



„MYSLÍM, ŽE ÚROVEŇ
ZDRAVOTNICTVÍ
V KRÁLOVÉHRADECKÉM
KRAJI JE VE VELMI DOBRÉ
KONDICI,“ ŘÍKÁ ALEŠ CABICAR,
NÁMĚSTEK HEJTMANA
KRÁLOVÉHRADECKÉHO KRAJE

Kam kráčí finanční sektor

Vše kolem nás dnes ovlivňuje pandemie a názory na její ekonomické dopady se různí. Není to proto, že bychom neměli dostatek chytrých ekonomů, ale z toho důvodu, že situace, kterou prožíváme, nemá pro nikoho z nás obdoby. Já osobně také nechci soupeřit s názory renomovaných odborníků, ale pro mne, jako člověka zodpovědného za chod společnosti, je nezbytné v této době být připraven na jakýkoliv vývoj situace, a to jak negativní, tak pozitivní.

Tím nejpodstatnějším je v současné době zcela jistě řízení nákladů. Vědět, co je případně v budoucnosti zbytečné a co lze v případě nepříznivého vývoje rychle omezit. Na druhou stranu však současná situace přinesla i pozitivní věci. A to zejména v oblasti komunikace. Najednou se velmi urychlilo v minulosti plíživé se zavádějící používání videokonferencí, telekonferencí a podobných nástrojů, včetně uzavírání smluv „na dálku“. Najednou se mnoho věcí dalo vyřešit v poměrně krátkém čase právě formou videokonference, bez zbytečného cestování a ztracení času. Najednou celá řada partnerů rychle změnila procesy tak, aby se zjednodušil proces sjednání smlouvy. Najednou ubyly některé papíry, najednou se změny v IT udělaly rychle a ne až za rok... Nelze přehlédnout, že nás toto období doslova dohnalo zamyslet se nad prioritami a některé věci, které ulehčují život našim spolupracovníkům, prostě udělat ihned. A to nejenom my, ale i naši partneři. A to, myslím si, je v pořádku. Tyto změny už zůstanou a pomohou nám i v budoucnosti.

Nad čím ale neustále přemýšlím je budoucí portfolio našich služeb. Co budou ty nejpodstatnější produktové oblasti? Doposud máme za sebou pouze krátkou zkušenost, která se na číslech projevuje zatím vlažně. Ale přesto zkusím věštit z „ok klientovské“ křišťálové koule.

Za mne očekávám největší dopad v oblasti hypotečních úvěrů a investic. Je logické, že je zde několik vlivů: zejména banky zpřísnily posuzování klientů pro poskytnutí úvěrů a současně již dochází ke zvyšování nezaměstnanosti a tím se snižuje i počet žadatelů o úvěr. U investic dojde k určité stagnaci, jelikož vývoj trhů bude relativně špatně predikovatelný a investoři budou opatrní. Navíc bude u řady velkých investorů docházet ke zvyšování likvidity a tím k výprodeji některých pozic.

Dle mého bude tím nejstabilnějším prvkem pojištění, a to zejména neživotní. Pokud půjdeme do detailu, pak zejména retailové pojištění motorových vozidel běží stejně, ne-li lépe, v letošním roce oproti loňsku. Pojištění nemovitostí taktéž. U životního pojištění je vidět lehký pokles nové produkce, ale doposud nepozorujeme dopady na portfolio. Jelikož se ve společnosti OK KLIENT neorientujeme na pojištění flotil, nemohu hodnotit na základě našich čísel, ale očekával bych pokles předpisu zejména z důvodu omezení počtu používaných vozidel.

Mimo dopadu do produkce či předepsaného pojistného nás určitě zajímá i odhad, jak dlouho tato situace může trvat a jaký bude její další vývoj. Pokud vše zjednoduším, čeká nás dlouhé období, ve kterém budeme muset všichni daleko více a intenzivněji pracovat na získávání nových klientů, ale i na udržení stávajících. Nemyslím si, že se na výsledky roku 2019 dostaneme letos a ani v roce příštím. Bude záležet na každém z nás, jakou rychlostí se tam dostaneme...

V každém případě však můžete počítat s naší maximální podporou. A to jak naši klienti, tak také spolupracovníci. To, v čem určitě neslevíme, je úroveň a kvalita našich služeb.



Štefan Tillinger
předseda představenstva OK KLIENT a.s.
partner OK GROUP a.s.

EDITORIÁL



**VYBÍRÁME
Z OBSAHU**

15

ROZHOVOR
s Ing. Mariánem Šebestou,
generálním ředitelem Povodí Labe

19

**FINAX – inteligentné
investovanie s vyššími
výnosmi**

Necítím jako handicap to, že nejsem lékař

Královéhradecký kraj se rozkládá na ploše 4 759,1 km² a má více než 550 000 obyvatel. Sídlem kraje je Hradec Králové. Mezi turisty nejnavštěvovanější místa bezesporu patří Krkonošský národní park s nejvyšší horou České republiky Sněžkou a pramenem největší české řeky Labe, Adršpašsko-teplické skály nebo Prachovské skály.

OK GROUP odborně pečuje o pojistný zájem Královéhradeckého kraje již od roku 2013. O rozhovor jsme požádali Aleše Cabicara, náměstka hejtmana Královéhradeckého kraje, zodpovědného za oblast zdravotnictví.

Aktuálně zastáváte pozici náměstka hejtmana pro zdravotnictví Královéhradeckého kraje. Jste vystudovaný ekonom. Je mi jasné, že tato pozice je spíše manažerská, přesto – jaký vztah máte ke zdravotnictví? A je složitější řídit tuto oblast jako „nelékař“?

Přiznám se, že jsem měl v začátcích, při nástupu do této pozice náměstka hejtmana pro zdravotnictví, to štěstí velmi úzce spolupracovat a samozřejmě konzultovat veškeré záležitosti s panem docentem Leošem Hegrem. Byl to jakýsi můj doyen v oboru. V té době byl poslancem, a ještě před několika lety ministr zdravotnictví České republiky. Spoustu věcí jsme spolu konzultovali a pan docent mě do problematiky, týkající se zdravotnictví, velmi ochotně zasvěcoval.

Jsou zastánci teorie, kteří tvrdí, že už na úrovni krajského řízení, nebo například na úrovni řízení nemocnice, je řídicí pozice tak úzce profilová záležitost, že by měla být prioritně svěřena lékařům. Já si to ale nemyslím. Podle mého názoru je to skutečně ryze manažerská práce, kdy je základem práce s lidmi, s finančními toky, které jsou mnohdy velmi složité, protože zdravotnictví v České republice je hrazeno systémem veřejného zdravotního pojištění na bázi zálohových plateb. Dále je to práce s jednotlivými



mi nemovitostmi, a to napříč zdravotnickými subjekty. Nemocnice je živý organismus, nejedná se jen o lékařskou a zdravotní péči. Je zde mnoho nezdravotnických aktivit, které se musí vzájemně se zdravotnickou částí doplňovat. Necítím tedy jako handicap to, že nejsem lékař.

Vášim denním chlebem je tedy zajišťování finančních prostředků?

Pokud bychom se měli starat pouze o finance, bylo by to velmi zjednodušené. Je to jen jedna část našeho úsilí. Naším denním chlebem je koordinovat celý systém řízení. Co považuji za velmi důležité, je řízení personálních zdrojů a zabezpečení jednotlivých oborů. To znamená například práci s budoucími lékaři systémem zdravotnického nadačního fondu. Není to tedy věc čistě ekonomická, i když je jistě dominantní především proto, že naše nemocnice jsou v rolích akciových společností a jak jistě víte, akciové společnosti nemůžete záměrně udržovat v záporných

číslích. O to větší akcent na ekonomiku je, aby zkrátka byla funkční a aby nemocnice vykazovaly i patřičné výsledky.

Když se ještě vrátíme k těm penězům: je jejich získávání v dnešní době složitější než dřív?

Je to především zcela jiné, než na co jsem byl zvyklý z předchozích ekonomických nebo manažerských funkcí. Musel jsem tento systém dobře načíst. Velmi zjednodušeně řečeno v korporátu, ať už výrobního či obchodního charakteru, máte nákladovou část a výsledný produkt umísťujete s patřičnou mírou zisku na trh. Ve zdravotnictví vstupuje do hry několik věcí, které jsou



LIDÉ MAJÍ OBČAS TENDENCI SI STĚŽOVAT NA NEMOCNICE, PŘEDEVŠÍM CO SE PRÁVĚ DOSTUPNOSTI A KVALITY PĚČE TÝKÁ, ALE NEUVĚDOMUJÍ SI, ŽE JEJICH PARTNEREM JE ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNA, TĚ POSÍLAJÍ PENÍZE.



podstatné a se kterými se v korporátu nesečkáte. Jednak je zdravotnictví nesmírné politikum, neboť občané očekávají, že budou mít kvalitní, a především dostupnou zdravotní péči, a to jak v místě, tak v čase.

Jak jsem již říkal, jsme systémem veřejného zdravotního pojištění. Každý občan část svého výdělku alokuje do vybrané zdravotní pojišťovny a ta je jako prostředník vázána

uhradit péči poskytovatelům samotných služeb. Lidé mají občas tendenci si stěžovat na nemocnice, především co se právě dostupnosti a kvality péče týká, ale neuvědomují si, že jejich partnerem je zdravotní pojišťovna, té posílají peníze. Přiznám se, že, i z pohledu ustavujícího člena TOP 09, zastávám názor, že bychom měli mít určitou možnost připlatit si za nadstandardní péči. Standard by pak měl být kvalitní a dostupný veškerému obyvatelstvu. Takže jsem pro individuální spoluúčast samoplátců.

U vás v kraji získáváte nové lékaře i prostřednictvím již zmíněného zdravotnického nadačního fondu. Nabízíte budoucím lékařům stipendia. Jak se vám v této oblasti daří? A jste jediný kraj, který podobných stipendií v této oblasti využívá?

Myslím si, že jediným krajem nejsme, dokonce bych řekl, že to podobně dělají všechny kraje. Asi je potřeba podívat se na síť zdravotnických zařízení v České republice. Náš kraj požívá takové nepsané výhody, že jsme na pohraničí Polska z jedné strany a východní částí republiky ze strany druhé. Chci tím říct, že se nás tak markantně netýká odliv našich zdravotníků a lékařů. Ti míří spíše do Německa, Rakouska či Británie. Takže jistá nedostatečnost tady je, ale jsou kraje, které jsou na tom podstatně hůře. Když se na tuto věc podíváte z hlediska oborů, tak jsou některé více problematické. Je to například pediatrie, v některých regionech stomatology. Je to především proto, že nám chybí prakticky jedna generace lékařů. Máme lékaře, kteří jsou v nárokové části svého života na důchod, jsou již v pokročilém věku, ale i přesto o své vůli přesluhují. Chtějí být ještě v systému aktivní a platní. To však nelze dělat do nekonečna. Na odpočinek mají samozřejmě nárok a ve chvíli, kdy se pro něj rozhodnou, jim ho musíme dopřát.

Pak zde máme generaci lékařů mladých. V našem kraji máme Lékařskou fakultu Univerzity Karlovy. V roce 2016 jsme ustanovili zdravotnický fond, respektive nadační fond Královéhradeckého kraje, do něhož Královéhradecký kraj deponuje veřejně



prostředky ze svého rozpočtu a správní rada, které předsedám, bude podle jednotlivých nedostatečností oborů vyhodnocovat udělování stipendií pro studenty šestých ročníků lékařské fakulty proti podmínce, že se po úspěšném ukončení studia zaváží po tři roky pracovat v našem kraji. Důležité je říci, že v jakémkoli zdravotnickém zařízení. Původně jsme řešili, tuším, 5 oborů, v současné době jsou to takřka všechny obory. Udělali jsme jakési odstupňování. Poskytujeme nejkřivější oborům, jako je třeba již zmíněná pediatrie nebo vnitřní lékařství, částku 150 000 Kč – to je první stupeň. Druhý je 130 000 Kč. Za dobu existence nadačního fondu jsme získali zhruba 96 budoucích lékařů a lékařek k výkonu povolání ve zdravotnických zařízeních v našem kraji. Proč zdůrazňuji, že mohou výkon povolání zvolit v jakémkoli zdravotnickém zařízení? Královéhradecký kraj je na jedné straně provozovatelem vlastních nemocnic, které jsou sdruženy v akciové společnosti Zdravotnický holding Královéhradeckého kraje a rovněž tady působí státní zařízení, například Fakultní nemocnice Hradec Králové a dále celá řada privátních poskytovatelů zdravotních služeb. Takže studenty stipendiem neomezujeme k volbě výhradně našich zařízení. Zajímá nás pouze geografická volba. Dále nás samozřejmě

zajímá nelékařský personál, tedy zdravotní sestry. Tam je situace trochu jiná. Iniciovali jsme v sídelních městech našich nemocnic, tedy v Trutnově, Broumově, Rychnově nad Kněžnou, Jičíně a ve Dvoře Králové, vznik nadačního fondu, kam deponujeme část našich prostředků pro studijní nebo podpůrné programy pro nelékařský zdravotnický personál, kde již zavazujeme sestry k výkonu povolání v té či oné konkrétní nemocnici, při které fond vznikl.

Dovolte nyní otázku trochu „na tělo“. Co považujete za svůj největší pracovní úspěch v pozici náměstka hejtmána pro zdravotnictví? A zároveň mě zajímá, zda jsou to právě pracovní úspěchy, které Vás motivují do další práce?

Nejdříve tedy k první části otázky. Asi bych to nenazval úspěchem, tedy takto jasně ohraničeně. Ale jsou jistě věci, které se nám povedly a nemusíme se za ně stydět. Nemluví jen za sebe, respektive za gestora zdravotnictví, protože zásadní rozhodnutí jsou rozhodnutími celé rady a jsem rád, že se mohu již tři a půl roku o radu opírat. Kolegové vždy brali v potaz mé argumenty a vždy jsem byl rád za podporu rady, ať už se to týkalo uvolnění prostředků na výstavbu nebo nákup specializovaných přístrojů. V každém případě za zlomový

milník bych považoval výstavbu nemocnice Náchod za zhruba 1,7 miliardy korun. To především z toho důvodu, že je to nejen Náchod, ale celý region, který nemocnici potřeboval. Zhruba deset let se nedařilo projekt dokončit. To, že se to podařilo nám, považuji za určitou výhru, možná i úspěch. Nemocnici stavíte na střednědobý časový horizont. Na dvacet, třicet let. I přes turbulence, které jsou součástí personálních zdrojů, se nám podařilo udržet veškerý systém péče ve všech nemocnicích. Někdy více složitěji, jindy méně. Jsem rád, že jsme nemuseli sahat k drakonickým opatřením typu redukování péče. A co se týče motivace, víte, již jsem se dostal do jakéhosi zlomu, kdy si nestanovuji fixní cíle, ale jakousi mou filozofií je to, že i cesta, může být cíl. Zdravotnictví nejen v České republice je primárně vztahová záležitost mezi ošetřujícím personálem a pacienty. Což je velmi citlivá záležitost, která může být toxikována spoustou věcí, ať už momentální indispozicí jedné nebo druhé strany, ale to je primární vztah, na kterém je zdravotnictví postaveno. Byl bych velmi rád, pokud by se naše společnost a především občané našeho kraje cítili jistí v tom, že na krajské zdravotnictví, lékaře a sestry se mohou spolehnout. Aby to, že se dočkají kvalitního a včasného ošetření, bylo pro ně samozřejmostí. Aby si uvědomovali, že zdravotnická síť, která je na území kraje, je v porovnání třeba i s vyspělejšími zeměmi velmi exponovaná. Zkrátka, že úroveň zdravotnictví, mým pohledem především v Královéhradeckém kraji, je ve velmi dobré kondici.

Stále mě, ale zajímá, co Vás tedy motivuje? Pro někoho to jsou peníze, moc, politická kariéra. Jak to máte Vy osobně?

Vaší otázce rozumím a vrátím se na začátek. V rámci koaličních dohod jsem dostal na starost právě zdravotnictví. Neberte to jako projev slabosti, ale tehdy jsem tři nebo čtyři dny skoro nespál. Věděl jsem, že je to věc nesmírně citlivá a složitá. Že se budu muset spoustu věcí učit a poznávat je. Bral jsem to tehdy jako výzvu. Pokud budu z této pozice odcházet s tím, že pacienti i lékaři a sestry, potažmo veškerý personál

nemocnic, uznají, že jsme udělali krok dopředu a já věřím, že jsme se určitě dopředu posunuli po obdobích, kdy se pouze přešlapovalo, toto pro mě bude vítězství. Ale tím nechci říct, že se nám doposud podařilo úplně všechno, co bychom chtěli.

Jaký je obecně Váš vztah k novým technologiím?

Není tajemstvím, že je mi padesát čtyři let, ale nové technologie rozhodně neodmítám. Je pravda, že se technologie vyvíjejí velmi rychle. To, co je moderní dnes a s čím se v rychlosti seznamujeme, bude za půl roku a možná i dříve zastaralé.

Předpokládám, že co se zdravotnictví týče, jsou moderní technologie a investice do nich nezbytné. Jaké nejzajímavější přístroje nebo technologie se Vám a Vaším kolegům podařilo pro královéhradecké zdravotnictví pořídit?

Určitě se tato oblast zdravotnictví nevyhýbá, spíše naopak. Podařilo se nám třeba do Náchodské nemocnice umístit novou, moderní magnetickou resonanci. O ní se mluvilo téměř osm let. Novou magnetickou resonanci máme i v Trutnově. V Hostinné máme speciální rehabilitační pracoviště, kde řadu technologií využíváme. Například tam máme jednu z nejmodernějších barokomor. A samozřejmě se nám podařila řada dalších věcí. Úspěšně získáváme i dotace z Integrovaného regionálního operačního programu (IROP).

Když nějaký přístroj pořizujete, zajímá Vás, jak funguje?

Jsou to věci nesmírně zajímavé. Rozhodně chci vždy vědět, co která technika umí, zajímají mě její parametry. Nikdy nebudu odborníkem na například magnetické resonance, od toho tady ani nejsem, ale je pravda, že barokomora mě zajímá i z pohledu mého hobby, což je potápění. Naštěstí jsem ji v realu nikdy nemusel použít.

Ve Vaší vizitce na stránkách TOP 09 uvádíte, že mezi Vaše záliby patří motocyklový sport, horská turistika a lyžování, historie a četba. Říkala jsem si, že tam najdu letadla, a že třeba

i aktivně létáte. Mimo jiné jste čestným členem Svazu letců České republiky. Samozřejmě se ptám v souvislosti s každoroční mezinárodní leteckou přehlídkou Czech International Air Fest (CIAF), kterou pořádáte.

V roce 1993 jsem s kolegou založil Czech International Air Fest. Tenkrát asi hlavně z mladického obdivu k létání. Ještě žila i generace našich pilotů z druhé světové války. Byli to lidé, kteří si zasloužovali maximální úctu a respekt. Nad Vaší hlavou (v kanceláři náměstka hejtmána – pozn. autora) visí print Františka Peřiny, který mi ho i sám popsal. Bylo to krátce před jeho skonek.

Ano, letos je to již 23. ročník. Tedy, byl by to dvacátý třetí ročník, z důvodu koronaviru jsme ho přesunuli na rok příští. Letos si tedy dáme přestávku. Když mám chvíli čas, mohu se s kamarády proletět v menším sportovním letadle. Sám nyní aktivně nelétám.

Dovolu mi poslední otázku, pane náměstků. Jaký vliv měla právě zmíněná koronakříze na Váš pracovní i soukromý život?

Určitě každého se toto dotklo. O to víc lidí, kteří jsou se zdravím profesně spjatí. Takže na rodinu jsem měl času ještě méně než obvykle. Na druhou stranu jsem pyšný na to, že se náš kraj držel u spodní hranice v počtu nakažených. Díky patří nejen našim zdravotníkům, ale hlavně lidem. Opět jsme si potvrdili, že český národ je ochoten přijmout i nepopulární omezení, jako je zákaz cestování, nošení roušek. Bylo krásné pozorovat enormní projev sympatie s lidmi v první linii. Lidé si zase pomáhali, a to byla obrovská zkušenost. Infekce zatím úplně neodezvěkla, ale pokud by se cokoli podobného zase objevilo, tak věřím, že systémy, které jsme zavedli, byly dostatečné, užitečné a pro boj s nákazou efektivní. Byli bychom tedy již připraveni.

Autor: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory prodeje

Anketa „jak ovlivnila koronakrize fungování/podnikání našich klientů?“

Dvě níže uvedené otázky jsme si dovolili položit zástupcům z řad našich klientů, jakožto reprezentantům různých sektorů ekonomiky.

- 1 Jaké dopady má koronakrize na obor vašeho podnikání/na vaše fungování a konkrétně na vaši společnost/instituci?
- 2 Dala by se na vzniklé situaci najít i nějaká pozitiva? Například v oblasti rezerv ve výrobě či lidských zdrojích?

**PETR OTÁHAL, MÍSTOPŘEDSEDA
PŘEDSTAVENSTVA L7 GROUP A.S.**



1 V době, kdy odpovídám na vaše dotazy, jsme pořád ještě v nouzovém stavu, ve stavu, kdy stojí podstatná část ekonomiky, máme de facto uzavřené hranice a výrazně limitované sociální kontakty.

Vzhledem k tomu, že jsme logistická skupina zaměřující se převážně na logistiku osobních vozidel, je nesporné, že patříme k nejvíce zasaženým subjektům v oboru. Velké automobilky zastavily své výroby v intervalu jednotek dnů, přičemž po více než měsíci nulové produkce dochází pouze k pozvolnému oživení. Pro nás, coby specializovaného dopravce, tato skutečnost znamenala nutnost odstavit podstatnou část flotily s tím, že jsme registrační značky vozidel skutečně uložili do depozitu s cílem minimalizovat nemalé náklady spojené s pojištěním. Následující měsíce určitě nebudou jednoduché, nicméně jsem přesvědčen o tom, že jako skupina tuto bezprecedentní krizi zvládneme, a že z ní nakonec vyjdeme efektivnější a pružnější, než jsme do ní vstoupili.

2 Jsou to právě tyto okamžiky, kdy coby management opravdu razantně přehodnotíte vnitřní procesy firmy a odhodláte se k výrazným organizačním a procesním změnám. Tento pojem, prosím, neberte jako eufemismus pro propouštění – lidský kapitál byl, je a bude tím nejcennějším aktivem, který společnost má a dlouhé roky buduje. Jakémukoli zásahu v této oblasti

tedy vždy musí předcházet důkladná analýza a posouzení všech „pro“ a „proti“. Těmi organizačními a procesními změnami jsem měl na mysli především nalezení širších synergií ve skupině, kdy jsme touto formou byli schopni pokrývat agendu kolegů, kteří se v době uzavření škol museli starat o děti, stejně tak jako širší rozšíření možností práce z domova. Umím si i představit, že se u některých profesí stane možnost práce z domu standardem – minimálně po část týdne.

Tato doba nám dala šanci se zastavit, popřemýšlet a srovnat si v hlavě to, co je opravdu důležité.

**MGR. ZDENĚK JURÁNEK,
MÍSTOSTAROSTA MĚSTA MORAVSKÝ
KRUMLOV**



1 Samosprávy se musely vyrovnat s akutními potřebami občanů, ale v počátku i s nedostatečným zásobením ochranných pomůcek lékařů, kteří se na nás obraceli. Myslím, že samosprávy sehrály v této situaci důležitou a aktivní roli. Město Moravský Krumlov se snažilo omezit provoz úřadu co nejméně, aby tak bylo stále nápomocno svým občanům. Nyní nás začne dohánět zejména dopad sníženého příjmu ze sdílených daní, kvůli čemuž budou muset být přehodnocovány i investiční akce města.

2 Zejména sounáležitost mezi lidmi, kterou situace vyvolala (u nás například šití roušek,

poskytnutí obědů zdarma pro seniory či výroba a rozvoz svačinek pro lidi pracující v „prvních liniích“ apod.) a to, že jsme mnohdy měli čas být více spolu.

**ING. JOSEF KOTYZA, JEDNATEL
SPOLEČNOSTI ČSAD, S.R.O.
RYCHNOV N. KN.**



1 Vlivem zastavení výroby v závodech ŠKODA AUTO a.s. došlo k citelné ztrátě v ziskovosti společnosti. S těmito ztrátami se budeme vyrovnávat minimálně do konce letošního roku.

2 Budeme se zabývat zefektivněním hospodářské činnosti společnosti s tím, že budeme nuceni přistoupit i k redukci počtu zaměstnanců.

**ING. PETR VIOCHNA, EKONOM
ALUMONT HOLDING A.S.**



1 Z pohledu celého ALUMONT HOLDING a.s. byla nejvíce zasažena dceřiná společnost BOHUMÍNSKÁ STROJNÍ KOVOVÝROBA, s.r.o., jejíž produkce v oblasti kovovýroby a stolařské výroby je umístována na celoevropský trh a zakázky do země jako Itálie, Španělsko, Francie byly dočasně pozastaveny – byli jsme tak nuceni na období několika týdnů přerušit výrobu. Ostatní společnosti působí zejména

na domácim trhu v oblasti strojírenství (REKTIMONT s.r.o.) a stavebnictví (ALUMONT BUILDING a.s., ALUMONT BUILDING SERVICES s.r.o.), kde sice došlo k dílčím omezením, nicméně výroba a zakázky přerušeny nebyly.

2 V každém případě došlo k určitému „přeskupení sil“, respektive výrobních prostředků a reorganizaci jednotlivých činností a lze říci, že do jisté míry tato krizová situace urychlila některé kroky/změny. Dále koronakrizy ukázala potenciál například použití tzv. „home office“ u některých zaměstnanců.

PETR MARIAN, ŘEDITEL HOTELU GALANT



HOTEL GALANT ****

1 Dopady jsou kritické. 100% ztráta tržeb a navíc těsně na začátku sezóny, k tomu 80 zaměstnanců, o které nechcete přijít. Smrtelná kombinace. A podobně jako my jsou na tom všechny hotely i gastro provozy. Hotel nelze odstavit a vynulovat náklady na provoz. Ty stále běží, ale přesto v kasírce je pořád prázdnou...

2 Pozitiva jsou drobná a vzhledem k průšvihů nevýznamná. Je čas na údržbu (i když nejsou zdroje na větší investice), poznáváte loajální kolegy a vstřícné obchodní partnery. Teď už je to lepší, je vidět konec tunelu. Věříme, že z něj budeme brzy všichni venku a začneme se alespoň pomalu vracet do normálu.

ING. PAVOL MIŠKOV, MAJITEL' A KONATEL' CK TRGOTURS



1 Cestovní kancelář TRGOTURS působí na trhu už 30 rokov. Sme relatívne malá CK so zameraním na predaj zájazdov hlavne do destinácie Chorvátsko, v tomto segmente sme posledných desať rokov

jediná CK, ktorá zabezpečuje leteckú dopravu – vlastný charter let, počas letnej sezóny. Zabezpečujeme predaj leteniek do celého sveta, taktiež individuálne zájazdy s kompletným zabezpečením ubytovania a transferov, organizujeme golfové zájazdy po celom svete, hlavne v Španielsku, v Spojených arabských emirátoch apod. V priemere ročne obslužíme cca 4 tisíc zákazníkov. Zabezpečujeme samozrejme aj cestovné a iné poistenia pre našich klientov v rámci spolupráce s OK GROUP SLOVAKIA.

V tejto súčasnej dobe, keď nás zasiahla pandémia vírusu COVID-19, sme samozrejme museli naše aktivity obmedziť na minimum, zamestnanci majú home office a zabezpečujú dennú komunikáciu s našimi klientmi, ktorí sú informovaní o situácii a možnostiach realizácie letných dovoleniek. Naš obrat je v tomto čase nulový. Pevne však veríme, že letnú sezónu predsa len budeme môcť zrealizovať, hoci len autobusovou a individuálnou dopravou.

2 V tejto veľmi komplikovanej dobe hľadať a nájsť pozitíva v našom segmente je veľmi ťažké. Predsa len by som spomenul medzilidské vzťahy, ktoré sú v tejto dobe veľmi dôležité. Ak firmy roky poctivo pracovali a vytvorili si svojim prístupom dobré vzťahy so zákazníkmi, v týchto ťažkých časoch ich môžu zúročiť. Nám sa za posledných 30 rokov podarilo vybudovať stálu klientelu, ktorá berie ohľad na to, že sme sa v tejto situácii neocitli našou vinou. Naši pracovníci denne trpezlivo odpovedajú na mnohé telefonáty a informujú klientov o ďalších krokoch blížiacej sa letnej sezóny.

Pozitívom pre klientov, ktorí nás počas letnej sezóny 2020 v Chorvátsku navštívia, budú voľnejšie pláže, všeobecne menší počet turistov a čistejšie more. No a tradičné gastronomické pochúťky, mediteránska kuchyňa, výborne vína a rakija-Loza, ktorá patrí k miestnemu koloritu života, sú odmeňovanou pre všetkých návštevníkov každoročne. Všetkých vás srdečne pozývame prežiť túto letnú sezónu u nás na Krku.

BC. IVO POKORNÝ, PŘESEDÁ PŘEDSTAVENSTVA POMONA TĚŠETICE A.S.



POMONA Těšetice a.s.

1 Situace spojená se šířením virové nákazy bylo v posledních dvou měsících nejčastějším, v určité době snad jediným, tématem nejen v médiích, ale i v soukromém životě většiny lidí. Jak to tak bývá, postupně si přivykneme na různé situace a naučíme se je vnímat tak, abychom je překonali.

S nadějí tedy vnímám současný stav, kdy nastává uklidnění ve vývoji počtu nakažených lidí a pozvolna se život začíná podobat tomu, na co jsme byli zvyklí. Současně však musím říci, že jsem pozitivně, s klidem a porozuměním vnímal snahu vlády eliminovat počet nakažených v počátku pandemie. Opatření jistě vedla ke zmírnění náporu na zdravotní systém. Pozdější řešení situace a některé kroky vlády již přijímám s drobnými výhradami.

Nechci se vyjadřovat obecně k sektoru zemědělství, ale pokusím se zhodnotit situaci v naší společnosti.

Jsme ryze zemědělskou společností se značně diverzifikovanou výrobou. Věnujeme se klasické rostlinné výrobě, chováme hospodářská zvířata se zaměřením na produkci mléka a věnujeme se i ovocnářství. Z potravinářské výroby k naší činnosti patří výroba medu a ovocných moštů.

S ohledem na stav vegetace v době vydání opatření vlády České republiky v souvislosti s koronavirem jsme se nacházeli v době, kdy se opatření naší činnosti přímo nedotkla. V ovocných sadech byl ukončen řez stromů, na polích byla ukončena etapa osevu jařin, s výjimkou kukuřic. Také v oblasti obchodní činnosti jsme se nacházeli ve fázi tzv. „prázdných skladů“.

I přesto jsme situaci brali vážně a realizovali jsme nutná opatření. Podařilo se nám včas

zabezpečit ochranné pomůcky pro zaměstnance, rozdělili jsme na některých provozech směny zaměstnanců i hospodářských pracovníků a zavedli přísnější hygienická pravidla. Uvědomovali jsme si a dosud to platí, že hranice mezi normálním stavem a katastrofou je velmi tenká. Stačil jeden nakažený zaměstnanec provozu živočišné výroby a ocitli bychom se v těžko řešitelné situaci. Na rozdíl od mnoha profesí jsme nemohli být doma. Práce v živočišné výrobě není jednoduchá ani za normálních podmínek. Dojnice, kterých chováme 600 kusů, potřebují značnou péči náročnou na lidskou práci i v době robotizace a moderního vybavení farmy. Denně po čtvrté hodině ranní musí nastoupit dojíči, je potřeba nakrmit, postarat se o nemocná zvířata a řešit porody a poporodní péči. Absence kterékoli součásti denní rutiny by znamenala nejen ztrátu na produkci, ale především ohrožení životů a zdraví zvířat.

Na polích nás čekalo setí kukuřice a další agrotechnické operace, na kterých závisí pěstitelský úspěch. V ovocných sadech je práce celoročně. V této době zahajujeme ochranu a výživu stromů, dokončujeme realizaci ochranných protikroupových systémů, zahajujeme závlahovou sezonu a podobně.

V současných dnech tedy mohou hodnotit stav v postupu prací jako dobrý.

S obavami však vyhlížíme do budoucnosti. Zemědělství, nás nevyjímaje, bude bojovat s nedostatkem sezonních zaměstnanců. Může se stát, že pro sklizeň ovoce, na kterou potřebujeme po dobu přibližně dvou měsíců okolo 50 lidí, nezajistíme dostatek česáčů. Obáváme se také možného nedostatku přípravků na ochranu rostlin z důvodu jejich výroby mimo území České republiky.

Budeme si zřejmě muset zvyknout na jiné chování trhu. Omezující opatření budou mít velkou setrvačnost a důsledky na naše podnikání se zřejmě projeví až v době realizace produkce z budoucí sklizně. Citelně jsou již nyní zasaženi kolegové ovocní školkaři, drobní prodejci ovoce, vnímáme i možné ohrožení poklesu prodeje mléčných výrobků. Uzavření restaurací, občerstvení a školních jídelen se musí projevit. Obáváme se i zhoršení koupěschopnosti obyvatel.

Nemohu nezmínit i další rizika plynoucí ze současné situace. Státní rozpočet je natolik zatížen, že mohou chybět peníze na podporu zemědělství a dalších citlivých oborů. Lidé pracující v zemědělství a potravinářství

patří k těm, kteří jsou v první linii ve snaze zabezpečit dostatek potravin. Není to klíšé, je to holý fakt. Jen nevím, zda si to dostatečně uvědomujeme. Kromě řešení ekonomické podpory bychom ocenili i podporu morální. O zemědělství se v poslední době nemluví s přílišným respektem. Jedním z důvodů je i neoprávněné vytváření dojmu „škůdců“ životního prostředí. To je ale téma na delší debatu...

Pevně věřím, že se k nám příznivěji v současné době nakloní i počasí. Sucho, které je někdy označováno jako největší za 500 let, již nyní způsobilo značné ztráty na produkci. Hrozí i nedostatek krmiva pro živočišnou výrobu.

2 **Positiva?** Těžko nějaká hledat! Snad jsme si ověřili, že naši zaměstnanci, kterým tímto chci poděkovat, mají velmi odpovědný přístup k firmě a svým úkolům. Snad si společnost uvědomí, jak důležitou roli sehrává zemědělství ve výrobě potravin. Snad si společně položíme otázku, zda je ze strategického hlediska správné, i když z pohledu ekonomického jistě výhodné, stěhování výroby důležitého zboží do oblastí s levnější pracovní silou.

Personální změny v uskupení OK HOLDING

Dovolte nám stručně vás informovat o několika významných personálních změnách v rámci členských firem uskupení OK HOLDING, které by neměly uniknout vaší pozornosti:

S účinností od 4. března 2020 došlo ke změnám ve statutárních orgánech společnosti OK GROUP. Novými členy představenstva se stali Marieta Vodrážková Melichárková a Michal Kubiš. Marieta v této pozici vystřídal Zdenku Dufkovou, která se bude nadále věnovat správě významných klientů naší společnosti. Michal Kubiš nahradil Milana Ondru, který bude řídit dozorčí radu společnosti OK GROUP. Zdeně i Milanovi patří velké poděkování za jejich práci a přínos v řídicích procesech naší společnosti!

V rámci řízení poboček společnosti OK GROUP převzala od 1. června vedení pobočky v Hradci Králové kolegyně Miroslava Fabiánková. Dosavadní ředitelka této pobočky, Eva Popová, se rozhodla plně soustředit na nové akvizice a správu klientského portfolia zejména v Královéhradeckém kraji, stejně tak jako ředitel pobočky Ostrava, Michal Paciorek v Moravskoslezském kraji. Jsme samozřejmě připraveni všem uvedeným kolegům poskytnout maximální podporu v jejich obchodních aktivitách!

Ke změně v představenstvu došlo i v sesterské OK GROUP SLOVAKIA – k 26. květnu 2020 byl odvolán člen představenstva a prokurista Marian Hradecký, který k 1. červnu ze společnosti OK GROUP SLOVAKIA odešel a bude se nadále věnovat budování své kariéry mimo naše uskupení.

Všem kolegům přejeme v jejich nových pozicích řadu pracovních úspěchů!

Autor: redakční rada
OK HOLDING®

Zeptali jsme se...

V rámci pravidelného ročního hodnocení obchodních výsledků jednotlivých poboček společnosti OK GROUP dosáhly nejlepšího výsledku pobočky v Praze, Brně a v Plzni. Nejen na návod „jak být úspěšný“ jsme se tedy zeptali ředitelů právě těchto poboček.

- 1 Prozradíte nám svůj recept na obchodní úspěch pobočky?
- 2 Jaké největší hrozby, ale i příležitosti vnímáte v souvislosti s probíhající korona-situací?
- 3 O který pojistný produkt je v současnosti největší zájem? Nastala nějaká změna v poptávce po pojistných produktech v souvislosti s koronakrizí?

MARIETA VODRÁŽKOVÁ MELICHÁRKOVÁ, ŘEDITELKA POBOČKY PRAHA

1 Píle, pracovitost, trpělivost, výborný tým lidí, a to vše samozřejmě dochuceno špetkou štěstí.



Vezmete výborný tým lidí a pracovitost, doplníte píli, dodáte léta praxe a pevné vazby, přimícháte orientaci v oboru a vysokou odbornost, dochutíte dobrými kontakty, to vše smísíte a okořeníte zkušeností a především zájmem. Nakonec vše ozdobíte trochou štěstí. Takto připravené předložíte klientovi, a je to.

2 Jsem založením optimista, proto se snažím na každé situaci hledat především pozitivum. V tomto případě se jedná o parádní příležitost vyzkoušet nové technologie, a to jak při práci v rámci společnosti, tak při komunikaci s klienty. Taktéž tuto situaci vnímám jako příležitost upevnit u klienta naši pozici makléře. S našimi klienty intenzivně komunikujeme, prohloubily se naše vztahy.

Pro spoustu našich klientů byl lockout zásadní, přišli o zakázky, byli nuceni zastavit provoz, avšak vše se pomalu zase rozbíhá. Mezi pilíře našeho kmene patří silné a stabilní společnosti, věřím, že i tuto nelehkou dobu překonají.

Vzhledem k tomu, že se jistě sníží jejich příjmy za rok 2020, lze očekávat mírné propady ve výši pojistného v oblasti pojištění odpovědnosti pro následující pojistné období. Věřím však, že se nebude jednat o drastické poklesy.

3 Největší zájem není o konkrétní produkt, ale o špičkový servis našich pracovníků, který klienti ze strany společnosti OK GROUP dostávají. Nabízíme operativní a rychlá řešení, to všechno znamená administrativní zátěž pro naše zaměstnance. Probíráme společně případné možnosti jak a kde ušetřit. Klienti ví, že děláme maximum, že v tom nejsou sami, že se na nás mohou spolehnout.

Očekávali jsme větší zájem o pojištění pohledávek, ale zatím jsme ve fázích sestavování poptávek.

MICHAL KUBIŠ, ŘEDITEL CENTRÁLY BRNO

1 Recept na to, jak být úspěšný, není jednoduchý a je zapotřebí dokonale skloubit řadu ingrediencí. Z mého pohledu



je tou základní kvalitní tým lidí. Kolegové, kteří táhnou za jeden provaz a vzájemně se podporují. To jsme poznali především v nedávné době, která nebyla jednodu-

chá pro nikoho z nás, a následky stále pocítujeme. Dále je zapotřebí přimíchat nasazení, úsilí, obchodní dravost, pečlivost a řadu dalších „kořenících“ přísad. Tímto bych chtěl poděkovat všem, kteří se o výsledky naší pobočky zasadili.

2 Všechno zlé je k něčemu dobré. Myslím, že hlavní možnosti nás v tomto roce čekají u nově oslovených klientů, kteří se budou neustále snažit snižovat náklady na minimum – to s ohledem na naši pozici na trhu umíme nabídnout. Dále se objevila nová pojistná rizika, jejichž řešení našim klientům již aktivně nabízíme a vůbec přizpůsobujeme pojistné programy aktuální situaci.

3 V souvislosti s kybernetickými útoky na Nemocnici Benešov a FN Brno registrujeme mnoho poptávek týkajících se pojištění kybernetických rizik. Druhý produkt, který klienty v dnešní době hodně zajímá (hlavně z důvodu ekonomické nejistoty jejich dodavatelů), je pojištění pohledávek. V oblasti retailového pojištění je zájem o kvalitní cestovní pojištění a změny úrazového pojištění.

KAREL HLAVIČKA, ŘEDITEL POBOČKY PLZEŇ

1 Recept je jednoduchý, snažit se pojišťit vše, co jde 😊. Jinak



řečeno, jde o to klientům vyjít maximálně vstříc bez ohledu na to, v jakém odvětví člověk obchoduje. Samozřejmě na prvním místě je spokojený tým pobočky, který odvádí práci za hranicemi svých povinností a je vidět, že jim obchodní úspěchy přináší radost. V neposlední řadě je také důležitá citelná podpora vedení a specialistů společnosti OK GROUP, což je důležité hlavně při řešení větších obchodních případů.

2 Jako největší hrozbu vnímám ekonomický dopad koronaviru, neboli jak rychle

se ekonomika vrátí do „normálu“ a co nyní bude znamenat „normální stav“. Znamé pořekadlo říká: „Vše špatné je k něčemu dobré.“ Před koronavirem si klienti (zaměstnavatelé) stěžovali na nedostatek dobrých a loajálních pracovníků a při rozhovorech s nimi jsem to vnímal jako jejich limit v rozšiřování firmy. Nyní se stav obrací, lidé si budou více vážit svého zaměstnavatele. Co se týče pojištění, pojistitelé prozřeli a pochopili, že pojištění neznamená jen hromady papírů, ale dá se sjednávat i distančně. Jako pobočka jsme distanční sjednávání využívali už před koronavirem

a díky tomu se nám obchod v této situaci úplně nezastavil.

3 Naše pobočka se specializuje na pojištění zásilek. V tomto segmentu jsme zaznamenali navýšení oproti normálu, jinak se poptávka nezměnila. Klienti nyní řeší otázky kolem koronaviru, protože tato situace je pro nás všechny nová.

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLERSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Z blízka: VASKY TRADE

Dvaadvacetiletý Václav Staněk se loni dostal do prestižního žebříčku časopisu Forbes 30 pod 30. Svoji značku ručně šitých bot Vasky založil už v osmnácti letech na Zlínsku. Strih bot vychází z tradiční pracovní obuvi, bowlingových bot a například pionýrek. Jsou, jak je uvedeno na webových stránkách: „Vytvořeny pro všechny, kdo se nebojí vykročit vstříc novým zážitkům.“

Václava Staňka jsme oslovili za společnosti IBS-GROUP a DOTin v rámci možné spolupráce v oblasti dotačního poradenství v souvislosti s probíhající dotační výzvou COVID, neboť svůj stávající výrobní program přerušil a vrhnul se na výrobu zdravotních ochranných pomůcek...

S podnikáním jste začal velmi brzo. Co Vás k tomu vedlo a jaké byly začátky?

Ano, opravdu jsem začal velmi brzo, ještě mi nebylo ani 18 let. První vzorky jsem zkoušel u tatínka ve firmě, ale protože naše představy se různily, tak jsem se vydal vlastní cestou. Dlouho jsem o podnikání snil a tak nebylo na co čekat. Když jsem ukončil svou atletickou kariéru, rozhodl jsem se získaný čas věnovat Vaskám. Snadné to nebylo, začínal jsem s 30 000 korunami.

Jak vypadal návrh Vašich prvních bot? Co bylo důležitější – vzhled nebo funkčnost, pohodlnost?



První návrhy vycházely z pracovních a bowlingových bot. Od samého začátku byla pro nás důležitá kvalita a komfort. Na každém páru Vasek se podílí 12 zkušených ševců ze Zlína. Máme na výrobu vysoké nároky a rozhodně se jich budeme držet i nadále. Právě díky poctivé práci mohou vznikat Vasky.

Ševcovství je krásné řemeslo, ale jak víme, šikovných řemeslníků je v poslední době málo. Je tomu tak i v tomto oboru? Pokud ano, je nějaká cesta, jak to zlepšit?

Ano, je to tak, v současné době je málo mladých lidí, kteří chtějí pracovat rukama. Většina z nich chce vystudovat vysokou školu a získat titul. Určitě by stálo za to, zamyslet se a nějakým způsobem v nich vzbudit touhu po řemeslu. Zhruba před rokem k nám nastoupil mladý švec František, který studuje na ekonomické fakultě, ale našel si cestu k obuvnictví. Jsem vděčný za každého, kdo chce dělat věci pořádně.

Spousta jednotlivců, ale také firem se rozhodlo v současné situaci šít roušky. Co bylo prvotním impulsem, že jste začali šít roušky také? Kam všude vaše roušky po ušití doputovaly nebo ještě doputují?

K rozhodnutí šít roušky nás vedla snaha pomoci v nelehké situaci. Přece jen máme u nás v dílně 10 zkušených šiček, které zvládly ušít i 10 roušek za hodinu. Jediné, co nám scházelo, tak byl materiál. Díky obrovské vlně solidarity však stačilo napsat jeden příspěvek na Facebook a desítky lidí se nám ozývaly, že nám materiál poskytnou. Roušky jsme pak dodávali na místa, kde to bylo potřeba. Celkem jsme jich vyrobili deset tisíc a následně putovaly do Krajské nemocnice T. Bati a dalších nemocnic v okolí, záchranářům a v neposlední řadě do domovů důchodců v rámci regionu.

Na vašich webových stránkách si zákazníci mohou nakonfigurovat vlastní botu – vybrat si podrážku, barevnost materiálu a prošívat a také si nechat



vyrazit na botu vlastní iniciály. Jak často této možnosti zákazníci využívají? Mají třeba i nějaká specifická přání, která v konfigurátoru nejsou?

Nakonfigurovat si botu využívá asi 10 % našich zákazníků, dalších 15 % má ještě další přání – umístit na botu své iniciály. Zákazníci jsou vděční, že si mohou navrhnout boty podle svých představ a my jsme rádi, že jejich přání plníme. Díky konfigurátoru jsou zákazníci ještě o něco blíží výrobě jejich Vasek.

Kromě návrhu a výroby bot podnikáte také v jiných oborech. Můžete nám prozradit v jakých?

Ano. Jsem společníkem v hodonínské firmě Wuders, která vyrábí luxusní dřevěný nábytek. Dále jsem společníkem značky Bagind, která vyrábí kožené batohy či kabelky. V loňském roce jsem spoluzaložil marketingovou agenturu Inhubo, která zajišťuje marketingové služby všem mých firem.

Byl jste velkým sportovním talentem. Jako malý jste hrál

fotbal, potom jste dělal atletiku. Rozběhnutou sportovní kariéru bohužel předčasně ukončila nemoc. Zahrajete si občas fotbal nebo se věnujete nějakému jinému sportu alespoň rekreačně?

V současné době rekreačně běhám. V týmu pravidelně vyběháme po práci a musím říct, že je to super. Kromě toho také rád posiluji. Přestože jsem ukončil svou kariéru, tak pohyb je pro mě velmi důležitý.

A jaké máte plány na léto?

Pracovně jsme velice vytížení, ale pokud by to jen trochu šlo, rád bych se podíval do USA. Nikdy jsem tam nebyl a velmi mě to láká. Kromě toho bych ale také rád cestoval po naší republice, která má co nabídnout.

Autor: Ludmila Mirvaldová
členka představenstva

Představujeme: Pobočka Pardubice

Pardubická pobočka, kterou nám představila její ředitelka Dana Dvořáčková, byla založena v červenci roku 2018. Jedná se o jednu z nejmladších poboček v rámci celé společnosti OK GROUP. Pobočka sídlí v ulici Na Vrtálně 84, poblíž historického centra Pardubic a v těsné blízkosti kulturní památky Winternitzovy automatické mlýny.

Dano, proč má společnost OK GROUP dvě pobočky v krátké vzdálenosti 20 km, tedy Hradec Králové a Pardubice?

Hradec Králové byl krajským městem v rámci uskupení východních Čech, po změně v rozdělení jednotlivých krajů v roce 2000 na kraj Hradecký a Pardubický se Pardubice staly krajským městem se svoji samosprávnou strukturou, krajským soudem, zastupitelstvím, krajským ředitelstvím policie apod. Pardubický kraj je silně průmyslová oblast, největší podíl zde má strojírenství, dále pak průmysl textilní, oděvní, kožedělný. Nejvyšší podíl na celostátní produkci má průmysl chemický. Pardubický kraj je také známý pro výrobu semtexu, tedy plastické trhaviny. V počtu obyvatel je ihned za Královéhradeckým krajem. Pardubice mají mezinárodní letiště.

Z těchto všech důvodů se nabízela nezbytnost zastoupení společnosti OK GROUP a doplnění tak „bílého místa pobočkové sítě“ na mapě České republiky.

Kolik vás je na pobočce? Můžete nám, prosím, představit pracovní tým?

Tým pobočky nejprve tvořila pouze jedna moje kolegyně a já. Vzhledem k poměrně vysokému nárůstu kmene je nás však nyní již pět a spravujeme pojistné portfolio za téměř 80 000 000 Kč. V rámci pracovního kolektivu upřednostňuji



specializaci. Kolegové se tak věnují užšími oblastem v rámci pojištění, například spravují tedy pouze pojištění motorových vozidel nebo naopak pojištění majetku a odpovědnosti, máme specialistu na občanské produkty a samostatnou likvidátorku pojistných událostí. Svůj tým vedu k tomu, aby každý byl ve svém oboru opravdový odborník. Zároveň se obklopuji stejnými nadšenci, jako jsem já. Jednotlivci musí být na sebe vzájemně naladěni a kopat za stejnou věc. Jen tak se může dostavit kolektivní úspěch.

Jaké je portfolio zákazníků vaší pobočky?

Pobočka Pardubice má ve svém portfolio zákazníky z různorodých společností,

jedná se o výrobní podniky, dopravní a spediční společnosti, spravujeme cestovní kanceláře a několik hotelů a restaurací. Já jsem osobně ráda, že máme takto rozmanitý kmen, protože i dotazy a požadavky klientů jsou rozmanité a nutí celý kolektiv k přemýšlení a vyhledávání nových řešení.

Co se týká regionu, tak nejsme ničím omezeni. Základ samozřejmě tvoří klienti východních Čech, ale s veškerou odborností spravujeme klienty na Vysočině, na jihu Moravy nebo také v Liberci.

Kudy se ubírala Vaše profesní cesta? Pracovala jste vždy v pojišťovnictví?

Ve světě pojišťovnictví se pohybuji 7 let, dříve jsem přes 20 let podnikala v rámci rodinné firmy. Naší specializací bylo stavebnictví a později strojírenství. Od developerských projektů autosalonů, bytových domů, horských apartmánů, jsme postupně také zajišťovali výrobu komponentů pro větrné elektrárny. Stále ještě jsem tedy spíš na „druhém břehu“, tedy na břehu podnikatelů a stále více ještě i nyní přemýšlím jako podnikatel a ne jako „pojišťovák“. Tim, že se dokážu vcítit do myšlení klientů, tak jejich dotazy ohledně pojištění objektů, výroby, pohledávek, ale i dotazy, zda má smysl pojištění zdraví a jejich osobního majetku, hodnotím dle svých podnikatelských zkušeností. Pojistný program se tak snažím přizpůsobit podnikatelské realitě

jednotlivých odvětví v návaznosti na právní úpravy a zákony České republiky.

Nemalou náplň mého pracovní činnosti tvoří obchod. Na obchodování se mi líbí nejvíc to, že s potenciálním obchodem se setkáváte po celý den. Tak třeba po celodenním jednání s klienty si jdete večer zacvičit a zjistíte, že trenérka není pojištěná na provoz tělovýchovných činností, kamarádka s hrůzou zjistila, že nemá pojištěný byt, který nyní pronajímá, majiteli posilovny zateklo do objektu a pojišťovna mu nic nevyplatí, neboť nemá připojištěny atmosférické srážky... Prostě obchodní příležitosti jsou všude, jde jen o to, je využít, s pokorou přijmout výzvy a s maximální profesionalitou obchod realizovat.

Jaké jsou Vaše pracovní plány do budoucna?

Dala jsem si za cíl vybudovat stabilní pobočku s týmem profesionálů. Většina mých kolegů se stala i mými přáteli, takže pracovní atmosféra

OBCHODNÍ PŘÍLEŽITOSTI JSOU VŠUDE, JDE JEN O TO, JE VYUŽÍT, S POKOROU PŘIJMOUT VÝZVY A S MAXIMÁLNÍ PROFESIONALITOU OBCHOD REALIZOVAT.

na pobočce je určitě příjemná, což přispívá k větší pracovitosti, k vyššímu pracovnímu nasazení a k vyšším výkonnům. Vždyť právě lidský faktor je v jakékoliv společnosti to nejdůležitější, je

to ten silový hybný faktor, ale zároveň je to i nejkřehčí věc.

Co se týká klientů, tak za největší umění považuji si zákazníka udržet, nejen ho oslovit, získat, ale pak je podstatné po celou dobu zajistit klientovi odbornou správu, odborné rady, profesionální likvidaci pojistných událostí a jeho důvěru si udržet po mnoho let. Klíč v úspěchu tedy vidím v tvrdé a poctivé práci, v pozitivním přístupu ke všemu, co nás čeká a v laskavém srdci ke všem spolupracovníkům a ke všem klientům.

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

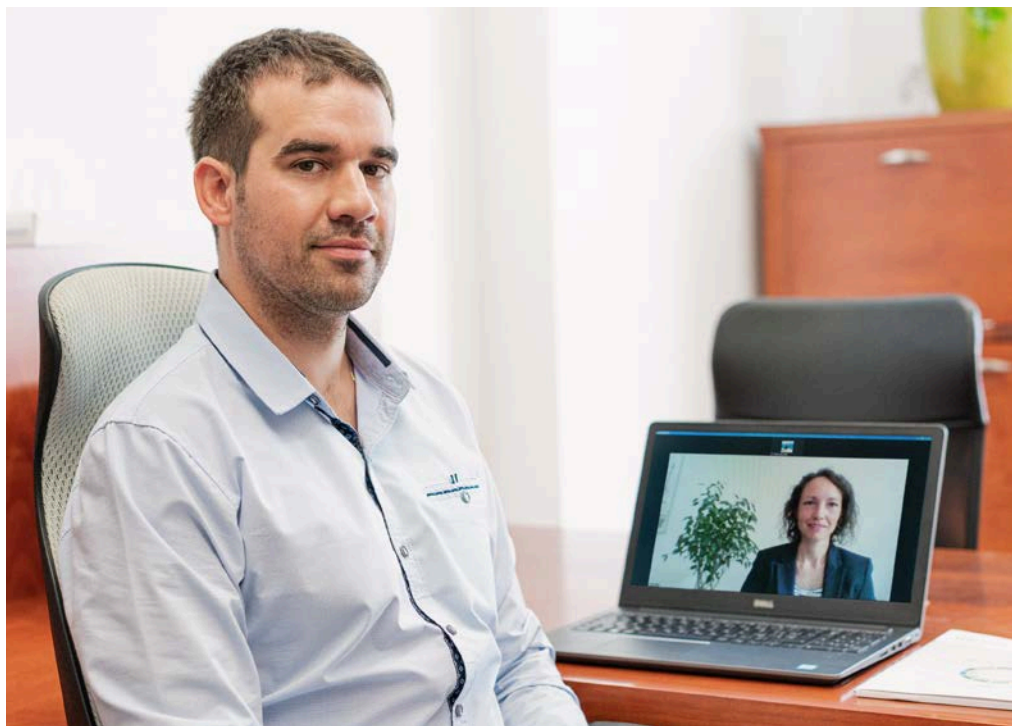
Kolego, na slovíčko...

Jitku Maťkovou zpovídá Ondřej Sapoušek

Děkuji Tomáši Rulcovi za předání pomyslného štafetového kolíku. Pro rozhovor do této rubriky jsem si vybral kolegyni z pražské pobočky, Jitku Maťkovou. Jitka zastává pozici správce pojistného kmene a ačkoli jsme spolu poměrně často v emailovém či telefonickém kontaktu, pro osobní setkání jsme doposud příliš možností neměli. Jsem tedy rád za tuto příležitost, kdy ji mohu poznat a současně i vám představit trochu více. I když jsme se původně oba těšili na osobní setkání, nakonec náš rozhovor – ze zjevných důvodů – proběhl videokonferenčně.

Jitko, sice jsme se již setkali na několika firemních akcích, ale osobně se tolik neznáme. Rád bych se tedy zeptal, co a kdy Tě přivedlo do společnosti OK GROUP?

Ve společnosti OK GROUP jsem začala pracovat na konci roku 2012. V té době to bylo ještě na částečný úvazek, protože jsem byla na mateřské. Přišla jsem na pobočku Praha společně s Marietou Vodrážkovou Melichárkovou, Evou Odehnalovou a Pavlem Tomanem a klape nám to společně dodnes, i když se pobočka za tu dobu několikrát osobně rozrostla. A jak jsi již nastínil, od počátku působím na pozici správce



pojištění našich významných a dlouholetých klientů.

Co jsi vystudovala a máš nějaké jiné pracovní zkušenosti před nástupem do společnosti OK GROUP?

Mám vystudovanou Fakultu ekonomickou Západočeské univerzity v Plzni. Po škole, v roce 2001, jsem nastoupila na obchodní oddělení Slavia pojišťovny a tam začala moje pojišťovnická kariéra. Jsem ráda, že jsem začala v menší pojišťovně, protože jsem mohla poznat kompletní škálu pojistných produktů. V roce 2002 po povodních likvidoval, kdo měl ruce, nohy, takže i já, byla to dobrá zkušenost. Potom jsem proběhla Allianz pojišťovnou a od roku 2005 jsem „na druhém břehu“ u makléře a snažím se o bezchybný servis pro klienty.

V letošním roce nás všechny čekají zkoušky odborné způsobilosti. Jak se na ně připravuješ?

Připravovala jsem se na dubnový termín, měla jsem to tam pěkně naplánované. Pak přišla „CORONA“ a všechno bylo jinak. Z těch zkoušek mám respekt. Samozřejmě, že se na ně připravuji, nechci si užít ostudu. O víkendů se snažím od práce odpočinout, tak i přípravu na zkoušky nechávám na všední večery. Budu si držet pěsti 😊.



Jitka s rodinou

Vím o Tobě, že máš dvě děti. Jak se ti podařilo skloubit letošní nečekané uzavření škol a své pracovní povinnosti?

Ondro, tady hlavně musím říct, že na to nejsem sama. Zůstali jsme doma celá rodina a museli jsme nějak skloubit naše povinnosti a povinnosti dětí. Snad to alespoň trochu přispělo k jejich samostatnosti a odpovědnosti. Jinak je to nejen složitý time management 😊, ale taky dodržování dohodnutých pravidel jak ze strany našich dětí, tak ze strany naší. Člověk se musí naučit oddělit čas pracovní a čas soukromý. Když jsem pracovala z domova, neznamenal to, že si můžu přispat. Vstávala jsem stejně, jako když jedu do kanceláře, pracovala od 6:30, potom jsem odpoledne mohla věnovat rodině.

Mým oblíbeným tématem je cestování. Logicky tedy moje další otázka zní, jestli i Ty cestuješ ráda a zda máš nějaká vysněná místa, kam se podívat?

I já ráda poznávám nová místa, a to jak v Čechách, tak i za hranicemi. S vysněným místem je to jednoduché, mám ráda přírodu a hokej, takže tím místem je Kanada 😊.

Můžeš nám ještě něco povědět o svých koníčcích a jak trávíš volný čas?

Většinu svého volného času se snažím věnovat rodině. Obě děti sportují, takže víkendy trávíme buď na zimním stadionu, nebo na tenisových kurtech, ale stihnout se dá i obojí 😊. Teď s pandemií mám více volného času, protože soutěže se zrušily. Jdu ráda na pěší nebo cyklovýlet. V zimě ráda lyžuji, to jsem letos také stihla. Volný čas se snažím trávit aktivně.

Moje poslední otázka zní: koho, Jitko, nominuješ pro rozhovor do podzimního čísla OK HOLDING Bulletinu?

Chtěla bych vyzpovídat kolegyni Helenu Čechovou, která je v našem oboru relativně nová, ale o to bohatší má zkušenosti s pojištěním na straně klienta. Helena přišla k nám do týmu od našeho dlouholetého klienta, společnosti HELICAR, kterou zakládala a já se opravdu těším, že budu mít příležitost tuhle inspirativní kolegyni představit i vám!

Autor: Ondřej Sapoušek
specialista pojištění majetku

Marián Šebesta: „Jsem rád, že mohu spolupracovat s velmi zkušenými a odborně zdatnými kolegy“

Od roku 2015 je každoročně rezonujícím tématem sucho. I přes lokální povodně a záplavy, které mnoho z nás výrazně potrápily začátkem června, v Česku stále narůstá vodní deficit. Jak proti oběma škodlivým extrémům pomáhají bojovat naši vodohospodáři? O odpověď jsme požádali generálního ředitele Povodí Labe Ing. Mariána Šebestu.

Povodí Labe se u nás rozprostírá na ploše téměř 15 000 km² a na českém území má řeka Labe délku 370 km. Ve správě státního podniku Povodí Labe je více než 9 000 km vodních toků. Jak velké je povodí Labe v porovnání s ostatními povodími v republice?

V České republice působí 5 státních podniků Povodí. Povodí Labe spravuje povodí horního a středního Labe, tedy vlastní Labe a jeho přítoky až po Mělník a dále samotný tok řeky Labe od Mělníka po státní hranici s Německem. Staráme se také o povodí Lužické Nisy a přítoků Odry na Broumovsku a Frýdlantsku. Naše správní území zaujímá asi 18 % rozlohy České republiky. Povodí Vltavy a Moravy je větší, povodí Odry a Ohře menší.

Mezi řadu významných klientů společnosti OK GROUP patří i státní podnik Povodí Labe

Aktuálně (do roku 2021) se nacházíte ve druhé etapě plánování v oblasti vod. Jedná se o koncepční materiál, který pořizuje správce povodí ve spolupráci s krajskými úřady a ústředními vodoprávními úřady a týká se dílčího povodí Horního a středního Labe. Jak se vám v této oblasti daří? Co nejvíce ovlivňuje dodržení tohoto plánu?

Plány dílčích povodí, které pořizujeme ve spolupráci s příslušnými krajskými úřady a ústředními vodoprávními úřady, jsou podkladem pro národní plány povodí. Cílem plánů povodí je obecně zlepšení stavu útvarů povrchových a podzemních vod, což je prováděno prostřednictvím navržených opatření. V rámci současného šestiletého období se podařilo realizovat řadu opatření v oblasti komunálního a průmyslového znečištění a také velkou řadu opatření na zlepšení ekologického stavu vodních toků, jako jsou revitalizace vodních toků, obnova říčních ramen, opatření na migrační zprostřednění vodních toků, tvorba a obnova mokřadů, tvorba tůň a dalších opatření na zadržení vody v krajině a posílení vodních zdrojů.

Vodárenská nádrž Josefův Důl



Další důležitou oblastí, kterou se plány oblastí povodí zabývají, je zvládání povodňových rizik. Zde se jedná o opatření jednak obecná, sloužící především k prevenci rizik a zlepšení připravenosti zvládání povodní, tak opatření konkrétní, která zpravidla zahrnují výstavbu ochranných hrází včetně mobilních prvků, suchých nádrží a přírodě blízkých protipovodňových opatření.

Jaké největší investiční akce vás čekají?

Čeká nás řada významných investic v různých oblastech naší činnosti, které bychom mohli rozdělit do následujících základních okruhů:

První oblastí je realizace protipovodňových opatření, kde se připravuje realizace stavby suché nádrže na Krounce v katastru obce Kutřín

a to převedením vody z Jeleního potoka (předpokládané náklady 59 milionů Kč).

Třetí oblastí je oblast investic do projektů orientovaných na zlepšování životního prostředí, kde se realizují například stavba rybního přechodu na Smědě ve Frýdlantu o nákladech 6 milionů Kč nebo revitalizace říčního ramene Jordán na Orlici o nákladech 18 milionů Kč.

Čtvrtou, neméně významnou oblastí, jsou investice do nám svěřeného vodohospodářského majetku, tedy především do stávajících vodních děl (dále VD). V této oblasti se připravuje například realizace opravy a rekonstrukce jezových polí na VD Lysá nad Labem o předpokládaném nákladu 77 milionů Kč nebo oprava a rekonstrukce VD Jahodnice u Nové Paky o předpokládaném nákladu 43 milionů Kč.

práce, kterou je potřeba vykonat, a personálními náklady, které si můžeme dovolit. Bohužel letos čelíme značnému propadu příjmů a budeme muset šetřit.

Zmínili jsme se o vodních elektrárnách. Jaký je Váš názor na vodní versus solární elektrárny? Kolik elektrické energie ročně vyrobí vodní elektrárny v povodí Labe? A je to hodně nebo málo?

Oba způsoby získávání zelené energie se mohou doplňovat a oba mají své plusy i minusy. Velkou nevýhodou solární energie je však závislost na rychle se měnících přírodních podmínkách a z toho vyplývající nestabilita/nespolehlivost. Povodí Labe provozuje 20 vodních elektráren o celkovém instalovaném výkonu 6,989 MW, v roce 2019 jsme dodali do distribuční sítě 16 327 Wh elektrické energie. V loňském roce jsme dokončili výstavbu naší poslední elektrárny v Lobkovicích.

Na tocích v naší správě jsou v provozu ještě další více než čtyři stovky vodních elektráren cizích vlastníků. Z nich největší je vodní elektrárna na vodním díle Střekov v Ústí nad Labem. V tuto chvíli je možné konstatovat, že podstatná většina energetického potenciálu našich řek je využita.

Jaký vliv má úprava vodních toků a vodní díla na povodně? Jak proti povodním Povodí Labe bojuje? Jsou ve vámi spravované oblasti místa, kde povodně stále hrozí?

Přestože protipovodňová ochrana je především úlohou obcí, Povodí Labe v této oblasti vystupuje velice aktivně. V minulém roce jsme dokončili významnou rekonstrukci spodních výpustí přehrady Labská v Krkonoších, která přispěje k větší bezpečnosti přehrady při povodních. Zahájili jsme výstavbu suché nádrže na Krčelském potoce u obce Višňová ve Frýdlantském výběžku a poslední etapy uceleného komplexu protipovodňových opatření v povodí Třebovky na Orlickoústecku. Obce v po-



Plavební komory Dolní Bejkovice na labské vodní cestě

o předpokládaných nákladech 554 milionů Kč nebo stavby suché nádrže na Mrlině v katastru obce Mlýnec o předpokládaných nákladech 45 milionů Kč.

Druhou oblastí, v současnosti velmi sledovanou, jsou investice v oblasti opatření proti zmírnění dopadů sucha, kde se projekčně připravuje posílení kapacity vodárenské nádrže vodního díla Josefův Důl,

Staráte se o 196 jezů, 24 přehrad a 20 malých vodních elektráren. Kolik máte aktuálně zaměstnanců? Jsou vaše personální kapacity z Vašeho pohledu dostatečné?

K vodním dílům, která v otázce vyjmenováváte, je potřeba přidat ještě péči o 2 860 vodních toků v celkové délce takřka 10 000 km. Ke konci roku 2019 jsme zaměstnávali 888 lidí. Je to rozumný kompromis mezi množstvím

vodí řeky Novohradky v budoucnu ochráni již zmíněný poldr Kutřín, jehož stavba se právě rozjíždí. A stále (bohužel již téměř 20 let) připravujeme stavbu suché nádrže v Mělčanech u Dobrušky, která bude mít zásadní význam v protipovodňové ochraně města Dobrušky i dalších sídel podél toku říčky Dědiny.

Od prvních povodní v roce 1997 intenzivně připravujeme a realizujeme stavby na ochranu zdraví a majetku před povodněmi. Nami realizované investice již přesáhly částku 4,5 miliardy Kč. Z podstatné části byly hrazeny z dotačních prostředků našeho zakladatele – Ministerstva zemědělství.

Bohužel je nutno zmínit i druhou stranu této mince – za stejné období jsme byli mnohokrát sami postiženi povodněmi. Na obnovu našeho vodohospodářského majetku pak byly vydány více než 3 miliardy Kč.

Jaké největší škody napáchaly povodně v uplynulých letech?

Poslední velké povodně nás zasáhly v červnu 2013, kdy bylo postiženo více než 1 200 obcí v devíti krajích České republiky včetně hlavního města. Na vodohospodářském majetku a korytech vodních toků v péči Povodí Labe byly vyčísleny povodňové škody ve výši 873 milionů Kč.

Povodně jsou jistě nepříjemné téma, ale dnes stále častěji hovoříme o suchu. Od roku 2015, kdy se sucho začalo výrazně projevovat, v Česku stále narůstá vodní deficit. Voda chybí především proto, že se změnil poměr srážek a výparu vody. V posledních letech je nejen nezvykle vysoký výpar a transpirace rostlin, ale současně i výrazně méně srážek. Do hlubší vrstvy se vody vsakuje velmi málo, takže nemáme ani nasycené mělké a díky dlouhotrvajícímu suchu i hloubkové zásobníky. Umíte tuto situaci nějak ovlivnit a především zemědělcům pomoci?

Podle mého názoru významnou pomocí nejen pro zemědělce, ale pro všechny odběratele vody, jsou dotace průtoků pod vodními díly. V současnosti je význam přehrad často zpochybňován, ovšem právě přehrady zajišťují, že v dlouhých obdobích bez srážek je ve vodních tocích dostatečný průtok. Z toho profitují jak vodní a na vodu vázaní živočichové, tak odběratelé vody pro dobývání do vodovodů, pro průmysl i zemědělské závlahy. Na vodních tocích, kde žádná nádrž není, bývá situace o poznání horší a my ji nemůžeme zlepšit.

V období 2015–2019 byl na zajištění minimálních průtoků a odběrů pod nádrží Povodí Labe využito objem více jak 300 milionů m³ vody, což je 2,7 násobek objemu zásobních prostorů všech našich nádrží. Z toho více jak 80 milionů m³ pro vodárenské účely.

Výrazně horší než v uplynulých dvou letech jsou podle odborníků i stavy povrchových vod. Labe v Ústí nad Labem meziročně kleslo z 250 m³ za vteřinu na 142 m³. Co to pro nás znamená?

Dle mého názoru je to jen potvrzením skutečnosti, že jsme zasaženi dlouhotrvajícím suchem. Profilem Ústí nad Labem ročně průměrně proteče 9,341 miliard m³ vody. V roce 2019 to bylo pouhých 5,803 miliard m³ vody. To je možné vnímat jako vážné upozornění na blížící se problémy, ale zároveň i jako výzvu pokusit se co možno nejvíce z tohoto množství zadržet a využít.

Lidé, kteří jsou závislí na studnách nebo žijí v sušších oblastech, nejspíš opět čekají letní dny, kdy se budou muset spolehnout na cisterny s pitnou vodou, protože ze své studny nevydolují ani kapku. Týká se vás i tento konkrétní nedostatek pitné vody? Je v létě i na vámi spravovaném území?

To je otázka spíše pro vodárenské společnosti, které ve spolupráci s obcemi

budují vodovody a propojují vodárenské soustavy. Naším úkolem je zajistit pro úpravny dostatek kvalitní surové vody a tento úkol zdárně plníme. Dodávky pitné vody mají nejvyšší prioritu.

V listopadu 2019 proběhl v sídle společnosti Povodí Labe křest reprezentativní fotografické knihy Libora Sváčka. Koho napadlo takovou knihu vydat? Je o knihu zájem mezi veřejností?

Vydání knihy „Labe – od pramene po Hřensko“ je projektem vydavatelství MCU. My jsme přispěli našimi zkušenostmi při výběru vhodných lokalit k focení a vydavatelství s námi konzultovalo odbornou terminologií.

Pane řediteli, jaká zásadní specifika má Vaše práce?

Pro mne je zajímavá svým zaměřením a velkou rozmanitostí. Jsem rád, že mohu spolupracovat s velmi zkušenými a odborně zdatnými kolegy. Pracovně se pak setkávám s rozmanitou společností lidí od státní správy, ministerstev, starostů, dodavatelů, odběratelů z řad průmyslu, energetiky, vodárenství, zemědělství. Lákavá je i možnost „být u toho“ při řešení všech aktuálních výzev vodního hospodářství.

Když máte pracovní tak blízko k vodě, jste rybář?

Ne, rybář nejsem.

Kam se chystáte na dovolenou a při jaké činnosti nejraději čerpáte novou energii? Ovlivnila Vaše rozhodnutí letošní pandemie COVID-19?

Chystal jsem se do Polska k Baltu, ale pandemie mé plány asi zhatí. V naší zemi je spousta krásných míst a já se budu těšit, že některá z nich navštívím.

Autor: Barbora Vilišová
ředitelka útvaru podpory prodeje

Zkoušky odborné způsobilosti aktuálně

V době přípravy tohoto čísla bulletinu je stále platná a závazná informace, že zkoušky dle zákona č. 170/2018 Sb., o distribuci pojištění a zajištění musí složit všichni pojišťovací zprostředkovatelé do 30. listopadu 2020, pokud se i nadále zprostředkování pojištění chtějí aktivně věnovat.

Podle aktuálně dostupných informací, zkoušky odborné způsobilosti úspěšně absolvovalo 48 vázaných zástupců a pracovníků ze společnosti OK GROUP a 59 vázaných zástupců a pracovníků ze společnosti OK KLIENT. Ani kolegové z našich dceřiných společností nezůstávají pozadu a číslo úspěšných absolventů se stále zvyšuje.

Všem, kteří zkoušky již zvládli, gratulujeme a těm, kteří se na ně teprve připravují, přejeme hodně zdaru!

Autor: redakční rada



VYHODNOCENÍ ÚSPĚŠNOSTI ODBORNÝCH ZKOUŠEK

OBDOBÍ	TYP ZKOUŠKY	VYDÁNO (TESTŮ)	ÚSPĚŠNÝ (TEST)	ÚSPĚŠNOST
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	Všechny typy zkoušek	80	49	61,25 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	Všechny typy zkoušek	897	568	63,32 %
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	Všechny typy zkoušek	6 841	5 565	81,35 %

OBDOBÍ	VYDÁNO	ÚSPĚŠNÝ	ÚSPĚŠNOST
ZKOUŠKA I			
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	1	1	100,00 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	108	82	75,93 %
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	1 723	1 536	89,15 %
ZKOUŠKA II			
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	4	3	75,00 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	18	13	72,22 %
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	259	223	86,10 %
ZKOUŠKA III			
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	8	5	62,50 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	221	123	55,66 %
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	646	532	82,35 %
ZKOUŠKA IV			
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	3	1	33,33 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	6	4	66,67 %
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	87	82	94,25 %
ZKOUŠKA V			
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	6	4	66,67 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	34	27	79,41 %
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	478	442	92,47 %

OBDOBÍ	VYDÁNO	ÚSPĚŠNÝ	ÚSPĚŠNOST
ZKOUŠKA VI			
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	1	1	100,00 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	0	0	
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	22	21	95,45 %
ZKOUŠKA VII			
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	14	6	42,86 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	176	91	51,70 %
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	1 096	841	76,73 %
ZKOUŠKA VIII			
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	10	9	90,00 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	33	26	78,79 %
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	578	464	80,28 %
ZKOUŠKA IX			
1. 7. 2019 – 30. 9. 2019	33	19	57,58 %
1. 10. 2019 – 31. 12. 2019	301	202	67,11 %
1. 1. 2020 – 31. 3. 2020	1 952	1 424	72,95 %

(Zdroj: Česká národní banka)

Finax – inteligentné investovanie s vyššími výnosmi

Sme veľmi radi, že ponuka našich investičných partnerov sa rozrástla o spoločnosť Finax a že investičnú filozofiu tejto firmy môžeme predstaviť aj našim klientom.

finax

V roku 2017 vznikol na slovenskom investičnom trhu nový hráč, spoločnosť Finax. Meno je síce nové, ale ľudia, ktorí ho založili, sú čiastočne známi všetkým Slovákom, najmä ľuďom pohybujúcim sa v investíciách.

Za spoločnosťou stoja Radoslav Kasík, ktorý predtým pôsobil na pozícii portfólio manažéra v spoločnosti Across Wealth Management a Juraj Hrbatý, ktorý sa úspešne podieľal na budovaní slovenského obchodníka s cennými papiermi Capital Markets.

Obaja mali veľa skúseností s investovaním a preto sa rozhodli vytvoriť na Slovensku spoločnosť, ktorá by sprístupnila investície čo najväčšiemu počtu ľudí, s nízkym poplatkom, vysokým výnosom, s čo najnižším rizikom a bez daňového zaťaženia. Podarilo sa im to aj vďaka filozofii pasívneho investovania do ETF fondov bez potreby zamestnania drahých investičných manažérov.

Až 94 % aktívne riadených fondov v Európe zaostáva výkonnosťou za priemerným rastom trhu. Historicky najlepší spôsob zhodnocovania majetku je pasívne investovanie, kde si klient nevyberá konkrétne tituly, ale investuje do celého trhu. S Finaxom klient jedným vkladom nakupuje až 80 % svetových akcií a dlhopisov.

Tento prístup k investovaniu sa zapáčil aj najbohatšiemu Slovákovi Ivanovi



Zľava: Ing. Radoslav Kasík, investičný riaditeľ a Mgr. Juraj Hrbatý, MBA, generálny riaditeľ

Chrenkovi, ktorý sa stal v roku 2019 spolujiteľom spoločnosti Finax. Vytvoril si transparentný účet, na ktorý vložil jednorazovo 1 000 000 EUR a vývoj jeho investície môže verejnosť sledovať online na webovej stránke firmy.

Spolupracujeme s viacerými investičnými spoločnosťami, no Finax nás oslovil najmä jednoduchosťou a zrozumiteľnosťou investovania a uzatvárania nových zmlúv (celý proces prebieha elektronicky), moderným grafickým spracovaním portálu, ktorý obchodníkovi aj klientovi poskytuje prehľadnosť vo finančných plánoch aj v investíciách.

Klient ale aj sprostredkovateľ sa môžu dozvedieť na stránkach spoločnosti množstvo zaujímavých informácií. Spoločnosť stavila na informovanosť a zvyšovanie povedomia o investovaní medzi laickou verejnosťou. Poznatky, ktoré by sa už konečne mali vyučovať aj na školách, tak

učí spoločnosť Finax veľmi jednoduchým a nenásilným spôsobom.

Z ČOHO SA SKLADÁ PORTFÓLIO?

Podľa stupňa rizika môže klient vlastniť až šesť akciových ETF a až štyri dlhopisové ETF, ktoré reprezentujú vývoj 80 % svetového hospodárstva. Celkovo klient svojou investíciou vstupuje zhruba do 9 000–11 000 spoločností celého sveta, čo je už slušne rozložená investícia.

Takto môžu naši klienti využívať bohaté znalosti odborníkov, pomocou ktorých si môžu významne vylepšiť budúci dôchodok, prípadne naplniť iné finančné ciele.

Autor: Stanislav Chovanec
finančný agent, člen dozornej rady

Zveřejnili jste pojistnou smlouvu v registru smluv?

Mnohé instituce musí podle zákona publikovat smlouvy v registru smluv. Často se však stává, že se smlouva nezveřejní včas. To je velký problém, který může vést i k nevyplacení pojistného plnění. Proč tomu tak je a jak uveřejnit smlouvu v registru správně a včas?

ROZDÍL MEZI PLATNOSTÍ A ÚČINNOSTÍ

Důležité je rozlišit pojmy platnost a účinnost. Právě v souvislosti s nimi totiž vzniká řada nedorozumění a nepochopení.

Smlouva je platná od chvíle, kdy obsahuje všechny právní náležitosti – včetně podpisů obou smluvních stran. Platná ale neznamená právně vymahatelná.

K tomu, aby bylo plnění smlouvy možné, je potřeba mít smlouvu nejen platnou, ale i účinnou. Účinnosti smlouva nabývá teprve ve chvíli, kdy ji vložíme do registru smluv.

Zkráceně tedy: pokud si sjednáte pojištění, podepíšete smlouvu, ale nevložíte ji do registru smluv, vzniklé škody nemusí být plnitelné.

Období mezi platností a účinností smlouvy může znamenat závažný problém.

Čekat s uveřejněním smlouvy v registru se proto rozhodně nevyplácí.

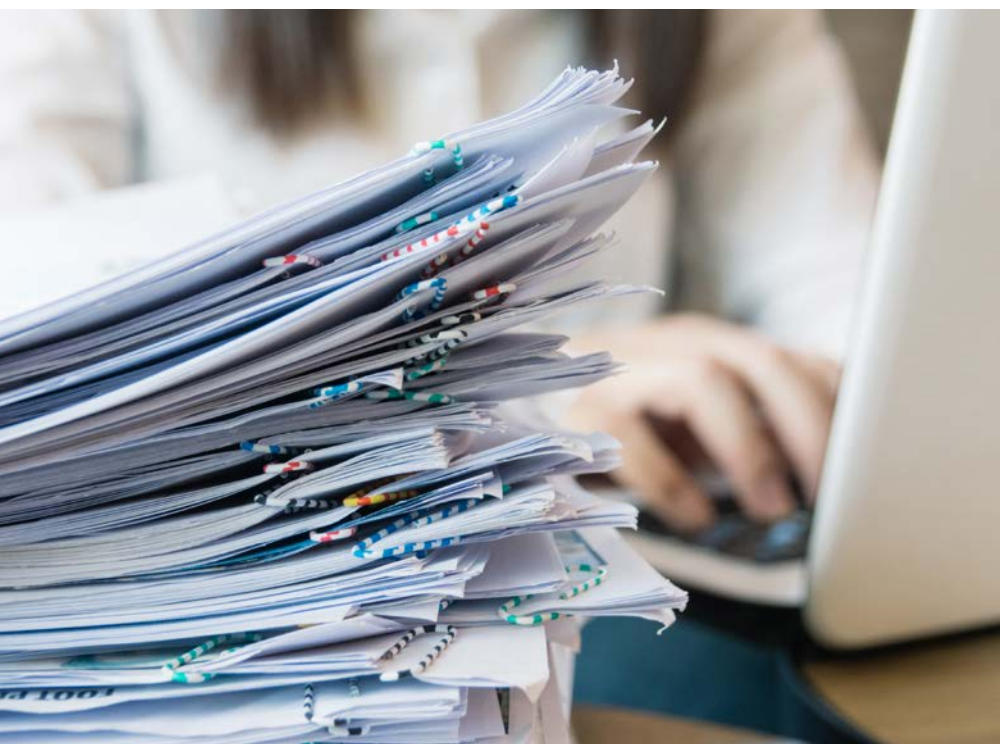
ZÁKLADNÍ BODY PRO ZVEŘEJNĚNÍ SMLUV:

- smlouva nabývá účinnosti až dnem jejího zveřejnění v registru
- smlouvu je potřeba zveřejnit nejpozději 30 dní od jejího uzavření
- pokud není smlouva v registru zveřejněna do tří měsíců od uzavření, je od počátku neplatná
- metadata musí obsahovat:
 - a. identifikaci smluvních stran
 - b. vymezení předmětu smlouvy
 - c. cenu, a pokud ji smlouva neobsahuje, hodnotu předmětu smlouvy, lze-li ji určit. Hodnota smlouvy s opakujícím se plněním se podle doporučení MVČR počítá v souladu se zákonem č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku jako součet plnění za období 5 let.
 - d. datum uzavření smlouvy

- pokud je zveřejněný dodatek ke smlouvě, měla by být zveřejněna i původní smlouva, i když byla sjednána před účinností zákona o registru smluv
- zveřejňuje se textový obraz smlouvy, ne fotografie nebo obrázky s textem
- obecně bývají anonymizovány kontaktní a osobní údaje (jména, čísla účtů, telefonní čísla, e-mailové adresy)
- text smlouvy nemusí být úplný (osobní údaje, obchodní tajemství apod. nemusí být uvedeny)

KTERÝCH INSTITUCÍ SE POVINNOST ZVEŘEJŇOVÁNÍ SMLUV V REGISTRU TÝKÁ?

- orgánů státní správy
- územních samosprávných celků, včetně městských částí nebo městských obvodů územně členěných statutárních měst nebo městských částí hlavního města Prahy
- státních příspěvkových organizací
- státních fondů
- veřejných výzkumných institucí nebo veřejných vysokých škol
- dobrovolných svazků obcí
- regionální rady regionu soudržnosti
- příspěvkových organizací územních samosprávných celků
- ústavů založených státem nebo územními samosprávnými celky
- obecně prospěšných společností založených státem nebo územními samosprávnými celky
- státních podniků nebo národních podniků
- zdravotních pojišťoven



- Českého rozhlasu a České televize
- právnických osob, v níž má stát nebo územní samosprávný celek sám nebo s jinými územními samosprávnými celky většinou majetkovou účast, a to i prostřednictvím jiné právnické osoby

Pokud tedy patříte do některé z výše uvedených skupin, zveřejňování smluv v registru smluv se týká i vás. Díky zveřejnění smlouvy můžete naplno využívat všech výhod, které vám pojistná smlouva přináší. V případě nejasností nás můžete kontaktovat nebo si napište o náš manuál.

Upozornění: výše uvedené se týká subjektů povinných podle zákona č. 340/2015 Sb. (Zákon o registru smluv.)

Autor: **Jakub Tuček**
Key Account Manager



Posila obchodního týmu

Abychom byli schopni poskytnout perfektní služby členům naší dynamicky se rozrůstající Partnerské sítě, posilujeme náš tým o nové, pracovité a kreativní kolegy. Jedním z nich je bezesporu i Igor Bílovský.

Igore, dlouhou dobu jste úspěšně spolupracoval s makléři jako Key Account Manager jedné z významných pojišťoven, dnes zastáváte roli obchodního manažera společnosti OK BROKERS. Co se pro Vás změnilo?

Je to tak, o jednotlivé makléřské společnosti jsem se v rámci Kooperativa pojišťovny staral od roku 2009, tedy 11 let. Vždy mne bavila práce s lidmi, domlouvání obchodů, hledání nových příležitostí a především pocit, že má moje práce nějaký smysl. Když přišla nabídka spolupracovat se společností OK BROKERS, uvědomil jsem si, že role obchodního manažera Partnerské sítě je v mnoha ohledech totožná jako Key Account Manager, ovšem v celorepublikovém měřítku, a navíc ve spolupráci se všemi pojistiteli. A to znělo doopravdy lákavě. Dnes mohu říci, že po tolika letech jednobarevnosti je pro mne tento výrazně větší manévrovací prostor ohromně osvěžující a těší mě, že v krizových situacích skutečně dokážeme našim partnerům „vytáhnout trn z paty“.

Co si v této souvislosti mohou čtenáři představit pod pojmem „vytáhnout trn z paty“?

Jedná se o celou škálu různých možností pomoci v případech, kdy je daný problém složitějšího charakteru. Ku příkladu to může být podpora při získání či udržení zákazníka, metodická rada ohledně

produktů nebo likvidace, nestandardní požadavek na pojistitele, systémová úprava, právní konzultace, legislativní rámec a mnoho dalšího. Velmi se mi zamlouvá a dobře funguje i spolupráce s manažery ze společností OK GROUP a OK KLIENT, se kterými pravidelně diskutujeme aktuální dění a snažíme se být tak zvané o krok napřed. Výhodou je, že v rámci svého působení v Kooperativě jsem měl téměř všechny společnosti z uskupení OK HOLDING na starost a s většinou, dnes už kolegů, se známe osobně mnoho let. Díky tomu taky přesně víme, co od sebe navzájem můžeme a nemůžeme očekávat, což hraje klíčovou roli při rozdělování dílčích úkolů.

Jaké jsou Vaše osobní cíle ve společnosti OK BROKERS?

Jsem pozitivní člověk a pevně věřím, že úsilí do něčeho vložené se vrátí zpět, třeba i oklikou. Proto beru tuto kariérní změnu jako oživení a možnost naučit se zase něco nového. Zároveň jsem přesvědčen, že za ty dlouhé roky práce s makléři mohu i já Partnerskou síť obohatit o některé zajímavé myšlenky, které povedou k ještě větší spokojenosti nás všech. Mým cílem tedy je, abych se stal platným hráčem perfektně fungujícího týmu OK BROKERS a byl pro naše partnery, řekněme, první kontaktní volbou v okamžiku, kdy mají nějakou starost či problém.

Igore, díky a přejeeme hodně zdaru!



IGOR BÍLOVSKÝ

Pochází z Brna, kde po absolvování Střední průmyslové školy strojnické nastoupil na univerzitu Vysokého učení technického, obor Strojírenská technologie a průmyslový management. Svá studia uzavřel v roce 2002 státní zkouškou a byl přijat do strojírenské firmy na pozici logistik dopravy. V roce 2003 byl osloven pojišťovnou Kooperativa, jejíž nabídku přijal a zprvu působil jako technik likvidace motorových vozidel, později jako agenturní vedoucí underwritingu a od roku 2009 měl na starost makléřský obchod na jižní Moravě. Na poslední zmíněné pozici byl třikrát oceněn jako Key account manager roku. Od 1. 2. 2020 se stal součástí společnosti OK BROKERS v roli obchodního manažera.

Mezi jeho záliby patří rodina, cestování a sport v jakékoli podobě, obzvláště pak fotbal a futsal.

Autor: **Lukáš Horáček**
ředitel společnosti



Jaký dopad/vliv bude mít celková situace s COVID-19 na trh investic v ČR?

Možná jsem hodně odvážný, ale dovolím si tvrdit, že krize spojená s COVID-19 pomůže ve střednědobém horizontu zvýšit produkci investic ve společnosti OK KLIENT. Dominantní postavení a rezistentní odolnost vůči krizím vykazuje, a zřejmě do budoucna i nadále bude, oblast pojištění.

Úvěry jsou hodně diskutabilní téma, ale dá se předpokládat, že lidé budou pořízením nemovitostí odkládat, respektive na ně nebudou mít, protože volné zdroje „padnou za vlast“ vlastního přežití. Minimálně tomu tak může být v nejbližších měsících. V investicích nicméně spatřuji příležitost. Proč? Je to jednoduché, v dobách nejistot začínají lidé více spořit/investovat (samozřejmě pokud jim z výplaty ještě něco zbyde). Odkládají tedy svoji současnou spotřebu do budoucna a připravují se na horší časy. Pokud poradce



dokáže klientovi dobře vysvětlit princip pravidelného investování, klient zjistí, že spolu s doplňkovým penzijním spořením v podstatě nemá jiné možnosti, jak do budoucna pokrýt snížení své životní úrovně. Pokud má klient sestavené kvalitní diverzifikované portfolio, má pouze dva důležité úkoly: 1) za jakýchkoliv okolností udržet trvalý příkaz, 2) zejména v prvních letech nestudovat výpisy. Navíc se domnívám,

že se stále bude zvyšovat role investování do zlata a nemovitostí. A zrovna tyto dvě věci jsou v naší společnosti poměrně pevně ukotveny.

Riziko nespatřuji v jiném chování klientů, ale spíše ve stagnaci/ubývání počtu vázaných zástupů společnosti OK KLIENT pro oblast kapitálových trhů. Cílem je tedy i nadále kvalitně vzdělávat naše stávající poradce i klienty, a zároveň se pokusit motivovat další/nové poradce, aby si příslušnou licenci dodělali (mimořádně u zlata to potřeba není). Už dnes máme (respektive brzy budeme mít) několik výborných nástrojů, jak toho dosáhnout – techniku na online streamování seminářů, měsíční investiční bulletin pro poradce i klienty, využívání smartemilingových pozvánek na semináře, aplikaci COrad mimo jiné se zaměřením na tvorbu rezerv pro budoucí rentu, aplikaci PovDOK s jedinečným vyhodnocováním cílových trhů apod. Toto všechno jsou věci, které jsou skutečně kvalitní a rozhodně podporují můj optimismus. V neposlední řadě je velké lákadlo i následná provize (podíl z manažerského poplatku), která časem může hrát významný podíl na poradcově příjmu. A proč mě to celé tak zajímá? Investice jsou totiž jednou z posledních oblastí, která dosahuje velmi nízké penetrace trhu. A já si toto za společnost OK KLIENT plně uvědomuji!

Co se týče českého trhu jako takového, bude záležet na přístupu jednotlivých finančně poradenských společností. Pokud manažeři nebudou poradce v investicích aktivně podporovat, výsledky samy od sebe neprijdou. Firmy, které

tomu půjdou naproti, budou naopak samozřejmě úspěšné. A žádný COVID tomu nezabrání. Aby k tomu došlo, muselo by přijít něco výrazně silnějšího, co by opravdu i v delším období ohrožovalo zdraví a majetek domácností.

A na závěr ještě pohled do křišťálové koule. Můj osobní názor je ten, že trhy letos ještě minimálně jednou dramaticky propadnou. Březnový rychlý a hluboký propad byl totiž euforicky zažehnán masivními fiskálními a monetárními balíčky. Až ale začnou v jednotlivých ekonomikách vycházet tvrdá data, a do toho začnou reportovat firmy své výsledky za 2. a 3. kvartál 2020, myslím si, že se nebudeme stačit divit. A to nemluvíme o tom, že nikdo nepočítá s nějakou další „černou labutí“, která kdyby v současném křehkém období přilétla, tak opravdu nezůstane kámen na kameni. Jinými slovy, zajímavé investiční příležitosti pro odvážnější investory ještě zřejmě přijdou.



Autor: Aleš Kreidl
manažer produktové podpory

Dopad COVID-19 na zprostředkování úvěrů v České republice

Současná situace, způsobená pandemií COVID-19, dopadá na všechny osoby, regiony, státy a především na jednotlivá odvětví v rámci podnikání v České republice, zprostředkování úvěrů nevyjímaje. V rámci tohoto odvětví se objevuje celá řada opatření, která přímo ovlivňují oblast úvěrů, především hypotečních úvěrů a bohužel ještě docela dlouho ovlivňovat budou.

ÚVĚROVÉ MORATORIUM

Jedno z nejdiskutovanějších opatření je odklad splátek. K tomuto opatření se přistoupilo velice rychle, bohužel ne jednotně a každá banka si nastavovala svoje podmínky dle vlastního uvážení.

7. dubna 2020 došlo ke sjednocení a nastavily se stejné podmínky a pravidla pro všechny. Žádat se může o odklad na 3 nebo 6 měsíců, vymezuje se přesný okruh úvěrů, u kterých jde o odklad žádat.

Zásadní je, že se o odklad musí žádat a nepřiděluje se plošně, což byl jeden z návrhů, který v rámci odborné veřejnosti neměl velkou podporu. Toto omezení má zásadní vliv na fungování všech bank v České republice. Je důležité si uvědomit, že tímto opatřením ztrácejí banky obrovskou část příjmů a musí řešit některá úsporná opatření, a to na dobu 6 měsíců a částky, o které každý měsíc přicházejí, jsou v miliardách.

Banky všechny odložené finanční prostředky dostanou zpět a nepřijdou o ně, bohužel na půl roku se většina z nich bude muset uskromnit a pro úvěráře to může někde znamenat menší propustnost u schvalování a tím i méně zprostředkovaných úvěrů.

Naštěstí české bankovníctví a úvěrový trh jsou natolik silné, že i tuto situaci ustojí. Pouze budeme muset počkat, kdy se některá nově zavedená opatření ukončí, a budeme moci úvěry řešit bez zásadnějších omezení.

Nasvědčuje tomu i reakce bank na doporučení ze strany ČNB, která uvolnila některé limity pro poskytování hypotečních úvěrů, ale banky na tato uvolnění nereagovaly hned a byly schopné fungovat i v rámci původně nastavených limitů DTI, DSTI i LTV.

V rámci konkurenčního boje tato doporučení využívají až s delším časovým odstupem a pocítujeme je až na konci měsíce května, kdy se v rámci úrokových sazeb dostáváme na sazby kolem 2,19 % p.a.

Tato situace se neustále vyvíjí. Když porovnáte informace z března, dubna a května letošního roku, je jasné, že nikdo dopředu nedokáže odhadnout, jakým směrem se úvěry budou vydávat a že není výhodné v této situaci používat křišťálovou kouli, ale je nutné počkat až na konkrétní výsledky jednotlivých opatření. Krásně to ukázalo právě opatření ČNB, kdy banky víc než měsíc nereagovaly. Informace z dubna jsou takové, že se snížení do jejich úrokových sazeb nebude promítat.

Na konci května je již jasné, že úrokové sazby se snižují a dostáváme se zhruba na sazby platné před 3 lety.

Zhruba 3 měsíce po vypuknutí této pandemie můžeme jen potvrdit, že bohužel přinesla hodně špatného, ale zároveň se objevují i náznaky těch lepších dopadů. Banky přistupují k jednoduššímu postupu při zpracování, v rámci všech odvětví vládne online zpracování, větší část zprostředkování úvěrů je přenášena

právě na zprostředkovatele a tím se nám otvírají další možnosti, především v rychlosti vyřízení. A v neposlední řadě úrokové sazby, kdy na začátku tohoto roku banky postupně začaly navyšovat svoje marže a úrokové sazby šly nahoru.

Zprostředkování úvěrů bude jedno z mála odvětví, kde se, doufám, nastavená opatření projeví minimálně. Ceny realit se stále drží na původní úrovni, úrokové sazby se snižují, lidé se vrací znovu do původního fungování a poptávka po úvěrech se začíná znovu rozbíhat, doufám jen s jednoměsíčním lehčím přibrzděním v květnu a potvrdí se tak moje oblíbené rčení: „Není lepšího odvětví v rámci finančního poradenství než je zprostředkování úvěrů.“



Autor: Radek Šebela
manažer podpory obchodu pro oblast
úvěrů a stavebního spoření

OK KLIENT je ONLINE

V tomto čísle navazujeme volnou formou na rozhovor s Radkem Kubišem ml. tam, kde jsme před třemi měsíci skončili. Pojdme se podívat, co se v rámci společnosti OK KLIENT a online podpory od té doby změnilo.

Radku, bavíme se společně po téměř třech měsících. V situaci, kterou jsme si dříve neuměli nikdo z nás představit, a na kterou musela celá Česká republika a jednotlivá odvětví začít obratem reagovat. Jaký vliv má současný vývoj okolo koronakrizy na fungování společnosti OK KLIENT?

Jak se říká: všechno zlé, je k něčemu dobré. Pokud by mi někdo před půl rokem položil otázku, zda je možné, aby celý back office fungoval z domova a na stejně vysoké úrovni jako v době, kdy se každý den potkávají kolegové na pracovišti, odpovím, že v žádném případě! Po zkušenosti z minulých týdnů však musím konstatovat, že opak byl pravdou. Jako firma a hlavně jako naprosto sehraný pracovní tým jsme se rychle dokázali přizpůsobit neočekávanému vývoji situace a zejména jednotlivým vládním nařízením. Chod centrály tak zůstal zachován v té kvalitě i rozsahu poskytovaných služeb, na který jsou naši obchodníci zvyklí, aniž bychom ohrozili zdraví našich kolegů. Výhodou byl bezesporu i fakt, že všichni naši zaměstnanci mají k dispozici laptopy a nemuseli jsme tak řešit překotně náhrady pevných počítačů za novou techniku. Rád bych využil této příležitosti a svým kolegyním a kolegům za jejich přístup poděkoval. Uvědomuji si, že situace hlavně v počátku nebyla pro mnoho z nich z různých důvodů jednoduchá.

V dubnovém vydání OK HOLDING Bulletinu jste na konci rozhovoru



zmiňoval, že jednotlivá školení v rámci tzv. OK AKADEMÍ budou v budoucnu vysílány online. Pomohla vám situace s uzavřením pracovišť ke zrychlení celého procesu přípravy?

Určitě ano. Bylo vidět, že i když jsou naši obchodníci „zavřeni“ doma, stále chtějí vědět, co se na trhu děje. Co která pojišťovna připravila, jak se trh vyvíjí i jak k celé, pro všechny nové situaci, přistupuje naše společnost. OK AKADEMIE se tedy konaly, hned ve třetím týdnu koronakrizy, online prostřednictvím aplikace ZOOM a to ve všech odvětvích, o kterých jsme se bavili. Nutno dodat, že jsme se museli vypořádat s technikou, někdy špatným připojením k internetu v domácím

prostředí i lehkou nervozitou našich produktových manažerů. Řekněme si to otevřeně, že ne každý byl zvyklý touto online formou prezentovat. Pokud si však mohu dovolit prezentující kolegy hodnotit a soudě i podle řady pozitivních ohlasů od našich obchodníků, myslím, že se nám tento distanční způsob vzdělávání opravdu osvědčil.

Budete tedy v nastaveném trendu pokračovat i poté, co se jednotlivá opatření zcela uvolní a budete se moci s obchodníky potkávat osobně i ve větším počtu?

Rozhodně nehodláme nic měnit, a co jsme slíbili, to také dodržíme. Veškeré OK AKADEMIE, které se uskuteční v Brně, budou přenášeny i online přenosem, aby se jich mohl obchodník zúčastnit klidně u sebe doma nebo v kanceláři. Kdo však preferuje osobní kontakt s produktovým manažerem, bude mít možnost dostavit se osobně.

Rád bych ještě dodal, že i pravidelná manažerská setkání s vedením jednotlivých obchodních skupin, která doposud probíhala na osobní bázi, jsme museli přenést do online prostředí. K tomu jsme na centrále společnosti připravili i techniku v odpovídající kvalitě a vše proběhlo na jedničku.

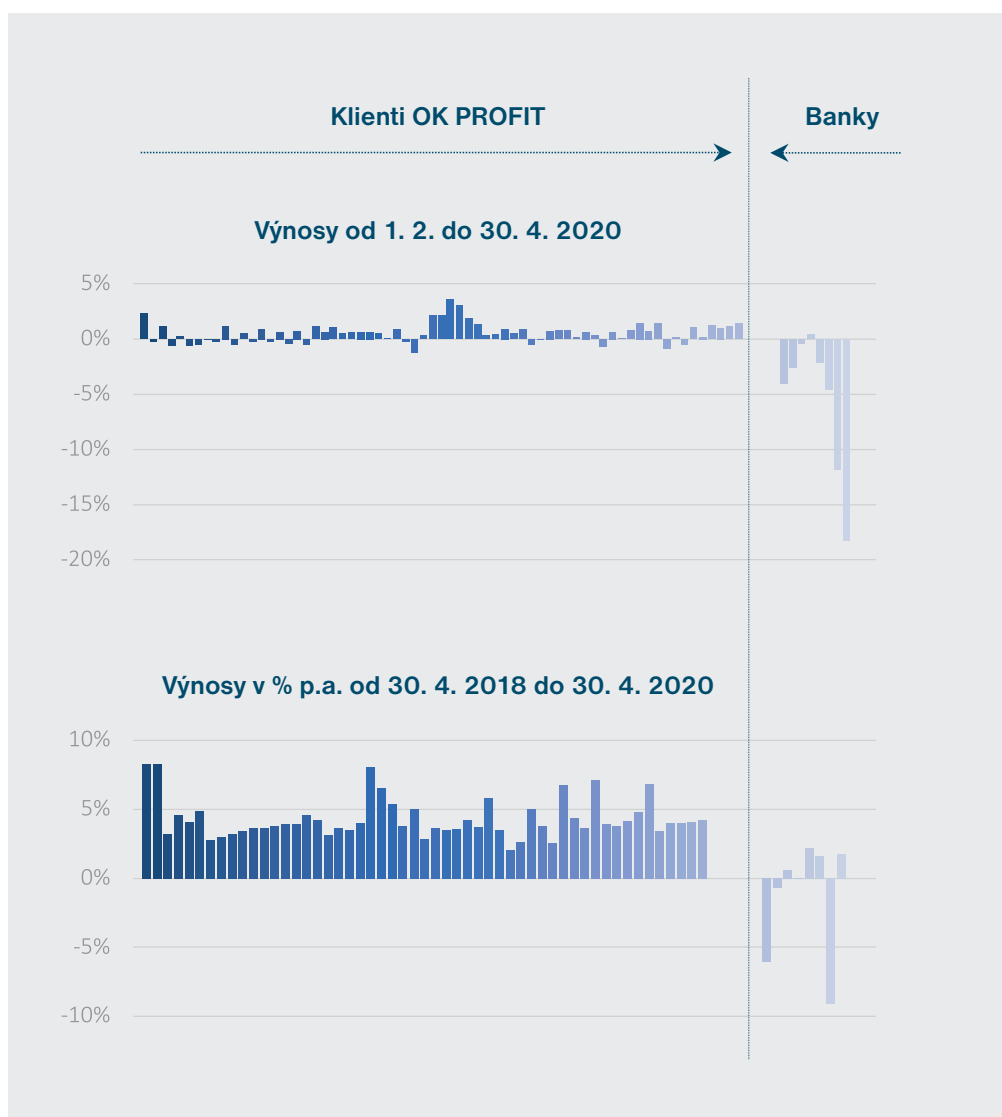
Autor: redakční rada

Investice, které přináší méně starostí a více radosti

Finanční trhy zaznamenaly v souvislosti s koronavirovou pandemií neuvěřitelnou rally, ať už šlo o největší jednodenní propad evropského akciového indexu STOXX 600 v březnu (-11,47%), nebo o něco, co si do té doby nedokázal nikdo představit, barely ropy zobchodované za -37,63 USD/ks v dubnu. Klienti společnosti OK PROFIT však zůstávali v klidu.

Naši klienti chtějí v dnešní době (stejně jako v každé jiné) především trávit čas se svými blízkými, pracovat na smysluplných projektech, zkrátka mít radost ze života. Do toho příliš nezapadají obavy z toho „co se zase událo na finančních trzích a jaký to mělo dopad na jejich portfolia“. Proto pro ně v OK PROFIT hledáme investice, které přináší méně starostí a stabilnější výnosy. Současná krize byla skutečným „prubiřským kamenem“, který jsme si snad ani nepřáli. Z grafu výkonnosti za únor až duben je však vidět, že námi sestavená portfolia skutečně dělají to, oč se snažíme a co klienti očekávají. Valná většina zaznamenala i v těchto dramatických okamžicích stabilní výnosy. A když to byl pokles, tak v řádech několik desetin procent.

Možná ještě důležitější je podívat se na dlouhodobou výkonnost. A nejlépe se započtením těchto kritických měsíců. Od 30. dubna 2018, kdy OK PROFIT začal poskytovat investiční poradenství, činí průměrný výnos klientských portfolií 4,32% p.a. I díky tomu v březnu překročila částka aktuálně zainvestovaná klienty společnosti OK PROFIT hranici 1 miliardy Kč. Ekonomika se pomalu rozbíhá, a tak nastává čas na otázku „máme už vše za sebou nebo se máme připravovat na další turbulentní období?“ My v investicích doporučujeme velkou obezřetnost. Předpokládáme, že dopady pandemie na celkovou hospodářskou situaci budou větší, než se jeví dnes (na přelomu května a června), a to může způsobit další propady cen, především na akciových trzích. Myslíme si, že dnes snad více než



kdy jindy platí, že je důležité vybírat nejen správné třídy aktiv (akcie, dluhopisy, nemovitosti, alternativy...), ale především pečlivě volit konkrétní nástroje. Pokud vás zajímá víc a jste klientem uskupení OK HOLDING, můžete využít nezávaznou bezplatnou konzultaci. Napište nám na email: omichl@okprofit.cz, rádi se

s vámi spojíme a probereme, co vás bude zajímat.

Autor: Oskar Michl
statutární ředitel a člen správní rady

Mimořádné kolo Programu rozvoje venkova 2020

V návaznosti na komplikace způsobené epidemiologickou situací v České republice rozhodlo Ministerstvo zemědělství o vyhlášení mimořádného 10. kola Programu rozvoje venkova (PRV). Cílem je podpora agrárního sektoru, zaměřená na produkci některých komodit a také jejich zpracování a uvádění na trh s důrazem na posílení soběstačnosti.

Dne 14. 7. 2020 bude spuštěno mimořádné kolo PRV. V rámci tohoto dotačního kola se rozpustí mezi zemědělci a potravináři 4 miliardy Kč. Hlavním cílem mimořádného kola je posílení soběstačnosti České republiky zejména v oblasti pěstování ovoce, zeleniny, brambor a chmele. V oblasti živočišné výroby pak půjdou prostředky do chovu prasat a drůbeže. Současně budou podpořeni i chovatelé ovcí a koz do 150 hektarů. Předpokládaná celková alokace z vládní rozpočtové rezervy na základě usnesení vlády z března 2020 na řešení soběstačnosti pro PRV je 3,3 miliardy Kč. Z toho bude však 600 milionů Kč využito v rámci jednotné žádosti na dobré životní podmínky zvířat v sektoru dojeného skotu a prasat a 2,7 miliardy Kč půjde na výše uvedená investiční opatření. Zároveň s touto částkou budou využity zbylé finanční prostředky PRV v operaci



4.2.1. Zpracování a uvádění na trh zemědělských produktů ve výši zhruba 700 milionů Kč.

Hlavním smyslem plánovaného kola z PRV je investičně podpořit zejména citlivé sektory živočišné a rostlinné výroby, u kterých je saldo zahraničního obchodu, a tím míra soběstačnosti pro Českou republiku nejhorší. Jde zejména

o chov prasat a drůbeže na maso, spolu s nosnicemi. U rostlinné výroby budou podpořeny investice do sektorů ovoce, zeleniny, chmele a konzumních brambor, částečně také do rozšíření plochy vinic. V rámci těchto investic budou řešeny i projekty na zadržování srážkové vody a budování retenčních nádrží. Dostatečný zdroj závlahové vody je dnes pro tuto odvětví klíčový. V praxi to znamená dlouhodobě očekávanou podporu stavby retenčních nádrží na zemědělské půdě, kterou zde však můžou realizovat pouze chovatelé ovcí, drůbeže a prasat a pěstitelé citlivých komodit.

Důležitou zprávou pro naše klienty je rovněž informace, že veškerá stavební řízení, EIA a další administrativní procesy včetně výběrového řízení se budou dokládat až při žádosti o platbu. Investice je v rámci mechanismu žádosti hodnocena z hlediska ekonomické efektivity porovnáním rozsahu podporované výroby s cenou investice ve všech případech kromě retenčních nádrží. Skutečný objem kusů chovaných zvířat a hektarů pěstovaných plodin je rovněž porovnáván až při žádosti o platbu. Je tedy možné žádat na stavby, technologie a stroje pro zvířata, u nichž chov bude teprve zahájen. Vzhledem k tomu, že v loňském roce nebylo možné podávat žádosti na investice do zemědělské výroby, lze očekávat velký zájem zemědělských podniků. Z těchto důvodů je realizaci takového projektu nutné velice dobře připravit a zajistit odpovídající zpracování všech důležitých podkladů a nastavení projektu zejména ve vztahu k bodovým





samozřejmě maximální úspěšnost našich klientů.

Současně se však musíme dále připravovat na standardní podzimní kolo příjmu žádostí v říjnu 2020, kde budou vyhlášeny operace zaměřené na vzdělávání, zahájení činnosti mladých zemědělců, zemědělské diverzifikace a agroturistiku, lesnickou infrastrukturu, obnovu lesních porostů po kalamitách, investice do ochrany melioračních a zpevňujících dřevin a přeměnu porostů náhradních dřevin.

Autor: Zdeněk Kučera
jednatel společnosti



kritériím. Naši poradci v současné době velice intenzivně pracují na specifikaci

výkladu pravidel a upřesňování všech případných nejasností. Naším cílem je

Konec OPPIK se blíží

Stávající programové období evropských dotací se chýlí ke konci. V minulém bulletinu jsme nastínili, kam bude směřovat podpora pro podnikatele po roce 2020, v tomto článku bychom se rádi vrátili ještě k výzvám a možnostem, které se pro podnikatelské subjekty v rámci Operačního programu Podnikání a inovace (OPPIK) chystají na druhou polovinu letošního roku.

Budou to jednak tři základní výzvy zaměřené na výzkum a vývoj v podnicích – tituly Potenciál, Aplikace a Inovace – zaměřené od založení či rozvoje center průmyslového výzkumu přes podporu průmyslového výzkumu a experimentálního vývoje až po uvádění nových nápadů a inovovaných výrobků, technologií či služeb do výroby.

Chystá se další, v pořadí již čtvrtá, výzva na podporu nákupu elektromobilů pro podnikatelské účely a pořízení dobíjecích stanic. Na přelomu roku bude vyhlášena další výzva pro začínající podnikatele k pořízení nových strojů, technologických zařízení a vybavení. Mezi nevšední výzvy patří mimo jiné

podpora výstavby malých vodních či větrných elektráren.



Vzhledem k volným finančním prostředkům, které v aktuálním operačním programu stále jsou, Ministerstvo průmyslu a obchodu avizuje i další výzvy na podporu rekonstrukce staveb – jedná se o známé výzvy na Školici střediska, Nemovitosti (brownfieldy) a Úspory energie. Vzhledem k poněkud delší přípravě podkladů k žádostem, zejména projektové dokumentace, doporučujeme zahájit práce na záměrech co nejdříve.

Autor: Aleš Kudláč
projektový manažer



Káva *Tchibo* Exclusive

uvádí

MICHAL DAVID

„60“

Village People (USA)

Leoš Mareš

Lucie Vondráčková

DaMiChi

DJ Andrea Pomeje

O₂ arena 29. – 30. 9. 2020

Vstupenky v prodeji v síti **ticketportal**
VSTUPENKY NA DOSAH