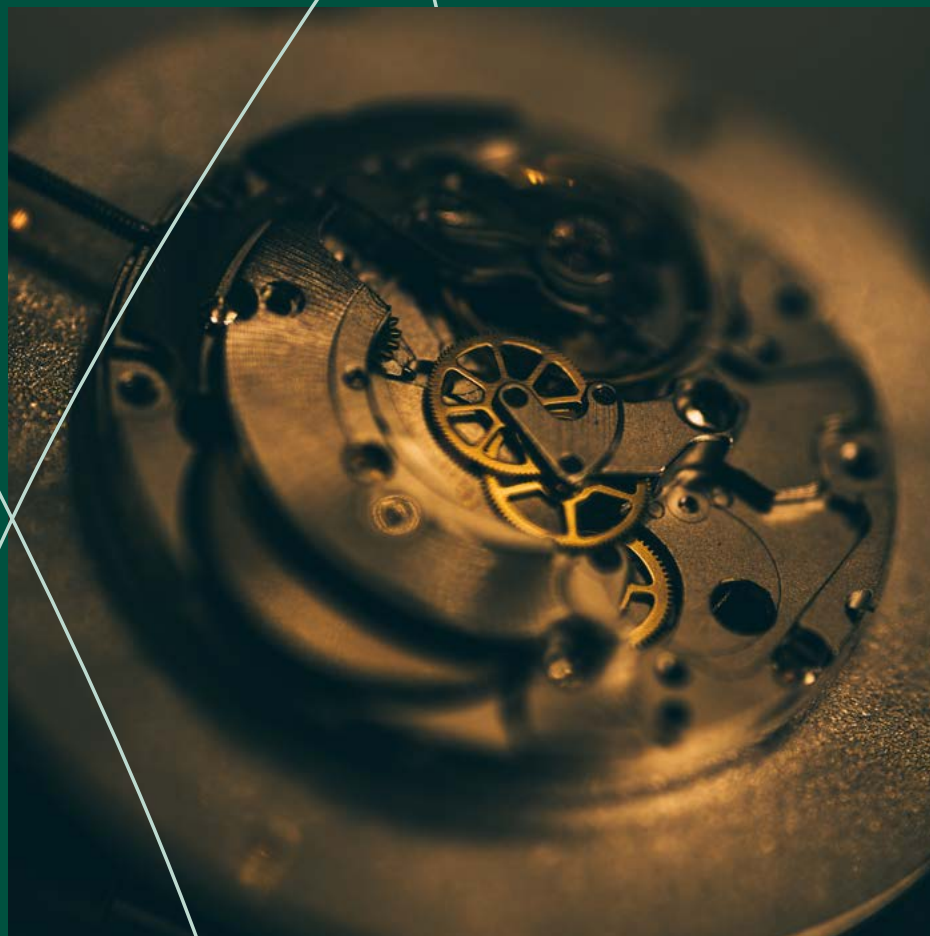


Bulletin

3
2024



**OK
HOLDING**

Magazín OK HOLDING

Vážení klienti, obchodní partneři, milé kolegyně, kolegové,

nechce se tomu ani věřit, ale letošní rok se právě přehoupl do své druhé půlky. Někteří z nás tuhle informaci vnímají jako pozitivní, jiní (mezi něž se počítám i já) propadají mírné skepsi. Jako by s každým dalším rokem ubíhaly dny a týdny rychleji a rychleji.

Přemýšlím, do jaké míry tomuto někdy až zběsilému životnímu tempu pomáhá éra, kdy nejrůznější výtěžky techniky a technologie dominují našemu každodennímu životu s cílem učinit ho snadnějším a pohodlnějším?

Digitalizace a nové technologie se staly nepostradatelnými v mnoha oborech, pojišťovnictví samozřejmě nevyjímaje. A i v našem oboru občas slyším obavy, že umělá inteligence a automatizace povedou k zániku „tradičních“ pracovních míst.

Osobně se toho neobávám. Naopak, jsem pevně přesvědčený, že klasický „živý“ pojišťovací specialista má (a i v budoucnu bude mít) nezastupitelnou roli. Proč? Protože naši klienti potřebují nejen na míru šité pojistné programy, ale vyžadují (a zaslouží si) osobní přístup. Technologie sice mohou nabídnout mnoho výhod (efektivnější zpracování dat, rychlejší administrativu či lepší analýzu rizik), ale žádná AI (zatím) nemůže plně nahradit schopnost člověka zvážit specifické potřeby firmy, provést důkladnou revizi pojistné ochrany, navrhnout optimální řešení, ale také obvykle lidsky vyslechnout, projevit úctu a empatii.

I samotná příprava pojistného programu a jeho následné projednání s pojistiteli je proces, který vyžaduje nejen odborné znalosti, ale také komunikační a vyjednávací dovednosti. V době, kdy pojištění korporátních rizik je pro pojistitele stále složitější a příznivejší, že mnohdy i nechtěnou součástí portfolia, je osobní jednání nezbytným prvkem úspěchu. Navíc, pojistné smlouvy se dnes stále častěji skládají z několika pojistitelů. Osobně si neumím představit domlouvání o soupojištění, zajištění a procentuálních podílech na pojištěném riziku mezi „umělými inteligencemi“. To jsou opravdu vyjednávání, která nelze vést jinak než osobně.

Věřím, že veškeré digitální vymoženosti nám pomohou zjednodušit a zefektivnit práci, ale konečné rozhodnutí, a hlavně schopnost nést za tato rozhodnutí zodpovědnost, zůstává na nás. A proto jsem přesvědčený, že schopní lidé (nejen) v pojišťovnictví nemusí mít o svoji budoucnost obavy.

Jan Maloch





Tak šel čas

O

5

Pro klenotnictví a hodinářství Fr. Hanák jsou od samého prvopočátku charakteristické odborné znalosti, dobré jméno, a především prozákaznický přístup. Téměř 120 let dlouhou rodinnou tradici a řemeslo započal pradědeček Dalibora Hanáka František Vozdecký v roce 1905 otevřením obchodu s hodinkami v době, kdy bylo Brno významným obchodním střediskem.

Nyní je vedení rodinné tradice v rukou 4. generace, tedy Dalibora Hanáka, který má na starost dvě prodejny v centru Brna a úspěšný e-shop.

Pane Hanáku, Vaše rodina je již po několik let úzce spjatá právě s časostrojkami. Uvažoval jste někdy dříve, že by Vaše kroky směřovaly jiným směrem než právě k hodinovým ručičkám? Jaké bylo Vaše vysněné povolání, když jste vyrůstal?

Nikdy jsem nepřemýšlel o tom, že bych byl hodinář. Ale každý večer jsem stál u hodinářského stolku a pozoroval proces opravy hodinek. Můj otec měl totiž doma malou dílnu v rohu pokoje, hodinářský stolek a náradí po dědečkovi. Každý den jsem poslouchal typické zvuky vrzání hodinářské stoličky a číchal vůně olejů a čisticích lázní. Bylo to před rokem 1989 a soukromé podnikání nebylo možné, proto jsem začal studovat fyziku na brněnské univerzitě. Chtěl jsem pracovat jako učitel. Ovšem pak se situace změnila...

Jak jste se tedy dostal k rodinné tradici?

Dědečkovi znárodnili obchod v roce 1954. Oba rodiče byli hodináři, pracovali ve státním podniku Klenoty a v roce 1990 se rozhodli obnovit rodinnou tradici a znovu založili naši firmu. A pak už bylo mé směřování jasné. Technické vzdělání pro mě bylo výhodou. Rád odkrývám technickou stránku hodinek.

Kromě dvou prodejen v centru města Brna a e-shopu řídíte i servisní středisko. Jak vypadá Váš běžný pracovní den a jak velký tým kolem sebe máte?

Máme 20 zaměstnanců, a kromě toho firmu vedu s mým bratrem Jiřím, který má na starosti především servis. Já řídím obě prodejny a s e-shopem a administrativou mi pomáhá navíc manželka a syn – ten je již 5. generace. Já chodím do práce většinou jako první a jako poslední odcházím. Bohužel většinu času trávím u počítače, bez kterého to v dnešní době není možné. Jen víkendy si nechávám volně na odpočinek.

Vaše klenotnictví nabízí mnoho světových značek, jako jsou například IWC Schaffhausen, Omega, Breitling, TAG Heuer, Zenith nebo Longines. Která z nich je nejoblíbenější a v čem tkví kouzlo hodinek právě této značky?

Nelze říci, která značka je nejoblíbenější nebo nejlepší. Každá z nich má širokou nabídku a i já si hledám model hodinek pro konkrétní příležitost. Jsem zastáncem funkčnosti hodinek pro specifické účely. Chyba je, když někdo hledá hodinky, které využije v práci, divadle i na kole. Já osobně si s příchodem do kanceláře převlékám i hodinky. Může se stát, že během dne vystřídám i 4 typy hodinek. Je pravda, že v modelech IWC najdu více oblekových hodinek, v Breitling více sportovních a u Omegy od každého něco. Tag Heuer je zase více orientovaný na fandů automobilového sportu. Kouzlo každé značky spočívá v tom, že si vybere segment lidské činnosti a pro něj vyrábí funkční doplňky – hodinky. U levnějších značek toto chybí. Dalším kritériem je pro mne strojek hodinek. Ten musí být unikátní, vyrobený přímo do konkrétního typu. Takový strojek se nazývá manufakturní a přívlástek in-house znamená, že si ho daná značka je schopna vyrobit pod vlastní střechou manufaktury.

Svět hodinek je z hlediska nabídky skutečně pestrý. Kromě běžných modelů výrobci při různorodých příležitostech leckdy kromě klasické, luxusní nabídky prodávají i limitované edice. Máte i Vy sám svou vlastní sbírku?

Limitované edice jsou unikátní a prošly různými fázemi. Před 30 lety byly velmi vzácné a byly v malých sériích. Před deseti lety se značky předháněly, kdo udělá více limitovaných edic. To pak trochu ztrácelo smysl. Nyní se situace uklidnila a tyto edice jsou těžko k sehnání. Samozřejmě, že ve sbírce nějaké mám. Díky kontaktům se mi podaří vybrat si i mezi sériovými čísly. Jednou se mi dostal do rukou kousek s číslem 1/225, ale ten jsem přenechal našemu VIP zákazníkovi.





„Precizní řemeslné zpracování,
zdobení diamanty a drahokamy
a italský smysl pro styl
a eleganci dělají z těchto
šperků luxusní a nadčasové
kousky...“

V poslední době se hodně skloňují hodinky, zvláště již zmíněné limitované nebo zlaté, jako jedna z možností investice. Vyplatí se podle Vás, při současných možnostech investičního trhu, zhodnocení finančních prostředků prostřednictvím nákupu těchto speciálních kousků?

Filozofie švýcarských výrobců je jasná a léty prověřená. Vyrábět stále v přiměřeném, ale ne dostatečném, množství. Meziročně navýšit ceny o 4 až 8 %. Jestli jste trpěliví, tak za 10 let můžete hodinky nabídnout za rozumnou částku. Pokud se bavíme o limitovaných edicích a zlatých modelech, tam je zhodnocení ještě větší. Přispívají k tomu i turbulence v české ekonomice, případně nárůst

kurzu CHF, cena zlata a inflace. Každý investor rozkládá své prostředky do různých komodit a v případě hodinek Vám ještě přinesou radost na zápisť.

Vaše servisní středisko splňuje velmi přísná kritéria a je držitelem certifikace v rámci celosvětové sítě „World Service Center“. Jaké jsou podmínky a standardy kvality pro získání tohoto oprávnění a co je možné díky ní servisovat?

Certifikace "World Service Center" pro hodinářská servisní střediska vyžaduje splnění přísných podmínek, jako je moderní technické vybavení,







pravidelná školení a certifikovaní hodináři, používání originálních náhradních dílů, vysoká úroveň zákaznického servisu a důkladná kontrola kvality. Díky této certifikaci může středisko servisovat luxusní mechanické hodinky, kontrolovat vodotěsnost nad 10 ATM, provádět diagnózu přesnosti chodu bez nutnosti otevření pouzdra hodinek. Veškeré opravy a údržba jsou prováděny na nejvyšší úrovni. Samozřejmě existují některé strojky, které ani my neopravujeme – ty se potom posílají na servis do centrály dané značky.

Mimo hodinky prémiových značek lze ve Vašem sortimentu najít i luxusní šperky a doplňky od neméně známých výrobců. Prozradte nám, na kterou položku z těchto kategorií ve Vaší nabídce jste nejvíce pyšní a která „letí“ nejvíce?

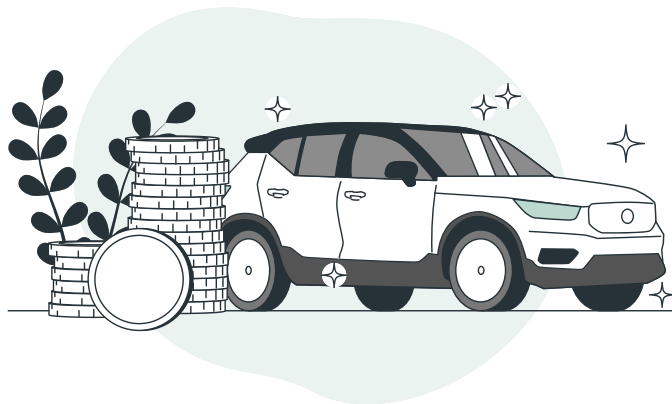
Určitě musím zmínit šperky Annamaria Cammilli. Jsou známé svými organickými tvary inspirovanými přírodou, použitím více odstínů zlata (bílá, žlutá, růžová, hnědá, černá) a kombinací matných a lesklých povrchů. Precizní řemeslné zpracování, zdobení diamanty a drahokamy a italský smysl

pro styl a eleganci dělají z těchto šperků luxusní a nadčasové kousky, které jsou výjimečné svou kvalitou a designem.

Dokážeme si představit, kolik finančních prostředků je uloženo ve Vašich skladových zásobách. Jakou roli pro Vás hraje pojištění tohoto zboží a jak Vám v tom pomáhá právě OK GROUP?

Raději si to moc nepředstavuji, abych nebyl nervózní. Je to skutečně hodně. Běžně máme skladem hodinky IWC Perpetual Calendar, které stojí přes milion korun, a to nemluvím o IWC Portugieser Tourbillon. Pojištění pro nás je jen částečné krytí rizika, protože žádné pojišťovny nenabízí v našem segmentu krytí všech skladových zásob. Byli jsme rádi, že OK GROUP našel vůbec nějaký pojišťovací ústav v období, kdy nás nechtěl nikdo pojistit. Máme tedy alespoň nějaké zabezpečení.

Nová evropská pravidla a jejich dopad na zákon o povinném ručení



Co je důvodem pro vytvoření zcela nového zákona, tedy zákona č. 30/2024 Sb. s účinností od 1. 4. 2024? Důvodem je povinnost zakomponovat právní normy Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2000/26/ES ze dne 16. 5. 2000 o sblížování právních předpisů členských států týkajících se pojištění občanskoprávní odpovědnosti z provozu motorových vozidel a o změně směrnic Rady 73/239/EHS a 88/357/EHS (Čtvrtá směrnice o pojištění motorových vozidel).

Čtvrtá motorová směrnice akcentuje určité kauzy, které se na evropských silnicích, ale i mimo ně, staly a vedly ke složitým právním tahanicím a zdoluhavým procesům. Bylo proto nutné vytvořit účelnou a účinnou ochranu poškozených v důsledku dopravních nehod a vzájemné propojení právních norem jednotlivých členských států.

Nové limity povinného ručení

Od roku 2024 již není možné sjednat nejnižší limit pro povinné ručení 35 mil. Kč pro újmy na zdraví a 35 mil. Kč pro újmu na věci a ušlém zisku. Nejnižším možným limitem se tak stává 50 mil. Kč. Pojistitelé jsou povinni veškeré nižší limity automaticky navýšit na minimální limity 50 mil. Kč pro újmy na zdraví a 50 mil. Kč pro újmu na věci a ušlém zisku.

Nové vymezení provozu vozidla

Podle nového zákona o povinném ručení se jedná o „jakékoliv použití vozidla odpovídající jeho obvyklé funkci

jako dopravního prostředku bez ohledu na vlastnosti vozidla a bez ohledu na terén, ve kterém je vozidlo použito, a na to, zda stojí, nebo je v pohybu“.

A stejně tak přichází v roce 2024 řada výjimek pro různá vozidla, u nichž nebude nutné platit povinné ručení, i když by teoreticky odpovídaly parametrům pro motorové vozidlo s nutností povinného ručení. Jedná se o:

- provoz neregistrovaných vozidel v rámci uzavřených objektů a prostor – například tedy provoz zahradních traktůrků na soukromém pozemku nepřístupném veřejnosti
Pojem „uzavřený prostor nebo objekt“ je třeba vykládat v souladu se směrnicí, která hovoří o „právním nebo fyzickém omezení přístupu“. Uzavřenost tedy může spočívat buď v tom, že je do určitého prostoru nebo objektu zabráněno vstupovat veřejnosti fyzickou překážkou (například plot, zeď nebo jiné ohrazení), nebo v tom,

že vlastník využije svého oprávnění a právně vyloučí veřejnost z užívání jeho prostoru nebo objektu.




- provoz vozidel při jejich účasti na organizovaném motoristickém závodě – při účasti na závodě, který se koná na vymezené trase, a kde není nutné dodržovat pravidla silničního provozu, není nutné ani mít sjednané povinné ručení (pojištění musí sjednat pořadatel)

Povinné ručení i pro elektrokoloběžky, traktůrky a segway

Od roku 2024 je nutné platit povinné ručení i na elektrokoloběžky, respektive na všechna motorová vozidla (i ta s elektromotorem), která:

- jedou rychleji než 25 km/h
- nebo je jejich rychlost vyšší než 14 km/h, pokud je zároveň jejich provozní hmotnost větší než 25 kg

Pravidlo 25-25-14

Vyšší než  nebo kombinace vyšší než  

Elektrokol se povinné ručení i nadále netýká, protože primárním zdrojem pohybu je člověk, nikoliv elektromotor. Nicméně od letošního roku se musí sjednat povinné ručení i na další vozidla, na něž se tato povinnost dosud nevztahovala, a sice na:

- segway
- zahradní traktory (pokud s nimi vyjede obsluha/řidič na silnici)
- sněžné skútry
- golfové vozíky

A jak je to se sdílenými elektrokoloběžkami? Platí, že povinné ručení platí provozovatel, nikoliv řidič, který si vozidlo dočasně půjčil. Při půjčení elektrokoloběžky je povinen pojištěním poskytovatel služby, nikoliv vypůjčitel.

Pojištění sjedná provozovatel

Povinnost sjednat pojištění odpovědnosti z provozu vozidla přechází od roku 2024 z vlastníka na skutečného provozovatele vozu. Tím se v zásadě rozumí ten, „kdo má právní a faktickou možnost dispozice s dopravním prostředkem“ – tedy rozhoduje o tom kdy, kde a za jakých podmínek bude vozidlo provozováno.

Provozovatelem sice zpravidla bývá vlastník, ale může jím být i odlišná osoba. Provozováním se rozumí dlouhodobější činnost, ne krátkodobá půjčka nebo pronájem. „Nelze-li provozovatele dopravního prostředku určit, platí, že jím je vlastník dopravního prostředku,“ stanovuje občanský zákoník.

Za nesplnění povinnosti zajistit sjednání povinného ručení nově hrozí provozovateli pokuta až 50 tis. Kč spolu s povinností hradit příspěvek České kanceláři pojistitelů (dále jen ČKP) za každý den chybějícího pojištění.

Zrušení zelené karty

Při cestách po České republice skončí povinnost mít u sebe takzvanou zelenou/bílou kartu, tedy doklad o sjednaném povinném ručení. Úřady si konečně začnou vyměňovat dostupná data elektronicky, případná policejní kontrola si tak existenci pojištění ověří sama z elektronické databáze vedené ČKP.

Tento bod má odložený počátek a počítá se s účinností od 1. 10. 2024.

Při cestách do zahraničí zatím bude zelená/bílá karta nutná.

Od roku 2026 se uvažuje i o propojení systémů databází pojištění POV v rámci celé Evropy.

Plná digitalizace procesů sjednávání, změn a rušení pojištění

Pojistitelé jsou povinni dle nového zákona přenášet změnová data plně v digitální podobě, a to do databáze ČKP, dále na registr vozidel a případně do dalších institucí (policie apod.). Pro tento účel musí pojistitelé přizpůsobit své pojistné produkty a plně automatizovat přenosy dat.

Tento systém by měl zpřesnit a centralizovat kompletní data k pojištěným vozidlům a umožnit křížové kontroly správnosti databáze.

Cílem je řešit pojištění v reálném čase a každý požadavek zákazníka musí být v co nejkratší době přenesen do databází pojistitutele a následně na další související instituce. Pojištění začíná platit dobou záznamu do databáze ČKP a v případě smluv uzavřených na bázi úhrady pojistného okamžikem připsání úhrady na účet pojistitutele. Žádné zpětné zásahy nebudou dále možné.

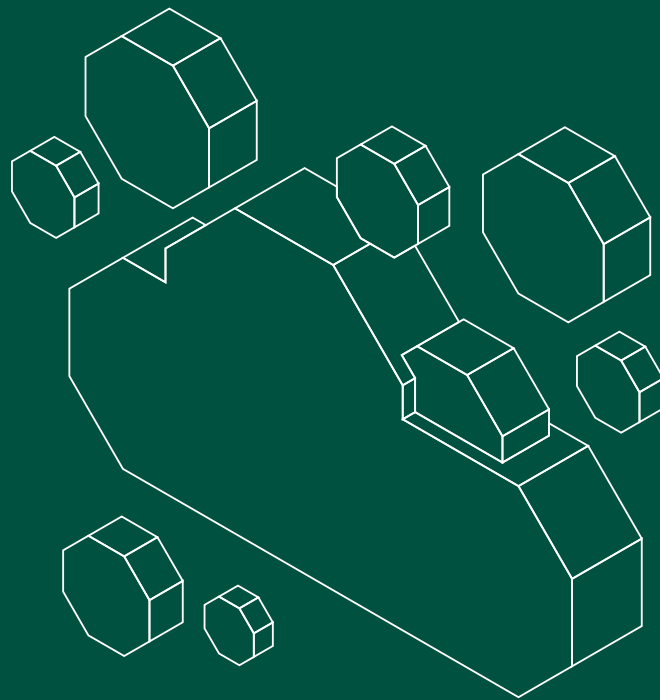
Digitalizace procesů pojištění je důležitým bodem pro zprostředkovatele pojištění, jelikož se tímto zcela mění princip sjednávání, změn a rušení pojištění. Cílem je dosáhnout plného online propojení se systémy jednotlivých pojišťitelů, což není z technického hlediska vůbec jednoduché. Rozmanitost jednotlivých systémů, připravenost pojišťitelů a přístup k této problematice jsou značně odlišné, a tak se bude jednat o dlouhodobější projekt. S některými pojišťiteli se daří digitalizaci procesů posunovat zdárně vpřed, s jinými to bude vyžadovat větší dávku trpělivosti.

Novela zákona o podmínkách provozu vozidel na pozemních komunikacích

Od roku 2024 již dopravní úřady nevydávají takzvaný velký technický průkaz. Aktuálně jej plně nahrazuje malý technický průkaz (Osvědčení o registraci vozidla část I.), který obsahuje více informací než doposud. Kompletní technické specifikace vozidla, které byly doposud uváděny na zadní straně velkého technického průkazu, budou dostupné online v aplikaci Ministerstva dopravy.



Bioplynové stanice



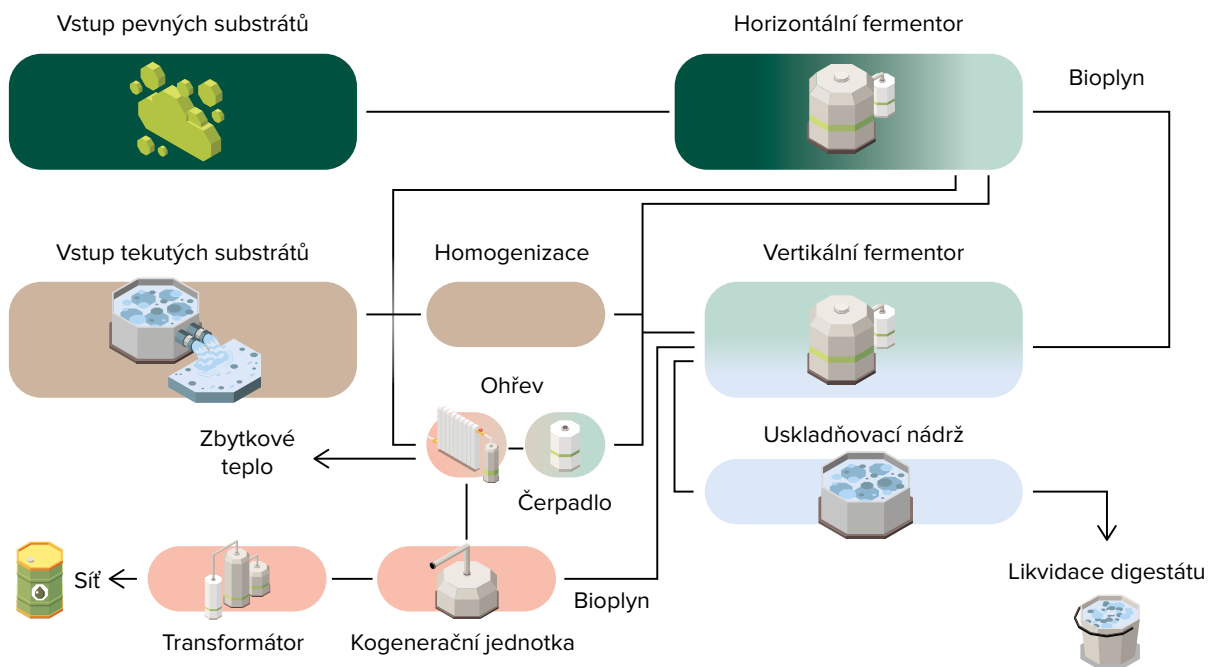
V České republice byla (dle údajů České bioplynové asociace) udělena první licence k provozování bioplynové stanice již v roce 1995. Aktuálně je v ČR evidováno bezmála 540 bioplynových stanic.

Jako jeden z prvních pojistitelů působících na pojistném trhu v ČR začala provozovatelům bioplynových stanic nabízet komplexní pojištění Česká pojišťovna (nyní Generali Česká pojišťovna).

Bioplynová stanice je technologické zařízení, které zpracovává biomasu (materiály nebo odpady s obsahem organických látek) prostřednictvím řízeného procesu digesce (mikrobiální rozklad organického materiálu bez přístupu vzduchu). Mezi nejčastěji používané suroviny patří biologicky rozložitelné odpady ze zemědělství, živočišné výroby a potravinářského průmyslu. Několikastupňovým rozkladem organických

látek obsažených v surovinách, tzv. anaerobní digesce, vzniká bioplyn, který je využit jako alternativní zdroj energie – pro výrobu tepla, elektrické energie, případně pro pohon zařízení atp. Dalším výstupem z tohoto procesu je digestát – tuhý zbytek po fermentaci, který lze využít jako hnojivo, přísávek do kompostu nebo jako rekultivační materiál na povrch terénu.

Pro představu lze tento proces vidět na obrázku:



Z uvedeného vyplývá, že bioplynové stanice patří mezi komplikovaná technická zařízení, kdy provoz těchto technologií je spojen s poměrně vysokou mírou pravděpodobnosti vzniku škody. Z pohledu eliminace případných následků škod a finančních ztrát je velmi vhodným řešením pojištění.

Základem kvalitní pojistné ochrany je živelní pojištění doplněné o případné připojištění odcizení a vandalismu. Nezbytnou součástí by mělo být allriskové pojištění strojních a elektronických nebezpečí kogenerační jednotky a řídicího systému, příp. dalších technologií a zařízení bioplynové stanice.

Ke komplexnímu pojištění bioplynové stanice mimo výše uvedené patří také pojištění přerušení provozu, které slouží ke krytí finančních ztrát, ať už v důsledku živelních událostí nebo i v důsledku strojní poruchy (mechanické nebo elektrické) na technologické části zařízení.

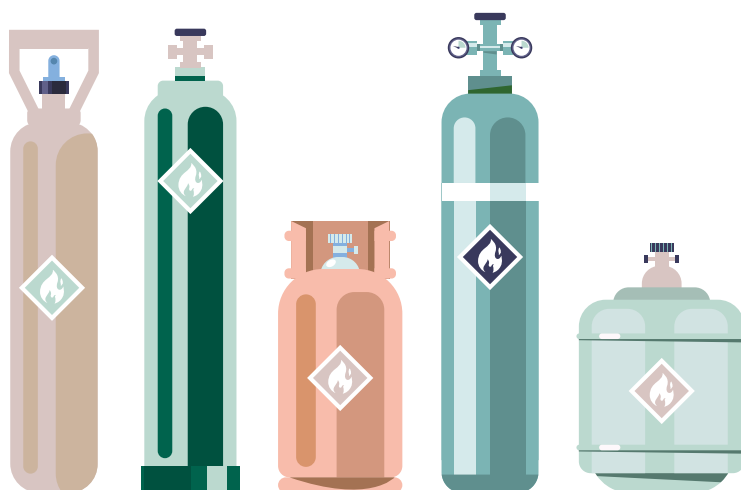
Z hlediska principu provozu bioplynových stanic, v návaznosti na výše uvedené, mezi základní pojistné nebezpečí určitě patří požár, resp. výbuch plynu. Mezi nebezpečí, která ohrožují jejich provoz, patří také další živelní události, zejména vichřice, tíha sněhu, záplavy a povodně. Druhou velkou skupinou pojistných nebezpečí jsou pak strojní a elektrické poruchy technologie a zařízení, na kterých je provoz bioplynových stanic a výroba elektrické energie závislá.

K pojistným událostem dochází převážně na těchto částech: dávkovací šnek horizontálního fermentoru

(vniknutí cizího předmětu), míchadla vertikálního fermentoru (vniknutí cizího předmětu), kogenerační jednotka (mechanické poruchy na spalovacím motoru a zkrat vinutí generátoru).

Kogenerační jednotka používaná v bioplynových stanicích se skládá z motoru diesellového typu (např. šestiválcový spalovací motor s objemem 12 l), se speciálním elektronicky řízeným vstřikováním a provozními otáčkami 1500 ot/min. Motor pracuje na principu Ottova motoru, kde se do spalovacího procesu kromě samotného plynu přidává malé množství LTO nebo rostlinného oleje (RO) na zapálení směsi. Na vlastní motor je připojen generátor. Vyvedení elektrické energie obstarává malý rozvaděč umístěný na boku kogenerační jednotky. Celý proces spalování řídí počítač. Proces je možné dálkově monitorovat přes síť a stejně tak veškeré procesy nastavovat.

Na základě zkušeností z praxe patří mezi jednu z nejčastějších příčin škodných událostí bioplynových stanic poškození strojní části a jejich elektronické části. Z tohoto důvodu lze za kvalitní pojistnou ochranu technologické části považovat strojní allriskové pojištění včetně pojištění samostatných škod na elektronice. Uvedené strojní pojištění kryje kromě vnitřně vzniklých mechanických a elektrických poruch i chybu obsluhy, selhání bezpečnostních, měřicích a regulačních zařízení či škody způsobené vadou materiálu.



Problém v likvidaci škod ze strojních rizik na bioplynových stanicích

S ohledem na vývoj likvidace pojistných událostí na bioplynových stanicích je nutné upozornit na možná rizika specifického výkladu pojištění strojních rizik a následného přerušení provozu technologie bioplynové stanice.

Pojišťovna v souladu s textací pojistných podmínek nehradí škody, za které je dodavatel, smluvní partner nebo opravce odpovědný podle zákona nebo smlouvy, resp. pojištění se nevztahuje na škody, které je dodavatel, smluvní partner nebo opravce povinen nahradit.

A zde nastává problém tzv. servisních smluv, resp. smluv o údržbě, které má klient uzavřené se společnostmi, které úpravy a údržbu bioplynových stanic zajišťují. Při řešení pojistných událostí jsme narazili na následující problémy:

1. V případě, že škoda na kogenerační jednotce bioplynové stanice je opravena a uhrazena servisní společností v rámci servisní smlouvy o údržbě a opravách bez vystavení daňových dokladů (faktur) na pojištěného klienta, nedochází dle výkladu pojistitele k věcné škodě a tuto škodu není možné z pojištění jakkoliv hradit.
2. Věcná (strojní) škoda je podmínkou pro plnění z pojištění přerušení provozu – právo na pojistné plnění za finanční ztrátu vzniká pouze v případě, že věcná škoda je pojistnou událostí z pojištění strojů nastalá z téže příčiny, na stejném místě pojištění u téže pojišťovny. Není-li tato podmínka splněna, není možné provést úhradu škody vzniklé přerušením provozu.
3. V ujednání servisních smluv je stanoveno, že mezi výkony dodavatele nezahrnuté do smlouvy patří opravy škod, které jsou kryty pojištěním, přičemž je objednatel zavázán upustit od regresu na dodavatele.

Věříme, že v době, kdy čtete tento článek, vás strojní pojištění a přerušení provozu u bioplynové stanice již netrápí.

Z uvedeného plyne, že v případě uzavření servisní smlouvy, jejímž předmětem kromě běžné údržby jsou i opravy, bude velmi problematické plnit ze sjednaného strojního pojištění a nebude-li plněno ze strojního pojištění, nelze v podstatě ani plnit ze strojního přerušení provozu. Tento výklad pojišťovny je potvrzen i rozhodnutím prvoinstančního soudu.

O tomto výkladu pojišťovny i o možném riziku nadbytečného pojistného krytí, resp. hrazeného pojistného, i dalších skutečnostech jsou již prostřednictvím naší obchodní sítě průběžně informováni všichni naši klienti. Ve spolupráci s dotčenými pojistiteli, servisními společnostmi i samotnými klienty hledáme optimální řešení pro každého klienta individuálně.

Věříme, že v době, kdy čtete tento článek, vás strojní pojištění a přerušení provozu u bioplynové stanice již netrápí, protože je máte dávno vyřešené k oboustranné spokojenosti.



KOLEGO, NA SLOVÍČKO...

Jan Bureš

ZPOVÍDÁ



Danu Bláhovou

Za příležitost být součástí rubriky Kolego, na slovíčko a za příjemný rozhovor bych chtěl ještě jednou poděkovat kolegyni Jitce Hradilové. Jelikož jsem chtěl ponechat štafetu této rubriky v Čechách, rozhodl jsem se oslovit zkušenou kolegyni Danu Bláhovou z plzeňské pobočky.

Dano, tím, že se v roce 2014 stala společnost INTERWAY INSURANCE BROKERS součástí uskupení OK HOLDING, jaké bylo tvé začlenění do týmu OK GROUP? Jak ses k pojišťovnictví dostala a jaké byly tvé předchozí pracovní zkušenosti?

K pojišťovnictví jsem se dostala tak trochu náhodou. Po škole jsem pracovala v jednom autosalonu v Plzni. Bohužel, po nějaké době autosalon svou činnost ukončil, proto jsem se začala poohlížet po nové práci. Objevila jsem inzerát na pozici asistentky u společnosti INTERWAY INSURANCE BROKERS. Zúčastnila jsem se výběrového řízení. Za několik dní mi zavolala tehdejší majitelka firmy s tím, že si na pozici asistentky vybrali

jinou uchazečku, ale bylo mi nabídnuto, zda bych neměla zájem a nenastoupila na pozici likvidátora pojistných událostí. Nabídku jsem přijala a v létě roku 2004 nastoupila.

V průběhu let jsem nezůstala jen u likvidace pojistných událostí. Začala jsem řešit občanské pojištění, majetek, auta, cestovní pojištění. Posléze jsem se dostala až k firemnímu pojištění – dopravci, zasílatelé.

V roce 2014, kdy se INTERWAY INSURANCE BROKERS stala součástí OK HOLDING, jsem byla na mateřské dovolené. Takže jsem se následující rok, dalo by se říct, vracela do nové firmy a jiného kolektivu.

Co je náplní tvé práce na pobočce v Plzni?

Z velké části řeším likvidaci pojistných událostí, ale i sjednávání a správu pojistných smluv.

Když jsem začínal s likvidací pojistných událostí, v mnoha případech jsem se na tebe obracel s prosbou o radu.

Mohla by ses s námi podělit o nejzajímavější pojistnou událost, kterou jsi řešila?

Popravdě žádná konkrétní škoda mě teď nenapadá. Ale jsou škody, kdy se nestačíte divit, že se vůbec něco takové mohlo stát, jak to někdo mohl dokázat.

Řekni mi, pokud by ses nevěnovala pojišťovnictví, jaká by byla tvoje vysněná práce?

Být majitelkou pensionu nebo menšího hotelu někde na horách nebo u moře. ☺

Předpokládám, že většinu volného času trávíš na zimáku.

Stíháš i nějaké své oblíbené aktivity?

Je pravda, že spoustu mého volného času zaplňují sportovní aktivity mého syna, který hraje hokej i fotbal. Pokud ale mám přeci jen chvilku, ráda si zajdu na koncert, zacvičit si, projít se do přírody, ráda cestuji a v zimě ráda lyžuji.

Prozrad' mi, koho z kolegů sis vybrala pro představení v dalším čísle?

Chtěla bych vrátit štafetu zpátky na východ Čech, proto jsem si vybrala kolegu z likvidace Lukáše Krause z hradecké pobočky.



Zemědělský den



MŽANY 2024



V pátek 31. 5. 2024 proběhl na středisku Zemědělské akciové společnosti Mžany v Sověticích již 13. ročník Zemědělského dne Mžany, konaný pod záštitou ministra zemědělství a Rady Královehradeckého kraje.

Tuto prestižní, a nejen mezi odbornou veřejností, oblíbenou akci zahájil Ing. Luděk Homoláč, Ph.D., ředitel zemědělského podniku. Nechyběla ani účast ministra zemědělství Marka Výborného, a také zástupců významných vládních i nevládních organizací a institucí.

Do areálu dorazilo několik set návštěvníků, dětí ze škol, odborné i laické veřejnosti, pro které byla připravena prohlídka stájí, výstava zemědělské techniky, ochutnávka i prodej regionálních potravin a samozřejmě také nechyběly edukační programy pro děti. Své produkty, služby či dovednosti prezentovalo na pět desítek firem a organizací.

Hlavním programem dne byla soutěžní přehlídka plemene českého strakatého skotu. Přehlídky se zúčastnily téměř čtyři desítky plemenic ze zemědělských podniků nejen Královehradeckého kraje, ale téměř z celé republiky. Naše společnost OK GROUP, která se v roli jednoho z hlavních partnerů akce zúčastnila po jedenácté, jako již tradičně předávala ocenění těm nejlepším. Tentokrát to byla cena za 1. místo v kategorii MISS DŮVĚRA – DRUHOTEKKA.

Pořadatelům děkujeme za krásnou akci a gratulujeme všem oceněným!

Na návštěvě



pobočky Plzeň

Čtvrté největší město v České republice, dlouhodobě spojené se strojírenským průmyslem a pivovarnictvím, to je Plzeň, kde jsme v městské části Slovany navštívili jednu z našich dalších poboček, kterou od roku 2017 úspěšně řídí Karel Hlavička.

Karle, nechce se tomu ani věřit, ale jsou tomu již více než 4 roky, co jste přijal pozvání k rozhovoru pro náš bulletin. Povězte nám, prosím, co je u Vás na pobočce za tu dobu nového?

Ano, je to tak, čas běží. Nového se nic mimořádného neudálo, když pomenu výměnu nábytku. © A to, že nám roste pojistný kmen. Nerad měním věci, co fungují, a to se týká i kolegů.

Sám uvádíte, že je Váš pracovní tým stabilní, prosím, představte nám ho!

Na naší pobočce převládají ženy, tak začneme od muže.

Karel Tureček má na starosti správu klíčových klientů, je to moje pravá ruka, bez které bych se neobešel, nejen proto, že máme podobné názory na pojišťovnictví.

Dana Bláhová řeší správu klientů a likvidaci pojistných událostí. Jedná se o služebně nejstaršího člena týmu, o zkušenou pracovníci v oblasti likvidace zásilek a odpovědnosti.

Martina Fučíková a Linda Pergerová řeší z 80 % pojištění zásilek, to je drobná práce, která nám ovšem generuje zajímavá čísla, u obou musím zmínit jejich vlastní obchody, za to si Martina i Linda zaslouží největší pochvalu.

Jaroslava Chocholová je moje prodloužená ruka v Sokolově, má ve správě klíčové klienty v Karlovarském kraji, ve všem má moji plnou důvěru, i když rozhodnutí nechává většinou na mně.

„Největší úspěchy máme
především v autopojištění, jak
v retailu, tak v pojištění flotil.“

A v neposlední řadě, taktéž členka sokolovské kanceláře, Denisa Tumpachová, která je nejmladší jak věkem, tak služebně. Má na starosti provozní věci u klientů, dále úpis a správu flotil, díky tomu jsme schopni dříve reagovat na poptávky klientů. Jak vidíte, všichni mají své místo a jsou pro mě nepostradatelní.

Nemůžeme se také nezeptat na portfolio klientů plzeňské pobočky: pochlubte se našim čtenářům vašimi/svémi obchodními úspěchy!

Největší úspěchy máme především v autopojištění, jak v retailu, tak v pojištění flotil. Dále jsme poměrně citelně narostli v pojištění zásilek. Na co jsem nejvíce pyšný z obchodního hlediska je, že naše pobočka uzavřela za kalendářní rok 2023 více než 2 000 kusů pojistných smluv v CARkulce s průměrným pojistným kolem 10 tis. Kč. Každý z týmu má na tomhle čísle svou zásluhu, za což děkuji.







O

K řízení pobočky jste před časem přidal i řízení a rozvoj sítě vázaných zástupců v Čechách. Povězte, prosím, co naše vázané zástupce aktuálně nejvíce trápí a jak jim umíme pomoci?

Pověřen jsem byl v průběhu roku 2022 a je to práce zajímavá a pestrá. Většinou jde o řešení problémů vázaných zástupců s pojišťovnamy, protože po pandemii COVID-19 se přístup pojišťoven hodně změnil, a to bohužel k horšímu. Díky tomu, že máme za zády velkou společnost s výborně fungujícím backoffice, na který se můžeme spolehnout, je to pro mě, mé kolegy i samotné vázané zástupce výrazně jednodušší.

Máte za sebou takřka 8 let v OK GROUP, jaké jsou Vaše vize, plány a cíle pro roky následující?

Moje vize jsou stále stejné, mít kvalitní a stabilní tým, protože to je základ úspěchu. U klientů slyším problém s lidskými zdroji, začíná se stávat limitem rozvoje firmy a je jedno, o kterou se jedná profesi.

Který okamžik svého profesního života v OK GROUP považujete za svůj největší dosavadní úspěch?

Těch okamžiků bylo tolik, ať už obchodní úspěchy, úspěchy v likvidaci nebo vymyšlení systému pro sjednávání zásilek, který nám umožnil sjednat větší objem pojistek. Jsou to všední úspěchy, které skládají mozaiku velkého úspěchu. To vše se daří, protože mám kolem sebe lidi se stejným smýšlením od vedení společnosti až po IT specialisty.

Kontakt s pacientom je na medicíne to najkrajšie



Spoločnosť OK GROUP SLOVAKIA rada podporuje organizácie a projekty, ktoré pomáhajú. A nie je tomu inak ani tentokrát, kedy podporila Detskú kliniku lekárskej fakulty Univerzity Komenského a Národný ústav detských chorôb, ktorý lieči deti s chorými obličkami. Podpredseda predstavenstva Miroslav Pacher odovzdal peňažný dar vo výške 8 000 EUR na úpravu priestorov. Dar prevzala prednostka Detskej kliniky Lekárskej fakulty Univerzity Komenského a Národného ústavu detských chorôb prof. MUDr. Ľudmila Podracká, CSc. a pri tejto príležitosti poskytla nášmu bulletinu rozhovor.

Čo Vás priviedlo k medicíne?

V mojom rozhodnutí zohrala úlohu rodinná tragédia – keď som mala 11 rokov, zomrel mi otec. Tento tragický zážitok ma motivoval stať sa lekárkou a pomáhať ľuďom. Vyštudovala som medicínu na Univerzite P. J. Šafárika v Košiciach.

Aké boli začiatky Vašej kariéry?

Po ukončení štúdia som začala pracovať na Detskej klinike v Košiciach, kde som mala skvelých mentorov

a učiteľov. Pod ich vedením sme dosiahli významné pokroky v diagnostike a liečbe progresívnych ochorení obličiek u detí. Následne som sa stala prednostkou kliniky a pokračovala som v rozvíjaní modernej nefrologickej školy.

Môžete nám priblížiť Vaše skúsenosti zo zahraničia?

Vďaka štipendiám som absolvovala viaceré študijné pobyty na prestížnych detských klinikách v USA a Kanade a získané odborné skúsenosti som aplikovala

u nás. Nadobudnuté profesionálne vzťahy otvorili cestu aj mojim mladším kolegom.

Čo považujete za svoj najväčší profesionálny úspech?

Za najväčší medicínsky prínos považujem zriadenie prvého detského dialyzačného centra a spustenie transplantáčného programu obličiek. Tieto iniciatívy zachraňujú detské životy a umožňujú deťom viesť život porovnateľný s ich rovesníkmi. Mnohí z mojich pacientov, ktorým sme transplantovali obličky pred viac ako 30 rokmi, vedú aktívny a plnohodnotný život.

A čo Vaša najväčšia profesionálna výzva?

Od roku 2015 pôsobím na Detskej klinike Lekárskej fakulty Univerzity Komenského a Národného ústavu detských chorôb v Bratislave, ktorá je najväčšou pediatrikou klinikou na Slovensku. Spolu so silným tímom skúsených a vysokošpecializovaných lekárov sme dokázali vybudovať modernú štruktúru pediatrického pracoviska, ktorá je porovnateľná so zahraničnými univerzitnými klinikami. Zriadili sme desať autonómnych odborných divízií, ktoré slúžia ako terciárne centrá pre celé Slovensko, vytvorili sme aj prvé detské osteologické centrum na Slovensku zamerané na diagnostiku vzácnych zriedkavých skeletálnych ochorení. Vďaka multidisciplinárnemu prepojeniu špecialistov dokážeme našim pacientom poskytnúť rýchlu a cielenú diagnostiku spolu s promptnou liečbou. Dôležitou súčasťou nášho medicínskeho tímu sú aj psychológovia, čo nám umožňuje holisticky prístup so zameraním na celkové zdravie dieťaťa. Som hrdá na vynikajúce odborné úspechy, ktorých dosiahlo naše pracovisko.

Detská klinika je veľmi úspešná aj v oblasti medicínskeho vzdelávania a klinického výskumu.

Na poli vzdelávania sme za ostatné dva roky spravili naozaj veľmi veľa užitočnej práce. Zaviedli a rozšírili sme simulačnú časť výučby, pri ktorej medicíni trénujú niektoré praktické výkony priamo na modeloch a figurínach. Inovatívny prístup v medicínskom vzdelávaní je veľkým prínosom nielen pre študentov, ale aj samotných pacientov. Vďaka inovácií v štruktúre výučby pediatrie až jednu tretinu edukácie získavajú študenti formou simulovanej výučby.

Vedecko-výskumná činnosť je integrálnou súčasťou práce na klinike. Klinický výskum nás všetkých posúva dopredu. Detská klinika patrí medzi najaktívnejšie klinické pracoviská na Lekárskej fakulte Univerzity Komenského z pohľadu výskumnej činnosti. Aktuálne máme rozbehnuté viaceré zaujímavé vedecko-výskumné granty, čo prináša významný benefit predovšetkým pre pacientov. Vďaka výskumným grantom môžeme ponúknuť molekulárno-genetickú diagnostiku kostných



ochorení, diabetu, vybraných ochorení obličiek, primárnych imunodeficitov, či metabolických porúch.

Aké máte ďalšie plány?

Zúročiť dlhoročné skúseností pri sformovaní špičkového odborného tímu mladej generácie pediatrov. Vzdelávanie a mentorovanie mladých lekárov je pre mňa nesmierne dôležité, pretože verím, že investícia do ich rozvoja prinesie ovocie v podobe kvalitnej medicínskej starostlivosti pre detských pacientov. Ako prodekanka LF UK si prajem, aby sme mali zanietých a odhodlaných študentov medicíny, ktorí budú pokračovať v našom úsilí a ďalej posúvať hranice pediatrickej medicíny.

prof. MUDr. Ľudmila Podracká, CSc.

Stála pri zrode prvého Detského dialyzačného strediska na Slovensku a zásadným spôsobom sa pričínila aj na spustení pediatrického transplantáčného programu. Spolupodieľala sa na úspešnej transplantácií viac ako 70 transplantovaných detí a tiež na prvej preemptívnej transplantácii dieťaťa na Slovensku. Zriadila národný register dialyzovaných a transplantovaných detí, ktorý je súčasťou európskeho pediatrického registra pod záštitou ESPN. Iniciovala zavedenie molekulovo-genetickej diagnostiky vzácnych dedičných ochorení obličiek. Za diagnostiku nefropatickej cystinózy získala nomináciu TOP inovácií v zdravotníctve a tiež cenu – TOP lekár na Slovensku v špecializácii nefrológia.



OC PROMENADA

príjemné miesto v srdci Nitry



Od apríla tohto roka pribudol do OK GROUP SLOVAKIA nový klient, ktorým je OC PROMENADA, ktoré je súčasťou projektu Promenada Living Park. OC premieňa nábrežie rieky Nitra na živé a moderné centrum mesta a ponúka na dvoch podlažiach obchody s módou, moderné gastro, viaceré služby, predajne šperkov a doplnkov, výnimočné námestie a množstvo zelene pre voľnočasové aktivity – aj pre tých najmenších.



Na jar 2024 oslávilo OC PROMENADA v Nitre svoje 2. narodeniny. Od momentu svojho otvorenia sa stalo vyhľadávaným miestom v centre mesta, ktoré má stále viac a viac svojich priaznivcov. Svojou jedinečnou polohou si získalo povesť ideálneho miesta nielen na pohodlné nákupy, ale i na príjemné trávenie voľného času. Obchodné centrum sa nachádza v jedinečnej lokalite na brehu rieky Nitra, s výhľadom na Nitriansky hrad a v priamom dotyku s príjemným parkom Brezový háj. Je v pešej dostupnosti od historického centra mesta. Pre tých, ktorí sa obchodné centrum rozhodnú navštíviť autom, je pripravených 1 000 parkovacích miest v podzemnom parkovisku, štvorpodlažnom parkovacom dome a parkovisku na streche. Ponúka na dvoch podlažiach množstvo obchodov, z ktorých niektoré majú svoju celoslovenskú, prípadne regionálnu premiéru. V širokom spektre moderných predajní si prídu na svoje nielen milovníci kvalitnej elegantnej módy, ale i fanúšikovia aktuálneho módneho štýlu mladých. Samozrejmosťou sú aj predajne so širokým sortimentom kvalitnej spoločenskej aj voľnočasovej obuvi a módných doplnkov. Všetkých milovníkov dobrého jedla potešia kvalitné reštaurácie s nádhernými exteriérovými terasami, ako aj moderný food court s pestrou ponukou jedál rôznych svetových kuchýň, ktorý je tiež stále obohacovaný o zaujímavé novinky. Kvalitná káva a dezerty sú samozrejmosťou vo všetkých kaviarňach a cukrárňach. Svojimi aktivitami a podujatiami sa zameriava najmä na rodiny s deťmi, pre ktoré pravidelne pripravuje viacero zaujímavých výstav a prevkapaní. Mimoriadne úspešnou bola niekoľkokrát reprízovaná MATTEL PÁRTY, na ktorej sa malí návštevníci mohli spolu s kamarátmi, rodičmi a starými rodičmi preniesť do fantastickej ríše hračiek Barbie, Hot Wheels a Mega Bloks. Takéto zaujímavé expozície pre

malých i veľkých, ako aj obľúbené detské rozprávkové a animačné popoludnia, sú v obchodnom centre pripravované počas celého roka. Pre malých návštevníkov je pravidelne vydávaná autorská tematická Maľovanka, ktorá žartovnou formou informuje deti o dianí v centre prostredníctvom dnes už známej postavičky psíka Filipa – maskota OC PROMENADA. V interiéri je pre malých návštevníkov počas celého roka vytvorená pestrá zábavná detská zóna plná športových a voľnočasových atrakcií, ktorá sa neustále buduje a rozširuje.

Nezapomeniteľnou pridanou hodnotou projektu je úžasný exteriér s nezameniteľnými výhľadmi, ktorý sa stáva dejiskom mnohých kultúrnych podujatí. Návštevníci si tak môžu uprostred zelenej výsadby a v tieni pohostinných terás vychutnať jedinečný pohľad na nitriansky hrad a tešiť sa na predstavenia, koncerty, festivaly a umelecké výstavy, športové podujatia a to nielen pre dospelých, ale i pre deti. Príjemným spretrením promenádneho života je i možnosť usporiadania pikniku pod holým nebom na jednom z vyhradených piknikových sedení. Malí i veľkí návštevníci sa tak majú stále na čo tešiť.

OC PROMENADA je miestom, ktoré sa snaží reflektovať pripomienky svojich návštevníkov a v ich zmysle sa neustále vyvíjať a zlepšovať. Každý deň tak prináša svojim návštevníkom nielen možnosť príjemne a pohodlne nakúpiť, ale i vlúdne a bezpečné miesto, kde si môžu vychutnať rôzne kultúrne podujatia, zašportovať a zacvičiť si alebo len tak v pokoji posedieť pri dobrom jedle alebo dobrej káve. Miesto, kde môžu každý deň v týždni oddychovať a spolu so svojimi deťmi, priateľmi a blízkymi príjemne tráviť svoj voľný čas.



Auto požičovňa AVIS



Spoločnosť **AVIS** je americká auto požičovňa, ktorá sa zaoberá dlhodobým a krátkodobým prenájomom automobilov a dodávok. **AVIS** vlastní pobočky v Južnej Afrike, Severnej Amerike, Južnej Amerike, Indii, Austrálii a na Novom Zélande. Otvára podnikateľom brány do svojho franšízového konceptu a ponúka skúsenosti silného hráča na trhu, prepracované know-how či organizačné a technické zabezpečenie. Spoločnosť už dlhé roky patrí medzi veľkých klientov **OK GROUP SLOVAKIA**. Od roku 2011 odkúpila európsku franšízu **Avis Europe plc.**, ktorá dovtedy fungovala ako samostatná franšíza.



AVIS je príkladom úspešnej 11 tisícovej siete franšízových prevádzok, ktoré fungujú vo viac ako 180 krajinách. Za obra ho v tomto kontexte môžeme považovať vďaka vlašajším príjmom 12,01 miliardy USD a trhovej kapitalizácii 3,78 miliardy USD. Zvlášť sa zmena spotrebiteľského správania prejavila v rokoch 2021 a 2022, v ktorých sa spoločnosti podarilo medziročne rásť o zázratných 28,79 a 72,40 percenta – práve vďaka franšízovému modelu. AVIS aj na Slovensku už roky stojí na pozícii lídra segmentu a teraz mieni sieť rozširovať ďalej. Požičiavanie automobilov je budúcnosť, pretože zákazníkov prináša úžitok, finančnú úsporu a bezstarostnosť.

AVIS sa transformoval na spoločnosť poskytujúcu služby mobility ako také a stal sa synonymom prenájmu automobilov vďaka 27 rokom pôsobenia na našom trhu a globálne má značka už 76 rokov praxe. Generálny riaditeľ spoločnosti AVIS Slovensko, Juraj Šulhaň, ktorý zároveň tvrdí, že aj keď rozbehnutie auto požičovne nie je jednoduché, s ich podporou to nová firma zvládne už za šesť mesiacov. Toto tvrdenie sa opiera o veľkosť flotily s viac než 1 500 vozidlami na cestách a 15 tisíc obsluženými zákazníkmi ročne. Záujem o nové autá skôr klesá a s rastúcimi cenami nových modelov bude efekt ešte výraznejší.

Faktorom hrajúcim v prospech auto požičovní sú zvýhodnené nákupy vozidiel, ktoré spoločnosť považuje

za jedinečné veľkoodberateľské podmienky a silný nástroj v komunikácii s bankami a poisťovňami. Medzi ďalšie výhody patrí digitalizácia, ktorá obnáša viac ako len vytvorenie interného formulára. Zákazníka sprevádza celým procesom od porovnávania ponuky až po finálny podpis na zmluve o prenájme. Riešenie od AVISU prekonáva všetkých konkurentov na trhu svojou kompaktnosťou, škálovateľnosťou a intuitívnosťou. Ohromne veľa zmenila digitalizácia služieb. Tú AVIS vybudoval naplno počas posledných desiatich rokov a dnes je strategickou súčasťou ich biznisu.

Spoločnosť sa v podnikaní na vlastné schopnosti a pokračovať v budovaní vlastnej značky alebo zvažíť pre a proti pre vstup do franšízového modelu? To je nepochybne aj otázkou ega nejedného podnikateľa. Po rokoch fungovania úspešnej malej firmy sa podnikatelia navyše často ocitajú na križovatke, ako efektívne rozširovať svoju firmu a minimalizovať riziká. Keď podnik dokáže, že jeho obchodný model funguje, a má ambície rozširovať zákaznícku základňu, ďalším logickým krokom je práve vstup do franšízového modelu. Ten je kľúčovou stratégiou, ktorá pomáha maximalizovať trhovú podiel podniku vďaka využitiu najmodernejších technológií a výhod veľkých spoločností.



**OK GROUP
SLOVAKIA**

člen OK HOLDING



Stojíme na strane ná

- poistenie osôb
- poistenie majetku



ROUP
AKIA

Obchodná konferencia **OK GROUP SLOVAKIA**

V dňoch 25. a 26. 4. sa v reprezentatívnych priestoroch kaštieľa Chateau Appony v Oponiciach uskutočnila tohtoročná Obchodná konferencia OK GROUP SLOVAKIA.

Stretnutie bolo zamerané na zhodnotenie predchádzajúceho roka a na predstavenie cieľov na najbližšie obdobie. Keďže našim zámerom je každým rokom viac a viac napredovať a dosahovať len tie najlepšie čísla, prezentovala spoločnosť svoje vízie a plány.

Na konferencii sa zúčastnil aj náš hlavný partner Generali Poistovňa, v spolupráci s ktorou dosahujeme významné úspechy a patríme k TOP PARTNEROM. Napriek tomu, že poisťný trh sa stále vyvíja, naši obchodníci sa môžu pochváliť skvelými výsledkami a to nie len v sektore poistenia, ale máme medzi nami aj odborníkov v oblasti kapitálového trhu, poskytovania úverov a leasingov, a preto spoločnosť ako každý rok tak aj tento v rámci stretnutia ocenila tých najlepších za rok 2023.

Každoročne na konferencii po pracovnej časti nasleduje časť zábavná. Tentokrát bola možnosť v priestoroch kaštieľa vidieť mysterióznu miestnosť knižnej zbierky pod názvom Apponyiovská knižnica. Vo večernom programe, ktorým nás sprevádzal moderátor spoločenských akcií Slavo Jurko, sme sa preniesli do 80. rokov a prostredníctvom oblečenia a rôznych súťaží sme si zaspomínali na štýl hudby, módu, životný štýl, ktoré tieto roky vystihovali. Obchodná konferencia mala u našich obchodníkov a partnerov veľký úspech a už teraz sa môžeme spolu tešiť na ďalšiu.

O



34







Rodinný business

Ďalšou rodinnou dvojicou v rámci rubriky „Rodinný business“ sú manželia Branislav a Veronika Blažíčkoví, ktorí pôsobia v Trnave, v meste, kde sídli aj centrála OK GROUP SLOVAKIA.

Braňo vstúpil do poisťovacieho businessu v roku 2003. Vtedy ešte netušil, že bude patriť medzi najlepších obchodníkov, čoho dôkazom sú jeho skvelé výsledky aj v OK GROUP SLOVAKIA, kde pôsobí od roku 2020. V roku 2015 zasvätil do svojej práce aj svoju krásnu manželku Veroniku. O tom ako jeden druhého dokážu navzájom motivovať a inšpirovať nám prezradia viac v nasledujúcom dvojrozhovore.

Braňo, v oblasti poistenia nie ste žiadnym nováčikom. Kedy ste sa rozhodli, že sa vydáte cestou finančného sprostredkovateľa a aké boli Vaše začiatky?

Braňo: V poisťovacom businessu som začínal v novembri 2003 v spoločnosti Allianz -Slovenská poisťovňa so spolužiakom zo strednej školy. Svoju prvú zmluvu som spravil dcérke Tamarke, ktorá sa narodila práve v novembri. V tej dobe bola spoločnosť Allianz jednoznačnou jednotkou na trhu a prešiel som si ich veľmi kvalitnými školiacimi programami, ktoré mi dali skvelý základ do ďalšej práce v tomto biznise a prehľad kvalitných produktov. Ako asi u všetkých, začínajúcich v tomto biznise, boli aj moje začiatky rozpačité a úspechy sa striedali s neúspechmi. Mal som ďalšie dve zamestnania ako nákupca a privyrábal som si aj futbalom v susednom Rakúsku. Tak som spočiatku bral aj poisťovanie, až asi o tri roky som sa rozhodol práve pre túto cestu a začal dávať svojej práci systém a menšie ciele, až sa mi podarilo v roku 2009 na výročnej konferencii uspieť a byť prvý na Slovensku v „náraste kmeňa“. Toto ma inšpirovalo a odvtedy to bola spanilá jazda. Ocenenia som bral každý rok, až do môjho odchodu. Zmenil som štýl svojej práce, zameral sa na iné veci ako moji kolegovia. Pomáhal som klientom od uzatvorenia zmluvy až do vybavenia likvidácie poisťnej udalosti.

Veronika, čo Vás inšpirovalo, že ste sa rozhodli vstúpiť do vôle poisťovníctva a pracovať tak spolu s manželom v rovnakej oblasti?

Veronika: Rozhodnutie padlo v roku 2015, kedy som sa začala venovať poisťovníctvu. Priviedol ma k tomu

vlastne sám môj Branko. ☺ Vysvetlil mi všetky výhody, nevýhody. Predstava, že nemám nad sebou šéfa, ktorému sa nemusím spovedať, byť sama sebe pánom, mať viac času pre rodinu mi prišlo ako skvelá vec. S odstupom času môžem povedať, že to bolo správne rozhodnutie.

Keď sa nato pozeráte práve s odstupom času, viete povedať v čom sú výhody a v čom nevýhody rodinného podnikania?

Braňo: Čo sa týka rodinného podnikania je to samozrejme svojské, v mnohom dobré a naopak. Ako plusy by som určite videl rôznorodosť, ktorú nám naša práca prináša, vedomosti, ktoré si vymieňame, nové kontakty, nové možnosti. Sme si sami sebe pánmí, rozvrhujeme si čas kedy chceme byť v práci a koľko ho samotnej práci venujeme. Najväčší prínos je budovanie si vlastnej značky – mena, a to nám prináša spokojnosť z dobre odvedenej práce. Na 90 % som neustále v teréne, na rokovaníach s klientami, na návšteve ich prevádzok, vybavujem všetky servisy spojené s priamym kontaktom s klientom. To je práca, ktorá ma neustále posúva vpred a naplňa ma.

Veronika: Áno, Braňo je v teréne a ja vybavujem klientov v kancelárii. Venujem sa office, nakoľko nám Európska únia schvaľuje legislatívu, ktorá nám prináša nespočetné množstvo byrokracie, hodiny a hodiny za PC, archiváciu a vybavovanie e-mailov. Čo sa týka mínusu v rodinnom podnikaní, tak je to asi množstvo energie, ktorý nám tento biznis zoberie. Večer je to niekedy naozaj vidieť.



Branislav Blažiček

podriadený finančný agent
OK GROUP SLOVAKIA

Môžete povedať, že aj po toľkých rokoch spoločnej práce sa viete jeden druhého navzájom inšpirovať a motivovať?

Braňo: Samotná inšpirácia je niekedy naozaj problém, nakoľko ako spomínala manželka, Európska únia je veľmi aktívna v našom sektore. Národná banka Slovenska to isté, tak isto postoj mnohých poisťovní je v poslednom čase minimálne chladný. Predtým o obchod súperili, dnes si vyberajú obchod ako keby ani neboli poisťovne. To nám robí vrásky na tvári. Na druhej strane sú pre nás inšpiráciou spokojní klienti, dobre odvedená práca a množstvo pekných a zaujímavých príbehov, ktoré pri našej práci zažívame.

Veronika: Vzájomne sa motivujeme a inšpirujeme aj cieľmi a odmenami, ktoré si dáme a snažíme sa ich splniť. Následne nás potom čaká zaslúžená odmena, či už pekný wellness, dovolenka, super večera s našimi deťmi. V maličkostiach je predsa krása.

V oblasti poistenia ste toho obaja dosiahli už dosť veľa. Je predsa ešte niečo čo by ste chceli dosiahnuť ako v pracovnom tak aj v osobnom živote?

Braňo: Čo sa týka pracovných úspechov dosiahli sme už asi naozaj všetko. Neustále sa rozrastáme, napredujeme vo výške portfólia. Máme šikovnú asistentku, bez ktorej si už naše podnikanie nevieme ani predstaviť, a pravdepodobne sa rozrastieme ešte o jednu. Veľkú

podporu máme aj v backoffice slovenského OK GROUP, takže tu tých cieľov už naozaj nie je veľa. Ale predsa jedna méta je, ktorú chcem dosiahnuť, ale zatiaľ si ju nechám pre seba, inak by sa nemusela splniť.

Veronika: Čo sa týka osobného života tak sme maximálne spokojní. Keď vidíme čo sa deje okolo nás, tak určite je na prvom mieste zdravie a ostatné ako sa u nás hovorí si „kúpime“.

Braňo, kedy prišlo z Vašej strany k rozhodnutiu vystúpiť z tak veľkého korporátu ako je ALLIANZ a vstúpiť do OK GROUP SLOVAKIA? Čo Vám tento vstup priniesol?

Braňo: K zásadnému aj ťažkému rozhodnutiu prišlo v roku 2020, keď sme sa spolu rozhodovali čo ďalej a či opustím spoločnosť Allianz po sedemnástich rokoch a prijmem ponuku od Mira Pachera a spoločnosti OK GROUP SLOVAKIA. Spoločnosť Allianz začala propagovať politiku obchodu, s ktorou som nebol stotožnený a nevyhnutnosť odchodu bola nutná. Toto rozhodnutie sa ukázalo ako kľúčové. Bolo nutné preniesť portfólio pod svoju správu, čo nebolo práve jednoduché, ale v konečnom dôsledku sa nám to podarilo a po krátkom zoznámení sa s produktami a programom sme rozbehli našu prácu na plné obrátky. To prinieslo skvelé výsledky a užívame si voľnosť predaja produktov ktorejkoľvek spoločnosti. Je to úplne niečo iné, ale stálo

Veronika Blažičková
administratívny pracovník



to zato. Dovolím si tvrdiť, že v OK GROUP SLOVAKIA patríme medzi tých najlepších a naďalej chceme na sebe pracovať a zlepšovať sa.

Viete povedať v čom sú pre vás plusy a mínusy tejto práce?

Braňo: Medzi veľké plusy tohto businessu patrí, že pokiaľ sa práci venujete naplno a dávate jej všetku energiu, ktorú máte, tak sa vám to vracia späť v podobe spokojnosti klientov. Vaša práca je proste vidieť. Trh je pripravený a víta profesionálov, ktorí vedú podrobne rozanalyzovať ich situáciu a ponúknuť im riešenie na mieru, kompletný servis a pomoc. Je to presne tak, že ak sa darí v podnikaní Vaším klientom, darí sa aj Vám, a to je dôležité pre náš business, hlavne v tejto zložitej dobe. Rozmanitosť portfólia je skvelá a každý si nájde svoj šálok kávy, že môže predávať čo ho baví.

Veronika: Naopak, čo nemáme radi, je neprofesionálny prístup, ktorý často vidíme priamo v teréne, akým je zavadzanie klientov, neodborné poradenstvo. To je mínus tejto doby. Mínusy v našom odvetví robia v poslednej dobe aj spoločnosti svojou obchodnou politikou.

Máte dve dcéry, myslíte si, že by mohli ísť vo vašich šľapajach a pokračovať v tom čo ste vy dvaja vybudovali?

Braňo: To je dobrá otázka. Sami sme zvedaví, či niektoré z našich dievčat bude lákať tento druh práce. Je to však

ešte ďaleká budúcnosť, keďže staršia Tamara nastupuje do prvého ročníka vysokej školy a mladšia Veronika do prvého ročníka strednej školy. Doma sa občas pýtajú, čo robíme a o čom sa bavíme, prečo stále zvoní telefón a nemáme klasickú pracovnú dobu.

Veronika: Zaujíma ich tiež náplň našej práce, v čom spočíva, čo všetko riešime. Uvidíme po štúdiu, čo ich osloví. Majú pred sebou ešte dlhú, ale krásnu cestu a my len dúfame, že si vyberú tú správnu, aby boli v živote šťastné a robili, čo ich bude baviť. To je v dnešnej dobe veľké šťastie a nám s manželom sa to podarilo.

Záver:

Ako sme už spomínali, v našej spoločnej práci k tomu, aby sme stále rástli, nám pomáha to, že sa stále vieme navzájom motivovať a inšpirovať. Aj keď niekedy to ide pomaly, riadime sa heslom:

„Nebojte sa rásť pomaly. Omnoho horšie je vôbec nerásť.“ ☺

Likvidace škod jako součást kvalitního pojištění



S ohledem na současnou situaci na pojistném trhu, dochází k výrazným přesunům klientů mezi jednotlivými pojistiteli. Příčin a důvodů ke změně dlouholetého partnera v pojištění je několik.

Návod, jak správně vybrat a co všechno zvážit, aby konečná volba pojistitele byla tou nejlepší, poradí Petr Kopáček, specialista likvidace pojistných událostí OK GROUP.

Nabídky jednotlivých pojistitelů jsou na první pohled velmi podobné a je těžké se zorientovat v předložené nabídce. Bude nakonec vždy rozhodovat cena? V případě, že máte k porovnání nabídky, které obsahují pojištění stejných rizik, a vycházíte ze stejných pojistných částek, je to jeden z ukazatelů. V dalším rozhodování hodně pomůže tzv. mapa rizik. Nejenom, že si uvědomíte, co všechno chcete ve svém podnikání pojistit – jaká rizika zabezpečit proti případné škodě, ale rozlišíte díky tomu, jaká rizika jsou pro danou společnost nejzávažnější.

Po složitém vyjednávání s pojišťovny, kdy byly některé vyloučeny z důvodu, že nejsou schopny nebo ochotny pojistit riziko, které je zásadní, a jiné byly vyloučeny z jakéhokoli jiného důvodu, zůstaly na „stole“ nabídky od tří pojistitelů, které se liší cenou.

Za předpokladu, že tyto tři nabídky opravdu splňují všechny požadavky a pokud by byla zakrytá kolonka „pojistné celkem“, lze předpokládat, že byste s každou z těchto pojišťoven smlouvu podepsali. Je ale třeba vybrat tu „nejlepší“, pro vás nejlepší!

Mělo by člověka zajímat, že je pojišťovna červená, modrá nebo fialová? Měl by se zamýšlet nad tím, že „ta“ pojišťovna sponzoruje nějaký sportovní klub?

Rozhodně by vás mělo zajímat, jak je ochotna naslouchat a jak dokáže reagovat na změny, které přináší rozrůstající se podnikání a tím i změny vašich potřeb. Možná vás napadá i něco dalšího. Jde o to, abyste získali jistotu, že vybraná pojišťovna zde bude ještě mnoho let a dokáže vyhovět měnícím se trendům.

Asi tím posledním, ale velmi důležitým, rozhodovacím kritériem bude, jak tato pojišťovna likviduje vzniklé škody. Všichni známe prohlášení pojišťoven, že mají tu nejlepší likvidační službu, platí škody v plné výši a vlastně dostanete peníze dříve, než škoda vznikne.

Ale vážně, likvidace škod je nedílnou součástí pojištění a pojišťujete se přece proto, abyste vzniklou škodu dostali co nejlépe zaplacenou. Není ničím neobvyklým, že i špatná likvidace může být důvodem ke změně pojišťovny.

Zde platí jedna osvědčená rada. VŽDY si nechejte vysvětlit co nejlépe všechny výluky, které pojistná smlouva obsahuje. Nejlépe na konkrétních příkladech. Každému se již v minulosti přihodila nějaká pojistná událost, která nedopadla podle představ. Buď zaplatila pojišťovna

málo s odůvodněním, že to či ono, nebo nezaplatila vůbec s odvoláním na výluky z pojistné smlouvy. Na konkrétních příkladech z praxe je to nejlépe uchopitelné. Když získáte takovýto jasný přehled o tom, co a za jakých podmínek pojišťovna uhradí, možná také zjistíte, že i když je konkurenční nabídka levnější, nedostanete při škodě vše uhrazeno a naopak. Pojistitel, který je na první pohled dražší v celkové nabídce, může také více uhradit na případném pojistném plnění. Tady vstupuje do hry opět řízení rizik, a především mít podrobný přehled o škodním průběhu. Ten přesně vypovídá o tom, jaká škoda, z jaké příčiny a v jaké výši byla v konkrétním časovém úseku řešena. A z dlouhodobého hlediska má škodní průběh vypovídající hodnotu o tom, v jaké oblasti dané činnosti vzniká nejvíce škod, a zda to lze nějak ovlivnit – jaká opatření je třeba nastavit, aby se to změnilo. Škodní průběh všechny pojišťovny dlouhodobě sledují a je to důležitý ukazatel toho, jaké pojistné v dalším pojistném období klient zaplatí.

Společnost OK GROUP pro své klienty tento škodní průběh sleduje, zpracovává a je součástí pro další vyjednávání s pojistitelem o lepších podmínkách pro její klienty. Mimo samotnou výši pojistného plnění je stejně důležité mít možnost vzniklou škodu okamžitě pojišťovně nahlásit – telefonicky, online formulářem nebo jinak. A následně jak rychle pojistitel reaguje na toto oznámení. Vyřizování pojistných událostí je časově náročný proces a mnohdy také velmi stresující. OK GROUP svým klientům tyto problémy usnadňujeme a celý likvidační proces přebírá.

Při výběru pojišťovny posuzujte věci komplexně. Jsou v nabídce pokryta všechna rizika, která jste chtěli pojistit? To je základ. Máte znalosti o všech výlukách a víte kam, nebo na koho, se obrátit při vzniku škody? Dobrá! Dostali jste uhrazeno vše dle smlouvy? Super! A cena za pojištění? Tu člověk vždy akceptuje, když zná všechna důležitá fakta!



Desatero phishingu



Kybernetický útok, internetové hrozby, trojský kůň, hackeři, adware, ransomware, spyware... Není dne, kdy bychom se v médiích s něčím podobným nesetkali. Jestli existuje nějaký druh pojištění, který je v tomto roce nejvíce skloňován, je to právě cyber, pojištění kybernetických rizik, jehož jednu ze složek (nikoliv jedinou) tvoří právě pojištění proti útokům podobného typu.

Rozmanitost a nápaditost kyberútoků je opravdu rozsáhlá. Proto si tentokrát řekneme podrobněji něco o PHISHINGU, pravděpodobně nejvyužívanější formě kybernetického útoku. Setkal se s ním zřejmě každý z nás. Jedná se o jednoduchý a nebývale účinný způsob. Jak takový útok vypadá a jak se proti němu bránit? Na podrobnosti jsme se zeptali přímo odborníků na slovo vzatých, zástupců společnosti DOXOLOGIC, která se kybernetickou bezpečností dlouhodobě zabývá, a se kterou OK HOLDING v této oblasti spolupracuje. Phishing, forma sociálního inženýrství, zůstává jednou z nejčastějších hrozeb pro organizace po celém světě,

vedoucí k úniku citlivých dat. Cílem je zmanipulovat uživatele k provedení nežádoucích akcí, jako je poskytnutí osobních údajů či hesel. Důsledky mohou být finanční ztráty, identitní krádeže nebo únik citlivých dat, což může vážně poškodit chod organizace. Nejčastějšími cíli phishingových útoků jsou bankovní účty, cloudová úložiště a emailové služby. Útočníci se snaží napodobit legitimní služby, aby uživatele přesvědčili o pravosti zprávy a zmanipulovali je k akci. Zasílané zprávy často vyvolávají psychický tlak, jako jsou varování o zablokování účtu či neuhrazené faktury.

Jelikož útočníci mohou získat přihlašovací údaje zaměstnanců a prostřednictvím nich proniknout do dalších systémů, jsou phishingové útoky vážným rizikem i pro organizace. To může vést k úniku interních dat, což se již opakovaně stalo v mnoha společnostech po celém světě. Phishingové útoky představují riziko nejen kvůli možnému odcizení přihlašovacích údajů zaměstnanců, ale také kvůli šíření malware. Často jsou šířeny skrze e-mailové přílohy, jako jsou textové dokumenty nebo archivy souborů obsahující malware, nebo skrze odkazy na webové stránky s malwarovým obsahem. Uživatelé mohou neúmyslně šířit malware, když takové zprávy přepošlou svým kolegům nebo nadřízeným.

Ke zvýšení kybernetické bezpečnosti však může přispět každý z nás dodržováním základních pravidel:

Neklikejte na všechno

Neberte lákavé nabídky vážně. Výhry a dárky často skrývají podvodné triky. Neotvírejte e-maily od neznámých odesílatelů nebo jejich přílohy.

Bud'te nedůvěřiví

Když si nejste jistí, kdo je na druhém „konci“, buďte ostražití. Nikdy nezveřejňujte své heslo nebo údaje z platební karty. Raději si ověřte, než reagujete, a kontaktujte oficiální zdroje.

Nic není zdarma

Služby zdarma na internetu často mají skrytou cenu – vaše soukromí. Chraňte se před sledováním na veřejných sítích Wi-Fi a používejte moderní bezpečnostní technologie.

Mějte silná hesla

Jednoduchá hesla jsou snadným cílem. Používejte různá a silná hesla pro každý účet, kombinujte písmena, číslice a speciální znaky.

Mluvte o sobě méně

Sdílení příliš mnoha osobních informací zjednodušuje práci útočníkům. Ke své ochraně přispějete, když o sobě budete sdílet méně detailů.

Vždy máte co ztratit

Považujte všechna zařízení za důležitá a adekvátně je chraňte.

Nepodléhejte nátlaku

Nikdy se nenechte vmanipulovat do rychlých akcí. Požádejte o pomoc, když máte pochybnosti o neznámé žádosti.

Šifrujte

Zašifrujte svá data, ať už je posíláte kamkoliv. Chráníte je před nežádoucím přístupem.

Používejte antimalware

Ochrana před malware je nezbytná. Antivirový program nestačí. Investujte do komplexní ochrany.

Zálohujte

Ztráta dat je nepříjemná. Pravidelně zálohujte své soubory, abyste je mohli kdykoli obnovit.

Profil poskytovatele DOXOLOGIC



Jsme specialisté na kybernetickou bezpečnost a ochranu kybernetických aktiv soukromých i veřejných organizací a fyzických osob. Zabezpečení vnímáme komplexně a klientům poskytujeme služby od bezpečnostních auditů, penetračních testů, phishingových kampaní, mentoringu, konzultací a školení uživatelů přes dodávku technologií pro zabezpečení perimetru, sítě, komunikace a koncových bodů, až po analýzu bezpečnostních událostí a 24/7 monitoring bezpečnostních incidentů. Máme v týmu certifikované etické hackery, bezpečnostní konzultanty a architekty, auditory a technické specialisty.

Zprávy z IT za druhé čtvrtletí 2024





OKappy táhnou a mají tah – od naše stálého zpravodaje Matěje Nováčka, který je detailně zasvěcený do problematiky:

Od dubna je v CARkulce dostupné pojištění pro elektrokoloběžky a ostatní neregistrovaná vozidla. Toto rozšíření reaguje na nový zákon o povinném ručení platný od 1. 4. 2024. Další významnou novinkou je spuštění pojišťovny Colonnade Insurance S.A. v aplikaci CESTovka. Poradci tak nyní mají možnost vytvořit hned několik nabídek k porovnání, aby klientovi sjednali tu nejvýhodnější variantu pro jeho cestovní pojištění. V rámci dalšího vývoje OKappek se aktuálně zaměřujeme na realizaci změn jednotlivých pojišťoven. Dále jednáme o rozšíření nabídky pojistitelů pro cestovní pojištění a pojištění ostatních neregistrovaných vozidel v CARkulce. Rovněž připravujeme zjednodušení procesu zadávání adresy pojistníka ve všech našich aplikacích, což zvýší uživatelský komfort a urychlí celý proces sjednání nabídky.

Finanční moduly v OKIS – přinášíme reakci Petra Horáčka na dotaz, co se událo a co se chystá ve vývoji IS pro makléřské firmy uskupení OK HOLDING:

Významným posunem v OKIS, který se přímo dotýká obchodníků, je automatická výplata provizí. Celý proces od importu provizí po výplatu částky za provizní období má několik nových prvků usnadňujících práci zaměstnanců na provizním oddělení, kontrolu před jejich výplatou oběma stranami – makléřem i obchodníkem, možnost evidence exekucí nebo odložení výplaty provizí do dalšího období. Poprvé se celým procesem úspěšně prošlo 15. 5. 2024, na Slovensku o měsíc později. Další výzvou z oblasti financí a plateb, která před námi v OKIS stojí, je dokončení procesu inkasa pojistného. První část, inkasní práce s klientem včetně upomínek, je dokončená a prověřená na několika významných klientech. Druhá část, a to práce s přijatými inkasními provizemi směrem k pojistiteli a makléři, potažmo obchodníkovi, se dokončuje.



Drobná plodná práce aneb držíme se rčení majitele společnosti – od našich lokálních zpravodajů:

Tým podpory a vývoje IT OK HOLDING pracuje nejen na výše uvedených pojistně-makléřských oblastech. Dalšího rozšíření se dočkal produkt AGTIS – přibyla evidence firem u klientů a jejich správa, změny doznala i mapa výzev místních akčních skupin a práce s dokumenty. Pro backoffice připravujeme zcela novou aplikaci pro rozesílání informačních e-mailů, která nahradí její historickou, co do funkčnosti velice omezenou, podobu.

Abyste byli borec i po dovolených – od našeho bezpečnostního týmu:

S přicházejícím obdobím dovolených, letních prázdnin a odpočinku nezapomínejte na svoji kybernetickou bezpečnost – pro útočníky jsou právě nepozorní lidé nejsnazší cesta k nezákonně získaným informacím, finančním prostředkům a případné diskreditaci. Dejte si pozor na lákavé nabídky, podezřelé výzvy ke zpožděným zásilkám, nákupy vstupenek z druhé ruky, a to jak v e-mailu, tak i v SMS zprávách nebo messengerech. Více najdete na našem webu Náповědy – část Kybernetická bezpečnost.



Výroční konference OK HOLDING



Čtvrtek 18. 4. 2024 patřil v OK HOLDING výroční konferenci, každoroční události, která se stala již neodmyslitelnou součástí našich pracovních kalendářů. V letošním roce, kdy konference předcházela oslavě 25. výročí založení společnosti OK GROUP, jsme se vrátili do Hotelu International v našem domovském Brně.

Úvodního slova se tradičně chopil Radek Kubiš, který všechny zúčastněné krátce přivítal a postupně provedl celým dnem. Mikrofon si pak v pomyslném maratonu prezentací postupně předávali a odborná témata i novinky prezentovali: Petr Horáček, Pavla Bělská Juranová, Pavel Toman, Michal Weber a Tomáš Taufer. Stále velmi aktuální téma pojištění kybernetických rizik přednesl Marko Antič z pojišťovny Colonnade Insurance S.A., Branch Czech Republic. V rámci odpolední pracovní části pak představili obchodní výsledky členských společností OK HOLDING

Miroslav Pacher za OK GROUP SLOVAKIA, Štefan Tillingler za OK KLIENT, OK PROFIT a OK REAL ESTATE a Jan Maloch za OK GROUP a dceřiné společnosti. Ani v letošním roce jsme neopomněli ocenit trojici obchodně nejúspěšnějších pojišťovacích zprostředkovatelů OK HOLDING, jimiž se za rok 2023 stali: František Svoboda, Fany Group s.r.o. (1. místo), Vladimíra Janáčková (2. místo), Jiří Hruban (3. místo). Oceněné kolegy doplnil ještě Milan Ondra, a to ve speciální kategorii „Skokan roku“ za největší meziroční obchodní nárůst.





Ani v letošním roce jsme
neopomněli ocenit trojici
obchodně nejúspěšnějších
pojišťovacích zprostředkovatelů
OK HOLDING.

U příležitosti výročí čtvrtstoletí od založení OK GROUP byla oceněna také šestice kolegů za mimořádný přínos pro rozvoj uskupení OK HOLDING. Ocenění získali: Petr Horáček, Pavla Bělská Juranová, Jana Kubišová, Pavel Škvrna, Pavel Toman a Jaroslava Vršková. Oceněným kolegům ještě jednou blahopřejeme!

Děkujeme také všem kolegyním a kolegům, kteří se letošní výroční konference zúčastnili. Naše poděkování patří i dlouholetému klientovi OK GROUP, Hotelu International Brno, za poskytnutí prostor a prvotřídní servis po celý den.





25 let OK GROUP

večer plný překvapení,
kouzel a tance

„Ano, protože si to zasloužíme!“ Těmito slovy reagoval téměř před rokem zakladatel společnosti, Radek Kubiš, na dotaz, zda budeme v OK GROUP společně slavit 25. výročí založení firmy.

A tak jsme se v podvečer 18. 4. 2024 sešli v počtu 350 hostů z řad zaměstnanců, spolupracovníků a zástupců našich obchodních partnerů v Hotelu International Brno a společně oslavili čtvrtstoletí dennodenní drobné, a bez nadsázky poctivé, práce, mnoha výzev, zkoušek, a zejména úspěchů.



Celým večerem provázel charismatický český herec, bavič a moderátor Ondřej Sokol, který svou energií a vtipem okamžitě vytvořil skvělou atmosféru. Večerní program oslavy zahájil slovenský umělec Lukero se svou Light art show, jež připomněla klíčové momenty společnosti OK GROUP.

Následné poděkování za spolupráci z úst Radka Kubiše a Jana Malocha patřilo nejen všem našim kolegům, ale také zástupcům pojistitelů. A ani v letošním roce jsme nezapomněli na ty, které život vystavil těžkým zkouškám: v rámci slavnostního večera předal Radek Kubiš dárkový šek na specializovanou léčbu dětských pacientů v hodnotě 1 000 000 Kč prof. MUDr. Jaroslavu Štěrbovi, Ph.D., zakladateli Nadačního fondu dětské onkologie Krtek.

A pak už se jen slavilo a tančilo: hity kapely MIG 21 jako Malotraktorem, Tančím a Hej kámo roztančily nejedny střevíce. Mistrnými magickými triky nejen na pódiu, ale i mezi hosty, doslova očaroval všechny přítomné kouzelník Lukáš Šeklin. V rámci doprovodného programu si pak mohli naši hosté po celý večer vychutnat koktejly v „KO baru“, zakouřit vodní dýmku nebo navštívit stylový fotokoutek. V symbolický čas 22:22 přišla na řadu tombola, kdy se pět našich kolegů stalo šťastnými výherci zájezdů dle vlastního výběru. Slavnostní večer vyvrcholil vystoupením skupiny NO NAME, která svou písní „Ďakujem, že si...“ uzavřela tuto úžasnou oslavu plnou smíchu a radosti.



52



Home office: Výhoda či past?

Proč je docházení do zaměstnání stále relevantní.



Práce z domova, známá také jako home office, se stala jedním z nejdiskutovanějších témat v oblasti moderního zaměstnávání.

S dotazem na možnost práce z domu se setkávám téměř při každém pohovoru. Tento trend odráží rostoucí preference zaměstnanců po flexibilitě a rovnováze mezi pracovním a osobním životem. Ale co si vlastně pod pojmem home office představit, zejména když jej požadují lidé bez pracovních návyků, čerství absolventi, kteří ještě nemají zkušenosti s našimi pracovními procesy ani svou rolí v nich?



Jedním z nejčastějších argumentů pro home office je úspora času. Kandidáti uvádějí, že se vyhnou dojíždění a mohou lépe využít svůj den. Je možné se domnívat, že může zahrnovat například možnost zařídit si osobní záležitosti nebo vykonávat domácí práce během pracovní doby. Avšak skutečná efektivita takového uspořádání může být diskutabilní. Kde je čas na vzdělávání, na zvyšování produktivity, na sdílení nahodilých informací a zkušeností s kolegy? Práce z domova může přinášet určité výhody, ale i výzvy.

Noví zaměstnanci, kteří nemají vybudované pracovní návyky a dostatečně neznají firemní kulturu, mohou mít problémy s udržením disciplíny a efektivity při práci z domova. Pro mnohé lidi může být práce z domova spíše pastí než výhodou, jelikož mohou mít problémy oddělit pracovní a osobní čas, což může vést k pocitům izolace a vyhoření. Osobní kontakt s kolegy a nadřízenými je klíčový pro rychlé získání potřebných znalostí a dovedností, pro pochopení firemních procesů a pro budování týmového ducha. Nahodilé informace a neformální komunikace, které se odehrávají při běžném kancelářském provozu, jsou často nenahraditelné a přispívají k celkové produktivitě a inovativnosti týmu.

Na druhou stranu, v dnešní digitální době představuje práce z domova významnou výhodu pro zaměstnance i zaměstnavatele při řešení neočekávaných životních situací. Pokud zaměstnanci nastane událost, která mu brání fyzicky docházet do kanceláře, ale je schopen a ochoten pracovat z domova, je tato flexibilita obrovským přínosem. V krátkodobém horizontu je to výhra pro obě strany – zaměstnanec může pokračovat v práci a zaměstnavatel nepřichází o produktivitu a kontinuitu pracovních úkolů.

Je třeba si uvědomit, že neexistuje univerzální řešení, které by vyhovovalo všem, protože každý jedinec má své vlastní potřeby a preference. Co funguje pro jednoho, nemusí fungovat pro druhého. Docházení do zaměstnání zůstává bezesporu důležitým prvkem pro rozvoj a růst jak pro jednotlivce, tak pro kolektiv jako celek. Samozřejmě je na zaměstnavateli, jakou cestu zvolí, ale cílem by mělo vždy být zajištění odbornosti zaměstnanců, produktivita a rozvoj společnosti.



Michaela Škrobánková

Personální změny v OK HOLDING

Přicházíme s pravidelným přehledem nových tváří, které rozšířily pracovní týmy OK HOLDING. Věříme, že seznámení s našimi kolegy napomůže lepší spolupráci napříč celým uskupením.

OK GROUP



Michal Kolář

V roce 2018 úspěšně dokončil studium Zemědělské a dopravní techniky na Jihočeské univerzitě v Českých Budějovicích. Po ukončení studia mu byla nabídnuta možnost pracovat pro jednu velkou českou společnost, která se zabývá prodejem zahradního a hobby nářadí. Z první rozjezdové pracovní příležitosti se stala téměř 5letá zkušenost. Na začátku roku 2024 nastoupil jako specialista likvidace pojistných událostí do společnosti OK GROUP na pobočce v Českých Budějovicích. V rámci volného času se snaží maximálně věnovat své přítelkyni a ročnímu synovi. Společně chodí na procházky a poznávají krásy naší země. Mezi jeho velké záliby již od dětství patří provozování a opravy snad všeho, co má kola a motor.



Štefan Tillinger

V roce 2019 nastoupil na Vysoké učení technické v Brně, kde začal studovat obor Ekonomika podniku. S nástupem na školu začala i jeho cesta ve financích, kdy nastoupil jako obchodník do společnosti GFS Group, která je součástí OK HOLDING. Zde se věnoval osobním financím a tvoření týmu obchodníků. V říjnu loňského roku přijal nabídku na pozici manažera korporátního pojištění v OK GROUP s cílem propojení těchto dvou oblastí. Ve volném čase se věnuje rybaření a myslivosti. Jeho největší vášní a koníčkem je golf, kterému se věnuje od mládí. Rád objevuje nová místa k jeho hraní a často jezdí na turnaje.

OK KLIENT



Jakub Franc

V roce 2023 vystudoval Právnickou fakultu Masarykovy univerzity v Brně. Poté navázal na své působení v advokacii, v níž působil již během studia na právnické fakultě. Následně se však rozhodl, v návaznosti na dřívější činnost pro jednu z největších pojišťoven v ČR, změnit zaměření a zavítal do OK KLIENT, kde aktuálně působí jako právní posila compliance oddělení.

Jakub se věnuje ve volném čase převážně sportu. Od malička hraje závodně fotbal a rekreačně volejbal nebo tenis. Sporty doplňuje o cvičení v posilovně nebo workoutové tréninky. Mimo tyto aktivity rád zajde s přáteli na bowling, dobré jídlo a pivo. Kromě toho ho můžete nalézt i v kuchyni, kde rád experimentuje a zdokonaluje nové recepty. V neposlední řadě má rád cestování, a to zejména do exotických destinací.



Josef Hornát

V oboru se pohybuje od roku 2005, kdy v AAA Auto zastával pozice vedoucího oddělení pojištění a úvěrů a následně manažera poboček České Budějovice a Tábor. Poté 7 let získával zkušenosti v ING Životní pojišťovně na pozici regionálního manažera pro interní síť a následně na pozici specialisty Employee Benefits pro externí síť. V roce 2015 začal budovat obchodní vztahy v IBIS InGold, kde během následujících 8 let pomohl dosáhnout ročního obrátu 2,2 mld. Kč. Do kolektivu OK HOLDING se začlenil v létě 2023 na pozici headhuntera v OK KLIENT a koordinátora spolupráce s ostatními entitami holdingu, zejména OK GROUP. Pro svou práci využívá své léty získané kontakty a dobrou pověst na trhu. Největším zájmem je pro Josefa jeho velká rodina – 4 děti, sport, motorky a trénink mládeže fotbalu ve Slávii České Budějovice.

OK HOLDING



Ľubomír Závodský

Absolvoval Střední průmyslovou školu v Martine. Již v mládí se věnoval dobrovolnické činnosti a pomáhal svému okolí z hlediska ekologie a sociálních záležitostí. Od roku 2019 žije v Česku, kde začal svou pracovní kariéru v oblasti vývoje počítačových aplikací. Ke konci roku 2023 se připojil jako vývojář interních aplikací k IT oddělení uskupení OK HOLDING, kde dále rozvíjí své předchozí zkušenosti a získává nové do profesního života. Ve volném čase se věnuje fotbalu a florbalu, vášnivě sbírá a hraje deskové společenské hry a rád potrápí hlavu nad sudoku nebo hádankami. Dále má v oblíbě psy, ale kvůli alergii chová místo nich zakrslého králíčka jménem Šmudla, rasy Teddy.



Připomínáme, že v rámci členských společností OK HOLDING neustále hledáme nové kolegy na různé pozice. Informace o aktuálně volných pozicích naleznete na webových stránkách jednotlivých firem (u OK GROUP po načtení tohoto QR kódu). Případné dotazy zasílejte na e-mail kariera@okholding.cz.

Pojištění je především investicí do lidské důstojnosti



Zvoní vám telefon a operátorka hasičského sboru vám radostně sděluje, že právě zvládli uhasit požár ve vašem bytě. Stačily na to tři cisternové vozy a čtvrtý s výsuvným žebříkem. To je přece blbost, to musí být nějaký omyl. Nevěřicně sdělujete adresu bytu a jeho číslo. Operátorka vše odsouhlasí a pro jistotu upřesňuje 4. patro s výhledem na dětské hřiště... Svět kolem vás se zastavil. Stačil jeden telefonát a máte život vzhůru nohama. Zbylo vám jen to, co máte na sobě, peněženka a mobil. V ten moment si přejete jedině, a to opět důstojně žít.

Na setkáních s klienty často vysvětlujeme rozsah pojistné ochrany, nejrůznější balíčky, limity a částky a zapomínáme na to nejpodstatnější. Totiž, že pojištění je především investicí do lidské důstojnosti. Mnohým to bude znít jako klišé, ale správně vybrané a vhodně nastavené pojištění pomáhá k opětovnému postavení se na nohy. Ať už jde o vyhořelý byt, závažný úraz, přerušení provozu ve fabrice nebo autohavárii, každý chceme navzdory těmto událostem důstojně pokračovat dál. Vychovávat děti, pečovat o svoje rodiny a blízké, věnovat se svým zálibám. V roli zaměstnavatele chcete vyplácet mzdu svým zaměstnancům i poté, kdy je výrobní linka mimo provoz kvůli řádění živlu.

A právě proto má naše práce obrovský smysl a dopad na životy lidí. Umožňujeme jim pokračovat dál, když to nejvíce potřebují. Protože bez pojištění neuděláte vůbec nic. Nepřestavíte vyhořelý dům, neupravíte byt na bezbariérový po těžkém úrazu, neuhradíte škodu vytopenému sousedovi pod vámi.

Samozřejmě existují klienti, pro které je pojištění sprosté slovo a pojišťovny zbytečné instituce. Což je naprosto v pořádku. Speciálně pro ně pár čísel: u životního a úrazového pojištění loni pojišťovny evidovaly více než 418 tisíc pojistných událostí a vyplatily téměř 10 mld. Kč. Nejčastěji

„U životního a úrazového pojištění loni pojišťovny evidovaly více než 418 tisíc pojistných událostí a vyplatily téměř 10 mld. Kč.“

se proplácely úrazy, závažná onemocnění, invalidita a úmrtí. Podělte si 418 tisíc pojistných událostí počtem dní v roce. Dostanete se na číslo cca 1150 událostí na den (včetně sobot, nedělí a svátků). Pokud rozdělíte 10 mld. Kč rovnoměrně na každý den v roce, vychází nám přibližně 27,4 mil. Kč vyplacených každý den. A abychom nezůstali jen u života, tak v roce 2022 pojišťovny řešily každé 2 minuty škodu na majetku. Celkem jich bylo přes 270 tisíc a pojišťovny proplatily klientům škody za téměř 13 mld. Kč.

Milan Troščák

O

Využití API



ve světě investic

Jednou z oblastí, ve které OK KLIENT úspěšně roste, jsou také investice. Stále více klientů se zajímá o to, jakým způsobem zhodnotit své úspory a bránit se tak proti inflaci, která v poslední době z naspořených prostředků nemilosrdně ukrajovala nemalé částky. S větším zájmem o investice tak vzrostla i potřeba celý proces od založení rámcové smlouvy až po zaslání samotných prostředků ze strany klienta zefektivnit a zjednodušit. K tomu ve velké míře pomáhají také moderní technologie, v tomto případě pak především tzv. API.

Co za těmito třemi písmeny stojí? Jedná se o zkratku slov Application Programming Interface, což je sada pravidel a protokolů, jež umožňují softwarovým aplikacím komunikovat mezi sebou. Využití této technologické novinky přináší spoustu výhod jak samotné společnosti, tak i klientům. Avšak největší dopad má v tuto chvíli na samotný proces sjednávání investic. V minulosti bylo nutné s klienty vše ručně sepsat a tato data odeslat do investiční společnosti, která musel pracovník zadat ještě jednou do interních systémů. Až tehdy došlo k založení investice. Propojení systémů OK KLIENT se systémy investiční společnosti díky API rozhraní už tuto část eliminuje. Vše se tak stává mnohem rychlejší, efektivnější a díky vyřazení mezikroku s ručním opisováním dat se snižuje také prostor pro chyby.

Prvním partnerem z řad investičních společností, který umožnil toto propojení, se stala společnost Conseq Investment Management. Během dubna se pak připojila také INVESTIKA a další firmy by měly následovat. Pokud vše půjde podle plánu, budou do API rozhraní v roce 2024 zapojeny ještě dvě společnosti. Velmi pravděpodobně se bude jednat o AMUNDI a Colosseum.

Není to však jen proces sjednávání, kde najde nová technologie své uplatnění. Díky využití API se také otevírají nové možnosti v práci se stávajícími systémy. Přidávání nových služeb a funkcí totiž lze provádět bez nutnosti zásadních změn ve stávající infrastruktuře, čímž dochází k výrazné časové, a především finanční, úspoře. Novinku pak ocení také pracovníci compliance zodpovědní za dodržování regulací. Tím, že se automatizují procesy, jako je sledování transakcí či hlášení podezřelých aktivit, dochází k jednoduššímu naplnění některých regulačních požadavků.

Tím, kdo bude ze zavedení nové technologie těžit, ale nejsou pouze společnosti a jejich zaměstnanci. Výhody má tato technologie také pro samotné klienty. Díky automatizaci procesů by tak do budoucna mělo být jednodušší například vytvoření online portálu, ve kterém mohou investoři sledovat svá portfolia. Budou tak moci analyzovat jejich výkonnost, tržní trendy, identifikovat různé investiční příležitosti, získávat doporučení či provádět obchody. To vše v reálném čase a bez zbytečných prodlev. Investice tak budou klientům zase o něco blíže.



Setkání nejlepších pojišťováků a úvěrářů na Konopišti



Hotelový komplex Golf & Spa Resort Konopiště se ve středu 12. 6. 2024 stal dějištěm každoročního setkání pořádaného pro nejlepší zprostředkovatele z obchodní sítě OK KLIENT. Akce tentokrát byla většího formátu, než tomu bývalo v minulosti. Na jednom místě se totiž setkali ti nejlepší obchodníci hned ze dvou oblastí, kterými byly pojištění a úvěry.



Celý den odstartovalo úvodní slovo Radka Kubiše, na nějž se svým vystoupením navázal předseda představenstva Štefan Tillinger. Před posluchače se postavil také zvláštní host, kterým byl ekonom Vladimír Bezděk. Tématem jeho vystoupení byla jedna z produktových novinek na poli pojišťovnictví, a to pojištění dlouhodobé péče. Druhá polovina pracovní části pak patřila jednotlivým produktovým oblastem. Jelikož zájem o vystoupení na tomto slavnostním dni byl mezi společnostmi opravdu veliký, rozdělilo se osazenstvo na dvě skupiny – „pojišťovány“

a „úvěřáře“. Stejným způsobem se dělili také partneři akce, kdy v jednom sále vystoupili zástupci bank, zatímco v tom druhém se slova ujali reprezentanti jednotlivých pojišťoven. Po skončení pracovní části pak všichni hosté mohli využít volnočasových aktivit, kterými je zdejší resort vyhlášený. K dispozici byl například hotelový wellness, či možnost vyzkoušet své dovednosti v oblasti golfové nebo ve střelbě laserovou malorážkou.

Fondy kvalifikovaných investorů



**a vše,
co byste o nich
měli vědět**

Finanční gramotnost se v posledních letech napříč všemi sférami české veřejnosti zvyšuje. Čím dál více se začíná dostávat do popředí názor, že peníze by neměly pouze ležet na účtu, ale měly by pracovat a zhodnocovat se. Spolu s tím je spojen i výrazný rozvoj trhu s investičními produkty. Mezi investory se tak stále častěji objevují také jedinci či instituce, jimž už běžné nástroje pro zhodnocení nestačí a poohlíží se po dalších variantách, především pak po těch dynamičtějších, jež nabízí výrazně vyšší možnosti potenciálního výnosu. V reakci na tento trend pak zaznamenávají větší a větší popularitu i fondy kvalifikovaných investorů. Jelikož i my chceme přinést našim klientům to nejlepší z celého trhu, zařadili jsme tzv. FKI do našeho portfolia už před nějakou dobou také.

Jak už z názvu vyplývá, FKI nejsou určeny úplně pro každého. Pro vstup do nich je třeba splnit základní podmínky. V případě investice ve výši alespoň 125 tis. EUR prohlašuje investor čestným prohlášením, že je obeznán se všemi riziky spojenými s danou investicí a rozumí jim. Součástí čestného prohlášení je také oznámení, že investor má dostatečné zkušenosti s investováním do obdobných nástrojů, do kterých daný fond investuje.

Druhou variantou vstupu do fondu kvalifikovaných investorů je investice v minimální výši 1 mil. Kč. V takovém případě je třeba také vyplnit obsáhlý investiční dotazník, kterým investor prokazuje, že daná investice odpovídá jeho finančnímu zázemí, investičním cílům a odborným znalostem. Kromě tohoto dotazníku se i v tomto případě dokládá výše zmíněné čestné prohlášení. Jednotlivé fondy si pak mohou nad rámec těchto podmínek stanovovat ještě vlastní vstupní kritéria, která mohou být i přísnější, než jsou zde uvedená pravidla.

Po splnění těchto podmínek se pak investorům v porovnání se standardními investičními nástroji otevírá úplně jiný svět. Velkou výhodou je především možnost využít alternativní investiční strategie. Díky tomu se investor může podílet i na zhodnocování netradičních aktiv. Patří sem například různé nemovitostní, developerské nebo private equity fondy. Zaměření fondů však může být opravdu

široké. Na trhu najdeme takové, jež investují například do půdy, firem, jež nejsou v dobré finanční kondici, avšak disponují potenciálem růstu, nebo zde můžeme nalézt i fondy zabývající se různým luxusním zbožím. Může se jednat například o umění, sběratelské předměty nebo v poslední době stále populárnější exkluzivní alkohol. Díky svému specifickému zaměření jsou fondy schopny nabídnout produkty, které se velmi často zhodnocují nezávisle na vývoji akciových či dluhopisových trhů.

Ocenění jejich hodnoty je závislé pouze na posouzení nezávislých znalců. Slouží tak jako skvělý nástroj pro diverzifikaci investorského portfolia.

Vzhledem ke všem výše uvedeným vlastnostem pak ve výsledku fondy nabízí výrazně vyšší potenciál výnosu než standardní investiční nástroje. Každá mince však má dvě strany a je tedy záhodno dodat, že to vše je vykoupeno i vyšším rizikem nezdaru investice.

Závěrem tedy o FKI lze říci to, že nejsou úplně pro každého. Pro osoby či instituce, jež dobře rozumí tomu, do čeho investují, nebo jež disponují dostatečně velkým kapitálem na to, aby i případný nezdar investice neohrozil jejich finanční situaci, se však jedná o ideální volbu, jak rozšířit své investiční portfolio.



Aukce nemovitostí

Naše realitní kancelář se snaží neustále zdokonalovat a přicházet s novými věcmi, které jí zajistí konkurenční výhodu, a především ty nejlepší podmínky pro samotné klienty. I proto jsme začali některé z našich nemovitostí nabízet formou aukce a zatím se daří pro prodávající zajistit skutečně nadstandardní podmínky.

Realitní aukci si lze představit jako veřejnou dražbu dané nemovitosti. Její spuštění má ve své podstatě jednu jedinou podmínku a tou je, aby byl počet zájemců o nabízený objekt větší než jedna. Potenciální kupci mají možnost si s naším makléřem dohodnout prohlídku, a pokud jsou na jejím konci spokojeni, pak se ve vyhlášeném termínu zúčastní samotné aukce. Po stanovení vyvolávací ceny mohou jednotliví účastníci přihazovat své nabídky až do okamžiku, kdy se kupní cena dostane na takovou výši, že je ochoten ji akceptovat pouze jeden kupující. Ten se následně stává vítězem aukce.

A proč je vlastně dobré nemovitost prodávat právě tímto způsobem? Největší přidanou hodnotou je především transparentnost. Všichni účastníci aukce totiž mají jistotu, že vyhraje ta nejvyšší nabídka bez ohledu na to, kdo ji učinil. Tímto způsobem mohou být eliminovány různé osobní vazby, díky kterým by například makléř mohl upřednostnit některého ze zájemců před zbytkem uchazečů. Vítěz aukce má jistotu, že zaplatí nejvyšší možnou cenu, jež je k získání nemovitosti nutná. Nezaplatí tak zbytečně navíc ani jedinou korunu.

Benefity aukce přináší také prodávajícímu. Celého procesu se účastní pouze vážní zájemci o nemovitost a nikoliv spekulanti, kteří se často snaží všemožnými způsoby srazit kupní cenu níž. V případě aukcí veškeré licitace o ceně jednoduše odpadají. A v neposlední řadě je tou největší výhodou maximalizace kupní ceny. Tento fakt potvrzují i dvě veřejné realitní aukce, které

jsme pořádali prostřednictvím naší kanceláře. V jednom případě získal prodávající 130 tis. Kč navíc oproti původní kupní ceně a u druhé nemovitosti si prodávající dokonce polepšil o 440 tis. Kč.

A jak celá aukce u OK REAL ESTATE probíhá? Přihlásit se může úplně kdokoliv a samotný proces pak probíhá online. Svůj vysněný domov si tak můžete koupit z kanceláře, z křesla obývacího nebo třeba z dlouho plánované dovolené. Před začátkem aukce stanoví makléř po dohodě s prodávajícím vyvolávací cenu a výši minimálního příhozu. Poté už dochází ke spuštění celé dražby a hlavní roli pak přebírají potenciální kupci se svými příhozy. Po ukončení aukce probíhá prodej nemovitosti standardně, jak jsme zvyklí u klasických prodejů. Vyřeší se financování, komunikace s katastrem, advokátní úschova a všechny ostatní náležitosti. To vše pod dohledem našich realitních makléřů, kteří jsou při celém procesu oběma stranám nápomocni a starají se o hladký průběh transakce.

„Myslím, že příklady z naší praxe ukazují aukce nemovitostí jako atraktivní způsob, jak prodávající maximalizuje zisk a kupující zase získá jistotu, že celý prodej proběhl transparentně a za koupí zaplatil opravdu jen nejmenší nutnou částku,“ shrnuje Patrik Paulus, obchodní ředitel OK REAL ESTATE.



Rajčatový král Lukáš Rázl

Lukáše Rázla, kterému se prý na severu Čech přezdívá „rajčatový král“, vyzpovídal Václav Včelák, projektový manažer společnosti Agroteam CZ, se kterou Naše rajče spolupracuje již od výstavby prvního skleníku. Ta se zde začala plánovat už v roce 2017, a první skleník s výměrou 5,2 ha byl uveden do zkušebního provozu v roce 2019.

Od té doby se v Tušimicích, na místě zaniklé uhelné elektrárny, buduje a inovuje prakticky neustále. V současné době je tak značka Naše rajče bezkonkurenčně největším a nejefektivnějším skleníkovým komplexem v ČR s výměrou přesahující 11 ha.

Kde vůbec vznikla myšlenka vrhnout se do pěstování rajčat ve velkém?

S mými společníky jsme před pár lety diskutovali nad českým trhem, nad tím, kde by se v něm dala najít nějaká zajímavá díra, a došli jsme k tomu, že na trhu existuje velká poptávka po kvalitní zdravé české zelenině. Zároveň se to spojilo s další myšlenkou, kdy jsem před cca 10 lety dělal na jiném projektu v energetice. Tehdy mi přišlo velmi líto, že když se vyrobí elektrická energie, tak to teplo, které se k tomu používá, bývá z větší části zmařené. Jde takzvaně pánu bohu do oken. Pokud spojíme výrobu kvalitní české zeleniny, a přidáme k tomu teplo, které nikdo nepotřebuje, vznikne z toho potenciál pro celoroční provoz.

Z hlediska spotřebního košíku konečného zákazníka patří ovoce a zelenina ke klíčovým položkám. Rajčata jsou z tohoto pohledu de facto strategickou komoditou. Pro mnoho řetězců je otázka celoroč-

ních dodávek čerstvé zeleniny rozhodující. Tím se vlastně dostáváme k podstatě vzniku té myšlenky, kdy jsme viděli poptávku na trhu, a prostě jsme jí pouze vyšli naproti.

Když jsem u Vás byl na návštěvě, musel jsem i do kanceláře přes hygienickou smyčku. Proč ve skleníku musíte tolik dbát na ochranu před vnějšími vlivy, když doma na zahrádce to není třeba?

Podívejte, když si pěstujete doma na zahrádce ve skleníku pár rajčat, tak vás neúroda pravděpodobně existenčně neohrozí. © My jsme ve sklenicích vytvořili naprosto ideální prostředí pro rajčata. Podmínky uvnitř svoji atmosférou, teplotou a vlhkostí kopírují podmínky z jejich domoviny, kterou je mexická džungle v Yucatánu. Jenže tohle prostředí je ideální nejen pro rajčata, ale i pro spoustu dalších organismů. Je to takový dortík pod skleněným poklopem. A ten láká i spoustu virů, bakterií



a plísní, které tady nechceme. Některé z nich by nám mohly zlikvidovat úrodu, jiné by nám mohly zničit celé rostliny. Dokonce i veškerá voda, kterou zde používáme k zalévání, musí procházet přes úpravnu, kde dojde ke zničení všeho potenciálně nebezpečného. Obava z nákazy je na místě, protože potenciální ztráty jsou v podstatě nevyčíslitelné. Je to vlastně i jeden z důvodů, proč se ve skleníku používají čmeláci, a ne včely. V našem skleníku je totiž mírný přetlak. Vzduch proudí neustále ven. Včely jsou zvědavé, létaly by ven, a pak by chtěly i zpátky. A jsou natolik silné, že by proud vzduchu překonaly. Čmelák je takový pomalý brumla, kterému se stačí motat kolem vlastního domku, nepotřebuje zkoumat svět za sklem. Proto jsem Vás musel prohnat hygienickou smyčkou a navlíknout Vás do toho slušivého oblečku. © Tomu režimu jsou podrobováni všichni, kdo jdou dovnitř. Týká se to samozřejmě i našich zaměstnanců, kteří se musí před směnou osprchovat, převléct do nekontaminovaného oblečení a po pracovní dobu nesmí ven. A tahle obava před škůdci, která nás nutí držet ta naše rajčata v izolaci, nám vlastně napomáhá i minimalizovat chemii nutnou pro jejich ošetřování. Takže jsme v podstatě schopni produkovat v biokvalitě,

ačkoliv tuto nálepku z nějakých administrativních důvodů nemůžeme používat.

Na jaké ploše děláte rajčata a kolik procent republiky jste schopni dodávkami pokrýt?

V současné době mají naše skleníky mírně přes 11 ha. Pěstujeme tu zhruba 176 tisíc rostlin, kromě rajčat také okurky. Rostliny jsou vysoké až 16 m a za rok máme z jediné rostliny několik desítek kilogramů rajčat. Naše roční produkce je přibližně 6 000 t rajčat. Spotřebu českého trhu jsme schopni pokrýt přibližně osmi procenty. To je z našeho pohledu velmi významný podíl na trhu. Přesto je poptávka tak velká, že máme vyprodáno na měsíce dopředu. To bereme jako velké uznání. Nespíme však na vavřínech, máme samozřejmě další plány na inovace, rozvoj, doplnění sortimentu. Například letos máme v plánu vypěstovat stejné množství okurek, jako děláme rajčat.

V čem je váš způsob výroby rajčat odlišný od tuzemské či zahraniční konkurence?

My se snažíme o to, aby naše rajčata byla šťastná. Rajčata jsou pěstována takzvaně hydroponicky. Ve sklenících není žádná půda, rajčata se pěstují úplně jinak, než jste zvyklí u Vás na zahrádce.



„Umíme dodat na pult rajčata druhý den po sklizni, a sklízíme je zralá.“

Naše rostliny koření přímo ve vodě v takové kostce substrátu z kokosové drti. Do té jim neustále počítač dávákuje potřebné množství vody z naší úpravy. U vody si počítač sám umí upravit množství, umí přidat nějakou živinu, když je potřeba. Zároveň se umí řídit i množstvím slunečního svitu, velikostí rostliny, umí zavřít nebo otevřít čmeláčí domek. Bez počítačů bychom to na této úrovni vůbec nemohli zvládnout. Z tohoto pohledu jsme spíše špičkový technologický provoz, který spojuje biotechnologie s počítačem a umělou inteligencí. Tím se lišíme od zahrádkářů. A od české konkurence se pak lišíme tím, že jsme ve všem lepší. ©

Když se pak kouknete na rajčata ze zahraničí, tak ten rozdíl je daný hlavně tou dopravou. Rajčata k nám jezdí nejčastěji z jižního Španělska a z Maroka. Tam se sklízí ještě nezralá a dozrávají po cestě. A i když nakonec zčervenají, tak jsou

nedotažená. Ona ta rajčata zkrátka byla v nejvíce podstatné fázi, kdy získávají chuť, odpojená od samotné rostliny, a tedy bez přístupu k procesům, které se podílejí na získávání chuti. Navíc se sem dováží „obohacena“ o chemický koktejl, aby cestu vůbec přežila. Přitom my vše podřizujeme tomu, abychom rajčata produkovali v místě spotřeby po celý rok a prakticky bez chemie.

Daří se vám přesvědčovat konečné spotřebitele o výhodnosti nákupu české produkce?

Víte, on český spotřebitel je hodně orientovaný na cenu. Takže my jsme velmi tlačeni trhem do neustálého hlídání nákladů, zvyšování efektivity a modernizace. Ale dnes dodáváme do několika supermarketů, jmenovitě například do Kauflandu nebo do Albertu, a těch 8 % zastoupení na trhu je jasným dokladem toho, že naše rajčata jsou konkurence



schopná, a že konečný spotřebitel o ně stojí. Rajčata si svoje zákazníky našla i přes lehce vyšší cenu než ta z dovozu. My umíme dodat na pult rajčata druhý den po sklizni, a sklízíme je zralá. Ten rozdíl v kvalitě tam zkrátka je, a je výrazný. Kdybych to měl na něčem demonstrovat, tak bych řekl, že naše rajčata jsou tak sladká, že rajskou omáčkou z nich už nemusíte přislažovat.

Velkým tématem dneška je greendeal, hospodaření s vodou, snižování emisí a důraz na ekologickou produkci. Jak se vypořádáváte s těmito výzvami?

Ono jedna věc je nějaké legislativní nastavení, a ekologie je dnes i hodně politické téma. Ale my se na to snažíme koukat hlavně z pohledu zdravého selského rozumu. Naše uhlíková stopa, respektive stopa našich rajčat, je určitě výrazně nižší než u rajčat, která se dovezou ze zahraničí. Už jenom všechny emise z dopravy nebo chemie, která se k jejich vypěstování musí použít. Řádově je uhlíková stopa u rajčat z dovozu až dvakrát větší než u rajčat vypěstovaných doma. Jíst lokální potraviny je rozhodně zdravější a planetě prospěšnější. A co se týká skleníků v Tušimicích – náš provoz jsme postavili na zdevastované půdě, na místě zbořeného elektrárny. Nešlo zde nic postavit, ani provozovat žádnou zemědělskou výrobu. My jsme sem přesto dostali smysluplnou a zdravou produkci. I v dalších aspektech se chováme maximálně ekologicky. K vytápění využívá-

me odpadní teplo. Veškerou dešťovou vodu zachytíme, a místo toho, aby odešla do kanalizace, je beze zbytku využita k zemědělské produkci. Minimalizujeme objem použité chemie, v podstatě jen na dodávky živin. Hodně velké téma jsou emise skleníkových plynů. Rostliny tento plyn fixují z atmosféry a ukládají ho v sobě. Tím působí proti tvorbě skleníkového efektu. A při intenzivní výrobě, jakou zde máme, toho CO₂ spotřebují rostliny opravdu hodně. I proto udržujeme v našem skleníku koncentraci CO₂ na vyšší úrovni, než je běžná v atmosféře. Naše roční spotřeba je okolo šesti tisíc tun CO₂. Nejenže nezanecháváme žádnou uhlíkovou stopu, my zde vlastně životní prostředí aktivně zlepšujeme. Oxid získáváme paradoxně nákupem z Maďarska, i když jsme vedle elektrárny, která ho produkuje spoustu.

Jaký dopad na vás měly problémy s energiemi?

Z elektrárny využíváme tzv. zbytkové teplo, které by jinak „odešlo“ do ovzduší. To nám v krizové době umožnilo s rozumnými náklady produkovat i v zimě. Kromě tepla ale spotřebujeme i spoustu elektřiny, protože našim rostlinám větší část dne svítíme. Ještě, než došlo k válce na Ukrajině a k energetické krizi, jsme provedli rozsáhlé inovace. Energetická krize na nás samozřejmě měla velký dopad, protože vytápění a svícení ve skleníku jsou ty největší položky a dostáváme se zde do závratných částek. Tato krize nás nasměrovala do zlepšování

hospodaření s energií, kdy jsme provedli opatření s výslednou úsporou kolem 50 %. Stále hledáme možnosti, jak energii uspořit, případně skladovat. Stalo se z toho téma našeho budoucího rozvoje. Do toho ještě musíme kalkulovat s tím, že v budoucnu dojde k dalšímu omezení provozu uhelných elektráren. To se nás taky hodně dotýká. Jednou z možností další modernizace je například možnost vyrábět si energii svépomocí.

Jakým způsobem se vás dotýkají problémy se zaměstnaností? Dají se sehnat pracovití lidé? Dají se ve Vašem oboru zaměstnanci nahradit nějakým způsobem automatizace či robotizace?

Co se týká automatizace, jsme spíš biotechnologická než zemědělská firma. Automatika kompletně řídí udržování parametrů prostředí a výživy rostlin. Řídí i stínění, osvit, proudění vzduchu. Stupeň automatizace je vysoký. V tomto směru máme ke klasickému zemědělství opravdu hodně daleko. Ale proto, aby nastavení systému bylo funkční, potřebujete dobrého agronoma, stejně, jako kterýkoliv jiný zemědělský podnik.

Sklizeň se však bez lidské práce neobejde. Ve sklenicích pracuje kolem 75 lidí. Dnes již sice existují technologie, které umí vyhodnotit zralost a šetrně utrhnout plod, ale ty jsou zatím příliš drahé a při naší velikosti málo efektivní. V této oblasti se stále musíme spolehnout na lidské ruce. Ale spojení vysoké automatizace a kvalitní lidské práce nás řadí na přední pozice. Co se týká produktivity, jsme velmi blízko holandské, tedy světové, špičce, což v oblasti střední Evropy vůbec není běžné. Mezi skleníky v České republice máme asi nejlepší produktivitu práce a jsme na to velmi pyšní.

Práce ve skleníku je samozřejmě náročná a potýkáme se s fluktuací. A i my si musíme vypomáhat zahraničními pracovníky. Zatím to však zvládáme.

Jaké jsou další plány na rozvoj? Plánujete navyšovat plochy, případně upravit skladbu plodin?

V současné době produkujeme pouze rajčata a okurky. Přemýšlíme samozřejmě o dalších plodinách – rádi bychom pěstovali i sladké papriky nebo třeba jahody. A i tohle všechno bychom byli schopní dělat v té chuti, čerstvosti a kvalitě, kterou zákazník určitě ocení. O rozšiřování ploch také uvažujeme, ale zde jsme omezeni nějakým prostorem, a také financemi. Těch nápadů je více. V jednu dobu jsme uvažovali například o zavedení výroby kečupů z vlastních rajčat, ale tuto myšlenku jsme prozatím opustili.

Je v tomto oboru ještě kam inovovat a modernizovat?

Za několik málo let se nám podařilo vybudovat firmu, která je ve svém oboru špičkou, minimálně v České republice. Ale v žádném odvětví tržní ekonomiky nesmíte usnout na vavřínech. Technologie se vyvíjejí,



vždy je kam se zlepšovat. V tuto chvíli nám automatika řídí chod skleníku, do budoucna se automatizace určitě promítne i do dalších našich činností. Hodně si slibujeme od umělé inteligence, kde předpokládáme, že nám v dohledné době umožní cílenou péči o konkrétní rostliny namísto plošné.

Vzhledem k tomu, že naší největší nákladovou položkou jsou energie, hodně řešíme inovace v této oblasti. A když si vezmete, jak velký rozdíl je například mezi klasickou žárovkou a LED technologií, a ta změna se udála prakticky během několika let, tak se nebojím, že bychom neměli kam inovovat.

Další inovační potenciál máme na biologické úrovni. Již dnes se zabýváme pěstováním rostlin v symbióze s houbami. To našim rostlinám umožňuje efektivněji vstřebávat živiny. A na tomto poli se v poslední době také děje mnoho objevů, které budou časem dostupné. No, a s investicemi nám určitě pomůže Agroteam. Sám nejlip víte, pane Včeláku, kolik jsme spolu udělali projektů a kolik jsme s Vaší pomocí získali financí na investice.

Děkuji za pochvalu. Poslední otázka, jak tráví volný čas provozovatel největšího skleníku v České republice?

Nemám žádný volný čas. © Ale teď vážně. Je to samozřejmě velký záprah a i velká zodpovědnost. Takže si potřebuju občas vyčistit hlavu. Teď se například chystám na tři týdny do Peru. Na své chalupě si taky pro zábavu z kmenů tesám včelí úly a starám se o včely. Chci si taky pořídit pár oveček.

Popřejte Vám tedy mnoho štěstí a děkuji za rozhovor!

Rozdíly v dotaci úspory energie

Výzva č. 1 vs. Výzva č. 2

V loňském roce vám byly představeny podmínky pro čerpání dotace z výzvy na energetické úspory, která byla předčasně ukončena. V květnu 2024 jsme se konečně dočkali vyhlášení navazující výzvy a představíme si nejzásadnější změny.

72

Příjem žádostí do první výzvy Úspor energie z Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (OP TAK) byl předčasně ukončen 31. 8. 2023 z důvodu změn v podmínkách veřejné podpory stanovených aktualizovaným zněním Obecného nařízení o blokových výjimkách, tzv. GBER. Implementace změn do pravidel výzvy a její opětovné vyhlášení k dočerpání zbývajících alokací mělo původně pro žadatele znamenat pouze krátkou pauzu, ze které se nakonec stalo cca 9 měsíců.

Úspory energie – výzva II.

Zahájení příjmu žádostí	24. 5. 2024
Ukončení příjmu žádostí	31. 10. 2025
Alokace	5 mld. Kč
Míra podpory	30 % – 80 %
Způsobilé výdaje	625 tis. – 2 mld. Kč

„Příjem žádostí do první výzvy Úspor energie z Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (OP TAK) byl předčasně ukončen.“

Míru podpory ovlivňuje nově nejenom velikost podniku a region místa realizace, ale také druh energeticky úsporného opatření. Jiná míra podpory je aplikována na opatření na budovách, mimo budovy, obnovitelné zdroje energie a pro související dokumentaci platí režim podpory de minimis. V případě opatření na budovách jsou k dispozici na výběr dvě varianty míry podpory, a to v návaznosti na splnění přísnějších či benevolentnějších požadavků na tepelně technické vlastnosti budov, které následně určují výši podpory.

V rámci opatření na budovách je nově nezpůsobilou aktivitou instalace či výměna pouze jednoho stavebního prvku, tzn. není dostačující např. samostatné zateplení budovy. V tomto případě musí být součástí projektu také dodatečné opatření na technických systémech, tj. vytápění, chlazení, nucené větrání vč. rekuperace, osvětlení vnitřního prostoru budovy apod. Je třeba upozornit, že fotovoltaická elektrárna se nezahrnuje mezi technické systémy budovy.

Dalším nezpůsobilým opatřením je revitalizace zchátralých objektů, kde chybí fakturační měření spotřeby energie. Mezi způsobilé aktivity opatření na budovách se naopak nově řadí instalace dobíjecí stanice pro uživatele budovy a zařízení pro zadržování a využívání dešťové vody. Změny se samozřejmě vztahují i na opatření výměny výrobních a technologických procesů, kde oproti budovám stále platí povinnost hypotetického srovnávacího scénáře, tzv. alternativní investice. V případě, že žadatel

nechce tento postup využít, bude příslušná míra podpory automaticky snížena o 50 %.

Krácení míry podpory, respektive výše způsobilých výdajů, platí také v případě, kdy po realizaci opatření dochází k navýšení roční kapacity oproti výchozímu stavu. Následně musí dojít ke krácení investičních nákladů, které bude odpovídat navýšení roční kapacity v poměru 1:1, např. v případě dvojnásobku roční kapacity po realizaci opatření musí dojít ke krácení způsobilých výdajů o 50 %. Platí, že i po snížení výdajů musí být dodržena min. hodnota způsobilých výdajů na projekt ve výši 625 tis. Kč. Další novinkou je omezení, kdy je nepřípustné, aby o podporu žádal nájemce technologie nebo majitel technologie, pokud bude dotovaný stroj následně pronajímat. Stejná situace platí také při opatření modernizace rozvodů nebo využití odpadní energie. Jinak lze podporu poskytnout vlastníkovi budovy nebo nájemci v závislosti na tom, kdo opatření ke zvýšení energetické účinnosti zadává. V případě, že se chcete dozvědět informace o povinnostech žadatele a další zajímavosti o výzvě, doporučujeme článek z druhého vydání bulletinu 2023. V případě zájmu o individuální konzultaci projektu jsme k dispozici.

Klára Zahradníčková



Pozvánka na výstavu

Země živitelka 2024

Společnosti Agroteam CZ a OK GROUP
Vás zvou ve dnech **22.–27. 8. 2024**
k návštěvě expozice v pavilonu Z.

Přijměte rovněž pozvání na náš seminář
„Den společnosti Agroteam“,
který se uskuteční v pavilonu Z
v pondělí 26. 8. 2024 od 9 hodin.

 Agroteam CZ

 OK
GROUP

OK HOLDING BULLETIN 3/2024

VYDAVATEL: OK BROKERS s.r.o. • ADRESA REDAKCE: Mánesova 3014/16, 612 00 Brno • REDAKČNÍ RADA: Marian Bednařík, Lenka Berková, Michal Hladký, Vladimíra Kubišová, Nikol Stočková • GRAFICKÝ DESIGN: Tobáš Grolich & TWENTYFOURSEVEN Promotions •

FOTO: Martin Zeman, Jakub Mísík, Vít Kovalčík • EVIDENČNÍ ČÍSLO MK ČR: E 23057 • Vychází 4x ročně • Toto číslo vyšlo 1. července 2024.

V případě dotazů nebo nápadů nás kontaktujte na e-mailu: bulletin@okholding.cz • www.okholding.cz



Agroteam CZ

CLARO

IBS-GROUP

INTERWAY INSURANCE BROKERS

LB Brokers

O & V

OK BROKERS

OK ECONOMY

OK GRANT

OK GROUP

OK GROUP SLOVAKIA

OK HOLDING PREMIUM

OK KLIENT

OK PROFIT

OK REAL ESTATE

YSAT PLZEŇ