A woman with long blonde hair, wearing a patterned blouse, is smiling and holding an open book. She is standing in front of a bookshelf filled with books. The book spines are labeled 'SBÍRKA ZÁKONŮ' followed by years from 1969 to 1975.

**BLANKA KROPÁČOVÁ KALCSOVÁ:
BEZ KVALITNÍHO TÝMU NELZE
DOSÁHNOUT STANOVENÝCH CÍLŮ,
MEZI NĚŽ NA PRVNÍM MÍSTĚ PATŘÍ
JEDNOZNAČNĚ RŮST JEDNOTLIVÝCH
SPOLEČNOSTÍ A KONCERNU JAKO
CELKU A DALŠÍHO POSILOVÁNÍ
DOBRÉHO JMÉNA.**

Vážení priatelia,

dlho som premýšľal ako sa vám prihovoriť. Väčšina našich rozhovorov sa točí okolo všetkého iného, len nie primárne o našom biznise. Situácia je dnes taká, že nikto nevie čo bude, ekonomika nič moc a o politickej situácii radšej ani nehovorím.

A síce sa dnes do divadiel veľmi nechodí, spomenul som si na hru, ktorú som pred časom videl, Život na trikrát s podtitulom Stále to isté ale zakaždým trochu inak.

V príbehu vystupujú manželia, ktorí hľadajú riešenie bežnej situácie – snažia sa utíšiť plačúce dieťa. Obsah Vás chytiť hneď na začiatku, nie nadarmo sa táto komédia stala komédiou roka.

Prvá časť opisuje riešenie tejto situácie celkom dramatickým spôsobom, nervozitou, hádkami, výčitkami, hoci sa jedná o úplne banálnu vec.

Druhá časť opisuje tú istú situáciu ako plače dieťa, ale riešenie ako ho utíšiť je miernejšie, nie je cítiť až takú veľkú nervozitu. Tretia časť, znovu tá istá situácia a riešenie je úplne pohodové, balzam na dušu ho počúvať, je cítiť ako ľahko a v príjemnej atmosfére uvedenú záležitosť vyriešili.

Prečo o tom píšem. Zamýšľam sa nad tým ako dnes žijeme, aké tempo máme a hlavne ako riešime ťažké chvíle, ktoré dennodenne zažívame.

Aktéri tejto hry sa ocitli v rovnakej situácii a všetci ju vo výsledku zvládli. Za zamyslenie však stojí, akým spôsobom to dosiahli.

Častokrát sa stáva, že sme nervózni, nespokojní, nešťastní pri riešení náročných obchodných, respektíve súkromných situácií, ktorým sa v živote nedá úplne vyhnúť. Ale je na nás aký spôsob pre ich riešenie zvolíme.

Cieľ vždy dosiahneme, nakoľko všetci sme odborníci, profesionáli. Otázkou však zostáva, ktorý spôsob riešenia je pre nás a naše okolie najlepší.



Prajem vám veľa zdravia, úspechov a najmä pozitívnu myseľ. A keď nastane náročná situácia a vy jej budete čeliť, nezabudnite, že existuje aj tretia cesta 😊.

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

**VYBÍRÁME
Z OBSAHU**

8

**Z blízka:
AGRO Brno – Tuřany**

20

**Problematika pojištění dětí
očima Milana Troščáka**

Koncern MEDIS – česká tradice, profesionalita a kvalita

Koncern MEDIS sdružuje řadu společností s různorodým portfoliem činností, z nichž stěžejní tvoří dopravní stavitelství, včetně výroby stavebních hmot a materiálů, projektování a zkušebnictví. Dále se profiluje v oblasti komplexních dodávek investičních celků v oborech chemického, plynárenského, strojírenského a zpracovatelského průmyslu, vědy a výzkumu, autorizovaného prodeje a servisu osobních a užitkových vozů. Činnost vyvíjí také v oblasti zemědělství. Základní filozofie, z nichž vychází aktivity celé skupiny, je založena na české tradici, profesionalitě a kvalitě.

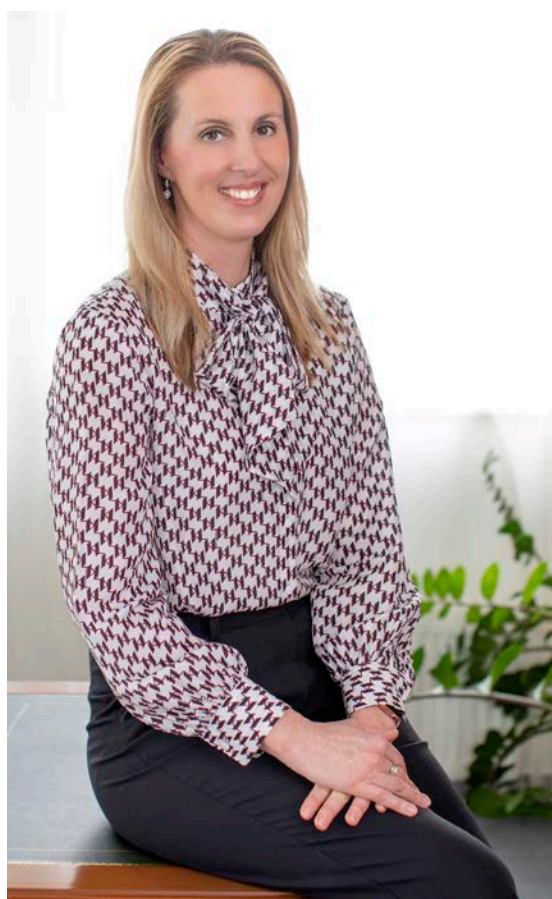
Koncern MEDIS se sídlem v Hradci Králové od počátku letošního roku rozšířil řady našich klientů a nám je skutečně velkou ctí, že pozvání k rozhovoru přijala Blanka Kropáčová Kalcsová, viceprezidentka koncernu MEDIS.

Název MEDIS evokuje medicínu, zaměřujete se na ni?

Jedna z prvních společností, která se stala základem současného koncernu MEDIS, vznikla 7. května 1990, krátce poté, co od 1. května začal platit zákon o akciových společnostech. Začínala jako malá stavební firma drobnějšími realizacemi v nemocnicích a na silnicích. Proto MEDIS, medicínské a inženýrské stavby. Postupem času se rozrůstalo spektrum činností a začala se budovat skupina společností založená na ryze českém kapitálu, na což jsme náležitě hrdí. Záběr koncernu je velmi široký a pestrý, a právě umění vzájemné a vyvážené spolupráce mu dává nezanedbatelnou konkurenční výhodu.

Která oblast činnosti je v rámci koncernu stěžejní?

Největší společností koncernu je společnost M – SILNICE a.s. Jak již název napovídá, působí v oblasti silničního a mostního stavitelství, v oboru má téměř sedmdesátiletou tradici, do skupiny se



MGR. BLANKA KROPÁČOVÁ KALCSOVÁ, VICEPREZIDENTKA KONCERNU MEDIS

Vystudovala Právnickou fakultu Univerzity Palackého v Olomouci. Je vdaná, má dvě děti. V rámci své koncipientské praxe získala cenné zkušenosti na českém oddělení při Evropském soudu pro lidská práva ve Štrasburku.

V roce 2009 se stala samostatnou advokátkou a následně partnerem Advokátní kanceláře Kalcso & Kropáčová Kalcsová, kde se specializuje na obchodní právo včetně korporátního práva, ochranu osobních údajů (GDPR), corporate compliance a lidská práva.

Při své advokátní praxi působí jako členka dozorčích a statutárních orgánů společností koncernu MEDIS, u jehož zrodu v 90. letech stála její matka JUDr. Blanka Kalcsová, prezidentka koncernu. Od roku 2018 se začala více orientovat na oblast businessu a postupně se připravovat na přechod z advokacie do aktivní řídicí pozice v koncernu.

začlenila v roce 1991 a postupně si u investorů vybudovala renomé kvalitního, spolehlivého a flexibilního dodavatele. V současné době u nás patří k největším stavebním společnostem s pouze českým kapitálem. Působí nejenom v České republice, ale také na Slovensku, a to prostřednictvím své dceřiné společnosti, a zajímavé stavby za sebou máme také v Polsku. Podařilo se nám vypracovat se ze společnosti spíše regionálního zamě-

ření na silného hráče celého tuzemského stavebního trhu, na což jsem patřičně hrdá. Společnost M – SILNICE a.s. má silné materiálové a technické zázemí a zejména pak velmi kvalitní zaměstnance. I díky tomu jsme získali a získáváme ceny za dopravní stavby v prestižních soutěžích. Máme řadu zkušeností z realizací velkých projektů včetně významných dálničních staveb a myslím, že úspěšně držíme krok se zahraniční konkurencí.

Zmínila jste zázemí dalších koncernových společností, můžete přiblížit jejich činnost?

Mezi další významné koncernové společnosti patří např. společnost M – PROJEKCE s.r.o., která se

o rozsáhlý vozový park našich osobních a užitkových automobilů.

Jedna z koncernových společností se ale z konceptu synergického efektu v rámci stavebnictví vymyká.

Zmiňovala jste i výzkum a inovace, i v této oblasti tedy působíte?

Naše inženýrsko-dodavatelská společnost ATEKO a.s., která skupinu rozšířila v roce 1994, navázala na činnost někdejšího státního podniku Výzkumný ústav potravinářské, chemické a chladicí techniky, založeného již roku 1949. Název ATEKO v sobě zahrnuje stopy hlavních předmětů činnosti: Aparáty, TEchnologie a KONstrukce. Lze konstatovat, že patří mezi uznávané firmy ve svém oboru. Aparáty a technologie, které společnost vyvíjí a dodává zákazníkům na klíč, jsou velmi specifické a vždy vycházejí z individuálních požadavků, kdy jsou zajišťovány předprojektové studie až po uvedení do zkušební a následně trvalého provozu. Společnost působí i v zahraničí, většinou v úzce specializovaných oblastech, jako je eliminace radonu či chlazení pokusných reaktorů. Zákazníky a partnery společnosti jsou prestižní světové vědecké instituce, například Karlsruhe Institute for Technology v Německu, Chinese Academy of Science Institute of Plasma Physics z Hefei nebo Institute of Plasma Research z indického Ahmedabadu. Prostřednictvím těchto institucí se ATEKO zapojuje do velmi prestižních mezinárodních programů ITER a DEMO, jejichž cílem je vyvinout a postavit elektrárnu na principu termojaderné fúze. ATEKO samozřejmě spolupracuje i s domácími vědeckými pracovišti, např. s Centrem výzkumu Řež, které se zaměřuje na jadernou energetiku. Společnost investovala značné finanční prostředky do vývoje speciálních točivých



Úsek dálnice D35 Opatovice – Časy realizovaný společností M – SILNICE a.s. předaný do předčasného užívání v prosinci 2021

specializuje zejména na projektování dopravních liniových a mostních staveb, ale v jejím portfoliu jsou i projekty staveb pozemních. Pro klienty zajišťuje také kompletní inženýrskou činnost. Centrální silniční laboratoř společnosti M.I.S. a.s. se zaměřuje na testování, měření a analýzy stavebních materiálů. Společnost ATEKO a.s. se zabývá výzkumem a inovacemi a dodává investiční celky na klíč v oborech chemického a strojírenského průmyslu, v energetice, chlazení, v oblasti životního prostředí. Zakázkovou strojírenskou výrobu zajišťuje společnost M – STROJÍRNY a.s. Obchodní společnost Regina, a.s. se zabývá prodejem a autorizovaným servisem značek Citroën a Suzuki, distribucí pohonných hmot, poskytuje další služby motoristům prostřednictvím stanice technické kontroly a stanice měření emisí. V rámci koncernu se stará

To je fakt, výjimku tvoří naše zemědělská společnost, Zemědělská a.s. Výšina, která hospodáři v Podkrkonoší, na Trutnovsku. Z „Popelky“ postupem času vyrostla v prosperující firmu se zaměřením na údržbu krajiny, rostlinnou a živočišnou výrobu. Její chloubou je chov plemene Limousine, což je vysoce kvalitní, druhé nejčastěji chované plemeno hověžihho dobytka v gurmánské Francii.

ATEKO a.s. – sušení zemního plynu





Jste advokátkou a současně viceprezidentkou koncernu. Jde to vůbec stihnout?

Jde, i když je to náročné. Advokátní kancelář, kterou založil můj otec JUDr. Dalibor Kalcsó v roce 1992, byť se starala také o nekoncepční klienty, vždy současně poskytovala právní služby i jednotlivým společnostem koncernu. Měla jsem tak ke koncernu odjakživa blízko – jak z pohledu právníka, tak i z pohledu členky orgánů společnosti. Postupně jsme kancelář přeorientovali hlavně na koncern, aby mohly jednotlivé koncepční společnosti dostat kvalitní právní servis ve všech oblastech svého působení. Tím se krásně propojila agenda běžného fungování koncernu s řešením jeho právních potřeb a problémů, a dá se proto vykonávat obojí. Z mé strany to ovšem vyžaduje neustále zapnutý telefon, připojení k e-mailu a doma samozřejmě řadu pracovních debat, protože spolu se mnou působí v koncernu kromě mých rodičů i můj manžel, a to nezmiňuji další rodinné příslušníky.

V čem vidíte základ úspěchu?

Za vším hledejme člověka. Bez kvalitního týmu nelze dosáhnout stanovených cílů, mezi něž na prvním místě patří jednoznačně růst jednotlivých společností a koncernu jako celku a dalšího posilování dobrého jména. I přes svoji velikost jsme v podstatě rodinným koncernem a na tom si zakládáme. Podporujeme sebevědomí a odborný růst našich zaměstnanců, zdravý pocit soutěživosti, sounáležitost, motivaci k nacházení optimálních řešení, vzájemný respekt a odpovědnost. Jsme hrdí na to, že jsme ryze české firmy, jejichž celý profit zůstává v České republice, všechny daně odvádíme zde. Cítíme se být součástí života regionů, proto také podporujeme jejich rozvoj v oblasti kultury, sportu, vzdělání a jsme rádi, že je za námi vidět kus dobré práce.

strojů, ať se již jedná o vysokootáčkové heliové turbocirkulátory, turboexpandéry a vědecké chladicí kompresory, které jsou použitelné především v systémech chlazení pokusných reaktorů.

Uplynulé dva roky ve znamení celosvětové pandemie COVID-19 přinesly firmám řadu problémů, s čím jste se nejvíce potýkali v rámci koncernu?

Všichni jsme se museli rychle přizpůsobit vzniklé situaci, vyskočit z dosavadních stereotypů, hledat nové způsoby a modely práce, nové obchodní příležitosti a obchodní partnery. O nárůstu nového druhu administrativy a povinností na straně zaměstnavatelů ani nemluvě. Citelně nás zasáhlo zvyšování cen materiálů, PHM, energií i krátká doba platnosti nabídek dodavatelů těchto komodit. Museli jsme se vyrovnávat s nedostatkem kvalifikovaných pracovníků. Společnost M – SILNICE dokončovala se ctí řadu strategických zakázek a dokázala je investorovi předat dokonce v časovém předstihu, za všechny budu jmenovat úsek dálnice D35 Opatovice – Časy či obchvat Chrudimí, které slouží řidičům od prosince 2021. A zároveň jsme rozjžděli další

velké stavby. Naši činnost výrazně ovlivnil i nedostatek automobilů, přesto se společnost Regina, a.s. řadila na přední místa autorizovaných prodejců značek Citroën a Suzuki. Ve strojírenství docházelo k zastavování akcí ze strany investorů. Vážím si práce všech našich zaměstnanců, kteří se o úspěch svých firem v uplynulém období zasloužili.

Je koncern zasažen současným děním?

Upřímně řečeno, do roku 2022 jsem vstupovala s velkými nadějemi, že bude konečně lépe a že máme to nejhorší za sebou. Bohužel jsem se mylila a letošní rok bude velmi náročný. Kromě veliké lidské tragédie, která se na východ od nás odehrává, se čím dál více komplikuje podnikatelské prostředí a ze strany investorů – objednatelů zatím nevidím rozumný přístup a snahu vzniklou situaci nenechat jen na bedrech zhotovitelů. V důsledku přijímaných válečných restrikcí chybí řada materiálů, hrozí neplnění termínů a ceny energií posouvají již vysoutěžené zakázky do úplně jiných čísel. Žádný oddech se po covidových dvou letech konat nebude, ba naopak.

Autor: redakční rada

Obchodní výsledky roku 2021

Přestože nám loňský rok přichystal mnohá úskalí a to zejména v souvislosti s nejrůznějšími opatřeními proti šíření koronaviru, můžeme loňský rok hodnotit jako obchodně velmi úspěšný. Společnostem uskupení OK HOLDING, jež se zaměřují na korporátní a retailové pojištění, se podařilo uzavřít řadu zajímavých obchodních spoluprací, a to jak v průmyslovém sektoru, v zemědělství, tak i v oblasti municipalit. Je nám velkou ctí, že se budeme moci v následujícím období starat o pojistný zájem například Západočeské univerzity, či Městu Žďár nad Sázavou.

Po loňském tornádu na jižní Moravě jsme se museli více zaměřit na nový způsob řízení rizik. Dříve běžně sjednávané limity plnění na katastrofická rizika, kam patří i vichřice a tornáda, se po této smutné události staly většinou nedostatečné. Pojišťovat limity na vyšší hodnoty jak 100 mil. Kč se víceméně nikde nevažovalo, po jihomoravském tornádu dostalo řízení těchto rizik zcela jiný rozměr. Většina klientů si uvědomila, že v případě dalších takových přírodních katastrof a nízko nastavenému limitu plnění je pro ně událost likvidační a sjednali si nové, vyšší limity plnění pokrývající i tyto katastrofy. Stejně tak jsme pečlivě a pilně pracovali na oceňování majetku našich klientů a správném nastavení nových hodnot, protože růst cen stavebních prací byl enormní. Se všemi těmito úpravami a zvýšením pojistné ochrany souviselo také navýšení pojistného, které se promítlo do celkového růstu jak předepsaného

pojistného celého českého trhu, tak celkových výsledků OK HOLDING.

Je však také nutné zmínit, že celková situace na trhu korporátního pojištění není novým obchodům příliš nakloněna, v podstatě na denní bázi se potýkáme se stále větší neochotou pojišťovatelů popisovat riziková odvětví jako je zpracování odpadů, textilní, papírenský a dřevozpracující průmysl, oblasti spadající do medicíny, vývoje a výzkumu apod. Samozřejmě odvětví, která nespádají do oblasti green deal, jsou již na „black listu“ nejnvýznamnějších pojišťovatelů několik let.

Obecně se dnes trh dívá velice pozitivně na retailové pojištění osob - životní pojištění, pojištění majetku a vozidel. To jsou oblasti, kde se pojišťovatelé snaží navyšovat obchodní podíly, pojistný kmen a propojitelnost svých klientů. Také oblast pojištění SME (Small and medium enterprise) -

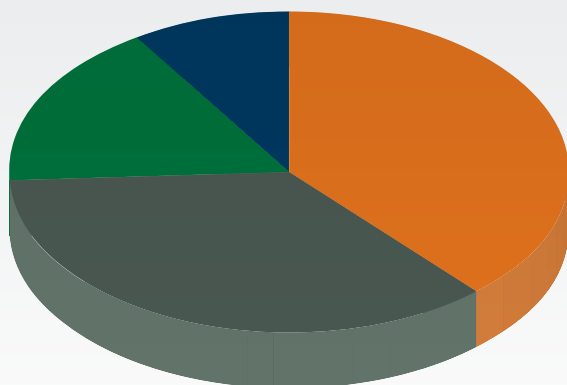
pojištění malých a středních podniků - je stále čtenou částí našeho pojistného trhu a zde je nabídka pojišťovatelů docela rozmanitá a široká. Jakkmile se ovšem dostaneme za hranici SME a bavíme se o pojištění čistě korporátním, nabídka trhu se velice zužuje a nejsou výjimečné situace, kdy můžeme klientům předložit skutečně pouze jednu až dvě plnohodnotné nabídky na pokrytí jeho pojistných rizik.

I v tomto kontextu tedy hodnotíme rok 2021 známkou „výborný“ a upřímně děkujeme všem našim spolupracovníkům a kolegům za jejich každodenní pracovní úsilí, bez něž by se nám těchto výsledků dosáhnout nepodařilo!

Autor: Jan Maloch
obchodní ředitel

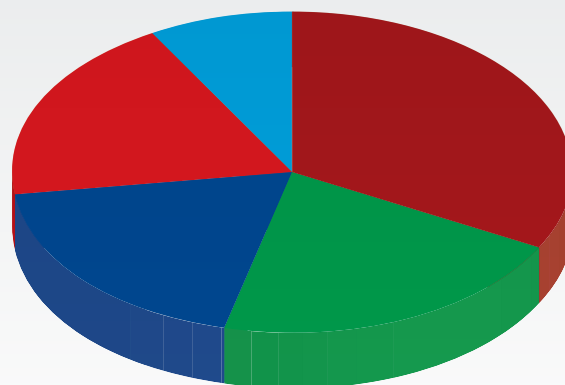
OK HOLDING®

**VÝSLEDKY OK HOLDING ZA ROK 2021
CELKEM 6,44 MLD. Kč**



OK GROUP a dceřiné společnosti
OK BROKERS
OK KLIENT
OK GROUP SLOVAKIA

**PARTNER NA POJISTNÉM TRHU ZA ROK 2021
CELKEM 1 831 MLD. Kč**



Generali Česká pojišťovna
Allianz pojišťovna
ČSOB pojišťovna
Kooperativa pojišťovna
Česká podnikatelská pojišťovna

Zástupci OK GROUP opět ve vedení AČPM

Gratulujeme našim dvěma kolegům k získání mandátů ve volbách do orgánů Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM). Volební valná hromada se konala 7. 12. 2021 v pražském funkcionalistickém Domě Radost. Matyáš Charvát byl zvolen do Prezidia AČPM a stal se tak vůbec nejmladším členem, který kdy v Prezidiu působil. Současně byl Pavel Škvrna zvolen členem Etické komise AČPM. Oběma kolegům přejeme mnoho úspěchů při rozvoji makléřské profese a celého pojistného trhu.

Etická komise AČPM slouží pro dodržování Kodexu etiky členských společností a projednává a rozhoduje spory a stížnosti vzniklé porušením zásad uvedených v Kodexu etiky na základě žádosti jednoho či obou účastníků sporu a závažná porušení členských povinností člena Asociace vyplývající z jejich stanov. AČPM si zakládá na profesionalitě svých členů a Etická komise by v tomto měla plnit zásadní roli, což se bohužel v letech minulých příliš nenaplnilo. V novém volebním období se zdá, že šestičlenná komise přistoupí ke svému mandátu poněkud aktivněji a momentálně začal proces revize základních dokumentů vymezujících její činnost. O případných rozhodnutích Etické komise AČPM Vás budeme informovat.

Prezidium AČPM tvoří nyní 7 zástupců členských společností a 1 zástupce z řad přidružených členů.

OK GROUP se prostřednictvím Matyáše Charváta vrací po dvou letech do Prezidia, vrcholného orgánu AČPM, kde do roku 2019 působila kolegyně Zdenka Dufková. Prosincová volební valná hromada přinesla i několik novinek. „Vedle kosmetické novely Etického kodexu byla také schválena nová struktura a výše členských poplatků. Největší makléři přijali za rozvoj Asociace větší díl odpovědnosti a zvýšili si členské poplatky dvojnásobně,“ říká Matyáš Charvát. Naproti tomu byly sníženy členské poplatky pro menší makléře.



Ing. Matyáš Charvát, člen Prezidia AČPM

„Asociace je nyní ještě více atraktivní pro regionálně působící makléřské společnosti. Například při ročních tržbách do 2 mil. Kč činí poplatek nově jen 3 000 Kč,“ dodává.

Na valnou hromadu navazovala o týden později (14. 12. 2021) volba předsedy AČPM. K volbě Matyáš sdělil: „Vnímám, že Asociace si po letech zaslouží několik změn. Proto jsem navrhl na předsedu Ivana Špirakuse. Jsem rád, že návrh získal v Prezidiu většinovou podporu.“ Zvolení členové si rovněž mezi sebe rozdělili jednotlivé oblasti, za jejichž realizaci budou odpovídat. V případě Matyáše to je oblast vzdělávání, ve které se dlouhodobě pohybuje. „Ještě v prosinci jsme mezi členy AČPM udělali průzkum preferencí



JUDr. Pavel Škvrna, člen Etické komise AČPM

ve vzdělávání, ze kterého jasně vyplynulo, že klíčovými tématy má být otázka legislativních požadavků a orientace v nastavování pojistných částek. Za hlavní způsob vzdělávání 9 z 10 členů jednoznačně preferuje webináře následované praktickými workshopy,“ uvádí Matyáš.

Vedle vzdělávání bude Matyáš nápomocen i v dalších oblastech, ve kterých má Asociace stále velký potenciál. „Bude se jednat zejména o podporu na legislativní úrovni, vztahy s Parlamentem ČR a ostatními asociacemi,“ uzavírá.

Autor: redakční rada

Z blízka: AGRO Brno – Tuřany

Do naší rubriky „Z blízka“ jsme tentokrát oslovili společnost AGRO Brno – Tuřany, a.s., která má dlouholetou tradici nejen v pěstování a prodeji kysaného zelí, ale také v pěstování květin, okrasných dřevin a lesních sazenic. Zároveň se společnost od začátku specializuje i na zemědělskou výrobu. O rozhovor jsme požádali Pavla Soukopa, manažera zemědělské divize.

Vaše společnost byla založena již v roce 1993, na trhu tedy nejste žádným nováčkem. Můžete nám přiblížit její rozvoj od úplných začátků do dnešní podoby?

Společnost AGRO Brno – Tuřany vznikla v roce 1993 transformací z JZD Mír Tuřany. Pěstování zeleniny a výroba tuřanského kysaného zelí se tedy traduje od 70. let minulého století.

V současné době se naše společnost specializuje kromě pěstování a zpracování zelí zejména v klasické zemědělské a zahradnické výrobě.

Rozvoj naší firmy, stejně jako u ostatních, ať už výrobců potravin, nebo třeba automobilů, se řídí trendem a snažíme se jít s dobou. Dbáme na názor zákazníka, na jeho přání a samozřejmě je pro nás směrodatná poptávka.

Pěstování a zpracování zelí je náročné na potřebu nedostatkové a čím dál více se zdrazující lidské práce, proto průběžně investujeme do modernizace a robotizace výrobních postupů. Pořídili jsme automatickou plečku, tzv. robovátor, který usnadňuje práci hlavně našim ženám – nemusí již vyrážet do polí s motykami. Za zmínku stojí i automatický vyvrtávač košťálů, který výrazně usnadňuje a zrychluje práci při krouhání, dále je to automatická solnička zelí. Investovali jsme také do nových strojů, které jsou potřeba při samotném pěstování: nové traktory John Deere s autopiloty, nový



postřikovač s GPS naváděním, nové přívěsy a multifunkční návěs na odvoz zelí s výměnným zadním čelem.

Ne ve všech procesech lze ale nahradit lidskou práci, nedaří se nám zajistit robota na dusání, a tak u nás stále „šlapeme“ nakrouhané zelí v kádi lidskou silou. Existují sice různé vibrační desky, které zelí také udusají, ale kvalita práce je nesrovnatelná s klasickým „šlapáním“.

Jedním z vašich nejnovějších obchodních projektů je výroba Tuřanské zelné šťávy. Jak složitá a dlouhá byla cesta od myšlenky na využití tohoto v podstatě zbytkového produktu z výroby kysaného zelí?

Tuřanská zelná šťáva byla výzva. Tento nápad jsme měli v hlavě již delší dobu: proč vlastně nevyužít to nejlepší ze zelí? Cesta k finálnímu výrobku nebyla sice snadná – vyřešit stáčení, pořídit potřebné vybavení, navrhnout etiketu, vybrat správné lahve, pár měsíců testování, chemické rozborů a samozřejmě nezbytná administrativa. Jsme opravdu velice rádi, že se Tuřanská zelná šťáva těší oblibě, o čemž, mimo jiné, svědčí i ocenění Regionální potravina roku 2020.

Čím je zelná šťáva unikátní, co přináší našemu organismu a kdy ji užívat?

Čím je zelná šťáva unikátní? Snad úplně vším! Díky vysokému obsahu vitamínu C pomáhá při prevenci virových onemocnění. Dále reguluje trávení, normalizuje střevní mikroflóru a také ji můžeme ve vyšších dávkách využít jako přírodní projímadlo. Je vhodná pro pacienty s cukrovkou. To vše zcela bez konzervantů a jiných přidaných látek.

Naším zákazníkům doporučujeme ze začátku pít tak 1 dcl šťávy. Na každého zelná šťáva působí trochu jinak, máme různě nastavený metabolismus, někoho „prožene“ 1 dcl a někdo vypije půl litru na ex a nic se neděje. Každopádně ji doporučujeme, i z vlastní zkušenosti, využít při shazování přebytečných kilogramů 😊.

Jak se k vaší zelné šťávě může dostat zákazník? Kde je možné šťávu koupit?

Co se týče distribuce do prodejní sítě – vzhledem k tomu, že šťáva není nijak konzervovaná a je tudíž „živá“, udáváme datum spotřeby 1 měsíc, a to bohužel moc nevyhovuje obchodníkům a už vůbec ne obchodním řetězcům. I z toho důvodů jsme spustili e-shop, kde tuto šťávu pořídíte, ať už jste z Aše nebo z Frýdku Místku 😊. Samozřejmě je zelná šťáva k dostání u nás na Zelárně a také na Rohlík.cz, v Globusu a několika zdravých výživách.

Snažte se v provozu myslet i na ochranu životního prostředí?

Ochraně životního prostředí podřízujeme všechny naše výrobní i zpracovatelské postupy. Při pěstování zelí používáme zejména organická hnojiva – klasický hovězí hnůj, který doplňujeme v menší míře anorganickými hnojivy, snažíme se v provozu i při samotném pěstování snižovat spotřebu závlahové i technologické vody i pohonných hmot, na ochranu zelí používáme zejména postřiky nejšetrnější k životnímu prostředí, které aplikujeme v nezbytném množství.

Prozradíte nám některé vaše plány do budoucna? Kterým směrem chystáte firmu posunout a rozvíjet?



Zleva: Pavel Bárta, Pavel Soukop, Michal Kubiš

Plán do budoucna je jednoznačný: i nadále produkovat naše kvalitní výrobky, plánujeme zařadit další novinky, které jsou v tuto chvíli zatím ještě ve fázi zkoušek a testování, investovat do modernizace a automatizace výrobních procesů.

V současné době jsme uvedli na trh nový výrobek – Tuřanskou zelnou šťávu

s červenou řepou a jablky. Tento výrobek ztraktivní klasickou zelnou šťávu pro mnohem větší okruh zákazníků, včetně dětí.

Dlouholetou tradici má i vaše partnerství při akci Slavnosti tuřanského zelí. Můžeme se těšit i letos na její konání? Případně prozradíte nám, která ze zajímavých osobností se bude tento rok účastnit?

Ano, Tuřanské zelné slavnosti se budou letos konat již po osmé a jako vždy na vás čeká bohatý program. Hlavní „lákadlo“ z řad celebrit zatím nemůžeme prozradit, ale určitě je na co se těšit. Jako každoročně nebude chybět boj o titul Tuřanského siláka, připravujeme i bohatý doprovodný program, jak pro dospělé, tak i pro děti. A pochopitelně bohaté občerstvení, ochutnávky zelňaček a tradičně spousta dobrého vína.

Autor: redakční rada



Kolego, na slovíčko...

Karel Příbyl zpovídá Zuzanu Bumbovou

Když jsem přebíral pomyslnou „rozhovorovou“ štafetu, měl jsem o „svém“ respondentovi poměrně rychle jasno: Zuzka Bumbová. Pohodová i pohotová, naprosto spolehlivá kolegyně, původní profesí diplomovaná dětská zdravotní sestra, později také absolventka oboru Finanční management na Univerzitě Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem, s pracovními zkušenostmi ekonomky Biskupství litoměřického, v OK GROUP pak specialistka na pojištění církevní klientely, cestovní pojištění a aktuálně i projektová manažerka se zaměřením na dotační poradenství pro neziskový sektor.

Zuzko, Vaši příležitostnou přítomnost na pobočce v Praze jsem zaznamenal hned po mém nástupu, mohu se tedy zeptat, od kdy jste součástí společnosti a jaké bylo Vaše předešlé působiště?

Do OK GROUP jsem nastoupila v říjnu roku 2016, tehdy jako posila děčínské pobočky.

Mé předešlé zaměstnání bylo zcela mimo obor pojišťovnictví, pracovala jsem jako diecézní ekonomka Biskupství litoměřického. Společnost jsem znala pouze z pozice klienta a s Radkem Kubišem jsme se poznali při tvorbě rámcové smlouvy pojištění církevního majetku. Tehdy podobné celodiecézní pojištění fungovalo pouze v Královehradecké oblasti. Dnes má OK GROUP ve správě už tři biskupství z české církevní provincie.

Do firmy jsem přišla jako specialistka na církevní prostředí s úkolem hlouběji proniknout do tohoto sektoru. V průběhu mého působení se ke mně dostávaly další rozličné úkoly, od práce pro back-office, až ke specialistovi pro oblast cestovního pojištění.

A právě nad problematikou cestovního pojištění jsme se spolu my dva pracovní potkávali. Nicméně v poslední době jste tuto oblast opustila, jaké je tedy aktuálně Vaše pracovní zaměření?



Zleva: Karel Příbyl, Zuzana Bumbová

Agendu cestovního pojištění jsem převzala v roce 2018 a věnovala jsem se jí do podzimu loňského roku. Kromě sjednávání samotných pojistek to obnášelo především péči o speciální produkty OK GROUP, udržování aktualizace v aplikaci Atlas produktů a zpracování programu následného vzdělávání v tomto tématu. Zároveň jsem se věnovala neziskovému sektoru jako takovému – obcím, církevním institucím, spolkům, a to především na poli dotačním. Současně jsem pracovala i pro dceřinou společnost

OK GRANT, která se zabývá právě dotačním poradenstvím pro tento sektor. Postupem času, s přibývajícím objemem pracovních úkolů, se ukázalo, že se prostě musím rozhodnout, jestli se budu věnovat výhradně pojišťovnictví nebo výhradně dotacím. Od podzimu 2021 se tedy cestovnímu pojištění věnuje kolegyně Jana Doleželová a já jsem se zcela ponořila pouze do segmentu dotací.

Dotační poradenství, to je pro mě neznámá oblast, můžete mi a našim

Čtenářům popsat, co konkrétně tedy Vaše práce obnáší?

Pro nové i stávající klienty v rámci uskupení OK HOLDING (a samozřejmě také pro ostatní) poskytujeme poradenství spočívající ve vyhledávání dotačních příležitostí. Provedeme našeho žadatele celým dotačním procesem, od zpracování dokumentace, podání žádosti o podporu, administraci projektu (po celou dobu realizace), až k předložení žádosti o platbu a závěrečné zprávě. Dále se věnujeme administraci tzv. zpráv o udržitelnosti, které se předkládají po celou dobu trvání projektu, a to vždy jednou za 12 měsíců.

Zásadním bodem mé práce je vždy konzultace konkrétních projektů, kdy zjistíme, zda je zájemce o dotaci v dané, konkrétní výzvě způsobilým žadatelem a která z jím realizovaných opatření budou v rámci dotace podporovaná a která ne. Dotační výzvy jsou vyhlášovány zpravidla několik týdnů



před tím, než je možné žádosti o podporu podávat. V takový moment se tedy nakupí obrovské množství práce a termíny jsou neúprosné. Jde o čas podání žádosti. Je to vždy velký adrenalin a pak také pocit uspokojení, když je právě ta

„váše“ žádost schválena a vybrána k financování, ačkoliv tím vlastně veškerá práce teprve začíná.

Dokážete v této oblasti využít své zkušenosti z oblasti pojišťovnictví?

Zcela určitě! Dokonce je to určitý bonus v naší práci, kdy klientovi nejen pomůžeme získat finanční zdroje pro realizaci jeho projektu, ale zároveň mu umíme zprostředkovat pojištění nového stroje či budovy. Není sice podmínkou, aby byl z dotace pořízený majetek pojištěný, nicméně poskytovatel dotace pojištění doporučuje. Pokud totiž v průběhu realizace projektu nebo v období udržitelnosti dojde ke zničení nebo poškození majetku pořízeného z dotace, nebude příjemce, tedy náš klient, schopen naplnit účel projektu a bude muset vyplacenou dotaci vrátit.

S ohledem na to, že klient financuje projekt nejprve z vlastních prostředků a teprve po jeho vyúčtování obdrží dotaci na svůj bankovní účet, je velkou pomocí, že v rámci uskupení OK HOLDING máme možnost nabídnout i spolupráci s finančními institucemi a pomoci sjednat předfinancování projektu formou úvěrových nástrojů.

Prozradíte nám o sobě i něco ze svého soukromí? Jak trávíte volný čas? Plánujete již letošní dovolenou?

Jsem rodačka z Děčína, původní profesí dětská zdravotní sestra, ovšem nikdy jsem tuto profesi nevykonávala. Studiu ekonomie jsem se věnovala až poté, co jsem si „odbyla“ mateřské povinnosti. Jsem hrdou matkou tří dětí, mám dva dospělé syny, kteří se vydali na studia do Brna a už v tomto krásném městě zůstali natrvalo. Doma máme ještě dcerku, která studuje střední školu. Déle jak 26 let jsem vdaná za svého manžela, se kterým jsme si pořídili před jedenácti lety domek se zahrádkou a práce kolem něj vyplňuje převážnou část našeho volného času. Kromě toho v posledních letech trávíme společný



Zuzana s manželem

čas projížděkami na motorce, právě naše poslední dovolená se odehrávala celá na dvou kolech. Sbalit se na dvoutýdenní dovolenou do malinkého bočního motokufříčku, to pro mě bylo opravdu životní zkouškou! 😊 Kromě toho se velmi ráda realizuji v kuchyni, zejména pečení je mojí vášní. A když zbyde čas, rádi si vyjedeme na kolech nebo vyjedeme na pěší výlet. Máme to štěstí, že nás obklopují Labské pískovce a Národní park České Švýcarsko, kde je k vidění spousta krásných scenérií.

Na závěr přichází obvyklá otázka: Kdo bude nominován na rozhovor do dalšího čísla bulletinu?

V dalším vydání se můžete těšit na úžasnou kolegyni a nepřehlédnutelnou osobnost Petru Tillingerovou, která vyhověla mé prosbě o rozhovor.

**Autor: Karel Příbyl
specialista pojištění stavebních montáží**

Komplexní pohled na klienta v praxi

Dnešní doba si žádá čím dál tím více využívání netradičních přístupů. Ani v pojišťovnictví tomu není jinak. Prací pojišťovacího makléře je poskytnout svým klientům co nejlepší řešení, ať už z pohledu rozsahu, nebo ceny. Ne vždy ale pouze toto stačí. Jednou z možností, jak přinést klientovi něco navíc, je komplexní pohled na jeho rizika.

Komplexním přístupem k riziku není myšleno jen vše, co je spojeno s živlem, ale opravdu detailní pohled na všechna rizika související s činností klientů. Díky tomu je možné odhalit potencionální hrozby škod tam, kde je klient nevidí, nebo pomoci při vysokém škodním průběhu a pojištění komplikovaných rizik.

Pro lepší představu práce s riziky uvádíme příklady z praxe, kdy komplexní pohled na možnosti pojištění klientovi pomohl v jeho činnosti.

KROUPY SE STALY KAŽDOROČNĚ PRO DEALERA VOZIDEL NOČNÍ MŮROU

V minulém roce se nám podařilo získat významného dealera vozidel v Jižních Čechách. V důsledku pásu krup, které každoročně přes jeho salóny přechází, klient u pojištění majetku dlouhodobě bojoval s vysokým škodním průběhem. Proto existovalo reálné riziko vypovězení majetkové smlouvy. S klientem jsme velmi detailně tuto problematiku rozebrali a zkusili se na ni podívat jinak. Stanovili jsme celkový průměr škod, které kroupy za poslední roky způsobily, což ukázalo, že bude nutné zapojit nestandardní způsob pojištění. Jednalo se o parametrické pojištění, tzn. určení jasného parametru, kdy pojištěná skutečnost způsobí škodu. Pomocí parametricky jsme klíčové riziko krup dokázali pojistit samostatně. Pojistná smlouva majetku tak přišla o zásadní škodové riziko, čímž se jí výrazně snížil škodní průběh.



SHRNUTÍ: Uměli bychom pracovat se současnou majetkovou pojistnou smlouvou, ale to by znamenalo řešení pouze aktuálního stavu. Pomocí parametricky jsme dokázali ošetřit riziko krup tak, aby bylo pro klienta z dlouhodobého pohledu co nejmenší zátěží.

BEZ VODY TO PROSTĚ NEJDE

Jednali jsme o spolupráci se společností, zabývající se chemickou výrobou. Pro získání klienta jsme zvolili postup standardního auditu pojistných smluv, v kombinaci s komplexním pohledem na rizika, která společnost má. Při detailních rozhovorech se ukázalo, že klienta nejvíce trápí sucho. Chemická výroba je totiž odkázána na odebírání vody z řeky, vedle které společnost

sídlí. S příchodem globálního oteplování a velmi suchých letních měsíců začala reálně společnost hrozit, že by její čerpadla nemohla vodu čerpat a došlo by k přerušení výroby, fakticky na jeden až tři měsíce, což klient vyčíslil jako škodu v řádech stovek milionů.

I v tomto případě jsme využili nestandardního parametrického pojištění a navrhli klientovi možnost pojistit si riziko sucha. Klasická pojištění totiž nevyhovovala potřebám klienta. Stanovili jsme si hranici výšky hladiny řeky, která je klíčová pro čerpání vody. Klient tak měl jistotu, že při zásadním suchu omezující čerpání vody a tím pádem přerušení provozu bude jeho ztráta pokryta pojištěním.

SHRnutí: Díky komplexnímu pohledu na klienta se nám podařilo nejen identifikovat klíčové riziko, ale také najít nestandardní řešení, pomocí kterého si dokáže klient pojistit možnou zásadní ztrátu při přerušení výroby.

CESTA NENÍ VŽDY CÍL

Začátkem roku nás oslovila nově vznikající společnost – cestovní agentura. Nejedná se o klasickou cestovní agenturu, ale spíše o provozovatele chytré aplikace, která dokáže naplánovat dovolenou od A po Z přesně tak, jak si klient přeje. Společnost, i přes svoje atypické zaměření, musí splnit zákonné povinnosti cestovní kanceláře dané zákonem, mimo jiné mít sjednáno pojištění úpadku cestovní kanceláře.



JIŘÍ ŠŤASTNÝ

Pochází z malé vesničky Hovorany na Jižní Moravě. Vystudoval Střední obchodní a podnikatelskou školu v Přerově se zaměřením na mezinárodní obchod.

Do svých osmnácti let věřil v úspěšnou kariéru profesionálního tenisty. Kvůli vážnému zranění musel však s vrcholovým tenisem skončit. Za svoji profesní kariéru prošel několika obory od logistiky, přes auditorskou činnost až k pojišťovnictví, vždy se zaměřením na obchod a projektovou činnost. V červnu minulého roku se rozhodl přijmout nabídku OK GROUP. Z pozice ředitele pro strategické projekty vyhledává nové strategické obchodní příležitosti a spolupráce.

Ve volném čase se věnuje sportu, četbě, práci na rodinné vinici a teď hlavně rodině, která se v lednu rozrostla o další člena, syna Sebastiana.

V době celosvětové pandemie je toto pojištění velmi obtížně sjednatelné. Vedení společnosti nám proto dalo jasné zadání: připravit pojištění úpadku cestovní kanceláře ať to stojí, co to stojí. V průběhu zpracování nás napadlo, podívat se na celý obchodní model, který klient má. Při detailnější analýze jsme přišli na jednu velmi rizikovou oblast činnosti kanceláře. Klient v zahraničí, kde organizuje zájezdy, využívá služeb subdodavatelů, kteří jsou většinou živnostníci.

Otevřeli jsme toto téma a klient přiznal, že nejvíce jej trápí odpovědnost a případná škoda, kterou mohou subdodavatelé způsobit. Ať už by se jednalo o to, že by zapříčinili zákazníkům cestovní kanceláře zranění, nebo by nebyli schopni dostát svým závazkům a našemu klientovi by tak vznikly velké ztráty vrácením peněz za zakoupené zájezdy. Dohodli jsme se proto, že se mimo pojištění úpadku cestovní kanceláře pokusíme najít i pojistné řešení odpovědnosti subdodavatelů a navrhneme celkovou pojistnou ochranu (například pojištění kybernetických rizik atd.)

100 NEMUSÍ VŽDY ZNAMENAT 100

Oslovili jsme ke spolupráci jednu významnou IT skupinu, jež není činná jen v rámci České republiky, ale i v zahraničí. Primární kontakt probíhal přes majitele celé skupiny. I přesto, že majitel souhlasil s úvodním jednáním, hned na začátku nás informoval, že v oblasti pojištění mají vše na 100 % ošetřeno a že tedy vlastně pro nás nevidí příležitost.

Reagovali jsme, že věříme v jejich správně nastavený pojistný program, ale i tak bychom nabídli náš pohled, a když pro ně nebude zajímavý, budeme to samozřejmě naprosto respektovat. Majitel souhlasil. Na další jednání přizval klíčové kolegy z vedení. Požádali jsme o popis celé skupiny (ve skupině je asi 25 společností), jednotlivé procesy a celkové fungování.

Z naší důkladné revize postupně vyplynulo, že ač je pojistný program nastaven správně, je pouze pro původní skladbu společností. V posledních dvou letech se počet společností ve skupině zvětšil více než jedenkrát. A jak se tak někdy přitakto zásadním růstu může stát, pojištění není prioritou číslo jedna. Opomenulo se

tedy zohlednit pojištění společností, které do skupiny přicházely. Jako klíčové jsme také viděli nedostatečně ošetřenou oblast kybernetických rizik a případné přerušení provozu či zapojení externích spolupracovníků (spolupráce na IČO) do procesu. Naše vize, jak k pojištění přistoupit, se vedení velmi líbila a dohodli jsme se na dalších krocích, které jak věříme, povedou k dlouhodobé a přínosné spolupráci.

SHRnutí: Mohli jsme splnit pouze zadání, které nám klienti dali, ale šli jsme dál. Jednak se nám tímto krokem podařilo rozšířit spolupráci u klientů, ale také nás doporučili svým investorům, jako nejvhodnějšího partnera pro pojištění jejich aktiv.

Uvedené příklady ukazují, že je možné přistupovat ke klientům a jejich rizikům jinak. Věříme, že tyto zkušenosti pro Vás budou inspirací a pomohou Vám v dalších jednáních.

Autor: Jiří Šťastný
ředitel strategických projektů

Naším klientům zase o krok blíže

Neustále přemýšlíme, jak přiblížit a zefektivnit kontakt se stávajícími i potencionálními klienty. Ruku v ruce s dostatečným a edukovaným týmem jde také dobrá dopravní obslužnost. Z tohoto důvodu jsme tedy v průběhu února přesunuli pomyslný špendlík na pobočkové mapě OK GROUP z Přerova do dalšího z krajských měst, Olomouce. Řízení a rozvoj olomoucké pobočky jsou v kompetenci Michala Kubiše, kterého v jeho dosavadním brněnském působišti vystřídal Pavel Bárta. Na tyto změny i další plány jsme se obou pobočkových ředitelů, Michala i Pavla, zeptali v následujících rozhovorech.

MICHAL KUBIŠ, ŘEDITEL POBOČKY OLMOUC

Michale, od roku 2019 jste byl pověřen vedením centrály v Brně a měl jste na starost také obchodní činnost v Jihomoravském kraji. Jistě se sluší na tomto místě zmínit, že za dobu Vašeho působení došlo k nárůstu pojistného kmene bezmála o 55 milionů Kč. Od února letošního roku jste se však přesunul do Olomouce. Proč jste se vůbec rozhodl k této změně, když se Vám a Vašemu týmu v Brně, resp. v Jihomoravském kraji, takto obchodně dařilo?

Na našich firemních poradách jsem dlouhodobě vnímal, že obchodní výsledky na severu Moravy neodpovídají potenciálu, který tato oblast má. Zkoušeli jsme různé varianty, jak zde obchodně posílit, ale stále to nebylo ono. Řada klientů, které jsem měl ve správě, působí právě na Olomoucku a Zlínsku. Viděl jsem tedy, kolik dalších obchodních možností zde je a vadilo mi, že tyto možnosti dostatečně nevyužíváme. Tohle tedy byla asi hlavní myšlenka, ke které se přidala moje ambice vybudovat něco nového, funkčního, ekonomicky smysluplného.

Přibližte nám, jak vlastně olomoucká pobočka vznikla?

Dříve než odpovím na tento dotaz, musím a chci vyslovit jedno, vlastně



dvě, poděkování. Chtěl bych opravdu moc poděkovat členům vedení firmy za důvěru, s níž mi svěřili vybudování nové pobočky a také svým kolegům, zejména Honzovi Malochovi a Pavlovi Bártovi, za podporu a cenné rady! Nerad bych také opomenul Gábinu Vránovou, která kromě starosti o vázané zástupce perfektně pečuje i o naše zemědělské klienty a je nám v tomto sektoru velkou oporou.

A k samotnému vzniku olomoucké pobočky: nevznikla „na zelené louce“, jistý náskok na startovní čáře jsme získali díky naší, dnes již bývalé, pobočce

v Přerově. Přerov nám však začal být malý, myšleno tedy obrazně. Olomouc je krajské, univerzitní město, podnikatelské centrum severní a východní Moravy, plné obchodních příležitostí. Chtěli jsme být našim klientům blíže. Je zde perfektní dopravní obslužnost a dostupnost, ať do Brna, Zlína či Ostravy, všude dojedete za hodinu. A v neposlední řadě je to také jedno z nejhezčích měst v České republice s bohatou kulturní historií.

Jaké jsou Vaše vize a obchodní ambice?

Mojí vizí je vybudovat v Olomouci v horizontu tří až pěti let plnohodnotnou

pobočku, v podstatě období brněnské centrály, tedy včetně vlastního úpisu pojištění majetku a flotilového pojištění. Skvěle fungující brněnská centrála je mi velkou inspirací v oblasti backoffice, obchodně bych pak rád dotáhl náskok pobočky v Praze. Zjednodušeně řečeno, naším každodenním cílem je uzavírat nové obchody a perfektně pečovat o stávající pojistný kmen. U současných klientů bychom se také rádi více zaměřili na zvýšení propojištěnosti, což souvisí i s novými hrozbami, například v oblasti kybernetické bezpečnosti, pojištění odpovědnosti apod.

Dá se tedy říct, že akvizice nových klientů jsou tím, co Vás nejvíce baví? Kde berete motivaci za a znovu sáhnout na kliku cizích, zavřených dveří?

Ano, troufám si říct, že v akvizicích jsem se opravdu našel. Tahle každodenní výzva přesvědčit neznámého člověka, že řešení, které mu přinášíme my, je pro něj tím nejlepším, to mě vážně baví. Chci klientovi nabídnout vždy něco víc než konkurence, nejen lepší cenu, ale také vyšší rozsah krytí, a samozřejmě také další z portfolia služeb firem uskupení OK HOLDING, protože právě v rozsahu nabízených služeb je OK HOLDING jedinečný! Baví mě zjišťovat, co naši klienti dělají i co potřebují a mám velkou radost, když se mi podaří je vzájemně propojit. Prostě když nám všem dává spolupráce smysl a jak my, tak klienti, v ní vidíme konkrétní přidanou hodnotu.

Na druhou stranu, jak už jsem naznačil, navazovat a budovat nové spolupráce, a přitom ztrácet ty současné, by přeci nedávalo žádný smysl. Jsem si dobře vědom, jak důležité a jak někdy velmi náročné je udržet si klienta stávajícího. Jsme občas zasažení provozní slepotou a myslíme si, že

nám spolupráce pěkně klope, že jsme všechno pěkně nastavili a běží nám to tak nějak samospádem, což může být ovšem osudová chyba. Sám sobě i svým kolegům pořád připomínám, že opravdu každý z našich klientů si zaslouží pozornost.

A kde beru motivaci? Kdybych chtěl být sarkastický, řekl bych, že velmi silná motivace přichází nad každou novou fakturou za elektřinu a plyn, hlavně v posledním roce. Nicméně je za tím samozřejmě víc. Náš táta je a vždycky byl budovatel, chtěl a stále chce, aby tu po něm něco zůstalo, aby nežil jen pro spotřebu. A tenhle pohled na život vás prostě nemůže neovlivnit.

Představte nám svůj pracovní tým! Nová pobočka = noví kolegové

nebo nová pobočka a stávající kolegové?

V podstatě obě varianty jsou správné. Do Olomouce se přesunul kompletně celý tým bývalé pobočky v Přerově, tedy: Gábina Vránová, kterou jistě není třeba více představovat, Mirka Ponížilová jakožto administrativní podpora Gábiny, obchodní manažer Pavel Řihák, který se věnuje správě významných klientů a Filip Zachník, jenž má na starosti řešení pojistných událostí. Nově náš tým pak doplnila kolegyně Jitka Hradilová, která bude spolu s Filipem řešit pojistné události a administrativní podporu celé pobočky bude zajišťovat Věra Lasovská. A protože naši prioritou je již několikrát zmiňovaný obchodní růst, určitě náš tým ještě v letošním roce rozšíříme minimálně o jednoho zdatného obchodníka!



Zleva: Pavel Řihák, Věra Lasovská, Jitka Hradilová, Filip Zachník, Gabriela Vránová, Michal Kubiš, Miroslava Ponížilová

Vedení obchodní činnosti v Brně jste předal Pavlu Bártovi. Co byste popřál, případně poradil, svému nástupci?

Asi by bylo ode mě troufalé dávat rady tak zkušenému obchodníkovi, jakým je právě Pavel Bárta. Takže určitě jen upřímné přání, ať se Pavlovi a jeho kolegům na Jižní Moravě obchodně daří! Brno je naše centrála, domov, máme zde ambiciózní obchodní tým, perfektní backoffice i nekonvenční a kreativní IT podporu. A co je opravdové extrabonus, tak na jižní Moravě máme naši klientskou základnu, dlouhodobé obchodní vazby, je tedy na čem stavět. Což je ovšem současně také velký závazek, něco, o co musíme pečovat!

PAVEL BÁRTA, ŘEDITEL POBOČKY BRNO

Pavle, od ledna jste se stal novým ředitelem pobočky Brno. Už jste se stihl s novými kolegy důkladně seznámit a také sladit pracovní tempo?

Řekl bych, že ano. S některými kolegy se znám dobře ze své dřívější pozice v pojišťovně a z mého působení v rámci OK HOLDING. V týmu už máme nastavené veškeré parametry spolupráce. A co se týče sladění pracovního tempa? Tady problém určitě není a nebude. Všichni kolegové jsou velice pracovití. Snaží se veškerou problematiku řešit v reálném čase a v rámci možností jednotlivých pojistitelů. V minulosti se na vedení pobočky podíleli Radek Kubiš st., Honza Maloch, Michal Kubiš. Tato jména jsou pro mě obrovským závazkem a současně motivací být součástí dobře fungujícího pracovního týmu.

Jaké máte s brněnským týmem plány a vize do budoucna?

Hlavní úkoly, které máme před sebou, jsou tři: prvním je kvalitní správa pojistných smluv stávajících klientů a zvyšování jejich propojištěnosti. Dalším úkolem jsou akvizice nových klientů a poslední úkol je spíše můj osobní:



zajistit vynikající podmínky pro práci pobočky a její rozvoj tak, aby i v budoucnu byla stále největší pobočkou v rámci OK GROUP.

Můžete nám své zaměstnance představit a upřesnit, kdo bude mít jakou činnost na starosti?

Do obchodního týmu pobočky Brno patří kolegové, převážně obchodní manažeři, kteří se starají o stávající klienty. V Brně jsou to Lenka Klementová, Milan Němec, Petr Fojtík a Soňa Horilová, kteří zajišťují pro pobočku retailové obchody. A dále kolegové z dceřiné společnosti Claro: Pavel Koubek, Vlastimil a Luděk Janouškovi. V kanceláři ve Žďáru nad Sázavou působí Martin Škoda. A nemohu opomenout Daniela Rejzka, který pro brněnskou pobočku pracuje z Hradce Králové.

O které lokality a místa se bude brněnská pobočka starat?

Primárně působíme na území Jihomoravského kraje, kraje Vysočina a Královéhradeckého kraje. Nicméně spousta klientů má rozsah svého pojištění napříč Českou republikou a na tom nechceme nic měnit, tzn. není pevně daná dělicí čára jednotlivých regionů. Určitě budeme i nadále spolupracovat

s ostatními pobočkami a velice úzce s nově vzniklou olomouckou pobočkou, protože zejména v některých akvizicích postupujeme společně.

Tak jako jsme se ptali Michala, zeptáme se i Vás, co je pro Vás pohonem pro další, nové schůzky s klienty? Je to také získávání nových akvizic?

Samozřejmě, že z velké části je pohonem uzavření nového obchodu, ale musím říct, že mě baví spíše následná spolupráce s klientem. U nejedné pojistné smlouvy je v průběhu roku třeba upravovat pojistné krytí. Dle analýzy aktuálního vývoje u klienta aktualizovat obsah stávajících smluv a znova hledat nejlepší možná řešení. Výjimkou nejsou ani škodní události, které jsou mnohdy také impulsem pro novou poptávku pojistných nabídek. Troufám si říct, že většina uzavřených smluv jsou živé dokumenty, u kterých se nevyplatí usnout na vavřínech, chceme-li si klienta udržet. A s týmem v zádech, který jsem od Michala převzal, mám o to větší zápal v tom pokračovat.

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING

PROMUZIKA

VELETRH ČESKÝCH
HUDEBNÍCH NÁSTROJŮ

20. - 21. 5. 2022

PETROF GALLERY | HRADEC KRÁLOVÉ

PATRON
AKCE **CHINASKI**

IVAN MLÁDEK A BANJO BAND
RADIM ZENKL
HASHBERRY
ALDA & DENDY - COVER BAND

Staňte se součástí jedné z největších přehlídek českých výrobců hudebních nástrojů.

Přijďte si vyzkoušet novinky ze světa hudebních nástrojů, které vytvořily zlaté české ručičky a užijte si vystoupení známých muzikantů!



PETROF GALLERY
NA BRNĚ 2136/4
HRADEC KRÁLOVÉ

WWW.PROMUZIKA.CZ

Nástrahy poistenia, ktoré pochopíme až pri poistnej udalosti

Keď horí, je už neskoro. To pri poistení platí dvojnásobne. Rád by som vám priblížil najčastejšie nedostatky v poistení, s ktorými sa pomerne často stretávam pri riešení poistných udalostí. Uvedené nech vám slúži na to, aby ste sa poučili a vopred pri dojednávani poistných zmlúv mysleli na tieto situácie, pretože pri vzniknutej poistnej udalosti je už neskoro.

PODPOISTENIE

Medzi najčastejšie zistené nedostatky patrí podpoistenie, ktoré je však zásadné pri výpočte poistného plnenia poisťovňou. Nestačí byť len poistený, ale je veľmi dôležité, aby ste sa minimálne aspoň raz ročne zamysleli nad tým, či svoj majetok máte poistený na správnu poistnú sumu, t.j. či poistná hodnota majetku sa rovná poistnej sume. Hlavne v dobe, kedy je inflácia výrazná sa stáva, že poistná hodnota nášho majetku výrazne rastie a to je samozrejme potrebné premietnuť aj do poistnej sumy. Pokiaľ na túto skutočnosť nemyslíte dostatočne, potom nastane situácia, že pri poistnej udalosti poisťovňa príde na to, že poistná hodnota majetku je vyššia ako je dojednaná poistná suma a potom pri vyčíslení poistného plnenia uplatní podpoistenie, čo znamená, že v takom pomere, ako bude vypočítané podpoistenie, bude výsledná výška škody ponížená.

Aby som bol konkrétnejší, tak pri škode, kde došlo k požiaru budovy, ktorý spôsobil škody v hodnote približne 300 000 EUR sa v rámci šetrenia poisťovne zistilo, že hodnota poškodenej budovy je 6 000 000 EUR, pričom poistná suma bola dojednaná iba vo výške 3 000 000 EUR. V konečnom zúčtovaní uvedené znamenalo, že poisťovňa vyplatila iba polovicu z výšky škody, čo malo za následok, že zvyšnú časť škody musel klient znášať na vlastné náklady, čo pri takejto čiastke môže znamenať, že pokiaľ takouto čiastkou klient priamo nedisponuje, nebude si môcť dovoliť vykonať celú opravu poškodenia.



Podpoistenie sa však netýka len poistenia nehnuteľnosti a samozrejme platí pre všetky typy poistenia, kde v rámci inej poistnej udalosti sme riešili poškodenie zásob so škodou vo výške 500 000 EUR, a aj tu sa v rámci šetrenia poisťovne zistilo, že zásoby mal klient v evidencii, resp. na sklade v hodnote 10 000 000 EUR, avšak poistnú sumu mal dojednanú len vo výške 3 000 000 EUR. Aj v tomto prípade musela poisťovňa pristúpiť k uplatneniu podpoistenia, a klient obdržal výrazne nižšie poistné plnenie ako bola reálna škoda. Pri zásobách je sledovanie ich poistnej hodnoty špecifické hlavne v tom, že hodnota/stav zásob sa môže meniť pomerne často a stav môže kolísať smerom hore, ale aj dole. Tu je preto potrebné myslieť, aby sa poistná hodnota stanovila dopredu čo najvyššia na takú hodnotu, koľko asi maximálne môžete mať na sklade, prípadne treba vždy pri zmene stavu zásob myslieť na to, aby ste si hneď upravili poistnú sumu podľa toho, v akej hodnote máte aktuálne stav zásob.

POISTENIE MAJETKU FYZICKÝCH OSÔB

Pri poistení vlastného súkromného bývania netreba zabúdať na to, že je potrebné mať poistenie vybavenia domácnosti, t.j. mať poistené všetky hnuťelné veci, ktoré máte vo svojom dome/byte, a zároveň k tomu je potrebné mať dojednané aj poistenie nehnuteľnosti, t.j. samotného domu/bytu.

Opäť aby som bol konkrétny, tak v rámci riešenia škody na byte v bytovom dome, ktorá bola vo výške približne 8 000 EUR, kde došlo k vytopeniu od suseda sme zistili, že klient má len dojednané poistenie domácnosti, pričom škoda vznikla výlučne na stavebných súčiastiach, čiže z vlastného poistenia mu škoda nemohla byť vyplatená. Tu sa klient spoliehal na to, keď mu škodu spôsobí sused, že škodu bude kryť práve poisťka suseda z poistenia zodpovednosti. Situácia sa ale vyvinula tak, že z poistenia zodpovednosti suseda nebolo možné škodu riešiť a tým pádom nedostal poistné plnenie za vzniknutú škodu. Ak by však klient mal aj vlastné poistenie

nehnutelnosti, poisťné plnenie by mu bolo poskytnuté. Môžete si povedať, že veď aj samotný bytový dom má vlastné poisťenie nehnuteľnosti, avšak ak sa spoliehate len na toto, treba si dopredu overiť, na aké riziká a škody je vlastne poisťený bytový dom. Môže sa totiž dosť pravdepodobne stať, že ani samotné poisťenie bytového domu nebude kryť takto spôsobenú škodu, a teda opäť vás v tomto prípade môže zachrániť iba vlastné poisťenie vášho bytu. Zároveň netreba zabúdať ani na to, že aj vy môžete niekomu spôsobiť škodu, a preto k poisťeniu nehnuteľnosti a domácnosti je potrebné automaticky dojednať aj poisťenie zodpovednosti za škodu, ktoré kryje škody tretím stranám, za ktoré zodpovedáte.

KASKO POISŤENIE

Asi každý z vás má motorové vozidlo a určite ste si už položili otázku, či

ho mať aj havarijne poisťené. Možno na ďalšom konkrétnom prípade vás presvedčím, že toto poisťenie sa oplatí mať dojednané a hlavne treba vedieť, že toto poisťenie nekryje len škody spôsobené haváriou.

V rámci konkrétnej škody vznikla škoda na vozidle vo výške približne 5 000 EUR tak, že bolo zaparkované pri budove, z ktorej počas silného vetra odletela strešná krytina, ktorá spadla na zaparkované vozidlo. Keďže majiteľ vozidla nemal dojednané havarijne poisťenie svojho vozidla, spoliehal sa na to, že škoda mu bude preplatená z poisťenia zodpovednosti majiteľa budovy, z ktorej krytina odletela. V rámci šetrenia poisťovne sa však preukázalo, že ku škode došlo v dôsledku víchrice. Tu si treba uvedomiť, že ide o škodu vis major, t.j. škodu za ktorú majiteľ budovy nezodpovedá, keďže víchricu nespôsobil on, ale

ide o vyššiu moc, za ktorú nemôže niesť zodpovednosť. Majiteľovi vozidla teda nemohla byť náhrada škody vyplatená. Práve tu by bolo možné škodu riešiť z havarijného poisťenia vozidla, kde aj takéto škody sú kryté. Zároveň platí, že ak by aj majiteľ budovy zodpovedal za škodu, nie je automatické, aby mal dojednanú zodpovednosť za škodu, a aj z tohto dôvodu sa netreba spoliehať na poisťenie iných, ale je potrebné mať vlastné havarijne poisťenie vozidla.

Moje odporúčanie na záver je: myslite dopredu aj na to, čo si najmenej želáte. Lebo len tak vás nič neprekvapí.

Autor: Peter Čecho
vedúci oddelenia likvidácie



Povinnosť pre poisťovne: Informačný formulár o jednotlivých zložkách poisťného

Na základe Vyhlášky č. 233 Ministerstva financií Slovenskej republiky z 27. mája 2021 s účinnosťou od 1. 1. 2022 sú poisťovne povinné poskytnúť potenciálnemu neprofesionálnemu klientovi (poisťníkovi) k uzatváranej poisťnej zmluve informačný formulár o jednotlivých zložkách poisťného.

Vyhláška zavádza 3 typy formulárov:

- k poisťeniu s odkupnou hodnotou, ktoré je spojené s investičnými fondmi
- k poisťeniu s odkupnou hodnotou, ktorá nie je spojená s investičnými fondmi
- k neživotnému poisťeniu a životnému poisťeniu bez odkupnej hodnoty

Predmetný informačný formulár resp. jeho príslušný variant má odo dňa 1. 1. 2022 poisťovňa resp. finančný agent povinnosť predložiť resp. poskytnúť pred uzavretím poisťnej zmluvy potenciálnemu neprofesionálnemu klientovi.

V zmysle ust. § 5 ods. 2 a 3 zákona č. 186/2009 Z.z.:

- (2) Potenciálnym klientom sa na účely tohto zákona rozumie osoba, ktorej bola predložená ponuka alebo výzva na účely poskytovania finančného sprostredkovania alebo finančného poradenstva.
- (3) Neprofesionálnym klientom sa na účely tohto zákona rozumie klient, ktorý je fyzickou osobou, ktorej je poskytované finančné sprostredkovanie alebo finančné poradenstvo pre osobnú potrebu alebo pre potrebu príslušníkov jeho domácnosti.

Predmetný formulár slúži na splnenie informačnej povinnosti voči potenciálnym neprofesionálnym klientom tak zo strany poisťovní (v zmysle ustanovenia § 70 ods. 14 zákona č. 39/2015 Z. z.), ako aj

zo strany finančných agentov (v zmysle ustanovenia §37b zákona ods. 3 zákona č. 186/2009 Z. z.).

Zámerom štátnych orgánov je chrániť klientov pri podpisovaní zmlúv - Publikovaná vyhláška č. 233/2021 Z. z. vychádza zo splnomocňovacieho ustanovenia v § 70 ods. 14 zákona o poisťovníctve, podľa ktorého sa má klientovi poskytnúť jednoznačným, presným a zrozumiteľným spôsobom informácia o jednotlivých zložkách poisťného.

Autor: Marek Slezák
vedúci oddelenia back office



Problematika pojištění dětí očima Milana Troščáka

„A děláte aji děcka?“ Tak touto otázkou, pochopitelně s patřičným moravským dialektem, se mě klienti ptají na pojištění dětí. Většinou vůbec nevědí, co od takového pojištění chtějí, přeceňují méně významná rizika a ta důležitá naopak podceňují. Dvě desetiletí praxe v oboru mě naučila držet se několika zásad, které prověřil čas a život. Pojdme se tedy podívat na jednotlivá rizika, jejich význam a dopad.

První klíčové riziko, o kterém se se svými klienty bavím, je riziko dětské invalidity. Patří mezi stěžejní, protože má výrazný finanční dopad na rodinu, a navíc je časově neohraničené, tedy mnohdy provází dítě po celý jeho následující život. Český právní systém nezná pojem dětská invalidita, ale zná tzv. invaliditu z mládí, kdy se dítě díky svému handicapu stává závislé na péči jiné osoby. Příčinou této závislosti může být úraz nebo nemoc. Je-li zdravotní postižení dítěte vážné a trvalé, je mu lékařskou komisí od 18. roku přiznána takzvaná invalidita z mládí, což je invalidní důchod 3. stupně. Komerční pojišťovny vyplácejí riziko dětské invalidity v momentě, kdy je pojištěnému dítěti přiznán 2. a vyšší stupeň závislosti (snížená soběstačnost, tj. závislost na pomoci jiné osoby). Podkladem pro vznik nároku na pojistné plnění je rozhodnutí příslušného orgánu státní správy, která pojištěnému dítěti přiznává 2. a vyšší stupeň závislosti. Současně musí být přiznán příspěvek na péči dle platného zákona o sociálních službách. K čemu všemu lze vyplacenou částku použít?

Například k úhradě nákladů spojených s léčbou nemoci či úrazu dítěte, k náhradě sníženého příjmu rodiče, pokud o něj pečuje doma, popř. k úhradě nákladů na ošetrovatelskou péči. Dost často bývá zdravotní omezení či postižení dítěte trvalé, proto lze vyplacené peníze použít jako kompenzaci nižšího příjmu v dospělosti z důvodu nemožnosti či výrazného omezení pracovní aktivity. Významnou finanční položkou bývá bezbariérová úprava bytu, jeho koupě či výměna za jiný (např. v přizemí), rodinný vůz s úpravou pro invalidní



vozik apod. Se svými klienty se bavím o pojistných částkách od jednoho milionu a výše, nejčastěji sjednávám tři až pět, výjimkou však není ani pojistná částka 10 milionů, kterou u produktu Flexi umožňuje sjednat Kooperativa (Allianz 5 mil. Kč, ČPP 3 mil. Kč atd.).

Druhým klíčovým rizikem jsou trvalé následky vzniklé úrazem, které se vhodně doplňuje s rizikem dětské invalidity. I zde je třeba si uvědomit, že děti mají celý život před sebou a výrazné zdravotní omezení způsobené úrazem je bude s velkou pravděpodobností provázet po celý zbytek jejich života. S ohledem na tuto skutečnost je tedy nutné nastavit odpovídající pojistné částky. Jeden milion považují za naprostý základ, za nezbytné minimum. Se svými klienty se běžně bavíme o částkách od dvou milionů a výše, výjimkou však

nejsou ani pojistné částky 4 miliony korun (např. Kooperativa Flexi). Trvalé následky volíme pochopitelně s progresivním plněním, ideálně s paměťovým efektem, kdy pojišťovna zohledňuje a proplácí předchozí pojistné události – „pamatuje si na ně“. Mohlo by se zdát, že na tomto riziku už není za ta léta co vymýšlet, opak je však pravdou. Např. Allianz nabízí formou veřejného příslibu garanci nejvyššího plnění na trhu, kdy automaticky za klienta srovnává pět největších tuzemských pojišťoven a dorovnáva tak vyplácené pojistné plnění.

Třetím klíčovým rizikem jsou dětská závažná onemocnění. Doporučuji vždy volit nejvyšší balíček (rozsah) pojištění včetně připojištění karcinomu v počátečním stadiu (in situ). Výčet jednotlivých diagnóz v rámci nejvyšších balíčků je rozdílný dle zvolené pojišťovny, běžně se však bavíme

o desítkách diagnóz, např. Kooperativa 62, Allianz 26, ČPP 29 apod. Standardem se stává opakované plnění u závažných onemocnění a poranění, některé z pojišťoven nabízejí formou připojištění i krytí závažných následků očkování, dětskou cukrovku, příspěvek na pořízení zvláštní pomůcky či úhradu nákladů na zotavení po úrazu či nemoci. Serióznost konkrétního ústavu poznáme i podle toho, zda nám ve svých pojistných podmínkách smluvně garantuje tzv. nevypověditelnost rizika závažných onemocnění a invalidity. Vítaným doplňkem jsou asistenční služby, kdy pojišťovna zařídí dopravu z nemocnice, odvoz na kontrolu k lékaři a zpět, dovoz potřebných léků, základních potravin nebo hygienických potřeb. Využit lze hlídání dětí, běžný úklid domácnosti včetně praní, žehlení či mytí nádobí. Zdravotnická linka pojišťovny poradí, jak postupovat v případě konkrétních onemocnění, popř. poskytne lékaře na telefonu, se kterým lze bezplatně konzultovat informace z oblasti medicíny a prevence.

Tři výše uvedená rizika, tedy dětskou invaliditu, trvalé následky a závažná onemocnění sjednávám klientům vždy, a to i za cenu, že již nezbydou finanční prostředky na sjednání drobných rizik,

KLIENTŮM DOPORUČUJI, ABY SE NA CELOU PROBLEMATIKU POJIŠTĚNÍ DĚTÍ DÍVALI STRIKTNĚ PRAGMATICKY, PROTOŽE POJIŠŤOVNA VYPLÁCÍ PENÍZE, NIKOLIV EMOCE ČI VZPOMÍNKY NA DOBU PŘED ÚRAZEM ČI NEMOCÍ.

typicky denního odškodného úrazem, hospitalizace či ošetřování člena rodiny. Pojištění drobných rizik sjednávám v momentě, kdy máme s klientem ošetřena klíčová rizika, nikdy ne naopak. Logika je jednoduchá: zlomená ruka či noha včetně operace (hospitalizace) má zcela minimální ekonomický dopad na rodinu. Na druhou stranu těžký úraz či závažné onemocnění, po kterém dítě zůstává na vozíčku nebo je odkázáno na každodenní péči rodičů, má fatální ekonomický dopad. Bez kvalitního a dobře nastaveného pojištění bývá pro rodinu mnohdy likvidačním.

Svým klientům doporučuji, aby se na celou problematiku pojištění dětí dívali striktně

pragmaticky, protože pojišťovna vyplácí peníze, nikoliv emoce či vzpomínky na dobu před úrazem či nemocí. Kvalitní a dobře nastavené pojištění umožňuje rodičům zachovat svému dítěti předchozí životní standard, bavíme se tedy o lidské důstojnosti a ta je slovy nevyčíslitelná.

Rodiče často řeší dilema, kdy chtějí mít kvalitně pojištěné dítě, a ještě by mu rádi „naspořili“ nějaké peníze. Obojí je v pořádku, jen je dobré to první řešit s pojišťovnou, a to druhé s kýmkoliv kromě pojišťovny. Svým klientům sjednávám výhradně čistě rizikové životní pojištění bez jakékoliv investiční složky. Chtějí-li svým dětem naspořit i nějaké peníze, mají na trhu pestrou paletu spořicíh a investičních produktů. Jsem konzervativním zastáncem myšlenky, že hlavním byznysem kterékoliv pojišťovny je krytí rizik, nikoliv zhodnocování volných peněz, od toho tu máme banky a investiční společnosti.

**Autor: Milan Trošćák
specialista pojištění osob
společnosti IN-FRAN s.r.o.,
partner OK BROKERS s.r.o.**

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

Hrozby neregulovaných nástrojů

V České republice se v poslední době objevilo několik velkých finančních kauz, v rámci kterých investoři přišli (anebo pravděpodobně přijdou) o své zainvestované úspory. Je zajímavé, že největší případy podvodných/nekorektních schémat spatřilo světlo světa v loňském roce. U některých je společným jmenovatelem absence regulace a dohledu Českou národní bankou, u dalších poté realizace rizikových projektů financovaných podnikovými dluhopisy.

Abychom si připomněli staré dobré pravidlo, že žádný oběd není zadarmo, pojďme si stručně připomenout největší průšvihy z nedávné minulosti, které rezonovaly v médiích. K „neodolatelným nabídkám“ se totiž vyplatí být velmi obezřetný a ze zásady nedůvěřovat. V druhé části článku

si přiblížíme, jak se na tyto věci díváme v OK PROFIT, resp. OK KLIENT.

ARCA INVESTMENTS

Asi nejtraskavější případ krachu v loňském roce. Případ Arca Investments je největším bankrotem v Česku od konce 90. let.

V České republice se zatím odehrává jen takzvané místní insolvenční řízení. Hlavní část bankrotu směřuje na Slovensko, odkud Arca pochází. Většinu krátkodobých směnek, z nichž firma financovala svůj dlouhodobý byznys, ale společnost udala investorům v České republice. Lidé a firmy

Arca půjčovali s vidinou vyššího zhodnocení peněz. Do insolvence přihlásili věřitelé pohledávky za 23 miliard korun. Arca se do problémů dostala hlavně kvůli špatnému finančnímu řízení. V posledních letech si totiž Arca oblíbila čtvrtletní směnky, které tvoří většinový podíl jejich dluhu. Když pak před zhruba dvěma lety přišla první vlna pandemie COVID-19, lidé chtěli své peníze zpět a do dalšího kola už vzhledem k nejistotě nechtěli dát peníze. Financovat dlouhodobý majetek krátkodobými nástroji je prostě cesta do pekla.

GROWING WAY

Jedno z mediálně nejsilnějších témat minulého roku. Obviněný jednatel společnosti Growing Way, mladý investor Ondřej Janata, vylákal prostřednictvím nabídky „výhodných“ investic z více než 4.000 lidí celkem 1,5 miliardy korun. Firma Growing Way fungovala na základě takzvaného Ponzioho schématu, nazývaného také „létadlo“, či „pyramida“. Při těchto podvodech lidé svěřují peníze fondu s vidinou vysokého zhodnocení, ale provozovatel fondu si peníze ponechá pro svou potřebu. Vyplácí z nich jen část některým investorům jako údajný zisk za účelem nalákání dalších klientů. Společnost Growing Way prováděla správu majetku investorů podle § 15 zákona č. 240/2013 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech, přičemž je důležité zdůraznit, že správcovská společnost je pouze registrována u České národní banky a nejedná se tedy o regulovaný subjekt. Aktuálně policie zabavila dotčené společnosti majetek ve výši cca 1 miliardy korun a chystá se několik velkých hromadných žalob.

J.O. INVESTMENT

Kauza nápadně podobná Growing Way. U obou společností byla hlavní „story“, přes kterou se investice do fondu prodávaly, ta o mladém geniálním traderovi, případně o jedinečném tradingovém systému, díky němuž fond vydělává desítky procent ročně. Stíhaní manažeři vylákali od téměř čtyř tisícovek klientů částku, která přesahuje 2,4 miliardy korun. Obvinění nabízeli prostřednictvím J.O. Investment investice



na světových burzách v USA, Evropě i Asii a slibovali výnosy od 30 do 100 procent ročně. Firma fungovala obdobně jako pyramidové hry, takže klientům vyplácela peníze z finančních prostředků jiných klientů. Obvinění údajně ve skutečnosti nic neinvestovali a vylákané peníze používali hlavně na nákup drahých aut a dalších věcí či domů.

C2H

Opět, velmi silné téma roku 2021. Z veřejně dostupných zdrojů vyplývá, že majiteli oděvní skupiny C2H (Capital to Humans), Michalu Mičkoví, zřejmě srazil vaz koronavirus. Na vratkých nohách však naivní manažer stál už dávno před pandemií COVID-19. Jeho společnosti Kara Trutnov a Pietro Filipi skončily v insolvenční a postupně budou následovat další firmy ze skupiny. Za uskupením C2H dnes zůstaly dluhy ve výši 850 milionů korun – z toho za 250 milionů korun ručí osobně Mička. Věřitelé, kteří Michalu Mičkoví napůjčovali prostřednictvím korporátních dluhopisů či smének, však z těchto peněz zřejmě moc neuvidí. Někteří advokáti považují skupinu C2H za nefungující firmu, která byla od počátku konstruována jakožto „létadlo“. Zajímavostí je, že nedávno Městský soud v Praze povolil bývalému vlastníkovi

módní značky Kara Trutnov a Pietro Filipi oddlužení.

EMTC

Jednou z největších současných dluhopisových kauz je skupina EMTC Tomáše Bárty. Na rozvoj svých projektů vydala v letech 2018 a 2019 dluhopisy za cca 900 milionů korun. V roce 2019 spadla do insolvence a aktuálně dluží zhruba 1,8 miliardy korun, většinu právě na podnikových dluhopisech.

HELSKE

Slovenská investiční skupina Helske v posledních dvou letech vydala dluhopisy za zhruba 1,5 miliardy korun na rozvojové projekty v Německu, kde chtěla vybudovat moderní pečovatelská centra pro seniory. Projekt se však zadrhl, a proto jsou aktuálně již některé dluhopisy po splatnosti a kolem skupiny, do které patří také průmyslová část na Slovensku, začínají kroužit dravci. Dluhopisy skončily u stovek investorů v Česku, na Slovensku a také třeba ve Slovinsku. Očekává se právně podobně složitý proces jako v případě skupiny Arca Investments.

Jak je vidět z popisu některých z výše uvedených případů, je zřejmé, že jedna

z největších nástrah čeká na investory v podobě nekvalitních dluhopisových emisí. Aby nám vše zapadlo do sebe, pojďme se teď stručně podívat do nedávné dluhopisové minulosti. V Česku skončilo od roku 2012 v insolvenční celkem 34 firem, které vydaly dluhopisové emise za 4,35 miliardy korun. V nejkritičtějším letech 2016 až 2019 přitom skončila v insolvenční až desetina emisí. Data vyplývají ze studie forenzní společnosti Surveillance. Zpráva současně ukazuje jistou naivitu investorů. Až dvě třetiny firem před vydáním bondů totiž nepublikovaly finanční výkazy a téměř polovina společností spadla do insolvenční do dvou let po poslední emisi. Analytici pak v jejich praktikách objevili podezření na snad všechny možné nekalé činy, jako jsou Ponziho schéma, zkreslování informací nebo klasické tunelování.

Je ale také důležité podívat se na to, proč vlastně dluhopisový boom v Česku nastal. V roce 2012 Česká národní banka (spolu s ministerstvem financí) výrazně uvolnila podmínky. Zanikla povinnost nechat si u ČNB schválit prospekt pro dluhopisy s částkou do jednoho milionu euro. Vydání malých, takzvaných podlimitních emisí, se tak stalo absolutně neregulovanou, prakticky nehlihanou a velmi rizikovou částí investičního a dluhopisového trhu, který se tak za poslední roky nekontrolovaně rozrostl. Okamžitě se rozmohly webové platformy a prodejní sítě se zprostředkovateli a poradci. Ti pak některé dluhopisové investice zaklínali posvěcením ČNB, i když národní banka jen kontrolovala formální správnost prospektů, tedy jakési informace pro investory, kterou emitent dluhopisů přinesl. Určitou změnu přinesla až novela zákona o podnikání na kapitálovém trhu od 3. 1. 2018, která zakázala investičním zprostředkovatelům distribuovat korporátní dluhopisy jiným způsobem než přes licencované obchodníky s cennými papíry se sídlem v ČR. K dalším zákonným úpravám došlo v roce 2019 a velká novela zákona o dluhopisech by také měla proběhnout v letošním roce. Tyto změny přesto nezaručují, že se scénáře z posledních let

PONZIHO SCHÉMA

Označuje podvodné investiční operace, kde investoři svěřují provozovateli fondu peníze za účelem jejich zúročení, avšak provozovatel tyto peníze dále neinvestuje, a namísto toho pouze vyplácí prostředky fondu jen některým investorům. A to většinou těm, kteří investovali dříve. Tento systém může omezeně fungovat, dokud přicházejí noví investoři a prostředky se dají vyplácet ostatním. Když už ve fondu nezbudou žádné peníze na vyplácení, fond zkrachuje a vyplaceni tak jsou jen někteří investoři, zatímco ostatní nedostanou nic.

Zdroj: Wikipedia

nebudou opakovat, a obecně zejména podlimitní bondy nepřepnuly do bezpečné kategorie.

Na drobné investory se ale kladou ještě větší léčky v podobě podvodných Ponziho schémat. Ta mohou sice být postavena i na dluhopisech, ale zpravidla využívají jiné nástroje. Pro nalákání obětí se zaštiňují nějakou libivou, zpravidla aktuálně módní „pohádkou“. V minulosti to býval boj proti chudobě (EDBUSY, Company Management), forex (WSM Investments) a investiční mágové (výše popsané kauzy Growing Way a J.O. Investment). Dnes se ale stále častěji dostávají na scénu i kryptoměny. V oblasti krypta se na českém území snad ještě žádný podvod na bázi Ponziho schématu neodhalil. Již zde ale působí několik společností, jejichž plány na kryptoměnovém trhu jsou ambiciózní až nerealistické. Jednou z nejviditelnějších z poslední doby je společnost XIXOIO.

XIXOIO

Podle zakladatele projektu XIXOIO, Richarda Watzkeho, má jít o Amazon finančního světa. Firma se snaží těžit ze stále poměrně nového odvětví navázaného na technologii blockchain, která je spojená s kryptoměnami. XIXOIO slibuje, že vytvoří alternativní systém k burzovnímu či bankovnímu financování pro firmy. Ty mají v budoucnu přes systém od XIXOIO vydávat své tokeny s názvem XIX, které si budou lidé kupovat. Jde vlastně o jakousi virtuální akcii, s níž by si lidé měli koupit i případný podíl na zisku firem. Společnost XIXOIO nedávno spustila masivní reklamní kampaň s cílem vybrat od investorů co nejvíce peněz. Zatím se však nikomu nepodařilo

z Richarda Watzkeho dostat informaci, o co vlastně v celém projektu jde a co přesně společnost dělá. Ta přitom získala, podle údajů z jejich webových stránek, již přes 7.700 uživatelů/investorů, kteří do tokenů XIX investovali souhrnnou částkou ve výši 0,5 mld. Kč. Že je třeba být vůči této firmě velmi obezřetný, potvrzuje i oficiální upozornění České národní banky ze dne 3. 12. 2021: „Česká národní banka upozorňuje veřejnost, že společnost XIXOIO a.s., nabízející investování do virtuálních tokenů, není regulována Českou národní bankou. V této souvislosti pak Česká národní banka upozorňuje na prezentaci této společnosti vůči veřejnosti, která může vzbuzovat mylný dojem, že obchodní model společnosti XIXOIO a.s. a její podnikání byly Českou národní bankou schváleny, povoleny nebo alespoň zčásti regulovány.“

V letošním roce se zcela jistě setkáme s dalšími případy krachujících dluhopisů. Důvodem je stále probíhající koronavirová epidemie, díky které spousta neopatrných /podvodných firem přijde o své zakázky, v jejichž důsledku se jejich obchodní modely zhroutí jako domeček z karet. Také bych si vsadil na to, že i v roce 2022 se někteří naivní investoři nechají nalákat do dalších pochybných schémat, díky kterým můžou přijít o své vložené úspory. Nahrávat tomuto trendu bude zřejmě i zvýšená inflace, která požene investory do hledání vysoce úročených nástrojů s údajně nízkým rizikem, což je z podstaty základních investičních pravidel holý nesmysl. Je tedy na místě být velmi obezřetný a veškeré „neodolatelné“ investice konzultovat se svým finančním poradcem.

A jak se k tomuto tématu stavíme v OK PROFIT, resp. OK KLIENT? Naši klienti i poradci jsou podobných excesů ušetřeni, protože při rozhodování o zařazení/nezařazení nového partnera/produktu do nabídky firmy využíváme nástrojů k produktovému řízení, mezi které patří i sofistikovaný scoringový model, který odhalí většinu potenciálních rizik. Za tímto účelem se pravidelně setkáváme v rámci tzv. Investičního výboru, což je platforma, která rozhoduje o budoucím směřování firmy v oblasti poskytování investičních služeb. Žádný pochybný dluhopis nebo jiný neko-

rektní nástroj v nabídce naší společnosti tedy určitě nenajdete. Navíc, v interních směrnicích máme zakotveno, že naši poradci/obchodní skupiny nesmí bez našeho vědomí spolupracovat se společnostmi, které distribují investiční nástroje, jež by mohli poškodit klienta a tím i dobré jméno celého uskupení OK HOLDING. Příkladem je třeba zákaz prodeje korporátních dluhopisů určených k neveřejné nabídce, investičních fondů dle § 15 ZISIF apod. Pokud poradci/obchodní skupiny poruší výše zmíněné podmínky, hrozí jim za to nemalé sankce, jejichž výše a struktura jsou upra-

veny Smlouvou o obchodním zastoupení. Sečteno, podtrženo, OK PROFIT, resp. OK KLIENT dělají maximum, aby se vyhnuly jakýmkoliv nepříjemnostem spojeným s distribucí nekvalitních investičních nástrojů. Naši klienti tedy můžou naprosto klidně spát.

Autor: Aleš Kreidl
finanční analytik



POUŽITÉ ZDROJE: <https://www.e15.cz>, <https://www.idnes.cz>, <https://www.penize.cz>, <https://www.seznamzpravy.cz>, <https://poradci-sobe.cz>

Zahájení nového dotačního roku výzvami z Národního plánu obnovy

Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) plánuje spustit první výzvy pro rok 2022 z Národního plánu obnovy (NPO). Z NPO bude k dispozici rekordní objem finančních prostředků, dle předběžných informací má být velká část z daného objemu peněz rozdělena již do konce roku 2022. Nové dotační výzvy budou cílit především na zelenou a digitální transformaci podniků a také podporu ekonomiky ČR po pandemii koronaviru. Pro české podnikatele se letošní rok ponese ve znamení nových atraktivních dotačních možností.

Národní plán obnovy se začal připravovat již v červenci 2020. V květnu roku 2021 byl schválen vládou České republiky a v září stejného roku pak definitivně Radou ministrů financí EU. Jedná se o plán reforem a investic České republiky určený ke zmírnění hospodářských a sociálních dopadů pandemie COVID-19 a zajištění postupu ekonomiky k ekologické a digitální transformaci a udržitelnosti. Dané cíle budou zajištěny využitím finančních prostředků tzv. Nástroje pro oživení a odolnost (Recovery and Resilience Facility, RRF).

Česká republika plánuje prostřednictvím Národního plánu obnovy čerpat v aktuálním dotačním období finanční prostředky ve výši zhruba 191 mld. Kč, z toho 179 mld. Kč ve formě grantů. Nejrozsáhlejším pilířem investic NPO budou aktivity v rámci plnění zelené agendy. Podporovaná budou opět opatření vedoucí ke snižová-

ní spotřeby energie a zlepšení energetické účinnosti a samozřejmě kroky vedoucí k nízkouhlíkovému hospodářství. O využití a akumulaci obnovitelných zdrojů energie je od podzimu loňského roku, vzhledem k zaznamenaným změnám cen energií, značný zájem, v rámci daných výzev se očekává vysoká účast žadatelů.

V daném pilíři si svoje místo zajistily i investice potřebné k přechodu z fosilních paliv na bezemisní zdroje, doprava na alternativní pohon a budování dobíjecích bodů pro elektromobilitu. V neposlední řadě se výzvy zaměří také na podporu budování odpadové a recyklační infrastruktury a udržitelné nakládání s vodou.

V rámci daného pilíře se žadatelé mohou těšit na vyhlášení prvních výzev:

- Fotovoltaické systémy s/bez akumulace – I. výzva
- Cirkulární řešení v podnicích – I. výzva

- Úspory vody v podnicích – I. výzva
- Elektromobilita pro podnikatele – I. výzva

Pro výzvu na podporu instalace FVE na podnikatelských budovách bylo již v průběhu listopadu zveřejněno předpokládané avízo podmínek čerpání dotace. Podporovaná bude instalace FVE o velikosti od 1 kWp do 1 MWp. Možnost využití dotační podpory budou mít pravděpodobně podniky všech velikostí na území celé České republiky, včetně hlavního města Prahy. Výzva má pro žadatele oproti srovnatelným programům několik výhod. V rámci výzvy není stanovena podmínka vlastní spotřeby, díky aplikaci jednotkových nákladů není nutné realizovat výběrová řízení a v neposlední řadě k podání žádosti o dotaci není nutné zpracování Energetického posudku ani stavebního povolení.

Počátkem druhého čtvrtletí letošního roku jsou očekávány také výzvy zacílené na pod-



Prioritou v rámci digitální transformace podniků je podpora ekologické transformace zejména malých a středních podniků prostřednictvím digitálních technologií, a to v souladu s cíli Zelené dohody pro Evropu.

Podstatná část financí NPO popouje také na podporu pilíře Vzdělávání a trh práce. Mezi hlavní cíle podpory se řadí revize vzdělávacích programů v oblasti posílení výuky IT a zajištění vzdělávání v nových oborech digitální odbornosti, podpoření digitálních dovedností učitelů, zlepšení úrovně digitálního vybavení škol apod. Díky takto zaměřeným programům se očekává následný nárůst počtu IT odborníků, zlepšení pokročilých digitálních dovedností u ekonomicky aktivního obyvatelstva a zajištění dlouhodobé zaměstnatelnosti. Efektivní fungování trhu práce je předpokladem pro posilování konkurenceschopnosti české ekonomiky a její posun v globálním hodnotovém žebříčku.

Pro aktuální informace ohledně vyhlášení jednotlivých výzev Národního plánu obnovy pro podnikatelské subjekty nezapomeňte pravidelně sledovat naše webové stránky.

poru digitální ekonomiky, které byly v rámci jiných programů velice oblíbené. Cílem je zvýšit konkurenceschopnost firem, usnadnit život občanům a snížit náklady státu. Podpořeny budou zejména digitální služby

občanům a firmám ve státní správě, vysokorychlostní internet, inovativní start-upy i podniky využívající moderní technologie nebo zrychlení stavebního řízení pomocí digitalizace.

Autor: Klára Zahradníčková
provozní ředitelka



Strategický plán pro české zemědělství zná základní parametry

Česká republika odeslala dne 28. ledna 2022 dlouho očekávaný a diskutovaný návrh českého Strategického plánu Společné zemědělské politiky Evropské komisi ke schválení.

STRATEGICKÝ PLÁN

V Evropské unii byla začátkem prosince 2021 přijata nová pravidla Společné zemědělské politiky (SZP), která se budou uplatňovat v období 2023–2027. Každý stát EU by měl vytvořit národní strategický plán SZP, který schvaluje Evropská komise. Součástí pravidel pro Společnou

zemědělskou politiku jsou obecné cíle, které musí být při tvorbě národních plánů dodržovány.

Pro období 2023–2027 bude SZP postavena na devíti klíčových cílech. Jsou zaměřené na sociální, environmentální a ekonomické hodnoty.

1. Zajistit zemědělcům spravedlivý příjem – EU chce zajistit zemědělcům co nejvyšší příjem. V roce 2017 zemědělci vydělávali jen necelou polovinu toho, co bylo možné získat v jiných zaměstnáních.

2. Zvýšení konkurenceschopnosti – zvýšit konkurenceschopnost a zemědělskou



produktivitu udržitelným způsobem, aby bylo možné uspokojit vyšší poptávky ve světě s omezenými zdroji, to vše s ohledem na klima.

3. Zlepšení postavení zemědělců v hodnotových řetězcích – posílení postavení zemědělců prostřednictvím opatření, jako je intenzivnější spolupráce mezi zemědělci, zvýšení transparentnosti trhů.

4. Opatření v oblasti změny klimatu – přispívat ke zmiřování změny klimatu a k adaptaci na tuto změnu, jakož i k udržitelnosti odvětví energetiky.

5. Péče o životní prostředí – podpora udržitelného rozvoje a správné zacházení s přírodními zdroji, např. vodou, půdou a ovzduším.

6. Ochrana krajiny a biologická rozmanitost – akcent na co nejvyšší ochranu biologické rozmanitosti, zlepšení ekosystémových služeb a zachování přírodních stanovišť a krajiny.

7. Podpora generační výměny – generační obměna v souvislosti s rozvojem technologií a zvýšením platových podmínek.

8. Rozvoj venkova – podpora zaměstnanosti v přirozeném prostředí venkova, venkovského zemědělství včetně lesního hospodářství.

9. Zajištění kvality potravin a ochrana zdraví – rozvíjení kvality potravin v souvislosti se zvýšením poptávky po zdravých zemědělských produktech.

JAK VYPADÁ ČESKÝ STRATEGICKÝ PLÁN

Ministerstvo zemědělství (MZe) začalo na přípravě Strategického plánu pracovat od roku 2018, kdy byl zveřejněn návrh legislativního balíčku k budoucí podobě SZP. Výrazným zásahem do příprav bylo zveřejnění tzv. Evropské zelené dohody a na ni navazujících strategií Evropské komise (EK) pro biologickou rozmanitost a od zemědělce ke spotřebi-

telí. Evropská komise poté zaslala všem členským státům tzv. specifická doporučení s povinností na ně reagovat a určit, jakým způsobem budou cíle realizovat a naplňovat.

Odborné diskuse nad nastavením Strategického plánu ČR probíhaly dlouhé měsíce. Zásadních změn Strategický plán doznal v posledních dvou měsících těsně před jeho odesláním EK.

Hlavní změnou oproti předchozí verzi Strategického plánu je parametr redistributivní platby, která se navýší z původních 10 na 23 procent z celkové částky na přímé platby. Podpora bude poskytována všem podnikům bez ohledu na jejich velikost na prvních 150 hektarů. Důležitou pozitivní zprávou je schválená míra kofinancování Programu rozvoje venkova v nové SZP, ta bude na úrovni 65 procent. Podpora tak bude srovnatelná s dalšími státy EU a umožní českým zemědělcům zůstat na celoevropské úrovni konkurenceschopnými. V končícím programovém období bylo kofinancování 35 procent.

Evropská komise má nyní tři měsíce na připomínkování a formální stanovisko, dle kterého poté musí MZe dokument případně upravit. EK má na schválení šest měsíců, ale doba, po kterou bude ČR vypořádávat připomínky EK a upravit Strategický plán, se do těchto šesti měsíců nepočítá. Dá se však předpokládat, že v průběhu této doby může dojít ještě k dalším změnám. Nové podmínky budou pro zemědělce platit už od 1. ledna 2023.

Autor: Jaroslava Špalková
ředitelka pro strategické vztahy
a vnější komunikace



Nezajištěné úvěry bezpapírově a zcela on-line v aplikaci Expert24

Prodloužená
splatnost
na 25 let nad
1 000 000 Kč



Zdeňka Vlčková

Key Account Manager

Tel.: +420 606 634 601

E-mail: zdenka.vlckova@burinka.cz

PREZENTACE NAŠEHO KLIENTA



Jedeme
v tom s Vámi
již 30 let.

VÁŠ PRODEJCE VOZŮ CITROËN
A SUZUKI V HRADCI KRÁLOVÉ

U NÁS VYŘÍDÍTE I STK A EMISE

