

# OK HOLDING BULLETIN

1/2021



**DAVID MAREČEK,  
GENERÁLNÍ ŘEDITEL  
ČESKÉ FILHARMONIE:  
„CESTU K NAŠIM  
POSLUCHAČŮM URČITĚ  
NAJDEME“**

**Vážené kolegyně a kolegové,  
vážení obchodní partneři, milí přátelé,**

nechce se mi tomu věřit, ale již po páté se zamýšlím nad tím, co Vám chci v dnešním, svátečním úvodníku našeho bulletinu sdělit. Pokud by okolnosti dnešní doby byly „normální“, bylo by standardem se v této chvíli vrátit k pracovním úspěchům a bilanci rozvoje našich společností za poslední rok. Ano, bylo by jistě příjemné transformovat to, co jsme společně zase dokázali, do následujících řádků. Odvedené práce všech kolegů si velmi vážím a rád bych jim na tomto místě poděkoval. Stejně tak bych rád poděkoval i Vám, vážení klienti, za projevenou důvěru a možnost poskytovat Vám naše služby. Toto by ovšem nešlo bez znamenité spolupráce s našimi obchodními partnery, kterým také patří mé díky.

I přes výborné obchodní výsledky, kterých jsme společně dosáhli a které bych nechtěl upozadit, mi bilancování, v souvislosti s tím, co jsme minulý rok prožívali, přijde vlastně nedůležité.

Rok 2020 byl pro mě rokem paradoxů. Pokud by mi někdo v minulosti tvrdil, že to budu já, kdo bude obchodníky nabádat, aby nenavštěvovali naše klienty, že budu kolegům zakazovat chodit do kanceláří a sám povedu svá obchodní jednání prostřednictvím videokonferencí – nevěřil bych. Pandemie koronaviru však spoustu věcí změnila, a to od základu. Nemoc se nevyhnula ani nám, ale všichni kolegové, kteří s ní museli bojovat, ji naštěstí zvládli a za to jsem upřímně rád.

Nemůžeme však ani zavírat oči před skutečností, že řadě lidí tato nemoc fatálně zasáhla do života. Upínáme se k nalezení účinné očkovací vakcíny a své naděje tak vkládáme do rukou vědců. Naše společnosti dlouhodobě finančně podporují řadu smysluplných projektů, nadací a spolků. V letošním roce chceme naši finanční podporu nově zaměřit také na doposud společensky téměř opomíjené – vědu a výzkum.

Dnes, kdy vstupujeme do nového desetiletí a jak jsem se dočetl, blížíme se k pomyslné křižovatce světa, je víc než potřebné stanovit si správné priority a vybrat cestu, kterou se budeme chtít vydat. Je pravdou, že obzvlášť v poslední době, si stále častěji uvědomuji, jak je nezbytné vracet se ke kořenům. Myslím, že jsme si znovu připomněli, jak málo toho vlastně k ži-



votu potřebujeme. Že opravdu nezbytné je jen zdraví a nově umíme ocenit tak běžné věci, jako je možnost věnovat se bez omezení práci, zálibám a rodině.

Pandemie nás odsoudila k určité formě sociální izolace a změnila způsoby komunikace. Žijeme v době, kdy umělá inteligence začíná nahrazovat člověka v mnoha profesích. Takže bychom se mohli zavřít doma a cítit se bezpečně. Ale říkám si: chtěl bych takto žít? Komunikovat výhradně s neosobními automaty, nakupovat prostřednictvím virtuálních prodáváčů, vidět obchodní partnery, kolegy i klienty jen na obrazovce monitoru? Já určitě ne!

Mějme tedy, prosím, k sobě navzájem dostatek respektu, snažme se společně chovat zodpovědně. Neobávejme se budoucnosti a nečekejme na spásná řešení „z hůry“. Bez zbytečného stresu zkusme i přes všechna omezení naplnit své dny činnostmi, které nás činí šťastnými.

Přeji nám všem sílu, abychom měnili věci, které změnit můžeme, i dostatek trpělivosti abychom přestáli to, co změnit nemůžeme. A především, abychom obojí uměli ve správnou dobu odlišit.

**Radek Kubiš st.****VYBÍRÁME  
Z OBSAHU****10****Z blízka:  
BUMERANG FILM****26****CHÂTEAU TOPOĽČIANKY –  
vinárstvo s tradíciou z prvej  
Československej republiky**

# Cestu k našim posluchačům určitě najdeme

**Česká filharmonie, další z našich významných klientů, patří bezesporu k symbolům české kultury. O její historii, současnosti a výzvách jsme si povídali s jejím generálním ředitelem Davidem Marečkem.**

## Česká filharmonie v lednu slaví 125 let od svého založení. Jak vlastně vznikla?

Počátky České filharmonie jsou spojeny se stávkou orchestru Národního divadla. Několik jeho členů, kteří byli nespokojeni s tamními poměry, ustavilo v roce 1894 vlastní spolek s názvem Česká filharmonie. O necelé dva roky později se jeho osud spojil se jménem Antonína Dvořáka, který byl už světoznámým skladatelem vracejícím se z Ameriky. Památný první koncert nového orchestru, na němž řídil své skladby včetně Novosvětské, se uskutečnil 4. ledna 1896 v Rudolfinu. Ten den se Česká filharmonie narodila.

## Na postu šéfdirigenta České filharmonie se za uplynulé století a čtvrt vystřídala řada významných osobností jako Václav Talich, Rafael Kubelík či Jiří Bělohlávek. Proč je šéfdirigent pro fungování orchestru tak důležitý?

Šéfdirigent je pro orchestr důležitý z mnoha důvodů. Určuje jeho směřování či profilaci tím, že se podílí na výběru repertoáru, který se bude hrát. S orchestrem tráví nejvíce času ze všech dirigentů a ovlivňuje tak způsob práce i zvuk orchestru. Šéfdirigent také k orchestru přináší své zkušenosti a renomé, které je důležité v mezinárodním srovnání. Při samotných koncertech je ústředním bodem celého organismu, který jeho jednotlivé části uvádí v harmonii a skladbě dává svou představu a výsledný tvar.

## A jaký je v tomto ohledu vklad současného šéfdirigenta Semjona



### DAVID MAREČEK

je hudební manažer, klavírista a pedagog, od 1. února 2011 působí jako generální ředitel České filharmonie. Vystudoval konzervatoř a Janáčkovu akademii múzických umění v Brně. V letech 1998 až 2006 působil jako pedagog. Od roku 2005 pracoval ve Filharmonii Brno, nejprve jako dramaturg, o dva roky později se stal jejím ředitelem. Aktivně se též věnuje komorní hudbě.

## Byčkov? Proč jste si vlastně nevybrali do čela České filharmonie českého dirigenta?

Když zemřel Jiří Bělohlávek, byl Semjon Byčkov naprosto logickou a jednoznačnou volbou, protože orchestr se s ním dobře znal z nahrávání

“**SEDĚT SE ZALOŽENÝMA RUKAMA V KLÍNĚ ROZHODNĚ NENÍ NAŠE STRATEGIE.**”

Čajkovského hudby. Filharmonici ho sami požádali, aby se stal jejich novým „otcem“. A on souhlasil, přestože už neměl v plánu převzít zodpovědnost za žádný orchestr a chtěl se věnovat jen svým projektům. Sám říká, že se do České filharmonie a jejího

zvuku zamiloval. V jeho osobě přišel k orchestru jeden z nejlepších a nejuznávanějších světových dirigentů se zářivou kariérou. Svého úkolu se chopil s mimořádnou vášní a poctivostí. To byl další z důvodů, proč se pro něj orchestr rozhodl. S Jiřím Bělohlávkem ho totiž spojuje hloubka a důkladnost přípravy, jasná hudební představa a stejná náročnost na sebe i na jednotlivé hráče. Jeho nesporným vkladem je i zaměření na některé světové skladatele, například na Mahlera, Šostakoviče, Beria nebo Čajkovského, stejně jako premiérování nových děl, které si Česká filharmonie objednala na několik následujících let. Co se týká českých dirigentů, spolu se Semjonem Byčkovem se hlavními hostujícími dirigenty stali Jakub Hruša a Tomáš Netopil, kteří sbírají jednu mezinárodní metu za druhou a s nimiž rádi a intenzivně spolupracujeme. Česká stopa tak z činnosti orchestru nemizí.

## Když se vrátíme zpátky k orchestru, kolik má Česká filharmonie členů a kolik lidí pracuje v zázemí?

Orchestr má 125 hráčů. Všichni najednou se ale na pódiu nikdy nesetkají,



### Současný šéfdirigent České filharmonie Semjon Byčkov

ani by se tam nevešli. Obsazení orchestru se mění podle skladby, která se právě hraje. Když například uvádíme Mozarta nebo Beethovena, je na pódiu méně filharmoniků, než když hrajeme třeba Mahlera. V zázemí pracuje zhruba polovina počtu filharmoniků.

#### Můžete za současné situace vůbec zkoušet, když je vás tolik? Jak vás pandemie koronaviru ovlivnila?

Nechci, aby to vyznělo jako fráze, ale my se každou situací, která přichází, snažíme brát jako výzvu. Sedět se založenýma rukama v klíně rozhodně není naše strategie. To by filharmonie nemohla být tím, čím je – prvním českým orchestrem s mezinárodním renomé. Když přišla jarní vlna pandemie, uspořádali jsme čtyři benefiční koncerty, během nichž jsme vybrali téměř devět milionů korun pro nemocnice, seniory a sociálně znevýhodněné občany. Podpořili jsme i umělce na volné noze a upozornili jsme na problém s dárcovstvím krve.

Když to situace umožnila, naplánovali jsme na letní prázdniny sérii dvou desítek koncertů, a také jsme začali připravovat krizové scénáře na podzim, které jsme po slibném rozběhu

**VYSTOUPENÍ  
V ZAHRAŇIČÍ  
– PRŮMĚRNÉ  
NÁKLADY ČINÍ  
100 TISÍC EURO  
NA JEDEN KONCERT.**

koncertní sezony na podzim postupně realizovali. Orchester jsme nejdříve rozdělili na dvě poloviny, abychom v případě onemocnění některého člena filharmonie mohli dále vystupovat. Pak jsme Dvořákovu síň rozdělili na dva sektory. Po omezení počtu posluchačů jsme změnili repertoár a místo jednoho

koncertu jsme hráli dva za sebou, aby se na všechny zájemce dostalo. A když přišel zákaz pořádání akcí pro veřejnost, přesunuli jsme se na televizní obrazovky a do online prostoru. Takže abych se vrátil k Vaší původní otázce. Zkoušet i hrát můžeme, i když je to obtížnější. Současně cítíme neuvěřitelnou podporu od našich posluchačů, kteří nás utvrzují v tom, že činnost, kterou děláme, má hluboký smysl.

#### Česká filharmonie sídlí v Rudolfinu. Vyhovuje vašim potřebám nebo byste potřebovali novou budovu?

Rudolfinum je krásná budova, která mimochodem loni oslavila 135 let od svého dokončení, a přesto bezchybně slouží svému původnímu účelu. Dvořákova síň má vynikající akustiku, ale její kapacita v dnešní době už nedostačuje jak z pohledu posluchačů, tak i z hlediska repertoáru. Skladby s velkým obsazením se tam nedají hrát, protože muzikanti se nevejdou na pódium a sál tak obrovskou masu zvuku nedokáže pojmout. Proto bychom nové sídlo potřebovali a zasloužila by si ho i Praha. Velké naděje vkládáme do plánů stavby nového koncertního sálu na Vltavské. Snad se brzy podaří zrealizovat.

#### Jak dlouho dopředu se plánuje výjezd ČF do zahraničí a co to všechno obnáší? Jaké jsou průměrné náklady na zahraniční výjezd?

Plánování koncertů v zahraničí se liší podle jednotlivých zemí. Tři až čtyři roky dopředu se musí začít připravovat turné do Japonska, Německa či do USA, kratší dobu potřebují Italové nebo Čiňani. Postup je většinou stejný. Navrhne zajímavý program, seženeme zajímavé dirigenty a sólisty a pak začneme samostatně nebo prostřednictvím agentur hledat vhodné termíny. Zhruba rok před začátkem turné řešíme praktické záležitosti – dopravu, ubytování, smlouvy, honoráře, pojištění atd. Těch položek je celá spousta. Průměrné náklady činí 100 tisíc euro

na jeden koncert, cesty do Asie a Ameriky jsou logicky dražší než turné po Evropě.

### Filharmonici určitě hrají na drahé nástroje. Máte je pojištěny a co dalšího musíte pojišťovat?

Pojištění hudebních nástrojů je pro Českou filharmonii samozřejmě naprosto klíčové, protože ty nejvzácnější kusy dosahují cen v jednotkách milionů korun. Navíc s nástroji velmi často cestujeme a – jakkoli objednávatel přepravu s maximální možnou ochranou – občas se bohužel stane, že při manipulaci zůstane přepravní bedna pár hodin na letištní ploše a svítí na ni slunce, takže některé nástroje potom musíme složitě a nákladně opravovat.

I na takové situace proto musíme být pojištěni. Dále pojišťujeme budovu Rudolfinu a technologie v něm, zajišťujeme cestovní pojištění pro hráče na zájezdech, a tak bych mohl pokračovat. Jsem velice rád, že v této oblasti spolupracujeme se společností OK GROUP, která patří dlouhodobě mezi naše podporovatele a že naše spolupráce jde nad rámec běžného obchodního vztahu.

### Co vás čeká v novém roce 2021, pokud se situace uklidní. Jaká vystoupení a kde máte v plánu?

Už teď je jasné, že se neuskuteční většina zahraničních turné, protože byla zrušena, ale doufáme, že orchestr zavítá alespoň do Vídně. Nejvíce tak bu-

deme koncertovat doma v Rudolfinu. V plánu je ještě několik desítek vystoupení, mezi nimi i premiéry děl tří významných současných světových skladatelů. Uskutečnit by se měly koncerty pod taktovkou šéfdirigenta Semjona Byčkova i hlavních hostů Jakuba Hruši a Tomáše Netopila. Ale kdo ví, jak to nakonec bude. Jedno je jisté. Česká filharmonie hrát nepřestane. A způsob, jak se dostat k našim posluchačům, určitě najdeme.

Autor: redakční rada



Autoři fotografií: Marco Borggreve, Karel Šanda



# Termín pro splnění odborné zkoušky prodloužen!

Podzimní měsíce roku 2020 byly na pojistném trhu do jisté míry plné nervozity, na které se podílel nejen epidemiologický vývoj, ale také blížící se konečný termín (1. prosinec 2020) pro absolvování odborné zkoušky na distribuci pojištění. Ačkoli zkoušku k 30. září 2020 úspěšně absolvovalo na úrovni celého trhu přes 31 tisíc uchazečů, stále téměř 20 tisíc dalších uchazečů má absolvování zkoušky teprve před sebou! Když byl 5. října vyhlášen nouzový stav a s tím spojené omezení počtu účastníků na zkouškách, jejichž vykonávání bylo následně o týden později úplně zakázáno, bylo zcela zřejmé, že nedojde-li ke změně zákona o distribuci pojištění a zajištění, který stanovuje termín pro splnění odborné zkoušky, zůstane na pojistném trhu mnoho subjektů, kteří nebudou moci vykonávat svoji práci.

A tak započala legislativní rallye: 22. října byl návrh změny zákona předložen sněmovně a o 2 dny později zaslán vládě k vyjádření. Vláda 2. listopadu dala k návrhu zákona souhlasné stanovisko. Na mimořádné schůzi sněmovny 20. listopadu byl návrh zákona schválen, načež 27. listopadu vydala ČNB mimořádné stanovisko umožňující distributorům bez zkoušky fungovat až do konce roku 2020, jelikož samotný zákon byl potvrzen Senátem až 3. prosince. O 5 dní později byl zákon podepsán prezidentem, 10. prosince byl publikován ve Sbírce zákonů a teprve 11. prosince definitivně vstoupil v účinnost. Doslova infarktový závěr legislativní rallye, která byla úspěšná zejména díky zkušenostem a aktivnímu zapojení předsedy České asociace společností finančního poradenství a zprostředkování, Marka Černocho. **Termín pro absolvování odborné zkoušky se tak posunul o 6 měsíců, na 1. června 2021.**



Co dalšího změna zákona přinesla?

- automatické prodloužení oprávnění do 1. června 2021 všem samostatným zprostředkovatelům, kteří byli k 1. únoru 2019 plošně zavedeni do registru ČNB
- prodloužení přechodného období pro absolvování maturity do 1. července

2022 (týká se zjednodušeně pouze těch, kteří bez maturity naskočili do pojišťovacího byznysu až po 1. prosinci 2015)

- prodloužení termínu splatnosti správního poplatku za prolongaci oprávnění do dalšího roku z 2. prosince (30 dnů před skončením oprávnění)

na 29. prosince (3 dny před skončením oprávnění).

**Autor: Matyáš Charvát**  
ředitel podpory obchodu

**AKTUÁLNÍ VÝVOJ ODBORNÝCH ZKOUŠEK (VŠECHNY TYPY)**

OBDOBÍ	POČET TESTŮ	POČET ÚSPĚŠNÝCH TESTŮ	ÚSPĚŠNOST
3Q 2019	80	49	61,3 %
4Q 2019	897	568	63,3 %
1Q 2020	6 841	5 565	81,3 %
2Q 2020	14 547	11 166	76,8 %
3Q 2020	21 157	13 932	65,9 %
<b>CELKEM</b>	<b>43 522</b>	<b>31 280</b>	<b>71,9 %</b>

**AKTUÁLNÍ VÝVOJ JEDNOTLIVÝCH TYPŮ ZKOUŠEK (3Q 2019 – 3Q 2020)**

TYP ZKOUŠKY	POČET TESTŮ	POČET ÚSPĚŠNÝCH TESTŮ	ÚSPĚŠNOST
<b>ZKOUŠKA I</b>	5 684	4 602	81,0 %
<b>ZKOUŠKA II</b>	1 776	1 348	75,9 %
<b>ZKOUŠKA III</b>	4 167	3 245	77,9 %
<b>ZKOUŠKA IV</b>	1 429	1 167	81,7 %
<b>ZKOUŠKA V</b>	3 288	2 880	87,6 %
<b>ZKOUŠKA VI</b>	82	57	69,5 %
<b>ZKOUŠKA VII</b>	8 574	5 829	68,0 %
<b>ZKOUŠKA VIII</b>	6 331	4 112	65,0 %
<b>ZKOUŠKA IX</b>	12 190	8 040	66,0 %

# OK GROUP členem Trust Risk Control

Už delší dobu je patrné, jak je důležité, aby pojišťovací makléři svou zprostředkovatelskou činnost vnímali stále více v globálním kontextu. Zejména se to týká těch, kteří expandují významným tempem a jejich aktivity přesahují rámec tuzemského pojišťovacího trhu.

OK GROUP z uskupení OK HOLDING, jako stabilně rostoucí a prosperující společnost, konkrétními kroky neustále dokazuje, že uvádí do praxe inovativní myšlenky a řešení. K dalšímu rozvoji komplexního poradenství a souvisejících služeb může nově využít členství v mezinárodní síti pojišťovacích makléřů Trust Risk Control. Pro OK GROUP je to nová příležitost, jak rozšířit, a ještě více zkvalitnit servis a služby v oblasti pojištění všem stávajícím i potenciálním zákazníkům nejen v České republice ale i v zahraničí.

Aliance Trust Risk Control působí na mezinárodním pojistném trhu od roku 1998 a sdružuje více než 200 pojišťovacích makléřů ze 178 zemí světa. Patří mezi největší mezinárodní síť. Zaměřuje se na poskytování služeb a poradenství v oblastech pojištění a řízení rizik. Centrálu má v Hamburku.

Členství v Trust Risk Control nám umožní dále rozvíjet mezinárodní obchod týkající se zejména pojištění podnikatelských aktivit našich tuzemských klientů, respektive zahraničních klientů, kteří již podnikají na území České republiky nebo se chystají na tuzemský trh vstoupit.

V případě expanze průmyslových výrobců a obchodních firem do zahraničí zprostředkujeme pokrytí jejich pojistných zájmů v souladu se zvyklostmi



a legislativními požadavky dané země za pomoci našeho lokálního partnera, který je rovněž členem Trust Risk Control. Na druhou stranu jsme připraveni nabídnout naše makléřské služby zahraničním investorům, kteří se zajímají o tuzemská aktiva, vlastnicky vstoupili do firem v České republice a řídí jejich aktivity ze zahraniční centrály. Pro tyto případy rádi zprostředkujeme pojištění odpovídající zahraničním standardům, které je v souladu s požadavky mezinárodního pojistného programu a potřebami zahraniční mateřské společnosti, o kterou pečuje náš partner – člen Trust Risk Control.

Příslušnost k mezinárodní makléřské síti Trust Risk Control je pro OK GROUP přirozenou výzvou korespondující

s ekonomickou globalizací. Kromě Trusk Risk Control budeme dále spolupracovat s pojišťovacími makléři registrovanými v rámci Lloyd's of London a Coverholdery, kteří se zaměřují na upisování individuálních pojistných rizik pod hlavičkou syndikátu Lloyd's. Všechny uvedené mezinárodní aktivity rádi využijeme ku prospěchu našich stávajících i potenciálních klientů a k dalšímu posílení konkurenceschopnosti OK GROUP.

**Autor: Karel Běhan**  
ředitel úseku mezinárodního  
pojištění a zajištění, specialista  
pojištění pohledávek



# OK HOLDING hlavním partnerem festivalu JazzFestBrno 2021

Hledání výjimečné hudby, přinášení jedinečných koncertních zážitků a představování jazzu coby živoucího žánru, který obohacuje, kultivuje a inspiruje naše životy. To si už rovných dvacet let klade za cíl festival JazzFestBrno. Podobně jako OK HOLDING i JazzFestBrno dávno přesáhl hranice regionu. Za dvě dekády se vypracoval na pozici nejvýznamnější jazzové přehlídky v České republice a výrazně se zapsal i na světovou mapu jazzových festivalů. Není tedy divu, že se cesty festivalu a našich společností protnuly a OK HOLDING se od ročníku 2021 stává novým hlavním partnerem tohoto jedinečného hudebního festivalu.

## JAZZFESTBRNO international jazz festival

JazzFestBrno, který obvykle navštěvuje přes 10 000 diváků, každoročně nabízí nejvýznamnější jazzové světové hvězdy. V posledních letech na něm vystoupili například Pat Metheny, Herbie Hancock, Wayne Shorter, Bobby McFerrin, John McLaughlin, Gregory Porter či Diana Krall. Pořadatelé však při tvorbě programu nesázejí zdaleka jen na zvučná jména. „Klíčem k úspěchu je správně namíchaný poměr zastoupení největších světových hvězd a méně známých kapel nejvyšší úrovně. Náš festival nepodléhá slepě momentálním trendům, ale naopak je sám spoluvytváří,“ prozrazuje umělecký ředitel festivalu Vilém Spilka.

Festival, jehož hlavní jarní část obvykle čítá přibližně patnáct koncertních večerů, již zveřejnil jména prvních hvězd nadcházející sezóny. Jubilejní 20. ročník ozdobí mistr klavírního tria Chick Corea, nástupce flamenkové legendy Paca de Lucii, kytarista Vicente Amigo, kometa současné jazzové scény, zpěvačka Cécile McLorin Salvant a elektroniku s jazzem mixující britské trio GoGo Penguin.

I ve složité době se festival opírá o tradiční pilíře – fanoušky, komerční partnery a podporu veřejných institucí. „Máme velkou radost, že festival v této složité době získal po bok Erste Premier nového silného hlavního partnera –



OK HOLDING,“ říká jeho výkonný ředitel Vlastimil Trllo. Potěšení z nové spolupráce je oboustranné. „Je mi velkou ctí, že jsme se, právě v této nejen pro kulturu nelehké době, stali hlavním partnerem mezinárodního hudebního festivalu JazzFestBrno. Společně sdílíme stejné hodnoty, na kterých stavíme i my naše podnikání, jako jsou tradice a profesionalita. JazzFestBrno, který se před dvaceti lety zrodil ve městě pod Špilberkem, díky své kvalitě dávno přesáhl původní regionální rozměr, tak jako společnosti, které reprezentuje uskupení OK HOLDING,“ doplňuje jeho lídr Radoslav Kubiš.

Festival už v minulosti úspěšně přečkal například celosvětovou finanční krizi, kterou navíc využil k vzestupu. I proto vidí pořadatelé budoucnost optimisticky. „To, že už máme 20 let, je na jednu stranu důkazem konstantní vysoké úrovně akce, ale zároveň i závazkem k neustálému inovování a vylepšování konceptu festivalu, jeho formátu i profesionality organizace. Prostě nesmíme usnout na vavřínech,“ uzavírá Spilka.

Autor: redakční rada

**OK HOLDING®**

# Z blízka: BUMERANG FILM

**Pojištění filmové produkce nepatří mezi ta, která zprostředkováváme na denní bázi. Jedná se o specifický druh pojištění, ovšem i tento umí naši specialisté klientům odborně zajistit. Tentokrát jsme se tedy „z blízka“ podívali za filmovými profesionály ze společnosti Bumerang Film a k rozhovoru přizvali Jana Perouta.**



## Honzo, na úvod, dvě tři věty o Vás, prosím.

Jmenuji se Jan Perout a jsem producentem audiovizuální produkce Bumerang Film. Je mi 30 let. Podnikat s natáčením videí jsem s kamarády začal už během studia na Zlínské univerzitě. Kromě filmu mě naplňuje rodina, se ženou totiž vychováváme 3 malé kluky.

## Co je to filmová produkce, jak byste ji představil čtenářům?

Produkce je velmi jednoduše řečeno firma, která umí zajistit jakékoliv natáčení. Může to být od filmu nebo reklamy přes

dokumentární film až třeba po živý přenos. Chcete něco natočit? Produkce to zajistí. Je to práce kreativní, ale zároveň velmi náročná, stresová, a plná nečekaných překvapení, doslova na každém kroku.

## Jak jste se Vy osobně dostal k filmové produkci?

Filmařina mě bavila a zajímala už skoro od základní školy, ale až na konci gymnázia jsem zjistil, že se dá i studovat. Tak jsem se poprvé v životě dostal do Zlína. V průběhu studia jsem postupně dal dohromady tým šikovných kolegů, ze kterých se stali vlastně i blízcí kamarádi. A že se ze mne, coby člověka studujícího 5 let obor Kamera, stal producent, je taková z nouze ctnost. Odjakživa jsem měl rád věci pod kontrolou a zároveň to nikdo jiný nechtěl dělat 😊.

## Kdy a jak se zrodil Bumerang film?

V podobném složení interního týmu jako je nyní, jsme pod jinou značkou začali před skoro 6 lety. Bumerang Film jako značku a firmu máme 3 roky. Jinak jsme všichni vzešli ze školy, Fakulty multimediálních komunikací na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně. Každý sice z jiného ročníku i oboru, ale funguje nám to výborně. Máme v týmu jak filmaře, tak lidi z marketingu, což nám umožňuje hladce propojovat tyto dvě často protichůdné strany. V poslední době pracujeme hlavně na reklamní tvorbě a pak na dokumentárních filmech a seriálech.

## Jak si vás vlastně někdo najme? Na základě čeho?

Při reklamních projektech existují dva přístupy. Pokud se dělá reklamní kampaň nebo strategická komunikace, tak potom se k nám klienti dostanou přes

marketingové agentury, které celou práci zastřeší a dává to smysl v rámci celého konceptu komunikace. Jsme součástí nezávislé skupiny agentur Brain Family, která zastřešuje jednotlivé části celé reklamní tvorby. Od nápadu, strategie až po grafiku a video. V podstatě ji tvoří spousta šikovných a inspirativních lidí na ose Zlín – Brno – Praha.

Druhý případ je, když pracujeme pro klienty napřímo. Většinou nás někdo doporučí nebo nás znovu poptávají firmy na základě předchozí dobré zkušenosti.

## Co všechno si pojišťujete?

Aktuálně máme pojištěno vše, od našeho interního vybavení až po pojištění odpovědnosti za škodu na věcech přejetých. Typicky zapůjčená technika z rentálů (tj. ve filmařském slangu půjčovna rekvizit) nebo třeba požár. Nebo taky pojištění přepravovaných věcí, protože se neustále pohybujeme auty po celé republice.



Od té doby, co se o nás skvěle stará OK GROUP, jsme naštěstí žádnou pojistnou událost řešit nemuseli. A doufáme, že to tak zůstane co nejdéle.

### Největší produkce?

Největším projektem roku 2020, a vlastně asi i vůbec, byla reklamní kampaň z vašeho oboru, pojišťovnictví. Konkrétně pro pojišťovnu Direct. Určitě jste ji zaznamenali na internetu nebo v televizi. Na motivy nevydařeného rande, kdy nevhodného nápadníka "sejme" obří písmeno "e" z loga pojišťovny. Tento projekt nás stál hodně dřiny a potu, ale zásadní je, že se všechno povedlo a s videi jsou všichni spokojeni. Když jsme po nočním natáčení odjížděli ráno z Prahy, byl to březen, tak zrovna v rádiu hlásili, že se zavírají školy a zavádí velká opatření proti Covidu, takže jsme to dotočili za minutu dvanáct. Později by nám tak velké natáčení už nikdo nepovolil.

### Jaké dopady má na váš byznys situace vyvolaná koronavirem?

Zatím je asi ještě brzy soudit a nemáme tak velký zásah, abych dokázal zhodnotit následky krize pro celý obor, ale pro nás konkrétně se aktuálně změnila struktura a velikost projektů. Práce je zatím pořád dost, ale jde rámcově o menší projekty. Čím dál více se také objevuje trend, kdy místo klasických reklam tvoříme něco jako reklamní seriály / video obsah, což je formát, který dává divákům nějakou přidanou hodnotu a zároveň je zábavný a lidé se na něj rádi podívají. Konkrétní příklad: dostali jsme zadání ukázat ve videích chyby v zateplování. Vymysleli jsme tedy fiktivní dvojici izolačních inspektorů, se kterými jsme natočili lehce detektivní příběh, ve kterém se diváci nenásilnou formou dozví, co a jak nedělat při izolacích. Takže dostanou hodnotné informace zabalené v přitažlivém kabátku.

### Největší hvězdy, se kterým jste spolupracovali?

Nejsem osobně nijaký fanoušek celebrity, ale ze známých osobností se nám před



kamery postavili Patrik Hezucký, Saša Rašilov, Attila Vegh, Kazma, Karlos Vémola, Čeněk Stýblo, Adéla Vinceová, Daniela Drtinová, Jiří Strach, Taťána Gregor Brzobohatá, Jan Hřebejk, Ondřej Sokol, Tomáš Sedláček, David Vávra, Simona Marthausová, Pavel Helán a spousta dalších.

### Jak byste popsal svůj produkční sen?

Největší produkční sen je mít bezproblémové natáčení, klienty s nadhledem a včas zaplacené faktury. A kromě toho je to samozřejmě vlastní hraný film, který začínáme pomalu připravovat. Chceme pomocí filmů a vůbec audiovizuální tvorby pomáhat a šířit dobro.

### Historiky z natáčení?

Oblíbená otázka 😊. Natáčení jsou plná historek, ale ty jsou zajímavé spíše pro lidi z oboru. Nicméně produkce obnáší i neustálé učení se za pochodu. Každý projekt si žádá něčeho úplně nečekaného. Namátkou třeba sehnat živého žraloka, cvičeného kohouta, vyrobit kostýmy ožvlých zubů, odpalovat herce do vzduchu, montovat kameru na autobus z venku. A člověk se podívá na spoustu míst, která jsou jinak pro běžné lidi těžko dostupná. Lovili jsme

kamzika v Alpách, prolezli jsme hnědouhelnou elektrárnou, viděli jsme výrobu zbraní, pustili nás do nepřístupných míst v kláštrech, natáčeli jsme uprchlíky na Lesbosu v Řecku, jak v noci připlouvali na gumových člunech, na střeše Národního divadla jsme měli talkshow, ve starém průmyslovém mlýně jsme stavěli dekoraci dámské šatny a nepřeborně dalších.

### Na čem zrovna pracujete?

Naše škála je široká, ale kromě reklam do televize i na internet pracujeme aktuálně na dokumentárním seriálu o sociálních sítích, který by měl mít premiéru po Novém roce. Na to plynule naváže natáčení netradičního dokumentárního filmu o poutních cestách pro Českou televizi. Chystáme fantasy seriál pro děti a podílíme se také na brzy snad kultovním komediálním seriálu z pera brněnských herců, který se odehrává v prodejně zdravé výživy v Brně.

Autor: redakční rada

# Novoroční anketa ředitelů poboček OK GROUP

Začátek nového roku vybízí k bilancování roku uplynulého. Jaký byl? Co se povedlo? Jaký byl největší týmový úspěch roku? Na to jsme se zeptali ředitelů regionálních poboček OK GROUP. Všichni do jednoho nezapomněli přidat přání do nového roku 2021.



## MARIETA VODRÁŽKOVÁ MELICHÁRKOVÁ, POBOČKA PRAHA

Mezi největší obchodní úspěchy pobočky Praha za rok 2020 rozhodně patří nová spolupráce se společností SGEF na Slovensku. Po litém boji s největšími konkurenty na trhu jsme nakonec zvítězili ve velmi náročném výběrovém řízení. Zároveň se nám podařilo prodloužit spolupráci s její českou sestrou. Jsem ráda, že se nám daří plnit očekávání našich klientů. V zásadě se dá říct, že jakkoliv byl rok 2020 podivný, obchodně se nám dařilo. Všem našim klientům bych chtěla za projevenou důvěru a spolupráci poděkovat.

V souvislosti s COVID 19 jsme se snažili našim klientům pomoci, jak se dalo. Především u flotil se jednalo o velice náročnou administrativní práci a vyjednávání s pojišťiteli o odkladu plateb.

A co bych popřála do nového roku 2021? Zde je odpověď jednoduchá – především pevné zdraví!



## MICHAL KUBIŠ, POBOČKA BRNO

Bilancuji-li rok 2020, tedy rok, kdy v podstatě od jeho začátku rezonoval COVID ve všech pádech, pak považuji za největší úspěch to, že jsme se jako firma dokázali rychle a kvalitně přizpůsobit. Zdokonalili jsme komunikaci na dálku a přes všechny komplikace jsme poskytovali našim klientům vysoký standard péče. Díky rychlému rozhodnutí se nám podařilo včas nastavit interní fungování, smysluplné rozdělení pracovních týmů a zastupitelnost. Naši lidé mají kvalitní hardwarové i softwarové vybavení, takže ani nutné home office pro nás nebyly překážkou.

Samozřejmě jsem rád, že se nám podařilo získat nové klienty, čehož si velmi vážím a je to vždy jakási odměna za odvedenou práci, ale zároveň výzva, aby naše nasazení neuhasinalo a poskytovali jsme všem, ať větším či menším klientům, dlouhodobě přínosné služby.

Nejen kolegům a klientům, ale skutečně všem lidem přeji především pevné zdraví! A možná doplním text z našeho letošního PF. Přeji všem úplně normální, klidný „obyčejný rok“.



## KAREL HLAVIČKA, POBOČKA PLZEŇ

Mám-li hovořit za pobočku Plzeň, tak náš největší týmový úspěch je, že jsme všichni zůstali zdraví a díky tomu jsme společně mohli pracovat na růstu pojistného kmene v rámci pobočky. Za svůj úspěch také považuji možnost podílet se na zlepšení procesů v rámci sjednávání a správy pojistných smluv.

Všem kolegům i klientům přeji do nového roku hlavně hodně zdraví, protože to je to nejcennější, co máme. Současný stav nás v tom jen utvrzuje. Dále nám všem přeji, ať skončí toto nejisté období a vidíme světlo na konci tunelu. Naším klientům přeji, aby jejich obor podnikání zasáhla koronakrize co nejméně, a pokud se tak nestalo, aby vyvázli s co nejmenšími ztrátami.



**MIROSLAVA FABIÁNKOVÁ,  
POBOČKA HRADEC KRÁLOVÉ**

Uplynulý rok, stejně jako ten předminulý, považuji za obchodně úspěšný. Daří se získávat nové klienty a díky perfektnímu servisu neztrácet stávající. To mě samozřejmě těší, obzvláště v době, kdy řada podnikatelů trpí ve svém byznysu vládními protipandemickými opatřeními. Za největší pracovní úspěch považuji rozšíření pracovního týmu naší pobočky. Vybrat spolehlivé spolupracovníky není jednoduché. Noví kolegové se velmi rychle zapracovali a svým iniciativním přístupem jsou přínosem pro fungování pobočky v Hradci Králové.

Do nového roku 2021 přeji mnoho pozitivní energie pro pracovní, podnikatelské

a obchodní úsilí a zejména to, aby si kolegové své úspěchy v pracovní oblasti užili v pevném zdraví a dobrém rodinném zázemí.



**DANA DVOŘÁČKOVÁ,  
POBOČKA PARDUBICE**

Za největší pracovní úspěch považuji to, že jsme dokázali být v nelehkém roce 2020 našim klientům skutečnou oporou, a i přes složitosti vzájemné komunikace jim být nablízku a nápomocni.

Do nového roku 2021 přeji všem především pevné zdraví a odvahu a sílu čelit strachu. Věřím, že se budeme moci brzy zase osobně setkávat, jak v rámci rodiny, tak businessu.



**LIBOR HOREJŠ,  
POBOČKA ČESKÉ BUDĚJOVICE**

Za největší týmový úspěch považuji, že se nám podařilo, i přes překážky dnešní doby, udržet stávající pojistný kmen, a naopak ještě narůst o nové akvizice. Stejně tak mám radost z příchodu nového kolegy, který posílil tým naší pobočky.

Všem kolegům, klientům a obchodním partnerům přeji hlavně radost ze života, pevné zdraví, jasnou mysl a mnoho pracovních i osobních úspěchů v roce 2021!

Autor: redakční rada



**OK HOLDING**

*PF 2021*

*Přejeme ~~ne~~obyčejný rok 2021!*

Ať jsme zdraví. Ať se můžeme setkávat se svými blízkými.  
Ať můžeme bez omezení pracovat. Ať smíme svobodně cestovat.  
Ať náš spánek neruší obavy z nejisté budoucnosti.  
Ať se mohou děti „normálně“ vzdělávat.  
Ať můžeme zase obyčejně žít!

# Kolego, na slovíčko...

## Karla Běhana zpovídá Helena Čechová

**„Přebírám pomyslné žezlo a jdu se popasovat s novou rolí, rolí redaktorky. Pro svůj první rozhovor jsem oslovila Karla Běhana, našeho ředitele úseku mezinárodního pojištění a zajištění“ říká Helena Čechová.**

**Karle, jsem moc ráda, že Tě mohu krátce vyzpovídat. Profesně se příliš nepotkáváme. Prozradíš mi něco o své specializaci a kariéře?**

Po roční vojenské službě jsem 3 roky pracoval pro brněnské strojírenské firmy. Přibližně rok jsem prodával zdravotnickou techniku do zahraničí. Následně jsem z pozice finančního specialisty byl „k ruce“ projektovému manažerovi. A tehdy jsem měl příležitost se poprvé setkat s problematikou pojištění. Na podzim 1997 jsem vstoupil do té pravé pojišťovací branže a následujících necelých 19 let pracoval v Allianz pojišťovně. První zkušenosti jsem nabyl v úpisu pojištění průmyslového majetku. Následoval postup na manažerské po-

zice. Řídil jsem tým téměř 30 kolegů na úpisu neživotních korporátních produktů. Za tuto pracovní příležitost jsem rád, získal jsem potřebnou odbornost a spoustu zkušeností, dovedností i kontaktů, které nyní využívám ve své práci.

**Co máš všechno v OK HOLDING na starosti? Jak probíhá spolupráce se zahraničními partnery? Jezdíš třeba i na osobní prezentace?**

Specializuji se především na zahraniční pojištění a zajištění napříč všemi možnými pojistnými produkty, o které naši zákazníci projeví zájem, nejsou dostupné v tuzemsku nebo mají doplnit naši analýzu trhu. Velice brzy jsem zjistil, že musím být připraven na nejrůznější požadavky, které

ke mně směřovaly od samotných zákazníků a kolegů z OK GROUP. Během svého nynějšího působení jsem zahraniční partnery oslovoval například s pojištěním drůbeže, hospodářských zvířat, ale také jachet, dronů, rallye speciálů či sportovců. Jeden z řady našich významných zákazníků má pobočku v USA a v Rusku, kde jsem pojištění rovněž zprostředkoval. U zákazníků se zahraničními majiteli komunikuji s jejich mateřskými společnostmi, například v Německu. A ano, ani zahraniční pracovní cesta není ničím neobvyklým. Spolupráce se zahraničními partnery, ať už makléři nebo upisovateli, je na velmi profesionální úrovni. Když mám k dispozici poptávku s kompletními informacemi, bývá jejich odezva relativně



rychlá a komplexní. Nejzajímavější a nejprínosnější jsou pro mě pravidelná výroční setkání zástupců Lloyd's of London ve Vídni, kde pokaždé potkávám nové obchodníky a postupně tak rozšiřuji naše mezinárodní kontakty. V poslední době se moje pracovní náplň rozšířila o pojištění pohledávek a pojištění záruk. Ve všech uvedených aktivitách jsem jsem podporou pro obchodníky nejen z OK GROUP, ale taky kolegy makléře z OK BROKERS a OK GROUP SLOVAKIA.

### **Které cizí jazyky vlastně ovládáš? Je složité „přepínat“ mozek z jedné řeči do druhé? Se kterým národem se Ti nejlépe vyjednává?**

Na střední škole jsme v učebním plánu měli tři cizí jazyky. Od té doby se průběžně snažím udržovat znalosti v angličtině a němčině. Z ruštiny jsem maturoval, uměl jsem ji na velmi dobré úrovni, jako student jsem strávil jeden letní měsíc v ruské Voroněži. V té souvislosti si vzpomínám, že před 25 lety jsem v brněnském zaměstnání tvořil ruské faxové zprávy na mechanickém psacím stroji s písmenky azbuky, které byly samozřejmě uspořádané jinak, než jak známe naši klávesnici. V posledních deseti letech jsem se nejdřív soukromě a později samostatně věnoval francouzštině. V ruštině a francouzštině nyní nevynikám, ale když mám chuť a náladu, nečtu klasickou beletrii, ale spíš si připomínám slovička nebo gramatiku. Přecházet z angličtiny do němčiny musím skoro každý pracovní den. Pro radu nahlížím do anglicko-německého slovníku, protože často vím, co chci říct nebo napsat v jednom z těch jazyků. Nezdržuji se tedy zapojováním češtiny, rovnou přemyslím a hledám ideální slovní obraty v daném cizím jazyce. Vyjednávání v cizím jazyce mě všeobecně baví, takže jsem o tom tak nepřemýšlel, s kým se mi lépe jedná. Považuji za vhodné, abych sám měl alespoň základní povědomí, jaká mentalita je pro danou zemi typická, jaké mají zvyklosti nebo společenská pravidla. Navíc je potřeba vzít v úvahu časová pásma nebo individuální státní



svátky dané země. Lidé, se kterými se bavím v cizím jazyce, téměř vždy ocení, že se mají možnost domluvit, vyměnit si informace a udělat nějaký obchod. Občas mi připadá skoro neuvěřitelné, že jsem v kontaktu s lidmi, kteří pracují v jiné části světa tisíce kilometrů daleko.

### **Vím o Tobě, že máš velkou rodinu, čtyři děti. Musí být náročné organizovat čas mezi prací a tvým soukromým volným časem. Jakým způsobem nejraději relaxuješ sám se sebou?**

Poměrně dobře se mi daří oddělit svůj čas věnovaný práci pro OK GROUP od rodinného života. Ve skutečnosti mi to pak pomáhá, abych si odpočinul a nabral síly. Pravděpodobně nenajdu moc koníčků, u kterých bych si pomyslně úplně sám odskočil od rodiny. Rád se projedu na silničním kole a přijdu tak na jiné myšlenky. Často však svůj volný čas a odpočinek trávím s rodinou nebo přáteli. Například naše zahrada u domu stále není v podobě, v jaké bychom si ji představovali. Kromě rekreačního sportování jsem se v poslední době vrátil k hudbě. Nejen, že ji rád poslouchám, ale jako spousta lidí jsem se sám učil hrát na kytaru, což je praktické k táboráku nebo posezení s kamarády. V mládí

jsem se totiž učil hře na akordeon, který vzhledem k objemu a váze nebyl pro takové příležitosti moc praktický. Doma mám dnes dva funkční nástroje a po letech jsem se pustil do trénování, protože noty ani techniku jsem nezapomněl. I u toho muzicírování je však veseleji, když se sejde víc hudebních nástrojů. A u nás doma se tak čas od času děje. Za relax osobně považuji též vaření. Po svých rodičích, kteří se téměř celý život živilí gastronomií, jsem zdědil zájem o kulinářské umění, odmaturoval jsem na hotelové škole a o víkendech připravuji rodině oběd. A tím získávám pomyslné důležité body u manželky 😊.

### **Poslední tradiční otázka naší štafety – koho z kolegů oslovíš k příštímu rozhovoru ty?**

Na příští rozhovor si pozvu Janu Drábkovou, specialistku korporátního pojištění z pobočky OK GROUP v Pardubicích.

**Autor: Helena Čechová**  
manažerka kvality

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

# CARE INSURANCE BROKER spolupracuje se svými klienty nejen v oblasti pojištění

Společnost Hyster patří do skupiny Kromexin, založené v roce 1994, která se pomocí svých dceřiných společností zabývá zejména manipulační technikou, prodejem automobilů značek Renault a Toyota, výrobou rozvaděčových skříní, STK pro nákladní vozy a recyklací papíru. V oblasti podnikatelského pojištění je pro CARE Insurance Broker dlouhodobým a významným klientem.



Neustále přemýšlíme jak spolupráci s našimi klienty prohloubit a zdokonalit. S ohledem na naše možnosti v rámci OK HOLDING nabízíme řešení v propojení aktivit v oblasti dotačního poradenství.

Na toto téma jsme oslovili ředitele společnosti Hyster, pana Jiřího Mlynáře. „V kombinaci s výhodnou cenou a kvalitním servisem je nutno se značkou Hyster počítat při každém řešení manipulace a výběru techniky jak u malých, tak i velkých společností.

Vedení společnosti a centrální sklad vozíků, dílů a hlavní dílna se nacházejí v Kroměříži, pobočky v Praze, Olomouci a Bratislavě. Kromě toho jsou po celém území obou republik rozmístěna i další servisní střediska, která zajišťují rychlé a kvalitní servisní služby.

Nejen neustálým rozšiřováním prodejní, distribuční a servisní sítě, ale také zdokonalováním a vývojem nových technologií jsme silným partnerem našim zákazníkům,“ říká Jiří Mlynář.

Kolega Michal Weber ze společnosti AGROTEAM CZ doplňuje: „Z letité zkušenosti z obchodního styku s našimi partnery víme, jak důležité pro ně je, nabídnout svým zákazníkům konkurenční výhodu.“

V rámci spolupráce s našimi poradenskými společnostmi se nám podařilo nalézt možné dotace pro zákazníky společnosti Hyster. Právě možnosti nového programového období nám již nyní ukazují, že manipulační technika bude dotována jak pro zemědělské podnikatele, tak také pro potravináře, řemeslníky a samozřejmě pro průmysl jako takový. Pro zákazníky tak

bude možnost čerpat dotaci rámcově v rozmezí 40 až 50 %, což může být významnou motivací pro pořízení nové manipulační techniky. Záměrcům můžeme jen doporučit, aby se o dotačních možnostech informovali u obchodníků společnosti Hyster, či případně přímo u našich poradenských společností. Následně společně identifikujeme komplexní dotační potenciál a s dotací celkově pomůžeme. Klienty společnosti Hyster tak oprostíme od nekonečné administrativy, a pomůžeme jim získat významnou finanční podporu na pořízení nového stroje.

**Autoři: Ludmila Mirvaldová**  
ředitelka pobočky  
**Michal Weber**  
obchodní ředitel



# Také vaše auto může mít neomezenou asistenci

**„Vybíráte pojištění? Zjistěte si, jestli nabízí nějaké výhody – třeba neomezenou asistenci, když vás na silnici potká nějaká nepříjemnost. Nejlepší asistence je totiž ta, u které nemusíte nad ničím přemýšlet a pojišťovna se o vše postará,“ představuje jednu z novinek ředitel Úseku pojištění motorových vozidel v Kooperativě, Aleš Zethner.**

## Proč jste rozšířili nabídku asistenčních programů k vašemu pojištění motorových vozidel?

Každoročně evidujeme nárůst asistenčních zásahů, proto jsme se rozhodli nabídnout motoristům unikátní asistenční program MAX+, který oproti asistenčním programům ZÁKLAD, IDEÁL a MAX nabízí bezlimitní asistenci při poruše, havárii, řádění živlu, vandalismu, částečném odcizení, a to nejen u nás, ale i v zahraničí. Ale také zapůjčení náhradního osobního vozidla v ČR i v zahraničí až na 7 dní či jeho úschovu až na 15 dní. Do konce února pak na všechny asistenční programy získají klienti, kteří si nově sjednají povinné ručení minimálně s limitem plnění 100/100 milionů Kč, výraznou slevu. Ale není to jediná novinka, rozšířili jsme i krytí u pojištění skel. Nově jsme do něj začlenili i skla v pevné, skládací nebo



odnímatelné střeše, a dokonce i zrcadlova skla zpětných zrcátek.

## Škody z povinného ručení stále rostou, a to zejména škody na zdraví. Uvědomují si řidiči, že nejnižší limity nemusí stačit?

Každoročně řešíme několik pojistných událostí, kde celková škoda přesáhne 35 milionů Kč, což je základní limit v povinném ručení. Snažíme se na to klienty stále upozorňovat, a doporučujeme jim volit vyšší limity, alespoň 100 milionů na majetkové škody a 100 milionů na škody na zdraví. Zároveň se vyšší limity snažíme zatraktivnit dalšími benefity. Například ke smlouvám s limitem 70/70 milionů a vyšším klientovi přibalíme úrazové pojištění řidiče. Zájem klientů naznačuje, že je pro ně taková nabídka zajímavá, neboť více než tři čtvrtiny z nich si už volí limity 70/70 milionů a vyšší.

**K povinnému ručení se dnes dá připojistit široká škála rizik, jaké připojištění byste motoristům doporučili?**

Ideální je, když si klient nastaví pojištění přesně podle svých potřeb. Například motorista jezdící většinou na venkově, případně i v blízkosti lesa, se bude určitě lépe cítit s připojištěním poškození vozidla zvířetem. To zahrnuje riziko střetu se zvířetem i poškození zaparkovaného vozu, například elektroinstalace. Motoristovi jezdícímu hlavně po Praze zase spíše hrozí vykradení vozu, proto si ke svému povinnému ručení může sjednat i pojištění zavazadel. Obecně si klienti nejčastěji sjednávají poškození vozidla zvířetem a pojištění skel vozidla. Ale důležitý je i servis, který pojišťovna v případě nehody zajistí.

## Jaký servis mohou k povinnému ručení řidiči získat?

Například komfort přímé likvidace pro situace, kdy jste poškozeným při dopravní nehodě způsobené jiným vozidlem – nemusíte nic složitě řešit s pojišťovnou viníka, obrátíte se na svoji pojišťovnu a ta s vámi vše vyřeší. Při sjednání povinného ručení s limity 100/100 milionů Kč a vyššími u nás získáte automaticky i přímou likvidaci v ceně. Při sjednání s havarijním pojištěním pak klientům přidáme navíc ještě pojištění VÝMOL, tedy škody, kterou si způsobí na neoznačeném výmolu v silnici.

Autor: redakční rada

**OK GROUP a.s.**  
MAKLERSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING



# Nové tváře v OK HOLDING

Níže představujeme naše kolegy, dlouhodobě etablované mezi profesionály ve svých oborech. I s jejich pomocí chceme letos opět mířit na mety nejvyšší, a to ve všech oblastech našeho zájmu.

## JAROSLAVA ŠPALKOVÁ, ředitelka pro strategické vztahy a vnější komunikaci OK HOLDING

Jaroslava Špalková působila 16 let na Ministerstvu zemědělství České republiky, během kterých prošla od referentských rolí až po ty nejvyšší manažerské. Vedoucí pozice zastávala přes 12 let, poslední 4 roky byla náměstkyní ministra. Během této doby řídila a úspěšně dokončila několik projektů na státní i evropské úrovni. Zejména vyjednávání o vstupu ČR do EU v Bruselu 2001 – 2004, kdy byl jejím hlavním oborem sektor vinařství, dále organizace českého předsednictví v Radě EU v roce 2009 či vyjednávání o programových dokumentech ČR s evropskými institucemi, členskými státy EU a zájmovými subjekty. V neposlední řadě realizovala zavedení prvního Proexportního projektu Agrobiznys pro zemědělství a příbuzné obory (2012 – 2016). K tomu všemu potřebovala výborný tým lidí kolem sebe, na který měla štěstí.

Následně v letech 2017 – 2018 působila ve funkci ředitelky exportního odboru v zahraniční sekci Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. Po svém návratu na rodnou Moravu našla uplatnění v Regionální rozvojové agentuře Východní Moravy jako projektová manažerka projektů přeshraniční spolupráce a projektů pro obce a města. V návaznosti na její dlouholeté členství ve Vědecké radě Zahradnické fakulty Mendelovy univerzity v Lednici, její alma mater, působí nyní jako předsedkyně státnicové komise.

Má dospívající dceru Petronellu. Svůj volný čas věnuje svým blízkým, se kterými ráda zažívá dobrodružství na cestách a užívá si dobrého jídla a pití. Její největší zálibou je víno. Ráda chodí krajinou nebo jezdí na kole. Miluje humor a nemá ráda blbce.



## PAVEL BÁRTA, manažer rozvoje OK HOLDING

Pavel Bárta se profesně věnuje pojišťovnictví více než 24 let. Za tu dobu vystřídal manažerské pozice v několika pojišťovnách i v makléřské společnosti. Posledních téměř 11 let pracoval v Kooperativa pojišťovně, v agentuře jižní Morava v pozici obchodního ředitele pro externí obchod a vedoucího provozního oddělení.

V průběhu své profesní kariéry se podílel na tvorbě pojistných programů neživotního pojištění zejména pro korporátní klientelu. V roce 2015 byl Kooperativa pojišťovnou vyhlášen nejúspěšnějším obchodním ředitelem.

Žije na jižní Moravě v malebném městečku Rájec-Jestřebí. Je ženatý a má dvě děti. Svůj volný čas rád tráví s rodinou a přáteli a dále poslechem tvrdé hudby. Mezi jeho záliby patří sbírání rumů, ochutnávky vína a jízda na e-biku terénem. Je vášnivým fanouškem klubu SPARTA PRAHA FOREVER!!!!



## MARTIN DIBLÍČEK, manažer OK REAL ESTATE, nové divize OK HOLDING

Martin Diblíček pochází z hlavního města zimních sportů Špindlerova Mlýna. K práci v realitní branži jej to táhlo už na střední škole. Založil proto vlastní regionální kancelář, kterou úspěšně vedl čtyři roky. Další posun v jeho kariéře znamenala práce specialisty pro marketing v realitní společnosti Dumrealit.cz, odkud po 2 letech odešel do vedení realitní kanceláře Reality IQ, dnes Bidli, kde zastával pozici ředitele marketingu a člena dozorčí rady.

S nabitými zkušenostmi založil v letech 2016 – 2017 projekty Realitní Marketing a Marketing pro developery. Oba jsou jedinečné tím, že poskytují obchodně marketingové poradenství pro developery, finanční skupiny a realitní kanceláře.

Do října roku 2020 zastával funkci výkonného ředitele ve společnosti eDO reality s.r.o. ze skupiny eDO group.

Na český realitní trh přivedl interaktivní aplikaci Floorplanner.com a zasloužil se o rozšíření využívání sociálních sítí mezi realitními makléři. Oba projekty přinesly značný posun v transparentnosti nabízených nemovitostí i efektivitě práce realitních makléřů na českém trhu. Své zkušenosti si nenechává pro sebe a předává je dál prostřednictvím odborných školení. Za celou kariéru už proškolil přes 2.000 realitních makléřů.

Dnes je partnerem v dalších realitních společnostech, projekční a architektonické kanceláři QUBA nebo startupu 3D Vire Matterport. Ve volném čase je vášnivým golfistou, lyžařem a rekreačním cyklistou na e-biku.



# OK REAL ESTATE – realitní divize OK HOLDING

**Uskupení OK HOLDING rozšiřuje portfolio nabízených služeb o novou divizi, REALITY. Do pomyslné skládky komplexních služeb OK HOLDING jsme tak doplnili další dílek. Věříme, že si i tato naše nejnovější aktivita najde široké spektrum svých zákazníků.**

Jsmo přesvědčeni, že by nabídka služeb pro naše klienty neměla skončit u zajištění výhodné hypotéky a pojištění nemovitosti. Nepřicházíme s revoluční a jedinečnou nabídkou, ale se stabilní a proklientsky orientovanou službou v oblasti zprostředkování, prodeje a pronájmu nemovitostí. Martin Diblíček, manažerská posila uskupení OK HOLDING, nyní nový koncept představí:

Spojení realit a financí nebylo nikdy aktuálnější, než je tomu dnes. Trh s nemovitostmi prošel zásadní změnou na jaře roku 2020, kdy vešel v platnost nový realitní zákon, jenž přinesl několik změn, které jsou pro fungování celého realitního trhu klíčové. Které jsou ty hlavní?

- povinnost pojištění pro případ náhrady újmy klientům způsobené výkonem činnosti, přičemž minimem pojistného plnění pro jednu pojistnou událost je částka 1 750 000 Kč (resp. 3 500 000 Kč pro případ dvou a více pojistných událostí v jednom roce)
- požadavek na odbornou způsobilost, získanou prostřednictvím potřebného vzdělání a praxe v oboru
- písemné vyhotovení smlouvy mezi zprostředkovatelem a klientem (prodávajícím nebo pronajímatelem) a její maximální doba trvání v délce 6 měsíců
- zákaz úschov kupních cen na provozních účtech zprostředkovatele. Praxe v úschovách kupních cen byla u velkých realitních hráčů taková, že tito uschovali kupní ceny za prodej nemovitosti na běžných účtech společnosti, díky čemuž docházelo k netransparentnosti mezi provozní hotovostí a finančními prostředky klientů.



Tyto a další změny realitní trh povyšují na novou, regulovanou úroveň, která posílí důvěryhodnost realitních makléřů u veřejnosti.

OK REAL ESTATE se bude primárně zabývat zprostředkováním prodeje a pronájmu nemovitostí. Jsme se součástí uskupení OK HOLDING, které spolupracuje v rámci jednotlivých, majetkově propojených společností s více než 1 500 vázanými zástupci. Každý z těchto spolupracovníků se minimálně jednou setkal s někým, kdo chtěl prodat svou nemovitost. Díky důvěrnému vztahu, který vázaný zástupce nebo finanční poradce se svým klientem má, zaručuje svou osobou korektní jednání při realitní transakci prostřednictvím REAL ESTATE. Na celou transakci od jejího počátku až do konce dohlíží. Všechny jednání se může účastnit. Všichni máme společný cíl: spokojenost klienta.

## A JAK TO BUDE FUNGOVAT?

Pro vaši představu: průměrný byt v Praze, nabízený k prodeji, vygeneruje 10 až

15 poptávek kupujících. Nemovitost si ale může koupit jen jeden ze zájemců. I ostatním poptávajícím však můžeme ihned nabídnout hypoteční služby, pojištění koupené nemovitosti apod. Skvělou zprávou je, že budeme moci rozšířit i obchodní příležitosti našim spolupracovníkům.

Termín spuštění nového realitního projektu jsme stanovili na přelom únoru a března letošního roku. Vše plánujeme s dostatečnou rezervou, věříme ve 100% připravenost a start projektu ještě o měsíc dříve, tedy na přelomu ledna a února. Celkový vývoj záleží na aktuální situaci, ovlivněné pandemií, která nám všem narušila plány již na jaře roku loňského.

Nemáme v úmyslu přinášet revoluční realitní službu. Chceme společně s vámi, spolupracovníky OK HOLDING, vytvářet bezpečné a přátelské prostředí pro naše současné i budoucí klienty. A na to se velmi těším.

Autor: Martin Diblíček  
jednatel, OK REAL ESTATE

OK HOLDING®

# Hlavu vzhůru, jede se dál

**„Kdo je připraven, není překvapen“. Toto generacemi prověřené pořekadlo slyšel každý z nás hned několikrát a je pravdou, že díky zodpovědné přípravě a domýšlení všech potenciálních důsledků doopravdy lze předejít celé řadě komplikací. Rok 2020 byl, nejen pro zmíněné pořekadlo, hodně silnou zátěžovou zkouškou.**

Když se ohlédnu do prosince roku 2019, živě si pamatuji debatu s kolegou Tomášem Tauferem, provozním manažerem OK BROKERS, ve které jsme řešili plány na rok 2020. V té době jsme si mysleli, že přesně víme, co nás v následujícím období čeká a na co všechno se musíme připravit. Zásadních úkolů z pohledu administrativy, softwarových úprav a provozních záležitostí jsme se si vydefinovali hned několik, ale prvořadá byla otázka implementace nových legislativních opatření,



s čímž souvisely i zkoušky odborné způsobilosti dle Zákona č. 170/2018 Sb., o distribuci pojištění a zajištění a Vyhlášky č. 195/2018 Sb., o odborné způsobilosti pro distribuci pojištění. Z dostupných zdrojů bylo patrné, že bez důkladné přípravy akreditační zkoušky zvládnout nelze a je potřeba vymyslet systém vzdělávání, který bude vyhovovat ideálně každému, kdo se jej rozhodne využít. Těsně před Vánocemi přišel kolega Taufer s myšlenkou, že vzdělávání pro naše partnery rozdělíme do několika menších samostatných okruhů, které ovšem budou na pozadí vzájemně propojeny. Jeho představa spočívala v tom, že spolu s kolegy

z OK HOLDING vytvoříme e-learning se studijním materiálem a zkušebními testy, připravíme sérii osobních konzultací a online webinářů s rozбором problematických témat a nastavíme partnerům každodenní rozesílku e-mailů s pěti testovými otázkami, samozřejmě dle individuálně zvolené odbornostní kategorie. Odpovědi z těchto e-mailů následně budou generovat statistiku úspěšnosti a my tak bezpečně poznáme, na co se ve výše zmíněných konzultacích a webinářích zaměřit. Koncept vypadal smysluplně a odsouhlasili jsme si, že v lednu na něm začneme pracovat.

Stejně jako s Tomášem za backoffice, plánovali jsme rok 2020 i s hlavním manažerem akvizic, Broňkem Böserlem. Zásadní otázky byly pouze dvě a to, jestli dokážeme udržet velmi dynamický růst Partnerské sítě? A pokud ano, zda se tato progresse negativně neprojeví na kvalitě poskytovaných služeb? Dlouhodobě nastavený každoroční trend v podobě dvaceti nově spolupracujících firem vypadá sice hezky, ale v žádném případě nelze upřednostňovat růst před kvalitou servisu pro stávající členy, to bylo jasné nám oběma. Dospěli jsme k názoru, že než uměle brzdit akviziční tempo, raději se zaměříme na hledání nových kolegů, kteří na sebe vezmou část zodpovědnosti za obchodní potřeby Partnerské sítě a zároveň posílí backoffice. Tím pádem tak nebudeme muset „sundávat nohu z plynu“ a vše poběží jako doposud.

## **ANO, PŘESNĚ TAKTO JSME SI PŘEDSTAVOVALI ROK 2020**

Jak to celé dopadlo? Světe div se, ale i přes všechny covidové, karanténní

a „nouzostavové“ nástrahy se podařilo zrealizovat do puntiku vše, co jsme si na konci roku 2019 naplánovali. Tým kolegů z OK HOLDING vytvořil špičkový e-learning, Tomáš Taufer uskutečnil 15 online webinářů s celkovou účastí 397 posluchačů, rozeslalo se 29 885 e-mailů se zkušebními testovými otázkami a proběhla 4 hromadná konzultační školení. Výsledek tohoto snažení hovoří jednoznačně: **100 % firem spolupracujících s OK BROKERS, má k dnešnímu dni úspěšně absolvované akreditační zkoušky** a mohou tak na trhu s pojištěním dále bezproblémově fungovat. Akviziční tým v čele s Broňkem taktéž nezháležel, a i přes značně omezené možnosti docílil dokonce lepšího výsledku než v letech minulých. A co se týče rozšíření týmu? V únoru se naše řady rozrostly o velmi zkušeného manažera Igora Bílovského, jehož prvořadým úkolem je dohled nad obchodními záležitostmi celé Partnerské sítě. O několik měsíců později pak oblékla pomyslný dres OK BROKERS i Michaela Škrobánková, dnes zcela zásadní článek ve fungování administrativy.

Závěrem tedy: loňský rok byl náročný pro každého z nás, a to samozřejmě nejen v té pracovní rovině. Pevně doufám a přeji si, aby rok 2021 byl o poznání méně „zajímavý“ a vrátil vše do standardní rovnováhy.

**Autor: Lukáš Horáček**  
ředitel

# Investiční PovDOK je na světě

**PovDok je jednou z vlajkových lodí aplikací OK KLIENT a zároveň významným know-how celého uskupení OK HOLDING.**

Úvodem se sluší, abych vám aplikaci PovDOK stručně představil. Zkratka PovDOK znamená Povinné DOKumenty v chytré aplikaci. Pomocí tohoto nástroje můžou poradci s klientem jednoduše vyplňovat a generovat povinné dokumenty pro oblasti, které nám ukládá zákon (pojištění, investice, úvěry, penze), a to online způsobem v informačním systému OčKo. Autorizace probíhá v kombinaci potvrzení validní mailové adresy klienta a následného zadání jedinečného SMS kódu.

PovDOK také řeší souhlasy se zpracováním osobních údajů, hlídá aktuálnost předaných informačních dokumentů klientovi, ukládá autorizované záznamy do systému apod. Ke všem důležitým údajům navíc zobrazuje užitečné nápovědy, čímž výrazným způsobem usnadňuje práci poradce. Svou odpovědností v jeho využívání na všech chytrých zařízeních podtrhuje svoji uživatelskou přívětivost. Poradce si správným používáním PovDOKu ušetří spoustu času, nervů, ale i papírů a tonerů.

Jednoduše řečeno, PovDOK je unikátním a moderním řešením pro elektronickou tvorbu záznamů z jednání se zákazníkem, které nemá na českém trhu obdoby.

Jednotlivé moduly v PovDOK spouštíme postupně. V září 2019 jsme spustili ostrou verzi pro oblast občanského majetku a odpovědnosti. Tři měsíce poté, tzn. v prosinci 2019, spatřila světlo světa oblast životního pojištění. U obou zmíněných oblastí už poradci OK KLIENT nemají jinou možnost, jak s klientem vyplnit a vygenerovat povinnou dokumentaci. Aktuálně je v OčKu nasazena BETA verze pro oblast investic. Už se ladí poslední detaily a je možné, že v době, kdy vyjde tento článek, už bude PovDOK na investice spuštěn v ostré verzi.

A jak vlastně investiční modul funguje? Neskromně se domnívám, že jde o naprosto exkluzivní řešení, které na trhu nese srovnání. Nižší vám stručně popíšu, jak to celé funguje. Poradce nejdříve zadá požadavky zákazníka. Tím je záměr investovat buď jednorázově, pravidelně nebo oběma způsoby. Poté je třeba s klientem

vyplnit investiční dotazník. Ten se skládá ze dvou částí. Tou první jsou klientovy znalosti a zkušenosti v oblasti investic, a tou druhou doplňující otázky k vyhodnocení tzv. cílového trhu. A právě tady to začíná být zajímavé. PovDOK nejenomže vyhodnotí cílový trh zákazníka, ale také automaticky vybere investiční nástroje, které jsou v souladu právě s jeho cílovým trhem. Dle mého neformálního průzkumu trhu něco podobného ani jedna z konkurenčních společností svým poradcům toto nenabízí. Ba co víc, podobným řešením nedisponují ani investiční společnosti a obchodníci s cennými papíry. Popsaným řešením za prvé do puntíku plníme svoji zákonnou povinnost a za druhé zde vystupujeme i v edukativní rovině, kdy poradcům zobrazujeme investiční nástroje, o kterých doteď třeba vůbec nevěděli. Poradce tak získává širokou paletu zejména podílových fondů, o kterých může s klientem široce diskutovat. Tohoto jsme docílili tím způsobem, že jsme do OčKa naimportovali tisíce investičních nástrojů, samozřejmě včetně cílových trhů, a to od producentů, se kterými máme aktivní smluvní vztah. Třešničkou

Klient: Aleš Kreidl  
Nepojmenovaná dokumentace

Investice

- Informace o zprostředkovateli
- Požadavky zákazníka
- Investiční dotazník - znalosti a zkušenosti
- Investiční dotazník - cílové trhy
- Cílový trh
- AML
- Rozhodnutí zákazníka

Renta Vzdělávání dětí

**Nákup | Jednorázově 1 000 000 Kč | Pravidelně 3 000 Kč | 20 let**

Kategorie zákazníka:	Neprofesionální	Investiční preference:	Růst hodnoty kapitálu
Znalosti a zkušenosti:	Dynamický (Pokročilý) investor	Schopnost nést ztráty:	Ano
Investiční horizont:	minimálně 8 let	Tolerance rizika:	SRRI max. 7

**Odpovídající investiční nástroje**

Investiční nástroj	ISIN	Partner	Měna	TR	ZZ	IH	IP	SNZ
<input type="checkbox"/> Active Invest Dynamický, OPF	CZ0008474202	Conseq Investment Management	CZK	✓	✓	✓	✓	✓
<input type="checkbox"/> Active Invest Konzervativní, OPF	CZ0008474194	Conseq Investment Management	CZK	✓	✓	✓	✓	✓
<input type="checkbox"/> Active Invest Vyvážený, OPF	CZ0008474210	Conseq Investment Management	CZK	✓	✓	✓	✓	✓
<input type="checkbox"/> Conseq Invest Dluhopisový - Třída A	IE0031282662	Conseq Investment Management; Amundi Czech Republic Asset Management	CZK	✓	✓	✓	✓	✓

Náhled prostředí investičního modulu aplikace PovDOK

na dortu jsou preferované TOP fondy, které poradcům zobrazujeme na prvních místech výběru. Tyto fondy byly našim analytickým týmem pečlivě vybírány, a to s ohledem na jejich výkonnost, nákladovost, velikost, historii, ratingové hodnocení apod. Poradce tedy, po pečlivé diskusi s klientem, vybere nástroje, které nejlépe odráží klientovy preference. Využit k tomu může i možnost jednoduchého filtrování. Posledními kroky celého workflow je kontrola a identifikace zákazníka (AML) a jeho následné rozhodnutí pro výběr nástrojů.

Při tvorbě PovDOKu na investice jsme mysleli i na hlídání tzv. nadlimitních transakcí, resp. možnost výběru nástrojů, které jsou mimo cílový trh zákazníka. I tyto transakce může poradce zrealizovat, nicméně klient musí svůj výběr zdůvodnit. Navíc, při pořizování tolik diskutovaných korporátních dluhopisů jsou v PovDOKu implemento-

vány mechanismy, kdy nebude možné dluhopis pořídit, pokud zákazník nesplní přísná kritéria stanovená dohledovým benchmarkem České národní banky z března loňského roku.

S PovDOKem jsme ušli již velký kus cesty. Naše práce ale ještě zdaleka není u konce. Po zavedení investic přijdou hned na řadu úvěry, poté penze, a nakonec poslední regulované oblasti – pojištění motorových vozidel, pojištění drobných podnikatelských rizik a cestovní pojištění. Už teď' nicméně máme spoustu dalších nápadů, jakým směrem PovDOK dále posouvat, a to takovým způsobem, aby to nebyla „pouhá“ legislativní nutnost, ale také nástroj pro rozvoj našich finančních poradců. Samozřejmostí je i kontinuální vylepšování již spuštěných modulů, kde se snažíme reagovat na poptávku poradců a vše implementovat tak, aby pro ně práce

s PovDOKem byla co nejjednodušší a poradci se tak mohli více věnovat samotnému obchodu. Jedním z příkladů nedávných vylepšení pro oblast pojištění je identifikace a kontrola zákazníka na dálku, a poté zejména tzv. odložená autorizace, kdy klient získává dodatečný čas na podpis záznamu z jednání.

Myslím, že na tuto aplikaci můžeme být právem hrdi. PovDOK je naše velká konkurenční výhoda, díky které můžeme do naší společnosti přivést spoustu dalších poradců, kteří mohou více času trávit se svými klienty a nezabývat se byrokracií spojenou s „papírováním“.

**Autor: Aleš Kreidl**  
manažer produktové podpory



# Investiční výbor aneb není dluhopis jako dluhopis

**V polovině letošního roku došlo v OK KLIENT (dále OKK), resp. v OK PROFIT (dále OKP) k významnému počínu, když byl zřízen tzv. Investiční výbor. O co se jedná? Jde o řídicí orgán, který bude určovat, jakou cestou se bude OKK a OKP v oblasti investic dále ubírat. Hlavní důraz bude kladen zejména na kvalitu. Členy výboru jsou Štefan Tillinger, Radek Kubiš ml., Oskar Michal a Aleš Kreidl. Výbor se bude scházet na pravidelné měsíční bázi.**

Hlavní činnosti výboru jsou dvě:

1. Vyhodnocování zařazení / nezařazení nového produktu / partnera do nabídky OKK
2. Vyhodnocování a aktualizace struktury aktuálního produktového mixu OKK

A jak bude vypadat vyhodnocovací proces? Je to jednoduché:

- od spolupracující společnosti / poradce OKK, anebo potencionálního obchodního partnera, obdržíme poptávku ke spolupráci / zasmluvnění
- potenciálnímu partnerovi zašleme formulář pro sběr dat + požadavek na zaslání důležitých dokumentů (účet-

ní výkazy, výroční zpráva, prospekt, emisní podmínky apod.)

- převzatá data zpracujeme a zadáme do našeho analytického (scoringového) modelu
- analyzujeme jak danou společnost, tak i nabízený investiční nástroj. Požadovaných údajů k analýze je opravdu hodně. Velký důraz je kladen na historii a již zmíněné účetní výkazy
- výsledek analýzy (bodové hodnocení) nám hodně napoví o tom, jestli se rozhodneme pro spolupráci, či nikoliv
- v případě kladného stanoviska danou společnost zasmluvníme a nástroj „zavedeme“ do OKK, resp. OKP

- pokud poptávka vzejde od spolupracující společnosti / poradce OKK, a zároveň bude stanovisko ke spolupráci od Investičního výboru, bude stanovena minimální roční produkční kvóta, kterou bude muset daná skupina / poradce naplnit. V případě nenaplnění bude uplatněna předem známá sankce. Důvodem pro toto opatření je skutečnost, že rozšiřování produkční nabídky vede k navyšování časové kapacity daného produktového specialisty, což samozřejmě něco stojí. A to nemluvíme o zmíněné analýze, která také zabírá dost času.

Veškeré požadavky budou pečlivě evidovány a následné výstupy i archivovány. Kromě naší potřeby mít kvalitní přehled je dalším důvodem disponovat zdůvodněním pro zařazení / nezařazení společnosti / investičního nástroje do nabídky OKK, resp. OKP, a to v případě kontroly ze strany regulátora trhu.

Kromě nových nástrojů chceme i pečlivě zanalyzovat vybrané stávající investiční nástroje. To neznamená, že bychom to v minulosti nedělali, nicméně implementací našeho nového scoringového modelu budou mít výsledky mnohem lepší vypovídací schopnost.

Vše výše uvedené bude součástí nově vytvořené interní směrnice OKK, resp. OKP. Nedílným fragmentem směrnice bude mj. i článek, kde bude uvedeno, jaké „investiční nástroje“ si nebude moci spolupracující společnost / poradce zasmluvnit napřímo (např.

nástroje dle § 15 ZISIF, svěřenské fondy, kryptoměny apod.). Jsou totiž případy, kdy jak naší společnosti, tak i vám samotným, hrozí významné reputační riziko, aniž byste si to možná uvědomovali.

Na závěr si ukažme vyhodnocení dvou dluhopisů v našem scoringovém modelu. Vidíte ten obrovský bodový rozdíl (kolonka CELKEM)? Oba dluhopisy jsou dostupné na českém finančně poradenském trhu. A to je přesně jedním z důvodů, proč vzniknul Investiční výbor = snaha o celkovou kultivaci investic v naší společnosti. S tím jde ruku v ruce i vzdělávání poradců. Pokud poradci pořádně porozumí tomu, co vlastně prodávají, přinese jim to nemalý budoucí benefit v podobě spokojených klientů.

Ještě se ale vrátím ke dvěma výše uvedeným dluhopisům, a to optikou klienta.

První dluhopis je veřejně obchodovatelný (lze ho kdykoliv prodat), s historií, se zajištěním, kovenanty, kvalitními účetními výkazy a regulovaným administrátorem. Druhý dluhopis je pravým opakem toho prvního, tzn. neobchoduje se s ním, bez historie, zajištění a kovenantů, emitentem je účelově vytvořená společnost („skořápka“, která nemá žádná aktiva), tzn. bez možnosti posoudit účetní výkazy.

A teď si odpovězte: Jaký dluhopis byste si, jakožto klient, pořídili Vy?

**Autor: Aleš Kreidl  
manažer produktové podpory**



## VYHODNOCENÍ DVOU DLUHOPISŮ VE SCORINGOVÉM MODELU

Společnost Dluhopis CELKEM	12 8,5 20,5		minimum společnost minimum dluhopis minimum CELKEM	1,5 1 2,5	maximum společnost maximum dluhopis maximum CELKEM	12,5 8,5 21	
ROZHODNUTÍ OKK:	SPOLUPRACOVAT	VYHODNOCENÍ:	21 - 17 b.	16,5 - 12,5 b.	12 - 8 b.	7,5 - 4,5 b.	4 - 0 b.
Datum: Analýzu zpracoval:	21.09.2020 Ing. Aleš Kreidl		Poměrně konzervativní investice s nízkým rizikem, ovšem za cenu nižšího výnosu. Existuje zde vysoká pravděpodobnost výplat výnosů a splacení nominální hodnoty dluhopisu.	Stále relativně konzervativní investice s lehkou náchylností na nepříznivé podmínky. Existuje zde stále poměrně vysoká pravděpodobnost výplat výnosů a splacení nominální hodnoty dluhopisu.	Středně konzervativní investice spojená se středně vysokým rizikem. Společnost pravděpodobně bude schopná dostát svým závazkům, splácet výnosy a následně nominální hodnotu dluhopisu.	Spekulativní investice spojená s vyšším rizikem. Společnost v budoucnu může čelit nepříznivým vlivům a neschopnosti dostát svým závazkům. V případě investice by měl investor společnost velmi dobře znát.	Velmi spekulativní investice s vysokým rizikem. Očekává se zhoršení podmínek nebo bankrot dlužníka a jeho neschopnost splatit své závazky. Takovou investici by měl zvažovat jen velmi zkušený a dynamický investor.

Společnost Dluhopis CELKEM	1 3 4		minimum společnost minimum dluhopis minimum CELKEM	1,5 1 2,5	maximum společnost maximum dluhopis maximum CELKEM	12,5 8,5 21	
ROZHODNUTÍ OKK:	NESPOLUPRACOVAT	VYHODNOCENÍ:	21 - 17 b.	16,5 - 12,5 b.	12 - 8 b.	7,5 - 4,5 b.	4 - 0 b.
Datum: Analýzu zpracoval:	21.09.2020 Ing. Aleš Kreidl		Poměrně konzervativní investice s nízkým rizikem, ovšem za cenu nižšího výnosu. Existuje zde vysoká pravděpodobnost výplat výnosů a splacení nominální hodnoty dluhopisu.	Stále relativně konzervativní investice s lehkou náchylností na nepříznivé podmínky. Existuje zde stále poměrně vysoká pravděpodobnost výplat výnosů a splacení nominální hodnoty dluhopisu.	Středně konzervativní investice spojená se středně vysokým rizikem. Společnost pravděpodobně bude schopná dostát svým závazkům, splácet výnosy a následně nominální hodnotu dluhopisu.	Spekulativní investice spojená s vyšším rizikem. Společnost v budoucnu může čelit nepříznivým vlivům a neschopnosti dostát svým závazkům. V případě investice by měl investor společnost velmi dobře znát.	Velmi spekulativní investice s vysokým rizikem. Očekává se zhoršení podmínek nebo bankrot dlužníka a jeho neschopnost splatit své závazky. Takovou investici by měl zvažovat jen velmi zkušený a dynamický investor.

# Ve viru inovací, první virtuální manažerská konference OK KLIENT

Zveme vás na návštěvu zákulisí první virtuální manažerské konference OK KLIENT, která se konala ve čtvrtek 26. listopadu 2020. Více než dvoustovce připojených spolupracovníků jsme posílali informace z televizního studia Holly v Brně. Jak to probíhalo? Podívejte se sami, přinášíme vám fotoreportáž.



Pohled do režie



Nezbytné instrukce před zkouškou



Nápověda s časomírou



Co viděli diváci





Před kameru bez pudru ani ránu



Živá diskuze v zákulisí



Televizní štáb a tým OK KLIENT

# Château Topolčianky – vinárstvo s tradíciou z prvej Československej republiky

Radi by sme Vám predstavili vinárstvo Château Topolčianky, vinárstvo, ktoré patrí medzi našich klientov a vyrába vína s dlhou tradíciou.



*Château Topolčianky*

VINEYARDS & WINERY  
- ESTD 1933 -

Je január, vinári už majú dávno po jesennom zbere. Čaká sa na dozrievanie mladých vín a my sme sa stretli so Samuelom Waldnerom, obchodným riaditeľom Château Topolčianky pri pohári dobrého vína.

## Čo mi viete povedať o histórii výroby vína v Topolčiankach?

Prvé víno pod značkou Château Topolčianky bolo vyrobené v roku 1933 a o štrnásť rokov neskôr bolo prvýkrát vyvezené do Spojených štátov amerických. Znovuzrodenie vinárstva v Topolčiankach nastalo v roku 1993, keď sa pivnice stali súkromnou spoločnosťou. Hoci začínala iba so šiestimi zamestnancami, jej filozofiou bolo nadviazať na hlboké korene miestneho vinárstva. Tradícia a skúsení vinári sa stali jej základnými piliermi. V súčasnosti je vinárstvo Château Topolčianky dokonalým reprezentantom citlivo oživej tradície, ktorá siaha až do obdobia prvej Československej republiky.

## V akých oblastiach pestujete hrozno a kde sa rodia tie najlepšie medailové vína?

Víno a kvalita sa rodí vo vinici, preto spoločnosť investuje veľkú časť finančných prostriedkov do vlastných vinogradov, ktoré sú v Nitrianskej a Južnoslovenskej oblasti. Podstatná časť bola revitalizovaná výsadbou nových mladých viníc, ktoré sa nachádzajú na špičkových polohách. Medailové vína sa nám „rodia“ vo viacerých viniciach – spomenieme určite Južnoslovenskú vinogradnícku oblasť



a náš vinohrad v obci Marcelová, kde sme oberali hrozno na slamové víno Devín. Ten sa už po druhý krát stal „Najlepším sladkým vinom roka 2020“ na renomovanej vinárskej súťaži AWC Vienna. Netreba zabudnúť ani na vinohrady, ktoré máme vysadené v okolí vinárstva priamo v Topolčiankach.

## Idete trendom novošľachtencov alebo sa držíte tradičných odrôd?

V začiatkoch výsadby sme sa zamerali na tradičné odrody. V portfóliu Château Topolčianky preto nájdete vína ako Rizling vlašský, Rizling rýnsky, Veltlínske zelené, Rulandské biele, Rulandské šedé, Tramin červený, Chardonnay či Sauvignon. Z modrých odrôd spomenieme Frankovku modrú, Svätovavrinské, Cabernet Sauvignon, Rulandské modré a Alibernet. Pravdou však je, že v posledných rokoch

rastie dopyt po slovenských novošľachtencoch. Azda najpopulárnejšími sú biely Devín a červený Dunaj, ktoré spolu s ďalšími slovenskými odrodami (Hron, Váh, Torysa) nájdete vysadené v našich vinohradoch. Sme radi, že povedomie o nich rastie a sú zákazníkmi čoraz vyhláďavanejšie.

## Akú novinku nám viete predstaviť alebo čo chystáte v tomto roku?

Začiatkom roka pripravujeme novú kolekciu „Ročníkový výber“. Ide o slovenské akostné vína s dvanásť mesačným vyzrievaním, s dotykom dreva zo slavónskeho dubu, čo im dodalo plnú a elegantnú chuť. V roku 2021 sa chceme určite vrátiť k organizovaniu našich obľúbených vinárskych podujatí, ktoré sme žiaľ kvôli pandémie korona vírusu museli v tomto roku zrušiť. Pevne veríme, že sa situácia

stabilizuje a akcie ako „Deň otvorených dverí“ alebo „Vinobranie“ prilákajú mnohých návštevníkov tak, ako to bolo aj po minulé roky.

### Vo svetovom meradle patríme medzi vinárskych trpaslíkov. Čím to je, že sa slovenské vinárstva začínajú presadzovať aj za hranicami?

Na Slovensku dokážeme vyrobiť vína svetovej kvality. Svedčia o tom mnohé ocenenia z tých najprestížnejších vinárskych súťaží. V rámci vinárskej mapy má Slovensko veľmi špecifickú polohu. Sme prakticky najsevernejší región Európy, kde sa pestuje vína réva. To slovenským vínam dodáva ich špecifický terroir a teda aj kus jedinečnosti. Môžeme s určitou presnosťou povedať, že sa u nás dorábajú naozaj skvelé biele a ružové vína. Pri červených vínach stále mierne zaostávame vzhľadom na severnejšiu klímu a menej slnečných dní.

### Máte aj exotickú klientelu? Kde všade vo svete nájdeme víno z Topoľčianok?

Samozrejme snažíme sa vyhľadávať potencionálnych zákazníkov vo svete. Za zmienku určite stojí export do Ázie. Naše vína by ste mohli nájsť napríklad na Taiwane, v Číne, Japonsku či Vietname. Začiatkom roka sme vyviezli víno do Brazílie a cez leto to bol kontajner plný sektov priamo do Afriky. Sme veľmi radi, že záujem o naše vína vo svete stúpa.

### Ste známi aj svojimi ľadovými vínami. Vlni sa nepodarilo kvôli počasiu. Aký je Váš odhad pre rok 2021?

Pevne veríme, že sa ľadový zber tento rok konečne podarí. Výroba ľadového vína je vždy riziko. Veľmi veľa záleží práve od počasia. Na zber je potrebné aby vonkajšia teplota klesla pod  $-7\text{ }^{\circ}\text{C}$ . Takéto mrazy sa zvyčajne vyskytujú až koncom decembra

alebo v januári. To znamená, že zatiaľ čo klasické hrozno oberáme v septembri, strapce na ľadový zber čakajú na svoj čas o pár mesiacov dlhšie. Ak je jeseň veľmi sychravá, hrozno môže zhníť a opadať. Naopak, ak mrazy neprídu, ľadové víno sa z neho vyrobiť nedá. Tento rok sme nastavený optimisticky a dúfame, že príroda nám umožní ľadový zber uskutočniť.

### Ďakujeme veľmi pekne za rozhovor želáme Vám všetko dobré do nového roku. Aby sa Vám túto zimu podaril ľadový zber a priniesli ste v roku 2021 na trh kvalitné vína.

Autor: Peter Magáth,  
riaditeľ pre neživotné poistenie



ČLEN OK HOLDING

# Musíme veriť v rastový trend

## Prinášame vám bilančný rozhovor s Miroslavom Pacherom, podpredsedom predstavenstva OK GROUP SLOVAKIA.

### Miro, stojíme pred novým rokom 2021 a je na mieste zhodnotiť ten predchádzajúci? Môžem poprosiť?

Mohlo by sa zdať, že to, čo máme za sebou by si zaslúžilo mnoho negatívnych prívlastkov. Obavy z neznámych, strach z choroby, uzatvorená ekonomika, krach mnohých malých podnikateľov, obmedzenie slobody pohybu, narušenie školskej výučby a zdravého vývoja našich detí.

Avšak náš sektor týmito prívlastkami častovať nemožno. Podarilo sa nám veľa nestratiť a dokonca niečo získať. Je to však len dočasné víťazstvo.

### Ako je to možné?

Keď majiteľ hotela nemôže ubytovať svojich hostí, nemôže otvoriť reštauráciu, nejaký čas kryje náklady zo svojich úspor. Otázkou však zostáva, dokedy mu to jeho rezerva dovolí. Keď však nastane situácia, že ho štát nedokáže primerane

podporiť a on už nemá z čoho svoj biznis ďalej živiť, odchádza z neho nielen on, ale aj všetci jeho zamestnanci. A vtedy prichádza ťažká situácia aj pre nás. Zrazu strácame podnikateľa, strácame jeho zamestnancov a keďže jeho zamestnanci sú tiež naši klienti, ktorí majú svoje retailové poistenie, je otázkou času, ako dlho budú zvládať svoju situáciu oni.

### Aký podľa vás bude nový rok 2021?

Stojíme pred rokom, kedy sa dá len ťažko predikovať. Ak aj chceme plánovať, môžeme len krátkodobu. Ekonomickí analytici sa spoliehajú na príchod vakcíny a tým na stabilizáciu ekonomiky. Aj tu sa dá len veľmi ťažko predpovedať, aký dopad v skutočnosti ekonomike prinesie.

Musíme však veriť, že sinusoida po ekonomickom prepade naberie rastový trend a nedôjde k naplneniu všetkých negatívnych prognóz pre rok 2021.

### Čo by ste zaželeli našim kolegom a čitateľom?

Dovoľte mi Vám všetkým poďakovať za Vaše nasadenie počas uplynulého obdobia. Veľmi si vážim Vašu prácu a lojalnosť. Spoločnými silami sme to obdobie zvládli na jednotku a dokázali sme, že sme profesionáli na svojom mieste. Viem, že pre mnohých z Vás bol minulý rok náročným obdobím, o to viac Vám prajem veľa pracovných aj súkromných úspechov a zdravia v tomto roku.

Čo si úprimne želim je, aby sa nám v roku 2021 darilo nielen pracovne, ale aby sme mohli konečne kvalitnejšie žiť ako ľudia. Aby sa vytratil strach z človeka, aby sme sa opäť mohli spoločne stretnúť a načerpať sily aj z obvyčajných stretnutia a rozhovoru.

Autor: redakčná rada



ČLEN OK HOLDING

# Co udělala s portfolii našich klientů pandemie Covid-19?

Pointu vyhradím hned na začátku – vlastně nic. Jak je to možné?

To je opravdu zajímavá otázka. Zvláště když si uvědomíme, že díky odpovědi na ni jsme se před časem nedomluvili na spolupráci s jedním potenciálním klientem. Když se nás zeptal, jak hledáme investiční nástroje, ze kterých nakonec skládáme portfolia, zklamala jej naše odpověď. Nepoužíváme žádné zvláštní sofistikované metody kvantitativní či kvalitativní analýzy a také nepracujeme podle „klasických“ teorií skladby portfolia, jako je např. Markowitzova. To, co využíváme, jsou především:

- naše zkušenosti (18, 21 a 26 let ve financích)
- znalosti, které neustále rozšiřujeme a prohlubujeme, protože nás finanční trhy baví
- a také selský rozum, pokud lze v souvislosti s financemi o něčem podobném hovořit.

Co zmíněný selský rozum znamená? Je to jednoduché:

- když jsou akcie drahé (a vždy volatilní), tak do nich neinvestujeme
- když vládní dluhopisy slibují záporný výnos do splatnosti, tak do nich neinvestujeme



- když nám někdo slibuje 24% ročně (a to velmi konzervativně), tak se ho zeptáme, jak toho chce dosáhnout. V tom lepším případě zjistíme, že si něco špatně spočítal, v tom horším pak, že se nás snaží obalamutit.

Stále se nám však daří nacházet investiční nástroje, které nabízejí solidní poměr výnos × riziko × likvidita a ve správném poměru je pak „mícháme“ do portfolií našich klientů.

Výše uvedeného potenciálního klienta tato odpověď neuspokojila. Naštěstí ale přináší výsledky našim stávajícím klientům, kteří nám do správy svěřili více než jednu miliardu korun.

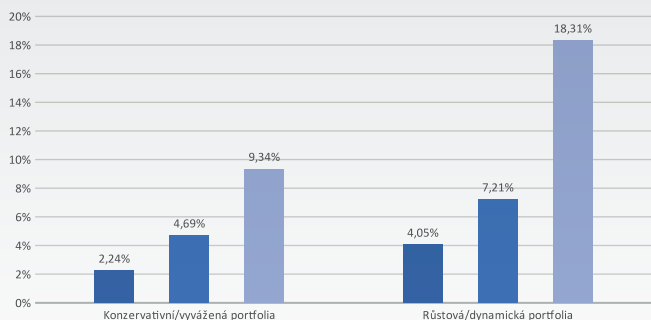
Jak se skutečně daří našim klientům a jejich portfoliím? Protože je každý klient jiný, je také každé portfolio jiné a každému se pak daří jinak. V zásadě však můžeme říct, že každé portfolio plní to, co od něj klient očekává. Dokonce i to s dosud nejnižším výnosem 2,24% p.a. Jedná se totiž o portfolio poskládané jako velmi konzervativní a velmi likvidní, kde peníze čekají na další zapojení do podnikání firmy. Likvidita je zde od 2 týdnů do 3 měsíců. „Výnos 2,24% p.a. v době koronaviru a s tříměsíční likviditou, to je to, co od svých firemních rezerv v této době očekávám,“ komentuje investiční strategii svého portfolia spokojený klient OK PROFIT.

Kdyby Vás zajímalo, co bychom mohli poradit přímo Vám pro Vaše peníze, můžete se na nás s důvěrou obrátit. Rádi s Vámi zkonultujeme Vaše představy a připravíme Vám nezávazný návrh.

**Autor: Oskar Michl**  
statutární ředitel a člen správní rady

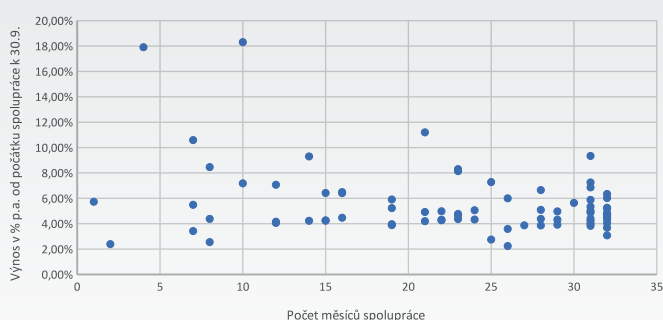


## VÝNOSY PORTFOLIÍ KLIENTŮ V % P.A.



Výnosy kolem 18% p.a., kterých dosahují dvě naše portfolia, jsou popravdě spíše dílem štěstěny a správného načasování některých nákupů. Standardně s klienty cílíme na výnosy od 2 do 8% p.a.

## VÝNOS V % P.A. V ZÁVISLOSTI NA DÉLCE SPOLUPRÁCE S KLIENTEM



Pro potenciální klienty může být také zajímavé, že dosažený výnos není závislý na délce spolupráce. Jak vyplývá z níže uvedeného grafu, klientům doručujeme očekávané výnosy víceméně hned od začátku spolupráce.

# Něco končí, něco začíná...

**Prožitím Silvestrovské noci pro většinu z nás přichází očekávaný nový rok, který jak doufáme, bude klidnější než ten předchozí. Pro nás, dotační specialisty, nastal ještě jiný důležitý moment: skončilo jedno a začalo další, nové programové období 2021 – 2027.**

Co od něj můžeme očekávat, jakých změn se dočkáme? Za svůj resort bych vás chtěl seznámit s očekávanými změnami v operačním programu IROP (Integrovaný regionální operační program).

Jako již tradičně, schvalování programových dokumentů je v lehkém časovém skluzu, a proto první výzvy z programu IROP lze očekávat nejdříve **v 2. pololetí roku 2021**.

## CO NÁM NOVÝ IROP SLIBUJE?

Bude i nadále jedním z největších operačních programů, a to s celkovou alokací okolo 100 miliard korun, ačkoliv tato částka je oproti předchozímu programovému období nižší (125 miliard korun). Pro nové projekty budou za způsobilé výdaje považovány všechny projektové výdaje vynaložené od 1. 1. 2021. Očekáváme jednodušší a předvídatelnější podmínky výzev a hodnocení projektů. Bude možné podávat žádosti o projekty, které jsou již ve fázi realizace, při dodržení data pro první způsobilý výdaj. V oblasti vedlejších výdajů projektu – posudky, administrace veřejných zakázek, výdaje na publicitu – se očekává zjednodušení, a to zavedením paušálního výdaje na tyto kategorie nákladů.

IROP 2021 – 2027 definuje své prioritní cíle do pěti kategorií. Mezi podporované oblasti patří veřejná správa, dále revitalizace měst a obcí zejména se zaměřením na zelenou infrastrukturu, a to včetně regionu Praha. Na základě žádostí samospráv bude tedy možné podpořit komplexní projekty revitalizace veřejných prostranství. Na podporu se mohou těšit také informační centra v rámci dotací směřovaných do cestovního ruchu. Mezi další podporované oblasti bude patřit rozvoj dopravní infrastruktury, komunitně vedený místní rozvoj i dostupnost sociálních služeb a v neposlední řadě vzdělávací struktura a rozvoj kulturního dědictví. U projektů sociálního bydlení nadále zůstává podmínka udržitelnosti po dobu 20 let, žadatel – nezisková organizace – bude muset prokázat, odlišně od současného programového období, že sociální služby poskytuje minimálně 5 let před podáním žádosti.

Naopak z IROP již nebude možné podpořit zateplení bytových domů, tato oblast podpory se přesune na Ministerstvo životního prostředí do programu Zelená úsporám.

## JAKÁ BUDE VÝŠE PODPORY Z EU?

Podpora už nebude 95 % z EU jako v IROP 2014 – 2020. Míra podpory

bude kategorizována dle dosažených ekonomických výsledků jednotlivých regionů. Nově bude podpora podle kategorie regionů 85 % nebo 70 % z EU, jak uvádí tabulka níže.

Obecně lze říci, že nové programové období v IROP je nasměrováno k zelenější a chytřejší Evropě. Pro žadatele bude zásadní včasná připravenost projektů.

Na závěr je třeba zdůraznit, že jednání o konečné podobě nejen programu IROP, ale celého nového programového období stále probíhají, a proto se uvedené informace v konečné podobě mohou drobně lišit od schváleného programového dokumentu.

Společnost OK GRANT, jako důležitá součást silného a stabilního uskupení OK HOLDING, zaměstnává zkušené projektové manažery – neváhejte proto obracet se na nás s konkrétními záležitostmi týkajícími se dotací!

**Autor: Aleš Kudláč**  
projektový manažer



KATEGORIE REGIONŮ / SPOLUFINANCOVÁNÍ EU	2014 – 2020	2021 – 2027
<b>Více rozvinuté regiony</b> Praha	50 %	<b>40 %</b>
<b>Přechodové regiony (nové)</b> Střední Čechy – Středočeský kraj Jihozápad – Plzeňský, Jihočeský kraj Jihovýchod – Jihomoravský kraj, Kraj Vysočina	85 %	<b>70 %</b> (původní návrh EK 55 %)
<b>Méně rozvinuté regiony</b> Severozápad – Ústecký a Karlovarský kraj Severovýchod – Pardubický, Liberecký a Královéhradecký kraj Moravskoslezsko – Moravskoslezský kraj Střední Morava – Olomoucký a Zlínský kraj	85 %	<b>85 %</b> (původní návrh EK 70 %)

# Dotace nejen v zemědělství

Rok 2020 byl pro podnikatele napříč všemi sektory velmi složitý. Pandemie zkomplikovala organizaci chodu firem a vnesla nejistotu do rozhodovacích procesů. Obtížně se plánovalo, a ještě obtížněji se řešily budoucí investice. Nicméně i přes nepříznivou situaci se ukázalo, že zemědělské a potravinářské podniky v ČR řídí opravdoví profesionálové, kteří jsou schopni se k této situaci postavit čelem. Jasným důkazem byl projevovaný zájem o podání žádosti o dotaci v mimořádném 10. kole Programu rozvoje venkova, které proběhlo v létě. Na přípravu projektů nebylo mnoho času, a i přesto jsme zaznamenali rekordní zájem o čerpání investičních dotací.



zpracování zemědělských produktů. Je však nutné zdůraznit, že lze očekávat velký zájem žadatelů, a proto je nutné začít projektové přípravy již nyní!

Ministerstvo zemědělství bude pokračovat i v podpoře venkova jako takového a očekává se postupné rozběhnutí výzev z Místních akčních skupin. Zde se opět předpokládá podpora investic do zemědělství a potravinářství. U Místních akčních skupin pak nesmíme opomenout podporu malých a středních podnikatelů (řemeslníků), kteří zde také naleznou prostor pro dotování svých investic. Na podzim roku 2021 lze očekávat 14. kolo Programu rozvoje venkova, které nabídne dle předpokladů dotaci na diverzifikaci zemědělských podniků či agroturistiku tak, jak jí známe z minulosti.

Na následující straně jsme pro Vás připravili harmonogram dotačních výzev roku 2021. Vzhledem k tomu, že se jedná o předpoklad, kdy jednotlivé termíny i rozsahy se mohou v průběhu roku měnit, doporučujeme sledovat naše webové stránky, kde budeme vždy avizovat aktuální informace.

Rok 2021 tedy nabídne několik zajímavých dotačních výzev, a proto je již nyní nutné začít se připravovat. A nemožno nepřípomenout, že naše poradenské společnosti jsou Vám plně k dispozici pro naplánování a nastavení Vašich zájmů tak, abychom maximalizovali šance na úspěšnou dotační podporu.

Díky našim poradenským společnostem Agroteam CZ a DOTin tak bylo podáno celkem 550 žádostí o dotaci na zemědělské investice se zaměřením na drůbež, prasata či rostlinnou výrobu. Nemalý zájem o investiční dotace projevil také potravinářský sektor, kde jsme předložili cca 200 projektů. Tyto údaje dokladují, že i nám se podařilo být v této složité době pro naše klienty plně k dispozici. Ale hlavně to potvrzuje skutečnost, že zemědělci a potravináři hledí ve svých investičních plánech dále a plně si uvědomují, že až současná krize skončí, bude nutné opět tyto sektory rozjet naplno.

S tím souvisí i klíčová otázka, kterou prakticky denně slyšíme: co nás vlastně čeká v roce 2021? Odpověď není jednoduchá, ale již nyní můžeme přiblížit úvahy jednotlivých ministerstev týkající se právě vyhlášení dotací v nadcházejícím období. V sektoru zemědělství se tak můžeme začít připravovat na předběžně plánované 13. kolo Programu rozvoje venkova se zaměřením na živočišnou výrobu na přelomu července a srpna. Toto kolo by mělo opět umožnit čerpat dotace do sektoru skotu, který byl v podstatě dva roky bez investičních dotací. Spolu s tím lze očekávat i podporu

# HARMONOGRAM DOTAČNÍCH VÝZEV 2021

## LEDEN AŽ ÚNOR:

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, Technologie – Průmysl 4.0, XIII. výzva (projekty, které mají stanovenou strategii dalšího rozvoje v oblasti digitální transformace společnosti prostřednictvím pořízení nových technologických zařízení a vybavení, která musí být propojena se stávajícími nebo nově pořizovanými technologiemi informačním systémem a jeho dalšími implementovanými moduly integrující všechny nebo většinu oblastí podnikové činnosti)

## LEDEN AŽ ČERVEN:

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, Úspory energie VI. výzva (technologické či stavební modernizace s cílem úspory energie např. zateplení budov, výměna technologií za úspornější, výměna zdrojů tepla apod.)

## DUBEN:

Program rozvoje venkova, 12. kolo

- 1.1.1 Vzdělávací akce
- 1.2.1 Informační akce

## KVĚTEN (do 15. 5. 2021):

Jednotná žádost Ministerstva zemědělství

## ČERVENEC/SRPEN:

Program rozvoje venkova, 13. kolo

- 4.1.1 Investice do zemědělských podniků
- 4.2.1 Zpracování a uvádění na trh zemědělských produktů

## ŘÍJEN:

Program rozvoje venkova, 14. kolo

- 1.1.1 Vzdělávací akce
- 1.2.1 Informační akce
- 6.4.1 Investice do nezemědělských činností
- 6.4.2 Podpora agroturistiky

## PRŮBĚŽNĚ:

Místní akční skupina zemědělci, potravináři, řemeslníci, bude vypisováno podle dle regionů – pro ověření výzvy ve vašem regionu nás neváhejte kontaktovat!



Autor: Michal Weber  
obchodní ředitel



ČLEN OK HOLDING



ČLEN OK HOLDING

*p*

*mf*

Jemné piano nebo  
zvučné forte?

## DYNAMICKÝ KLUB ČESKÉ FILHARMONIE

*Spolek přátel špičkové hudby*

Pojďte s námi podpořit  
první český orchestr!

Přehled aktivit, benefitů a základních úrovní členství:  
[ceskafilharmonie.cz/klub](https://ceskafilharmonie.cz/klub)

Česká filharmonie

*f*

*ff*