

OK HOLDING BULLETIN

1/2022



**MILAN ONDRA:
S NADCHÁZEJÍCÍM
ŽIVOTNÍM JUBILEEM
JSEM SE ROZHODL
PRO ZÁSADNÍ
PROFESNÍ I ŽIVOTNÍ
ZMĚNU...**

Vážení kolegové, klienti, obchodní partneři,

dnešním dnem vstupujeme do nového roku, roku 2022. Asi málokdo z nás nepřemýšlí v těchto dnech o tom, jaký bude a co nám přinese. Věřte, že i já jsem se zamýšlel, co nás v následujících dnech a týdnech čeká. Letošní rok bude do velké míry jistě takový, jaký si ho budeme přát mít a jaký si ho uděláme. Zcela jistě však je, že bude určitě jiný, než rok loňský i roky předchozí.

Já osobně očekávám rok plný změn, a to v mnoha oblastech. Pokud se týká našeho uskupení OK HOLDING, jak si jistě mnozí z Vás všimli z titulku úvodní strany, můj dlouholetý přítel a společník, Milan Ondra, se rozhodl užívat si zaslouženého důchodu a odejít z řídicích funkcí i majitelské struktury našich společností. Ač si dnes mnozí myslí, že ono OK v názvu našich firem znamená známou a oblíbenou pozitivní zkratku pro "all correct" (v překladu „všechno v pořádku“), pamětníci ví, že jsme prostě jen do názvu naší první společnosti promítli iniciály svých příjmení, tedy Ondra – Kubiš. Odchod Milana Ondry tedy vnímám jako konec jedné éry.

A zcela jistě tedy nebudeme po Milanově odchodu naše firmy přejmenovávat, neboť jeho stopa je a zůstane neměnná. Jistou změnu vizuální identity však chystáme.

Další z plánovaných změn bude sestěhování našich brněnských pracovišť. Zhruba od pololetí tak najdete všechny kolegy ze všech brněnských holdingových společností na jedné adrese. Dílčích změn pak přijde jistě ještě celá řada. Ale o čem se dá říct, že je natolik stabilní, abychom si mohli být jistí tím, že žádná změna nepříjde?

Ano, přizpůsobit se neustálým změnám nemusí být pro každého snadné. Já osobně mám však změny docela rád, myslím, že jsou viditelným důkazem jakési dynamiky, vývoje, progresu. Nutí nás přemýšlet, být neustále ve střehu, dodávají nám určitou energii, nenechají nás zlenivět. Některým z nás však právě toto na změnách vadí a vzpomínají na staré dobré časy (kolegy, postupy, kanceláře, loga atd.). Věřte však, že vše, co pro budoucí měsíce i roky v rámci uskupení OK HOLDING plánujeme, připravujeme s rozmyslem a velkou dávkou odpověd-



ností! Odpovědnosti k našim klientům, obchodním partnerům, zaměstnancům a spolupracovníkům, i k sobě samým. Naše rozhodnutí nejsou nahodilá, neplánujeme na dny, v krátkodobém horizontu. Naše vize i cíle jsou vystavěné na základech každodenní, 23leté drobné, plodné práce.

Takže se neobávejme dnů příštích, ať už nám přinesou jakoukoli změnu a těšme se na nové příležitosti! Opřeme se o své jistoty, o své rodiny, přátele, silné partnery a vzájemně o sebe pečujeme! Mějme víru v sebe i v sobě! Věřím, že s pevným zdravím a trochou štěstí bude rok 2022 rokem dynamickým a plným změn, na který však budeme jednou všichni rádi vzpomínat jako na sakra dobrý rok!

S úctou

Radek Kubiš st.

**VYBÍRÁME
Z OBSAHU**

10

**Z BLÍZKA: Jiří Lipták,
sportovní střelec**

14

**AUTO-IMPEX, rozhovor
s Julusem a Petrem Hronovými**

V nejlepším je potřeba přestat!

V životě každého člověka nastane čas, kdy začne bilancovat, přehodnocovat, co je pro něj důležité více, co méně, a co by rád v tom vymezeném čase, který každý z nás na tomto světě má, rád stihl.

A tenhle moment nastal i u Milana Ondry: „S nadcházejícím životním jubileem jsem se rozhodl pro zásadní profesní i životní změnu. K 1. února odcházím z vedení i majitelské struktury společnosti OK HOLDING. Toto rozhodnutí samozřejmě nebylo lehké a ani unáhlené, cítím však, že je správné. A také mě těší, že odcházím ve chvíli, kdy se našim společností daří a jsou v perfektní kondici, kdy mají jasně definované vize a cíle i silné a pevné vedení. A jak se říká: v nejlepším je potřeba přestat!“ dodává Milan.

Jak k tomuto rozhodnutí Milan dospěl a jaké jsou vlastně jeho plány do budoucna? Kdo jiný, než Radek Kubiš, by si měl o těchto, ale i dalších tématech, s Milanem popovídat?

Milane, kamaráde, co tě to napadlo? Podle mě jsi chlap v nejlepších letech, co budeš s tolika volným časem dělat?

Jak jsem už několikrát řekl, cítím, že je ten správný čas. Nechci už podstupovat neustálá složitá jednání, řešit nové problémy (a že jich je), nechci mít pracoviště v autě na dálnici a vracet se v deset večer domů.

A co budu dělat ve volném čase? Jestli zdraví dovolí a umožní to situace ohledně covidu, chci ještě chvíli cestovat, to mě opravdu baví. Chci si ještě užívat myslivost a rybaření. Jak víš, jsou to moje největší záliby. A tyhle dvě věci bych vlastně rád spojil, chtěl bych si ještě zalovit v Africe, v Rusku, v Bělorusku nebo u sousedů na Slovensku, a taky v Maďarsku. Určitě se chci ještě vrátit do Norska a zarybařit si i tam. No a samozřejmě chci rybařit i na svých rybnících. Tam si ale musím nejdřív dobudovat zázemí v podobě menšího srubu. Mimochodem: doufám,



Milan s vnoučaty

že budeš jedním z prvních návštěvníků, hned jak srub dokončím, a to i s celou tvou rodinou!

A hlavně, chci se věnovat rodině a vnoučatům. Je toho tolik, co jim chci ukázat, co je chci naučit – a na oplátku si užít radosti z jejich společnosti. To jsou tedy mé plány pro dny příští!

Nebudu se tvářit, že je tvé rozhodnutí pro mě velkým překvapením, protože jsme o těchto tvých „zaječích“ úmyslech častokrát hovořili. Na druhou stranu jsem vnitřně doufal, že o tomto kroku budeš ještě pár let přemýšlet. Nebude ti každodenní pracovní rozruch přeci jen chybět? ...osobně si to neumím vůbec představit...

Nebude. Ještě nějaký čas budu s řadou našich klientů v kontaktu. Sám dobře víš, že jsem nikdy nenechal dopustit na naše zemědělské klienty. Tahle naše generace předsedů, ředitelů, agronomů a zootechniků postupně ve firmách končí

ru. Za to ti samozřejmě nepřestanu být nikdy vděčný! ☺

Začátky to byly krásné! To, když jsme byli zaměstnanci pojišťovny, to byly časy! Vzpomínám si úplně přesně, jak jsi nastoupil do Brna, byl to 2. leden 1991,

naš majstrštych. A jak říkáš, založení firmy je pouze první krok, ale její udržení, budování, rozvoj – to už je daleko složitější, to je něco úplně jiného. A já ti musím, a hlavně chci, Radku, poděkovat. Především za to, že jsme spolu „vydrželi“ tak dlouho! Protože osobně nevím o nikom, respektive neznám firmu, která vydržela tak dlouho, takhle dynamicky se rozvíjela a dosáhla úžasných obchodních výsledků. A přitom její společníci, zakladatelé zůstali stále dobrými kamarády, kteří si spolu můžou kdykoliv sednout a povědět si vše, ať se to týká firmy nebo rodiny, přijít si třeba i pro radu, pomoc a pochopení ve svých osobních problémech.

Jak jsi zmínil, je to téměř 23 let co jsme se rozhodli, že půjdeme vlastní cestou a založili jsme OK GROUP, první z našich společností. Asi ani jednoho z nás tehdy, v pronajaté minikanceláři na Údolní, nenapadlo, co se nám za těch více než 20 let povede společně vytvořit, byť sebevědomí nám ani tehdy rozhodně nechybělo. Chtěl bych zdůraznit slovo „společně“. Protože naprosto souhlasím s tebou, není úplně obvyklé, aby společníci, partneři v podnikání „vydrželi“ tak dlouhou dobu. Proč si myslíš, že se to povedlo zrovna nám dvěma?

Taky se nad touto otázkou občas zamyslím. Od té minikanceláře jsme opravdu ušli velký kus cesty, OK HOLDING je dnes gigant, a to hned v několika oborech. Jsme uznávaní a respektováni jak u klientů, u pojišťoven, u konkurence. A já říkám s čistým svědomím, že je to hlavně Tvoje zásluha. Lepšího obchodníka jsem v životě nepotkal. Ty jsi rapl, dravec, tahoun, magor, neskutečně cílevědomý člověk, ale hlavně jsi nesmírně pracovitý. A to je tvoje největší zbraň, deviza, ale i charakterová vlastnost, která se cení. To já nikdy takový nebyl a nebudu. To, že jsme diametrálně jiné povahy je, dle mého, důvodem, že nám to tak dlouho klaplo. A doufám, že nám naše přátelství vydrží, dokud budeme vnímat.



a dochází ke generační obměně. A já tedy budu ještě nějakou dobu za těmi „svými“ jezdit a nad dobrou kávou jim radit, jak s pojištěním.

Pojďme, Milane, společně zavzpomínat na naše začátky... Jak rád říkáš, byl jsi to právě ty, kdo se mě před jednatřiceti lety v České pojišťovně ujal a nastartoval moji karié-

rově. Tak se ptám kolegů: „Kdo to je?“ ...prý nový zaměstnanec, nějaký Kubiš. Taky si vzpomínám, když jsem tě vidával útrpně sedět v kanceláři, jak jsem všechny nabádal: „Vemte toho kluka ven, ke klientům, nebo vám zdrhne!“ A tak začalo nejdřív naše kamarádství, které přerostlo do velkého přátelství a dovedlo nás až ke společnému podnikání a založili jsme OK GROUP. To byl tehdy

A pokud bych měl něco poradit i našim nástupcům, byla by to naše tři nepsaná pravidla, kterými jsme se vždy řídili. Za prvé: nikdy si nesmíte závidět! Ať jsou to peníze, které vyděláte, lepší auto, které si jeden z vás koupí, exotická dovolená – vždy to tomu druhému přejte! Za druhé: nikdy se nesmíte okrádat! Když bude jeden z vás v určitý moment potřebovat víc peněz, vždy to společníkovi řekněte. Nesnažte se společníka „přečtyračit“ nebo mu něco zatajit. Každý rok si sedněte a udělejte si ve společných penězích „pořádek“ – tak budete mít své vztahy vždy čisté! A konečně za třetí: nikdy, ale opravdu NIKDY, nechtějte pro sebe získat

přízeň přítelkyně nebo manželky svého společníka. To by byl začátek konce! ☺

Jak s oblibou říkáš, mojí hlavní disciplínou bylo vždy dobývání nového území, tvoji pak týlové zabezpečení. Jinými slovy, já se vždy víc soustředil na obchod, ty jsi měl na starosti zejména řešení škod. Jak se z tvého pohledu proces řešení škod v průběhu let změnil?

Když nebudu zacházet do detailů, troufám si říct, že se změnilo hlavně prostředí, ve kterém dnes fungujeme. Možná je to určitá nostalgie, ale vnímám, že se vytratil obchodní přátelství, kdy pro uzavření

dohody stačilo slovo a podaná ruka. Dnes je vše tvrdý business, kde pouze to, co je psáno, je dáno. A je toho psáno čím dál víc, čím dál menším písmem. Mám pocit, že dříve jsme společně s pojišťovny hledali cestu, jak škodu zaplatit, dnes je to pro pojišťovnu často o hledání cest, jak škodu nezaplatit.

Milane, dovol mi závěrem tohoto našeho rozhovoru ještě pár slov: přestože se i v mém profesním životě jedná o velkou změnu, rozhodně o tobě nebudu mluvit v minulém čase. Za těch více než 30 let, co se známe, ses stal součástí naší rodiny. Takže pro nás nic nekončí, máme ještě spoustu společných plánů! Milane, i já bych ti chtěl bez jakékoliv nadsázky na tomto místě poděkovat: za dlouholeté přátelství, partnerství a spolupráci, za podporu a v neposlední řadě za tvou důvěru v má rozhodnutí.

Radku, po těch těch desítkách let, co se známe, Tě dnes považuju za jednoho z nejbližších lidí, za člověka, kterému mohou říct vše, i věci, které bych nikomu jinému nesvěřil, protože vím, že mě nebudeš soudit, ale zeptáš se, jak mi můžeš pomoci. Musím přiznat, že to byla krásná společná léta, někdy samozřejmě těžká, ale na to se rychle zapomíná a vzpomíná se jen na věci dobré, a že jich bylo!

V našich společnostech je dnes „mladá krev“, dravci, kteří již plně převzali oteženu vedení. A hlavně, Radku, ty jsi stále plný elánu, ty si všechno krásně ukormidluješ a máš také perfektní, nové, týlové zabezpečení v podobě své rodiny, svých synů, Honzy Malocha, Štefana Tillingera, Mira Pachera a mnoha dalších, loajálních kolegů. A mě neskutečně těší, že se žádné dveře nezavírají, že mohu kdykoliv přijít a nad šálkem mého oblíbeného turka probrat, jak se vám všem daří.

**Autor: Radoslav Kubiš st.
předseda představenstva**

OK GROUP a.s.
MAKLERSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Autor fotografií: Roman Franc



Milan Ondra očima kolegů

Prakticky vše o spolupráci Milana Ondry s Radkem Kubišem jsme se dozvěděli v předchozím rozhovoru. Jak ale vnímají Milana a spolupráci s ním ostatní kolegové? Lidem, kteří se v Milanově profesním životě objevují nejdéle, jsme položili dvě identické otázky:

- 1 Můžete krátce zavzpomínat na vaše společné profesní začátky?
- 2 Co byste chtěli Milanovi vzkázat?



JAN MALOCH, OBCHODNÍ ŘEDITEL, MÍSTOPŘEDSEDA PŘEDSTAVENSTVA OK GROUP

1 Milan... to jméno bude vždy značit jenom jednoho Milana v naší společnosti. Myslím, že všichni kolegové mi dají za pravdu, že když se řekne Milan, každému naskočí NÁŠ Milan Ondra. Zakladatel, společník a hlavně rovná, přímá a srdečná osobnost, která na jednu stranu dokáže být přísná, ale na druhou stranu je s ní neskutečná zábava. Osobně jsem se s Milanem potkal poprvé v listopadu 2001, když jsem se přišel ucházet o místo obchodního manažera do nově vzniklé společnosti OK GROUP. Milan mi řekl: „Budeš upisovat, komunikovat, jezdit po klientech a řešit problémy...“ no a bylo vyřešeno. Krátce, výstižně a hlavně rychle. Není čas na dlouhé proslovy, je potřeba taky jít do lesa nakrmit zvěř. Všichni asi víme o Milanově lásce k myslivosti, která je dodnes jeho velkým koníčkem.

2 Milanovi určitě budu přát pevné zdraví, životní pohodu a veselou mysl. Takovou, jakou má po celou dobu, co ho



PAVLA BĚLSKÁ JURANOVÁ, ŘEDITELKA ÚSEKU POJIŠTĚNÍ ODPOVĚDNOSTI

1 S Milanem jsme se potkali někdy v roce 1993, kdy jsme začínali jako kolegové likvidátoři na pobočce České pojišťovny, která se specializovala na zemědělské pojištění. Prakticky celý čas se naše profesní životy prolínaly, a to i v době, kdy jsme každý působili někde jinde. Kolegialita přešla v kamarádství a osobní rodinné přátelství.

Milan nikdy nezkazí žádnou legraci a žádný problém není nikdy tak velký, aby se nedal s humorem vyřešit. Jeho bezprostřednost, upřímnost a nadhled jsou přímo ukázkové. Na pracovních jednáních mě vždy dokázal překvapit množstvím kamarádů a přátel, které mezi svými klienty má, a jak si vzájemně důvěřují.



KAREL VINOHRADSKÝ, EKONOMICKÝ PORADCE

1 Ač jsem Milana Ondru znal dlouhá léta, blíže jsme se seznámili až po zahájení mého angažmá v OK GROUP. Vzhledem k našemu přibližně stejnému věku a podobnému rodinnému zázemí jsme si brzo padli do oka jak po stránce pracovní, tak po stránce osobní. Především velmi rád vzpomínám na společné pracovní cesty za klienty naší společnosti, na kterých byl Milan vždy příjemným a zábavným společníkem.

2 Není pro mě překvapením, že Milan končí své aktivní angažmá v naší společnosti, neboť vím, že potřebuje stále více volného času pro jeho mnohé koníčky. Do dalších let přeji Milanovi především

pevné zdraví, pohodu, hodně radosti z vnoučat, a ještě mnoho nevšedních loveckých zážitků.

PAVEL ŠKVRNA, ŘEDITEL ÚSEKU PRÁVNÍ A COMPLIANCE

1 S Milanem se profesně známe asi 20 let, vždy jsem na něm oceňoval odborný, ale přitom srdečný přístup a tah na branku. Milan si nikdy nehrál



na velkého obchodníka, ale vždy se hrdě hlásil k vytváření týlového zabezpečení firmy, což se mu jistě dařilo. Již pověstný je Milanův každoroční výlov rybníka za hojně účasti spolupracovníků.

2 Milanovi patří velký dík za spolupráci! Připojuji se i s přáním pevného zdraví a dalších pohodových chvil v myslivčském či rybářském... A snad mohou popřát i mnoho radosti z hokejových úspěchů naší Komety (neboj Milane, vše se v dobré obrátí!)

GABRIELA VRÁNOVÁ, ŘEDITELKA ÚSEKU ZEMĚDĚLSKÉHO POJIŠTĚNÍ, ŘEDITELKA SÍTĚ VZ PRO REGIONY MORAVA A VÝCHODNÍ ČECHY

1 S Milanem se známe možná 12-13 let. Když jsme se setkali prvně, byla jsem tenkrát v roli likvidátorky zemědělských škod a Milan v roli „obhájce“ svých klientů. Jestli si myslíte, že naše společné likvidace probíhaly v souladu a harmonii, tak to zdaleka není pravda. Když nad tím přemýšlím, asi ani jedna naše společná likvidace neproběhla v klidu a bez drobného konfliktu. Já

jsem se snažila spravedlivě posuzovat poškození, ale Milan to vždy viděl jinak a neustále mi odporoval, někdy až, samozřejmě v rámci slušných mezí, různě vyhrožoval 😊. Mohla bych teď zavzpomínat na několik úsměvných historek z polí, ale bylo by to na několik stran a nebylo by to takové, jako když je s patřičnou pikantností vypráví sám Milan. Když jsem po čase dostala pracovní nabídku přijít



do OK GROUP, napadlo mě, co si asi Milan říká: „Chceš-li se zbavit nepřítele, převed' ho na svou stranu!“

2 Každý z nás potká ve svém životě spoustu lidí. Někteří vás ovlivní pozitivně, někteří negativně a někteří jsou tak neutrální, nicneříkající, že si na ně časem ani nevzpomenete. Kdybych měla do jedné ze skupin zařadit, Milane, tebe, tak rozhodně do skupiny těch pozitivních. Ráda bych ti touto cestou vyjádřila poděkování za to, že jsem měla možnost tě potkat, pracovat s tebou a čerpat od tebe nejen pracovní, ale i životní zkušenosti a pár věcí od tebe i odkoukat 😊. Jsi člověk s neuvěřitelně přátelskou povahou, který se nad nikoho nepovyšuje, člověk, který s naprostým nadhledem a klidem dokáže řešit problémy, člověk férový, spravedlivý, člověk, který si dokáže sjednat autoritu ne ze strachu, ale autoritu z uznání a díky svým schopnostem. Vstupuješ do nové životní etapy, do které ti přeji neutuchající životní elán, přetrvávající smysl pro humor, a hlavně spoustu zdraví.

TOMÁŠ RULC, ŘEDITEL ÚSEKU POJIŠTĚNÍ MAJETKU

1 S Milanem jsem se seznámil před více než 15 lety, když jsem nastoupil do společnosti OK GROUP. Spolu s Radkem byl mým nadřízeným a myslím si, že se oba skvěle doplňovali. Spolupráce s Milanem byla vždy naprosto skvělá, a to nejen v napjatých situacích, kdy dokázal odlehčit vzniklý



stav vtipným komentářem. Velmi rád vzpomínám na tuto dřívější dobu, kdy jsme s Milanem měli více společné práce v rámci úpisu pojištění a správy klientů, než se začal věnovat oblasti likvidace pojistných událostí. Součinnost s Milanem byla vždy založena na férovém, kamarádkém a přímém jednání, což je základ pro výborný a dlouhodobý pracovní vztah.

2 Rád bych tedy Milanovi touto cestou poděkoval za úžasnou spolupráci. Velice si cením perfektní komunikace mezi námi, upřímnosti a jeho lidského i profesionálního přístupu. Věřím, že takto to cítí i ostatní kolegové a spolupracovníci. To, že odchází do důchodu, mě mrzí, ale každý konec je začátkem něčeho nového a proto věřím, že si následující léta bude užívat plnými doušky. Milanovi přeji hodně zdraví, elánu a spokojenosti v jeho osobním životě.

Autor: redakční rada

Jak probíhá oceňování nemovitostí

Ceny stavebních materiálů od začátku roku 2021 raketově stoupají. Situace se dotýká v podstatě všech, nejen mladých rodin, které dokončují své rozestavěné rodinné domy, či těch, kteří jsou teprve u výkopu základů. Rostoucí ceny mají však také vliv na výši pojistných částek, které musí být navyšovány, aby se snížilo riziko podpojištění, které je u stávajících pojistných smluv častější, než se může zdát.



V rámci OK GROUP se problematice navyšování pojistných částek naplno věnujeme již od samého počátku loňského roku, a to zejména v rámci oddělení risk managementu a oceňování. V průběhu roku jsme zavedli několik změn, které, jak pevně věříme, dopomohou ke stanovení správné pojistné částky.

První z avizovaných změn spočívá v metodě oceňování nemovitostí. Dříve jsme vycházeli z vyhláskového ocenění nákladovou metodou, ale jelikož vyhláška k zákonu o oceňování majetku nereflektuje reálné částky, za které se nemovitosti v daném roce staví, rozhodli jsme se, že přesnější bude ocenění pomocí technicko-hospodářských ukazatelů. Zde základní ceny vycházejí ze skutečně realizovaných staveb, jsou každoročně aktualizovány a označují se jako cenové ukazatele ve stavebnictví pro daný rok.

Druhou realizovanou změnou bylo zavedení interního doporučení o 40% navyšování u oceněných nemovitostí. Toto číslo bylo stanoveno na základě expertních analýz a důkladného sledování trhu se stavebními materiály, kdy při navyšování cen některých materiálů o stovky procent (polystyren, ocel, dřevo), vyšlo 40% jako průměrné zdražení staveb v roce 2021.

Jak tedy reálně probíhá oceňování nemovitostí? V OK GROUP používáme dva základní přístupy: oceňování na dálku a oceňování na základě místního šetření. Oceňování na dálku řešíme zejména u rodinných a bytových domů, ke kterým získáme dostatečné podklady od klientů (projektovou dokumentaci, fotodokumentaci, popis nemovitosti). Složitější stavby, zemědělské, či průmyslové areály řešíme vždy prohlídkou daných nemovitostí, včetně jejich fotodokumentace, zaměření a popisu konstrukcí. Na základě tohoto

místního šetření zpracováváme oceňovací zprávu, která vyjadřuje souhrnný přehled nemovitostí daného klienta a jejich doporučené pojistné částky.

Jak bylo řečeno, oceňujeme jak rodinné, tak bytové domy, zemědělské i průmyslové areály, ale mimo to se významně věnujeme také oceňování obecních a městských nemovitostí, které svou sumou tvoří velkou část oceňovaných zakázek. Jen pro představu, za rok 2021 ocenil tým risk managementu a oceňování nemovitostí za více než 56 miliard Kč. I když mnozí z nás možná doufají, že ceny stavebních materiálů už dále růst nebudou, ba naopak spíše začnou klesat, doporučujeme našim pojišťovacími zprostředkovatelům nabídnout svým klientům aktualizaci pojistných částek. V rámci oddělení risk managementu a oceňování s přesnějším stanovením těchto pojistných částek rádi pomůžeme.

Ani v letošním roce nebudeme zahálet a již nyní plánujeme pro následující měsíce mnohá vylepšení, namátkou aktualizaci sjednavače pojištění majetku CHALoupka pro přesnější doporučení pojistných částek či vytvoření samoocěňovacího nástroje, který umožní jednoduchým způsobem ohodnotit rodinné i bytové domy.

Autor: Dana Bělehrádková
specialistka na oceňování nemovitostí

Podzim ve znamení praktických workshopů

Před zahájením klíčového období obnov pojištných smluv a nových akvizic jsme v OK HOLDING věnovali potřebný čas na prohlubování znalostí, sdílení osvědčených řešení v praxi a také přípravě těch nejlepších podmínek pro naše stávající i budoucí klienty.



I přes přetrvávající epidemiologickou situaci jsme na chvíli vystoupili z neosobního virtuálního prostředí, přidrželi jsme se léty osvědčeného přístupu a uspořádali tak několik praktických vzdělávacích workshopů s prezenční účastí. Na těchto akcích jsme také přivítali zástupce spolupracujících pojišťoven. Zvláštní poděkování patří specialistům, kteří se na workshopech podíleli, včetně všech členů týmu starajícího se o zázemí a pohodlí našich účastníků!

POJIŠTĚNÍ DOPRAVCŮ 8. ZÁŘÍ 2021, PRAHA

Každý obor podnikání našich klientů je velmi specifický. Na tomto workshopu jsme se zaměřili na specifika pojištění pro klienty z řad dopravních a zasilatelských společností. Produktoví a oboroví specialisté OK GROUP, Jana Krausová a Pavel Toman, ve spolupráci se společností DÜRL & PARTNER Insurance a pojišťovnou Colonnade Insurance S.A. připravili v atraktivních prostorách

našeho klienta, Muzea Slivovice R. Jelínek v Praze, praktický workshop. Účastníci se seznámili s rozdíly mezi českými a zahraničními pojištnými řešeními, s novinkami v pojištění vozidel dopravců včetně rozdílů v asistenčních službách a v neposlední řadě také s aktuálními možnostmi v pojištění zásilek při přepravě.

WORKSHOP PRO OBCHODNÍ SÍŤ 21. – 23. ZÁŘÍ 2021, BRNO / HRADEC KRÁLOVÉ / PRAHA

3 lokace, 3 pojišťovny a 3násobná porce praktických informací na celodenních workshopech pro naši obchodní síť. Účastníky celým programem provázeli kolegyně Gabriela Vránová a Matyáš Charvát. A o čem to vlastně bylo? Například o:

- aktuálních produktových řešeních covidových situací v cestovním pojištění
- rozdílech v asistenčních službách a kterým asistencím se raději vyhnout
- jednoduchých postupech řešení v otázkách nízkých limitů plnění a podpojištění

- uplatňování konkrétních smluvních ujednání napříč produkty
- řešení odpovědnostních škod

Workshopů se zúčastnily také světové pojišťovny Allianz, ERGO a Colonnade.

OBCHODNÍ SETKÁNÍ DCEŘINÝCH SPOLEČNOSTÍ 30. ZÁŘÍ 2021, OLMOUC

Ač jsme osobní setkání obchodníků společnosti IBS-GROUP a CARE Insurance Broker s holdingovými specialisty a zástupci pojistitelů plánovali již od března 2020, dřívější plánované termíny jsme byli nuceni z důvodu nepříznivé pandemické situace zrušit. Nakonec se vše podařilo uspořádat na konci září, a tak jsme rádi, že jsme se mohli všichni společně setkat a pohovořit nejen o tématech ryze pracovních, ale i soukromých.

Autor: Matyáš Charvát
ředitel podpory obchodu

Z blízka: Jiří Lipták, sportovní střelec

Je nám velkým potěšením, že v naší rubrice rozhovorů „Z blízka“ můžeme tentokrát představit olympijského vítěze v brokové střelbě na trap, Jiřího Liptáka, který získal své zlato na olympiádě v Tokiu v červenci loňského roku. Jiří je nejen klientem společnosti OK GROUP, ale i blízkým kamarádem Milana Ondry. A my jsme opravdu velmi rádi, že si pro náš bulletin našel chvíli času a společně s Davidem Kosteckým a Milanem Ondrou nafotili fotky jak pro bulletin, tak pro naše letošní PF. Při této příležitosti se také Milan zhostil role redaktora a díky tomu vám můžeme přinést následující rozhovor.

Jiří, poprvé jsi vystřelil ve třinácti z tátovy malorážky – vzpomeneš si ještě, čím jsi tehdy chtěl být? Jestli jsi už tenkrát pomýšlel na profesionální kariéru, která by souvisela se zbraní v ruce?

Když mi bylo 13 let, tak jsem ještě váhal, čím bych se chtěl v budoucnu živit. Ale věděl jsem, že ve střelení chci něčeho dosáhnout.

Dnes jsi profesí závodní střelec. Jak myslíš, že se žije s profesionálním závodníkem, jak vnímají Tví nejbližší Tvoji sportovní kariéru?

Pro manželku to je náročné, jsem 150 dní v roce mimo Českou republiku, takže je na ní se starat o domácnost a naše dvě děti. Má můj obdiv, jak to zvládá. Lidé v mém nejbližším okolí mi úspěch přejí a nechybí pak na žádné oslavě.

Díky Tobě a Davidu Kosteckému dnes naprostá většina Čechů ví, co znamená broková střelba na trap. Byla toto vždycky Tvoje „parádní disciplína“ a proč právě trap? V kolika různých střeleckých disciplínách se na olympiádě závodíš?

Na začátku kariéry jsem střílel skeet, nakonec mi nepřišel tak zajímavý jako



trap, takže jsem hned ze startu přešel na jinou disciplínu, které se věnuji dodnes. Na olympiádě v brokových disciplínách můžete sledovat pouze skeet, trap a trap MIX team, kde závodí jedna žena a jeden muž dohromady. Dále jsou na OH další střelecké disciplíny jako pistole, puška a vzduchovka.

Kdy je vlastně hlavní sezóna sportovního střelce? Jak často a jakým

způsobem trénuješ? Jsou u střelců také nějaké „drsné“ tréninkové metody, jako například u běžců běh se zátěží?

Hlavní sezóna, kdy se střílí a jezdí po závodech, je od konce ledna do konce října. To většinu času trávíme na střelnici. Přes zimu chodíme do fitka, kde se věnujeme kompenzačním cvičením. Dále trénujeme postřeh při stolním tenise, badmintonu, squashi a tenise. Ročně vystřelíme až 30 000 nábojů. Drsné metody asi nemáme, jen si na tréninku dáváme dvojitě dávky oproti závodu.

Většina sportovců, jejichž disciplína nezatěžuje rovnoměrně celé tělo, musí trénink kompenzovat jinými činnostmi. Čím tréninkovou zátěž vyvažuješ Ty?

Jak jsem již zmiňoval, děláme kompenzační cvičení pod dozorem trenéra ve fitku, střelení nám přetěžuje jednu stranu a ta pak trpí.

A jak to máš se životosprávou? Vyžaduje sportovní střelba nějaký speciální nutriční přístup nebo prostě jíš a piješ to, o co si Tvé tělo řekne?

V závodním režimu si stravu musíme trochu upravit, jsme na střelnici od rána do večera a nemůžeme se před střelením přejíst. Většinou to řešíme proteinovými tyčinkami. Naštěstí si nemusíme tak hlídat váhu jako třeba atleti.

Sportovní střelba je bezesporu psychicky náročná disciplína. Co je pro tebe největším relaxem? Je to právě myslivost?

Ano, největší relax je myslivost, sedět 5 hodin na čekané a vyčistit si hlavu je nejlepší způsob odpočinku.

Jak dlouhá může být profesionální kariéra sportovního střelce? David Kostecký je ve vrcholné formě již více než 20 let... Co sportovního střelce limituje a odesílá do pomyslného sportovního důchodu? Věk to evidentně nebude...

Letos na skeetu vyhrál bronz střelec ve věku 58 let. Pokud slouží zdraví a fungují dobře reflexy, dá se držet na špičkové úrovni poměrně dlouho. Jen nesmíte polevit v přípravě, a to je třeba po 30 letech na vrcholové úrovni nesmírně náročné.

VĚDĚLI JSTE, ŽE...

TRAP je sportovní střelecká disciplína na jeden pohyblivý terč, který je pseudonáhodně vymršťován zařízením umístěným z pohledu střelce nalevo, napřímo anebo napravo.

SKEET je sportovní střelecká disciplína, jejímž cílem je zasahovat dva letící terče (tzv. asfaltové holuby), které jsou vrhány ze dvou protilehlých věží – vysoká a nízká, ve dvou konstantních výškách stejným směrem a stejnou rychlostí.

Zisk olympijského zlata je pro většinu sportovců splněný sen, vrchol kariéry. Jak u tebe? Co motivace a další cíle?

Chybí mi ve sbírce titul mistra světa, o to se budu ještě pokoušet, ale střelecká špička je velká a možná se mi to nepovede. Každopádně když půjdu do střeleckého důchodu, můžu si v klidu říct, že jsem pro českou střelbu něco udělal. Zlato z olympijských her byl určitě můj klukovský sen, který se mi splnil ve věku 39 let.

Těsně po olympijském vítězství jsi říkal, že žádné zásadní změny ve svém životě neočekáváš. Pořád si na tom trváš?

Myslím, že jsem stále nohama na zemi, na tom se snad nic nezmění. Jen když někam jedu z domu, musím mít v jedné kapse roušku a ve druhé medaili, protože ji lidi prostě chtějí vidět. Byl jsem na hodně akcích pro děti, sportovce, a dokonce i na besídce v domově důchodců. To jsou pro mě změny, které se dají vydržet a já jsem rád, že se o náš sport veřejnost zajímá.

**Autor: Milan Ondra
předseda dozorčí rady**

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Autor fotografií: Roman Franc



Kolego, na slovíčko...

Gabriela Zákravská zpovídá Karla Příbyla

V dnešním rozhovoru bych vás ráda blíže seznámila s mým milým kolegou, Karlem Příbylem. S Karlem jsme se poznali počátkem roku 2020, kdy jsme (oba, nováčci v OK GROUP, nikoliv však v pojišťovnictví) začali intenzivně spolupracovat při správě pojistného zájmu společnosti Marius Pedersen, jednoho z vážených klientů OK GROUP.

Ačkoliv nesdílíme stejnou kancelář a vlastně ani pobočku, při našich častých pracovních debatách jsme zjistili, že máme i mnoho společných osobních témat, oba jsme vášniví pejskaři s velkým smyslem pro rodinu.

Karle, do naší firmy jsi přišel krátce před mým nástupem, tedy už koncem roku 2019 a to z jiné makléřské společnosti. Co bylo důvodem změny a proč právě OK GROUP?

U předchozího zaměstnavatele jsem strávil dlouhých a příjemných 16 let. Byla to léta plná získávání znalostí a zkušeností, vytváření obchodních vztahů, z kterých se časem v mnoha případech staly i vztahy osobní...

Samozřejmě to časem vedlo k jakési rutině. Přemýšlel jsem, jak bych se mohl posunout dál a znovu zažít ten adrenalin z nově poznávaného. A jak už to tak bývá, život nastrčil ve správný okamžik tu správnou příležitost – setkali jsme se s Radkem Kubišem a zjistili jsme, že potřebuje ve firmě někoho, kdo má zkušenosti právě v tom, co je mnoho let hlavní náplní mojí práce. A vzhledem k tomu, že náš rozhovor byl zajímavý a plný energie, velmi rád jsem nabídku stát se součástí týmu OK GROUP přijal. A jako obrovský bonus vnímám prostředí Vyšehradu, kde se nachází naše kanceláře.



Aktuálně působíš jako specialista pojištění stavebních montáží. Přibliž, prosím, našim čtenářům, na co přesně se zaměřuješ a co je náplní tvé práce?

Rozdělil bych náplň své práce do několika oblastí. Vzhledem k již dříve zmiňovaným zkušenostem u předchozího zaměstnavatele, kdy jsem měl příležitost řešit pojištění řady stavebních projektů nejvýznamnějších firem na trhu (např. tunely pod Vítkovem, tunel na městském okruhu Prahy, terminál 2 Letiště Václava Havla, řadu úseků dálnic, železnic, pozemních staveb apod.), jsem se vyprofiloval do pozice stavebně-montáž-

ního specialisty. V OK GROUP tedy řeším metodiku, podporu kolegů, konzultace složitých škod, akvizice firem a samozřejmě následnou správu v této oblasti. Další a neméně důležitou součástí mé každodenní činnosti je péče o významné klienty, jako např. tebou zmiňovaný Marius Pedersen, Mountfield nebo Silnice LK. V OK GROUP jsem navíc dostal příležitost naučit se i něco nového, a to řešení škod u svěřených klientů.

V létě jsi reprezentoval OK GROUP v golfovém turnaji v rámci Svijany Open, zúčastnil ses také sportovního dne v Kostelanech. Asi nevynecháš jedinou příležitost zasportovat si, ne? Předpokládám tedy, že sport je pro tebe

důležitou součástí života. Kterým sportům konkrétně se tedy věnuješ a nadchnul jsi pro tuto disciplínu i své děti?

Téměř dvacet let mého života provázal basketbal – já i bratr jsme hráli vrcholově a táta byl trenér. Zažili jsme spoustu úspěchů, i mezinárodních, stali jsme se mistry republiky za Pardubice. Ale doby, kdy jsem opravdu nevynechal žádnou příležitost zasportovat si, ty jsou už dávno pryč. Každopádně jsem rád, že na tebe takto působím. Od kolektivního sportu jsem přešel k individuálním: k jízdě na horském kole, k běžkám (hlavně



díky možnosti vidět hory jinak). Také mám moc rád snowboarding (hlavně chvíle, kdy sjíždím svah v čerstvém prашanu). To ode mne určitě převzala dcera Karolína, která je také takový nadšenec. Před téměř deseti lety jsem propadl kouzlu golfu. To bylo zase určitou dobu blízké synovi Matyášovi, který je na golf velmi nadaný. Bohužel v době puberty, což asi znají všichni rodiče, ho přestal hrát. Věřím ale, že se časem k této hře vrátí. Jsem také fanoušek pasivního sportování – ve fotbale Bohemák a v hokeji fanoušek Dynama Pardubice. A když se vrátím k tebou zmiňovanému golfovému turnaji, výsledek nebyl oslnivý, ale věřím, že v letošním roce se polepšíme a přivezeme nějakou trofej.

Z našich debat vím, že jsi se s velkým nadšením pustil do rekonstrukce chalupy. Jsi zručný kutil nebo využíváš

osvědčených firem, řemeslníků? Co na tenhle „projekt“ říká rodina?

Nazvala jsi to krásně: „projekt“! Původní záměr po pořízení chalupy na Semilsku byl ten, že ji pouze vymalujeme, uklidíme a budeme jezdit na víkendy. Jenže se z toho opravdu stala naše srdcovka, náš druhý domov. Takže jsme se postupně rozhodli, že to vezmeme z gruntu (a to doslova). Pokusili jsme se co nejvíce zachovat původní ráz a rekonstrukci řešili citlivě a s respektem k okolí i k budově. Můžu konstatovat, že už máme téměř hotovo a je to skvělý pocit. Ve vesnici jsme získali hodně přátel, shodou okolností šikovných řemeslníků, díky nimž rekonstrukce proběhla více méně hladce. Mnoho věcí jsme zvládli svépomocí (hlavně vnitřní vybavení), ale tu rozsáhlejší část jsme nechali právě na těch zkušených. Těší nás, když se zastavují sousedé i neznámí kolemjdoucí

a chválí nás, že jsme chalupě znovu vdechli život. Kutilem bych se rozhodně nenazval, ale když jsem pozoroval tesaře a truhláře při práci, nadchla mě práce se dřevem. Pořídil jsem si nějaké vybavení a mám v plánu absolvovat truhlářský kurz.

Kterého ze členů naší „OK GROUP rodiny“ přizveš k rozhovoru do jarního vydání OK HOLDING bulletinu?

Já se vždycky cítím dobře v dámské společnosti – takže se moc těším, až se v příštích týdnech potkáme se Zuzkou Bumbovou z Děčína a připravíme společný rozhovor!

**Autor: Gabriela Zákravská
správce pojistných smluv**

Úspech príde, keď budú zákazníci spokojní

Sme radi, že máme možnosť predstaviť Vám nášho klienta, ktorý už tri dekády prináša svojim zákazníkom kvalitné a komplexné služby v oblasti predaja a servisu automobilov. Začiatky a úspechy svojho rodinného podnikania hodnotí majiteľ spoločnosti AUTO-IMPEX, Július Hron, a jeho syn Peter.

Aké to bolo, začínať podnikáť v auto-moto segmente pred tromi dekadami?

Július Hron: Bola to pre nás veľká príležitosť. Po roku 1989 sa všetko zmenilo, hlavne prístup k zákazníkom. To bola možnosť priniesť novú kvalitu služieb podľa európskych noriem predaja a servisu. V roku 1991 sme ako prví priviezli na Slovensko automobily Nissan, našou úlohou bolo uviesť značku na trh.

Vedeli ste, čo presne bude potrebovať slovenský trh?

Július Hron: Ako vedúci dopravy v Slovenskej televízii som precestoval celú Európu a mal som možnosť vidieť, ako to funguje v západných krajinách. Keďže som mal na starosti 250 televíznych áut, vedel som, čo nám presne chýba. Priniesť tieto možnosti na Slovensko bola pre mňa obrovská šanca.

Ako sa odlišovala vaša ponuka služieb vtedy a dnes?

Július Hron: Keď sme začínali, museli sme oboznámiť zákazníkov s tým, že značky, ktoré privádzame, existujú. Začínali sme Nissanom, nasledovalo nákladné IVECO, neskôr Alfa Romeo a Fiat. Dnes je to hlavne o dodaných službách pre zákazníka, ktoré neustále zlepšujeme novými technológiami. Zákazníkom tiež prinášame alternatívne pohony a iné možnosti riešenia ich mobility.

Čím ste svoje služby museli prispôbiť k dnešným potrebám trhu? Aké majú špecifiká?

Július Hron: Začínali sme v dnešnom Istropolise, kde sme mali obmedzené možnosti. V roku 1994 sme otvorili naše prvé centrum vo Vlčom hrdle a tam vzniklo aj naše motto: slúžiť zákazníkovi 7 dní v týždni 24 hodín. Týmto sa riadime dodnes a služby vylepšujeme podľa potrieb zákazníkov.

S akou víziou ste sa vrhli do podnikania? Podarilo sa ju naplniť?

Július Hron: Na začiatku sme mali viac entuziazmu ako peňazí. Japonský zástupca Nissanu nám povedal, že na podnikanie peniaze nepotrebujeme. Stačí mať nadšenie pre prácu, obetavosť slúžiť zákazníkovi a srdce, ktorým zákazníkov presvedčíme, že je tá značka pre nich dobrá. A tak sa práve tieto tri veci stali hlavnou filozofiou nášho podnikania a riadime sa nimi dodnes.

Zastrešujete široké spektrum služieb a vo vašom segmente je pomerne silná konkurencia. Čo vás robí jedinečnými?

Július Hron: Našu rodinnú stratégiu sme postavili na fungovaní „všetko pod jednou strechou“. U nás nie je rarita predávať alternatívne pohony, preto už 10 rokov predávame elektromobily. Práve Nissan priniesol elektromobily na Slovensko a my sme boli tí, ktorí im hľadali cestu k zákazníkovi.

Bolo vaším cieľom založiť rodinnú firmu?

Július Hron: Firmu som založil so slovenskými a nemeckými spoločníkmi,

ale od roku 1998 je to čisto rodinná firma, ktorej sme s manželkou venovali všetok čas. Deti tak vyrastali vo firme a prirodzene sa v nej etablovali.

Peter Hron: Narodil som sa, keď otec založil firmu, takže je s ňou spojený celý môj život. Moja sestra Zuzka sa venovala marketingu a predaju nákladných vozidiel vo Vlčom hrdle a ja som vyrástol v centre na Rožňavskej, kde som si prešiel všetkými pozíciami – od skladníka, predajcu, prijímacieho technika až po vedúcu pozíciu. Takto sme aj so sestrou získali bohaté skúsenosti, ktoré teraz využívame vo vedení našich prevádzok.

Medzi vaše komplexné služby patrí aj poskytovanie mobility. Čo robíte pre to, aby ste zabezpečili komplexnú starostlivosť pre vašich klientov?

Július Hron: Za 30 rokov na trhu sme zásobovali autami skoro všetky veľké firmy. Máme široké portfólio zákazníkov, ktorým sa snažíme maximálne vyhovieť. Toto nás ženie dopredu a je to základom nášho úspechu. Chcel by som sa im poďakovať, práve oni nás viedli k tomu, aby sme prinášali niečo nové.

Peter Hron: Značky automobilov sme vždy pridávali tak, aby sa dal vyskladať celý produktový mix. Ako jediní v Čechách a na Slovensku máme opravovňu samotných batériových článkov e-mobilov. Podporujeme



Zľava: Peter Hron, Zuzana Hronová, Mária Hronová a Július Hron

taktiež myšlienku ekológie, keďže nemusíme baterky prepravovať kamióňmi k výrobcovi. Okrem technológií cítíme budúcnosť v službách. Či už je to v poskytovaní mobility formou náhradných vozidiel, alebo v starostlivosti o celé vozové parky od servisu cez opravy až po spätný odkup vozidiel.

Angažujete sa taktiež v kultúrnej a spoločenskej sfére. Ako to prebieha? Ako to aplikujete v praxi?

Július Hron: Založili sme nadáciu

Úsmev ako dar, kde som čestným predsedom. Doteraz robíme koncerty pre deti a rôzne charitatívne projekty, ktoré sú dôkazom, že aj cez kultúru sa dá pomáhať.

Peter Hron: So sestrou sme od malička videli, čo dokážu dobrovoľníci, náš hodnotový rebríček nebol postavený na finančných odmenách. Do projektov ideme srdcom, lebo vieme, že peniaze prídu, keď budú spokojní ľudia. Podporujeme veľa divadiel, ob-

čianskych združení a dobrovoľníckych organizácií, ako napríklad Sloboda zvierat, Rally Radosti alebo Vagus. Je to pre nás záväzok, keďže ľudia nám odovzdali dôveru, aby sme túto energiu vrátili do spoločnosti a pomohli tam, kde pomôcť vieme.

Autor: redakčná rada

Spolupráca so SG EQUIPMENT FINANCE už aj na Slovensku

V roku 2021 sme započali spoluprácu so spoločnosťou SG Equipment Finance Czech Republic s.r.o. (SGEF) aj my na Slovensku. O krátky rozhovor a zhodnotenie doterajšej spolupráce sme požiadali branch manažéra Michala Elana.

BUDÚCNOSŤ STE VY



SOCIETE GENERALE
Equipment Finance

V leasingovej spoločnosti SGEF pôsobíte niekoľko rokov. Ako dlho ste súčasťou tímu SGEF?

Do našej spoločnosti som nastúpil ešte v minulom tisícročí. Za ten čas som prešiel niekoľkými pozíciami na rôznych oddeleniach, ako na centrále v Prahe, tak aj na bratislavskej pobočke spoločnosti.

Hoci nám je názov spoločnosti SGEF známy, nie všetci máme jasnú predstavu, čomu sa venujete. Predstavte nám v skratke vašu spoločnosť?

SGEF je súčasťou medzinárodnej finančnej skupiny Sociétés Générales, ktorá patrí medzi TOP 5 spoločností v oblasti financovania hnutelných vecí v B2B segmente. Zároveň je dcérskou spoločnosťou Komerční banky a.s., lídra medzi bankami na českom trhu. SGEF poskytuje svojim klientom finančný či operatívny leasing, ako aj financovanie prostredníctvom poskytnutia úveru.

Rok 2021 sa skončil, chystáte nejaké novinky pre rok 2022?

Vieme, že vaši obchodníci dobre poznajú potreby svojich klientov. Spoločne sme preto rozbehli pilotný program sprostredkovania financovania pre klientov OK GROUP SLOVAKIA (ďalej OKG SK) s Vašími vybranými obchodnými zástupcami.

Každá spoločnosť má segment, na ktorý sa chce zamerať. Ako je to u Vás?

Naša spoločnosť sa zaoberá, ako som už spomínal, výhradne financovaním

v segmente B2B. Spotrebiteľské financovanie osobných vozidiel v našej ponuke nenájdete.

Prostredníctvom SGEF si vedia klienti OK GROUP zaobstaráť tieto kategórie nových alebo tzv. demo strojov a zariadení:

- dopravnú techniku – ťahače, nákladné automobily, návesy, prívesy, autobusy, koľajové a špeciálne vozidlá
- stroje a zariadenia – obrábacie stroje, CNC stroje, tvarovacie stroje, vysekávacie automaty, rezacie stroje, ohýbačky a ďalšie
- poľnohospodársku a lesnú techniku – traktory, kombajny, rezačky, závesnú techniku ako aj ďalšie spravidla mobilné zariadenia určené pre poľnohospodárstvo
- stavebnú techniku – nakladače, bagre, rýpadlá, žeriavy, domiešavače a ďalšie stavebné stroje.

Veľmi aktuálna téma je COVID-19. Ako táto kríza zasiahla vašu spoločnosť?

Covid zasiahol skutočne všetkých, finančný sektor nevynímajúc. Na jar 2020 sme vykonali reštrukturalizácie splátkových kalendárov pre takmer 1/3 našich klientov a pomohli im tak vysporiadať sa so šokom, ktorý priniesol prvý lockdown. Interne sa nám vyplatilo, že zhodou okolností krátko pred nástupom Covidu všetci zamestnanci dostali notebooky. To umožnilo hladký prechod do režimu home office a zachovanie chodu spoločnosti.



Michal Elan

V Čechách spolupracujete s našou materskou spoločnosťou už niekoľko rokov. Naša spolupráca na Slovensku začala v roku 2021. Ako ju zatiaľ hodnotíte?

V Českej republike sme významne väčším hráčom ako na Slovensku. OK GROUP je pre našich kolegov za riekou Moravou už dlhšie jedným z dvoch spoľahlivých poistných maklérov. Budeme radi, keď sa ktorýkoľvek z obchodných zástupcov OKG SK obráti na pána Magátha, ktorý je kontaktnou osobou medzi OKG SK a SGEF, s prípadným tipom pre sprostredkovanie financovania niektorého zo zariadení uvedených vyššie. Pán Magáth následne zabezpečí odovzdanie údajov dôležitých pre ďalší postup zástupcovi SGEF.

Autor: redakčná rada

5 otázok pre Petra Magátha, obchodného riaditeľa OK GROUP SLOVAKIA

Je u nás dobrým zvykom predstavovať našich nových kolegov formou piatich krátkych otázok. A hoci Peter Magáth patrí medzi našich "služobne" najstarších kolegov, doteraz sme nemali priestor mu ich položiť. Radi by sme to napravili.

Peter, aká bola tvoja pracovná kariéra pred príchodom do OK GROUP SLOVAKIA?

Celý pracovný život sa pohybujem v poisťovníctve alebo financiách. Moja prvá skúsenosť s poisťovníctvom bola ešte počas vysokej školy, keď som pôsobil v OVB Allfinanz Slovensko. Po ukončení vysokej školy som nastúpil do UniCredit Leasingu ako obchodník na leasing technológií a strojov. Neskôr som pôsobil v poisťovni Generali na pozícii manažera pre spoluprácu s autopredajcami. Po pôsobení v Generali som nastúpil do poisťovne Allianz. V tejto spoločnosti som mal na starosti VIP klientov spoločnosti a neskôr spoluprácu s makléorskými spoločnosťami. Tam som sa stretol aj so spoločnosťou OKG SK, ktorú som mal na starosti.

Asi sa ti spolupráca s OKG SK zapáčila, keď si ukončil pôsobenie v poisťovni a prestúpil na opačnú stranu, teda do maklérskeho biznisu?

Na spoluprácu ma oslovil Miroslav Pacher, s ktorým som spolupracoval už v poisťovni Allianz. Do OKG SK som nastúpil 1. decembra 2017 na pozíciu riaditeľa pre neživotné poistenie. Mal som na starosti vypracovávanie ponúk pre našich klientov, starostlivosť o klientov, ale tak isto aj podporu a pomoc našim obchodníkom, čo sa týka neživotného poistenia. Od roku 2018 mám na starosti celý obchod v OK GROUP SLOVAKIA.

Ako zo svojej pozície hodnotíš rok 2021?

Rovnako ako predchádzajúci, aj tento rok bol poznačený pandemiou COVID-19



a rôznymi s ňou súvisiacimi obmedzeniami. Je to situácia, na ktorú si zvyká celý svet, ľudia aj firmy. Jednotlivec ju zmeniť nevie a preto sa je potrebné jej prispôbiť. Mali sme menej stretnutí s klientmi a obchodnými partnermi a ak boli, tak buď online, alebo za prísnejších hygienických podmienok. Ľudia sú opatrní a náš svet sa presúva do online priestoru – školenia, porady, stretnutia aj konferencie.

Na túto situáciu reagovali aj poisťovne, ktoré začali pristupovať k výlukám krytia rôznych rizík. To nám spôsobovalo nemalé problémy s úpisom, takže sme veľakrát nejednali o výške poistného, ale o tom, či poisťovňa vôbec dané riziko bude kryť.

Čo sa týka našej spoločnosti, aj napriek tomu, že rok 2021 nebol jednoduchý, podarilo sa nám mierne rásť a rozšírili sme rady našich kolegov.

Za najdôležitejšie však považujem to, že sme značne pomohli našim klientom s optimalizáciou ich portfólia.

Predstavíš nám svoju víziu spoločnosti do roku 2022?

Hlavným cieľom spoločnosti OKG SK pre rok 2022 je nábor nových obchodníkov a audit zmlúv našich existujúcich klientov. Je v našom záujme zabezpečiť pre klientov také poistenie, aby v prípade škody boli pokryté všetky riziká, pretože dnes platí za niečo čo nepotrebujem a nepoistiť niečo, čo ma môže ohroziť, môže byť likvidačné.

Zároveň vidím budúcnosť a súčasne si táto doba vyžaduje podporu

digitalizácie a digitálneho predaja poistenia. No a v neposlednom rade je u nás priestor pre podporu predaja zlata, drahých kovov, investícií a úverov.

Toto číslo vychádza v úvode roku 2022, čo by si zaželel všetkým čitateľom?

Nechcem, aby to vyznelo ako kliše, ale určite by som všetkým zaželel najmä pevné zdravie. Mnohí z nás si už siahli na dno svojich síl, fyzických alebo psychických, takže udržať si zdravie a pozitívne naladenú myseľ počas celého roka 2022 je to, čo si želim najviac. K tomu kúsok šťastia a úsmev na tvárach našich detí, myslím, že nič viac si priať nemôžeme.

Autor: redakčná rada

OK BROKERS = 100x získaná důvěra

Americký průmyslník Henry Ford s oblibou říkával, že: „Spojení je začátek, setkávání je pokrok a spolupráce je úspěch.“ Po necelých 6 letech fungování Partnerské sítě musím uznat, že měl naprostou pravdu!

I když se to na první pohled nemusí zdát, Henry Ford svým výrokem již před více než 100 lety v podstatě dokonale vystihl životní cyklus společnosti OK BROKERS. Na samém začátku, tedy v roce 2016, bylo naším hlavním úkolem **spojit** všechny možnosti uskupení OK HOLDING a vytvořit jednu smysluplnou nabídku tak, aby byla přínosná a atraktivní pro menší makléřské společnosti. Následovala celá řada **setkávání**, která v průběhu času ukázala, že máme co nabídnout nejen menším společnostem, ale dokážeme přinést řešení i větším „hráčům“, firmám z TOP 30 nevýmáje.

A spolupráce? Přesně po 5 letech, 7 měsících

a 15 dnech jsme se dostali do bodu, kdy jsme uzavřených Partnerských spoluprací měli rovných 100. Vystihuje však toto číslo zmíněný **úspěch** v pravém slova smyslu? Odpověď je ano, ale ...

Ještě za dob svého působení v České pojišťovně jsem měl nadřízeného, který na poradách často přirovnával obchodní výsledky externí distribuce k bazénu s vodou. Dokola opakoval, že je úplně jedno, kolik do bazénu přilijeme, ale když nám z druhé strany voda vytéká, nikam se nepohneme. A stejně jako Henry Ford, ani kolega Michal Vykonal se nemýlil.



Vytvořit a uvést v život model spolupráce, který bude vyhovovat 100 samostatným zprostředkovatelům, jejich 748 obchodníkům a pojme celkový pojistný kmen o velikosti 2,1 mld. Kč je přesně ta část naší práce, která by se dala volně přirovnat k výše vzpomínanému napouštění bazénu. Akviziční a růstové tempo je jistě významným ukazatelem, to bezesporu, ale pro tým OK BROKERS není tím klíčovým. Pro nás vždy byla, je a bude daleko důležitější odpověď na otázku, kolik vody z bazénu vyteklo a především pak, proč se tak stalo? Je mým velkým potěšením, že mohu sdělit,

že hledáním těchto odpovědí jsme se ještě nikdy zabývat nemuseli, což já osobně považuji za ten jediný a skutečný **úspěch v pravém slova smyslu**.

Zároveň je však potřeba si dobře uvědomit, že tento stav není konečný a situace se může velmi rychle obrátit. A to je taky přesně ten důvod, proč v roce 2022 budeme brzdit proces „nalévání bazénu“ a naopak se ještě více zaměříme na to, aby nám nikde „nevytekla ani kapka“. Myšlenek v tomto směru máme spolu s kolegy z OK BROKERS a celého OK HOLDING skutečně mnoho a našim Partnerům mohu slíbit, že se mají na co těšit!

Závěrem bych rád poděkoval všem našim Partnerům za projevenou důvěru, kolegům z OK BROKERS za mimořádné pracovní nasazení a týmového ducha, kolegům a vedení OK HOLDING za pomoc i viru v nás a v neposlední řadě taktéž obchodním partnerům z řad pojistitelů za každodenní obchodní podporu.

Autor: Lukáš Horáček
ředitel

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

Setkání Partnerů OK BROKERS 2021

Po vynucené roční „covidové přestávce“ se 4. listopadu 2021 ve Velkých Karlovicích uskutečnilo další z řady pravidelných setkání členů Partnerské sítě OK BROKERS. Poďte si s námi připomenout atmosféru pracovní části dne, kterou završila panelová diskuze se zástupci vybraných pojistitelů.

Obsahově nabitá dopolední část přinesla Partnerům OK BROKERS rekapitulaci nejzásadnějších legislativních změn, informace o plánovaných vylepšeních softwarových nástrojů a pohled na svět pojišťovnictví očima zakladatele OK HOLDING, Radoslava Kubiše.

V dynamickém tempu pak následovaly příspěvky týkající se dotačních možností, praktické postřehy stran likvidací pojistných událostí a prezentace s nosným tématem růstu cen stavebních mate-

riálů a metod oceňování nemovitostí. Podvečerní pracovní část setkání patřila zástupcům s námi spolupracujících pojistitelů, kteří se aktivně zapojili do živé diskuze ohledně vybraných segmentů pojištění.

O hladký přechod mezi pracovní a nepracovní částí naší akce se postaral vynikající stand-up komik Miloš Knor, jehož bonmoty byly mnohými skloňovány po celý večer.

Jménem týmu OK BROKERS děkujeme všem 115 zúčastněným Partnerům, kolegům a spolupracovníkům! Věříme, že i přes četná hygienická opatření si všichni hosté dokázali naše setkání naplno užít a načerpali plno nových informací i energie do dalších dnů!

Autor: Lukáš Horáček
ředitel



Tým OK BROKERS



Zástupci pojistitelů



Jak chránit své úspory proti inflaci?

Inflace se po zhruba 13 letech probouzí ze zimního spánku a začíná významně promlouvat do našich životů. Kdyby mi někdo na začátku pandemie COVID-19 řekl, že ke konci roku 2021 bude spotřebitelská inflace v ČR atakovat dvojciferné číslo, asi bych se mu vysmál. A vidíte, nemáme k tomu daleko. Ambicí tohoto článku není popisovat příčiny aktuálního růstu cenové hladiny, ale podívat se na to, jaké máme možnosti chránit své úspory v dnešní turbulentní době.

Když zabrousíme do učebnic ekonomie, dočteme se, že inflace je definována jakožto makroekonomická porucha, která se projevuje všeobecným nárůstem cenové hladiny zboží a služeb v ekonomice za určité časové období. V zásadě se jedná o pokles kupní síly peněz (za stejnou bankovku si kupujeme stále méně a méně zboží a služeb). Z pohledu rizik na finančních trzích je inflace největším nepřítelem zhodnocování úspor. A teď tedy otázka za milion: Jak v dnešní době chránit své úspory proti růstu cenové hladiny?

Nejprve si je potřeba říct, že klasické spořicí produkty současnou inflaci neporazí. Když se podíváme na aktuální úrokové sazby na spořicí účtech, vkladech s výpovědní lhůtou, či termínovaných vkladech, k inflaci se ani nepřiblížíme. Jinými slovy, na těchto produktech realizujeme záporný reálný výnos. Musíme tedy hledat ve vodách investičních. Žádné univerzální pravidlo zde nicméně neexistuje. Můžeme se bavit pouze o principech, které se historicky osvědčily. Každá doba je však



jiná, takže přesná replikace nějaké konkrétní strategie by byla velkou odvahou. Jeden příklad za všechny: nikdy v minulosti jsme nebyli svědky tak obřích monetárních a fiskálních stimulů. Svět je zaplaven levnými penězi a 30 % všech celosvětově vydaných dluhopisů nese záporný úrok. Nejděsivější sny věřitelů se tak stávají skutečností – za poskytnuté úvěry ještě musí platit! Prostě blázninec. I přesto se pokusme

zamyslet nad možnostmi řešení.

Než se do toho pustíme, zmíním ještě jednu důležitou věc, která je se zvýšenou inflací většinou spojená. Tou je růst úrokových sazeb v ekonomice. Centrální banky se prostřednictvím zvýšení ceny peněz snaží dostat inflaci pod kontrolu. A rostoucí úrokové sazby významným způsobem promlouvají do návratnosti jednotlivých tříd aktiv. Zatím v tomto období nejsme (kromě několika výjimek – např. České republiky, kde ČNB již několikrát svou fundamentální sazbu zvýšila), nicméně doba růstu úrokových sazeb se zřejmě přiblížila.

V období zvýšené inflace se obecně daří hmotným aktivům, které přináší nějaký užitek. Jedná se zejména o nemovitosti, polnosti, akcie nebo podíly v neveřejně obchodovaných firmách (tzv. private equity). V inflačním prostředí se také daří drahým kovům, zejména zlatu, které historicky plní úlohu uchovatele hodnoty. Více než kdy jindy je nicméně důležité kvalitně diverzifikovat, tzn. rozhodně nevsázet

vše na jednu kartu, ale investiční aktiva vhodně rozkládat. Je také nutné uvědomit si, že spolu s výběrem vhodné investice je třeba dobře si promyslet i investiční horizont a vztah k riziku. Je zřejmé, že výběr investičních nástrojů pro krátkodobé cíle bude zcela odlišný od těch, které řeší cíle dlouhodobé. Pojdme se teď trochu blíže podívat na jednotlivé třídy aktiv, jejich vztah k inflaci a jejich vhodnost či nevhodnost zařazení do investičních portfolií potenciálních investorů.

PENĚŽNÍ TRH

S těmito nástroji inflaci rozhodně neporazíme. Jedná se o krátkodobé nástroje, které toto „nemají v popisu práce“. Na trhu však existují zajímavé fondy, které investují do reverzních repo-operací ČNB. Výnosy těchto fondů kopírují pohyb 14denní REPO sazby ČNB, která aktuálně dosahuje výše 2,75 % (údaj k 13. 12. 2021) a v blízké budoucnosti určitě dále poroste. Pro krátkodobé „zaparkování peněz“ to tak může být zajímavá alternativa.

DLUHOPISY

Aktuálně bych se vyhýbal fondům, které investují do státních a korporátních dluhopisů investičního stupně ve vyspělých zemích. Díky nízkým úrokovým sazbám je u nich totiž potenciál krátko až střednědobého výnosu téměř vyčerpán. Zůstávají nám tedy fondy, které investují do vysoce úročených korporátních dluhopisů. Při výběru ale musíme být velmi pečliví. Prvním důležitým kritériem je vybírat fondy s krátkou durací. Dále sahat po fondech, jejichž dluhopisy mají rozumně nastavené rizikové prémie a regionálně se zaměřují jak na mladé trhy, tak i na vybrané evropské země (např. severské) nebo USA. Zajímavé také mohou být i investice do dluhopisů s variabilním kuponem (FRN). Pokud se týká individuálních dluhopisů, i zde je třeba řádná selekce. Zvolíme-li ale dluhopis kvalitního emitenta, který je v distribuci prostřednictvím obchod-

níka s cennými papíry a má atraktivně nastavený úrokový kupon, může to být dobré řešení. Každopádně individuální dluhopis by měl tvořit maximálně 10 až 20 % klientova volného peněžního kapitálu. Zajímavou možností jsou také protiinflační Dluhopisy Republiky, kde je emitentem Ministerstvo financí ČR a úrokový kupon přesně kopíruje míru inflace. Sice reálně nic nevyděláme, ale také neproděláme.

NEMOVITOSTI

Za mě, pokud nemovitosti, tak jedine formou investice do nemovitostních fondů. Přímá investice do rezidenčních nemovitostí se už dnes téměř nevyplatí. Důvodem jsou extrémně vysoké ceny nemovitostí a postupný růst úrokových sazeb z hypotečních úvěrů. Inkaso nájemného tak ve většině případů nepokryje ani hypoteční splátku, natož abychom něco vydělali. Samozřejmě, výjimky potvrzují pravidlo, takže i dnes můžeme najít nemovitosti v atraktivních lokalitách za „rozumné“ peníze, ale je jich jako šafránu. Jiné je to s investicemi do nemovitostních fondů. Za své peníze si koupíme komplexní diverzifikované řešení, a to bez jakýchkoliv starostí spojených se správou nemovitostí a sháněním vhodných nájemců. Potenciální výnosnost je navíc poměrně atraktivní (nemovitosti dlouhodobě poráží inflaci), a to při adekvátní míře rizika. Určitou neznámou je nicméně dopad růstu úrokových sazeb do výnosnosti nemovitostních fondů.

AKCIE

Akcie, resp. akciové fondy, jsou třídou aktiv, které v dlouhém období jednoznačně inflaci poráží. Z pohledu protiinflační investice jde o nejefektivnější způsob zhodnocování peněz. Každopádně, akciová investice má svá úskalí a každý investor by se měl nejdříve poradit se svým finančním poradcem, resp. se s tímto typem nástroje pořádně seznámit. Příkladem nevyzpytatelnosti akcií je třeba to, že v dnešní

době jsou tyto cenné papíry extrémně drahé, takže se nabízí spíše se vyhýbat jednorázovým investicím a preferovat investice pravidelné. Při současných napnutých akciových valuacích se také prodlužuje uvažovaný investiční horizont, který by dle mého názoru neměl být kratší než 10 let. I v případě akcií platí to, že je třeba dobře vybírat a kvalitně diverzifikovat. V inflačním prostředí se obecně lépe daří hodnotovým titulům než titulům růstovým. Důvodem je potenciální možnost zvyšování úrokových sazeb v ekonomice, což se „techům moc nelíbí“. Jejich tok hotovosti je totiž posunutý více do budoucnosti, což prostřednictvím požadované návratnosti implikuje nižší současnou vnitřní cenu. Z hodnotových titulů se v období vyšší inflace/úrokových sazeb poměrně dobře daří cyklickým sektorům – zejména bankám, energetikám a průmyslu. Ideální je vybírat kvalitní společnosti se silnou rozvahou, které si navíc při růstu nákladové inflace dokáží zachovat své ziskové marže a zvýšené ceny vstupů jsou schopny přenášet na své koncové zákazníky. Určitou sázkou na jistotu mohou být i investice do menších společností a do firem z evropského regionu, který je více zaměřený na tradičnější odvětví, kterým inflace tolik nevadí. Také kvalitní dividendové akcie mohou v dlouhodobém portfoliu investora dobře plnit svou roli.

KOMODITY

Komodity jsou obecně velmi volatilní třídou finančních aktiv. Každopádně v prostředí zvýšené inflace se jim poměrně daří. Inflace je totiž většinou spojená s růstem poptávky, v jejímž důsledku zpočátku nejvíce rostou právě ceny surovin, které jsou nezbytné pro výrobu. Rostou tedy zejména ceny průmyslových kovů a energetických komodit. Okořenit dlouhodobé portfolio o nějaký zajímavý komoditní fond tak vůbec nemusí být špatný nápad. Samostatnou třídou aktiv jsou drahé kovy, konkrétně zlato, které historicky



plní funkci protiinflační pojistky. Zlato by však v portfoliu klienta mělo mít pouze částečné zastoupení (hovoří se o poměru max. 10 až 20 %). U zlata navíc platí, že by investice do něj měla trvat co možná nejdéle, protože je zatíženo poměrně vysokými transakčními náklady.

ALTERNATIVY

Za alternativy můžeme považovat všechna aktiva, která si nemůžeme pořídit na veřejných trzích. Jedná se např. o investice do uměleckých děl, automobilových veteránů, známek, archivních vín, private equity fondů apod. Za alternativu můžeme označit i moderní a zejména mladými ročníky velmi oblíbené kryptoměny. Alternativní investice mohou dosahovat opravdu nadstandardních výnosů, nicméně lo-

gicky je s nimi spojené i vysoké riziko. Velkou výhodou alternativ je zejména to, že většinou nejsou korelovány s vývojem tradičních finančních aktiv. To z nich může dělat poměrně zajímavou „kotvu“. Obecně ale platí, že by alternativy neměly tvořit více než 5 až 10 % investičního portfolia (u kryptoměn ještě méně).

Co říci závěrem? Jak uvádí jeden můj oblíbený český analytik: „Ono to není nijak složité, chránit úspory před inflací. Ale je potřeba to dělat dlouhodobě a s rozvahou. Rozumně vždy rozkládat rizika na různé typy investic a nikdy nic nekupovat zbrkle za přemrštěné ceny.“ A o tom to přesně je. Kvalitní výběr nástrojů a vhodná diverzifikace jsou základy, které budou platit pro jakoukoliv dobu. Pro dlouhodobé investory se

momentální zvýšenou inflací vůbec nic nemění. Ono aktuální prudké zvýšení cen nebude trvat věčně a časem se opět vrátíme k dlouhodobému průměru na úrovni mezi 2 až 3%. Takže žádnou paniku a vše s rozmyslem...

Při výběru vhodné investice vám určitě doporučuji využít služeb finančních poradců v rámci OK HOLDING, kteří s vámi prodiskutují veškeré možnosti a zprostředkují vám investiční nástroje přesně dle vašich požadavků a potřeb.

Všem čtenářům přeji poklidný vstup do nového roku a pevné zdraví!

Autor: Aleš Kreidl
finanční analytik

OK PROFIT a.s.
INVESTIČNÍ PORADENSTVÍ
ČLEN OK HOLDING

PROHLÁŠENÍ: Uvedené informace představují názor společnosti OK PROFIT a.s., který vychází z aktuálně dostupných informací v čase jeho zhotovení. Uvedené informace nepředstavují nabídku, investiční poradenství, investiční doporučení k nákupu či prodeji jakýchkoliv investičních nástrojů ani analýzu investičních příležitostí. Uvedené prognózy nejsou spolehlivým ukazatelem budoucí výkonnosti. OK PROFIT a.s. nenese žádnou odpovědnost, která by mohla vzniknout v důsledku použití informací uvedených v tomto materiálu. O případné vhodnosti investičních nástrojů se poraďte se svým investičním zprostředkovatelem nebo jeho vázaným zástupcem.

Zemědělské dotace v dalším přechodném roce

Stejně jako loňský rok, i ten letošní, musíme v dotačním názvosloví nazývat rokem „přechodným“. V podstatě to znamená, že zemědělci se budou při čerpání dotací, a to jak plošných, tak případně i investičních, řídit z větší části pravidly minulého programového období. Tento fakt by však v rámci zemědělské činnosti neměl přinášet zvláštní komplikace. Pojďme si nyní připomenout některá důležitá fakta a informace o přechodném roce 2022.

Mezi zásadní skutečnosti patří, že dotace na Agroenvironmentálně-klimatické opatření či Ekologické zemědělství budou závazkována jen na rok 2022. To tedy znamená, že v případě, kdy žadatelům hrozí ztráta obhospodařované plochy, je možné ji odepsat z LPIS po 31.12. sledovaného roku a žadatelé nebudou nikterak sankčně trestáni. Od roku 2023 se potom plánují období víceletá, ale již podle podmínek programového období 2023–2027. O tom naše čtenáře budeme ještě informovat v dalších vydáních bulletinu.

Všechny zemědělské podnikatele také upozorňujeme na nejzazší termín podání jednotné žádosti. Ten je předběžně stanoven na 16.5.2022. Každoročně se na nás obrazejí někteří žadatelé s tím, že jednotnou žádost nestihli podat. V takovém případě je žadatelům ze strany SZIF stanovena sankce ve výši 1 % za každý pracovní den zpoždění s odevzdáním. Pokud se chcete na jakékoliv záležitosti ohledně jednotné žádosti informovat a případně předejít podobným sankcím, neváhejte se na nás obrátit.

Dalším často diskutovaným tématem jsou investiční dotace. Nad těmi však zatím visí skutečně velký otazník. Jedním z možných scénářů je, že by mohla být vypsána rychlá dotační výzva se zaměřením na stroje. Jako srovnání lze použít poslední kolo minulého programového



období 2007–2013, které probíhalo velmi rychle jak po administrativní stránce, tak po stránce fyzické realizace projektů.

Větší investiční akce v podobě Modernizace zemědělských podniků neočekáváme dříve než v druhé polovině roku 2022. Všem budoucím žadatelům však lze jednoznačně doporučit, aby se na své investice začali připravovat. Klíčovým prvkem přípravy je hotová projektová dokumentace a vydané stavební povolení. I v případě, že se dotační kolo s vyhlášením opozdí, připravené stavební povolení vždy počká. O detailech nadcházejících dotačních kol vás budeme také informovat, a to jak v bulletinu, tak na webových stránkách našich poradenských společností.

Zároveň nesmíme zapomenout na projekty, které byly podané v loňském roce a případně ještě dříve. Doporučujeme našim klientům zkontrolovat lhůty pro podání žádostí o platbu u všech nepro-

placených projektů, případně tuto lhůtu změnovým hlášením prodloužit. Na jaře 2022 budou končit nejzazší lhůty pro předložení žádostí o platbu u projektů podaných v 7. kole PRV (podzimní kolo 2018), v létě 2022 potom u projektů z 8. kola PRV. Pro žadatele zatím posledního 13. kola PRV je nyní klíčovým termínem 22. únor 2022. Do tohoto data je nutno doložit na RO SZIF povinné přílohy včetně zrealizovaných výběrových řízení či cenových marketingů. Promeškání tohoto termínu bude znamenat ukončení podané žádosti.

Je zřejmé, že práce v oblasti dotací bude i v roce 2022 dostatek. Naším klientům s administrací projektů samozřejmě pomáháme a stejně tak je informujeme o právě plánovaných dotačních výzvách. Rok 2022 nám odhalí dotační strukturu pro nadcházející programové období do roku 2027 a zejména zemědělským podnikatelům umožní se na toto období nachystat.

Všem, kteří mají zájem o dotační projekt, provozní poradenství, nebo konzultaci, jsme samozřejmě k dispozici.

Autor: Václav Včelák
Senior projektový manažer

O budoucnosti zemědělského poradenství

V nedávné době posílila řady našich poradenských společností kolegyně Jaroslava Špalková. Nejen o tom, jak spletité cesty osudu Jarku do uskupení OK HOLDING přivedly, ale také o dalším vývoji v oblasti dotačního poradenství jsme hovořili právě s Jarkou, Michalem Weberem a Markem Pavelcem.

Jarko, dlouhé roky jste působil jako vysoký ministerský úředník v resortu zemědělství. Co Vás vedlo k takto zásadní profesní změně?

Jarka: Musím se přiznat, že mě do uskupení OK HOLDING přivedla zajímavá shoda okolností, v podstatě plánované neformální setkání s Radkem Kubišem, nešlo o cílený přestup. O to víc jsem byla pozitivně překvapená, jak moc navazují oblasti zájmu, ať už na poli pojištění anebo poradenství na to, čemu jsem se věnovala během svého více než 16letého působení ve státní správě, tedy na pomyslné druhé straně barikády. Víím, že už je trochu klíše říkat, že je to pro mě velká výzva, ale ona opravdu je. Vážně mě moc baví napomáhat rozvoji a podporovat nové strategie dalšího působení firem, které jsou už léta lídry na trhu zemědělského poradenství. K tomu musím každodenně propojovat pravidla, kterými se poradenství musí řídit (a jichž jsem donedávna byla spoluvůrcem) s tím, jak funguje každodenní zemědělská praxe a trh v zemědělském poradenství. To je stav, který ve mně osobně vyvolává opravdu nadšení. Samozřejmě se na té cestě vyskytuje i nějaká ta komplikace, ale o to větší radost z práce mám, když se jí daří řešit. A to nemluvíím o tom, co všechno nového nás čeká v souvislosti s připravovanou změnou Společné zemědělské politiky EU.

Michale, Jarka se zmínila o tom, že naše poradenské společnosti jsou lídry na trhu zemědělského

poradenství. Zkuste nám přiblížit jejich historii.

Michal: Vždy mě potěší, když jsou naše poradenčky na trhu vnímány pozitivně. Pokud se týká historie, tak ta „agroteamová“ se začala psát už před více než 11 lety. Tehdy společnost vznikla jako nenápadná, regionální firma, zaměřená na zemědělské dotace. Svými postupy však přinesla na trh v té době naprosto revoluční systém poradenství. Ať už hovoříme o provozním anebo dotačním poradenství, obojí se stalo dostupné všem zemědělským subjektům a náš podíl na trhu se začal skokově zvyšovat. Hlavní zásluhu v tomto ohledu nese určitě zakladatel firmy Zdeněk Kučera, který v podstatě toto vymyslel. Dalším zlomovým okamžikem v historii firmy byl rok 2015, kdy jsme se stali součástí OK HOLDING. To byl další moment, který nám vlastně umožnil významně zvýšit podíl na trhu. Od té doby prakticky neustále rosteme.

V rámci konkurenčního boje jsme dlouhodobě soupeřili se společnostmi DOTin. Byli dobří, energičtí a jejich síla na trhu také stále rostla. Rok 2017 však znamenal zásadní změnu pro nás i pro DOTin – z konkurentů se stali kolegové. Nyní jsme tak všichni rovnocennými a věřím, že přínosnými členy OK HOLDING. Jsem opravdu pyšný na to, že dvě největší poradenské firmy v zemědělství jsou pod stejnými „křídly“, mohou vzájemně spolupracovat, sdílet zkušenosti, znalosti, informace, kapacity a využívat synergičtých efek-

tů. Věřím, že z tohoto propojení těží hlavně naši klienti.

Malou, avšak naprosto logickou odbočkou byl v roce 2016 vznik sesterské společnosti OK GRANT, s cílem zajistit poradenský servis i průmyslovým klientům či obcím.



NAŠI PORADCI SE NEUSTÁLE VZDĚLÁVAJÍ VE SVÝCH SPECIALIZACÍCH. JEN DÍKY TOMU MOHOU NAŠI KLIENTI DOSTÁVAT AKTUÁLNÍ A SPOLEHLIVÉ INFORMACE.



V čem spatřujete, Michale, naši největší výhodu, nebo ještě lépe přidanou hodnotu našich služeb z pohledu klienta?

Michal: Zde je prostor pro poměrně širokou odpověď: z pohledu klienta je naší hlavní výhodou zcela jistě zázeší, kterým disponujeme. Nejen počet poradců, ale i jejich rozmístění v ČR umožňuje dostupnost a zastupitelnost, klientův projekt je tak vždy pod kontrolou. Ač se to možná nezdá, je to velmi důležité, protože toto je klasický problém malých poradenček. Klient často trne hrůzou, jaké termíny mu utíkají, když jeho poradce odjede na týden na dovolenou nebo nemocní. To se u nás nestane. Tohle je jedním z častých důvodů, proč přijde klient právě za námi. Je až překvapivé, kolik příběhů slyšíme od klientů, kteří



Zleva: Michal Weber, Jaroslava Špalková a Marek Pavelec

zmeškali nějaký zásadní termín jen proto, že to jejich zpracovatel prostě nezvládl. Pro klienty z toho pak plyne spousta starostí a komplikací, včetně finančních.

Co však považuji za naprosto zásadní je, že se naši poradci neustále vzdělávají ve svých specializacích. Jen díky tomu mohou naši klienti dostávat aktuální a spolehlivé informace, a to i v otázce legislativy či dalších podmínek, které musí při své činnosti plnit. To je jednoznačně klíčové v oblasti provozního poradenství.

Pokud se budeme bavit o dotačním poradenství, je bez jakékoliv diskuse naší největší výhodou náš podíl na trhu. Jak jistě víte, investiční dotace nejsou nárokové. Stručně řečeno, vítězí takové projekty, které jsou nejlépe „nabodované“ dle preferenčních kritérií. Podíl na trhu

je tak klíčem k dobrému projektu. Statistika, která je s rostoucím počtem zpracovávaných projektů stále přesnější, nám dokáže ukázat, v jaké bodové relaci je dobré se s projektem pohybovat a kde je případně nutné projekt vylepšit. Je to tedy skutečně soubor faktorů.

Také vždy zmiňuji jednu věc: my jsme poradci, ne zpracovatelé. Jaký je v tom rozdíl? Zásadní. Poradci s klientem diskutují, o projektu se radí, projekt SKUTEČNĚ nastavují. Naopak zpracovatelé jen do příslušných formulářů zapíší, co jim klient nadiktuje, a ještě si za to nechají zaplatit. To podle nás není správný přístup, nebo to minimálně není přístup, který preferujeme my. Myslím, že v novém programovém období už ani nebude fungovat.

Michale, několikrát jste zmínil podíl na trhu, což je z Vašeho pohle-

du, jakožto obchodního ředitele, bezesporu jeden ze základních ukazatelů úspěšnosti firmy. Nárůst nových klientů jistě není náhodný. Čím jste tohoto pozitivního trendu docílili?

Michal: Když bych měl vyjmenovat všechny kroky, které vedou k tomuto stavu, tak nejen, že nám nebude stačit prostor celého bulletinu, ale také bych tím dal návod naší konkurenci ☺. Nicméně, ono je to v podstatě velmi jednoduché: jsme běžci na dlouhé tratě! Opravdu upřímně věřím, že jediný možný způsob, jak tuto práci dlouhodobě dělat (a my ji dlouhodobě dělat chceme), je dělat ji profesionálně, s vědomím, že pokud jednou zklameme důvěru našich klientů (byť neúmyslně), další šanci už pravděpodobně nedostaneme. A naopak, pokud klient vidí, že naše služba pro něj generuje hodnoty, že

spolupráce s námi není ztrátou času a zemědělskou terminologií řečeno, že naše rady nejsou mlácením prázdné slámy, obrátí se na nás i s dalšími záměry, projekty a častokrát nás doporučí dál.

A když do tohoto pojetí poradenství jakožto konkrétní, přínosné, smysluplné a dostupné služby přijde člověk s tak bohatými profesními zkušenostmi, znalostí evropské zemědělské politiky, a také pílí a entuziasmem, jako v případě Jarky Špalkové, je to nejen velká radost ze spolupráce, ale hlavně přínos pro celé uskupení OK HOLDING. Jsem si jistý, že ač nás jistě ještě čeká velmi turbulentní období, nejen v oblasti nastavování nové Společné zemědělské politiky, vlivů Green Dealu a mnoha dalších, nemusíme se my, ani naši klienti, bát, ale naopak přijímáme toto jako velkou výzvu a zajímavou příležitost!

Jarko, Michal zmínil nové programové období. Jak se na to připravují naše poradenčky?

Jarka: Předně je třeba říct, že Společná zemědělská politika EU a její financování se odehrává v sedmiletých periodách, což se odvíjí od plánovacího období evropského rozpočtu, tzv. víceletého finančního rámce EU. Pro každé takové období se vždy mezi evropskými institucemi a členskými státy EU dohadují také nové podmínky fungování zemědělské politiky. A právě nyní se nacházíme v tom období, kdy se nové podmínky nastavují. Na evropské půdě už je vše dohodnuto, teď nás ještě čeká, jak si s novým nastavením poradí nová česká vláda. Ještě rok 2022 se odehraje podle podmínek současných, ale od ledna 2023 se pojede už podle nových pravidel. S ohledem na klimatickou změnu se hospodaření v zemědělství (a vůbec v krajině) bude měnit, bude kladen důraz na zvýšení podílu ekologického hospodaření, na snižování emisí skleníkových plynů (uhlíku, metanu a podobně), snižování používání hnojiv a přípravků na ochranu rostlin

a mnoha dalších podmínek, které bude třeba splnit pro to, aby měl zemědělec nárok na dotace. Bude kladen důraz na inovace, precizní zemědělství a celkově udržitelnější přístup vůči životnímu prostředí, zvířatům a společnosti.

A naším úkolem teď je a bude seznamovat naše klienty s tím, jaké podmínky je čekají, na co se mají připravit a pomáhat a radit jim, kam investovat a naopak, v čem smysl nevidíme. Dalším z úkolů pak je provést každého klienta celým obdobím tak, aby byl spokojen a v jeho hospodaření se mu dařilo.

Ještě dodávám, že v současné době procházíme jako poradenský subjekt náročným procesem certifikace, která má charakter certifikace ISO. Toto pro nás bude skvělou vizitkou, jakýmsi oficiálním potvrzením, že poradenství našim klientům poskytujeme na špičkové úrovni.

Marku, co byste tedy doporučil našim klientům, respektive jak se připravit v dotacích na příští roky?

Marek: Za prvé je potřeba si uvědomit časové hledisko: žádosti o dotace, podané v roce 2022, znamenají projekty, které se realizují v příštích letech, tedy reálně v letech 2023-2025. Hodně často se nám stává, že přijde klient, který má představu, že letos nic budovat nechce, ale za dva roky by zrealizoval např. rekonstrukci dojírný. Troufám si říct, že již nyní je skoro pozdě toto řešit, jelikož všechny dotační příležitosti mají v případě rekonstrukcí a výstaveb společného jmenovatele a tím je tzv. stavební připravenost.

Proto bych všem potencionálním žadatelům doporučil mít připraveno „v šuplíku“ stavební povolení na všechny strategické investice tak, aby se dalo obratem použít pro možnost dotace. V současné době to platí dvojnásob, jelikož prakticky veškeré termíny ohledně povolení staveb se prodlou-

žily, a to především vlivem pandemie COVID-19.

Z pohledu poradenské společnosti je základem úspěchu vědět, kdy a kam podat žádost o dotaci. U každého investora je zcela jiná výchozí situace, každý investor má naprosto rozdílné požadavky, podmínky, finanční nároky, pro každého klienta je tedy vhodná jiná dotace. Takže pro nás je hlavním úkolem mít ucelený a podrobný přehled o nabídce dotačních příležitostí.

Marku, už několik let je dotační poradenství nedílnou součástí poskytovaných služeb v rámci uskupení OK HOLDING. Existuje i zde určitá synergie?

Marek: Ano, bezesporu. Jak už zmínil Michal, dvě největší poradenské firmy v zemědělství kooperují pod stejnými křídly a mohou vzájemně spolupracovat. Hlavní síla obou společností spočívá ve výměně informací, zkušenosti a také v největším podílu na trhu v zemědělském poradenství. S tím souvisí i možnost kooperace při získávání metodických výkladů, ale také sdílení a „vytěžování“ toho nejcennějšího, co ve firmách máme, lidského potenciálu.

A pokud bych měl hovořit o synergii v rámci celého uskupení OK HOLDING, to by bylo ještě hmatatelnější: my dnes umíme klientovi pomoci nejenom se získáním dotace na konkrétní movitou či nemovitou věc, ale i s pojištěním této věci, se zajištěním jejího financování...

Když se vrátím ještě k výhodám, o kterých mluvil Michal, myslím, že velkým přínosem je osobní kontakt s našimi klienty. Víme, co umíme, co nabízíme. Jsme realističtí, nestavíme vzdušné zámky, neslibujeme nemožné. A toto o nás vědí i naši klienti.

Autor: redakční rada



Nová zelená úsporám – téma pro každého

Na podzim loňského roku jsme jistě všichni zaznamenali nepříjemné, a ne zcela zanedbatelné změny v cenách energií. Řada z nás se v jednu chvíli zamyslela nad otázkou vlastní spotřeby, ať už hovoříme o fyzických nebo právnických osobách. Zaměřili jsme se na dvě roviny této oblasti, na to, jak vlastní spotřebu snížit a zároveň, která z dodávaných energií je ještě nákladově efektivní, či spíše pro rodinu nebo podnik únosná a která už ne. Nejedni z nás začal uvažovat o změně způsobu vytápění, o tom, jak dosáhnout alespoň částečné energetické soběstačnosti, či na který ze zdrojů energie se přeorientovat.

Program **Nová zelená úsporám**, jenž zahájil příjem žádostí o podporu sice již v říjnu loňského roku, je jednou z možností, jak alespoň částečně pomoci s náklady, které z takových opatření plynou. Příjem žádostí je v této nesoutěžní výzvě otevřen až do 30. června 2025, žádosti bude možné podávat kdykoliv v průběhu celého období 2021–2025. O podporu mohou žádat vlastníci jak rodinných, tak bytových domů, a to jak v případě rekonstrukcí, tak i v případě novostaveb. Podmínkou u bytových domů je využití minimálně 50 % plochy pro trvalé bydlení při minimálním počtu čtyř bytových jednotek.

Novinkou pro žadatele je způsob ověřování jeho totožnosti, kdy pro podání žádosti o dotaci je nutné mít zřízen některý z identifikačních prostředků služby e-identita, které slouží k bezpečnému ověření totožnosti žadatele. Tento požadavek bude pro některé typy klientů asi drobnou překážkou. Rádi jim vše vysvětlíme a se zřízením e-identity pomůžeme.

Jaká opatření lze tedy z programu **Nová zelená úsporám** realizovat? Čerpat finanční podporu je možné na realizaci zateplení obvodových stěn, střechy, stropů a podlah. Dále na výměnu neekologických kotlů na pevná paliva nižší než 3. třídy. Dotaci lze získat také na rea-

lizaci domácí fotovoltaické elektrárny propojené s distribuční soustavou, kdy vytvořená energie bude primárně využívána v domě žadatele. Podporována jsou rovněž opatření přispívající k zajištění teplé vody alternativními zdroji, opět jsou podpořena opatření vedoucí k efektivnímu hospodaření s dešťovou vodou, známá již z předchozích programů pod pojmem Dešťovka, realizace stínících opatření a řízeného větrání s rekuperační. Zajímavým podporovaným prvkem v rámci dotací z programu **Nová zelená úsporám** je realizace „zelených“ střech a novinkou je podpora pořízení a instalace dobíjecích stanic pro elektromobily.

Kombinací vícero podporovaných opatření lze dosáhnout na zajímavý finanční bonus a to až 185 tisíc Kč. Bonifikovány jsou rovněž opatření realizovaná ve strukturálně postižených regionech, jimiž jsou Karlovarský, Ústecký a Moravskoslezský kraj.

Tým projektových manažerů OK GRANT je připraven pomoci klientům vyhodnotit, zda jsou oprávněnými žadateli, poradit, jak si založit potřebnou e-identitu a zpracovat žádost do této dotační výzvy.

Autor: Zuzana Bumbová
projektový manažer

OK GRANT
PORADENSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING





Klidný rok a přesnou mušku.

OK HOLDING®

PF 2022