potřebné pracovní síly k realizaci zadávacího řízení nebo nemá

potřebné zkušenosti, které zadávací řízení (dále ZŘ) vyžaduje, je tato služba určena přímo pro něj. Za klienta tak přebíráme veškerou přípravu, realizaci a v neposlední řadě také vyhodnocení veřejné zakázky.

Náš tým zahrnuje externí právní poradce i odborníky na specificky zaměřené zakázky, kteří pomohou nejen s výběrovým řízením firmě, ale i veřejnému zadavateli realizující veřejnou zakázku dle zákona č. 134/2016 Sb., o zadávání veřejných zakázek, či zakázku řídicí se evropskými směrnici, protože je například financována z evropských fondů.

Výčet poskytovaných činností:

- navržení druhu a režimu ZŘ
- zpracování harmonogramu
- vytvoření a odeslání výzvy
- vytvoření zadávací dokumentace
- vedení veškeré dokumentace
- zpracování ZŘ elektronicky
- hodnocení nabídek formou E-aukce

- zpracování obchodních podmínek
- evidence veškerých úkonů v ZŘ
- organizační zajištění ZŘ
- organizační zajištění komise
- účast na jednáních komise
- příprava hodnotících dokumentů
- vytvoření zprávy o E-aukci
- vytvoření podkladů pro zadavatele
- zajištění komunikace s dodavateli
- zpracování dokumentů ve VZ
- zpracování dokumentů pro profil
- zpracování námitkového řízení
- zpracování dokumentů pro ÚOHS
- předání veškeré dokumentace

Řešení požadavků jednotlivých zadavatelů jsme připraveni naplňovat velmi komplexně, s vysokou mírou odbornosti a profesionality.

Autor: Luděk Peter
obchodní ředitel



Letecká přehlídka CIAF 2019

Poslední prázdninový víkend se na letišti v Hradci Králové uskutečnil již 26. ročník mezinárodní letecké přehlídky Czech International Air Fest (CIAF 2019). Na letošním ročníku se prezentovala vojenská letecká a pozemní technika z pěti evropských států, kromě České republiky představila své vojenské stroje také Slovenská republika, Francie, Itálie a Německo.

Po 6 letech se na hradeckém letišti opět objevili piloti z francouzského Breitling Jet Teamu, kteří létají na českých proudových strojích L 39C Albatros a kteří u publika slavili nevídaný úspěch. Dechberoucí vystoupení předvedla česká akrobatická skupina The Flying Bulls. Neméně zajímavý byl i simulovaný souboj mezi letounem MiG-15 a vrtulníkem AH-1S Cobra. Nechyběl ani každoroční přelet letadla typ JAS-39 Gripen.

Z ukázek historických letadel pozornost letos poutala dokonalá první replika



slavného letounu Jana Kašpara Blériot, který měl svoji veřejnou premiéru v Hradci Králové již v roce 1910, kdy jej Jan Kašpar úspěšně představil světu nedaleko továrny PETROF.

Společnost OK GROUP se již po několika letech stala partnerem akce CIAF 2019 a ve svém stánku přivítala po oba víkendové dny přes 100 svých významných zákazníků z celé republiky. Ti měli možnost

si veškeré stroje, a hlavně umění pilotů, prohlédnout z bezprostřední blízkosti a zažít tak naprosto nevšední zážitek. Naším zákazníkům děkujeme za návštěvu a budeme se těšit na setkání v příštím roce!

Autor: Dana Dvořáčková
ředitelka pobočky Pardubice

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING



Efektivnější práce a splněné zákonné povinnosti

Pracujeme na dokumentaci k životnímu pojištění, následovat budou pojistné produkty a produkty z dalších oblastí (investice, úvěry, penzijní spoření a další).

Dva požadavky, tedy pracovat efektivněji a plnit na 100% zákonné povinnosti, jdou na první pohled zcela proti sobě. Ve společnosti OK KLIENT se nám však podařilo vyvinout aplikaci, která zajistí jak efektivnější práci, tak perfektně splněné zákonné povinnosti. Jak je to možné?

Když se se zákazníkem bavíme o nějakém požadavku na pojištění, vždy od něj (1) potřebujeme získat pár základních informací, abychom mu mohli připravit návrhy a následně uzavřít smlouvu. Těchto pár údajů si všichni NĚKAM zapisujeme, na papír, do počítače, do telefonu. Pak (2) připravujeme návrhy, případně smlouvu a (3) řešíme povinnou zákaznickou dokumentaci.

Nová aplikace řeší celý třetí krok za zprostředkovatele.

Jediná drobná změna zefektivní práci nás, zprostředkovatelů, a vyřeší 100% plnění informačních a „záznamových“ povinností. Stačí si začít psát poznámky z jednání se zákazníkem nikoli na „papír, kamkoli do počítače či telefonu“, ale právě do nové aplikace.

Jak to funguje? Aplikace má několik částí, přičemž její vyplňování můžete ukončit v kterémkoli okamžiku, přesně podle toho,

The screenshot shows a web application interface for 'OK KLIENT'. The top navigation bar includes 'Klient', 'Souhlasy', 'Křídlení', 'Požadavky', and 'Autorizace'. The main content area is titled 'Požadavky a potřeby' and contains several sections:

- Požadavky a potřeby:** Radio buttons for 'Nová smlouva' (selected) and 'Podstatná změna na stávající smlouvě'.
- Znalosti a zkušenosti zákazníka:** Radio buttons for 'Zákazník má dostatečné znalosti či zkušenosti s požadovaným typem pojištění, specifikujte' and 'Zákazník nemá dostatečné zkušenosti s požadovaným typem pojištění'.
- Jiná pojištění stejného pojistného zájmu (existence více pojistných smluv):** Radio buttons for 'Ano' and 'Ne' (selected).
- Požadavky na pojistnou ochranu:** A table of requirements with radio buttons for 'Ano' and 'Ne':

Stavba	Ano	Ne
Domácnost (více meovit)	Ano	Ne
Odpovědnost	Ano	Ne
- Stavba:** A dropdown menu for 'Místo pojištění' with the value 'Lidická 2, Brno 60200'.
- Typ stavby:** A dropdown menu with the value 'Rodinný dům (chalupa)'.
- Pojistná částka:** A text input field with the value '54943434'.

At the bottom right, there are two buttons: 'Vygenerovat záznam' and 'Pokračovat'.

kde jste skončili na schůzce se zákazníkem a vygenerovat kompletní dokumentaci k podpisu nebo elektronické autorizaci.

Klíčové vlastnosti aplikace, které zajistí efektivnější práci a splnění našich povinností:

- strukturovaný a přehledný záznam požadavků (poznámky zprostředkovatele)
- elektronická autorizace (SMS kód nebo podpis na tabletu/telefonu)
- propojení s evidencí zákazníků a smluv (hlídá aktuální souhlasy, informační dokumenty a ukládá autorizované dokumenty rovnou do systému)
- vyplňování údajů do aplikace podle skutečného postupu práce se zákazníkem – když na schůzce se zákazníkem pouze zjišťuji informace – skončím záznamem požadavků, další body zapíšu příště, až je budu řešit

V současné chvíli máme v aplikaci (jako první z řady produktů) pojištění privátního majetku. Pracujeme na dokumentaci k životnímu pojištění, následovat budou další pojistné produkty a produkty z dalších oblastí, investice, úvěry, penzijní spoření a další. Zároveň s tím začínáme pracovat na možnosti napojit aplikaci na OKIS, aby byla použitelná pro všechny společnosti v uskupení OK HOLDING.

Autor: redakční rada

OK KLIENT a.s.
FINANČNÍ PORADENSTVÍ
ČLEN OK HOLDING

Pozvánka na FINfest

Na podzim se v Praze bude konat největší finanční a realitní festival, který ponese název **EVOLUCE 2020**. Listopadový FINfest přinese plno nových témat, rozšíření do deseti sálů a naše společnost OK KLIENT tam rozhodně nebude chybět. Pojdme se na podrobnosti zeptat Radoslava Kubiše mladšího, místopředsedy představenstva společnosti OK KLIENT.



Kdy a kde se letos toto avizované setkání finančních a realitních poradců bude konat?

Podzimní díl festivalu bude probíhat v prostorách Clarion Congress Hotelu, a to 20. listopadu 2019. Na Vyšehradě bude finančním poradcům zpřístupněn od 9 hodin. Zajímavostí je, že se FINfest nově spojuje se značkou EFPA a Realitní konferencí, a o to větší se očekává účast.

Festival nese název EVOLUCE 2020, jak tento název souvisí s aplikací, kterou chcete na workshopech předvést?

Název nesouvisí pouze s aplikacemi. Je ale pravda, že firma nesmí nikdy „usnout na vavřínech“ a musí pracovat na neustálém zdokonalování procesů ve všech myslitelných oblastech. A zcela jistě toho svým spolupracovníkům můžeme nejvíce nabídnout právě v oblasti využitelnosti IT technologií. Vývoj uživatelsky příjemných a přitom dokonale funkčních aplikací je náročný nejen personálně, ale samozřejmě vyžaduje i značnou finanční investici. Neustále tedy přemýšlíme nad tím, jak obchodníkovi usnadnit jeho každodenní práci. Věřím, že aplikaci, kterou představíme na podzimním

FINfestu, si naši obchodníci rychle oblíbí a osloví i obchodníky (zatím) konkurenčních společností.

Kdo bude tentokrát ve vašem FINfest teamu?

Budeme určitě ve složení: Štefan Tillinger, Ondřej Vaverka, Aleš Kreidl a já.

Na www.poradci-sobe.cz již od května stále probíhá tzv. Soutěž krásy, do které jste se nominovali na květnovém FINfestu aplikací CHALoupka (sjednavač občanského majetku a odpovědnosti). Vyhlášení proběhne právě na listopadovém festivalu. Budete opět představovat některý z poradenských nástrojů i v této soutěži?

Z první účasti na FINfestu jsme si ze Soutěže krásy přivezli první místo s aplikací CARkulka. Doufám, že CHALoupka naváže na tento úspěch a v každém případě se Soutěže krásy zúčastníme i do třetice. O jakou aplikaci tentokrát půjde, bych si nechal jako překvapení pro všechny účastníky.



Co pro Vás osobně FINfest znamená?

Pro mě osobně je FINfest hlavně o zviditelnění naší značky, nabízí také možnost setkat se se zajímavými lidmi, inspirovat se, vytvářet obchodní vztahy. Ale především je pro mne FINfest vhodnou platformou, kde můžeme prezentovat sílu, kterou OK KLIENT a uskupení OK HOLDING v každém případě má! Nejen díky skvělým aplikacím, ale i kvalitnímu personálnímu zázemí, a to není v dnešní době vůbec snadné vytvořit, za to jsem velmi rád.

Autor: redakční rada

OK BROKERS: Akvizicí to nekončí

V následujícím rozhovoru představujeme kolegu Bronislava Böserleho, akvizičního manažera OK HOLDING.

Broňku, jako zaměstnanec pojišťoven jste pracoval řadu let. Jaký byl přechod na „druhou stranu barikády“, tedy k makléři?

Po čtvrtstoletí zaměstnaneckého „pohodlí“ pro mě byl přechod na OSVČ dost složitý, ale i tak jsem o něm měl jasno během jedné noci. Odchod z prostředí „hájení jedné barvy“ byl pro mě osvobozující.

Co bylo tím důvodem, že jste si pro své další působení vybral zrovna uskupení OK HOLDING?

Byl jsem zvyklý pracovat ve společnostech, které měly na pojistném trhu svoji váhu a bylo mi jasné, že tak tomu chci mít i v budoucnu. Rozhodnutí pro OK HOLDING mělo vícero důvodů, ale ty hlavní byly dva. Jednak tam působila řada přátel z minulosti a taktéž dobrá profesní pověst tohoto uskupení. Při rozhodování hrála podstatnou roli i osoba pana Kubiše, kterého znám od prvopočátku jeho působení v makléřském obchodu a kterého si vážím pro jeho přímost, dravost a pravdivost jím daného slova.

Se společností OK BROKERS a jejími partnery spolupracujete v podstatě od samého začátku.

Ano, zprvu jsem bral obchodní aktivitu v OK BROKERS jako doplněk stávající činnosti pro OK KLIENT a OK GROUP. Jakmile jsem ale více pronikl do podstaty nabídky OK BROKERS a ověřil si její smysluplnost v praxi, začal jsem se cítit jako ryba ve vodě. Obchodně se v terénu potkávám s lidmi mně věkově blízkými, a navíc s podobnou profesní minulostí. Tito lidé své firmy budují



často i desítky let a díky tomu dokáží velmi rychle rozpoznat případný přínos vzájemné spolupráce. Tedy ve většině případů a to mě baví. Věřte mi, je opravdu skvělý pocit, když Vám zničehonic zavolá obchodní partner a poděkuje Vám za příležitost, kterou jste mu téměř před dvěma lety předložil.

Jaké jsou Vaše osobní cíle v uskupení OK HOLDING?

Mým cílem je mít citelný podíl na tom, až se OK HOLDING stane jedničkou na našem trhu.

**Autor: Lukáš Horáček
ředitel společnosti**



ČLEN OK HOLDING

BRONISLAV BÖSERLE

Po střední průmyslové škole strojnické v Prostějově vystudoval Stavební fakultu VUT v Brně. Jeho prvním zaměstnavatelem v pojišťovnictví byla Česká pojišťovna, kde na vyškovské pobočce pracoval jako likvidátor majetkových škod. Po přestupu na brněnskou pobočku působil jako likvidátor a disponent škod na podnikatelském majetku. V roce 1996 přijal nabídku pojišťovny Kooperativa na pozici manažera prodeje léčebných výloh. Následně působil v této pojišťovně jako metodik majetkového pojištění, Key Account Manager pro spolupráci s MLM sítěmi a ředitel odboru řízení vnějšího obchodu.

Od května roku 2015 nastoupil do společnosti OK KLIENT jako akviziční manažer. Svou akviziční činnost rychle rozšiřuje i pro společnost OK GROUP a v posledních dvou letech především pro OK BROKERS.

Má dvě dospělé dcery. Svůj volný čas věnuje rodině, cestování a sportu. Na vlastní nebezpečí hraje lední hokej a golf.

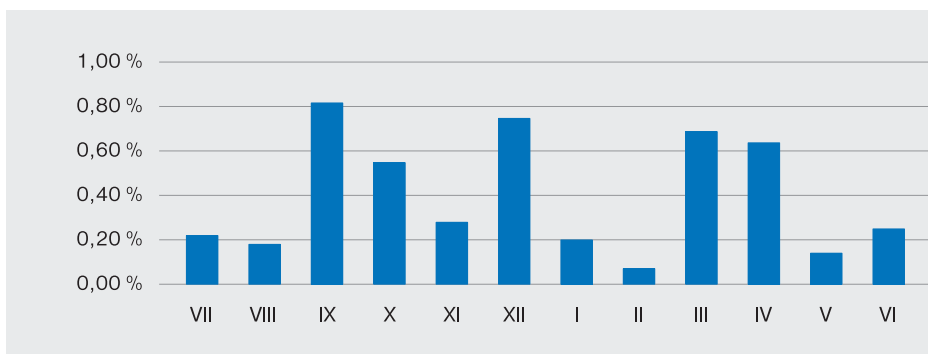
Když peníze dělají peníze

Naši klienti využívají služeb OK PROFIT již druhým rokem. Jak se jim (respektive jejich majetku) daří?

OK PROFIT poskytuje klientům zejména takzvané placené investiční poradenství. V rámci této služby naši poradci radí klientům, kam peníze investovat; zajišťují veškerou administrativu s investicemi spojenou a následně sledují a kontrolují, zda vše běží jak má a jak klient očekává. Každý klient má své portfolio poskládané podle svých vlastních preferencí. To je důležité, protože pro každého je klíčové něco jiného. Pro někoho likvidita, protože se může jednat o firemní rezervu „pro případ nouze“, pro jiného výnos, protože si připravuje rezervu pro výplatu renty.

Investiční poradenství OK PROFIT

- individuální poradenství – každý klient má své vlastní portfolio
- bez vstupních poplatků
- odměna na základě výsledků
- portfolia v různých měnách (CZK, EUR, USD)



- likvidita x výnos dle potřeb každého klienta
- pravidelný měsíční report
- banka, investiční společnosti (7), obchodníci s cennými papíry (4)

Výsledky portfolií klientů za 1. pololetí 2019

Konzervativní portfolia

- 3,61 % p.a. (ø výnos)
- nejnižší výnos 2,27 % p.a.
- nejvyšší výnos 4,31 % p.a.

Vyvážená portfolia

- 4,22 % p.a. (ø výnos)
- nejnižší výnos 1,39 % p.a. (USD/CZK)¹
- nejvyšší výnos 6,83 % p.a.

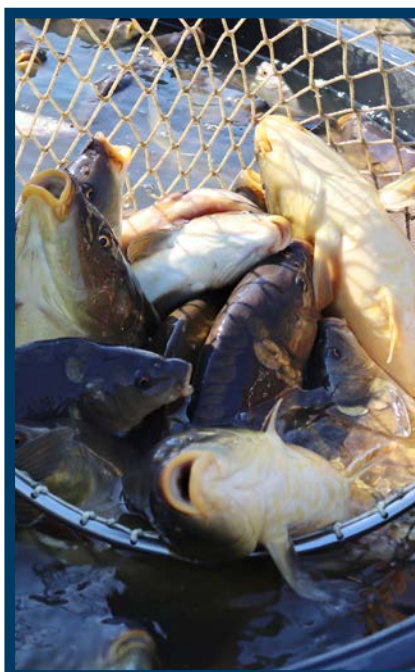
Průměrné měsíční výnosy

Většina klientů OK PROFIT neočekává dramatické dvojciferné zhodnocení, ale především stabilní výkonnost bez dramatického kolísání. Jak je vidět z grafu výše, umíme splnit i toto zadání.

Autor: Oskar Michl
statutární ředitel



¹ Větší část portfolia je zainvestována v USD, výnos je přepočtený do CZK, v tomto portfoliu tedy měl na celkový výnos vliv kurz USD/CZK.



Vážení obchodní přátelé,
dovolujeme si Vás tímto pozvat na

VÝLOV DOLNÍHO LOUCKÉHO RYBNÍKA

**19. říjen 2019 od 10 do 14 hodin
v k.ú. obce Louka, okres Blansko**

Výlov se uskuteční za každého počasí a jako každoročně budete moci ochutnat rybí speciality a odnést si našeho kapříka!

Těšíme se na setkání s Vámi
i Vašimi rodinnými příslušníky
Milan Ondra & kolektiv společnosti OK GROUP



Organizační informace: prosíme o Vaši prezenci u stánku „Registrace hostů OK GROUP“, kde obdržíte identifikační náramek. Děkujeme!

Ohlédnutí za agrosalonem Země Živitelka

Rádi bychom po ukončení českobudějovické Země Živitelky poděkovali všem klientům a ostatním obchodním partnerům, kteří nás podpořili v rámci našeho programu v průběhu výstavy.

Letošní ročník byl opravdu velkolepý, kdy výstavu navštívilo v průběhu jejího konání více než 130 000 návštěvníků. Po dlouhé době jsme zde také měli vlastní společnou expozici, reprezentovanou zástupci obou dotačně poradenských společností Agroteam CZ a DOTin i kolegu z mateřské společnosti OK GROUP. Potěšil nás velký a de facto nepřetržitý zájem našich obchodních partnerů i klientů, kteří nasměrovali své kroky právě k návštěvě našeho výstavního stánku. Společnost Agroteam CZ tak oslavila své 10. narozeniny s klienty po svém boku, čehož si velmi vážíme.

Také dnes již pravidelné semináře našich dotačně poradenských společností navštívili nad očekávání velký počet účastníků. Na seminářích v pátek a v pondělí jsme si vyslechli velmi zajímavé příspěvky k nové zemědělské politice, chovu masného a dojného skotu, zemědělskému pojištění a novému kolu dotací Programu rozvoje venkova (PRV) a dalších titulech.



V průběhu celé výstavy byl patrný velký zájem všech podnikatelů v zemědělství především o přípravu nové společné zemědělské politiky. Jak bylo na seminářích zmíněno, nyní je nutné se zaměřit na podzimní 8. kolo PRV, které proběhne

v říjnu letošního roku. Na příští rok potom začínají přípravy na „mladého začínajícího zemědělce“, který je ze strany Ministerstva zemědělství také přislíben. Věříme, že všechny důležité informace byly řečeny a nyní je čas na projektové přípravy.

Dotační politika se však dále vyvíjí, a proto je nutné být neustále ve střehu. S tímto vám samozřejmě pomůžeme i mimo výstavu na našich pobočkách. A již nyní se těšíme na společné setkání v rámci veletrhu TECHAGRO 2020, opět v prostorách společné expozice v pavilonu F.

Autor: Michal Weber
ředitel společnosti



ČLEN OK HOLDING



Další šance na dotaci pro fotovoltaiku

Dotace na energetické úspory jsou jedněmi z finančně nejštedřejších a také nejoblíbenějších titulů v rámci programu Podnikání a Inovace pro konkurenceschopnost (OP PIK). Mezi podporované aktivity patří mimo jiné instalace fotovoltaických systémů (FVE), v rámci OP PIK se předpokládá vyhlášení další, v pořadí již 3. samostatné výzvy na FVE pro pokrytí vlastní potřeby podniku, na prosinec 2019.

Předchozí výzvy zaznamenaly stoupající zájem o dotace na fotovoltaické elektrárny, počet žádostí mezi první a druhou výzvou narostl téměř o třetinu. I tak ale nebyly alokace obou výzev vyčerpány, zřejmě i z tohoto důvodu vypíše Ministerstvo průmyslu a obchodu následující výzvu s nižší alokací, předpokládá se cca 500 milionů korun. Znamená to tedy nenechávat rozhodnutí a podání žádosti na poslední chvíli a začít se touto možností zabývat již nyní. Předpokládá se průběžná výzva a hodnocení žádostí v pořadí, v jakém budou přicházet.

Instalací FVE dosáhne podnik výrazných úspor při nákupu elektrické energie a tím sníží náklady na chod firmy. S dotací si žadatel zkrátí návratnost projektu zhruba na polovinu. Při stále stoupajících cenách energie je fotovoltaická elektrárna ideální investicí. Nejvhodnější pro FVE jsou provozovny se stálým odběrem elektrické energie, například chladírny, mrazírny, sklady potravin, pily, výrobní závody s celodenním provozem, stáje atd.

Mezi podporované žadatele patří téměř všechny právnické i fyzické osoby, včetně zemědělských podnikatelů. Podnik, který zvažuje využít této dotace, by se měl nejprve poradit s odbornou firmou, která se zpracováním žádostí zabývá. Následně je třeba nechat si zhotovit



indikativní nabídku na FVE, která je podkladem pro zodpovědné rozhodnutí, zda projekt tohoto typu zrealizovat.

Optimální návrh fotovoltaické elektrárny zajistí, že převážná většina vyrobené elektrické energie je spotřebována žadatelem a není jí potřeba nakoupit ze sítě, což je jedna z podmínek dotačního titulu. Výkon FVE je vždy výsledkem rozboru spotřeby elektrické energie a procesu optimalizace.

Naším klientům nabízíme jak samotné dotační poradenství, tak i zajištění indikativní nabídky na FVE, případně navazujících povinných příloh k žádosti o dotaci, jako je projekt a energetické posouzení.

Autor: Aleš Kudláč
projektový manažer

OK GRANT
PORADENSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING

PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA

L7 HELICAR

PŘEPRAVA
A SKLADOVÁNÍ
OSOBNÍCH I
NÁKLADNÍCH
VOZIDEL

LOGISTIKA,
SKLADOVÁNÍ
A DISTRIBUCE
DOMÁČÍCH
SPOTŘEBIČŮ

- ▶ Nabízíme ucelená logistická řešení pro velké výrobce a prodejce, stejnou péči u nás mají i menší zákazníci a jednorázové zakázky.
- ▶ Náš úspěch stavíme na spolupráci se zákazníkem a pochopení jeho potřeb, konstantní kvalitě všech námi poskytovaných služeb, moderní technice a používání nových technologií.
- ▶ Spokojenost klienta je pro nás vždy prvotním a základním principem.



Adresa:
Q Park Měšice
budova Q1
Nádražní 203/9
250 64 Měšice