A professional portrait of Hana Albrechtová, a woman with short dark hair, smiling. She is wearing a white collared shirt under a black zip-up jacket. She is holding a black smartphone in her hands. The background is a light-colored, textured wall.

**HANA ALBRECHTOVÁ:**  
„MYSLÍM SI, ŽE V RÁMCI  
ZDRAVOTNICKÝCH  
ZÁCHRANNÝCH SLUŽEB V ČR  
PATŘÍME KE ŠPIČCE A ŽE  
NA NÁS MŮŽE BÝT KRAJ  
PYŠNÝ.“

**Vážení kolegovia, priatelia,**

nedávno som čítal knihu Steva Jobsa, kde písal: „Jediný spôsob, ako byť skutočne spokojný, je veriť že to, čo robíte, je skvelá práca. A jediný spôsob, ako robiť skvelú prácu, je milovať to, čo robíte.“

Spomenul som si na to v tomto období. Našu prácu musíme milovať, aby sme zvládli túto situáciu. Zažívame vraj najťažšiu krízu po 2. svetovej vojne. Česká aj Slovenská republika sú striedavo v čele štatistik Covid-19, ekonomike sa nedarí, všetko stagnuje. Preto je potrebné túto prácu milovať. Dať do nej všetko. Klienti sa na nás častokrát obracajú s požiadavkami o úpravu poistného a rizík, jednoducho povedané chcú od nás radu, ako minimalizovať ich náklady. Kríza sa začína naplno prejavovať v zápornom ekonomickom raste, vo zvyšovaní nezamestnanosti, zatváraní malých a stredných podnikov atď. Je to ťažké obdobie.

Všeobecne platí, že najlepšie na túto krízu bol pripravený práve náš segment podnikania – poistenie. Veľa procesov bolo už pred krízou zdigitalizovaných, prepojených online s poisťovňami a klientami. A potom zrazu jedného dňa to všetko, čo malo našu podnikateľskú sféru posúvať dopredu, zastalo a v súčasnosti nám ju pomáha ako tak stabilizovať.

Takto pred rokom som bol presvedčený, že koronakríza zostane v roku 2020. No nie je tomu tak. Je rok 2021 a koniec je v nedohľadne. Sú síce optimistické prognózy pre druhý polrok 2021, ktoré hovoria o naštartovaní ekonomiky a z toho vyplýva, že by sa malo začať dariť aj našim klientom. Musí sa im začať dariť, lebo naša práca bez nich existovať nebude. Preto v tejto dobe je viac ako dôležitá naša pomocná ruka smerovaná k nim. Väčšina firiem plne digitalizuje svoje podnikanie, zamestnancov posiela do ich „obyčajkového“ home office a svet začínajú ovládať najväčšie IT spoločnosti. Treba si však uvedomiť, že umelá inteligencia a procesy nikdy nenahradia ľudský prístup, náš prístup.

Dnes som nechcel písať o novinkách, o aplikáciách, o systémoch, o štatistikách, o číslach, ale len o nás. O nás, aby sme



to spolu zvládli a so vztýčenou hlavou pokračovali ďalej, boli oporou pre všetkých tých, ktorí nám dôverujú a potrebujú nás.

Milí kolegovia, priatelia, len večný optimista verí vo svoje víťazstvo. A ja optimista som. Preto verím, že to spoločne zvládneme a upevníme naše postavenie na poistnom trhu tak, aby v prípade nástupu rozmachu ekonomiky sme boli my tí, ktorí budú hrať prím a obhája svoju líderskú pozíciu.

Prajem nám spoločne veľa zdravia!

**Miroslav Pacher**  
podpredseda predstavenstva OK GROUP SLOVAKIA, a.s.

**VYBÍRAME  
Z OBSAHU**

**10**

Z blízka  
1981 s.r.o.

**18**

Rozhovor s Alexandrom Rozinom  
ml., výkonným riaditeľom  
spoločnosti Incheba, a.s.

**22**

Milan Troščák: „Majetkáři“  
pozor, príležitosti máme  
primo před nose!

# Snažíme se na sobě neustále pracovat

**Ve velkých městech mají záchranné služby tradici často přesahující 100 let. Moderní historie záchranné služby v ČR v tom pojetí, jak ji známe dnes, ale sahá do začátku sedmdesátých let minulého století, kdy byla zřízena celostátně jednotná tísňová linka 155 a stanice Rychlé záchranné služby u tehdejších Ústavů národního zdraví. V období osmdesátých a devadesátých let byly jednotlivé stanice organizovány nejprve při nemocnicích a později na úrovni okresů. Se vznikem nového krajského uspořádání k 1. 1. 2000 bylo rozhodnuto, že záchranné služby (na rozdíl od celostátně jednotné Policie a Hasičského záchranného sboru ČR) budou svěřeny právě do krajské působnosti. Aktuálně je na našem území 14 krajských záchranných služeb.**

MUDr. Hana Albrechtová je ředitelkou čtvrté největší zdravotnické záchranné služby, s rozlohou působnosti cca 7 200 km<sup>2</sup>. A nám je velkou ctí, že si paní ředitelka i v těchto pro záchrannou službu enormně náročných dnech našla čas na rozhovor pro náš bulletin.

**Paní ředitelko, úkolem zdravotnické záchranné služby je, zjednodušeně řečeno, poskytování zdravotnické péče v případě náhle vzniklého onemocnění, úrazu nebo jiného zhoršení zdravotního stavu. Osobně předpokládám, že jsou to tedy mezní situace, kdy se jedná o přímé ohrožení života. Co je z Vašeho pohledu na práci Vás a Vašich kolegů nejtěžší?**

Pro každého z nás je nejtěžší něco jiného. Obecně by se však dalo říct, že musíte mít znalosti ze všech oborů medicíny. Musíte se umět postarat o rodící maminku, o novorozence, ale také o těžké trauma, popáleniny a potom o celou řadu interních a neurologických diagnóz. Někdy musíte fungovat trochu i jako psycholog. A celé to ještě ztěžuje fakt, že vše výše uvedené neděláte v komfortním prostředí ambu-



## HANA ALBRECHTOVÁ

Pochází z Ladaně na Břeclavsku. Vystudovala Lékařskou fakultu Masarykovy univerzity v Brně. Od roku 1995 byla lékařkou na anesteziologicko-resuscitačním oddělení ve Valticích, později v břeclavské nemocnici, jezdila zároveň v sanitce, protože pod oddělení ARO spadala rychlá pomoc. U Zdravotnické záchranné služby Jihomoravského kraje působí od roku 2004, 1. ledna 2019 se stala ředitelkou jihomoravské záchranky.

Má dva syny. Ve volném čase ráda jezdí na kole a lyžuje, cestuje, nebo se věnuje turistice.

pocit, že jeho práce je nadužívaná, protože ani v jednom případě nešlo o stav, který by měla řešit rychlá pomoc. Že třeba pacient mohl postupovat jinak, například navštívit praktického lékaře.

Z toho pochopitelně plyne značná frustrace. Takový kolega vám řekne, že nikoho „nezachránil“ a že vlastně jen poskytl komfortní převoz do nemocnice. S tím souvisí i fakt, že čím méně se dostáváte do styku s určitým případem, o to víc je ta situace pak stresující. A co je pro mě opravdu úplně nejtěžší? Akutní ohrožení na životě, pokud jde o děti, příbuzné či známé. Pokud někoho takového zachraňujete a on se vám

lance nebo nemocnice, ale jste někde v terénu, ať už v bytě, v lese, na ulici... a kolem sebe máte příbuzné nebo kolemdoucí, zkrátka „diváky“. Někdy jsou v domácnosti třeba i zvířata, hlavně psi, u kterých nevíte, zda nezaútočí. Vy to ale musíte zvládnout. Ať už je den nebo noc, ať sněží nebo pere letní slunce. Někdo možná řekne, že nejtěžší je pro něj to, když jede pětkrát na výjezd a má

pak ozve a řekne, že je v pořádku... to je krásný pocit. A přesně to je důvod, proč tuhle práci děláte.

**Přestože nám zachraňujete životy, obecně se traduje, že se lékaři na záchranku nijak „nehrnou“. Čím to je? Respektive, máte s personálním obsazením kvalifikovaných lidí potíže?**

Není to problém jen zdravotnických záchranných služeb, týká se to zdravotnictví jako celku. Myslím si, že v systému chybí dostatek kvalifikovaného středně zdravotnického personálu i lékařů. My máme v tuto chvíli dostatek záchranářů a řidičů – záchranářů. Co se týká lékařů, tak jsme nyní relativně dobře obsazeni, ale jsou i oblasti, kde máme průměrný věk lékařů dost vysoký. Takže bychom potřebovali získat na některé základny mladší ročníky. Já osobně mám vždy velkou radost, pokud chce u nás na záchrance pracovat mladý člověk, lékař

či záchranář, který má potřebu se učit, všechno ho zajímá, můžete s ním dobře pracovat. Chce se školit a jezdit na souťeže. Je to vždy radost, když někoho takového přijmete.

**Jste příspěvkovou organizací Jihomoravského kraje (dále jen JMK). Provoz záchranné služby je zcela jistě velmi nákladný, musíte jako manažerka řešit potíže s financováním, nebo můžete mít k dispozici vše, co potřebujete?**

Ano, jsme příspěvkovou organizací Jihomoravského kraje a zcela jistě

“**TAHLE PRÁCE VYŽADUJE VYTVOŘIT SI TVRDOU SLUPKU, ALE POD NÍ SE VĚTŠINOU SKRÝVÁ MĚKKÉ JÁDRO...**”

nejsmo „levnou“ organizací. Ročně nám náš zřizovatel na provoz přispívá řádově stovky milionů a dalším příspěvkem jsou investice. Nesmíme zapomenat, že patříme mezi největší záchranky v České republice, jsme na čtvrtém místě, co do počtu výjezdů, což pochopitelně souvisí s počtem obyvatel, rozlohou kraje a také například s tím, že Brno je město univerzit a jižní Morava přitahuje spoustu turistů. Takže financovat nás není jednoduché. Už při stanovování rozpočtu musí dojít ke shodě mezi námi a zřizovatelem. Není to tak, že bychom si mohli dovolit úplně vše, co si přejeme, ale snažíme se na sobě neustále pracovat, zkvalitňovat péči o pacienty a zlepšovat pracovní podmínky pro naše zaměstnance. Ze strany zřizovatele máme v tomto velkou podporu. Myslím si, že v rámci zdravotnických záchranných služeb v ČR patříme ke špičce a že na nás může být kraj pyšný.



## Zdravotnická záchranná služba Jihomoravského kraje má k dispozici více než 80 sanitek, z toho některé vozy jsou tzv. RV. Můžete našim čtenářům vysvětlit, co tento pojem znamená?

Rendez-vous, neboli setkávací systém znamená, že k pacientovi vyjíždí nejdříve tzv. malé auto. Tento systém používáme jen v Brně a pro tento účel máme tři Škody - Kodiaq. Ve voze přijede lékař a záchranář. Bud' hned s malým autem vyjíždí i to velké, nebo sanitka přijíždí až následně. Výhodou je, že malé auto se na místo dostane rychleji, ale zase to není transportní prostředek. Takže pokud lékař dojde k závěru, že je třeba pacienta odvézt do nemocnice, dovolá si velký vůz. Systém se využívá v rámci větších měst, protože malé auto je pochopitelně flexibilnější, rychlejší. No a v případě, že se nejedná o vážný stav, tak se pacient ošetří, s ponaučením se ponechá na místě a lékař může pokračovat na jiný výjezd.

## Kromě sanitek využíváte i leteckou záchrannou službu, vrtulník, který je speciálně upraven pro vaše potřeby. Jaké jsou rozdíly oproti výjezdům sanitek, jedná se o závažnější případy nebo spíše nepřístupný terén atd.? Jak často jste loni s vrtulníkem vzlétali?

Indikace ke vzletu jsou jednoznačně dané, patří mezi ně i ty, co jste zmínila. Ale hlavní indikací je tzv. časový profit pro pacienta. Máte například pacienta po nehodě, kterého je třeba transportovat do traumacentra nebo pacienta s akutním infarktem myokardu, kterého je nutné směřovat ke specializované péči do fakultní nemocnice. A tento pacient bude např. z Veselí nad Moravou, pak cesta po zemi je poměrně dlouhá. Takže vrtulník transportuje pacienta do nemocnice letecky a je tam třeba o půl hodiny rychleji, než kdyby se jelo sanitkou. Při určitých diagnózách hraje právě tento faktor obrovskou roli. Podobné je to také u popálenin, pokud se opaří dítě někde ve vzdálenosti 100 km od Brna, tak tam je časový

## ZDRAVOTNICKÁ ZÁCHRANNÁ SLUŽBA JIHOMORAVSKÉHO KRAJE (ZZS JmK)



Pracovníci ZZS JmK zajišťují přednemocniční neodkladnou péči v regionu o rozloze 7.195 km<sup>2</sup> pro 1,2 milionu obyvatel. V denní době je ve službě 47 výjezdových skupin, v noci 43 skupin. Záchranáře vysílá k událostem krajské zdravotnické operační středisko, které přijme denně na tísňové telefonické lince 155 od 500 do 700 hovorů. Nejvíce je jich z Brna. Úkolem operátorek a operátorů je vyhodnotit tato volání, k volajícím vyslat pomoc, popřípadě jim poradit, jak mají v případě zdravotních potíží postupovat. Denně mají záchranáři v kraji kolem 270 výjezdů, jsou však i období, kdy počet výjezdů významně převyšuje 300. Posádky nejčastěji vyjíždí k pacientům s interními chorobami, souvisejícími zejména s onemocněním srdce, cév a mozku. Velkou část zásahů pak tvoří úrazy, a to zejména úrazy vzniklé při dopravních nehodách. Spektrum výjezdů zdravotnických záchranářů doplňují akutní, méně závažná a některá lehčí onemocnění, stavy a úrazy, při nichž volající laik neodhadne (neúmyslně zveliči) závažnost stavu.

Zdroj: webové stránky ZZS JmK

profit velmi výrazný. Loni náš dispečink zvedl vrtulník v téměř sedmi stovkách případů a doplním ještě, že létáme 24 hodin denně.

## V tuto chvíli máte 23 základen, je toto množství dostačující, abyste byli schopni zajistit příjezd do stanoveného časového limitu, nebo plánujete rozšíření sítě či rozšíření stávajících základen?

Ano, máme 23 výjezdových základen, včetně letecké záchranné služby. Přes den máme ve službě 47 posádek, přes noc jich je 43. Základny by měly být rozmístěny tak, aby výjezdová skupina do stanoveného časového limitu, což je 20 minut, dojela na jakékoliv území v našem regionu. Ale jsou určitá místa v kraji, kde je dvacetiminutový limit opravdu na hranici. To pak řešíme dohodami se záchrannými službami sousedních krajů o vzájemné výpomoci. A ano, jsme připraveni se zřizovatelem v případě potřeby jednat o zbudování nových stanovišť.

## Nemůžeme také nezmínit aplikaci Záchranka. Jaké jsou výhody využití této aplikace pro vás a pro pacienta? Jste s četností jejího používání spokojeni, nebo byste ocenili její využívání ve větší míře?

Aplikaci Záchranka má podle mých informací nainstalováno už milion a půl uživatelů, největší její výhodou je, že

vidíme, kde přesně se pacient nachází. Řekněme tedy, že si někde uprostřed vinice způsobil úraz na kole, ale on sám nemá ponětí, kde je. My ho díky aplikaci můžeme zlokalizovat. Bod pošleme do vozu, ten přijede na místo. Dále může mít pacient v aplikaci nahanané osobní údaje, takže například víme s čím se léčí. Navíc používání aplikace je jednoduché, jedním kliknutím se dovoláte na linku 155. Takže samozřejmě, bude-li se aplikace používat ještě víc, budeme rádi.

## V posledních týdnech často rezonuje v médiích téma kybernetických útoků na zdravotnická zařízení.

## Na vašich stránkách jsem se dočetla, že jste v rámci projektu EU v této oblasti zavedli nové technologie. Jaké to jsou? Setkali jste se již s pokusem o útok? Jste v této oblasti pojištěni?

My do kybernetické bezpečnosti investujeme poměrně hodně peněz, loni jsme v této souvislosti realizovali projekt, kdy jsme implementovali příslušné nástroje, jejichž hlavním cílem bylo zvýšit bezpečnost informačního systému našeho operačního střediska. To je pro nás vlastně nejdůležitější informační systém pro poskytování přednemocniční neodkladné péče. Zvýšili jsme také bezpečnost naší elektronické pošty. Kromě toho, že nám výše uvedené zaručuje kontinuitu uvedených informačních systémů, tak byla realizací tohoto projektu zajištěna i vyšší

míra ochrany zpracování osobních údajů. Aktivně spolupracujeme s Kybernetickým operačním centrem Jihomoravského kraje a s Národním úřadem pro kybernetickou a informační bezpečnost. Je třeba říct, že registrujeme značný počet pokusů o napadení našich informačních systémů, ale právě díky všem přijatým opatřením byly tyto útoky včas rozpoznány a eliminovány. A spíše než do pojištění se tedy snažíme investovat do dalších a ještě modernějších prvků pro zajištění kybernetické bezpečnosti. Zjednodušeně řečeno, než bychom se museli potýkat s následky, které by mohly mít i velmi vážné dopady na naše fungování, raději řešíme prevenci.

### **Kolik pojistných událostí musíte v rámci pojištění ročně řešit? Jedná se spíše o škody z pojištění vozidel, nebo jste řešili i závažnější škody – například požár, vloupání atd.?**

Ročně máme přibližně 40 pojistných událostí, souvisí především s nehodami našich sanitek. Řešili jsme např. poškození budov cizích subjektů našimi dopravními prostředky či prasklé vodovodní potrubí. Nepamatuji si však, že by nás postihla nějaká živelná katastrofa. Čím se ještě musíme zabývat, jsou žaloby pacientů, a tím i pojistné události spojené s poskytovanou péčí. V této souvislosti ale musím říct, že pochval od spokojených pacientů či jejich blízkých nám chodí mnohem více... a to nás velmi těší.

### **Loni jste otevřeli nové vzdělávací a výcvikové centrum v Brně - Bohunicích. Umožnila vám loňská situace využít centrum naplno? Jaké vzdělávací programy a kurzy a pro koho nabízíte? Pořádáte i kurzy nebo soutěže pro veřejnost, kolegy z jiných ZZS nebo případně kolegy ze zahraničí?**

Ano, otevřeli jsme v lednu vzdělávací středisko, moc jsme se na něj těšili. Než se rozjela jeho činnost, tak nám koronavirus zkrátil plány. Ale snažili jsme se nastalé situaci přizpůsobit a uspořádali



jsme online kurzy pro naše zaměstnance a podařilo se nám „virtuálně“ uspořádat i velmi oblíbenou konferenci Brněnské dny urgentní medicíny, která se jinak tradičně koná v Mikulově. Vzdělávací centrum slouží především pro vzdělávání našich zdravotníků. Školíme jednak teoretické znalosti a nacvičují se pochopitelně i praktické dovednosti. Součástí střediska je kromě jiného tzv. simulační byt, kde pomocí sofistikovaných modelů můžeme nasimulovat jakoukoliv událost, např. cévní mozkovou příhodu staršího pacienta, ale i překotný porod. Ve druhém patře máme kompletně vybavenou sanitku, její umístění je v rámci naší republiky skutečný unikát. Od dubna už bychom rádi výuku pro naše zaměstnance znovu rozjeli, samozřejmě v modu, který se přizpůsobí aktuální epidemiologické situaci. Ve výcvikovém centru samozřejmě počítáme i s kurzy určenými pro členy dalších složek IZS a také pro veřejnost. Zájem o výuku z řad laiků neustále stoupá, je to moc dobře, snad už brzy budeme moci začít lekce znovu organizovat.

**Působíte i jako lékařka na výjezdové stanici v Břeclavi. Když jste přemýšlela o tom, že byste mohla záchranku řídit, vycházela jste ze svých zkušeností lékařky? Říkala jste**

### **si tehdy, co byste změnila, kdybyste záchranku řídila?**

Dlouho jsem působila jako vedoucí lékařka územního oddělení v Břeclavi. Nevím, jestli mi to budete věřit, ale já jsem si skutečně nikdy ani na chvíli nepomyslela, že budu řídit záchranku. Myslela jsem si, že budu „až do důchodu“ jezdit ve výjezdové skupině. Samozřejmě, že celou řadu zkušeností, které jsem získala, mohu využít i při řízení organizace. Protože tu práci znáte, máte povědomí o úskalích a problémech řadových zaměstnanců, dokážete se vžít do jejich role. Ale o to je to pak někdy možná i složitější, protože na jednu stranu musíte fungovat jako manažer, řídit se zákony, prosazovat i nepopulární, leč nezbytná, opatření... Ale na druhou stranu chcete maximálně vyjít vstříc zaměstnancům a poskytnout jim trvale takové podmínky, aby se v práci, která je skutečně mimořádně náročná nejen v období koronaviru, cítili dobře a měli všechno, co potřebují.

**O jihomoravské záchrance často slyšíme v celé řadě zajímavých souvislostí. Máte Defíka, pejska záchranaře, lidé si každý rok mohou koupit váš charitativní kalendář, jste spoluautorem tzv. Seniorské obálky...**

Ano, je to tak. Snažíme se dělat i tyto „věci navíc“. Má to svoji logiku a považujeme to za smysluplné. Defík, náš pejsek záchranář, jezdí v sanitce a je připravený poskytnout útěchu malým pacientům. Pokud tedy ošetřujeme nemocné či zraněné děti, snažíme se o to, abychom jejich stres co nejvíce zmírnili, hračka v tomto ohledu velmi pomůže. Naopak Seniorská obálka je projekt určený nejstarším pacientům. Mají-li doma tento tiskopis správně vyplněný, pak je významnou pomocí pro naše zdravotníky, kteří přijedou na místo události. No a charita je záležitost, které se věnujeme rádi a dlouhodobě. Jde nám o podporu těch, kteří ji skutečně potřebují. Kalendář už jsme vyrobili třikrát, jednou to bylo na pomoc onkologicky nemocným dětem, další rok pak dětem zrakově postiženým a třetí kalendář,

ke kterému přibyl dokonce i diář, byl určený na podporu dětí s autismem. Každý rok tak pro potřebné získáme přibližně 100 000 korun.

A nezapomínáme ani na naše zaměstnance, pokud se dostanou oni nebo jejich blízcí do tíživé životní situace. Založili jsme vlastní transparentní účet, a když je to třeba, vyhlásíme sbírku. Peníze pak posílají nejen naši pracovníci, ale i široká veřejnost. Pomohli jsme takto našemu záchranáři, který je po cévní mozkové příhodě, dále třeba dcerce našeho kolegy, která trpí dětskou mozkovou obrnou, nebo manželce našeho zaměstnance, který zemřel po dlouhé těžké nemoci ve 48 letech.

**Již dva roky řídíte jako jedna ze tří žen krajskou záchrannou službu.**

**Ostatních jedenáct ředitelů jsou muži. Dá se z tohoto nepoměru usuzovat, že se jedná o pracovně „tvrdé prostředí“?**

Pracovně tvrdé prostředí to asi skutečně je, ale musím říct, že u nás máme poměrně dost žen ve vedení nebo ve vedoucích pozicích. Bude to asi tím, že na jižní Moravě jsou pracovitě, schopné a silné ženy (smích). Takhle práce vyžaduje vytvořit si tvrdou slupku, ale pod ní se většinou skrývá měkké jádro...

Autor: redakční rada



## OK GROUP i letos partnerem soutěže DAŇAŘ & DAŇOVÁ FIRMA roku 2020



Slavnostní ceremoniál 11. ročníku vyhlášení výsledků soutěže DAŇAŘ & DAŇOVÁ firma roku proběhl netradičně, on-line přenosem, v úterý 9. 2. 2021 v prostorách pořádající společnosti Wolters Kluwer ČR. Společnost OK GROUP je, spolu se svým významným klientem Komorou daňových poradců ČR, partnerem této soutěže. Nominace probíhala od 2. 11. 2020 do 23. 11. 2020 a hlasování bylo ukončeno 8. 1. 2021. Pořádající společnost Wolters Kluwer ČR rozdělila soutěž do 3 skupin a 7 kategorií.



Foto z předávání cen

Ti nejlepší daňoví specialisté a osobnosti byli vybráni na základě hlasování laické i odborné veřejnosti. Vedle toho byly také vyhlášeny tři Nejstřícnější finanční úřady a Nejžádanější zaměstnavatel v daních za rok 2020. Do soutěže bylo nominováno celkem 48 daňových specialistů a osobností, největší počet nominova-

ných pak zaznamenala kategorie Daňové naděje roku 2020. Výsledky a informace k soutěži naleznete na stránkách soutěže [www.danar-roku.cz](http://www.danar-roku.cz).

Autor: redakční rada



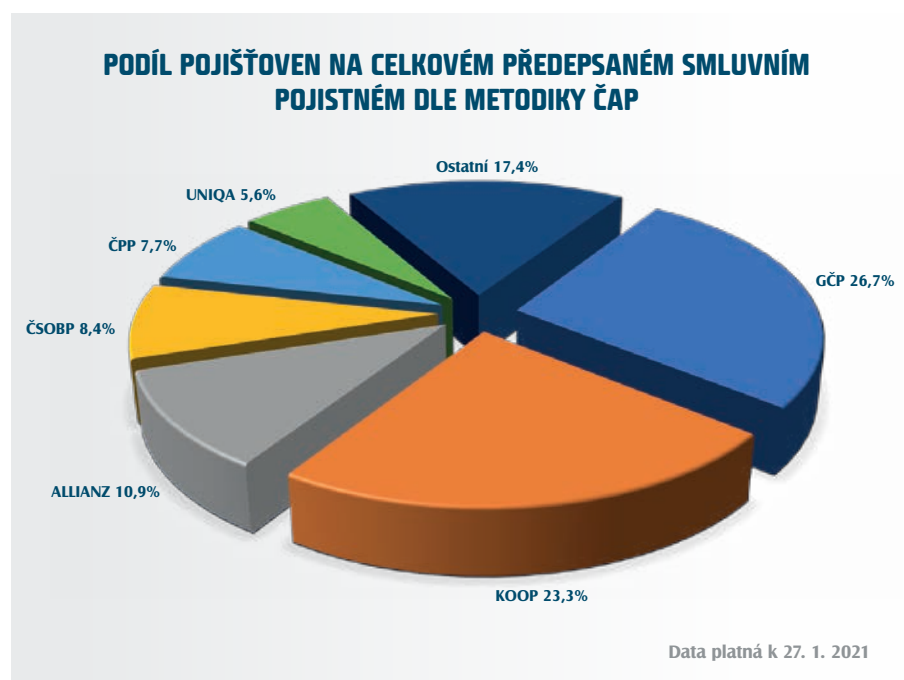
# Ohlédnutí za pojistným trhem v roce 2020

Rok 2020 byl v mnoha ohledech jiný, poznamenaný pandemií koronaviru, a tím spojenou nejistotou. I přes všechna úskalí, která nám tato zvláštní doba přinesla a zřejmě ještě přinese, se pojistnému trhu dařilo na tuto situaci reagovat a přizpůsobit se. Lze konstatovat, že do pojišťovnictví tato situace vnesla nové impulsy, ať už ve formě sjednávání smluv či úpravy produktů.

Dle výsledků České asociace pojišťoven (dále jen ČAP) za rok 2020 činí celkový předpis smluvního pojistného 141,21 mld. Kč. To, ve srovnání s rokem 2019 a předpisem pojistného 136,29 mld. Kč, představuje navýšení o 3,6%, zatímco o rok dříve trh rostl o 5,7%. Trh tak meziročně narostl, byť nižším tempem než v roce 2019. Mezi tři pojišťovny s největším podílem na celkovém předepsaném smluvním pojistném patří Generali Česká pojišťovna s 26,7%, následuje Kooperativa pojišťovna s 23,3% a třetí Allianz s 10,9%. V roce 2019 byla Generali Česká pojišťovna na druhé příčce s 20,6%, zde je nárůst oproti předchozímu roku nejvyšší, ostatní pojišťovny se pohybují ve stabilních číslech, případný nárůst není tak výrazný. Další příčky obsadila pojišťovna ČSOB, ČPP a UNIQA s procentuálním podílem dle grafického zobrazení.

## JAKÝ JE VÝVOJ ŽIVOTNÍHO A NEŽIVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ?

Životní pojištění zrychlilo svůj růst, když předepsané pojistné v roce 2020 přesáhlo částku 46,54 mld. Kč a ve srovnání s rokem předchozím se zvýšilo o 1,39 mld. Kč, tedy o 3,1%. Neživotní pojištění v loňském roce potvrdilo svůj růstový trend, když předepsané pojistné v celém neživotním pojištění stoupl o 3,9% a aktuálně dosahuje hodnoty 94,67 mld. Kč. Podnikatelské pojištění, retailové majetkové a odpovědnostní pojištění si udržují stabilní růstový trend a ekonomické dopady pandemie se tak na výsledcích tohoto



segmentu zatím výrazně neprojevíly. Pro zajímavost můžeme doplnit, že v roce 2020 řešily pojišťovny téměř 83 000 pojistných událostí na majetku způsobených povodněmi, vichřicemi nebo krupobitím, a to v úhrnné výši cca 2,96 mld. Kč. Ve stabilních letech, kdy se nevyskytují jednotlivé mimořádné události, řeší pojišťovny v průměru 38 000 těchto událostí ročně a výše škody dosahuje hodnoty 1,6 mld. Kč.

## CO DALŠÍHO SE BĚHEM ROKU 2020 NA POJIŠTNÉM TRHU ODEHRÁLO?

### UNIQA/AXA

Rakouská společnost UNIQA zvítězila v souboji o středoevropská aktiva fran-

couzské finanční skupiny AXA v České republice, Polsku a na Slovensku. Předmětem akvizice bylo životní i neživotní pojištění, investiční společnosti, penzijní fondy a servisní společnosti skupiny AXA. Převzetí dceřiných společností AXA v Česku, Polsku a na Slovensku představuje největší akvizici v historii společnosti UNIQA, která tak nyní patří mezi top 5 pojišťovatelů ve střední a východní Evropě. UNIQA získá 5 milionů nových zákazníků a 800 milionů EUR pojistného ročně navíc.

### REALITNÍ MAKLEŘI

Pojišťovny v Česku měly od jara novou kategorii klientů – realitní makléře. Ne snad, že by do pojistných ústavů zamířili



z lásky k pojištění, ale nařizoval jim to nový zákon o realitním zprostředkování. Ten nabyl účinnosti 3. 3. 2020 a realitní zprostředkovatelé podle něho musejí mít mimo jiné pojištěnu odpovědnost za škody, které výkonem své profese případně způsobí. Doposud bylo pojištění pouze dobrovolné. Nový zákon má více chránit klienty realitních kanceláří a zlepšit fungování realitního trhu. Podle normy mají být realitní makléři bezúhonní, kvalifikovaní a pojištěni.

### ZELENÉ KARTY

Řidiče čekala od 1. července 2020 po dlouhé éře tzv. zelených karet, které prokazují, že má řidič sjednáno pojištění odpovědnosti z provozu vozidla (povinné ručení), významná změna. Od začátku letních prázdnin už mohou pojišťovny, podle evropské mezinárodní shody států zelenokaretního systému, tento dokument vydávat vytištěný na bílém papíře. Přejít na bílou verzi zelené karty umožní tisk i těm motoristům, kteří nemají barevnou tiskárnu

a obdrží toto potvrzení o sjednaném povinném ručení elektronicky. Pokud by řidič kartu například ztratil či poškodil, sám si ji doma může kdykoliv vytisknout. Bílá verze karty vzešla z mezinárodní dohody, a tak se motoristé nemusejí obávat toho, že by v jiném státu její platnost neuznávali, i pokud se některá země rozhodla ponechat kartu v zelené barvě. Je však zapotřebí mít kartu vždy s sebou a vytištěnou. Podmínkou platnosti karty v jiných zemích je pouze to, aby její rozeznávací značka nebyla přeškrtnuta.

### ODKLAD TERMÍNU ZKOUŠEK

Zákonodárci odsouhlasili prodloužit o 6 měsíců (tedy do 1. 6. 2021) přechodné období stanovené zákonem o distribuci pojištění a zajištění, které upravuje způsob přechodu na nový systém prokazování odborné způsobilosti. Po tuto dobu bude distributorům umožněno prokazovat odbornou způsobilost stávajícími doklady a současně si doplnit zákonem požadovanou

odbornost prostřednictvím odborné zkoušky.

### NEJVĚTŠÍM RIZIKEM JSOU KYBERNETICKÉ HROZBY

Jedno z největších nebezpečí pro firmy všech velikostí představují kybernetické hrozby. Incidentsy se stávají závažnějšími, čím dál tím častěji se velké společnosti ocitají pod sofistikovanými útoky a čelí požadavkům obřího výkupného. Nebezpečí ale nespočívá pouze v hackerských útocích a úniku dat. Kybernetické hrozby v sobě zahrnují také technické či lidské chyby, které mohou vyústit ve výpadek systému a následnou finanční ztrátu. Na ty je třeba reagovat a připravit řešení k jejich pokrytí.

Autor: Lenka Klementová  
inspektorka péče o zákazníky

**OK GROUP a.s.**  
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST  
ČLEN OK HOLDING



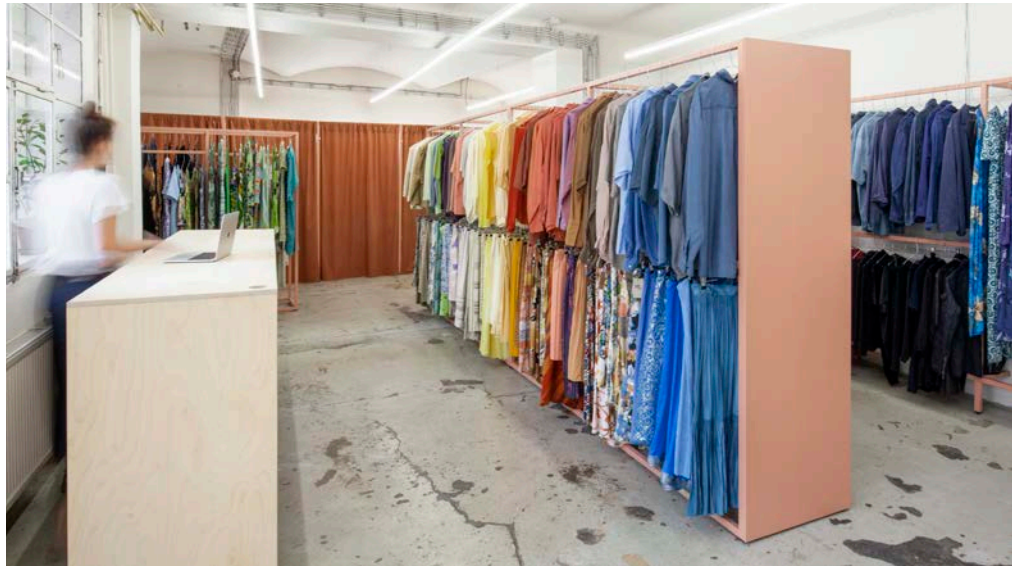
# Z BLÍZKA: 1981 s.r.o.

**Barbora Vilišová a David Homola se udržitelné módě věnují od roku 2014, kdy nejprve založili značku Winwinlove (WWL) zabývající se prodejem oblečení z druhé ruky. Po minimalistickém WWL dali vzniknout second handu 1981, který umožňuje vrátit zpátky do oběhu mnohem více oblečení.**

1981 funguje převážně jako online obchod, kde každý den najdete nové kousky. Pokud máte raději nakupování offline, můžete se zastavit na jednom z plánovaných pop upů v Praze nebo dalších větších městech.

## **Barboro, Davide, jaká je geneze vašeho podnikání v módním průmyslu a proč právě second hand?**

S myšlenkou udržitelné módy jsme přišli už před pár lety, když jsme pracovali na značce Winwinlove, která nabízela kurátorovanou selekci kousků z druhé ruky. V průběhu let jsme došli k tomu, že chceme second handové kousky nabídnout širší cílové skupině a tak vznikl 1981! A proč second hand? Vytvářet další oblečení nám nedává smysl, když do oběhu můžeme vrátit zpátky to, co už existuje



a nezatěžovat tím zbytečně planetu. Navíc vintage kousky mnohdy vícenásobně převažují svou kvalitou a zpracováním, takže je to win win pro obě strany.

**“Sekáč” – slovo, které v někom vzbuzuje zájem, v jiném možná pořád ostýchá či určitou obavu. Zcela jistě se však dá říct, že oblečení z druhé ruky už není pouze výchozí diskem pro sociálně slabé skupiny, ale spíše životním stylem a hlášením se k udržitelnosti, ekologii a možná i boji proti dětské a levné práci, čímž se obecně vyznačuje asijský textilní průmysl. Jaká je vaše zkušenost za dobu, co společnost 1981 provozujete? Jaký posun v tomto odvětví vnímáte? A jací zákazníci u vás nejčastěji nakupují?**

S tímto se rozhodně ztotožňujeme. Obliba second handu každý rok roste a podle globálních předpovědí poroste křivka nahoru dál, takže se, doufáme, máme na co těšit 😊! Nejčastěji u nás nakupují ženy ve věku od 25-34 let,

**UVĚDOMUJEME SI NEGATIVNÍ ENVIRONMENTÁLNÍ DOPAD MÓDNÍHO PRŮMYSLU, KTERÝ ROČNĚ VYPRODUKUJE MILIARDU KOUSKŮ, PŘIČEMŽ VELKÁ ČÁST Z NICH SE ANI NEDOSTANE DO NĚČÍ SKŘÍNĚ.**



ale v obchodě můžete potkat opravdu kohokoliv!

## **Co se děje s oblečením, než ho nabídnete k prodeji?**

I přes to, že zpracováváme velké objemy, každý kus projde pod našima očima a rukama. Všechno oblečení pereme, delikátní materiály posíláme do čistírny. Kousky také prochází kontrolou, při které se rozhodne, jestli oblečení potřebuje opravy od švadleny. Vintage často znamená kvalitní materiály, skvělé zpracování a příběh. Ale občas taky nějakou drobnou vadu, kterou je potřeba opravit nebo nafotit tak, aby zákazník věděl, co kupuje.



Z kolekce Jaro 2021

# JAK VRACÍME OBLEČENÍ ZPĚT DO OBĚHU

## 1. KURÁTOROVANÝ VÝBĚR

Aby se co nejvíce oblečení mohlo vrátit zpátky k životu, musí splňovat naše přísná kritéria. Ať už se jedná o materiál, trendovost nebo kvalitu. S tím nám pomáhají naši ověřeni evropská dodavatelé, za kterými pravidelně jezdíme a se kterými budujeme dlouhodobé vazby.

## 2. KAŽDÝ KUS MÁ NAŠI POZORNOST

I přesto, že zpracováváme velké objemy oblečení, každý kus projde pod

našima očima a rukama. Na základě kvality se pak rozhodujeme, jak s daným oblečením naložíme. Ty ve 100% stavu najdete na našem eshopu a pop upech, ostatní putují do Reborn kolekce nebo do Zachraň oblečení.

## 3. NIC NEVYHAZUJEME

Máme respekt ke všemu oblečení, které k nám dorazí. I u nedokonalých kousků přemýšlíme, jak je co nejlépe zužítkovat. Nezabavujeme se ani poni-

čených věcí, které by jinde skončily v koši – na to jsme vytvořili DIY kolekci Zachraň oblečení.

## 4. SNADNÉ NAKUPOVÁNÍ

Chceme udělat ze sekáčového nakupování zábavu a zjednodušit vám cestu k vysněnému kousku. Proto neustále vymýšlíme nové způsoby, jak k vám dostat to správné oblečení. K nalezení ideálních kousků vám pomohou naše speciální kolekce.

V poslední fázi pak oblečení žehlíme a fotíme na náš e-shop.

**Dříve jste měli kamennou prodejnu v centru Prahy, proč jste ji zavřeli? Uvažujete, že nějakou prodejnu v budoucnu mít zase budete, nebo máte v plánu už prodávat pouze prostřednictvím e-shopů, možná i vlivem "covidových" událostí uplynulých měsíců?**

To je pravda, nicméně tenkrát ještě 1981 nefungoval. Od počátku jsme pracovali na bázi propojení dvou prodejních kanálů: online prodeje a pop upů, což u nás znamenalo ve smyslu otevření obchodu na 1–2 dny, ať už u nás ve studiu v Praze nebo na nějakém zajímavém místě v Česku nebo na Slovensku. Tento systém se nám hodně osvědčil a v nějaké formě ho do budoucna chceme zachovat. Zároveň jsme už ale rozhodnutí pro otevření prodejny v centru Prahy a čekáme, až natrefíme na ideální místo.

**Na instagramu jste měli netradiční adventní kalendář, měl mezi vašimi zákazníky úspěch? Řeknete našim čtenářům, o co konkrétně šlo?**

Během adventu jsme každý den „otevřeli jedno okýnko“ s tipem nebo inspirací, jak lépe pečovat o své oblečení, tak aby vydrželo, co nejdéle. Určitě šlo o zajímavou formu obsahu a u lidí kalendář sklídl úspěch.

**Jaká je nejdůležitější vlastnost či dovednost podnikatele s oblečením z druhé ruky? Co musíte dělat pro to, aby se vám v podnikání dařilo?**

Nejdůležitější je podle nás vytrvalost a diverzifikace rizika. A to nejen u podnikání s oblečením z druhé ruky, ale obecně. Pokud člověk dělá cokoliv a vytrvá u toho, tak to



Z kolekce Jaro 2021

většinou dobře dopadne. Nesmí samozřejmě svůj business postavit jen na jedné noze a musí myslet i na pokrytí případného rizika. Proto jsme pojištěni u OK GROUP. Máme tak jistotu, že když nás přepadne nečekaná situace, stojí za námi silný partner, který nám to pomůže ustát.

#### A co konkrétně máte pojištěno?

Jsou věci, které si pojištit můžeme a které ne. Podnikatelský cit pro to, co děláme, nám nikdo nepojistí. To stejné platí pro preference zákazníků, tohle je jen

a jen na nás. A na věci, které se pojištit dají, máme OK GROUP 😊. Konkrétně máme pojištěny naše provozovny a samozřejmě máme sjednáno pojištění odpovědnosti.

**Módní trendy se opakují, ať už se jedná o střihy, barvy, ale určitě i tvary bot. Je něco, na co si vzpomínáte z dob svého dětství, třeba střih saka, kalhot - jakým jsme se ještě před pár lety smáli, že je to právě a dnes se tváří jako módní trend?**

Pamatujeme třeba široké kalhoty, které nepřípadaly v úvahu a dneska se nám naopak nechce do těch úzkých. Ale takových případů bychom našli desítky. Letos se třeba budou vracet velká pánská saka, bílé boty nebo kožené kabáty, tak můžete zavzpomínat zase vy.

Autor: redakční rada



Autorka fotografií: Johana Němečková

# OK GROUP získala třetí místo v anketě Pojišťovací makléř roku

**Jubilejní 20. ročník odborné ankety Pojišťovna roku zná své vítěze. Anketu založila a organizuje Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM) ve spolupráci s Českou asociací pojišťoven (ČAP) a specializovaným serverem oPojištění.cz.**



Jan Maloch a Michal Kubiš

Anketa Pojišťovna roku organizovaná AČPM nabízí odbornou alternativu k dalším jiným spotřebitelským soutěžím v oboru. Do hlasování o výkonech pojišťoven se mohli zapojit všichni samostatní zprostředkovatelé a jejich zaměstnanci, kteří v uplynulém roce působili jako pojišťovací makléři, případně

agenti. Letošní ročník byl kvůli pandemii koronaviru výjimečný. Organizátoři byli nuceni odložit pořádání ankety z tradičního května na podzim, a tak prodloužili hodnocené období roku 2019 i o rok 2020 (hlasování bylo uzavřeno 6. 11. 2020) – proto tedy **Pojišťovna roku 2019–2020**.

V rámci ankety také probíhá hodnocení makléřů sdružených v AČPM členskými pojišťovnami ČAP pod názvem **Pojišťovací makléř roku**. **Bronzové místo ankety obsadila společnost OK GROUP**. Hlasování se zúčastnili pověření zástupci pojišťoven. Mezi hlavní kritéria posuzování makléřských výkonů patřila např. kvalita podkladů dodávaných pojišťovně, úroveň komunikace makléř – pojišťovna a makléř – klient, poskytování následného servisu, spolupráce při řešení škod a podpora kultivace trhu ze strany makléře.

Jménem vedení společnosti OK GROUP si tímto dovolujeme poděkovat všem našim vázaným zástupcům a kolegům za jejich každodenní pracovní nasazení! A děkujeme také zástupcům pojišťoven za jejich podporu při hlasování!

Autor: redakční rada



Zdroj: <http://www.pojistovnaroku.cz/>

# Posilujeme odborné zázemí společnosti

V rámci podpory obchodu společnosti OK GROUP představujeme dva nově vzniklé úseky:

## ÚSEK RISK MANAGEMENTU A OCEŇOVÁNÍ

S přípravou odborných podkladů souvisí i oblast oceňování staveb, provádění rizikových prohlídek a následné zpracování rizikových zpráv. Jelikož chceme význam a rozsah těchto odborných služeb v naší činnosti ještě více posílit, vznikl **úsek risk managementu a oceňování**. Je tvořen tříčlenným týmem ve složení: **Dana Bělehrádková**, specialista oceňování staveb, **Jaromír Osyčka**, risk manager, který bude mít na starosti oceňování staveb a k tomu se častěji bude zaměřovat na rizikové prohlídky přímo v provozu našich nově získávaných i stávajících klientů a **Aleš Kudláč**, který bude pomáhat při řešení specifických případů při ocenění.

Pro tento úsek byl vytvořen speciální e-mail: [risk@okgroup.cz](mailto:risk@okgroup.cz), který bude sloužit pro vaši komunikaci s týmem a pro upřesnění požadavků. Potřebné náležitosti jsou uvedeny na intranetu v „Postupu pro objednání rizikové zprávy či ocenění staveb“. Neváhejte tedy v rámci své obchodní činnosti využívat oceňování a rizikové prohlídky jak u stávajících klientů, tak i v případě získání klientů nových.

### A co dále pro vás v nejbližší době chystáme v rámci tohoto úseku?

- jednoduchý nástroj pro samoocenění některých běžných staveb
- návod pro umožnění ocenění na dálku na základě zaslání několika konkrétních údajů a fotografií
- obsahový a vizuální „facelift“ naší oceňovací a rizikové zprávy.



**RISK**  
management



**OCEŇOVÁNÍ**  
majetku



**MEZINÁRODNÍ**  
služby



**INDIVIDUÁLNÍ**  
přístup

## ÚSEK POJIŠTĚNÍ MEZINÁRODNÍCH A SPECIÁLNÍCH RIZIK

Nezáleží na tom, zda klient potřebuje umístit pojištění v České republice nebo v zahraničí. Poradíme si i se složitějšími požadavky klientů, jako jsou například nestandardní pojištění finančních ztrát, pojištění filmových a televizních produkcí, pojištění leteckých rizik (například drony), námorních rizik, zajištění nabídek ze zahraničí a řada dalších. S přípravou podkladů a zpracováním úplné a správně nastavené nabídky nově pomůže **úsek pojištění mezinárodních a speciálních rizik** (dříve úsek mezinárodního pojištění a zajištění), kde spolu s **Karlem Běhanem**, specialistou na mezinárodní pojištění, pohledávky a záruky, bude dále spolupracovat **Ivana Němečková**, specialista pojištění profesní odpovědnosti a D&O, a také **Jakub Šváb**, specialista pojištění nestandardních a odpovědnostních rizik.

Ke komunikaci doporučujeme využít nově vytvořený e-mail [specialni@okgroup.cz](mailto:specialni@okgroup.cz) nebo můžete kdykoli zavolat a konzultovat pojistitelnost těchto nestandardních rizik. Kolegové vám rádi pomohou nejen s odbornou a pro tuto oblast specifickou přípravou nabídek, ale také s obchodními specifiky nebo při jednání se zahraničními klienty.

Autor: redakční rada

**OK GROUP a.s.**  
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING

# Kolego, na slovíčko...

## Janu Drábkovou zpovídá Karel Běhan

**Když jsem se rozhodoval, koho si vyberu jako „svého kolegu, na slovíčko“ měl jsem jasno celkem rychle. O Janě Drábkové jsem slyšel jenom samou chválu, je velkou podporou své šéfce v Pardubicích a znám ji jako zodpovědnou a pracovitou kolegyni.**

**Jano, jak dlouho pracujete pro společnost OK GROUP a jaká pracovní kariéra tomu předcházela? Musela jste při Vašem pracovním nasazení překonat nějakou náročnou výzvu?**

Do společnosti OK GROUP jsem nastoupila v listopadu 2018. Předtím jsem pracovala více než 16 let u konkurenční makléřské společnosti. Nastoupila jsem tam původně na pozici likvidátora pojistných událostí, později jsem měla na starosti kompletní správu pojištění motorových vozidel (flotilových i retailových) i chod kanceláře a fakturaci. Úplný začátek mé pracovní kariéry byl v tehdy velké průmyslové společnosti TMS a.s. v Pardubicích, kde jsem pracovala dlouhou řadu let.

Každé nové zaměstnání je pro mě výzvou, zapracování se do nových postupů, seznámení se s novými systémy a prostředím a v neposlední řadě i s kolegy. Musím ale říci, že jsem velmi spokojená, v rámci týmu si vycházíme maximálně vstřícně a máme vytvořeno příjemné pracovní prostředí. Náplň mé práce se nezměnila, stále mám kromě správy pojistných smluv na starost i chod pobočky.

**Co Vás na Vaší současné práci pro OK GROUP baví, co Vás při ní naplňuje?**

Vyhovuje mi, že moje práce není jednotvárná, ale každý den je trochu jiný. I díky povinnostem spojeným s chodem pobočky je moje práce rozmanitá. Denně komunikuji s klienty a snažím se pro ně najít nejvhodnější řešení jejich požadavků. Odměnou je mi následně jejich spokojenost i v tak složité době, kterou nyní procházíme.



Jana Drábková s Karlem Běhanem při on-line rozhovoru



### Život není jen o práci, čemu, případně komu se tedy věnujete ve svém volném čase?

Mám ráda výlety do přírody, pobyt u moře, sluníčko a odpočinek. Baví mě i ruční práce, ráda se podívám na pěkný film. Jsem babičkou tří vnoučat, a protože to je nejlepší relax a životní radost, snažím se s nimi trávit volný čas. Nejmladšímu vnukovi jsou tři měsíce.

### Jaké máte plány na tento rok, kde uvažujete strávit dovolenou nebo jak byste chtěla prožít volné letní dny?

Konkrétní plány na tento rok zatím nemám, plánovat při současné situaci bohužel moc nejde. Loni jsme kvůli

pandemii strávili dovolenou doma s rodinou, letos bych se však opět chtěla vydat k moři, kde to máme všichni moc rádi. Kromě pobytových zájezdů, které jsme s rodinou podnikli (Egypt, Sardinie, Chorvatsko, Itálie, Tunis), mám ráda i poznávací zájezdy, velmi se mi líbila Paříž a doufám, že znovu budu mít možnost navštívit další krásná místa. Pokud bude cestování za hranice stále komplikované, využiji dovolenou k návštěvě zoologické zahrady, procházkám do přírody, ke sběru hub nebo vyrazíme alespoň po České republice, kde je také spousta zajímavých míst. Letní dny se nejlépe tráví u vody nebo pohodově na zahradě, třeba u grilování.

### Kterého kolegu nebo kolegyni jste si vybrala pro rozhovor do následujícího vydání OKH Bulletinu?

Rozhovor v příštím Bulletinu povedu s kolegou z pobočky OK GROUP v Hradci Králové, Jiřím Volkem, specialistou pojištění majetku a odpovědnosti.

**Autor: Karel Běhan**  
specialista na mezinárodní pojištění, pohledávky a záruky



# Nové tváře v OK HOLDING

**Personální strategie ve všech společnostech uskupení OK HOLDING je prostá: dáváme příležitost novým kolegům, abychom dostatečným personálním zázemím vždy pečlivě zajistili potřeby našich klientů. Proto s rozvahou vybíráme a ty nejlepší pak čeká dlouhodobě zajímavá práce a spolehlivý zaměstnavatel. Nové kolegy hledáme jak mezi zkušenými profesionály, tak mezi absolventy, u kterých někdy i společně nacházíme to, co jim bude takzvaně nejlépe „sedět“. Víme, že kvalitní lidské zdroje jsou naší největší konkurenční výhodou!**

Čerstvá absolventka Vysokého učení technického v Brně, **Dana Bělehrádková**, je součástí nově vzniklého týmu risk managementu a oceňování a jejím úkolem je odborně oceňovat nemovitosti pro účely pojištění. Pro posílení oblasti péče o pojistný zájem našich klientů jsme se na spolupráci dohodli s dalšími dvěma zkušenými makléřkami s dlouhodobou praxí v tomto oboru. V Brně se tak můžete nově potkat s **Gabrielou Šperlingovou** a v Praze s **Janou Štěpánkovou**.

V pojišťovnictví a konkrétně v pojišťovně Kooperativa působila **Lenka Klementová**, a to více než 23 let. Nyní z pozice inspektorky péče o zákazníky bude oporou našim obchodníkům i správcům pojistných smluv.

Vždy jsme připraveni hledat přesně to uplatnění, ve kterém se naši kolegové cítí nejlépe a jsou pro naše společnosti skutečným přínosem. Proto jsme rádi, že z podpory uživatelů IT se kolega **Norbert**

**Maloch** rozhodl profesně posunout a věnovat se pomoci s řešením škod našich klientů a posílil tým specialistů v této oblasti. A protože technická podpora je pro nás neméně důležitá, nahradil Norberta kolega **Patrik Fišer**.

**Autor: redakční rada**



### **MIROSLAV GLATTER** ředitel pobočky severní Morava

Miroslav Glatter se finančnictví a pojišťovnictví věnuje již 30 let. Během svojí profesní kariéry pracoval pouze pro dva zaměstnavatele, konkrétně 13 let v Komerční bance a 17 let v České pojišťovně, potažmo Generali České pojišťovně. V Komerční bance zastával manažerské pozice, v rámci pojišťovny pak působil jako manažer skupiny, regionální a krajský ředitel pro podnikatelské pojištění a v poslední době na pozici klíčového manažera pro korporátní obchod.

Žije v okrese Olomouc, je rozvedený a má 2 děti. Svůj volný čas tráví sportem (dříve hrál závodně lední hokej) a cestováním. Má rád dobrá moravská vína i domácí slivovici. Je velkým fanouškem hokejového klubu MORA OLOMOUC.

# Kvalifikovaný certifikát pro elektronický podpis mýtů zbavený

Uzavírat a podepisovat právně platné dokumenty na pár kliknutí a odkudkoliv? Ještě před několika lety nepreferovaná a nevyužívaná služba. V dnešní době nezbytnost, kterou upřednostňuje většina finančních i státních institucí. V rozhovoru jsme na toto téma vyzpovídali kolegu Tomáše Taufera, který v OK BROKERS funguje i jako tzv. certifikační autorita pro celý OK HOLDING.

## Tomáši, co je to vlastně ten kvalifikovaný certifikát a k čemu slouží?

Zjednodušeně a lidsky řečeno, jedná se o prokazatelně potvrzené informace o dané osobě v elektronické podobě, které nahrazují vlastnoruční podpis. Tyto informace kontroluje tzv. certifikační autorita, která na sebe bere odpovědnost za důvěryhodnost kvalifikovaného certifikátu neboli **elektronického podpisu**.

Tento elektronický podpis nahrazuje klasický podpis propiskou, což s sebou nese mnoho výhod. Například v okamžiku, kdy mám zákazníka/instituci 200 km daleko, kvůli jednomu podpisu nemusím cestovat, nebo hůře, zasílat dokumenty poštou.

**Jedná se o prokazatelně potvrzené informace o dané osobě v elektronické podobě, které nahrazují vlastnoruční podpis**

Z toho, co jsem uvedl, vyplývá a já bych to ještě pro úplnost a přesnost zdůraznil, že elektronický podpis (kvalifikovaný certifikát) **NENÍ** „emailový“ podpis.

## Jak to tedy přesně funguje prakticky?

Naprosto úžasné a hlavně jednoduše! Do zvoleného dokumentu vložíte svůj kvalifikovaný certifikát. Tím se celý soubor uzamkne a nelze v něm provádět žádné další změny. Tento dokument následně odešlete příjemci, který



do něj vloží svůj kvalifikovaný certifikát a je hotovo.

Místo drahého a časově náročného cestování, s elektronickým certifikátem trvá celý proces cca 4 minuty. Sám tuto možnost využívám zhruba půl roku a zvykl jsem si natolik, že ji používám prakticky denně. Přeci jen, čas je drahá komodita.

## Co musím udělat proto, abych i já mohl kvalifikovaný certifikát získat?

Nic složitého to není. Buď si můžete zajít na poštu, a nebo využít možnosti, kterou nabízíme v rámci uskupení OK HOLDING, popřípadě jiné certifikační autority. Ve všech případech **je potřeba mít k dispozici dva doklady totožnosti s fotografií a počítač**. V případě, že se jedná o zaměstnance, je nutné mít ještě potvrzení o zaměstnání.

Samotné vytvoření kvalifikovaného certifikátu zabere 30 minut a v OK HOLDING je dobrým zvykem, že za našimi kolegy přijíždím osobně. Stačí mi jen zavolat nebo napsat e-mail.

## Na kolik mne takový certifikát vyjde?

Důležité ji zmínit, že se bavíme o tzv. TWINS certifikátu. Ten obsahuje jak kvalifikovaný certifikát, tak i komerční

**Pomocí kvalifikovaného certifikátu vytvoříte zaručený elektronický podpis, který je uznáván všemi orgány veřejné moci v ČR.**

certifikát. První zmíněný slouží k elektronickému podpisu dokumentů, druhý jako autorizace k různým portálům, např. elektronické bankovníctví. **Na České poště stojí služba 744 Kč včetně DPH, v rámci OK HOLDING 495 Kč včetně DPH.**

Za necelý půlrok jsme zřídili již přes sto TWINS certifikátů a každý den toto číslo narůstá, což vzhledem k aktuální situaci není překvapením.

Pokud budou mít i další kolegové zájem, jsem samozřejmě k dispozici.

**Autoři: Lukáš Horáček  
Tomáš Taufer  
certifikační autorita**

**OK HOLDING®**



# Allianz jako atraktivní značka, se kterou se dobře spolupracuje

**Obchodní ředitel pro externí distribuční kanály Allianz pojišťovny Radim Krist s pojišťovnictvím spojil celý svůj profesní život. Začínal před lety jako obchodník a likvidátor pojistných událostí a následně byl více než dvacet pět let jednatelem a spolumajitelem makléřské společnosti jak v České republice, tak na Slovensku.**

„Chci se zaměřit na větší prosazení Allianz u makléřských společností, aby ji vnímaly jako atraktivní značku, se kterou se dobře spolupracuje,“ vysvětluje Radim Krist, který má dva syny a ve volném čase rád cestuje, hraje golf, basketbal, tenis a jezdí na horském kole.

## **Přicházíte z makléřského oboru, co bylo Vaší hlavní motivací pro vstup do korporátu?**

Ve své makléřské firmě jsem pracoval dvacet pět let a myslím si, že byl již nejvyšší čas zkusit něco jiného a uplatnit bohaté zkušenosti z makléřského obchodu. Ve stejné době přišla velmi zajímavá nabídka od Allianz pojišťovny, která mě profesně posunula dále. Přestože byl proces odchodu z podnikání a nástupu do Allianz značně hektický, jsem v Allianz velmi spokojený, protože mě tato práce baví a naplnila všechna má očekávání.

## **Co je pro Vás momentálně v nové pozici největší výzvou a co vše máte na starosti?**

Odpovídám za celou externí distribuci, v rámci které se v současné chvíli zaměřujeme především na zdokonalení pravidel fungování našich regionálních zástupců vůči potřebám makléřů a jejich klientů. Chceme doplnit a konsolidovat servisní tým v každém regionu. Hlavní výzvou ale je, abychom stihli realizovat všechny dobré myšlenky a nápady, jak být ještě lepší, a stát se volbou číslo jedna pro naše makléře.



## **Jaké novinky zavedla Allianz v loňském roce a jaké plánuje pro rok letošní?**

Allianz v loňském roce udělala další významný krok v on-line sjednávání životního pojištění a představila novinku – akceptaci smlouvy zaplacením. Pro sjednání smlouvy životního pojištění od Allianz už tak nepotřebujete tužku a papír, všechno můžete s klientem vyřídit čistě elektronicky, a dokonce i na dálku. Smlouvu lze uzavřít zaplacením bez nutnosti tisku – stejně jako je tomu v pojištění vozidel či majetku.

Další významnou novinkou je náš chytrý zdravotní dotazník, který reaguje na odpovědi klientů a automaticky vy-

hodnocuje jejich zdravotní stav. Během sjednávání smlouvy se tak v mnoha případech poradce ihned dozví, za jakých podmínek je klient do pojištění přijat, případně jestli uplatní pojišťovna nějakou výluku, přírážku nebo náhradní krytí. Pro letošní rok chystáme produktové změny, které určitě potěší nejen poradce, ale především klienty. Už se velmi těším, až vám je budeme moci představit a posunout tak náš úspěšný a oceňovaný produkt ještě o kousek výše.

A v neposlední řadě Allianz spustila on-line hlášení škod v autopojištění. Jde o uživatelsky velmi příjemný nástroj, který našim klientům ušetří drahocenný čas při hlášení a vyřizování pojistné události na vozidle.

## **Co pro Vás znamená spolupráce s OK GROUP?**

OK GROUP je důležitým partnerem Allianz pojišťovny. Vývoj a růst OK GROUP jsem měl možnost sledovat mnoho let jak z pozice makléře, tak i teď z pozice obchodního ředitele pro externí distribuční kanály v Allianz a musím uznat, že jde o jeden z nejúspěšnějších subjektů v rámci českého pojišťovnictví. Pro mě a můj tým bude vždy prioritou spolupracovat s tak kvalitním a silným partnerem, jakým OK GROUP bezesporu je.

**Autor: Allianz pojišťovna**

# Unikátna lokalita a naše skúsenosti sú to, čo vieme Bratislave poskytnúť ako jediní

**Hoci pandémie koronavírusu markantne zasiahla všetky oblasti nášho života, dopad na výstavné centrá je extrémny. Náš klient, Incheba, a.s., aj v tejto ťažkej dobe hľadá príležitosti pre ďalší rozvoj a rast. O možnostiach nového projektu, ktorý spája kultúrne a kongresové centrum, sme sa rozprávali s výkonným riaditeľom spoločnosti Alexandrom Rozinom ml.**

**Pandémia koronavírusu výrazne zasiahla do všetkých oblastí života. Do akej miery ovplyvnila najväčšie slovenské výstavnisko Incheba?**

Uplynulý rok bol pre celý segment výstavníctva mimoriadne náročný. So zavedením prvých preventívnych a reštriktívnych opatrení v marci 2020 bolo organizovanie veľtrhov a výstav znemožnené a tento stav trvá doteraz - na rozdiel od gastronómie a cestovného ruchu, ktoré mohli počas minulého roka s obmedzeniami fungovať, alebo od nákupných centier, ktoré boli väčšinu roka otvorené.

Hoci neustále upozorňujeme na fakt, že veľtrhy a výstavy nie sú hromadnými podujatiami zábavného charakteru, kde dochádza k úzkemu dlhodobému kontaktu návštevníkov, ale ide o špecializované obchodné platformy, až štrnásť hlavných veľtrhov a výstav bolo vlani pre pandémiu presunutých na náhradné termíny. Všetky ostatné podujatia ako koncerty, plesy a pod. boli zrušené.

Situácia je aktuálne kritická a bez pomoci štátu bude mať na segment výstavníctva likvidačný efekt.

**Akú pomoc štátu máte na mysli?**

Incheba sa musí vysporiadať s tým, že cca od polovice marca sú jej príjmy



z hlavnej činnosti takmer nulové (čistý obrat spoločnosti klesol medziročne od marca do decembra 2020 o viac ako 80 %), no záväzky (mzdové náklady, energie, dane atď.) si musí plniť a plní aj naďalej. Hoci čerpáme štátny príspevok na podporu zamestnanosti, ten nepokrýva ani personálne náklady. Ministerstvo dopravy a výstavby nám schválilo príspevok na podporu cestovného ruchu, kam výstavníctvo spadá. Pomoc, samozrejme, oceňujeme, no hneď s tým musíme dodať, že nie je dostatočná. Pre priblíženie, výška príspevku 200 000 eur je len zlomkom niekoľkomiliónových výpadkov príjmu.

**ALEXANDER ROZIN ML. (38)** Študoval na prestížnom Inštitúte politických vied v Paríži (Sciences Po), Moskovskom štátnom inštitúte medzinárodných vzťahov a Harvard Business School. V roku 2002 zastupoval Slovenskú republiku v Európskom konvente mládeže, ktorého cieľom bolo vytvoriť návrh ústavy EÚ. V rámci medzinárodných stáží počas štúdia pôsobil v úrade generálneho tajomníka OBSE. Počas desiatich rokov ako doktorand a neskôr odborný asistent vyučoval marketingovú komunikáciu na Obchodnej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave.

Od roku 2006 je členom predstavenstva akciovej spoločnosti Incheba, kde organizačne zastrešoval viacero významných podujatí a kongresov, okrem iných samit Bush-Putin, samit ministrov obrany NATO, samit lídrov 27 členských krajín EÚ a iné. V súčasnosti pôsobí ako výkonný riaditeľ spoločnosti.

Preto navrhujeme, aby sa vláda v tomto smere inšpirovala zahraničím – napríklad v Rakúsku tamojšia vláda ešte na jeseň oznámila, že organizátorom podujatí postihnutých pandémiou poskytne dotáciu v celkovej výške 300 miliónov eur. V susednom Česku zasa mesto Brno schválilo pomoc tamojšiemu výstavnisku BVV sumou vo výške 34 miliónov českých korún, pričom sa uvažuje aj o ďalšej dotácii v sume až pol miliardy českých korún.

Európska komisia zasa súhlasila s tým, že Nemecko vynaloží 642 miliónov eur



### Návrh kultúrneho a kongresového centra

na to, aby kompenzovalo straty a ušlé zisky prevádzkovateľom výstavných a kongresových centier, a to až do výšky 100%. Obdobné opatrenia pomoci prijímajú aj ďalšie krajiny ako napríklad Taliansko či Dánsko a budú nevyhnutné aj na Slovensku.

### Snažíte sa nejakým spôsobom nahradiť výpadky príjmu náhradnými projektmi?

Zvažovali sme rôzne nové projekty, aby sme aspoň čiastočne kompenzovali obrovské výpadky v príjmoch. Väčšina z nich ale narážala práve na protipandemické opatrenia, a príjmy z tých, ktoré sme zorganizovať mohli, boli v porovnaní so stratami minimálne. V lete sa nám podarilo v areáli Incheby usporiadať priestor pre kultúru, šport a zábavu. Keďže sme chceli vyjsť v ústrety vystavovateľom a milovníkom kníh, obľúbený jesenný knižný veľtrh Bibliotéka sme v spolupráci s RTVS presunuli do vysielania rozhlasu a televízie, a to aj za cenu nákladov a nulových



príjmov. V decembri sme usporiadali predajnú platformu Dni Vianoc, ktorá však bola pre lockdown ukončená o tri dni skôr. Aktuálne je časť areálu využívaná na PCR testovanie a naďalej prenajímame kancelárske priestory tak ako tomu bolo pred pandemiou. Zároveň sa tešíme z veľkého televízneho projektu, ktorý sa bude počas najbližších mesiacov

cov v Inchebe nakrúčať. Okrem toho sa venujeme aj projektu národného kultúrneho a kongresového centra, ktoré by mohlo byť práve v Inchebe.

### Ako ste sa k tejto myšlienke dostali?

Incheba v segmente veľtrhov, výstav a kongresov pôsobí už takmer 50 rokov. Keď vláda vo februári 2020

narýchlo schválila zámer podporiť vybudovanie kultúrneho a kongresového centra, bolo úplne prirodzené, že sme sa o tento projekt začali zaujímať a na jeseň sme predstavili vlastné návrhy toho, ako by toto centrum mohlo vyzeráť. Pochopiteľne, navrhujeme ho v Inchebe – sme totiž presvedčení o tom, že v Bratislave na takýto projekt neexistuje lepšia lokalita, a že sme ako jediní schopní ho manažovať efektívne bez ďalších nárokov na štátny rozpočet.

### Čo by nové kultúrne a kongresové centrum v Inchebe znamenalo pre obyvateľov a návštevníkov Bratislavy?

V prvom rade treba povedať, že sa nestotožňujeme s vládnyim materiálom, ktorý hovorí, že Bratislava ako jediné hlavné mesto v Európe nemá kongresové či kultúrne centrum, dokonca ani mestskú kultúrnu halu. Práve naopak – v Inchebe sme zorganizovali už 250 koncertov a 111 kongresov. Vystupovali tu umelci svetového formátu, a čo sa kongresov týka, zahŕňali aj dôležité štátnické podujatia na najvyššej úrovni. Dopadová štúdia spoločnosti Ernst&Young, ktorá bola podkladom pre vládny materiál a následné schválenie zámeru uvoľnenia finančných prostriedkov na národné kultúrne a kongresové centrum, tak

z nášho pohľadu vyvoláva viac otázok, než poskytuje odpovedí.

Zároveň však súhlasíme s tým, že Bratislava si zaslúži modernejšie priestory pre kultúru a kongresy. Incheba už do rozvoja výstaviska investovala 50 miliónov eur, ktoré sama zarobila podnikateľskou činnosťou, a táto lokalita jednoznačne stojí za ďalší rozvoj. Plánov máme niekoľko. Návrh národného kultúrneho a kongresového centra počíta so špičkovou multifunkčnou halou, novým Dunajským parkom a kvalitným verejným priestorom plným zelene a umenia – to všetko s unikátnymi výhľadmi na mesto. Chceme na pravú stranu Dunaja vniesť viac života a urobiť z neho atraktívne miesto, ktoré budú ľudia využívať 365 dní v roku. Aj preto sme sa spojili so svetoznámyim newyorským štúdiom Diller Scofidio + Renfro, s ktorým rokujeme o realizácii tzv. masterplanu a celkovom rozvoji lokality. Toto štúdio kladie dôraz práve na kvalitu verejného priestoru a jeho prepojenia s umením.

### O dotáciu na kultúrne a kongresové centrum sa uchádza viacero hráčov. V čom tkvie výhoda Incheby?

Dôvodov pre jedinečnosť je hneď niekoľko. Ako obrovský benefit vnímame unikátnu lokalitu, vďaka čomu

veľké podujatia či presun účastníkov kongresov nezaťažia dopravu v meste. To je dnes pre Bratislavčanov mimoriadne dôležité, nikto nechce stáť v kolónach v centre. Máme priame diaľničné prepojenie nielen s bratislavským letiskom, ale aj s letiskom vo Viedni. Účastníci kongresov okrem odborného programu očakávajú aj zážitok z daného mesta, a vďaka pešej dostupnosti historického centra, blízkosti vhodných hotelov a reštaurácií, množstva zelene a výhľadov na bratislavské dominanty im ho v Inchebe vieme poskytnúť.

Ďalšou výhodou sú naše skúsenosti. V segmente pôsobíme takmer 50 rokov a za ten čas sme získali know-how na vysokej úrovni. Benefitom je aj prepojenie s výstaviskom. Organizátori kongresov na ich usporiadanie často využívajú sponzorské príspevky firiem, ktoré chcú na oplátku účastníkom kongresov odprezentovať svoje produkty a služby. Spojenie kongresov a veľtrhov má veľké opodstatnenie a v Bratislave ho vieme poskytnúť ako jediní.

Autor: redakčná rada



# 5 otázok pre Editu Minárikovú

**Naša spoločnosť sa neustále rozvíja a keďže rozvoj nie je iba o raste, ale aj o profesionalizácii, v januári tohto roku sme náš tím posilnili o novú kolegyniu Ing. Editu Minárikovú. Aj týmto spôsobom by sme vám ju radi bližšie predstavili a priblížili jej prácu.**

### Pani Mináriková, u nás ste síce krátko, ale keby ste mali zhrnúť to najdôležitejšie z Vašej doterajšej profesijnej dráhy, čo by to bolo?

V podstate takmer celý profesijný život som pôsobila v poisťovníctve – od roku 1990 najprv ako poisťovací poradca pre právnické osoby a podnikajúce fyzické osoby, neskôr ako vedúca referátu pobočky Slovenskej poisťovne a.s.

Po fúzii Slovenskej poisťovne a Allianz som pracovala na pozícii maklérskeho poradcu, od roku 2009 som pôsobila ako produktový manažér a od roku 2013 som prešla na pozíciu senior underwriter – teda upisovateľ poistného rizika.

### Mali ste s našou maklérskou spoločnosťou nejakú predchádzajúcu skú-

### senosť? Čo bolo Vašou najväčšou motiváciou pre zmenu?

S maklérskou spoločnosťou OK GROUP SLOVAKIA som prichádzala do kontaktu prostredníctvom požiadaviek na vypracovanie ponúk od jednotlivých obchodníkov a s niektorými sa aj osobne poznáme. Vzhľadom na to, že som dostala ponuku na prácu, ktorá je síce blízka mojej doterajšej profesii, len tak



trochu z iného uhla, vnímam to ako možnosť posunúť sa ďalej. Je to zaujímavá výzva a verím, že budem nápomocná obchodníkom pri ponukách pre firemných klientov, ako aj pri aktualizácii existujúceho poistného kmeňa spoločnosti.

### **Priblížte nám svoju prácu u nás v OK GROUP SLOVAKIA, čomu sa venujete?**

Náplňou mojej práce je underwriting, čo v prostredí maklérskej spoločnosti predstavuje hlavne analýzu potrieb a požiadaviek klienta, prípravu, sumarizáciu a predloženie podkladov na vypracovanie ponúk na poistenie jednotlivým poisťovateľom, ako aj prípravu aktualizovaných ponúk pri výročných poistných zmlúv. Ďalej budem spolupracovať a komunikovať pri problémových situáciách obchodnej služby voči finančným inštitúciám, riešiť individuálne požiadav-

ky PFA v neživotnom korporátnom poistení, podieľať sa na tvorbe školiacich a prezentačných materiálov, dotazníkov a podobne.

### **S akými otázkami sa na Vás môžu obchodníci obracať? Aký najvýznamnejší benefit im môže priniesť Vaša spolupráca s nimi?**

Rada by som bola nápomocná pri poisťovaní firemných klientov – či už pri nových alebo pri prehodnocovaní existujúcich poistných zmlúv a ich aktualizácii – a to s ohľadom na rozsah krytia, ako aj na možnosti ponuky na ďalšie druhy poistení v závislosti od podnikateľských aktivít jednotlivých klientov. V prípade záujmu som pripravená poskytnúť našim obchodníkom poradenskú činnosť pri poisťovaní, či príprave podkladov potrebných k upisovaniu jednotlivých rizík firemných klientov, nakoľko kvalitné

podklady sú základným predpokladom pri príprave korektnej ponuky. A samozrejme, súčasťou mojej práce je aj spolupráca s jednotlivými poisťovňami na vypracovaní ponúk a ich následné vyhodnocovanie.

### **Po práci je vždy dobré sa zrelaxovať, čomu sa najradšej venujete vo svojom voľnom čase?**

Vo voľnom čase sa venujeme s manželom turistike, cyklistike a dlhým prechádzkam s našimi psami. Radi cestujeme, najradšej k moru, ak nám to okolnosti dovoľia. Venujem sa aj cvičeniu jogy a pilates, aj keď menej pravidelne, ako by som si želala.

Autor: redakční rada

# „Majetkáři“ pozor, příležitosti máme přímo před nosem!

Ve 4/2020 vydání OK HOLDING Bulletinu jsme vyzpovídali na téma „životní pojištění“ kolegu Milana Troščáka, specialistu pojištění osob makléřské společnosti IN-FRAN. Vzhledem k tomu, že jsme na tento rozhovor zaznamenali řadu pozitivních ohlasů, požádali jsme Milana o pokračování, tentokrát z oblasti majetkového pojištění.

**Milane, minulý rozhovor jsme zakončili otevřenou otázkou na téma aktuálních obchodních příležitostí a výzev pro ty poradce, kteří se primárně orientují na občanský majetek. Kde tedy vidíš příležitosti a výzvy pro „majetkáře“?**

Odpovím posledním průzkumem jedné online pojišťovací služby z loňského roku, která zjistila, že 6 z 10 majetkových smluv je podpojištěných. Nemovitosti v průměru o 1,8 mil. Kč a domácnosti o 200 tis. Kč. Vezmu-li v potaz, že index cen stavebních prací v Česku vzrostl o 35–45 % v porovnání s minimem v letech 2011–2012, dávají mi výše uvedená čísla smysl. Narazím-li tedy u klienta na pojištění bytové jednotky, rodinného domu, chaty či chalupy, v šesti případech z deseti mám práci. Z každodenní praxe mohu potvrdit, že tomu tak skutečně je, přičemž málokterý z klientů si uvědomuje, že za stanovení a udržování správné výše pojistných částek během trvání pojištění odpovídá on.

Velkým problémem se v poslední době jeví starší pojistné smlouvy, kde dlouhá léta nikdo neřešil jejich aktualizace. Původně stanovené pojistné částky už dávno neodpovídají aktuální hodnotě pojištěného majetku a tento je v mnoha případech podpojištěn, tzn. že pojistná smlouva je uzavřena na mnohem nižší hodnotu, než jakou má nemovitost v současnosti. Jestliže pojišťovací poradce svého klienta každoročně nenavštívuje, tak z principu věci nemůže vědět, že je zapotřebí doplnit a zvýšit pojistnou částku např. po provedené rekonstrukci, přístavbě budovy, renovaci bytového jádra nebo pořízení nových movitých věcí.



**Málokterý z klientů si uvědomuje, že za stanovení a udržování správné výše pojistných částek během trvání pojištění odpovídá on.**

**U jakých nemovitostí nejčastěji narazíš na opravdu citelné podpojištění?**

Nejvíce podpojištěné jsou z praxe klasické bytové jednotky, kdy sjednaná pojistná částka neodpovídá obvyklé ceně, tj. hodnotě, která by byla dosažena při prodeji stejné nebo srovnatelné bytové jednotky. Samostatnou kapitolou jsou bytové domy, tam je podpojištění mnohdy do očí bijící. Naposledy jsem narazil na činžovní dům v aktuální hodnotě 40 mil. Kč, který je pojištěn ve 12 let staré, nikdy neaktualizované pojistné smlouvě na 20 mil. Kč. Pojišťovna by tedy při totální škodě vypočítané pojistné plnění krátila o 50 % a to nepočítám náklady spojené s eko-

logickou likvidací stavební suti na řízené skládce, zde se dostáváme na další statisíce, spíše miliony korun navíc. Druhou stránkou věci je, že dnes máme možnost nabídnout a sjednat klientovi rizika, která před pěti, deseti či patnácti lety v nabídkách pojišťoven neexistovala. Takže když to celé shrnu, výše uvedená podpojištěnost spolu se sjednáním aktuálně nabízených rizik je receptem pro práci na příštích několik let, a to se stále bavíme jen o občanském majetku...

**Tady máš, předpokládám, na mysli Tvoji oblíbenou odpovědnost v běžném občanském životě, je to tak?**

Přesně tak, jedná se o další podceňované a stále nedostatečně sjednávané riziko s obrovským finančním dopadem na klienta, tedy osobu zodpovědnou za škodu. Od ledna 2014 je v platnosti nový občanský zákoník a řada dalších předpisů, které jsou součástí tzv. reko-difikace soukromého práva. Když dnes někomu z neopatrnosti způsobíte škodu, má poškozený právo po vás požadovat finanční odškodnění. Kompenzace škody může být značně vysoká, zejména jedná-li se o újmu na zdraví a životě. Z pozice poškozeného lze uplatnit širokou škálu nároků, např. náhradu za ztrátu na výdělků či zisku po dobu pracovní neschopnosti, náklady spojené s péčí o zdraví nebo náhradu za ztrátu na výdělků po skončení pracovní neschopnosti. Způsobit dnes někomu újmu na zdraví či životě tedy znamená vyplatit finanční odškodnění v řádu milionů či desítek milionů korun.

Pro představu zmíním dvě pojistné události: v aquacentru na tobogánu pojištěný

nedodržel časový odstup, dojel před ním jedoucí osobu a této způsobil vážné poranění páteře s následným trvalým omezením hybnosti. Soud stanovil finanční odškodnění poškozenému ve výši 19,5 mil. Kč. Toto odškodnění obsahovalo bolestné, ztížení společenského uplatnění, ztrátu na výdělku, náklady na péči o poškozeného, náklady na bezbariérovou úpravu bytu a náklady vynaložené zdravotní pojišťovnou. Ve druhém případě byla pojišťovnou vyplacena vysoká finanční kompenzace z pojištění odpovědnosti v občanském životě za nešťastný skok do bazénu. Mladý muž si nevěšil jiného plavce a skokem do vody mu způsobil vážné poranění páteře. Celková škoda na zdraví dosáhla téměř 1,5 mil. Kč.

### **Jak jsou na tom klienti z pohledu ošetření tohoto rizika? Ptám se proto, že mě napadá podobná analogie jako u občanského majetku...**

Pojištění odpovědnosti v běžném občanském životě má cca 30 % obyvatel. U starších nebo dlouhá léta neaktualizovaných smluv (nejčastěji domácností) je toto riziko sjednáno za platnosti starého občanského zákoníku a na směšně nízké limity typu 300, 400 nebo 500 tis. Kč. Na schůzkách s klienty se běžně bavím o limitu 15 milionů korun a výše, běžně sjednávám 20, 25 i 50 milionů, přičemž se (zatím) nejedná o nikterak drahé riziko. Limit 50 milionů stojí klienta cca 2 200 Kč ročně, 25 milionů cca 1 800 Kč ročně. Svým klientům vysvětluji, že pojištění odpovědnosti v běžném občanském životě je něco na způsob povinného ručení, ale místo na auto se vztahuje na jejich život. Pokud způsobí svým chováním, nepozorností, opomenutím či nedbalostí újmu třetí osobě na životě, zdraví či majetku, je tu právě toto pojištění.

Výše uvedené škody se týkaly závažného poškození zdraví s doživotními následky, nesmíme však zapomenat i na případnou majetkovou škodu. Vytopení sousedů pračkou je klasika, stejně jako rozkousání nových lodiček psem klienta na návštěvě u přátel. Některé škody jsou však velmi



kuriózní. Vzpomínám na událost, kdy si maminka pozdě vyzvedla svoje dítě z mateřské školy, díky čemuž paní učitelka nestihla divadelní představení. Klientka nahlásila škodu ze svojí pojistky občanské odpovědnosti a detailně popsala, v čem konkrétně spatřuje svoje zavinění. Pojišťovna následně proplatila paní učitelce divadelní lístek včetně vyčíslené dopravy na představení a zpět. Takto bych mohl uvést desítky a desítky nejrůznějších škod, které byly poškozeným klientům vyplaceny.

### **Slyší klienti na nabídku „klidného spaní“ za dva tisíce korun ročně? Jak to vnímají?**

Slyší a je jich čím dál víc. Výše uvedené škody si lze bez problémů dohledat na internetu a ověřit si, že se tak skutečně stalo. Ve finále je to jen o tom představit si, že se mohu dostat do situace, kdy doživotně splácím miliony či jednotky desítek milionů korun. A vůbec se nemusí jednat o moji osobu, coby rodič nesu odpovědnost za svoje děti, případnou škodu může způsobit manžel/manželka nebo kterýkoliv jiný člen společné domácnosti. Takže buďto disponujete ideálně pár miliony na účtu, nebo máte sjednáno pojištění občanské odpovědnosti s dostatečně vysokým limitem. Z mého pohledu se jedná o naprosto zásadní a klíčové riziko, které by měl mít ošetřeno úplně ka-

ždý od 18 let. Od kolegů „pojišťováků“ ze zahraničí vím, že například ve Švýcarsku nebo Rakousku je pojištění občanské odpovědnosti naprostou samozřejmostí.

### **Vidíš nějaký posun na poli občanského majetku a odpovědnosti u samotných pojišťoven?**

Samozřejmě, stačí se jen podívat, kolik pojišťoven za poslední rok nebo dva významně inovovalo svoje produkty. Bohužel, stále se najdou pojišťovny, kde si vyšší limit než 10 mil. Kč nesjednate, ale lepší se to. Na poli občanského majetku je aktuální nabídka pojišťoven velmi vyrovnaná a opět se nám po cca 3 letech blíží produktové inovace. V nejbližší době se můžeme těšit na novinky od Kooperativa pojišťovny, Generali České pojišťovny, Uniqa pojišťovny a dalších. „Majetkáři“ tak mají příležitost navštívit svoje klienty a detailně s nimi probrat jak aktuální hodnotu jejich majetku, aby nebyli vystaveni podpojištění, tak výčet krytých rizik. A to už je pádný důvod k návštěvě, nemyslíte?

### **Milane, díky za rozhovor a ať se daří!**

**Autor: Lukáš Horáček**  
ředitel společnosti

**OK** BROKERS s.r.o.  
PARTNERSKÁ SÍŤ

ČLEN OK HOLDING

# Co nás odlišuje od konkurence?

**„V čem jste jiní?“ to je otázka, se kterou se při jednáních o spolupráci setkávám dnes a denně. Není divu. V České republice máme hned několik broker poolů. Některé jsou menší, některé větší, některé úzce produktově zaměřené, jiné mají produktovou nabídku širokou. Nás odlišuje především silné uskupení OK HOLDING, se širokou paletou produktů a služeb, a pak také naši produktoví specialisté. Pojdme si dnes právě o nich říct více.**

Jen v OK KLIENT dnes máme čtyři produktové specialisty, a to pro oblast životního pojištění a penzí, neživotního pojištění, úvěrů a investic. První část jejich práce se zdá být neviditelná a jedná se o každodenní rutinu. Počínaje aktualizací produktového Intranetu, Atlasu produktů a pravidelným rozesíláním novin, přes organizaci školení jednotlivých producentů až po pravidelné kontroly zprostředkovaných smluv. V minulém roce navíc přibyla tzv. COVIDová sekce, kde spolupracující poradci najdou aktuální informace, například o možnostech bezkontaktního sjednávání smluv nebo hlášení pojistných událostí. Přestože už tyto pravidelné činnosti vyžadují dost času, není to zdaleka vše.



Tou možná nejzábavnější částí jejich práce je pořádání odborných seminářů v rámci OK AKADEMIE. Ve všech zmíněných produktových oblastech organizujeme produktová školení v několika úrovních. Od těch základních, která jsou určena pro úplně nováčky, až po pravidelné workshopy pro zkušené poradce. „Na mých úvěrových workshopech probíráme například aktuální úrokové sazby, metodické změny a nechybí ani refresh vybraných bank. Pravidelně navštěvuje mé workshopy přibližně 70 ostřílených úvěrářů,“ doplňuje Radek Šebela, manažer podpory obchodu pro oblast úvěrů a stavebního spoření.

Vysoká návštěvnost našich OK ADEMÍ není ojedinělá jen u úvěrů. Za minulý

rok naše odborné semináře navštívilo neuvěřitelných 2 477 spolupracujících poradců. To je meziroční nárůst téměř o 50%. Paradoxně tomu nahrává doba neustálých omezení, kdy jsme byli nuceni přesunout veškeré vzdělávání do online prostředí. Také díky tomu jsou dnes na Intranetu k dispozici videozáznamy vybraných seminářů. Nechybí ani nahrávky školení na PovDOK (aplikace na online povinnou dokumentaci) nebo CoRAD (nástroj pro finanční plánování). Semináře ale nejsou jedinou odbornou pomocí.

V praxi spolupracující poradci ocení zejména to, že mohou našim specialistům kdykoliv zavolat s odborným dotazem. To potvrzuje i Lukáš Pravda,

EFA, poradce ze společnosti B 4 life finance s.r.o.: „Často komunikuji s Radkem Šebelou, u kterého jsou znát mnoholeté zkušenosti a obrovský rozhled v oblasti úvěrů. Je to bezpochyby profesionál. Kromě toho mně sedne i po lidské stránce.“ Specialistka na neživotní pojištění, paní Jaroslava Mazálková, se někdy setkává s jednoduchými dotazy ke CARkulce nebo občanskému majetku, jindy se ale jedná o opravdové oříšky. „Díky některým dotazům obchodníků se stále dozvídám nové věci, to i mě posunuje a mám z toho radost,“ dodává.

Činnost našich produktových specialistů je skutečně komplexní. Právě to je beze sporu jeden z hlavních rozdílů oproti jiným bro-

ker poolům. Závěrem dodává Radoslav Kubiš ml., místopředseda představenstva OK KLIENT: „Naše produktové specialisty vnímám jako jednu z konkurenčních výhod. Těší mě rostoucí návštěvnost našich seminářů a vnímám kladnou odezvu od poradců, že mají k dispozici pomocníky na telefonu. Jsem rád, že se o ně můžeme skutečně opřít.“

**Autor: Ondřej Vaverka  
ředitel pro obchodní síť**

**OK KLIENT a.s.**  
FINANČNÍ PORADENSTVÍ  
ČLEN OK HOLDING



# Meziroční srovnání cen bytů

**Výnosy z investice do nemovitostí v posledních letech stabilně rostly a patřily mezi nejvyšší i v rámci Evropské unie. Jak s cenami zahýbala epidemie Covid-19? Podívali jsme se na tržní data od společností Cemap.cz a Dataztrhu.cz.**

Pro porovnání jsme vybrali 3 kategorie bytů, které na trhu dominují. Použili jsme vzorky z ledna 2020/2021:

- 2kk s velikostí od 40 do 60 m<sup>2</sup>
- 3kk a 4kk s velikostí od 60 do 90 m<sup>2</sup>
- 5kk a větší s velikostí nad 90 m<sup>2</sup>

Po začátku epidemie bylo velkou otázkou, jestli si ceny nemovitostí udrží trvalý růst a dostojí své pověsti velmi stabilní investice. Když srovnáme meziroční data, nárůst cen nebyl tak strmý, jako v roce 2017, i tak však došlo k celkovému nárůstu cen o procenta.

Oči většiny investorů často směřují směrem k hlavnímu městu, kde cítí nejvyšší míru bezpečí a potenciál růstu. Meziročně cena 2kk a 3kk bytů v Praze stoupla o necelých 12 %, investice do nemovitostí se tak stále ukazuje jako velmi zisková při zachování nízké míry rizika. U velkometrážních bytů se meziročně stav změnil pouze o 3,34 %, jedná se tak o méně ziskovou investici, navíc s menším potenciálem prodeje. Tento segmentu u rodinných bytů, ale vykazuje dlouhodobě stabilní růst.



Ještě výnosnější lokalitou se stal okres Brno-město, kde nárůst cen u 2kk bytů překonal 12 % a u 3kk a 4kk překonal dokonce 23 %. Brno, které není tolik závislé na cestovním ruchu, se tak stává atraktivní investiční lokalitou. Téměř všechna krajská města meziročně vykazují velmi dobré výsledky a ubývající počet stavebních povolení a prodlužování schvalovacích procesů dává velmi dobrý výhled do budoucna.

Naopak, pokud se někde epidemie podepsala v plné míře, pak se jedná o Karlovarský kraj, kde jsou některé okresy a typy bytů meziročně ve výrazné ztrátě, a naplno se tak projevuje odlišný nového kapitálu převážně z východu a také úbytek cestovního ruchu.

Ukazuje se v plné míře víra investorů i lidí, kdy poptávka a důvěra v byty v Praze vysoce převyšuje obavu z dlouhodobého úbytku turistů.

Celkově však můžeme říct, že se trh chová stabilně, obzvláště ve větších městech, a nárůst cen je meziročně stále velmi atraktivní. Pokud máte volnou hotovost, nebo se rozhodujete, zda se konečně přesunout do svého, pak zisky z vlastnictví nemovitosti hradě pokryjete jak hypotéku, tak inflaci.

**Autor: Martin Diblíček**  
výkonný ředitel



# Kam s penězi, když potřebujete především bezpečí?!

**V OK PROFIT se soustředíme především na dlouhodobé a bezpečné investování. Mnoha lidem to může znít jako protimluv. Naši klienti však dnes a denně vidí, že umíme sestavit portfolio, které nese 8 % p. a., stejně jako portfolio pokrývající inflaci. Rozdíl je samozřejmě v riziku a likviditě. A jak tedy vypadá opravdu bezpečné a likvidní portfolio, které vydělá alespoň na inflaci?**

Na dotaz „kam uložit bezpečně peníze?“ napadne většinu lidí odpověď „do banky“. Doplním, že „do banky“ obvykle znamená na nějaký spořicí nebo vkladový účet. Kde může být problém?

## INFLACE A VKLAD V BANCE

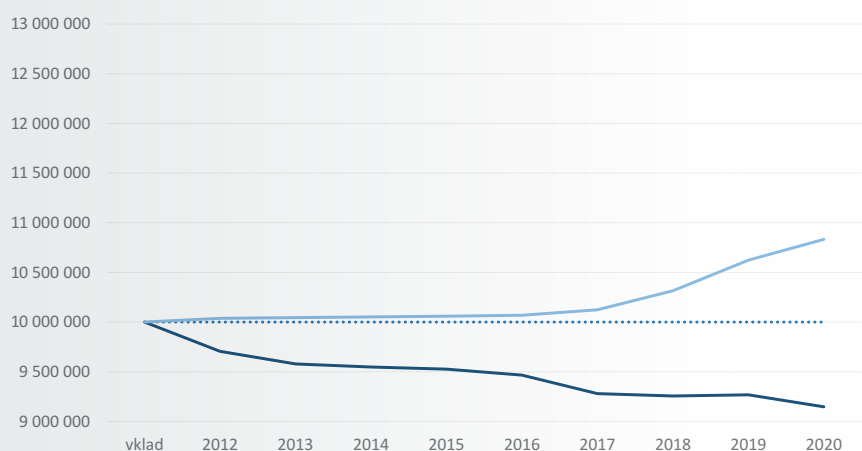
Problémem je v tomto případě především inflace. To proto, že je o dost vyšší než úroky v bankách. Vložením peněz do banky se tak vyhýbáme většině investičních rizik, ale peníze ztrácejí svoji reálnou hodnotu, svoji kupní sílu.

Příklad: na začátku roku 2012 vložíme do průměrné banky 10 mil. Kč. Podle bankovních výpisů to vypadá, že se daří – na konci roku 2020 máme v bance o 8,3% více než jsme vložili. Potíž je ovšem v tom, že reálná hodnota našeho vkladu ke konci roku 2020 naopak klesla o 8,5%. V reálné hodnotě se odráží nejen vklad a úroky z banky, ale právě také inflace. V příkladu nejsou započteny žádné poplatky, které by banka eventuálně mohla účtovat, ani daně.

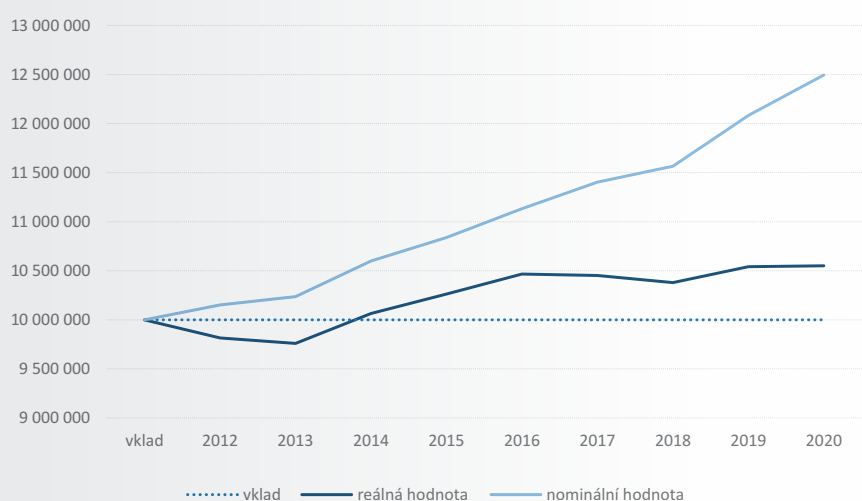
## INFLACE A KONZERVATIVNÍ LIKVIDNÍ PORTFOLIO

V nejbližších letech je bohužel velmi pravděpodobné, že inflace bude opět významně vyšší než úroky v bankách. Pokud se tedy nechceme smířit s tím, že nám reálná inflace přebije úroky v bance a znehodnotí peníze, bude potřeba poohlédnout se také po investování. To má samozřejmě svá úskalí, ale ukažme si, jak může vypadat konzervativní a likvidní portfolio a jeho „závod s inflací“.

**BANKA – VÝVOJ VKLADU 10 MIL. Kč V LETECH 2012 AŽ 2020**



**INVESTICE – VÝVOJ VKLADU 10 MIL. Kč V LETECH 2012 AŽ 2020**



Příklad: kdybychom stejných 10 mil. Kč (jako v prvním příkladu) místo vkladu do banky investovali:

- z 30% do státních dluhopisů
- z 30% do korporátních dluhopisů
- ze 40% do nemovitostí

hodnota našeho portfolia by nominálně vzrostla o 25% a – co je důležitější – peníze by si zachovaly svoji reálnou hodnotu, ta by vzrostla o 5,5%. Kdybyste chtěli do podobného portfolia investovat, určitě by vás zajímalo, jak

moc je rizikové, jak moc je likvidní a jak je to s poplatky.

**RIZIKOVOST:** rizikovost investic se standardně měří přes tzv. volatilitu, tedy to, jak moc nahoru a dolů kolísá hodnota dané investice. Výsledné číslo je něco mezi 1 a 7. Jednička značí velmi konzervativní nástroje, jejichž hodnota kolísá velmi málo, sedmička naopak velmi dynamické nástroje. Rizikový profil tohoto portfolia je 2.

**LIKVIDITA:** větší část tohoto portfolia (60%) by zároveň byla velmi likvidní – v případě potřeby byste peníze mohli

vybrat do 2 týdnů. Menší část (40%) by byla trochu méně likvidní – peníze byste měli obvykle na účtu do 6 týdnů.

**POPLATKY:** OK PROFIT zajišťuje pro své klienty nulové vstupní poplatky. Protože má jít o likvidní portfolio, jsou vybrány nástroje, které nemají ani žádné výstupní poplatky. Peníze se ihned po vložení začínají zhodnocovat a kdykoli je chcete vybrat, vybíráte jejich aktuální hodnotu. OK PROFIT účtuje za své služby podíl na výnosu, obvykle 10%, tento poplatek je ve výše uvedeném příkladu započítán.

## POKUD VÁS ZAJÍMÁ...

... jak zachovat reálnou hodnotu vašeho majetku nebo se jen chcete dozvědět více o výše uvedeném příkladu (o jaké nástroje se může jednat, jak přesně se vyvíjela hodnota portfolia v jednotlivých měsících nebo jak portfolio reagovalo na výprodeje na finančních trzích na jaře 2020), napište na [omichl@okprofit.cz](mailto:omichl@okprofit.cz), rád Vaše otázky zodpovím.

Autor: Oskar Michl  
ředitel a člen správní rady



# Dotační podpory v zemědělství

**Česká republika prochází kvůli pandemické situaci velmi komplikovaným obdobím, plným nejistot a obav z budoucnosti. S nelehkou situací se potýkají prakticky všechny obory, ať už je to omezení činnosti, nebo alespoň nutnost zavedení nadstandardních kroků. V kombinaci s karanténními opatřeními a výpadky pracovních kapacit je mnoho podnikatelů stavěno do nezáviděníhodné situace.**

V zemědělském sektoru je situace umocněna prohloubením nedostatku pracovních sil, se kterým se toto odvětví potýkalo i před vypuknutím těchto problémů. Přitom zemědělství je oborem, ve kterém nepřichází v úvahu, byť dočasné, zastavení činnosti. Jednak z provozních důvodů, jednak proto, že zajišťuje suroviny pro výrobu základních potravin. Jedinou cestou pro zachování rozsahu produkce a kontinuity výroby jsou postupné investice do zefektivňování výroby a její automatizace a robotizace.

Ministerstvo zemědělství proto přichází i pro letošní rok s dotačními podporami, které jsou zaměřeny na zvýšení efektivity výroby a na podporu výroby potravinářských produktů. V červnu proběhne příjem žádostí v rámci operace 4.1.1. – Investice do zemědělských podniků. Zde mohou zemědělské podniky žádat o dotaci na výstavbu či modernizaci stájí, dojíren, skladovacích kapacit, automa-



tizovaných dojících či krmných systémů atp. Zároveň budou podpořeny i investice v operaci 4.2.1. – Zpracování a uvádění na trh zemědělských produktů. Zde je možno podpořit stavby a technologie pro zpracování a výrobu potravin a krmiv. Jedná se například o mlékárny, bourárny masa, výroby masných výrobků, ale i výroby krmiv pro hospodářská zvířata.

Podpora je na úrovni až 50% dotace z prokázané investice.

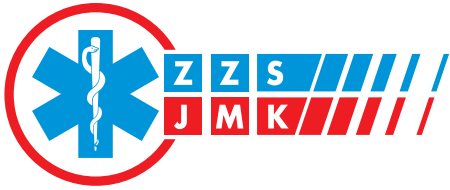
Specifickou kapitolou je operace 6.1.1. – Zahájení činnosti mladých zemědělců. Ta si klade za cíl zvýšit zájem mladé generace o zemědělství a napomoci tak generační obměně, která je v tomto sektoru nezbytná právě pro zachování kontinuity. V rámci této operace jsou podpořeny prakticky všechny stavební a technologické investice, včetně nákupu strojů, nezbytných pro zahájení zemědělské činnosti.

Agroteam CZ se zabývá řízením dotačních projektů již od počáteční fáze definování investičních potřeb až do výplaty dotačních prostředků. Naši poradci jsou stále k dispozici pro konzultaci Vašich záměrů.

Autor: Václav Včelák  
projektový manažer senior

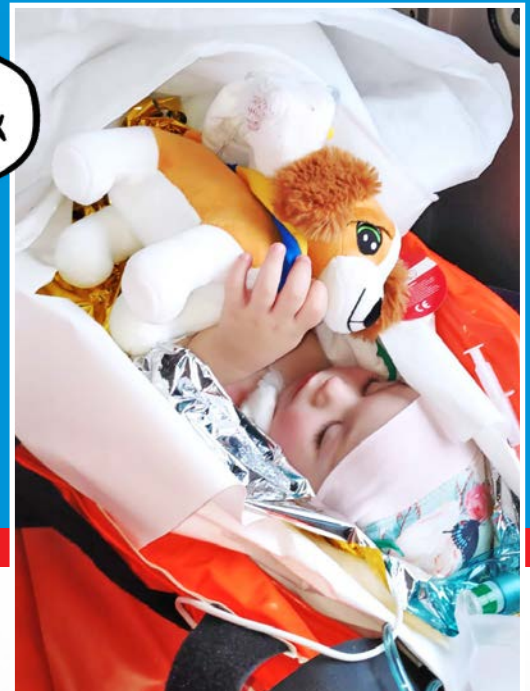


PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA



... o lidech a pro lidi ...

## ZDRAVOTNICKÁ ZÁCHRANNÁ SLUŽBA JIHOMORAVSKÉHO KRAJE



Přestože si to nikdo z nás nepřeje, náplní naší práce je samozřejmě také **péče o děti**. Nejčastěji se jedná o úrazy, kolapsy, febrilní křeče, akutní zánět hrtanu, bolesti břicha, epilepsii a další zdravotní komplikace. Abychom dětem alespoň trochu ulehčili v těchto zátěžových situacích, **vozíme v sanitce Defíka, pejska záchranáře**.

Plyšovou hračku dáváme našim malým pacientům, aby zmírnila jejich bolest a stres při ošetřování. Někdy je třeba dát hračku i dítěti, které sice nepotřebuje naši péči, ale dostane plyšáčka například v situaci, kdy se staráme o někoho z jeho blízkých. Opět jde tedy o snahu zmírnit obavy a napětí. **Snažíme se, aby celý proces přednemocniční péče byl pro naše malé pacienty co nejméně bolestný a měl co nejmenší následky.**



**OK GROUP a.s.**  
MAKLÉŘSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING

Rádi podporujeme smysluplné aktivity! Nemusí jít o velká gesta, často stačí jednoduché činy. Proto v letošním roce zakoupíme pro potřeby ZZS JMK tři velké Defíky, které vyrobí Charita Opava. Nejenže podpoříme chráněné dílny Charity Opava, ale nyní bude Defík na každém územním oddělení ZZS JMK. I tak bychom si samozřejmě přáli, aby ani jeden z pejsků nenašel svého malého pánička!