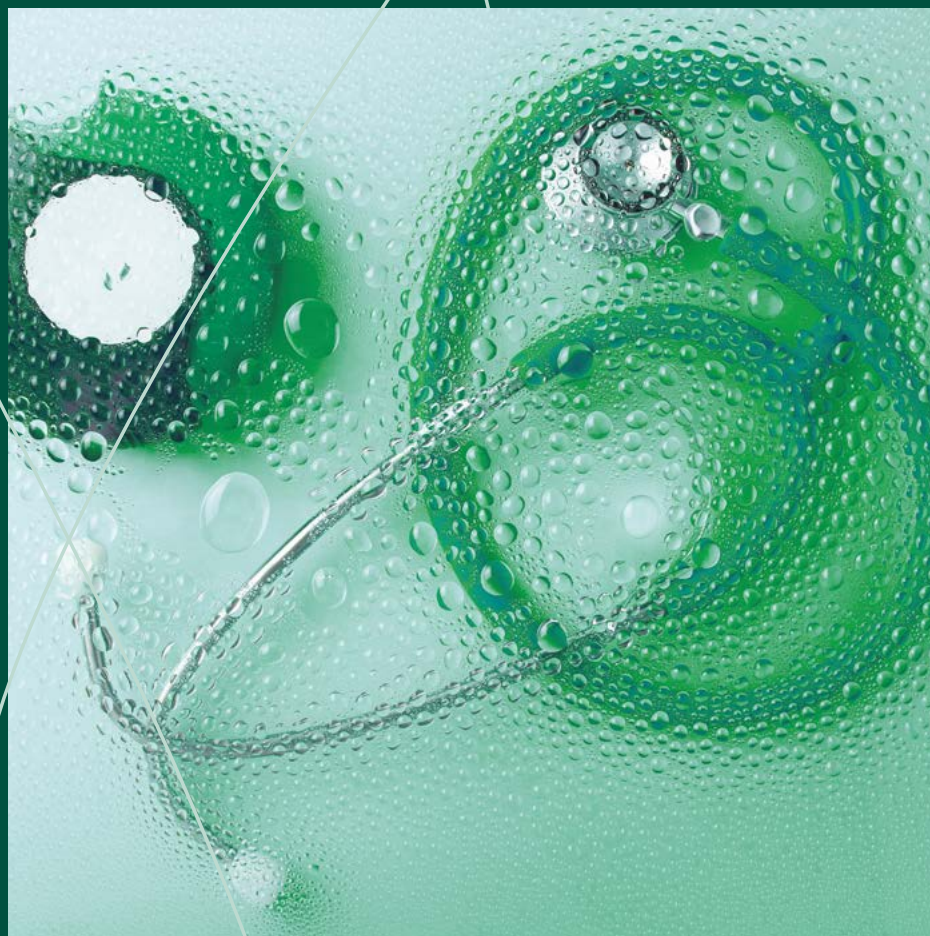


Bulletin

2
2023



**OK
HOLDING**

Magazín OK HOLDING

Vážené kolegyně, kolegovia, milí priatelia,

skončil sa 1. štvrťrok, v ktorom sme uzatvárali rok 2022 a plánovali ciele pre rok 2023. Minulé obdobie nebolo jednoduché. Trápil nás COVID-19, konflikt na Ukrajine a vysoká inflácia, ale napriek všetkému môžem dnes skonštatovať, že spoločnosť OK GROUP v rámci holdingu dosiahla vynikajúce výsledky, ktoré boli potvrdené dvojciferným nárastom na Slovensku ako aj v Českej republike. Potvrdili sme, že patríme medzi lídrov vo finančnom sektore a za tento výsledok mi dovoľte sa vám v mene celého OK HOLDING úprimne poďakovať.

Málokto si dnes dovoľí odhadnúť, čo nás v roku 2023 čaká. Nasledujúci rok nebude určite jednoduchý, ale každá kríza je výzva pre zlepšenie a zdolávanie prekážok. Dôležité však bude, aby sme opäť dosiahli cieľ, ktorým je potvrdenie pevnej pozície v tomto segmente na trhu. V minulosti sme často počúvali, aká je situácia na trhu zložitá, zakázali nám vychádzať z domu, nesmeli sme sa stretávať, mal som pocit, že z nás všetkých chceli urobiť pesimistov. Vtedy ma napadol citát Winstona Churchilla: „Pesimista vidí problém v každej príležitosti, optimista vidí príležitosť v každom probléme.“ Naša spoločnosť je plná optimistických ľudí, ktorí tento optimizmus roznášajú medzi všetkých a za to som úprimne rád. Myslím si, že práve preto OK HOLDING stále napreduje. Hľadáme stále nové a nové príležitosti na trhu, a preto sme sa aj v spoločnosti OK GROUP SLOVAKIA, a. s. rozhodli tento rok otvoriť sektor úverov a vybudovať svoj úverový tím. Netreba však zabúdať, že konkurencia stále sleduje tých najlepších a preto je potrebné, aby sme boli obozretní.

Blíži sa sviatok Veľkej noci. Je to úžasný sviatok plný vody, zábavy, jedla a snáď aj trochu alkoholu. Je to obdobie stretávania sa s rodinou, priateľmi, ale hlavne obdobie oddychu. Prajem vám, aby ste načerpali veľa sily do roku 2023 a aby ste sršali aj naďalej optimizmom, ktorí budeme všetci potrebovať. U nás na Slovensku je zvyk, že muži chodia dievčatá šibať korbáčom a oblievať vodou. Tradícia hovorí, že muži dostávajú maľované vajíčka alebo kraslice, ktoré ženy zdobili podľa krajových zvykov. Oblievanie vodou a šibanie korbáčom z čerstvo narezaných prútov vrby mládenkami na Veľkonočný pondelok sa považuje za očistné a má zabezpečiť dievčatám po celý rok pevné zdravie. Prajem vám teda veľa, veľa vody a zábavy. Záverom ešte raz vám všetkým veľká vďaka za všetko, čo ste dokázali, ale hlavne za všetko, čo ešte spolu dokážeme.

Pekné sviatky.

Miroslav Pacher



**Šéf Nemocnice Šumperk
a skupiny MAPO Group Martin Polach:**

Kvalitní medicína se dá dělat i mimo velká města

MAPO Group je mateřskou společností skupiny dynamicky se rozvíjejících firem, jejichž aktivity jsou směřovány do oblasti zdravotnictví, investic a moderních technologií. V současné době patří do skupiny 18 společností působících v České republice, na Slovensku a v Nizozemí. Majitelem celé skupiny je JUDr. Martin Polach, do jehož portfolia podnikatelských aktivit se řadí také Nemocnice Šumperk, jeden z nejvýznamnějších zaměstnavatelů v Olomouckém kraji. Ač Martin Polach patří mezi ty, jež za sebe raději nechávají mluvit výsledky své práce, udělal výjimku a přijal pozvání k rozhovoru pro náš OK HOLDING BULLETIN.





Pane Polachu, než se dostaneme k Vaším rozsáhlým podnikatelským aktivitám, dovoluji vám v úvodu trochu osobněji: aktuálně řídíte skupinu MAPO Group a současně také Nemocnici Šumperk, tedy dvě odlišné společnosti, byť aktivity obou subjektů se v mnohém prolínají a doplňují. Jak se Vám – obrazně řečeno – sedí na dvou židlích?

Přiznávám, že je to relativně dost časově náročné. Na druhou stranu na to vše nejsem sám. Mám kolem sebe mnoho schopných a šikovných lidí, na které se mohu spolehnout. Bez nich by ani jedna ze společností nebyla tam, kde je. A za to jim patří mé velké poděkování.

Vaše rodina vlastní nemocnici od roku 2015. Od té doby do ní investovala poměrně značné finanční prostředky, můžete popsat ty nejzásadnější investice?

Je pravdou, že těch investic bylo zejména od roku 2017 tolik, že je velmi složité vybrat ty nejzásadnější. Kdybychom to ale brali čistě z pohledu finančního, tak mezi ty nejzásadnější určitě patří výstavba nového Pavilonu R, jehož součástí je například magnetická rezonance, kterou do roku 2017 nemocnice neměla. Jsem rád, že se nám podařilo zrekonstruovat také dlouhodobě chátrající objekt bývalé chirurgie, ve kterém jsme otevřeli fakticky nový Pavilon P, jehož součástí je komplexní následná péče. Díky této investici jsme se v Česku zařadili také mezi největší komplexní centra poskytující dlouhodobou intenzivní ošetrovatelskou a následnou ventilační péči.

Můžete prozradit, kolik peněz Vaše rodina už do nemocnice investovala?

Od roku 2015 to je víc než jedna miliarda...

To je opravdu úctyhodná částka! Proč Vaše rodina investuje takové mohutné finanční prostředky do nemocnice okresního typu, navíc v příhraničním regionu? Souvisí to s patriotismem nebo věříte myšlence, že kvalitní medicína se dá dělat i mimo velká města?

První část otázky by bylo přeci jenom lepší směřovat k majiteli nemocnice, tedy k mému otci, ale i přesto si dovoluji na ni odpovědět. Vzhledem k tomu, že máme jako rodina k Šumpersku velmi blízký vztah, cítíme silnou odpovědnost za zajištění dostupnosti péče

v maximálním možném rozsahu pro náš region, který v několika odbornostech přesahuje spád 200 tisíc obyvatel. Co se týká té druhé části otázky, tak ano. Jsem přesvědčen, že kvalitní medicína se dá dělat i mimo velká města. Samozřejmě ale odpověď na tuto otázku by měla být z podstaty věci komplexnější. V našem případě jsem rád, že se nám daří udržovat korektní vztahy a rozvíjet spolupráci zejména s vyšším pracovištěm, kterým je Fakultní nemocnice v Olomouci, ale také s „terénními“ lékaři.

Nemocnice Šumperk je v podstatě „rodinná firma“. Je to z Vašeho pohledu výhoda?

Má to svá pro a proti, tak jako každá rodinná firma. Ale v našem případě převažují spíše ta pozitiva a myslím, že s ohledem na dynamický rozvoj, kterým si nemocnice v posledních letech prochází, to jde objektivně vidět. Myslím si, že základním předpokladem úspěchu každého rodinného podniku je důvěra a vzájemná shoda na firemní vizi. A já si nesmírně vážím toho, že i přes řadu mnohdy velmi ambiciózních plánů, které budou vyžadovat další masivní investice, jsme s otcem ve shodě a chtěl bych mu i touto cestou za jeho projevenou důvěru veřejně poděkovat.

Nahlédněme nyní za pomyslné dveře Nemocnice Šumperk: vedení nemocnice jste převzal v červenci roku 2017. Od března 2020 čekala na všechna zdravotnická zařízení napříč celou republikou zcela nová a nečekaná zkouška, koronavirová pandemie. Jak byste dnes, s odstupem času, tuto bezprecedentní situaci celkově zhodnotil?

Pokud bych ji měl zhodnotit z pohledu nemocnice, tak myslím, že jsme tuto obtížnou zkoušku zvládli na výbornou. Koronavirová pandemie nejenom v rámci našeho zdravotnického zařízení přinesla mnoho nových situací, se kterými jsme se všichni museli vypořádat. Myslím si, že situaci jsme zvládli. Velmi si i takto zpětně cením profesionálního přístupu kolegů napříč celou nemocnicí.

Dá se na této zkušenosti najít i něco pozitivního?

Jednoznačně ano. Když to úplně zjednoduším, tak v krizi se často ukáže, kdo je kdo. A pandemie COVID-19 ukázala, že v nemocnici dokážeme



i v poměrně enormní zátěži, napětí a stresu pracovat jako tým. Troufám si tvrdit, že nás pandemie semkla, pracovali jsme jako celek, a to napříč celou nemocnicí.

Ač si to mnozí z nás neuvědomují, patří české zdravotnictví mezi nejvyspělejší na světě. O systému bezplatné zdravotní péče, založené na solidárním systému, si mohou obyvatelé v mnoha západních ekonomikách nechat pouze zdát. Přesto i naše zdravotnictví trápí řada problémů. Které považujete z Vašeho pohledu za nejpálčivější?

České zdravotnictví má před sebou nejednu výzvu, ať už je to řešení nedostatku lékařů a sester, vysoký počet chronických onemocnění nebo příprava legislativy, která bude reflektovat současné trendy, zejména tedy poskytování zdravotních služeb prostřednictvím technologií na dálku. Mezi další otázky, které bude třeba v blízké době řešit, patří bezesporu forma financování systému s ohledem na vývoj ekonomiky. Konkrétní řešení je v rukou současného vedení ministerstva zdravotnictví a zdravotních pojišťoven. Bude to nelehká výzva a osobně jim držím palce.

Je pro Vás také tématem výpadek v zásobování některými léky, který vnímáme již řadu týdnů my, pacienti?

Ano, to bezesporu je. S výpadkem léků se samozřejmě také potýkáme. A i zde patří velké poděkování mým kolegům, kteří se denně snaží pracovat na tom, aby tyto výpadky naši pacienti a klienti našich lékáren pociťovali co nejméně. Musím říct, že se jim to ve většině případů daří. Je to samozřejmě výsledek jejich nasazení, dennodenní komunikace s distributory léčiv i ošetřujícími lékaři, se kterými konzultují poskytnutí alternativního léku se stejnou účinnou látkou v případě, že předepsaný lék zrovna není na skladě. Myslím, že v tomto ohledu čelíme bezprecedentní situaci a já ještě jednou děkuji všem svým kolegům za to, jak to zvládají.

Jak jste sám již zmínil, a také v médiích často rezonuje problematika nedostatku zdravotnického personálu – jaká je situace v Nemocnici Šumperk? Přeci jen patříte mezi největší zaměstnavatele v regionu...

Nedostatek zdravotnického personálu je poměrně komplexní problém, který není jen o systému vzdělávání nebo o financích. Čím dál větší roli



hraje čas, a to zejména v případě směnných provozů, kde bude klíčové hledat cestu, jak sladit pracovní a osobní život personálu. V našem případě se snažíme dělat vše pro to, abychom tento celorepublikový trend nedostatku lékařů a sester odvrátili. Dovolím si optimisticky konstatovat, že se nám to relativně daří a nejsme tak nuceni z důvodu nedostatku personálu omezovat poskytování zdravotní péče, jako je tomu u jiných poskytovatelů. Důležitým předpokladem je mimo jiné i dobrá atmosféra na jednotlivých pracovištích, kterou mají v rukou právě naši zaměstnanci a naší povinností je vytvářet jim pro tuto atmosféru podmínky. Vždy se našim zaměstnancům snažíme vycházet vstříc.

Ani nedostatek zdravotnického personálu pro Vás tedy není limitujícím faktorem rozvoje. Povězte nám, prosím, o Vašem záměru vybudovat v šumperské nemocnici v horizontu 5 let největší centrum péče pro matku a dítě v kraji!

Zatím nemohu být příliš konkrétní, protože je celý projekt stále ještě ve fázi plánování. Nicméně věřím, že pokud se nám tento plán podaří zrealizovat, zásadně to zvýší kvalitu poskytované péče. A to

i s ohledem na určitou hranici udržitelnosti, kterou nabízí stávající prostory naší porodnice. Součástí těchto plánů je i představení zcela nového konceptu péče o matku a novorozence. Budoucí rodina bude moci využívat rodinné pokoje poskytující vysoký komfort a bezpečí odpovídající vysokým standardům evropské úrovně. Osobně se na realizaci tohoto projektu velmi těším. Věřím, že posune celkovou kvalitu péče v oborech gynekologie, porodnictví, neonatologie i pediatrie na mnohem vyšší úroveň.

Jestli se některé společnosti dá přiřadit adjektivum „dynamická“, tak je to právě Vaše MAPO Group. Zdravotnictví je bezesporu vysoce konkurenční prostředí – přesto, můžete nám poodhalit Vaše plány do budoucna?

Rád bych, aby byla naše skupina vnímána jako komplexní a důvěryhodný partner ve zdravotnictví, který definuje kvalitu a standardy poskytované péče a současně má pozitivní vliv na zdravou budoucnost. To je moje vize, kterou se mi s pomocí mých kolegů postupně daří naplňovat a já z ní nikterak nehodlám ustupovat.



Vzdělávání i následné vzdělávání OK HOLDING 2023

Stejně tak, jako v předchozích letech, mají i letos naši kolegové možnost, resp. povinnost, zlepšovat a upevňovat své odborné znalosti prostřednictvím vzdělávacích aktivit společnosti, a to několika způsoby.

Následné vzdělávání

Spolupracovníci z celého OK HOLDING mají možnost využít exkluzivní řešení povinného 15 hodinového následného vzdělávání ve spolupráci s akreditovanou společností FAPIN s.r.o. Pro přihlášené účastníky je připraven kurz, který se skládá z 20 tematických prezentací s časovou dotací 45 minut. Prezentace mají e-learningovou formu i formu video přednášek. Pro zajištění nezbytné kontroly jsou systémem při studiu generovány náhodné minitesty a časové kontrolní body. Úspěšným studentům bude na konci celého kurzu vydán certifikát o splnění povinného celoročního vzdělávání. Letošní novinkou budou živě přenášené webináře, které budou moci sledovat přihlášení studující každé páteční dopoledne, a to již od 14. dubna. Bonusem pro účastníky živého webináře je možnost klást v závěru přednášejícímu konkrétní dotazy k probírané problematice.

Specialisté OK HOLDING se ve svých prezentacích zaměří zejména na očekávané nebo již praktikované novinky v zákonné úpravě pojištění, náhradě škody nebo pojistných podmínkách. Témata, o kterých se bude určitě diskutovat:

- nově připravovaný zákon o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla
- oceňování nemovitostí a risk management
- odpovědnost silničního dopravce a škody na zásilce
- moderní ochrana měst, obcí a krajů
- stavebně montážní pojištění, strojní pojištění včetně pojištění přerušení provozu

... a spousta dalších praktických souvislostí

Cílem tohoto systému vzdělávání je vedle splnění zákonné povinnosti především to, aby účastníkům byly poskytnuty praktické znalosti a dovednosti, které jsou pro práci pojišťovacího makléře nezbytné.

Odborné kurzy

Ve spolupráci se společností JJMC s.r.o. probíhá série odborných kurzů k teoretickým i praktickým pojmům z pojištnictví. První kurz s tématem pojistného plnění byl zaměřen na výklad tohoto důležitého pojmu, kvůli kterému si zákazníci vlastně pojištění sjednávají. Nechybělo ani vysvětlení pojmů limit pojistného plnění, podpojištění, spoluúčast. Část kurzu byla též věnována riziku pojistného podvodu i jeho důsledkům a dopadům na pojistné plnění. O termínech i tématech dalších kurzů aktuálně jednáme.

Tematická školení

V průběhu celého roku probíhají různá tematická školení od jednotlivých pojistitelů k novým produktům i prodejním akcím, které je možné absolvovat přímo nebo formou webinářů a následných e-learningů. V případě změny právní úpravy nebo výkyvu pojistného trhu připraví specialisté OK HOLDING tematické školení se zaměřením na aktuální dopady do pojišťovací praxe makléře. Takovým očekávaným tématem je pro letošní podzim nově připravovaný zákon o pojištění odpovědnosti z provozu vozidla, jehož případné schválení bude mít dopad na každého z nás. Proto pravidelné podzimní školení odpovědnosti má již dopředu stanoveno své nosné téma.





Z BLÍZKA

Let vzducholodí je magický zážitek

Když jsme při představování rubriky „Z blízka“ avizovali, že zde budeme přinášet rozhovory s našimi klienty, kteří se věnují ne zcela obvyklému oboru podnikání, ani jsme sami netušili, jaké unikáty v našem portfoliu máme. Společnost HaBalon.cz Tomáše Habána k takovýmto unikátům bezesporu patří. Tomáš Habán se věnuje balonovému létání již od roku 2005, což by samo o sobě žádnou raritou nebylo.

Ve své flotile má však kromě 8 horkovzdušných balonů také dva 41 metrů měřící vzdušné koráby! Horkovzdušné vzducholodě, které za příznivých povětrnostních podmínek umí letět vzduchem rychlostí 20 až 30 km/h, jsou jedinými svého druhu v České republice. Nechejte se tedy unést do oblak s průkopníkem letů vzducholodí, Tomášem Habánem!

0



Tomáši, prosím, povězte nám, jak se právník dostane k balónovému létání?

K balonům jsem se dostal díky filmu „Vratné lahve“, kdy mě jeden z tehdejších balonových provozovatelů oslovil s žádostí o pomoc. Netrvalo dlouho a balony se staly neodmyslitelnou součástí mého života a pořídil jsem si první balon pro pasažérské lety, následoval závodní balón, abych mohl jezdit na soutěže.

Od začátku jsem chtěl držet kvalitu a perfektní servis. Zaměřili jsme se na soukromé lety, netradiční přání, VIP služby a vyplatilo se to. Za 15 let na trhu máme stovky spokojených klientů, jejich referencí a jsme vyhledávaní právě pro firemní a privátní lety.

Dnes máte již 8 balónů a létáte po celém Česku. Proč jste se rozhodl koupit vzducholod?

Znal jsem benefity, které balón nenabídne: 360 stupňový pohled do krajiny, pohodlné sezení v průběhu letu, možnost zastavit nad vybraným místem ve vzduchu, určovat motorem směr i dolet a velké plus je pohodlný návrat na místo vzletu. Když přičtu, že lidé chtějí stále něco nového, věřím, že let vzducholodí bude trend příštích let.

Kolik je vzducholodí v České republice nebo Evropě?

Je pár heliových vzducholodí u bodamského jezera, kde vznikl Zeppelin. A cca 30 letuschopných vzducholodí na horký vzduch, z nichž dvě vlastníme.

Když je tak raritní, je bezpečná?

Podle statistik se jedná o nejbezpečnější dopravní prostředek. Vzducholodě je s nadsázkou velký padák, kde přitápíte hořáky, které jsou v ní i záložní. Motorem určujete směr a můžete vybrat nejbezpečnější plochu na pomalé přistání.

A řídíte ji Vy sám? Kolik lidí může letět?

Zkoušky mám já a dva kolegové, ale pilot letu je vždy jen jeden. Naše vzducholodě jsou pro čtyři osoby, nicméně tím, že se obvykle letí několik okruhů po sobě, tak není problém, aby se skupina nebo všichni zaměstnanci vystříдали.

Neumím si představit, jak náročné je řízení.

Základem výcviku jsou bohaté zkušenosti z balonového létání, následuje pak rozdílový výcvik s řadou letů a desítek přistání. Pohon zajišťují dva hořáky a spolehlivý letecký motor, díky kterému lze





„Let vzducholodí je přístupný
každému, náš nejstarší pasažér
měl 92 let.“



překonat i rychlost 30 km/h a určovat směr letu, což byla pro nás zábavná novinka oproti tisícům letů, co máme odlétané v balónech. Skvělá je taky možnost stát ve vzduchu na místě, a hlavně se vrátit na místo vzletu.

A kam až doletíte?

Vše záleží na povětrnostních podmínkách a počtu letících, nicméně standardní okruh, který zájemci zažijí, je většinou dlouhý 8 až 10 kilometrů. Letí se ve výšce 150 až 450 metrů nad zemí podle charakteru krajiny. Létáme nad Karlštejnem a Velkou Amerikou u Prahy, Olomoucí, na Vysočině okolo hradu Lipnice nad Sázavou, také nad moravskou Pálavou, brněnským hradem Špilberk a na dalších místech dle přání našich zákazníků. Pokud klient chce speciální místo, můžeme se dohodnout.

Máte nějaké limity pro zájemce?

Let vzducholodí je přístupný každému, náš nejstarší pasažér měl 92 let. Tím, že cestující sedí, je let pohodlný a bezpečný. Jediné, co musí zájemci splnit, je váhový limit. V rámci jednoho okruhu by letící osoby bez pilota neměly vážit přes 270 kilogramů.

Všechno splňuji, už se nebojím a chci letět. Jak to bude probíhat?

Přijdete k připravené vzducholodi, obcerstvíte se a dostanete krátké bezpečnostní školení. Pilot hořákem natopí obal vzducholodi na potřebnou teplotu a zrychlí otáčky motoru tak, abyste se pozvolna vznesli nad krajinu. Let je klidný, kocháte se západem nebo východem slunce i úžasnou scenérií pod Vámi. Pilot v průběhu letu povídá zajímavosti o vzducholodích, létání, ale i zážitky s místními turisty. Pomalým klesáním se dostanete na zem, kde Vás již čeká sklenka sektu, káva, čaj a nějaké dobroty. A obdržíte také certifikát vzduchoplavce, vystavený na Vaše jméno, a k tomu dárek na památku unikátního zážitku.

Nehrozí vám přerušení provozu?



Jiří a Pavel. Dva sousedé a nerozluční kamarádi ze školy. Chodili spolu na učňák a oba se stali truhláři. Byli velmi šikovní a o zakázky neměli nouzi. Oba si založili „eseróčko“ a brzy nato začali zaměstnávat další lidi. Jirkova firma se specializovala na konstrukce k dřevostavbám, ta Pavlova zase na výrobu nábytku „na klíč“. Na mnoha zakázkách spolupracovali, a díky poctivé práci byli úspěšní. Byznys oběma jen kvetl, a tak se rozhodli své firmy přesunout do větších prostor průmyslového parku na kraji města.

Jednoho dne však vypukl v průmyslovém parku požár, který se nevyhnul Jirkovi ani Pavlovi. Jejich výrobní utrpěly obrovskou škodu. Jirkovi trvalo celý rok, než výrobu obnovil. Pavlovi se to ale nepodařilo. Chybělo málo. Asi deset tisíc korun ročně. Jako fakt? Ano! Jirka si totiž před časem pojistil přerušení provozu, ale Pavel nikoli. Bylo mu těch několika tisíc korun ročně líto. Dnes je mu líto, že mu to bylo líto.

Pojištění přerušení provozu je totiž pojištění, které má minimalizovat finanční dopady v případě, kdy podnikatel nebo firma nemůže provozovat svou činnost v důsledku škody na majetku (např. požáru). Toto pojištění kryje totiž fixní náklady a ušlý zisk. Taková finanční škoda zpravidla může několikanásobně převýšit škodu na samotném majetku. Poškozená společnost se tak velice rychle může dostat do vážných finančních, resp. existenčních potíží. Ušlý zisk je nejspíš pro každého pochopitelný, podrobnější vysvětlení asi vyžadují fixní neboli stálé náklady. Mezi pojištěné fixní náklady se řadí např. mzdové náklady, které zaměstnavateli vznikají, přestože negeneruje žádné výnosy z důvodu přerušení provozu. Proč? Protože zákoník práce chrání jeho zaměstnance tak, že bylo-li způsobeno přerušení práce např. živelní událostí, vznikají tím na straně zaměstnavatele překážky v práci, za kterých je povinen zaměstnancům hradit minimálně 60 % náhrady mzdy (klidně až 100 %). Jinak řečeno: podnikatel bez pojištění přerušení provozu je jako zaměstnanec bez zákoníku práce. Mezi fixní náklady hrazené pojištěním se rovněž řadí odpisy, nájemné či úroky ze splátek úvěrů. Takové položky totiž leží na bedrech podnikatelů a firem vždy, ať už mají nějaké výnosy či nemají.

A jaké pojmy se s pojištěním přerušení provozu úzce pojí? Například „pojistná částka“. Tou se rozumí ušlý zisk a vynaložené fixní náklady za dobu sledovaného období (např. 1 roku). Je to také maximální částka, kterou pojišťovna za přerušení provozu vyplatí. A pak je to také „doba ručení“, což je časový úsek, za který bude pojišťovna nejdéle platit. Závisí na tom, kdy se pojištěnému podaří uvést provoz do původního stavu tak, aby byl schopen znovu generovat příjmy. Začíná okamžikem vzniku škody a končí obnovením pojištěného provozu nebo samotným uplynutím sjednané doby ručení. Princip pojistného plnění z přerušení provozu v praxi je možné popsat na jednoduchém příkladu podnikatele Jirky. Měl sjednáno pojištění přerušení provozu s dobou ručení dvanáct měsíců a pojistnou částkou 60 milionů. Provoz obnovil až za půl roku po požáru. Výše pojistného plnění byla pojišťovnou stanovena na základě účetních údajů (výkaz zisků a ztrát), ze kterých plynulo, že má nárok na téměř 30 milionů. A to není málo. Jirka byl zkrátka obezřetný a dnes Pavla zaměstnává. Nadále jsou velcí kamarádi.

Matyáš Charvát



**Podnikatel bez pojištění
přerušení provozu
je jako zaměstnanec
bez zákoníku práce.**

Pojištění přerušení provozu se sjednává spolu s pojištěním majetku nebo pojištěním technických rizik (např. strojních nebo elektronických). Lékaři, stomatologové, architekti a zkrátka všichni, co vykonávají tzv. svobodná povolání, si zase pojišťují přerušení provozu z důvodu úrazu či nemoci. Neštěstí nechodí po horách, ale po lidech.

Milionový Krtek



S Nadačním fondem dětské onkologie Krtek spolupracuje OK GROUP již řadu let. Nadační fond je součástí Kliniky dětské onkologie Fakultní nemocnice Brno, a díky tomu podporuje onkologicky nemocné děti v mnoha oblastech během léčby i po ní. V minulých týdnech převzal prof. MUDr. Jaroslav Štěrba, Ph.D., současný přednosta Kliniky dětské onkologie FN Brno a předseda Správní rady NFDO Krtek, z rukou Michala Kubiše, místopředsedy představenstva OK GROUP, finanční dar ve výši 1 milionu korun.

Pokud se i vy chcete připojit a Krtka podpořit, můžete tak učinit formou finančního či věcného daru.

Náš finanční dar je určen pro personalizovanou léčbu dětských pacientů. Personalizovaná léčba je novou a z veřejných prostředků ne zcela hrazenou formou léčby. Je přizpůsobená charakteristice nemocného, vychází z filosofie jedinečnosti každého pacienta i jedinečnosti každého nádoru, a umožňuje individualizaci léčby pro každého nemocného a pro každý nádor, tedy léčbu na míru na základě molekulární charakteristiky nádorové choroby a genové výbavy každého pacienta. Tato léčba zohledňuje při volbě léčebného postupu celou škálu vlastností nádoru i pacienta.

„Sám jsem se stal v minulém roce otcem a možná až nyní dokážu ocenit, jak obrovské štěstí je mít zdravé dítě. Víím, a i dnes zde na klinice znovu vidím, že to není samozřejmost. Jsem upřímně rád, že můžeme podpořit Nadační fond Krtek a jeho prostřednictvím Kliniky dětské onkologie FN Brno, protože péče, které se zde těmto malým – VELKÝM onkologickým bojovníkům i jejich statečným rodičům dostává, je neuvěřitelná a především obdivu a úcty hodná! A těší mě také, že se stalo i v České republice dobrým zvykem, že ti, co

mohou – pomohou, zvláště pokud se jedná o takto potřebné a smysluplné aktivity jako vyvíjí Nadační fond dětské onkologie Krtek,“ říká Michal Kubiš.

Dodejme, že pokud se i vy chcete připojit a Krtka podpořit, můžete tak učinit formou finančního či věcného daru. Pro více informací navštivte webové stránky www.krtek-nf.cz.



Petr Stypa



ZPOVÍDÁ

Jaroslavu Vrškovou

Pro svůj první profesionální rozhovor 😊 jsem oslovil kolegyni Jarku Vrškovou, se kterou se setkáváme na centrále v Brně vlastně od počátku mého působení v OK GROUP, tedy již více než 5 let.

Jarka slaví narozeniny v prvních srpnových dnech, dle astrologie je tedy narozená ve znamení Lva. Ženy, narozené v tomto znamení, jsou charakterizovány jako temperamentní, energické, vyrovnané, spolehlivé, s velkým organizačním talentem i citem pro jednání s lidmi, a přesně tak Jarku vnímám i já. Dovolte, abych ji nyní představil i vám, našim čtenářům!

Jarko, sedí na tebe zmíněná charakteristika? Jsi typická žena – Lvíce?

Když o tom tak, Petře, přemýšlím, tak asi ano! Myslím, že jsem vyrovnaný člověk a spolehnutí na mě je také, ale to nejlépe posoudí ostatní. Je také pravdou, že když je potřeba energicky jednat, nemám s tím problém. Jako každá Lvíce mám ráda letní počasí a slunce, to mě opravdu nabíjí energií.

Na centrále v Brně se jako kolegyně setkáváme již řadu let. A až se vidíme téměř denně, vlastně jsme spolu nikdy nemluvili o tvé profesní cestě, která tě přivedla do pojišťovnictví, potažmo do OK GROUP. Prosím, napravme to nyní!

S pojišťovnictvím jsem se poprvé setkala v Živnostenské pojišťovně, kam jsem nastoupila v roce 1998, od

března 2001 až do konce roku 2011 jsem pracovala v Generali pojišťovně, nejprve na oddělení správy pojištění motorových vozidel, později na oddělení podpory makléřského obchodu. 1. 1. 2012 jsem nastoupila do OK GROUP a ocitla se tak obrazně i fakticky na druhé straně barikády. A můžu říct, že mě to baví mnohem více.

Jsi dlouholetou oporou oddělení underwritingu, konkrétně máš na starost úpis motorových vozidel. V čem vidíš největší výhody makléřského obchodu v pojištění vozidel?

Nejllepší na naší práci je to, že můžeme klientům nabídnout více variant pojištění jejich plechového miláčka a nejde jen o lepší cenu, ale hlavně o kvalitu pojištění. Dnešní klienti už jsou hodně informovaní

z médií a zvědaví, takže my musíme být stále v obraze a znát všechny novinky, které pojišťovny nabízejí. Např. aktuální novinkou u Generali České pojišťovny je rozšíření krytí doplňkového pojištění skel o zpětná zrcátka, nedávno uvedené bezlimitní pojištění skel u ČPP atd.

Jak se za dobu působení v OK GROUP a oboru z tvého pohledu změnilo pojištění vozidel obecně a také konkrétně ve společnosti? Jaký si myslíš, že bude další vývoj?

Doba, kdy se pojišťovalo podle sazebníku rozděleného podle objemu vozidla a smlouvy se sjednávaly ručně na průpis, ta už je dávno pryč. Nyní se smlouvy sjednávají výhradně elektronicky a cenu pojištění ovlivňuje mnoho aspektů, stáří vlastníka, jeho bydliště, stáří vozidla a v neposlední řadě škodní průběh. Na trhu se vyrojilo množství různých internetových sjednavačů nabízející to „nejlevnější“ pojištění. Z mé zkušenosti ale vím, že lidé stále dávají přednost sjednávání pojištění prostřednictvím odborníka, který jim nabídku nejenom spočítá, ale i vysvětlí a zodpoví jejich dotazy. A že v médiích masivně propagované sjednavače nabídnou klientům tu nejlepší cenu také nebývá pravda. Obrovským krokem kupředu a velkou pomocí pro co nejrychlejší a nejkvalitnější zpracování nabídek bylo spuštění našeho srovnavače CARkulka v roce 2016. Je to až neuvěřitelné, že už ho využíváme sedmým rokem!

A jaký bude další vývoj pojištění vozidel? Změn bude opravdu hodně. Od 1. 3. 2023 nabyl účinnosti zákon č. 432/2022 Sb. (s řadou výjimek), kterým se mění zákon o podmínkách provozu vozidel na pozemních komunikacích a zákon č. 168/1999 Sb. o povinném ručení, který nově upravuje podmínky v oblasti registrace vozidel a provádění evidenčních kontrol – platnost evidenční kontroly se prodlužuje na 1 rok z původních 30 dnů. Jedná se o první balík změn, další část vstoupí v platnost 1. 9. 2023 a poslední od 1. 1. 2024. Jednou z již známých změn bude navýšení minimálního limitu POV z nynějších 35 mil. Kč na 50 mil. Kč, dále zrušení velkého technického průkazu. Řidiči budou mít jen malý technický průkaz, kam budou doplněny některé údaje a řidiči ho budou mít stále po ruce. Zajímavější ale bude dopad požadavků na samotné procesy. Současný způsob sjednání pojištění, kdy stačí zaplatit až v průběhu stanoveného období od ujednaného počátku pojištění, bude zřejmě zrušen.

V rámci oddělení úpisu motorových vozidel působíte aktuálně výhradně v dámském složení kolektivu, což je – vzhledem k problematice – vlastně trošku překvapivé. Jak vám to společně funguje? A nechybí vám v kolektivu mužský element?



Máš pravdu, pojištění vozidel a samé dámy? Možná je to neobvyklé, ale funguje to výborně, k nám služebně starším, ke mně, k Yvetě Buchtové a Renatě Malochové, přibyla mladší kolegyně Andrea a myslím, že je to optimální a že jsme si sedly i osobnostně. Navíc úzce spolupracujeme s našimi obchodníky a i s vámi likvidátory, takže kontakt s mužskými kolegy je na každodenní bázi, a to je fajn.

Vím o tobě, že jsi vášnivá zahradnice. Čemu kromě zahrady věnuješ svůj volný čas, co tě baví a přináší ti radost?

Neřekla bych úplně vášnivá, ale práci na zahradě relaxuju, čistím si tím hlavu. Už se blíží jaro, tak se zase těším a plánuji, co všechno na zahradu vysadím. Také ráda zajdu do divadla na dobrou operetu nebo muzikál, ráda si přečtu historický román. Moji největší radosti jsou ale moje tři děti, dvě dospělé, takže už je tak často nevidám, a můj nejmladší, nyní žák střední školy.

Jak znám tvoji pečlivost a praktičnost, jistě jsi už přemýšlela, kterého kolegu či kolegyni představíš v letním vydání OK HOLDING BULLETINU. Takže na koho se můžeme těšit?

Moc ráda bych vám všem blíže představila svoji kolegyni Yvetu Buchtovou, se kterou společně spolupracujeme více jak 10 let.



OK GROUP partnerem českých ovocnářů i zelinářů



OK GROUP již více než 10 let úzce spolupracuje se Zelinářskou unií Čech a Moravy a s Ovocnářskou unií Moravy a Slezska. Ani v letošním roce tomu není jinak. Začátkem roku pořádaly obě unie své pravidelné semináře a OK GROUP, jakožto partner akce, byl opět u toho, tentokrát i s dceřinou společností Agroteam CZ.

Ve dnech 30. – 31. ledna se uskutečnila odborná konference pěstitelů zeleniny, Zelinářské dny 2023. Konferenci, která je místem setkání pěstitelů zeleniny, zástupců státní správy, nevládních organizací zemědělského sektoru, vědeckých institucí, dodavatelů vstupů a dalších, letos spojovalo společné motto „Udržitelné zelinářství v nové SZP 2023+“. Akce proběhla v kongresovém centru Jezerka na Seči. Záštitu nad akcí převzal ministr zemědělství Zdeněk Nekula, který byl i osobně přítomen.

O necelý měsíc později pořádala svůj tradiční odborný seminář i Ovocnářská unie Moravy a Slezska. Setkání profesního sdružení, jehož cílem je zastupovat své členy a chránit jejich zájmy, zajišťovat poradenskou, informační a vzdělávací činnost, se konalo ve dnech 22. – 23. února v hotelu Skalský Dvůr u Nového Města na Moravě. V rámci programu, doslova nabitého odbornými příspěvky, se uskutečnila také členská schůze Ovocnářské unie.

O



Na návštěvě olomoucké pobočky



Olomoucké BEA centrum je již druhým rokem domovem pobočky OK GROUP, která pod vedením Michala Kubiše získala pomyslné prvenství v nárůstu nového obchodu mezi našimi pobočkami.

Michale, když jsme spolu hovořili před rokem, byly Vaše plány s nově vzniklou olomouckou pobočkou poměrně ambiciózní. Prozradte nám, do jaké míry se Vám je podařilo naplnit?

Těší mě, že můžu s naprosto čistým svědomím říct, že se naše plány podařilo naplnit ve všech bodech: obchodně jsme rostli, neutrpěli jsme žádné ztráty v aktuálním pojistném kmene a zejména se nám podařilo vytvořit kvalitní tým lidí, kteří ctí stejné profesní hodnoty, jednoduše řečeno: táhnou za jeden provaz!

Vaše slova bezesporu potvrzuje viditelné rozšíření prostor pobočky a zejména již zmíněného obchodního týmu. Prosím, představte nám nové kolegy!

V průběhu minulého roku se k nám přidali Tomáš Kotrla a Ondřej Vařecha, kteří se věnují novým akvizicím i správě stávajícího pojistného kmene, a Petr Kopáček na pozici likvidátora pojistných událostí. Aktuálně tedy fungujeme ve složení: Pavel Řihák, Ondřej Vařecha, Tomáš Kotrla a já, jakožto obchodníci. Dále: retailový obchod zajišťuje Mirka Ponížilová, Jitka Hradilová a Petr Kopáček řeší pojistné události, o administrativu se nám stará Simona Janalíková a nemůžu samozřejmě opomenout Gábinu Vránovou, ředitelku zemědělského pojištění a moravské části sítě vázaných zástupců.

Pro naši pobočku v tuto chvíli hledáme specialistu úpisu majetkového pojištění a specialistu úpisu flotil. Jak jsem říkal již v minulém roce, rádi bychom se osamostatnili od centrály v Brně, byť tedy musím vyzdvihnout zefektivnění komunikace i celkovou spolupráci s brněnskou centrálou pod obchodní taktovkou Pavla Bárty. Nicméně chceme si dělat vše sami „inhouse“. Věřím, že se tím naše práce ještě více zefektivní a zrychlí.

Jsou nové akvizice hlavním tématem i v tomto roce nebo se letos spíše budete věnovat stabilizaci?

V minulém roce jsme navýšili celkový předpis pobočky v nových obchodech o cca 27 milionů Kč. Není to samozřejmě navýšení jedním obchodem, jedním klientem, ale podařilo se nám přesvědčit ke spolupráci cca 110 nových klientů. Budu pochopitelně rád, pokud se nám toto číslo podaří zopakovat. A je pravdou, že pro tento výsledek děláme maximum od prvního dne letošního roku: jen za první dva měsíce se nám podařilo sjednat nový obchod ve výši 14 milionů Kč. Takže ano, nové akvizice jsou pro nás určitě stále hlavním tématem. Nicméně stabilizace stávajícího kmene a péče o něj je pro nás stejně důležitým úkolem, jako již zmíněné akvizice.



V letošním roce nás také čeká převzetí kmene do správy, a to od naší dlouholeté, velmi úspěšné obchodnice, Anny Strašákové, která odchází do důchodu. Jedná se o předpis cca 55 milionů Kč a znamená to pro nás pro všechny nejen velkou výzvu, ale zejména velký závazek.

Rád bych nyní využil příležitosti a Aniče Strašákové na tomto místě poděkoval za dlouholetou spolupráci s OK GROUP a popřál jí hlavně pevné zdraví!

Pokud bychom se ohlédli za uplynulým rokem a Vy měl vybrat jednu věc, na kterou jste opravdu hrdý, že se Vám povedla, která by to byla?

Pokud by to měl být opravdu pouze jeden jediný bod, pak bych vyzdvihl to, že jsme jako pobočka nepřišli o jediného klienta! To je dle mého známka toho, že i přesto, že se velmi aktivně zaměřujeme na nové akvizice, na novou klientelu, nezanedbáváme ani správu klientely stávající. Je to potvrzení, že děláme svoji práci dobře, že získáním nového obchodu naše služba nekončí.

To naprosto zásadně souvisí s druhou věcí, na kterou jsem hrdý a jsem za ni nesmírně rád, a to je pracovní tým naší pobočky. Sestavit dobře fungující tým, na který se mohu 100% spolehnout, pro mě osobně bylo naprosto zásadní. Moji kolegové asi potvrdí, že na ně, na nás, kladu vysoké nároky – ale to je dle mého jediná možná cesta! Upřímně, jsem alergický na mantru dnešních dnů o tom, že chyby jsou normální. Nejsou. Chyba prostě znamená, že někdo neudělal to, co měl. Tečka. A my si opravdu v dnešním vysoce konkurenčním prostředí nemůžeme dovolit chybovat! Máme možnost pracovat pro nejúspěšnější firmy a podnikatele v Česku i na Slovensku – a nemyslím, že tito lidé se dostali na vrchol ve svých oborech díky nedůslednosti a omlouvání vlastních chyb.

O



Jiří Střelický:

**Klienta a jeho potřeby
vnímáme srdcem**

Dvě společnosti. Obě začaly podnikat v devadesátých letech a jsou již tradičními značkami na českém pojistném trhu. Pro obě je zásadní poskytovat svým klientům kvalitní produkty a služby. Jedné i druhé záleží na spokojenosti svých klientů, ale zároveň je pro ně důležitá i spokojenost jejich vlastních zaměstnanců, obchodníků, obchodních partnerů... „Naši zaměstnanci, obchodníci a obchodní partneři se snaží vnímat klienta a jeho potřeby srdcem, a nikoliv technokratickou číselnou metrikou. Snažíme se, aby pojištění bylo o lidech a technologie je tu od toho, aby podpořila tu lidskou stránku pojištění,“ říká v rozhovoru pro OK HOLDING BULLETIN Jiří Střelický, generální ředitel a předseda představenstva ČSOB Pojišťovny.

O

OK GROUP je na trhu již více než dvacet let. ČSOB Pojišťovna dokonce loni oslavila už třicáté výročí svého podnikání. Jak je podle Vás tradice důležitá v takové oblasti jako je pojišťovnictví?

Je naprosto zásadní. Skrze tradici se buduje důvěra a ta se prohlubuje a zlepšuje v průběhu let. Teď to posuzuji z pohledu pojišťovny, která loni oslavila třicet let na trhu. Jak pojišťovna, tak její klienti se posouvají společně, protože se od sebe navzájem učí. A pokud vám klient důvěřuje, vzbudit u něj zájem o pojištění je pak o to snazší. Nicméně je třeba si přiznat, že pro drtivou většinu klientů není pojištění nějaké vzrušující téma, nad kterým by chtěli trávit více času, než je nutné. O tom určitě vaši čtenáři ví své. Proto je naším společným úkolem do budoucna upozorňovat klienty na možná rizika a edukovat je.

Jak obecně hodnotíte kondici pojistného trhu a jakou podle Vás má pozici v kontextu české ekonomiky. Bude si umět poradit s ekonomickými výzvami jako je například všudypřítomná inflace?

Kondice pojistného trhu v České republice je velmi dobrá. Trh jako celek trvale roste, i když bychom si asi všichni uměli představit, že by to mohlo být rychlejším tempem, a Solvency ratia jsou velmi dobrá. Propojištěnost v České republice má ale stále ještě velké rezervy. Nemám pochyb o tom, že tak jak si trh poradil se všemi nástrahami několika posledních let, ať už to byla koronavirová krize, mimořádné škodní události jako například tornádo na jižní Moravě, válečný konflikt na Ukrajině, tak si poradí i s ekonomickými nástrahami budoucnosti, a to hlavně s inflací. Společnosti nabízející pojištění jsou velmi odpovědné a jsou si vědomy důležité role, kterou hrají v celé české společnosti.

„S OK GROUP máme společný pohled do budoucna, hledáme využití nových technologií, ale vždy s ohledem na lidský přístup ke klientům.“

A jak se daří konkrétně ČSOB Pojišťovně? Jaký byl jubilejní rok 2022 z hlediska hospodaření?

Před několika lety jsme nastoupili na růstovou strategii a od té doby trvale rosteme rychleji než trh. Pojistný trh rostl v roce 2022 meziročně v předepsaném pojistném opět solidním tempem +7 %, zatímco my jsme rostli tempem +9,9 %, což představuje mezi hlavními hráči na trhu nejvyšší nárůst. V meziročním srovnání se nám podařilo zvýšit náš tržní podíl o +0,3 % na konečných 8,8 %. Naší ambicí je překonat hranici 10 % tržního podílu během následujících tří let. Daří se nám nejen růst, ale zároveň zvyšovat ziskovost. Čistý zisk ČSOB Pojišťovny, dle mezinárodních účetních standardů, dosáhl v roce 2022 rekordních 2,15 miliardy korun. Vynikající obchodní i hospodářské výsledky byly v jubilejním roce pojišťovny umocněny získáním celé řady ocenění jako například Pojišťovna zákazníků, Klientsky nejpřívětivější neživotní pojišťovna, Nejlepší neživotní pojišťovna atd. Společně s rostoucí spokojeností zákazníků podle metodiky NPS je to pro nás potvrzení toho, že změny a kroky, které v naší společnosti v posledních letech podnikáme, jdou správným směrem. Příklad bych si, aby z těchto výsledků měli radost společně s námi i kolegové z OK GROUP, protože i oni mají nezpochybnitelnou zásluhu na jejich dosažení.

Jak hodnotíte spolupráci našich dvou společností?

Osobně mám velmi rád dlouhodobá partnerství, která jsou vedená ve férovém duchu a směřují ideálně k oboustranné spokojenosti. Přesně tak vnímám naši vzájemnou spolupráci. Naším společným cílem je kvalitně obsloužený klient, který si ve spojení s námi vybaví pozitivní zkušenost. To jsou základy, díky kterým společně dosahujeme každoročně byznysu řádově ve stovkách milionů korun, což dle mého názoru podtrhuje moje slova z úvodu této odpovědi.

Co mají podle Vás společného OK GROUP a ČSOB Pojišťovna a proč se nám tak dobře spolupracuje?

Máme společný pohled do budoucna, hledáme využití nových technologií, ale vždy s ohledem na lidský přístup ke klientům. Máme vztah k tradičním a trvalým českým značkám a způsobu hospodaření. Uznáváme stejné morální hodnoty. Hledáme přidanou hodnotu pro klienta a reflektujeme jeho potřebu = neprodáváme cenou. Z pohledu retailu jde o zajímavý doplněk k makléřské činnosti a dokážeme využívat synergie. OK GROUP je tradiční a spolehlivý partner na externím trhu, se kterým máme dobré regionální provazby.



U byznysu se na chvíli zastavme. O kterou oblast pojištění bude podle Vás v nejbližších letech zájem?

V České republice stále více převažuje potřeba mít pojištěný hlavně majetek než vlastní život a zdraví, ale i to se postupně mění. Kvalita a rozsah produktů v neživotním pojištění se posouvá velmi rychle, rozšiřují se rozsahy rizik, pojistné podmínky jsou více proklientské a zrychluje se likvidace, což zvyšuje kvalitu produktu. Navíc se pomalu prosazují nová rizika jako cyber risk. V životním pojištění dochází k vývoji o trochu pomaleji, ale zásadní je posun k čistým rizikovkám. Zde vidím ještě prostor v nedostatečném povědomí klientů o potřebách a výhodách kvalitního pojištění života na hlavní rizika – smrt, invaliditu a vážné choroby.

Neobáváte se, že rostoucí inflace a nutnost šetření domácností se negativně propíše i do pojišťovackého byznysu?

Toho se po pravdě řečeno neobávám. Obvykle je to jedna z posledních věcí, kterou klienti přestanou platit, protože z podstaty vám pojištění vždy kryje existující hodnoty – zdraví, domov, auto. Většina klientů nechce příliš riskovat. Aktuálně mluvíme o inflaci nebo energetické krizi, ale ještě nedávno to byly živelné události, konkrétně tornádo na jižní Moravě, které v mnohém poučilo celou společnost.

Tak jak tyto faktory ovlivnily společnost, ovlivnily i naši pojišťovnu. Je vidět, že v době ekonomických problémů, si mnoho lidí uvědomuje, že mít domácnost nepojištěnou, nemít krytou hypotéku životním pojištěním, je něco příliš riskantního a s tímto rizikem by se jim špatně spalo. Význam pojištění v těžších dobách roste, ale roste i odpovědnost pojišťoven chovat se ke klientům vstřícně a s ohledem k nelehké situaci, ve které se mohou ocitnout.

Většina roku 2023 je ještě před námi. Je něco, co byste chtěl kolegům z OK GROUP vzkázat?

Rád bych závěrem upřímně poděkoval za celé představenstvo všem kolegyním a kolegům z OK GROUP. Za jejich práci, za podporu a energii, díky nimž se nám daří pečovat o naše klienty a dosahovat tak výborných výsledků, kterých jsme společně dosáhli v roce 2022. Věřím, že si to udržíme i pro následující roky.



A middle-aged man with short, light-colored hair and a slight beard is smiling at the camera. He is wearing a dark blue suit jacket, a light blue dress shirt, and a blue patterned tie. A brown pocket square is visible in his jacket. The background is a blurred outdoor setting with greenery and a wooden structure. The text 'Ako byť gurmánom?' is overlaid in white, bold, sans-serif font at the bottom of the image.

**Ako
byť gurmánom?**

Kto je gurmán a ako sa ním stať, sme sa rozprávali s Radoslavom Nackinom, vydavateľom lifestylového magazínu pre gurmánov „Gurmán na Slovensku“, ktorý je zároveň aj bedekrom najlepších reštaurácií Slovenska. Každoročne udeľuje na Gurmán AWARD ocenenie Zlatá vidlička reštauráciám (niečo ako Michelínska hviezda) a tituly Reštaurácia roka a Kuchár roka. Je organizátorom Školy varenia pre gurmánov, Gurmán Festu Bratislava, Zimného festivalu jedla a prestížneho medzinárodného sympózia Gastronomy Slovakia.

Tak ako sa môžeme stať gurmánom a kto vlastne je gurmán?

Gurmán - dalo by sa to povedať v slovenčine, že labužník, je človek, ktorý má rád kvalitné jedlo a vie si ho vychutnať, má rád kvalitné suroviny a nápoje. Nie je to žiadny pažravec a človek, ktorý zje hocičo len preto, že je zrovna hladný. Gurmánom sa môže stať skutočne každý. Nie je to vyslovene otázka peňazí. Nie je nutné, aby človek chodil každý druhý deň do nóbl reštaurácie. Stačí si kupovať skutočne kvalitné a poctivé potraviny, uvariť si niečo dobré alebo podporiť farmára. Uprednostniť radšej kvalitu na úkor kvantity.

Koľko rokov sa už gurmánčinou zaoberáte?

Vyštudoval som hotelovú školu a následne som pracoval 20 rokov v rôznych reštauráciách a hoteloch na Slovensku, Španielsku a Rakúsku od pomocného čašníka až po vedúceho reštaurácie a F&B manažéra. Posledných 20 rokov sa venujem vydávaniu bedekra a organizovaniu kurzov varenia v našej škole vo Svätom Jure.

Ako prebieha taká Škola varenia?

Je určená nám gurmánom a prihlásiť sa môžu skutočne všetci, od úplného začiatočníka až po skúseného hoby kuchára. Kurzy prebiehajú v nádhernom vinárskom dome, ktorý je tu už 600 rokov, a vedú ich tí najlepší kuchári zo Slovenska: Martin Korbelič, Michal Konrád, Jozef Masarovič, Gabo Kocák, Martin Novák či Jozefína Zaukolcová a veľa ďalších. Máme vyše 60 tém kurzov a skutočne si vyberie každý. Populárnymi sú aj firemné akcie na túto tému doplnené o skvelé vína malých vinárov z Malých Karpát.

Zimný festival jedla je veľmi obľúbená akcia, ako vlastne prebieha?

Festival funguje na princípe rezervácií vo vybraných reštauráciách. Hostí si pozrie zoznam reštaurácií, ktoré

do festivalu vybral bedeker Gurmán na Slovensku a pozrie si ich festivalové menu pozostávajúce zo 3-4 jedál, vína a minerálnej vody. Môže si porovnať jednotlivé menu a ktoré ho najviac osloví, tak to si zarezuje. Počty miest v každej reštaurácii sú rôzne a nie sú k dispozícii na každý deň, preto si treba rezervovať v predstihu. Verte mi, oplatí sa vám to. Menu sú výnimočné a každá reštaurácia sa vlastne chce pochváliť.

A ako je to s Vami a gastronómiou? Patrite medzi gurmánov, ako teda kombinujete toľko propagovaný zdravý životný štýl? Ktorú kuchyňu najviac vyznávate?

Ja som bol vychovaný od malička na tradičných jedlách tak, že čo mama alebo babka navarila, tak sme to zjedli. Nikto sa nás na nič nepýtal a ani sme moc na výber nemali. Varili nám skutočne všetko a preto som si na jedlá privykal postupne a vypestovala vo mne moja mama úctu a rešpekt ku každému jedlu, potravine či zvieratú. Nič u nás nesmel vyjsť nazmar. Môj zdravotný štýl je jednoduchý: Ješť všetko s mierou a rozumom. Nič netreba preháňať a mám pocit, že ľudia sa v posledných rokoch celkom zbláznili a nechajú sa nachytať všelijakými poradcami, že toto nesmiete a tamto je nezdravé. Veď v Amerike bola slanina a vajcia 20 rokov zaradené medzi zdraviu nebezpečné potraviny. A potom ich naopak začali ľuďom odporúčať, že sú zdravé. Ja rád ochutnávam neznáme a nové jedlá a potraviny všade, kde cestujem. Obzvlášť rád mám stredomorskú kuchyňu, japonskú a indickú, pretože východné kultúry už pred 1 000 rokmi vedeli, čo je dobré s čím kombinovať a čo prospeje organizmu. Takže mňa poteší každé dobre pripravené jedlo z kvalitných surovín a s láskou.

Škola varenia: www.preGurmanov.sk
ZFJ: www.ZimnyFestivalJedla.sk



OK GROUP SLOVAKIA otvorila sektor úverov a buduje svoj úverový tím

Spoločnosť OK GROUP SLOVAKIA v rámci komplexného servisu pre svojich klientov rozšírila portfólio svojich služieb a otvorila spoluprácu s externými partnermi v sektore poskytovania úverov, úverov na bývanie a spotrebiteľských úverov.



Nový úverový tím vybuduje dlhoročný obchodník OK GROUP SLOVAKIA, Radovan Bezák, ktorý pôsobí na finančnom trhu už 23 rokov. Má skúsenosť s budovaním siete spolupracovníkov a naplňa ho vízia spoločného rastu v sektore úverov, v ktorom sa cíti ako „ryba vo vode“. Profesionálne skúsenosti nadobudol najskôr ako „klasický poisťovák“ v poisťovni, neskôr pôsobil v stavebnej sporiteľni a v dôchodkových spoločnostiach. V našej spoločnosti sa zo začiatku venoval predovšetkým neživotnému poisteniu, ale keďže chcel klientom poskytovať kvalitný a hlavne komplexný servis vzhľadom na ich požiadavky, začal spolupracovať pri poskytovaní úverov na bývanie a spotrebiteľských úverov s externými partnermi, bankami, realitnými kancelárkami a developermi. Zabezpečenie úverov sa stalo žiadanou súčasťou každodennej starostlivosti o klienta a venoval mu väčšinu svojho pracovného času. Má nielen bohaté profesionálne skúsenosti, ale aj pozitívne referencie od svojich klientov za svoju dlhoročnú prax.

Radovan Bezák je presvedčený, že teraz je ten správny čas začať budovať náš úverový tím a spoluprácu s externými partnermi: „Keď budeme robiť svoju prácu proklientsky, musíme uspieť. OK GROUP SLOVAKIA je silná spoločnosť s pevným zázemím, ostatné je len na nás. Budem vám a vašim klientom poskytovať dlhodobú a komplexnú podporu v oblasti úverov. Starajme sa o záujmy našich klientov a budujme spolu svoje sny, pozývam vás k spolupráci.“

Makléři, buď připraven!



Pojišťovnictví patří mezi jeden z nejvíce legislativně regulovaných oborů. Dennodenní snahou každého, kdo chce v této oblasti dlouhodobě obstát, je pracovat v souladu se zákonnými požadavky dozorových orgánů, zkrátka, mít vše v pořádku. Přiznejme si, že ač se snažíme sebevíc, postihnout všechny povinnosti, které jsou na nás kladeny, není často jednoduché. A v praxi, respektive v případě kontroly, pak prostě platí jednoduché: neznalost zákona neomlouvá!

Otevřít datovou schránku a v ní najít zprávu z České národní banky je přesně ta situace, která náladu v lecjaké makléřské společnosti nikterak nezlepší. Naopak, obvykle zavládne panika, rušení veškerého plánovaného programu a příprava na proces, který může trvat i několik měsíců. Tohle ovšem není situace, která nastává v makléřských společnostech Partnerské sítě OK BROKERS. Proč? Jednoduše proto, že právě vzdělávání, podpora a pomoc v oblasti problematiky dodržování legislativního rámce a controllingu je jednou ze základních služeb, kterou našim partnerům poskytujeme!

Kolega Tomáš Taufer, provozní manažer OK BROKERS, připravil v minulých týdnech sérii opakovacích videoseminářů, které byly určeny nejen pro majitele jednotlivých firem, ale i pro vázané zástupce a zaměstnance. Obsahem bylo například: „Organizační struktura společnosti, směrnice a základna, personální zajištění dle zákona o distribuci pojištění a zajištění“, „Náležitosti pravidelné vnitřní kontroly, stížnosti, reklamace a jejich vyhodnocování“ nebo všemi velmi oblíbená „Zákaznická dokumentace“. Nebývale vysoká účast potvrdila, že partneři OK BROKERS tuto problematiku nepodceňují a dle ohlasů víme, že takto strávený čas byl pro všechny zúčastněné přínosem!

Proč nerušit životní pojištění v době krize



Zdražování v Česku pokračuje a většina domácností je nucena, zejména kvůli rostoucím cenám spotřebního zboží, služeb či nákladů na bydlení, hledat úspory ve svých rozpočtech. Lze šetřit na službách, výdajích na kulturu a cestování či stravování, nebo se třeba pokusit zrevidovat své výdaje na finanční produkty. Proč se však rozhodně nevyplatí uvažovat o zrušení životního pojištění? Pádých důvodů je hned několik.

1. Pokud životní pojištění potřebujeme, krizí se na tom nic nemění

Životní pojištění si sjednáváme zpravidla tehdy, pokud nemáme dostatečné vlastní finanční rezervy, ze kterých bychom výpadky v rozpočtu v případě vážné nemoci či úrazu sami dokázali pokrýt.

Životním pojištěním zkrátka chráníme náš příjem. Tento účel životního pojištění s příchodem krize nikam nemizí – naopak se ještě umocňuje, jelikož naše rezervy mohou být nižší a výdaje vyšší.

Pokud v případě dlouhodobé pracovní neschopnosti či invalidity výrazně klesne příjem domácnosti, jak bez dostatečných vlastních rezerv nebo pojištění bude dále fungovat? Jak pokryje nezbytné nutné výdaje? Bez vlastní rezervy či pojištění mohou být dopady takové situace pro domácnost naprosto fatální.

Základním předpokladem toho, aby pojištění v případě potřeby správně zafungovalo, je jeho správné nastavení. To se odvíjí od aktuální příjmové a výdajové situace domácnosti. V souvislosti s již několik měsíců trvajícím vysokou inflací je vhodné toto nastavení zrevidovat a ověřit si, že ochrana je aktuální. Zásadní je především správné nastavení pojistného krytí pro případ invalidity, dlouhodobé pracovní neschopnosti a úmrtí. Při těchto událostech totiž dochází k propadu příjmů domácnosti. Pro nastavení vhodné pojistné částky je nutné propočítat, jaké deficity v rozpočtu domácnosti přibližně v daných událostech hrozí, tedy postavit proti sobě potenciální příjmy (včetně orientační výše státních dávek) a výdaje.

2. Povinnost dodanění

Pokud máme pojistnou ochranu sjednanou v rámci rezervotvorného životního pojištění a využíváme v něm daňových výhod, je v případě předčasného ukončení potřeba počítat s dodaněním jak vlastních příspěvků, tak i případných příspěvků zaměstnavatele, a to až deset let zpětně. Zdánlivá měsíční úspora výdajů tak ve finále může být značně přebita vrácením daňových úlev. U rezervotvorného pojištění také počítejme s možnými poplatky za předčasné ukončení. Již zaplacené investiční poplatky navíc kvůli předčasnému ukončení mohou bohužel přijít vniveč.

3. Uzavřít nové pojištění může být problém

Pokud se rozhodneme dnes pojistnou smlouvu ukončit, protože chceme ušetřit v nelehké době, a máme pocit, že si smlouvu bez problému opět uzavřeme za pár let, až bude situace příznivější, je nutné vzít v potaz hned několik rizik, kterým se tímto přístupem vystavujeme.

Čím jsme starší, tím je pro nás pořízení životního pojištění dražší. Je to pochopitelné, jelikož starší člověk zkrátka představuje pro pojišťovnu vyšší riziko pojistného plnění. Jak se liší cena pojištění v závislosti na věku si můžeme ukázat na příkladu. Předpokládejme, že bychom chtěli sjednat pojištění pro případ smrti na 2 miliony korun,

invalidity II. a III. stupně na 2 miliony korun a pojištění pracovní neschopnosti od 29. dne s denní dávkou 300 Kč, vše do věku 65 let. Jak může vypadat cena takového pojištění v závislosti na vstupním věku u jedné konkrétní pojišťovny shrnuje tabulka níže. Je zřejmé, že jako starší platíme za pojištění značně vyšší měsíční platby.

Vstupní věk klienta	Měsíční pojistné
20 let	779 Kč
30 let	1 032 Kč
40 let	1 560 Kč
50 let	2 989 Kč
60 let	4 162 Kč

Ruší pojištění, které jsme uzavírali mladší, a sjednává nové o několik let starší, velmi pravděpodobně tedy bude znamenat vyšší cenu pojištění.

Kromě toho jsme se v mezích mohli začít s něčím léčit, což už vstup do nového pojištění může zkomplikovat nejen z hlediska ceny (pojišťovna stanoví cenovou přírážku za zvýšené riziko), ale i možných výluk. Pojišťovna totiž pravděpodobně explicitně z pojistné ochrany vyloučí určité zdravotní komplikace, které by mohly souviset se zdravotním stavem, se kterým do pojištění vstupujeme. Problematické mohou být i drobnější věci typu vyššího krevního tlaku, vyšší hmotnosti apod. V případech, kdy jsou zdravotní komplikace vážnější, nás pojišťovna nemusí do pojištění přijmout vůbec. Pokud sjednáme nové pojištění, musíme se také smířit s nutností opět nechat uběhnout čekací doby. Čekací doba je doba běžící (nejčastěji) od počátku pojištění, po kterou nevzniká pojišťovně povinnost poskytnout pojistné plnění. Zatímco na úraz si standardně jsme schopni uzavřít pojistnou ochranu bez čekací doby, na nemoc nám začíná pojistná ochrana platit zpravidla až po dvou nebo třech měsících od počátku pojištění. Pokud by zdravotní komplikace nastaly ještě během čekací doby, bohužel nevzniká právo na pojistné plnění.

Co říci závěrem? Správně nastavené životní pojištění je zpravidla velmi dobrým sluhou v těžkých životních situacích a zajišťuje ochranu našeho příjmu. Považovat výdaj za něj jako zbytečný by se tedy nemuselo rozhodně vyplatit. Pokud se bohužel nacházíme v situaci, kdy je nalezení úspory v životním pojištění opravdu nezbytné, rozhodně není dobré pojistnou smlouvu celou rušit nebo zasahovat do nastavení vážných rizik, jako je pojištění invalidity, dlouhodobé pracovní neschopnosti nebo úmrtí. Pokud jsme nuceni někde ušetřit, šetřeme rozumně, a to na rizicích, která nejsou tak zásadní. Mohou to být například čistě úrazová rizika či krátkodobá rizika typu denního odškodného za úraz nebo hospitalizace.

Personální změny v OK HOLDING

Také v prvním čtvrtletí letošního roku došlo v OK HOLDING k několika významným personálním změnám, o nichž bychom vás rádi informovali. A i tentokrát představíme nové tváře, se kterými se v našich členských společnostech můžete potkat!

OK GROUP

S účinností od 1. února 2023 jsme sloučili pobočku Pardubice s pobočkou Hradec Králové v jeden silný a stabilní obchodní celek pro východní Čechy. Ředitelem této sloučené pobočky se stal Jiří Nudčenko, dosavadní ředitel úseku likvidace pojistných událostí. Vedení tohoto úseku převzala od stejného data Pavla Bělská Juranová, která bude nadále současně řídit i úsek pojištění odpovědnosti.



Marek Sokop

Již při studiu pracoval jako promotér na společenských akcích, kdy jeho náplní práce byla péče o významné hosty a klienty. Po dokončení studia Managementu rozvoje měst a regionů na vysoké škole AMBIS začal pracovat jako obchodní zástupce prodeje zlatých šperků. V květnu 2022 vstoupil do oboru pojišťovnictví a připojil se do týmu risk managementu a oceňování na centrále v Brně. Aktuálně má na starosti oceňování nemovitostí od zemědělských a průmyslových areálů, až po rodinné a bytové domy s následným zpracováním oceňovacích zpráv. V rámci zastupitelnosti se seznamuje i s oblastí risk managementu. Svůj volný čas věnuje především sportovním aktivitám, ke kterým patří například lyžování a procházky v přírodě.

Ondřej Vařecha



Do OK GROUP, na centrálu v Brně, nastoupil Ondřej již v průběhu svého studia na Masarykově univerzitě. Zde se postupně seznamoval a zapracovával v jednotlivých oblastech od administrativy, přes retailové pojištění až k flotilovému pojištění motorových vozidel. V polovině roku 2022 úspěšně ukončil magisterské studium a od ledna letošního roku je členem obchodního týmu olomoucké pobočky. Jeho největší zálibou je sport, především plavání a tenis.

OK KLIENT



Aneta Horáková

Vystudovala obor Finance a management podniku na Mendelově univerzitě v Brně. Během studia pracovala jako vázaný zástupce se zaměřením na oblast pojištění, investic a úvěrů. Marketingu se věnuje již několik let. V OK KLIENT má na starost plánování a organizaci eventů, přípravu propagačních materiálů, zpracování podkladů pro sociální sítě a další činnosti s marketingem spojené. Svůj volný čas využívá nejčastěji k cestování, rekreačním sportům a trávení společného času s přáteli a rodinou.

OK GRANT



Pavla Hartmanová

Je absolventkou Mendelovy univerzity v Brně v oboru Mezinárodní teritoriální studia Fakulty regionálního rozvoje a mezinárodních studií. Již při studiu nastoupila do poradenské agentury na pozici junior projektový manažer, kde se věnovala především zpracovávání žádostí o dotaci a jejich následné administraci a agendě s tím spojené. Dotační problematika je jí z povahy vystudovaného oboru blízká, rozhodla se tedy zůstat v dotačním světě i po dokončení studií a prohlubovat tak své znalosti a dovednosti. Ve společnosti OK GRANT aktuálně působí jako projektová manažerka. Pavla se v minulosti věnovala profesionální atletice a dodnes tráví velkou část svého volného času sportem. energii čerpá na Vysočině, která je jejím domovem, nejčastěji se zajímavou knížkou v ruce.

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



Rok 2023 v poradenství



Zleva: Michal Weber, Marek Pavelec, Eva Marková, Zdeněk Kučera a Václav Včelák

Rok 2023 jsme v poradenství odstartovali tak trochu matematicky. Hned v průběhu ledna se naši kolegové a klienti začali setkávat s tímto označením: $1^2=1$. Ne náhodou tento zápis připomíná známou Einsteinovu rovnici $E=mc^2$, která způsobila revoluci v oblasti fyziky. I naše rovnice totiž znamená „revoluci“, avšak na dotačním trhu v České republice. V jistém smyslu totiž můžeme říci, že podobnou událost dotační prostředí ještě nezažilo. Právě v letošním roce totiž dochází k profesnímu sloučení dvou největších poradenských subjektů v oblasti zemědělského poradenství, a to společností Agroteam CZ s.r.o. a DOTin s.r.o.



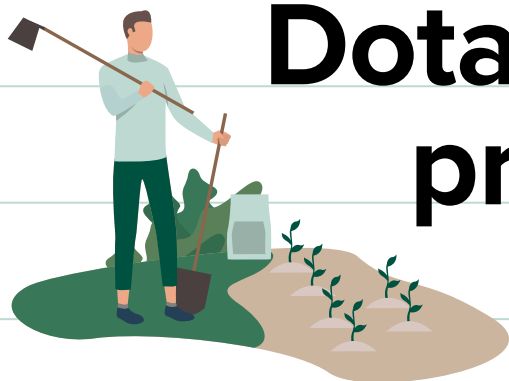
Výsledkem tohoto profesního spojení je tak vznik nejsilnějšího subjektu v oblasti zemědělského dotačního poradenství, který kdy na českém trhu byl. I kolegyně a kolegové ze společnosti DOTin jsou tak od letošního roku pod křídly společnosti Agroteam CZ, což zvyšuje nejen celkovou profesní odbornost našich poradců, ale hlavně tento krok výrazně posiluje naši, již tak významnou, pozici na trhu v tomto oboru. Pro klienty jsme tímto vytvořili ucelené dotační místo, kde se koncentrují znalosti a dovednosti nejzkušenějších poradců v oboru. Rychlejší a efektivnější sdílení informací, znalostí a zkušeností se potom zúročí v nespornou výhodu pro naše klienty. Případná vzájemná zastupitelnost našich poradců bude také generovat rychlejší zpětnou vazbu pro klienta, a to jak informační, tak také tzv. strategickou. Jelikož je pro nás klient vždy na prvním místě, budeme nyní schopni řešit mimořádné situace v projektech mnohem rychleji, což je často pro další rozhodování v oblasti investic klíčové.

Další výhodou pro žadatele o dotace je skutečnost, že společnost Agroteam CZ je nositelem certifikátu Advigreen. Tento certifikát jsme získali jako první v ČR a v oblasti dotačního poradenství jsme na trhu dodnes jediní, kdo jím disponuje. Právě tato certifikace umožní našim klientům od letošního roku využívat dotační podpory i na naši práci. Klienti společnosti DOTin se samozřejmě mohou ptát: „Co s námi nyní bude? Měli bychom se obávat ohledně běžících projektů?“ To rozhodně ne! V rámci našeho profesního spojení se jedná o řízený proces. Společnost DOTin nekončí svojí činností okamžitě, ale zcela naplní veškeré závazky, které vůči svým klientům má. Všechny žádosti o dotaci v různých fázích rozpracování tak budou plnohodnotně dopracovány se stejnou péčí a odborností, na kterou byli

klienti doposud zvyklí. Veškeré nové obchody od letošního roku však již budou realizovány pod hlavičkou společnosti Agroteam CZ. Garantujeme, že žádný z klientů nemusí mít o svůj projekt obavy.

Rozhodnutí o profesním sloučení obou firem je tak v podstatě dovršením dlouholetého plánu, který byl v rámci OK HOLDING nastaven. Cíle byly jasné: již od počátku bylo hlavním záměrem vytvořit největší poradenskou společnost v ČR v oblasti zemědělství, poskytnout klientům maximální a profesionální servis v oblasti dotačního a provozního poradenství, a to vše s rozumnou cenovou dostupností. Právě rok 2023 se stal tím zlomovým. Společná zemědělská politika startuje do nového období a klienti potřebují silného a profesionálního partnera, který bude schopen reagovat na jejich veškeré požadavky a bude připraven k dlouhodobé spolupráci v rámci dotační strategie. Pro úplnost je nutné podotknout, že společnost DOTin jako taková zcela nezaniká, v obchodním rejstříku jí nadále naleznete pod stejným IČO. Budoucnost této značky nebudeme nyní prozrazovat, nicméně můžeme naznačit, že v OK HOLDING vždy přemýšlíme o krok napřed!





Dotační možnosti pro zemědělce na obzoru

Letošní rok je v oblasti zemědělství velmi očekávaný.

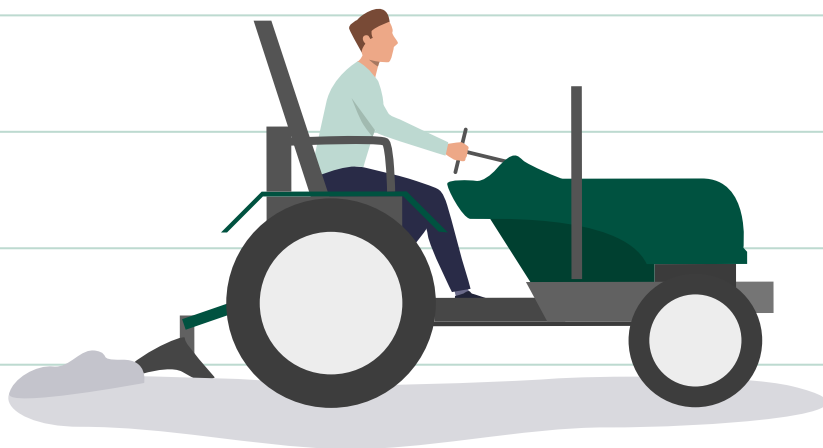
Hlavním důvodem je avizované finální nastavení a následné spuštění nových dotačních podmínek v rámci Společné zemědělské politiky na období 2023 – 2027. Celé dotační schéma pro zemědělské podnikatele se tak bude upravovat a poměrně zásadně měnit oproti tomu, na které jsme byli doposud zvyklí. Právě tyto změny, a hlavně jejich implementace do chodu podniku, jsou nyní hlavním tématem v tomto sektoru.

Připomeňme, že dotační podpory pro zemědělce jsou dvojího charakteru. V první řadě se jedná o tzv. přímé platby. Zde právě dochází k zásadním změnám, které mají přímý vliv na samotnou zemědělskou činnost.

V terénu rezonují pojmy jako úhor, ekoschéma či ekoplátba a mnoho dalších. Vyznat se ve všech těchto výrazech, a hlavně v podmínkách, které se za těmito slovy skrývají, je v letošním roce nelehký úkol pro každého zemědělce. Správné nastavení systému hospodaření je v nadcházejících měsících nesmírně důležité, a to zejména s ohledem na zbytek programového období (tedy nejméně do roku

2027). Ačkoliv Státní zemědělský intervenční fond či Ministerstvo zemědělství (dále jen MZe) pořádá řadu seminářů na toto téma, vždy se jedná zejména o obecné informace ohledně nastavení dotačního systému.

Tyto informace jsou nezbytné, pochopitelně však není v možnostech jakéhokoliv organizátora semináře nastavit žádosti konkrétního žadatele na konkrétní podmínky. Proto jsme v rámci společnosti Agroteam CZ připraveni se zemědělci řešit nastavení individuálně. To znamená, že se podíváme přesně na váš podnik, probereme společně vaše možnosti a požadavky na hospodaření.



Následně vyhodnotíme, jaké tituly bude neefektivnější ve Vašem případě čerpat, a hlavně jaké závazky budete povinni plnit.

Druhou částí dotačního systému jsou investiční dotace z Programu rozvoje venkova (dále jen PRV). Dlouho očekávané 1. kolo příjmu žádostí už má své časové obrysy, směřované na červenec letošního roku. Oproti minulým letům, kdy jsme byli všichni zvyklí na příjem žádosti v jarních termínech, se letos jedná o lehký posun do léta. Důvodem tohoto mírného zdržení je zejména prioritizace přípravy plošných plateb. V dalších letech očekáváme návrat blíže k jarním měsícům. Druhé kolo je potom ze strany MZe slibováno na říjen. Každoročně by se tak měla opakovat dvě kola PRV. Jarní kola (pro rok 2023 tedy spíše letní kolo) by měla vždy být těmi hlavními pro zemědělské podnikatele. Právě v těchto jarních kolech příjmu žádostí budeme hledat dotace na hlavní zemědělské investice. V připravovaném kole se bude jednat o příjem žádostí zejména u podpory staveb a technologií pro rostlinnou a živočišnou výrobu či o zemědělskou techniku. Část podpor by měla být směřována do precizního zemědělství. Na své si v tomto kole přijdou i výrobci potravin pro lidskou spotřebu či výrobci krmiv pro hospodářská zvířata. V neposlední řadě bude také vypsán titul pro mladé začínající zemědělce, který jim pomůže jednorázovou investiční dotací k zahájení zemědělské činnosti. Na všechny tyto tituly je nutné se začít připravovat co možná nejdříve. Zejména stavební investice vyžadují projektovou přípravu v podobě stavebního povolení, ale příjem

žádostí se také kříží s agrotechnickými termíny, kdy bude prioritní práce na polích. Proto včasná příprava umožní vhodné nastavení projektu a ušetří čas v době, kdy nám všem v zemědělské sezóně chybí.

Podzimní kolo je sice zatím „daleko“, ale již nyní můžeme definovat jednotlivé investiční tituly. Novým titulem v PRV bude podpora investic na omezení emisí skleníkových plynů, amoniaku a podporu precizního zemědělství. Zde zemědělští prvovýrobci najdou podpory investic v podobě moderních systémů precizního zemědělství, strojového vybavení či stájového vybavení. Nově titul také umožní čerpat dotace na zastřešení koncových skladů BPS. Také zde najdeme tituly spojené s diverzifikací zemědělských činností, tedy podpora pro různé dílny, stavební činnosti, agroturistiku apod. Dále podzimní dotační tituly nabídnou investice do lesů, a to jak v podobě lesnické techniky, tak také například do obnovy lesních porostů po kalamitách.

Letošní rok tak naváže na minulé programové období spuštěním nových dotačních výzev. Poradci ve společnosti Agroteam CZ jsou vybaveni potřebnými informacemi k zahájení příprav Vašeho projektu. Včasná příprava zásadním způsobem zvyšuje pravděpodobnost získání dotace a následnou bezproblémovou udržitelnost celého záměru.

Michal Weber

OP TAK

Pravidla hry pro energetické úspory podniků aneb co z informačních letáků nevyčtete

Rok 2022 byl v rámci průmyslových dotací z pohledu projektových manažerů vnímán jako rok přechodný, kdy docházelo k prolínání končícího a navazujícího operačního programu. Rok 2023 oficiálně nastartoval novou éru Operačního programu Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost (dále jen OP TAK). Jedná se o sěžejní program pro podporu českých podnikatelů v programovém období platném do konce roku 2027. Program se skládá z více priorit definujících konkrétní podporované aktivity. Nejrozsáhlejší a nejpoblárnější aktivitou stále zůstávají energetické úspory.

V druhé polovině roku 2022 byla vyhlášena první výzva v aktivitě Úspory energie v rámci priority posunu k nízkouhlíkovému hospodářství OP TAK. Cílem výzvy je plnění energeticko-klimatických cílů, konkrétně snížení úrovně konečné spotřeby energie ČR, splnění závazku nových úspor energie, a také renovace budov s cílem snížit jejich energetickou náročnost.

Oproti výzvám na úspory energie z minulého programového období došlo ke spoustě změn, které reagují na novou českou a evropskou legislativu a požadavky Evropské komise.

Samozřejmě byla zachována elektronická forma žádosti prostřednictvím nového systému, kdy nutnou podmínkou je kvalifikovaný elektronický podpis. V případě spolupráce s naší dotační agenturou za vás výše uvedené zajistíme a administraci dotace plnohodnotně zprostředkujeme na základě vámi udělené plné moci.

V našem příspěvku se budeme věnovat nejen představení podmínek výzvy, ale především přehledu nejvíce dotazovaných kritérií či omezení v rámci výměny technologie a instalace FVE, a také povinnostem, se kterými z pozice žadatele o dotační podporu v této aktivitě musíte počítat.

PŘEDSTAVENÍ VÝZVY

Výzva podporuje aktivity vedoucí ke snížení spotřeby energie v podnikatelském sektoru. Cílem je snížení spotřeby energie z neobnovitelných zdrojů, příp. snížení přímých i nepřímých emisí skleníkových plynů.

Žádosti musí vyhovět jednomu z níže uvedených kritérií:

- opatření renovace stávajících budov musí splnit minimální úsporu primární energie z neobnovitelných zdrojů ve výši 30 %
- opatření mimo renovace stávající budovy musí splnit úsporu primární energie z neobnovitelných zdrojů minimálně ve výši 30 % NEBO v průměru alespoň 30 % snížení přímých a nepřímých emisí skleníkových plynů v porovnání s předchozími emisemi

Dotace je poskytována zpětně až po realizaci projektu. Maximální výše dotace je omezena ekvivalentem předpokládané hodnoty úspor energie konkrétního projektu, kterou stanoví energetický specialista. Výsledná dotace musí být minimálně 500 tisíc Kč.

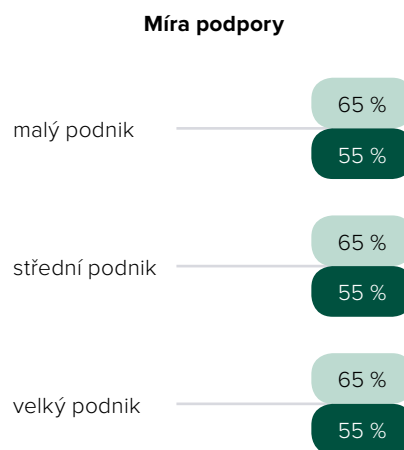
Upozorňujeme, že způsobilé výdaje, ze kterých je vypočtena dotace, jsou vždy uvažované bez DPH a nerovnájí se plné výši prvotní investice žadatele, tzn. reálná míra podpory je vždy nižší.

NÁŠ TIP

Pro orientační kontrolu min. hodnoty dotace doporučujeme ponížít předpokládané výdaje bez DPH alespoň o 10 % a z této částky vypočítat odpovídající procento dotace. Způsobilé výdaje projektu se dají navýšit zahrnutím dalšího „levného“ úsporného opatření, např. výměnou stávajícího vnitřního osvětlení za LED zdroje.

V určitých případech si lze nárokovat jako způsobilé také náklady na přípravnou fázi projektu, konkrétně administraci výběrového řízení, projektovou dokumentaci a energetický posudek. **Na tyto výdaje se poskytuje speciální typ podpory v tzv. režimu de minimis.**

Míru podpory přímo ovlivňuje velikost podniku (velikost ovlivňují také propojené a partnerské podniky, nikoli jen podnik žadatele) a místo realizace projektu, které musí být mimo Prahu (byť samotné sídlo žadatele v Praze klidně být může):



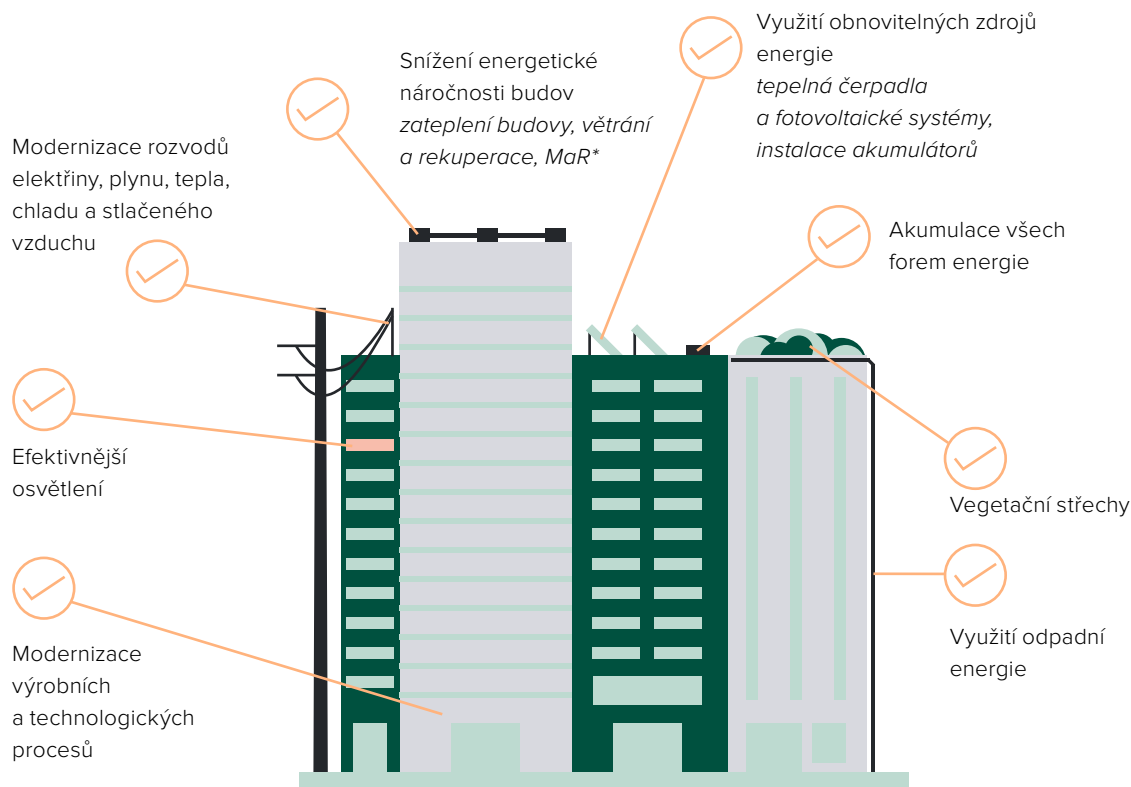
Severozápad, Severovýchod,
Střední Morava, Moravskoslezsko

Střední Čechy, Jihozápad
a Jihovýchod

Dotace je poskytována zejména na investiční výdaje do dlouhodobého majetku v podobě výdajů na stavební a montážní práce, pořízení strojů a zařízení (např. chladící tanky na mléko vč. agregátů, dílčí části posklizňových linek, FVE, tepelná čerpadla), technické zhodnocení majetku (např. zateplení, výměna výplní otvorů, modernizace rozvodů) atd., případně také na inženýrskou činnost.



Přehled podporovaných aktivit



*systémy měření a regulace

OMEZENÍ podporovaných aktivit v rámci výměny či pořízení technologie:

- nelze podpořit výdaje na nákup použitých strojů, zařízení a náhradních dílů
- s výjimkou instalace OZE, nelze podpořit prosté pořízení technologie – pořízení je podmíněno následnou ekologickou likvidací původní technologie
- roční produkce nového zařízení nesmí překročit roční produkci nahrazovaného zařízení (pokud dojde k překročení, je třeba ponížít způsobilé výdaje)
- nelze pořídit technologii na zemní plyn či jakákoli fosilní paliva – určeno pouze pro nová zařízení s nulovými přímými (výfukovými) emisemi CO₂
- nelze pořídit technologii kolových a pásových vozidel a strojů vyjma pásových dopravníků a modernizace pohonných jednotek u těžebních strojů a trakčních kolejových vozidel
- nelze podpořit samostatně opatření instalace FVE ani vnitřního LED osvětlení, daná opatření musí být vždy součástí komplexního projektu
- podporu na akumulaci el. energie lze uplatnit pouze v případě akumulace do bateriových systémů, pokud

je součástí investice do nové FVE sloužící pro potřebu optimalizace využití vyrobené energie, kdy kapacita baterie nepřekročí 1 kWh/kWp instalovaného výkonu FVE (max do 1 000 kWp)

- je nutné, aby u projektů zahrnujících instalaci FVE, nepřekročila výše úspory energie z tohoto dílčího opatření podíl max 30 % z celkové hodnoty úspory energie projektu
- při instalaci FVE platí, že do konečné spotřeby energie lze započítat pouze vlastní spotřebu energie budov a výše přetoků do přenosové nebo distribuční soustavy může být maximálně 50 % z výroby FVE

POVINNOSTI ŽADATELE:

- žadatel musí být podnikající fyzická či právnická osoba a mít uzavřená alespoň 2 účetní období
- subjekt musí vést podvojně účetnictví či daňovou evidenci a musí být schopen pro daný projekt zajistit oddělenou evidenci
- nejpozději ke dni podání žádosti o podporu musí mít subjekt zapsané skutečné majitele v Evidenci skutečných majitelů, plyne-li mu daná povinnost ze zákona



- nejpozději ke dni podání žádosti o podporu musí mít subjekt min. podanou žádost o zveřejnění účetní závěrky za poslední dvě uzavřená období v OR, a to v rozsahu který mu stanovuje zákon
- žadatel musí zajistit, aby před podáním registrace žádosti nebyla zahájena realizace projektu, tzn. žádná závazná objednávka, smlouva či vystavená faktura ani fyzická realizace
- žadatel je povinen zpracovateli dotace poskytnout správné a plnohodnotné informace k určení velikosti podniku a aktuálnímu stavu před realizací projektu
- žadatel je povinen zajistit dle požadavků výzvy povinnou veřejnou publicitu projektu (např. plakát, prezentace na internetových stránkách či sociálních sítích apod.)

Pro registraci projektu je třeba, stejně jako u přechozích výzev, nechat vypracovat energetický posudek, jehož vyhotovení vám můžeme zajistit. Dle souboru jednotlivých opatření, jejich návaznosti a předpokládané ceny realizace se stanovuje případná potřeba vyhlášení výběrového

řízení na dodavatele. Zadávací dokumentaci pro výběrové řízení zajistíme.

Výzva je vyhlášena jako průběžná, se sběrem žádostí do 30. 11. 2023. Ke konci února 2023 byly evidované podané žádosti o celkové hodnotě za cca 1 mld. Kč z celkové alokace výzvy 10 mld. Kč. Na realizaci vašich záměrů je tedy stále dostatek prostředků a i času.

Klára Zahradníčková

Hlavní partner festivalu
JazzFestBrno

okholding.cz

OK HOLDING

Spoluvytváříme
a chráníme
Vaše hodnoty



JAZZ FEST BRNO

7/3-19/5
2023

- Út 7. 3. **DAVE HOLLAND** TRIO
Sono Centrum
-
- Čt 9. 3. **JOHN SCOFIELD** YANKEE GO HOME
Sono Centrum
-
- Pá 24. 3. **TIGRAN HAMASYAN** TRIO
Sono Centrum
-
- Ne 26. 3. **NOBLE-SLAVÍK-CLARVIS** TRIO
Cabaret des Péchés
MELISSA ALDANA QUARTET
-
- Út 28. 3. **EMMET COHEN** TRIO
Cabaret des Péchés
-
- Čt 30. 3. **KURT ROSENWINKEL** QUARTET
Cabaret des Péchés
-
- Čt 20. 4. **UDI SHLOMO** QUINTET
Cabaret des Péchés
POOGIE BELL - JURAJ GRIGLAK BAND
-
- St 26. 4. **KONCERT KATEDRY JAZZU JAMU**
Divadlo na Orlí
-
- Út 2. 5. **CHRIS MORRISSEY**
Sono Centrum
KURT ELLING FEAT. **CHARLIE HUNTER** SUPERBLUE
-
- Čt 4. 5. **SIMON PHILLIPS** PROTOCOL V
Sono Centrum
-
- Po 8. 5. **DONNY MCCASLIN** FEAT. **JASON LINDNER,**
CED - Divadlo Husa na provázku
TIM LEFEBVRE & NATE WOOD
-
- Út 9. 5. **KRONOS QUARTET** 50 LET NA SCÉNĚ
Sono Centrum
-
- Pá 19. 5. **DIANA KRALL** WORLD TOUR 2023
Bobycentrum






Dotace z programu rozvoje venkova se blíží

1. kolo PRV se plánuje již na červenec letošního roku



Plánované dotační tituly:

-  investice do zemědělských podniků (stavby pro živočišnou a rostlinnou výrobu, stroje a technologie) – **dotace až 60 %**
-  mladí začínající zemědělci (stroje, stavby, nemovitosti) – **dotace až 2 mil. Kč**
-  zpracování zemědělských produktů (investice na stavební, strojové či technologické vybavení pro výrobce potravin a krmiv) – **dotace až 50 %**

Již nyní je nutné se začít připravovat.
Pro podrobnější informace kontaktujte
naše poradce na webu: agroteam.cz/kontakty

1. certifikovaný zemědělský poradce





Agroteam CZ

CARE Insurance Broker

CLARO

DOTin

IBS-GROUP

INTERWAY INSURANCE BROKERS

LB Brokers

OK BROKERS

OK GRANT

OK GROUP

OK GROUP SLOVAKIA

OK KLIENT

OK PROFIT

OK REAL ESTATE

YSAT PLZEŇ