

OK HOLDING BULLETIN

4/2021



**PŘEDSTAVUJEME:
WOOD & COMPANY,
LUBOMÍR ŠOLTÝS,
SPOLUMAJITEL
SKUPINY**

Vážené kolegyně, vážení kolegové,

pevně věřím, že letní, prázdninové dny byly po všech stránkách takové, jaké jste si vysnili a že se vám povedlo si léto „užít“.

Období, které máme společně za sebou, není rozhodně možné nazvat obdobím lehkým, a to především z důvodu bezprecedentní coronavirové pandemie. Všichni tušíme, že tato „COVID doba“ ještě není za námi, byť se přes léto situace lehce ustálila. A je velmi pravděpodobné, že se s následky COVIDu budeme potýkat i v budoucnu.

Jak již bylo mnohokrát řečeno, tato doba přinesla (a stále přináší) mnohá úskalí, ale i velké příležitosti. I když to může být někdy těžké, je potřeba brát vše s nadhledem, ale i s jistou pokorou. Na každé nepříjemné situaci lze najít alespoň zrnko pozitivního. Jednou z věcí, kterou si já osobně odnáším je, že ne vše, co máme a jak žijeme dnes, je standardem a rozhodně to neznamená, že to nemůže být jinak. Zkrátka vážit si a užívat života teď a tady. Je ale rovněž nezbytné umět přijmout odpovědnost za všechna naše rozhodnutí, která dennodenně děláme.

Již brzy tomu bude pět let, kdy se má profesní cesta propojila s „dálnicí“ OK HOLDING. Mám pocit, že jsme v těchto letech jeli maximální rychlostí. Tento čas mi utekl obzvlášť rychle. Jsem velmi rád za všechny příležitosti, které mi spolupráce s OK HOLDING nabídla, mimo jiné i za příležitost připravit tento editorial. A já tak zde mohu poděkovat svým kolegům za jejich úsilí a výsledky, kterých dosahují. Velmi si také vážím důvěry našich klientů i přízně obchodních partnerů, bez nichž bychom nemohli poskytovat kvalitní služby.

Celkové výsledky OK HOLDING, ať už v krátkodobém či dlouhodobém horizontu, potvrzují především profesionální přístup, jasné zaměření, vynaložené úsilí a perfektní kooperaci všech členů tohoto uskupení.

Čeká nás poslední čtvrtletí roku 2021, které vždy patří k těm nejpovedenějším, ale i nejdiskutovanějším v roce. V tuto chvíli absolutně nemám pochyb o tom, že tomu tak bude i letos.



Pokud se budeme držet toho, co je možné společně zvládnout, byť je k pozitivnímu výsledku cesta mnohdy velmi trnitá, tak věřím, že poctivá práce a píle přinese úspěch vždy.

Rozhodně se tedy těšme na to, co nám život přinese! Ale připravme sebe a naše klienty také na variantu, že to mohou být i překvapení nečekaná či dokonce nežádoucí. Jsem však přesvědčen, že se silným partnerem v zádech, jakým OK HOLDING beze sporu je, dokážeme společně zvládnout všechny situace.

Lukáš Lichtenberk
předseda správní rady OK PROFIT

**VYBÍRÁME
Z OBSAHU**

8

**Interview z parlamentu:
Marek Černoš**

12

**Z blízka:
Jiří Tylšar, tatér**

WOOD & Company oslavuje 30 rokov v najlepšej forme

Radi by sme vám bližšie predstavili WOOD & Company, etablovanú investičnú skupinu pôsobiacu na Slovensku a v Českej republike už 30 rokov. Je významným hráčom vo viacerých odvetviach, len v realitách má jej portfólio na bratislavskom a pražskom trhu hodnotu viac ako jednej miliardy eur. Záber WOOD & Company sa zďaleka nekončí iba pri komerčných nehnuteľnostiach. Pôsobí aj v oblasti výroby zdravotníckeho materiálu (Chirana T.Injecta), farmaceutického priemyslu (Saneca Pharmaceuticals), odpadového hospodárstva (KOSIT a ewia) a private equity (Eterus Capital). Skupina je taktiež aktívna na významných svetových burzách a je najväčším obchodníkom na pražskej burze cenných papierov.

Zakladateľom spoločnosti je britský finančník Richard Wood, ktorý už v roku 1991 videl v stredoeurópskom regióne atraktívny rastový potenciál. Napriek tomu, že Wood sa začiatkom milénia zo spoločnosti stiahol, ďalší vývoj a súčasnosť dávajú jeho prvotnej vízií za pravdu. Súčasnými majiteľmi skupiny sú Česi, Vladimír Jaroš a Jan Sýkora a Slovák, Lubomír Šoltýs.

Ako obchodník s cennými papiermi je skupina aktívna na 14-tich burzách v regióne strednej a východnej Európy. Ročne sprostredkuje predaj akcií v hodnote 25 miliárd eur. Len na pražskej burze pokrýva spoločnosť ako najväčší broker na trhu viac ako 40 percent zo všetkých realizovaných obchodov. Celková hodnota realitného portfólia spoločnosti presahuje po tohtoročnej akvizícii Auparku jednu miliardu eur. Okrem realít investuje aj do podnikov v oblasti odpadového hospodárstva, farmácie, zdravotníckych potrieb, či private equity.

ŠIROKÉ SPEKTRUM PÔSOBNOSTI

WOOD & Company za 30 rokov vyrástla do pozície strategického hráča. Z lokálneho burzového obchodníka je dnes jednou z kľúčových investičných spoločností stredoeurópskeho regiónu. Skupina získala skúsenosti z množstva M&A transakcií. Tie teraz využíva v prospech svojich



investorov, pre ktorých tvorí a spravuje rozsiahle investičné portfólio.

Ťažisko investičného portfólia skupiny je však v realitnom biznise. Pozostáva z prémiových nákupných centier a administratívnych budov v Bratislave a Prahe, kde je WOOD & Company druhým najväčším prenajímateľom komerčných priestorov.

Na pražskej burze pokrýva spoločnosť ako najväčší broker na trhu viac ako 40 percent zo všetkých realizovaných obchodov.

Rozhodnutie o vstupe skupiny na realitný trh pritom padlo len relatívne nedávno – v roku 2016. Po prvých dvoch akvizí-

ciach na pražskom trhu vyhodnotila firma tento trh ako dostatočne atraktívny a následne pribúdali do portfólia ďalšie nehnuteľnosti.

Z NOVÁČIKA STRATEGICKÝ HRÁČ

„Začiatok nebol jednoduchý, keďže sme boli v realitnom biznise novým hráčom a transakcie tohto typu vyžadujú vysokú mieru vzájomnej dôvery. Napokon sa nám naskytla príležitosť na kúpu Westend Tower na bratislavskej Patrónke,“ približuje prvú investíciu na bratislavskom realitnom trhu investičný riaditeľ WOOD & Company Martin Šmigura.

V roku 2018 nasledovala v krátkom slede akvizícia ďalších kancelárskych budov v Bratislave – Lakeside Park, Aupark Tower a BBC5, v roku 2021 pribudli do portfólia BBC 1 a BBC 1 Plus. Po prvých skúsenostiach tak vzrástol investičný apetit skupiny. „Investičný biznis s komerčnými nehnuteľnosťami má svoje špecifiká, no nie je to jadrová fyzika“ hodnotí dnes spätne Martin Šmigura. V ČR vlastní spoločnosť kancelárske budovy Hadovka Office Park, Harfa Office Park a The Greenline. Spoločnosť je zároveň otvorená novým investičným príležitostiam na trhoch strednej a východnej Európy. Po Bratislave a Prahe sa momentálne venuje hĺbkovej analýze investičných možností, ktoré poskytuje poľská Varšava.

INVESTÍCIA DESAŤROČIA MÁ MENO AUPARK

Realitné aktíva má dnes skupina „zaparkované“ v troch fondoch: WOOD & Company Retail Podfond, WOOD & Company Office Podfond a WOOD & Company AUP Bratislava Podfond. Tento rok do portfólia pribudol bratislavský Aupark. Ide o najväčšiu realitnú investíciu v doterajšej histórii Slovenska v hodnote 450 mil. eur.

„Akvízia Auparku ako prvotriedneho aktíva v excelentnej lokalite je v súlade s našou investičnou stratégiou zameriavať sa na kvalitné nehnuteľnosti s etablovanou klientelou a atraktívnym mixom nájomcov. Aupark vhodne doplní naše realitné portfólio a zároveň predstavuje pre našich klientov výnimočnú investičnú príležitosť so stabilnými výnosmi a priaznivým pomerom rizika a návratnosti,“ hodnotí Martin Šmigura.

Skupina WOOD & Company má aktuálne vo vlastníctve 115 tisíc štvorcových metrov prenajateľnej retailovej plochy (okrem Auparku sú to pražské centrá Harfa a Krakov). Spolu s kancelárskymi budovami tvorí portfólio až takmer 309 tisíc štvorcových metrov.

Investičná stratégia WOOD & Company sleduje pri vstupe do realitných aktív niekoľko kritérií. Snaží sa, aby boli budovy v jej portfóliu etablované a overené časom. Najčastejšie ide o niekoľkoročné budovy, ktoré majú dohodnuté dlhodobé zmluvy s nájomcami a preverenú infraštruktúru. Podľa Martina Šmigury ide o jeden z kľúčových aspektov pri dosahovaní atraktívneho investičného výnosu.

ZHDNOTENIE AJ NAPRIEK COVIDU-19

Pri realitných fondoch sú cieľovou skupinou WOOD & Company kvalifikovaní investori. Minimálna investícia je stanovená na 125 tisíc eur.

„Sústredujeme sa na malú skupinu populácie, u ktorej je naakumulovaný



Aupark Tower, ktorý je dominantou mesta na pravom brehu Dunaja, pribudol do portfólia skupiny v roku 2018

relatívne veľký objem prostriedkov. Sú to ľudia, ktorí očakávajú, že ich úspory konzistentne zhodnotíme pri cieľovom výnose osem až desať percent ročne. Tento cieľ sa nám aj darí dosahovať.“ dodáva Martin Šmigura.

Minuloročné výsledky dokázali odolnosť realitného biznisu WOOD & Company, keď fondy vykázali kladné zhodnotenie aj v takom náročnom období, akým bolo zatvorenie nákupných centier a prechod na home office. Dosiahnuť výnos umožnila stratégia zameraná na etablované nehnuteľnosti s dlhodobými nájomnými zmluvami. Rovnako tak sa potvrdilo, že nákupné centrá majú vo vnímaní spotrebiteľov svoje nezastupiteľné miesto.

„Spotrebiteľ potrebuje kontakt, poradiť sa, produktu sa dotknúť. Taktiež je časovo efektívnejšie, keď si zákazník vybaví všetko vrátane odvozu tovaru na jednom mieste a v čase, ktorý si na to vyhradil“, hovorí Jan Kubiček, portfólio advisor vo WOOD & Company.

Cieľom skupiny je vyhovieť požiadavke klientov, ktorí v dobe extrémne nízkych úrokových sadzieb hľadajú investičné produkty prinášajúce zaujímavú mieru zhodnotenia, navyše pri relatívne nízkom riziku. Znižuje ho niekoľko úrovní ochrany, počnúc licenciou od národnej banky, cez pravidelnú valuáciu portfólia, či audity od renomovaných firiem až po transparentný prístup k informáciám.

	WOOD & COMPANY OFFICE PODFOND	WOOD & COMPANY RETAIL PODFOND
2016	–	30,97 %
2017	9,40 %	14,16 %
2018	14,95 %	17,46 %
2019	9,72 %	8,77 %
2020	8,36 %	4,5 %

Výkonnosť realitných podfondov WOOD & Company

INVESTOVANIE DO ODVETVÍ, KTORÉ ODOLÁVAJÚ KRÍZAM

Okrem realít investuje skupina aj do zelenej ekonomiky. Prostredníctvom spoločnosti KOSIT spravuje košické zariadenie na energetické zhodnocovanie odpadu (ZEVO), vďaka ktorému sa Košice môžu pochváliť minimálnou závislosťou na neekologickom skládkovaní. Získané technologické know-how skupina zúročuje v spoločnosti ewia, ktorá plánuje postaviť na Slovensku päť Centier cirkulárnej ekonomiky. Tie budú slúžiť na materiálové a energetické zhodnocovanie odpadu podľa vzoru vyspelých európskych krajín.

Skupina má zastúpenie aj vo farmaceutickom priemysle (Saneca Pharmaceuticals v Hlohovci – bývalá Slovakofarma) a v zdravotníctve (Chirana T.Injecta). „Pri tvorbe priemyselného portfólia sme úmyselne siahali po podnikoch z defenzívnych sektorov, u ktorých je oprávnený predpoklad, že ani v čase krízy nezaznamenajú prudký prepád. To sa nám aj vo svetle aktuálnych udalostí potvrdzuje,“ približuje investičnú stratégiu Boris Kostík, investičný riaditeľ zodpovedný za farmaceutické aktíva skupiny.

„Woodi“ neustále hľadajú nové a atraktívne príležitosti na trhu, ktoré sprístupňujú svojim klientom a investorom.

OTVORENÍ NOVÝM PRÍLEŽITOSTIAM

„Woodi“, ako je skupina v biznise familiárne prezývaná, neustále hľadajú nové a atraktívne príležitosti na trhu, ktoré sprístupňujú svojim klientom a investorom. Vlni na pražskej burze realizovali úspešne prvú emisiu (IPO) najväčšieho hráča v online predaji lekárenského sortimentu na slovenskom a českom trhu - spoločnosti Pilulka.cz. O akcie mali investori veľký záujem. Skupina v minulosti spolu-

pracovala aj na významných kapitálových transakciách, ako predaj Slovenských elektrární, či IPO Slovak telekomu. Okrem toho poskytuje transakčné poradenstvo aj veľkým globálnym hráčom ako Macquaire alebo Amrest.



Najnovším prírastkom v portfóliu WOOD & Company je nákupné centrum Aupark

Prostredníctvom private equity fondu Eterus Capital je skupina aktívna aj v ďalších inovatívnych odvetviach. Ako minoritný vlastník vstupuje do partnerstiev s malými a strednými firmami s perspektívou rastu. Medzi realizovanými partnerstvami figurujú aj známe značky ako Eyerim, Hopin, GroupSolver, či Virtual Reality Media.

V ponuke investičných produktov od WOOD & Company je priestor aj pre drobných investorov. Automatizovaná platforma Portu umožňuje investovať už od sumy 20 eur mesačne, čím sprístupňuje veľký svet financií bežným ľuďom. Túto možnosť aktuálne využívajú tisícky drobných klientov zo Slovenska a Českej republiky.

Aktuálnou výzvou, pred ktorou WOOD & Company stojí, je realizácia prvého SPAC-u v strednej a východnej Európe.

SPAC (special purpose acquisition company) je typ spoločnosti, ktorá vzniká za účelom rýchleho a jednoduchého vstupu na burzu. Investori si kúpia jej akcie a firma sa stane úložiskom s peniazmi, čakajúcimi na príležitosť.

V ďalšej fáze potom SPAC kúpi podiel vo firme, s ktorou sa sfúzuje. Cieľová firma po spojení využije peniaze investorov k rozvoju a vstupu na nové trhy. WOOD SPAC One, ako „Woodi“ svoj prvý SPAC nazvali, má byť uvedený na pražskej burze už túto jeseň.

Skupina WOOD & Company preukázala za 30 rokov pôsobenia svoju životaschopnosť. Jej portfólio sa rozrastá. Navyše firma pôsobí vo viacerých segmentoch, čo ju robí odolnou aj v náročných časoch. Dokazuje to aj vývoj v minulom a tomto roku. Klienti, ktorí investovali svoje úspory, napriek pandémie zarábali. Spoločnosť tak ponúka atraktívnu mieru zhodnotenia pri relatívne nízkom riziku.

Autor: redakční rada

Co způsobilo tornádo a další letní škody?

Při ohlédnutí se za způsobenými škodami během letošního léta se nelze vyhnout poznatkům z kalamitní situace spojené s extrémní bouřkovou činností na jižní Moravě. Máme možnost se nyní na celou věc podívat s odstupem a zrekapitulovat důležitá fakta.



V souvislosti s likvidací škod jsme různé kalamitní situace zaznamenali v minulosti již nespočetněkrát a bohužel se s nimi jistě i v budoucnu ještě budeme muset prát, a to napříč celou Českou republikou. Samozřejmě vždy velmi záleží na rozsahu a intenzitě živlu. Naši prací a hlavním úkolem je, aby byli klienti před těmito jevy co nejlépe chráněni, mimo jiné tedy i perfektně pojištěni. A pokud už k nepříznivé situaci dojde, je naším prvořadým zájmem pomoci našim klientům následky škod rychle a hladce překonat.

Tornádo, které spadá v rámci klasifikace rizik do živelního nebezpečí vichřice, se projevilo velmi ničivou silou a bylo doprovázeno také silným krupobitím. Situace, kterou si jen málokdo z nás dokázal představit, způsobila značné škody na majetku a bohužel i na zdraví. Zasažen byl soukromý i veřejný sektor a značná část infrastruktury. Stav v epicentru postižených oblastí byl velmi složitý, a to především organizačně, nejen v odstraňování způsobených násled-

ků, ale i z pohledu naší maximální snahy o rychlé vyřešení pojistných událostí. V rámci pojistného trhu pojišťitelé okamžitě přešli do kalamitního stavu a fungovali pod dohledem svých krizových štábů. Celý tento trh už si prošel několikrát zkouškou velké kalamitní situace, především vlivem povodní, a tak se tato zkušenost projevila i na rychlosti reakce. Stejný úkol stál před námi, pojišťovací makléři, abychom všem zasaženým klientům byli schopni rychle pomoci s prohlídkou a identifikací rozsahu škod. Velmi brzy poté jsme pomáhali s vyřízením záloh na pojistné plnění. Finanční prostředky, které byly formou záloh klientům vyplaceny, mnohde rychleji vyřešily složitou situaci. Následně jsme také koordinovali doložení dalších potřebných podkladů, nutných k výplatě konečného pojistného plnění.

Věřím, že jsme v dané situaci společně s pojistiteli udělali pro naše společné klienty maximum a celý proces byl – i přes složité podmínky – poměrně rychlý.

Komplikovaná a časově náročnější byla nejen dostupnost zasažených oblastí, ale především volné kapacity potřebných lidí, různých specialistů, statiků pro statické posouzení a jejich následná koordinace s příslušnými úřady. Nedostávalo se firem pro odstranění sutí, samotných stavebních firem, a nedostupný byl (a leckde ještě je) i materiál apod.

Ze statistik pojišťitelů je pak vidět, o jak zásadní událost se jednalo a kolik peněz klienti díky sjednané pojistné ochraně obdrželi na nápravu škod. Například Generali Česká pojišťovna registruje přes 13 600 škod z této kalamity za více než 1,8 mld. Kč. Hned za první týden však díky dobré organizaci dokázali v této pojišťovně 50% všech hlášených škod retailových klientů i uzavřít (k 25. 8. 2021 pak již více než 90%). Kooperativa pojišťovna zaznamenala přes 7 000 škod za téměř 900 mil. Kč. Allianz pojišťovna eviduje téměř 3 800 škod spojených s touto událostí za více než 500 mil. Kč. Česká

podnikatelská pojišťovna eviduje více než 650 škod, takřka za 330 mil. Kč.

Další živelní škody, které nás obzvláště v létě periodicky potrápí, zapříčiní silné krupobití. To působí především zemědělcům rozsáhlé finanční škody na plodinách. Jak může být krupobití ničivé se ukázalo v srpnu u jednoho z našich zemědělských klientů, kdy došlo ke 100% poškození pole s řepkou s finanční ztrátou více než 5 milionů Kč.

Takto těžká zkouška vždy ukáže, zda je pojistný trh a hlavně konkrétní pojistné

krytí nastaveno správně. Opět se projeví, jak moc je důležité průběžně pracovat s nastavením pojistného programu, aktualizací pojistných částek, hledáním možností pro vhodnou výši limitů apod. Z informací od pojišťovny je zřejmé, jak rozdílně klienti přistupují k jednotlivým druhům pojištění. Ačkoliv u vozidel probíhá aktualizace pojistných částek, není tato praxe tak častá u pojištění nemovitého majetku. Přitom zde jsou celkové pojistné částky a možné dopady podpojištění mnohonásobně vyšší. Správné doporučení a odborná péče makléře je v této oblasti klíčová. Proto již

delší dobu nabízíme profesionální pomoc v oblasti ocenění staveb a vedeme odborné diskuze s pojišťovny na téma rostoucích cen stavebních materiálů, které se již několik let pravidelně meziročně zvedají. Diskutujeme také různé typy ocenění staveb tak, aby co nejvíce odráželo realitu a klient byl pojištěn na adekvátní částku za odpovídající pojistné.

Autor: Jiří Nudčenko
ředitel úseku likvidace pojistných událostí

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Workshop likvidátorů aneb rozvíjení znalostí v praxi

Vedle teorie je v pojišťovnictví, stejně jako v jakémkoliv jiném oboru, velmi důležitá praxe. I pro zkušené pracovníky likvidace je nezbytné neustálé sebevzdělávání se, zejména tam, kde přicházíme do kontaktu s novými technologiemi a nejrůznějšími typy škod.

Ve spolupráci s našim klientem, společností Agroservis Sedláček, s.r.o., jsme 15. června 2021 uspořádali v Olešnici pro naše pracovníky likvidace praktický workshop, zaměřený na specifické škody na zemědělské technice a na nejnovější trendy ve vývoji této techniky. Workshop byl rozdělen na dva bloky: dopolední, teoretickou část uvedl čestný host, doc. Ing. Jan Červinka, CSc. z ústavu zemědělské techniky Agronomické fakulty Mendelovy univerzity v Brně, a tato byla

zaměřena na traktory, sklízecí mlátičky a sklízecí rezačky apod. Docent Červinka přednesl zajímavosti z historie, uvedl současné trendy a nastínil budoucnost zemědělské techniky. Odpolední praktickou částí nás provedl vedoucí servisu Ing. Ondřej Vaverka. Na jednotlivých strojích názorně předvedl, kde se který díl či mechanismus nachází, jak se jednotlivé mechanismy vzájemně ovlivňují a k jakým škodám na jednotlivých dílech nejčastěji dochází. Nahlédli jsme

do útrobu kolových traktorů, sklízecích mlátiček i rezaček a podrobně se seznámili s jejich fungováním i kritickými místy.

Všem zúčastněným děkujeme za vynikající workshop, plný zajímavých a přínosných informací!

Autor: Petr Stypa
likvidátor pojistných událostí

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING



Interview z Parlamentu: Marek Černochoch

Na finančním trhu působí několik významných profesních uskupení. Kolega Matyáš Charvát vyzpovídal Marka Černocho, výkonného ředitele České asociace společností finančního poradenství a zprostředkování (ČASF). Jejich interview proběhlo v plném pracovním nasazení v prostorách horní komory Parlamentu, kde se vede klíčová odborná diskuse nad navrhovanými změnami v zákonech. V rozhovoru Matyáše a Marka se dozvíte mj. o působnosti ČASF, jejích úspěších, potenciálu spolupráce s dalšími asociacemi i o tom, jaké legislativní novinky se připravují na poli finančního zprostředkování.

Marku, téměř 3 roky jsi výkonným ředitelem ČASF, jednoho z nejúspěšnějších profesních uskupení, jde-li o hájení zájmů finančně-poradenského trhu a v konečném důsledku i klientů (nejen) členských firem. Pověz nám něco o ČASF: v jakých oblastech finančně-poradenského trhu asociace působí, jak velkou část trhu pokrývají členské firmy a jak probíhá přijímání nových členů?

Česká asociace společností finančního poradenství a zprostředkování vznikla v roce 2018 spojením dvou tehdejších asociací – USF a AFIZ, což byl velký krok, který vytvořil jednu, zásadní asociaci na trhu. ČASF dnes hájí drtivou většinu finančně poradenského trhu.

V asociaci je v současnosti 30 společností, které reprezentují největší hráče na trhu, ale i menší společnosti. Včetně podnikatelských modelů a přidružených společností, jakožto akreditovaných společností v oblasti vzdělávání a akreditace. Máme odborné sekce všech profesních segmentů finančního poradenství a všichni se tak mají možnost podílet na podobě našeho trhu. Čím silnější asociace bude, tím silnější bude v prosazování zájmů finančně poradenského trhu. Jednotlivec nebo malé asociace toho moc nezmůžou. Proto jsem rád, že ČASF z pohledu členů roste.

V minulosti jsi byl poslanec, předseda poslaneckého klubu, člen ústavně



Zleva: Matyáš Charvát, Marek Černocho

právního výboru, výboru pro evropské záležitosti a také několika dalších podvýborů. Co Tě do finančně-poradenské branže nakonec přitáhlo?

Měl jsem k finančnímu poradenství blízko, protože jsem tu práci sám nějakou dobu dělal, takže člověk může porovnávat, jak se tento segment za ty roky posunul. A myslím tím k lepšímu. Za mě ještě nebyly nějak náročné zkoušky, nebylo to vše tak vysoce odborné, jako je dnes. Když jsem pak byl v Poslanecké sněmovně, byla to právě „finančnická“ legislativa, kterou jsem měl na starosti. Zároveň jsem

byl členem evropského výboru a ústavně právního výboru, kterých se velká část zákonů našeho segmentu nějakou formou dotýká, takže má člověk možnost to vidět zblízka.

Asociace je primárně o spoluvytváření a práci na legislativních věcech. Ať už v procesu tvorby zákonů nebo v procesu komunikace s institucemi jako je MFČR nebo ČNB. Takže ta cesta do finančně poradenského segmentu byla takovým logickým vyústěním. A protože si myslím, že by se měly podmínky pro podnikání zlep-

šovat, a ne se naopak snažit „utahovat šrouby“ a vršit byrokracii, což se bohužel dnes děje, jsem rád, že jsem součástí finančně poradenského trhu a že za něj mohu bojovat.

My se teď nacházíme na půdě Senátu, horní komory Parlamentu ČR, kde se sbíhá vše podstatné okolo legislativních změn týkajících se nejen naší branže. Výsledky projednávání senátních tisků jsou velmi různorodé, z nedávné minulosti například od téměř jedno-myslné podpory odkladu termínu pro absolvování odborné zkoušky dle 170/2018 Sb., přes nesouhlas s úplným nahráváním telefonů dle 256/2004 Sb. a následné vrácení projednávání do Poslanecké sněmovny, až po nepřijetí žádného usnesení ke vznikajícímu zákonu o realitním zprostředkování. Může se finanční trh do legislativního procesu nějak konstruktivně zapojit?

Nejen že může, ale musí se zapojovat. Věřme, že doby temna, kdy nikdo nic nesměl, už jsou navždy pryč a v komerčním prostředí které dnes máme, je potřeba, aby stát fungoval v symbióze s trhem. Ono, z oken Ministerstva financí, ČNB, Poslanecké sněmovny atd. to vypadá jinak, než jaká je ta běžná každodenní realita trhu. A role asociace je jít a říct, s čím se trh reálně potýká, že to není žádná sranda a že finanční poradci nečerpají dotace nebo státní příspěvky a že si musí své peníze poctivě vydělat. A k tomu musí mít normální podmínky.

Asociace se tak aktivně se podílí na tvorbě a novelách zákonů, připomínkujeme návrhy zákonů, výklady zákonů. A to na všech úrovních. Od prvních signálů, že se něco chystá, až po schvalování v Parlamentu nebo následně při výkladu dohledového orgánu. ČASF je členem evropské asociace FECIF, je členem Hospodářské komory, Asociace malých a středních podniků, spolupracujeme s dalšími profesními asociacemi v oboru, jako je AKAT, ČAP, ČBA, Spolek na ochranu spotřebitelů

a mnoho dalších. Spolupracujeme také s vysoce renomovanou právní kanceláří Kocián Šolc Balaščík atd. To vše pak vedle komunikace se zákonodárci a institucemi při řešení legislativy a dalších činností asociace využíváme.

Zmínil jsi odklad odborných zkoušek, což je takový názorný příklad intenzivní práce a spolupráce, protože hrozilo, že díky nemožnosti vykonat odbornou zkoušku kvůli protipandemickým opatřením, přijdou desítky lidí v pojišťovnictví o práci. Během rekordně krátké doby se nám podařilo vyjednat půlroční legislativní odklad, což si troufnu říct, byl takový malý zázrak. Byla to intenzivní velice náročná práce, ale podařilo se to a pro mnoho poradců a lidí v pojišťovnictví to byla záchrana, že mohli dál dělat svou práci a zkoušky si dodělat

A ROLE ASOCIACE JE JÍT A ŘÍCT, S ČÍM SE TRH REÁLNĚ POTÝKÁ, ŽE TO NENÍ ŽÁDNÁ SRANDA A ŽE FINANČNÍ PORADCI NEČERPÁJÍ DOTACE NEBO STÁTNÍ PŘÍSPĚVKY A ŽE SI MUSÍ SVÉ PENÍZE POCTIVĚ VYDĚLAT.

v prodlouženém termínu. A ukázka, jak mohou komunikovat asociace, MF, ČNB a zákonodárci, za což chci i dnes, téměř po roce, poděkovat. U nahrávání hovorů naopak prosazujeme jiný názor, než má ČNB. Nahrávání a archivace hovorů je za prvé nebezpečné kvůli ochraně soukromí klientů, zvyšuje to neúměrně náklady společnosti a výsledek je minimální. Při řešení několika desítek stížností je plošné nahrávání hovorů bezdůvodné a zbytečné ničení trhu.

Jaké konkrétní změny v regulaci finančního poradenství se aktuálně projednávají?

Tento rok je legislativně hlavním tématem novela koncepce kapitálového trhu, která je v Poslanecké sněmovně projednávána

jako sněmovní tisk 993. Je to rozsáhlý materiál, ale z pohledu finančně poradenského trhu přináší celkově pozitivní věci. Ať už určitý řád a zlepšení v oblasti vydávání dluhopisů nebo nový nástroj v podobě účtu dlouhodobých investic, což bude pro poradce nová příležitost v oblasti investic.

K našim tématům pak v tomto roce patří AML, bankovní identita a teď v létě jsme velice intenzivně řešili připravovaný výklad ČNB k nahrávání telefonních hovorů, který jde nad rámec zákona a vyžaduje nahrávat i hovory, které do investic nespádají. Postavili se proti tomu i jiné asociace a instituce, takže uděláme vše, aby se připravovaný materiál přepracoval. ČNB má mnoho možností, jak kontrolovat, což také využívá. Ale nahrávat i administrativní hovory, kdy například asistentka sjednává schůzku s klientem, není investiční hovor. Stejně tak, pokud by museli poradci nahrávat všechny své hovory. To znamená hovory v oblasti pojištění, hypoték a dalších věcí, které má poradce v portfoliu a řeší s klientem.

Dělali jsme veřejný průzkum, jak lidé vnímají nahrávání a archivaci hovorů a vyšlo jasně, že si to nepřejí. Vztah klient – poradce je na určité důvěře a nahrávat vše co klient říká, je brutální prolomení ochrany soukromí. Když před rokem a půl zákon k nahrávání začal platit, vytvořili jsme jako asociace interní standard, který pokrývá výklad zákona. Teď ale ČNB přichází s „gold-platingem“ a svým výkladem chce zákon posunout za nepřijatelnou a neopodstatněnou hranici. Ze zpráv ČNB vyplývá, že přijatých stížností v rámci investic bylo v minulých letech kolem 50 ročně!!! A kvůli tomu se má takhle absurdně prolomit ochrana soukromí a neúměrně zvýšit nákladové zatížení společností? Opravdu nepochopitelné!

Které oblasti regulace finančního trhu bys považoval za vhodné k revizi nebo k úplnému přenastavení?

Za mě je nepřijatelné vytváření monopolních zásahů nebo zvýhodňování někte-

rého subjektu před ostatním trhem, což bylo například nedávno schválené pojištění cizinců. Stejně tak vnímám zvyšování regulatorního zatížení v našem segmentu, což vytváří narůstající rozevírání nůžek mezi regulovaným a neregulovaným trhem. Na jedné straně naše regulovaná oblast, kde jsme pod stále větším tlakem a byrokracií a na druhé straně neregulovaný segment rizikových dluhopisů, kryptoměn apod., kde si každý dělá, co chce a nikdo to neřeší. Když pak nastane v tomto neregulovaném segmentu problém, odnese to celý trh. I ten náš.

nebo i v této oblasti existuje potenciál pro rozvoj?

Spolupracujeme s asociacemi a myslím, že velmi dobře. Samozřejmě, každý hájí svůj segment a někdy můžou být zájmy rozdílné, ale vždy se dá najít průsečík spolupráce. Jak jsem říkal výše, jsme členy Hospodářské komory, Asociace malých a středních podniků, které primárně hájí podnikatelský sektor jako celek a kde máme podporu. Ale jsou to i další profesní asociace nebo spolky. A nemusí to být jen oficiální uskupení. Třeba na odkladu zkoušek jsme

ché, ale dalo mi to strašně moc. Jsem za to vděčný. A nejen v muzice. Naučil jsem se díky němu jet vždy na 100+ procent. V muzice, létání, politice a práci. Ve všem, co člověk dělá.

Beru muziku jako formu relaxu a je prostě skvělé, když sundáš oblek, vezmeš si koženou bundu, do ruky mikrofon a jdeš řídit na jeviště. Mám skvělou kapelu ANGELS, což jsou výborní muzikanti, lidsky nám to funguje na maximum a děláme muziku, která nás baví. Hrajeme vlastní písničky, tátovy písničky, písničky Petra Muka a dalších interpretů. A to vše ve vlastních synthy-rockových aranžích. Jsem srdcem „depešák“, takže si to užívám naplno. Jak říkával táta... „muzika je radost a mojí radostí je bavit lidi.“

Jak ve svém volném čase dokážeš ještě relaxovat?

Jak už jsem zmínil, relax je muzika, ale relax je také létání. Létal jsem s Boeingem, což je extrémně náročná a zodpovědná práce, ale v malém éru si člověk odpočine. Mít nad sebou modré nebe, koukat z výšky na řeky, hrady, města, poslouchat ševlení motoru a větru, to člověka nabije. Jediný problém je, že mám málo volného času. Práce je hodně, ale mě to hrozně baví. Něco tvořit, posouvat se dál, dosahovat cíle. Baví mě bojovat za náš trh. Za naše členské společnosti. Mám skvělé děti, rodinu, skvělou práci, kolegy a lidi co mám rád. Co víc si přát. Jsem šťastný muž.

Děkuji moc, Marku, za rozhovor. Přeji Ti mnoho sil do dalšího snažení za obhajobou zdravého rozumu na finančním trhu. Díky za Tvoji angažovanost!

Já upřímně děkuji za pozvání a těším se na další spolupráci. Finanční poradci si dobré podmínky pro práci zaslouží.

Autor: Matyáš Charvát
ředitel podpory obchodu



Ale co si myslím, že nejvíce zatěžuje firmy, je byrokracie. Tuny výkazů všeho možného, kontroly a další kontroly, legislativní nejistota... rozhodně bych se věnoval snižování byrokracie. Ta narůstá víc a víc a myslím, že finanční poradci ukázali, jak je jejich práce důležitá a že to dnes dělají lidé, kteří jsou odborníky a zaslouží si mít dobré podmínky pro svou práci.

A jak probíhá spolupráce s ostatními profesními uskupeními? Daří se takřikajíc „táhnout za jeden provaz“

spolupracovali i spolu, což nakonec vedlo k úspěchu, takže poděkování patří i Tobě.

Marku, pro hudební fajnšmekry nemohu nezmínit, že pocházíš z hudební rodiny – táta Karel Černocho – to hovoří za vše. Zdědil jsi po tátovi hudební vlohy?

Doufám, že ano. Táta byl zpěvák, který se rodí jednou za tisíc let a mnoho let jsme spolu pracovali. Byla to vysoká škola profesionality, což nebylo vždy jednodu-

Revoluce v pojištění vozidel se blíží

Připravujeme se na zcela nové podmínky, zejména v povinném ručení (dále jen POV). Proč? Do konce roku 2021 má být definitivně schválena revidovaná motorová směrnice EU (Motor Insurance Directive), která je základním právním předpisem v oblasti pojištění odpovědnosti z provozu motorových vozidel v členských zemích EU.

Novelizovaná směrnice následně bude muset být v ČR aplikována nejpozději do 24 měsíců. Od jara letošního roku funguje na půdě České asociace pojišťoven (ČAP), České kanceláře pojistitelů (ČKP) a Asociace českých pojišťovacích makléřů (AČPM) společná pracovní skupina expertů, která aktivně hledá optimální praktická řešení pro budoucí sjednávání, změny a zániky pojištění vozidel. OK HOLDING zastupují v této pracovní skupině Pavel Toman a Matyáš Charvát. Pracovní skupina je doplněna i o zástupce významných členů České leasingové a finanční asociace (ČLFA).

Čekají nás opravdu zásadní změny.

Především se bude jednat o tyto novinky:

- **celý proces vzniku pojištění bude online** – data o vzniku pojištění se okamžitě, v řádu několika sekund, propíší do souvisejících databází (ČKP, registr vozidel apod.). Doposud se informace o tom, že je vozidlo pojištěno, propíše v řádu dnů až 2 týdnů, v případě flotil dokonce i za 3 týdny. Tento způsob se proto bude týkat nejen retailového pojištění vozidel, nýbrž **také flotil**. Podmínkou pro úspěšnou implementaci bude úplné propojení systému CARkulka a OKIS se systémy pojišťoven pomocí webových služeb
- **POV bude i pro „voztíka“** – rozšíří se povinnost sjednat povinné ručení i na vozítka, která překračují rychlost 25 km/h nebo jsou těžší než 25 kg a současně překračují rychlost 14 km/h (např. elektrické koloběžky, elektrokola, traktorové sekačky apod.). Tato novinka se má vztahovat nejen na nově prodaná vozítka, ale i na ta stávající. Pojišťovny vytvoří pro tato



voztíka speciální sazbu, která se bude pravděpodobně blížit sazbě pro motocykl nejmenší kubatury. Samostatnou kapitolou k řešení je i to, jakým způsobem budou taková vozítka identifikována v pojistné smlouvě, jelikož mnoho z nich nemá technický průkaz ani výrobní číslo. Zatím nejpravděpodobnější variantou je ta, že vozítka budou označována unikátním kódem/číslem, které vozítku přidělí pojišťovna při sjednání prvního pojištění. Toto číslo pak vozítku již zůstane po celou dobu jeho provozování

- **diváci motosportu pod ochranou POV** – pro náhradu škod plynoucích z motosportu má existovat odpovídající pojištění nebo garance z Garančního fondu ČKP. Nyní jsou škody způsobené třetím osobám (např. divákům) při motosportu zcela vyloučeny z POV. Provozovatelé soutěží tak tedy nově budou muset uzavírat speciální pojištění/doložky pro účastníky závodu, jelikož poškozené třetí osoby budou mít nárok na náhradu újm z garančního systému POV

- **vlastník -> provozovatel vozidla** – dojde pravděpodobně k přenosu odpovědnosti za sjednání povinného ručení z vlastníka jen na provozovatele vozidla. Úhradová povinnost za nepojištěné vozidlo směrem k ČKP bude tedy také přenesena jen na provozovatele. Na společné pracovní skupině se experti OK GROUP snaží navíc prosadit, aby maximální lhůta (dosud 1 rok), za kterou má ČKP nárok na příspěvek do Garančního fondu, byla výrazně zkrácena (alespoň na 3 měsíce)
- **platba online** – klíčovým bodem praktické implementace je záměr zavést aktivaci počátku pojištění až platbou pojistného na bázi platební brány. V praxi to znamená, že pojištění zařazovaného vozidla do flotily bude aktivní až připsáním příslušného obnosu na účtu pojistitele. Tuto variantu již známe z individuálního pojištění u smluv sjednávaných „na dálku“, avšak již se neuvažuje s čekací dobou, kde je ujednána možnost odkladu splatnosti o cca 14 dní.

Pokud byste rádi měli o připravovaných změnách průběžně aktuální informace nebo byste třeba chtěli jen podpořit naše experty nejrůznějšími náměty a zkušenostmi, kontaktujte naše zastoupení v AČPM prostřednictvím emailové adresy mcharvat@okholding.cz.

**Autoři: Matyáš Charvát
ředitel podpory obchodu
Pavel Toman
ředitel úseku pojištění vozidel**

Z blízka: Jiří Tylšar, tatér

Jak jsme již vám, našim čtenářům, mnohokrát nastínili, naší ambicí je představovat v rubrice „Z blízka“ klienty, kteří se věnují nějakému ne zcela běžnému podnikání. A dnešní respondent tento požadavek splňuje dokonale! Poznejte tedy tentokrát z blízka Jiřího Tylšara, tatéra, majitele tetovacího studia Indistyl TATTOO na Dukelské ulici ve Vyškově.

Jiří, jak jste se k takto netypickému povolání dostal? Předpokládáme, že toto nebylo Vaše původní povolání...

Odmala mě moc bavilo malování. Po střední škole jsem začal pracovat ve vystudovaném oboru, jako mechanik ocelových konstrukcí. Přitom jsem však stále maloval a zdokonaloval se v různých technikách: tuha, pastele, olejomalby... Malování jsem se začal věnovat intenzivněji, maloval jsem obrazy na objednávku, do restaurací a podobně.

Vždycky se mi líbily i „obrázky“ vytetované na kůži, začal jsem se tedy o tetování intenzivněji zajímat. V devadesátých letech však nebyla technika tetování nijak dokonalá, používaly se nekvalitní barvy, o „kvalitě“ jehel nemluvě. Technika tetování byla v Česku v začátcích, i když v zahraničí nějaká profesionální studia už existovala. V roce 1991 jsem objevil v Praze první profesionální tetovací studio v České republice, dodnes si pamatuju, že to bylo na adrese Legerova 44. Toto studio jsem navštívil a nechal se tetovat. Zároveň jsem začal zjišťovat informace ohledně barev, jehel a zařízení, prostě vše, co s tetováním souvisí. Díky tomu, že kamarádi věděli, že maluju a že pokukuju i po tetovacích technikách, začali po mně tetování chtít. Postupně jsem tedy zkoušel tetování na sobě i na nich. A zájem o moje tetování začali postupně projevat i lidé neznámí.

Po vojně jsem dostal nabídku na práci od jednoho kosmetického studia, kde jsem pak pracoval dva roky a tetoval různým stylem (permanentní make-up, dočasné i klasické tetování). A začal jsem dělat také piercing.



Jiří se synem

Od toho už byl jen krůček k vlastnímu tetovacímu studiu. Někdy v roce 2002 jsem otevřel první studio v Bučovicích, to jsem pak v roce 2003 kvůli zvýšené poptávce přesunul do Vyškova, kde působím dodnes. A velmi mě těší, že si mě moji klienti umí najít a jezdí za mnou v podstatě ze všech koutů republiky.

Jak se – z Vašeho pohledu – změnila Vaše profese? Jistě je i zde značný pokrok, co do používaných nástrojů, barev...

Ano, technika tetování se od dob mých začátků změnila neskutečně, neuvěřitelně se zdokonalila. A já jsem za tento vývoj rád, rád zkouším nové varianty tetování, nové barvy... Změnil se také společenský pohled na tetování, stalo se v podstatě módou.

Můžete nám přiblížit, jak celá zakázka probíhá?

Klient, který ke mně přichází, má buď vlastní motiv nebo mu jej připravím já, dle jeho představy. Většinou chce klient originální motiv nebo něco osobního, co ho vystihuje. Po výběru motivu následuje naše dohoda o velikosti tetování a místě aplikace. Poté si připravím předlohu, kterou přenesu na očištěnou a vydezinfikovanou kůži. Připravím si nástroje (strojek, barvy, jehly, trysky, ...) a jdeme na to!

Tetované motivy jsou podle velikosti obvykle rozděleny do více částí. Tetování o velikosti cca 20 cm se dělá na jedno sezení, které trvá zhruba 2 až 3 hodiny. Větší motivy, pokrývající více částí těla, se samozřejmě tetují na více etap, sezení.

Jsou pro tetování nějaká omezení? Například věk, profese, motiv?

Ano, pro tetování je věkové omezení od 18ti let. A existují motivy, které jsou zakázané, např. extremistické symboly nebo obrázky, které nemohou mít lidé pracující u policie, u armády apod.

Pamatujete si na první tetování, které jste vytvořil? Co to bylo a koho jste tetoval?

Jistě, byl to motiv růže s mečem. Vymyslel si ho kamarád „Mařík“ a bylo na paži. Kamarád byl nadšený a já zase rád, že se to povedlo.

Jaké největší a z Vašeho pohledu nejbizarnější tetování jste vytvořil?

To asi nedokážu takto říct, nicméně jsem tetoval už opravdu cokoli, na co si jen vzpomenete, naprosto po celém těle, i uši, vnitřní stranu úst, oční víčka nebo dlaně.

I tetování jistě podléhá módním trendům. Byl v průběhu Vaší praxe nějaký motiv, který jste tetoval tak často, že se Vám takříkajíc přejídal? A co je aktuálně v tetování „in“?

Přesně tak, tetování samozřejmě trendům podléhá. A každá doba má své motivy, které se často opakují. Bylo období, kdy například frčel ostatní drát a čínská abeceda. To jsem tetoval opravdu velmi

často. Už jsem skoro uměl čínsky 😊. A abych řekl pravdu, moc mě tyto motivy nebavily. Myslím, že momentálně je to hodně pestré, jen čas od času se objeví „něco“, co má některá známá osobnost a někteří klienti pak touží po tom stejném. A taky se dá říct, že poslední dobou je oblíbený motiv mandaly, náboženské motivy a fantasy.

Jak byste charakterizoval Vaši klientelu? Převažují muži či ženy? A jak je to věkově?

Má klientela je poměrně vyrovnaná, muži a ženy tak půl na půl. V létě obvykle přijde více žen na piercing. A věková struktura – ta je opravdu pestrá, od 18 do 85 let. Občas mě navštíví i lidé důchodového věku, aby si třeba splnili sen z mládí. Většinou říkají, že to nešlo nebo to nebylo v takové kvalitě jako dnes. V dnešní době jsou kέρky opravdu umělecká díla, i díky kvalitním barvám a nástrojům.

Stává se Vám, že záměr klientovi rozmlouváte, případně zda jste někdy odmítl nějaký motiv, případně tělesnou partii tetovat?

Někdy se stane, že klientův motiv musím na místě upravit a dokreslit podle svých představ, hlavně tehdy, když si klient přinese motiv, který se snažil sám nakreslit a úplně to nedopadlo. Ne všichni umí

malovat. A ano, jsou i motivy, které se snažím klientovi rozmluvit, jak samotný výběr obrázku, tak jeho umístění, například tetování na obličejí nebo místech, která se časem mění, deformují.

Jak je to ve Vaší profesi s konkurencí?

Tetovacích studií je u nás v současné době opravdu hodně, ale myslím, že nikdo z nás to nebere jako konkurenci v pravém slova smyslu. Protože každé studio má své zákazníky. A kdo je dobrý, má objednávky na dlouho dopředu. V mém případě jsou to obvykle 3 až 4 měsíce.

Probíhají mezi tatéry nějaké soutěže či přehlídky prací?

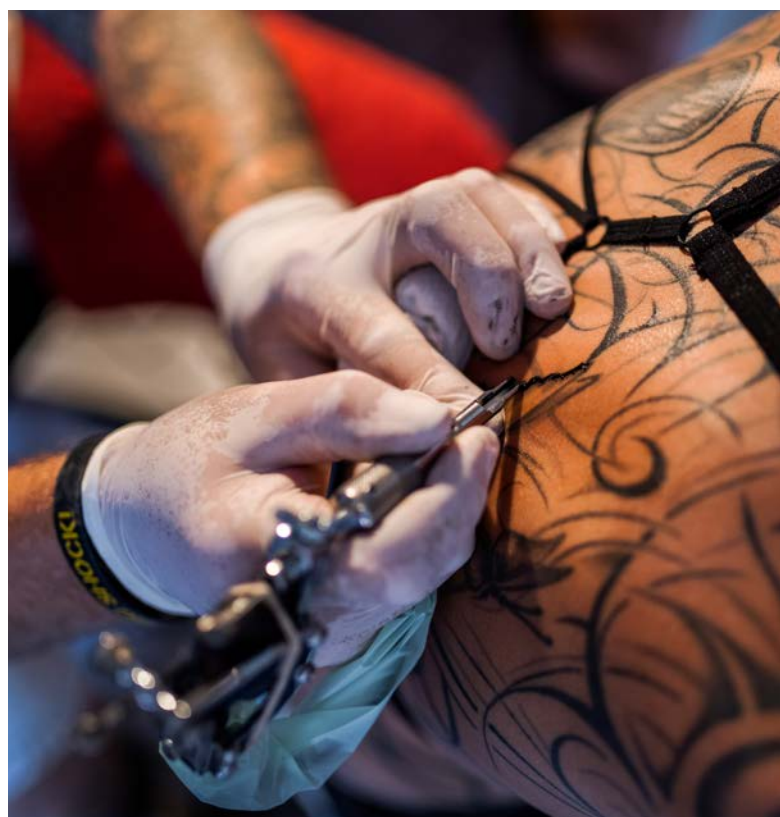
Ano, existují u nás jak soutěže v tetování, tak přehlídky prací, cca 20 soutěží a srazů za rok.

Kdo tetuje tatéra? Svěřil jste své tělo někomu z kolegů?

Většina tatérů samozřejmě zkusí tetování i na sobě. Ani já nejsem v tomto výjimkou, zkusil jsem hlavně, abych viděl, jak reagují barvy. Jinak si samozřejmě tetování necháme dělat u kolegů a kamarádů.

Autor: redakční rada

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING



Kolego, na slovíčko...

Gabrielu Zákravskou zpovídá Jiří Volek

Kolegyně Gábina, kterou jsem si vybral pro náš společný rozhovor, je podobně jako já v OK GROUP relativně krátce, byť profesi správkyně pojistných smluv se věnuje již více než 10 let. Abychom mohli naši hradeckou kolegyni společně více poznat, dovolil jsem si být v pokládání otázek i lehce osobní. Doufám, že se Vám naše společné povídání bude dobře číst...

Gábino, jaká byla Vaše profesní cesta do OK GROUP?

Nastoupila jsem k 1. lednu 2020 jako správkyně pojistných smluv, speciálně pro jednoho z významných klientů společnosti OK GROUP, Marius Pedersen a.s. Tuto práci jsem již pro tohoto klienta vykonávala od roku 2009 u konkurenční makléřské společnosti. A když se ohlédnu ještě více do minulosti: před mateřskou dovolenou jsem pracovala jako mzdová účetní.

V OK GROUP pracujete již druhým rokem. Upřesněte čtenelům mimo náš obor, co přesně je náplní Vaší každodenní práce?

Jak jsem již zmínila, spravuji pojistné smlouvy a vyřizuji pojistné události výhradně pro klienta Marius Pedersen a.s. Jedná se o společnost holdingového typu, kdy do holdingové struktury spadá více než 25 podnikatelských subjektů, působících na území celé České republiky. Hlavní podnikatelskou činností je nakládání se všemi druhy odpadů. Já působím na pobočce v Hradci Králové.



Zleva: Gabriela Zákravská, Jiří Volek

Hradec je i městem, kde sídlí ředitelství tohoto klienta. Denně tedy komunikuji se zástupci jednotlivých provozoven a dceřiných společností napříč celou republikou. Spravuji jejich pojistné smlouvy a zastupuji klienta při uplatňování nároků na plnění z pojistných smluv. Kromě řešení škodních událostí mi asi nejvíc času zabere správa velké flotilové smlouvy a vyřizování každodenních požadavků na připojištění, storna či změny u množství vozidel, která klient pro svou činnost využívá.

Jak bojujete proti faktoru „vyhoření“? Dokážete prozradit Vaše zkušenosti se zvládáním tohoto nevídaného nepřítele našeho těla i mysli?

Komunikace s lidmi je někdy náročná, práce mne ale zatím stále baví a tento problém se mě, doufám, nebude týkat.

Myslím, že nejlepší prevencí vyhoření je moci dělat v životě něco, co život naplňuje a přináší osobní uspokojení. Naštěstí mám spokojenou rodinu, přátele a dva pejsky, kteří potřebují denně program ☺ a zapomenou s nimi na starosti.

Čemu ještě věnujete svůj volný čas, co Vás baví a naplňuje?

Ráda vařím, cestuji, lyžuji, navštěvuji koncerty... Dcery nám už odrostly, tak se nyní s manželem věnujeme našim papillonům, se kterými chodíme denně



do přírody. Jsou velmi společenští, hraví a vděční za každou minutu, kterou jim věnujeme. Zúčastňovali jsme se i různých výstav psů. V této těžké době jsme byli rádi, že je máme a tím i zaručený program na každý den. Ani nám nevadilo, že nemůžeme cestovat „za kraj okresu“, stačily nám lesy okolo Hradce Králové. Nyní už můžeme opět vyrazit na výlet třeba i do oblíbených Krkonoš, ke kterým mám vztah už od malička, zejména k Peci pod Sněžkou a Černé hoře.

Prozradíte nám ještě něco ze svého soukromí? Co Vaše rodina? A jaká jsou Vaše přání?

Bydlíme v rodinném domku v Hradci Králové, jak už jsem říkala, máme dvě dcery, 22 a 16 let. Starší se už osamostatnila a bydlí s přítelem. A přání? Aby byly dcery stále zdravé a šťastné a abychom se s manželem ve zdraví dočkali vnoučat.

A na závěr se nemohu nezeptat: kterého z našich kolegů nám před-

stavíte v prvním vydání bulletinu v roce 2022?

Rozhovor v příštím bulletinu povedu s kolegou z pobočky Praha, Karlem Příbylem, specialistou pojištění stavebních montáží.

Autor: Jiří Volek
specialista pojištění majetku
a odpovědnosti



Gabriela Vránová v nové pracovní roli

S účinností od 1. září 2021 se v OK GROUP a.s. ujala své nové role Gabriela Vránová, dlouholetá ředitelka zemědělského pojištění této společnosti. Gábina se tedy bude nově věnovat i podpoře, rozvoji a řízení sítě našich vázaných zástupců, a to v oblastech Moravy, Vysočiny a východních Čech.

Gábina, po předchozí 18leté praxi v České pojišťovně, působí v OK GROUP od 1. června 2011 na pozici ředitelky zemědělského pojištění. Tuto sekci, ať už po stránce obchodní nebo likvidační, bude zastřešovat i nadále.

Péče o síť vázaných zástupců nejen z oblasti zemědělského pojištění je tedy pro Gábinu další novou výzvou. A jak tuto výzvu vnímá ona sama? „Se zemědělskými obchodníky máme od samého počátku mého působení v OK GROUP nastavenou komunikaci tak, že když mají jakýkoliv pracovní problém, volají. Ať už se to týká pomoci při zajištění specifických podmínek nabídky, podpory na schůzce u klienta nebo pomoci při likvidaci škod přímo v terénu. A protože většina obchodníků, zabývajících se zemědělským pojištěním, působí právě na Moravě a Vysočině, nabízela se možnost vedení sítě těchto kolegů jako logický krok,



protože přesah činnosti obou rolí je velký. Nechci, aby si někdo myslel, že s mým nástupem do nové role se něco výrazně změní a nastane „řád“, který si mnozí pamatují z dob, kdy pracovali jako agenti pojišťoven.

To určitě ne. Troufám si říct, že kdo mě zná, tak ví, že když se na mě obrátí s jakýmkoliv problémem, snažím se mu vždy maximálně pomoci. A to je vlastně i mým cílem, záměrem: poskytnout jak nově přichozím, tak stávajícím vázaným zástupcům maximální podporu. Tak, aby jejich „start a aklimatizace“ (v případě nových kolegů) či pomoc při řešení požadavků a problémů v každodenní náročné práci (v případě kolegů stávajících) pro ně byla v naší firmě co nejlepší a nejjednodušší. Věřím, že vzájemnou komunikací, tolerancí a respektem nastavíme spolupráci, která bude fungovat a já v ní dokážu zúročit všechny dosud získané vědomosti a informace,“ říká Gábina Vránová.

Autor: redakční rada



Sportovní léto v OK HOLDING

Letošní olympijské léto jsme v rámci společností uskupení OK HOLDING prožili opravdu aktivně. V pátek 13. srpna vyzval výběr našich fyzicky zdatných kolegů fotbalovou jedenáctku společnosti LUKROM, dlouholetého klienta OK GROUP, k benefičnímu zápasu s podtitulem „Srdcem vpřed“. Ve čtvrtek 19. srpna jsme se pak, po dlouhých dvou letech, setkali s interními kolegy z holdingových společností na Ranči v Kostelanech.

SRDCEM VPŘED

Symbolický pátek třináctého nepřinesl našim borcům štěstí. Kromě těs-

né prohry jsme zaznamenali ještě zranění našeho brankaře, Petra Deducha, jež si bohužel vyžádalo dlouhodobé léčení a my Petrovi přejeme brzké zotavení! Přes tyto – pro nás – nepříznivé aspekty fotbalového klání však můžeme konstatovat, že účel akce byl naplněn beze zbytku. Díky příspěvkům hráčů, společností OK GROUP, LUKROM a KORUNKA LUHAČOVICE se podařilo shromáždit finanční prostředky ve výši 100 tis. Kč, které budou použity na nákup motopedů pro klienty luhačovickeho domova seniorů.



Srdcem vpřed!



NA VIDĚNOU V KOSTELANECH

Neformální setkání s podtitulem "Na viděnou v Kostelanech" se uskutečnilo v areálu našeho klient a neslo se v ryze sportovním duchu. Atraktivní a stylové prostředí Ranče Kostelany nám poskytlo zázemí k téměř olympijským výkonům. Každý z více než 80 kolegů měl možnost zvolit si sportovní aktivitu dle své aktuální kondice a preference: Honza Maloch vyjel se skupinou cyklistů na 25 kilometrový výlet Buchlovskými horami, Michal

Kubiš a jeho turistická skupina zdolali 12 kilometrový výšlap na Lesní penzion Bunč a zpět. Ostatní kolegové měli pak možnost zvolit některou ze sportovních aktivit přímo na ranči: jógovou praxi s Bárou Vilišovou, trénink na lezecké stěně, jízdu na koni, házení tomahawkem, střelení z luku, házení lasem či bowling.

Přestože všichni zúčastnění předvedli vysilující sportovní výkony, našli v sobě dostatek energie pro večerní neformální

posezení a popovídání si nejen o pracovních tématech.

Věříme, že toto osobní setkání nebylo na dlouhou dobu posledním a že budeme zase brzy moci říci: „Na viděnou v Kostelanech...“ ...nebo někde jinde 😊

Autor: redakční rada



Co přineslo OK INSURANCE FORUM?

Ve čtvrtek 15. července jsme v sídle naší společnosti na Mánesově ulici v Brně uspořádali odborné setkání OK INSURANCE FORUM (OKIF), kde jsme s vybranými pojišťovnami společně diskutovali o případných nejasnostech v oblasti risk managementu a oceňování, hledali vhodná řešení i s ohledem na aktuální situaci vývoje cen stavebních materiálů a v neposlední řadě sdíleli best practice. Setkání se účastnili zástupci 4 největších pojistitelů (tedy Allianz pojišťovna, Česká podnikatelská pojišťovna, Generali Česka pojišťovna a Kooperativa pojišťovna) z řad risk managementu nebo vedoucích úpisu či metodiků pojištění majetku.

V první části OKIF seznámila kolegyně Dana Bělehrádková účastníky s postupem v oceňování staveb a rozdílly ve způsobech oceňování. Poznatky z následné odborné diskuse nám přinesly do naší praxe několik klíčových závěrů, např.:

- ocenění staveb dle technicko-hospodářských ukazatelů (THU) je nejpřesnějším vstupním údajem pro klientovo stanovení pojistné částky příslušné stavby
- s ohledem na současný raketový růst cen stavebních materiálů je vhodné do výpočtu aktuální pojistné hodnoty zahrnout zcela nový koeficient, který průběžně zpřesňujeme na základě vývoje tržních cen stavebních materiálů. Aktuálně má náš koeficient meziroční hodnotu 1,4
- při významné parciální škodě (nebo totální škodě) prokáže položkový rozpočet správné nastavení pojistné částky nebo dokáže podpojištění.

V druhé části provedl účastníky OKIF kolega Jaromír Osyčka obsahem naší standardní rizikové zprávy, abychom ji podrobili relevantní zpětné vazbě a získali tak nové „best practices“. Do naší praxe si tedy odnášíme několik dalších klíčových závěrů, např.:

- s pojišťovnami vytvoříme přehledný rozcestník, který poradí, kdy konkrétní pojišťovna vyžaduje provedení vstupní rizikové prohlídky
- zaměříme se v popisu objektu detailněji na další skutečnosti, které zpřesní



rizikový profil klienta (realizované a plánované investice, aplikovaná bezpečnostní opatření do praxe, fyzická nadzemní nebo podzemní propojenost objektů apod.)

- rozšíříme záběr i na přerušení provozu (business interruption) s ohledem na klíčové dodavatele a odběratele, nenahraditelná místa ve výrobě/zpracování, zálohy energií, údržbu, servis apod.

Děkujeme všem zástupcům zúčastněných pojišťoven i kolegům Daně a Jaromírovi za aktivní účast na odborném setkání. Už nyní se těšíme,

že v dohledné době OK INSURANCE FORUM znovu uspořádáme na další témata, z jejichž odborných závěrů budou v praxi profitovat ti, pro které naši činnost provádíme, tedy naši stávající i potenciální klienti. Pokud máte tip na další zajímavé téma, napište na mcharvat@okholding.cz.

Autor: Matyáš Charvát
ředitel podpory obchodu

OK GROUP a.s.
MAKLÉRSKÁ SPOLEČNOST
ČLEN OK HOLDING

Jak ovlivňuje pojištění zdražování ve stavebnictví

Zdražování cen stavebních materiálů a prací řemesníků dělá vrásky nejenom těm, kteří nyní aktuálně staví či provádějí rekonstrukci, ale dotýká se všech majitelů nemovitostí a zejména pak jejich pojištění.

Statistika hovoří jednoznačně, ceny stavebních materiálů a prací šly od jara tohoto roku natolik dramaticky nahoru, že je dnes podpojištěna drtivá většina nemovitostí. Vzhůru letí ceny pálených cihel, velkoformátových bloků, pórobetonu, vápenopískových cihel, betonových tvárníc a tvrdých krytin, sádrokartonu, dlažeb, obložení i třeba drenážních trubek. Stejný scénář se

týká kovů, PVC, polystyrenu a zejména dřeva. **Například rozpočet na dřevostavby je letos až o 95 % vyšší než loni. Betonářské výztuže jsou dražší o 35 až 40 % ve srovnání s loňským létem, u tepelných izolací a hydroizolací se ceny zvedly meziročně až dvojnásobně.**

Těžkou hlavu z aktuální situace mají i hypoteční banky a stavební spořitelny, kde kalkulace na výstavbu rodinného domu, vytvořené na začátku roku 2021, jsou nyní prakticky nepoužitelné. Nárůst ceny materiálu a práce na vstupu je dech beroucí. Na jaře schválené hypotéky banky revidují a požadují po klientech vyšší příjem. Jen pro ilustraci: pouhé deseti-procentní zdražení na vstupu, to jsou při stavbě rodinného domu statisíce korun navíc, u dražších nemovitostí i miliony.

Roky neaktualizované pojistné částky jsou i v případě nastavené indexace nedostačující a jednoduše nepostačují na znovupořízení nemovitosti za dnešní ceny materiálu a práce, toť horká realita. Klientům tedy hrozí riziko podpojištění,



což je příležitost pro revizi jak pojistných částek, tak rozsahu krytých rizik. V případě podpojištění je ze strany pojišťoven uplatňována tolerance v rozpětí 15–20 %, nynější zdražování cen materiálu a práce je však natolik bezprecedentní, že v naprosté většině případů tuto toleranci překračuje. Mějme tedy na paměti, že pojišťovny budou krátit pojistné plnění ve stejném poměru, v jakém je pojistná částka k hodnotě nemovitosti.

Ceny stavebních materiálů a prací šly od jara tohoto roku natolik dramaticky nahoru, že je dnes podpojištěna drtivá většina nemovitostí.

Výše uvedené se týká rodinných domů, bytových jednotek a rekreačních nemovitostí, tedy chat a chalup. Nezapomínejme zohlednit a správně ocenit i doplňkové vedlejší stavby jako oplocení, kůlny, zahradní domky, pergoly apod. Po aktualizaci hodnoty nemovitosti bude výsledná platba

za pojištění jistě vyšší, využijme proto možnosti obchodních slev či cenového dorovnání konkurenční nabídky. Vedle obchodní slevy lze použít slevu za předchozí bezeškodní průběh či propojištěnost u dané pojišťovny, nižší cenu lze dosáhnout i vyšší sjednanou spoluúčastí v případě škody.

Jedním z nejdražších cenotvorných rizik je tradičně

riziko povodně nebo záplavy. Rozhodně doporučuji si u klienta ověřit aktuální stav stran protipovodňových opatření či provedených terénních úprav. Ze zkušenosti mohu potvrdit, že pojišťovny na tyto informace reagují poměrně kladně a jsou nakloněny k přehodnocení (tzv. překvalifikaci) povodňové zóny. Za dotaz člověk nic nedá a cenový rozdíl mezi jednotlivými povodňovými zónami je značný, což klient ocení. Za ušetřené peníze si pak můžeme detailněji „pohrát“ s jednotlivými riziky, pojistnými částkami a podobně. Zvýšenou pozornost doporučuji věnovat klientům, kteří mají dřevěné domy či dřevostavby, typicky roubenky nebo sruby. Zde je cena za znovupořízení téhož ve stejném provedení a kvalitě téměř dvojnásobná, nezapomeňme tedy tuto skutečnost zohlednit při stanovení pojistné částky.

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

Slavia pojišťovna: Kvalita servisu a proklientský přístup je naší prioritou

Historie Slavia pojišťovny se začala psát už v roce 1868 za rakousko-uherské monarchie. Pojišťuje české domácnosti, živnostníky i firmy a udržuje si kouzlo téměř rodinné firmy, což má velkou výhodu v rychlých schvalovacích procesech a okamžitých reakcích na změny na trhu. Jaká je Slavia pojišťovna dnes a jaké připravila novinky, nám prozradí obchodní ředitel Zbyněk Veselý.



Slavia pojišťovna má v Česku více než 150letou tradici. Není to svazující?

Je to rozhodně závazek. Slavia pojišťovna je jednou z mála ikonických českých značek a je synonymem pro dlouholetou tradici a kvalitu služeb. Dnes jsme moderní společnost, která staví na spolupráci s našimi partnery, na dostupnosti, rychlosti a dobré komunikaci. Dbáme na kvalitu servisu a proklientský přístup. O každého makléře se u nás stará příslušný key account manager, který řeší všechny požadavky. Pravidelně organizujeme i online produktová školení a hodně si hlídáme a vyhodnocujeme zpětnou vazbu.

Jaká pojištění najdeme ve vaší nabídce?

Pojišťujeme domácnosti, firmy i auta. Digitalizujeme procesy, aby sjednání bylo rychlé a pohodlné. Např. u povinného ručení a havarijního pojištění

VÁŠ KONTAKT:

Zdeněk Pechar
Key Account Manager
Tel.: 731 493 288
zdenek.pechar@slavia-pojistovna.cz



Zbyněk Veselý, obchodní ředitel Slavia pojišťovny

dáváme mnoho připojištění v základní ceně zdarma, pětihvězdičkové asistenční služby či další doplňkové služby. Zmíním i pojištění občanského nebo podnikatelského majetku a odpovědnosti. Zde oceňujete širokou paletu rizik s vysokými limity, možnost pracovat s obchodními slevami nebo i naše poslední novinky – IT a elektro asistenci či pojištění vedlejších staveb.

Od loňského roku můžete také využít i náš nový produkt Živnostník, který nabízí drobným podnikatelům kvalitní ochranu za velmi zajímavé pojistné.

Co je nového v pojištění vedlejších staveb?

Ochrana klienta a jednoduchost byla vždy na prvním místě. Již není nutné jmenovitě uvádět všechny vedlejší stavby zvlášť. Nově je pojišťujeme jako soubor všech staveb na stejném pozemku jako hlavní nemovitost, a to v rámci jedné po-

jistné částky. I nadále platí cenové zvýhodnění za pojištění vedlejších staveb, které je do limitu 50 000 – 200 000 Kč zdarma, záleží samozřejmě na zvolené variantě.

Zmínil jste i IT a elektro asistenci? Co je to za službu?

Tuto naprosto unikátní asistenční službu jsme přidali ke každému občanskému majetku zdarma jako reakci na dlouhotrvající lockdowny, potřebu lidí více pracovat z domova a pořizovat si více elektroniky. Je to v podstatě takový „ajťák na telefonu“. Setkala se s obrovským ohlasem i poptávkou ze strany živnostníků a podnikatelů, a tak jsme ji zahrnuli i do pojištění Živnostník. Díky ní získají zejména menší firmy v podstatě externího IT pracovníka.

Máte i nějaké novinky v havarijním pojištění nebo povinném ručení?

Samozřejmě. I zde jsme výrazně zapracovali na zrychlení likvidací pojistných událostí. Jako poradci máte k dispozici přímou VIP linku na naše likvidátory. Kdykoliv stačí jen poslat SMS s číslem škody a vaší identifikací. Garantujeme vám vyřešení nebo minimálně zpětnou vazbu o stavu likvidace pojistné události do 2 hodin! Pro klienty je v naší mobilní aplikaci zase určena unikátní funkce Fotoliquidace®. Díky ní klient rychle, a hlavně správně nafotí a zdokumentuje škodu na voze nebo majetku.

Autor: redakční rada

OK HOLDING®



Ohlédnutí za agrosalonem Země živitelka 2021

Po roční pauze se zástupci společnosti Agroteam CZ opět zúčastnili mezi zemědělci velmi oblíbeného agrosalonu Země živitelka. Po dobu výstavy jsme byli návštěvníkům k dispozici v naší stacionární expozici v pavilonu B1. Součástí programu byl již tradiční „Den společnosti Agroteam CZ“, který byl doprovázen odborným seminářem, rozděleným do několika tematických částí.



Kolegové ze společností Agroteam CZ a OK GROUP

V první části prezentoval Michal Weber, obchodní ředitel Agroteam CZ, informace, týkající se 13. kola Programu rozvoje venkova (dále jen PRV). Další

programu vystoupil Libor Horejš z českobudějovické pobočky OK GROUP s informacemi z oblasti zemědělského pojištění.

me za účast. Pro ty, kteří se nemohli semináře účastnit, případně navštívili výstavu v jiné dny, přinášíme v tomto příspěvku krátké shrnutí.

13. kolo PRV se uskuteční od 5. do 26. 10. 2021 a bude věnováno zejména lesnickým operacím, ale i investicím spojeným s diverzifikací příjmů zemědělců.

část byla věnována možnému směřování společné zemědělské politiky po roce 2023. Prezentace na toto téma se zhostila Jaroslava Špalková, ředitelka pro strategické vztahy a vnější komunikaci OK HOLDING. Na závěr odborného

I přesto, že letošní žně byly provázeny řadou komplikací, způsobených proměnlivým počasím, a mnoho farmářů trávilo čas na polích, byla účast na našem semináři nad očekávání vysoká. Všem našim klientům děkuje-

INFORMACE KE 13. KOLU PRV 2014–2020

Uskuteční se v termínu od 5. do 26. října 2021. Kolo bude věnováno zejména lesnickým operacím, ale na své si přijdou i zemědělské podnikatelé v rámci investic spojených s diverzifikací jejich příjmů. Plánované kolo bude disponovat poměrně vysokými alokacemi, které by mohly přinést zajímavou úspěšnost projektům. Operace 6.4.1. – investice do nezemědělských činností – nabídne



Zleva: Libor Horejš, Michal Weber, Jaroslava Špalková

alokaci cca 360 mil. Kč, což je o více než 100 mil. více než v předchozím kole. Tato operace také prošla dílčími změnami pravidel. Jednou z nejvýznamnějších změn je přechod do režimu podpory „de minimis“. Podpora je směřována na založení nebo rozvoj provozoven pro nezemědělské činnosti, například stavebnictví, opravy a údržba vozidel, truhláren a dalších výrob.

Osoby hospodařící v lesích se naopak dočkají podpor směřovaných do lesnické infrastruktury (operace 4.3.2.) s dotací až 90%, dále podpor směřovaných do obnovy lesů po kalamitách (operace 8.4.1.) s vyšší dotace až 100%.

Téma investičních dotací bylo uzavřeno připomenutím povinných termínů administrace pro žadatele ve 12. kole PRV.

SPOLEČNÁ ZEMĚDĚLSKÁ POLITIKA EU

Vyjednávání o společné zemědělské politice EU pro české zemědělství

dopadlo dobře, zastropování příjmu plateb na podnik zůstalo na dobrovolné bázi, podpora citlivých komodit jako je chmel, ovoce, zelenina, cukrovka apod. bude nadále možná, také budou podpoření malí farmáři prostřednictvím redistributivní platby neboli platby na první hektary. V rámci přímých plateb budou zavedena tak zvaná ekoschéματα, tedy platby určené pro zemědělce, kteří budou dodržovat ekologická opatření. Nově bude možné rozdílně nastavit základní platbu na plochu zemědělské půdy.

Celkově půjde využít větší míry volnosti při nastavování zemědělské politiky v České republice.

Strategický plán ČR, který bude všechna nová opatření obsahovat, má být předložen Vládě ČR ke schválení v říjnu tohoto roku a následně jej bude posuzovat a schvalovat Evropská komise. Nová pravidla by pak měla v platit od 1. 1. 2023.

INFORMACE Z OBLASTI ZEMĚDĚLSKÉHO POJIŠTĚNÍ

Základní definice podpojištění majetku je určena v § 2854 Zákona č. 89/2012 Sb., a týká se samozřejmě i podpojištění majetku v zemědělském sektoru. Je nutné reflektovat rozdíl v nastavení pojistné částky na novou versus časovou cenu. Nejčastějšími příčinami podpojištění majetku jsou například: dlouhodobě neaktualizované pojistné částky, nezohlednění rekonstrukce/modernizace, nesprávné ocenění nebo užití účetních cen, u strojů pak špatná specifikace stroje.

Je nutné si také uvědomit rozdíly v oceňování majetku dle zvolené metodiky. Pokud Vás jakékoliv z témat zajímá podrobněji, neváhejte se obrátit na naše specialisty.

Autor: Michal Weber
obchodní ředitel



Výzva na opravu nemovitostí pro oblasti zasažené tornádem

V měsíci červnu jsme byli svědkem něčeho, co není v našich končinách až tak obvyklé. Podobné zprávy jsme zvyklí sledovat ze vzdálených kontinentů. Jihomoravským krajem se prohnalo ničivé tornádo a zanechalo za sebou nebývalou spoušť, bohužel nejen na majetku. Prakticky ihned se zvedla obrovská vlna solidarity a na pomoc postiženým se sesbíralo ohromné množství jak finanční, tak materiální pomoci.

Na situaci zareagovalo mimo jiné i Ministerstvo průmyslu a obchodu (dále jen MPO), a to vypsáním výzvy pro podnikatelské subjekty, které byly touto pohromou zasaženy. Cílem podpory je pomoci s obnovou podniků v zasažených místech tak, aby bylo možné opět nastartovat tamní podnikatelské aktivity a firmy, které pro mnohé místní představují zdroj obživy ať už v podobě zaměstnání, nebo jako vlastní podnikatelské činnosti.

Dotiční podpora z evropských zdrojů představuje finanční příspěvek na kompenzaci škod, které byly způsobeny tornádem na dlouhodobém majetku podnikatelského subjektu, a na podporu obnovy podnikatelské činnosti. Byla vyhlášena konkrétně 2. srpna a příjem žádostí je možný do 31. prosince 2021, respektive

Dotace: a) na kompenzaci škod, které byly způsobeny tornádem na dlouhodobém majetku pro účely podpory obnovy podnikatelské činnosti; b) na rekonstrukce a výrazné rozšíření technicky zásadně nevyhovujícího objektu na podnikatelský objekt.

v případě aktivity b) do 31. října 2021. Oprávněnými žadateli jsou malé a střední podniky a jak jsme již u programů MPO zvyklí, podporované jsou oblasti podnikání dle určených CZ NACE kódů.

Dotace rozlišuje dvě podporované aktivity. Aktivita a) je zaměřena na kompenzaci škod, které byly způsobeny tornádem na dlouhodobém majetku pro účely podpory obnovy podnikatelské činnosti. Aktivita b) cílí na rekonstrukce a výrazné

rozšíření technicky zásadně nevyhovujícího objektu na podnikatelský objekt.

KOLIK LZE ZÍSKAT NA JEDEN PROJEKT?

Dotace na projekt je poskytována minimálně ve výši 1 mil. Kč a maximálně do výše 35 mil. Kč a míra podpory je v případě aktivity a) až 100% způsobilých nákladů. Postižené podnikatelské subjekty tak mohou z této dotace pokrýt náklady související se škodou vzniklou v přímém důsledku přírodní pohromy, které ocení nezávislý odborník uznávaný příslušným vnitrostátním orgánem nebo pojišťovnou. Podmínkou však je, že do 2 let od získání dotace musí být ze strany žadatele obnovena provozovna v místě původní realizace.

Tým projektových manažerů OK GRANT je připraven pomoci vyhodnotit poškozeným podnikatelům, zda jsou oprávněnými žadateli a zpracovat žádost do této dotační výzvy.

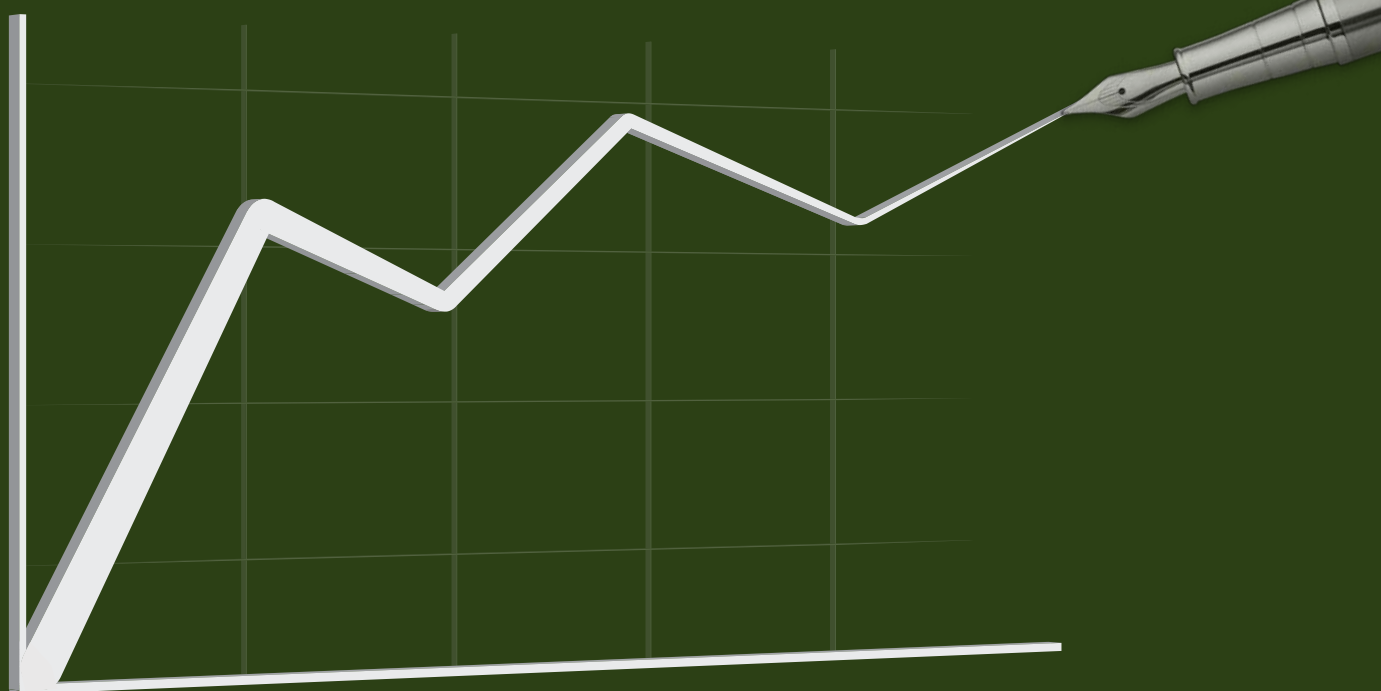
Autor: Zuzana Bumbová
projektový manažer

OK GRANT
PORADENSKÁ SPOLEČNOST

ČLEN OK HOLDING



WOOD
&
COMPANY



Už 30 rokov píšeme
príbeh zhodnocovania
vašich **investícií**

30
YEARS
well invested

Aj vďaka dôvere našich klientov oslavujeme 30. výročie vzniku investičnej skupiny WOOD & Company s popredným postavením na stredoeurópskom trhu. Spolu s tímom profesionálov vytvárame životaschopné a rozrastajúce sa investičné portfólio s atraktívnou mierou zhodnotenia, odolné aj v náročných časoch.