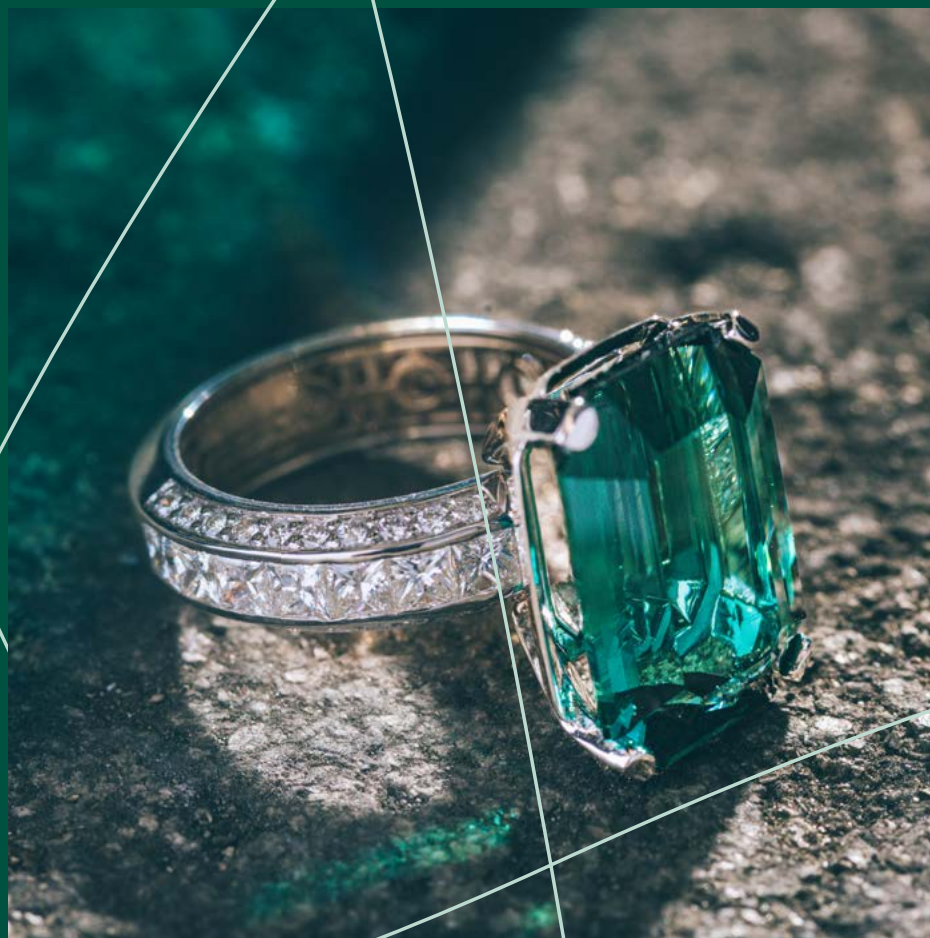


# Bulletin

1  
2023



**OK  
HOLDING**

Magazín OK HOLDING

Již po sedmé mám příležitost oslovit vás, naše čtenáře, prostřednictvím tohoto editoriale. Když jsem se tedy začal zamýšlet nad jeho obsahem ve spojitosti s tématy, která aktuálně rezonují ve zpravodajství, uvědomil jsem si, že by tento novoroční úvodník byl čtením stejně neradostným jako většina současných zpráv.

Já ale nikdy nepatřil k těm, co vidí sklenici poloprázdnou a ani nestahoval (v rámci dnešní přehnané korektnosti) části oblečení, když brod byl ještě daleko. Bylo by vlastně hrozně jednoduché a alibistické zoufat si a stěžovat. Ale k čemu by to bylo? Ano, situace ve světě, v Evropě, v republice, v ekonomice není růžová a stejně jako každý ji dnes a denně vnímám. A lhal bych, kdybych tvrdil, že z některých věcí nejsem zádumčivý. Ale obavy z budoucnosti, z toho, co bude – ty jsem nikdy neměl a nemám. Proč? Protože jestli něco s jistotou vím, tak je to to, že pomocnou ruku najdu vždy na konci svého ramene. A že se mohu spolehnout nejen na svoje schopnosti a pracovitost, ale také na schopnosti a pracovitost lidí kolem sebe! A to je mojí, vlastně naší, největší devizou!

Jsem také bytostně přesvědčený, že řešením jakéhokoliv problému nejsou zbytečná slova, nereálné sliby a prázdné proklamace, ale naprosto elementární „vstát, a jít něco dělat“. Prostě to, co se tady jaksi „přestalo nosit“. Protože jen každodenní prací udržíme to, co jsme řadu let společně vytvářeli. Pouze skutečně realizované plány a projekty nás mohou posunout o kousek dál. Záleží tedy pouze a jenom na každém z nás, jak zvládneme následující období a v jaké kondici se v lepších časech potkáme. Protože zřejmě jednou z mála jistot, na které se můžeme nyní spolehnout je, že žádná situace netrvá věčně.

A tak bych rád prostor tohoto editoriale využil zejména k poděkování, a to především našim klientům za každodenní důvěru, spolupráci a to, že nás inspirují k hledání nových řešení! I v letošním roce pro vás budeme spolehlivým partnerem, pomocníkem a rádcem. Poděkování za podporu, spolupráci a vzájemné učení se dělat věci ještě lépe, posíláme našim obchodním partnerům! Děkujeme také našim konkurentům, že nás nenechávají usnout na vavřínech a ukazují nám stále další obchodní příležitosti! A opravdu rád bych také poděkoval všem svým kolegům a spolupracovníkům v rámci celého uskupení OK HOLDING. Velmi si vážím vašeho dennodenního pracovního úsilí a přínosu každého z vás! A těším se na další nové myšlenky, nápady a celkovou spolupráci v tomto roce!

Dovolte mi, abych nám všem popřál v roce 2023 pevné zdraví, bystrý úsudek, odvahu čelit každodenním problémům a chuť i nadále svou prací a celkovým přístupem k životu spoluvytvářet to, co bude ku prospěchu nám všem.



Radek Kubiš

ROZHOVOR

# Šperky, o kterých lidé sní

Luboš Korbička, zlatnický mistr a zakladatel značky Korbička šperky, už od dětství věděl, že se chce věnovat zlatnickému řemeslu. Nadchla ho nejen práce se zlatem, ale i drahé kameny.



„Táta mi říkával: Nejdřív zvládni řemeslo, pak si hraj!” Luboš Korbička nejprve vystudoval obor zlatnictví, který ho zasvětil do tajů zpracování drahých kovů a kamenů. Po škole se pak vrhl do vlastního podnikání a začal naplno realizovat všechny své nápady v oblasti designování a výroby šperků. Poptávka po jeho špercích roste, a tím se rozrůstá i jeho tým. Při svých cestách do zahraničí se zamiloval do barevných drahokamů, ze kterých vyrábí autorské šperky dodnes. Nejčastěji pracuje se smaragdy, turmalíny, akvamaríny či topazy. Pro své klienty má otevřený ateliér v centru Brna, který je zároveň i zlatnickou dílnou, kde se všechny šperky vyrábí. Druhý showroom je otevřen v Praze na Senovážném náměstí.

*Pane Korbičko, kdy jste zjistil, že se chcete stát šperkařem?*

Už jako malý. Můj otec byl umělecký kovorytec, a tak jsme měli doma ryteckou dílnu. Od čtyř let jsem sledoval jeho práci a stáčil si kroužky z mědi. Po skončení základní školy zrovna otevřeli zlatnický obor v Brně, kam jsem nastoupil. Už v prvním ročníku jsem po škole chodil do zlatnictví na praxi. Učil jsem se řemeslu a moc mě to bavilo.

*Přibližte nám začátky Vašeho podnikání?*

Po škole jsme si s kamarádem založili živnost, malou dílničku. Chce to velkou odvahu si v osmnácti letech uvědomit, že chcete pracovat sám na sebe. V té době se rozjížděly první internetové obchody a já se velmi zajímal, jak to celé propagovat online. Časem došlo mezi námi k rozporům ohledně společného podnikání, firma se rozdělila a byla ukončena její činnost. Musel jsem začít od začátku a lépe.

*Jaké šperky vyrábíte a kde berete inspiraci k jejich tvorbě?*

Snažíme se vytvářet jedinečné šperky na míru klientovi. Vyrábíme šperky na zakázku, od zásnubních a snubních prstenů až po autorské šperky. Díky tomu, že jsem se šperkařině hodně věnoval, naučil jsem se pracovat s materiály a kameny, se kterými u nás mnoho lidí nepracuje. Jezdil jsem do zahraničí

na veletrhy, kde jsem objevil kouzlo barevných drahokamů, se kterými dnes pracujeme.

*Jaké kameny nejraději používáte?*

Pro zásnubní a snubní prsteny jsou oblíbené diamanty. Z barevných drahokamů pracujeme například se smaragdy, turmalíny, akvamaríny či topazy. Poslední dobou velmi rádi pracujeme právě s turmalíny, jelikož mají širokou škálu barev. Smaragdy používáme z Kolumbie, které jsou označovány jako nejlepší na světě díky své kvalitě a velkým rozměrům. Nejvzácnější smaragdy jsou z kolumbijského naleziště Muzo. Chystáme taky novou smaragdovou kolekci v kombinaci s diamanty. K ní jsem se nechal inspirovat právě při pravidelných cestách do Kolumbie, kde se smaragdy těží. Jsem vždy očarován nádhernou zelenou přírodou.

*Jaké další šperky si u Vás mohou klienti pořídit?*

Nabízíme klientům naši Simple a Gerbery kolekci. Jedná se o kolekce šperků pouze ze zlata nebo jen s malými diamanty. Jsou to nadčasové kousky hodící se na každou příležitost. Klienti si mohou pořídit celou sadu, která obsahuje náušnice, přívěs, náramek a prsten. Oblíbené jsou i naše Summer náramky z padákových provázků a komponenty ze zlata. Klienti si mohou vybrat ze široké škály barev





náramků a zároveň nabízíme možnost rytiny. Často si nechají zvětšit důležité datum či iniciály.

***Když si k Vám přijde klient vybrat autorský šperk na zakázku, jak to probíhá?***

Při první schůzce s klientem zjišťujeme, o jaký šperk má zájem, co má vyjadřovat. Na konci předáváme osobitý šperk. Cestu mezi tím tvoří návrh šperku, obstarávání výjimečných drahokamů a poctivá zlatnická práce. Vše se odehrává v našem novém ateliéru v Brně, který jsme otevřeli na podzim roku 2022. S rostoucí poptávkou se rozšiřuje i náš tým, proto bylo potřeba najít větší prostory, které by vyhovovaly našim požadavkům. Součástí ateliéru je showroom pro klienty, zlatnická dílna a zázemí pro back office. Zajímavostí je, že svým zákazníkům poskytujeme možnost nahlédnout do samotné výroby šperků přes velké výhledové okno. Další showroom máme otevřený v Praze na Senovážném náměstí.

***Můžete zmínit aktuální trendy ve šperkařství? Máte pocit, že klienti vyhledávají čím dál více zakázkovou výrobu?***

Musím říci, že u klientů rozhodně vedou barvy. Barevné kameny a výrazné tvary, to naši klienti vyhledávají čím dál více. Na zakázkové výrobě mají nejraději to, že jsou součástí tvorby jejich vysně-

ného šperku od začátku až do konce. Společně si sedneme nad šperkem, vymyslíme vzhled, tvar, vybereme kámen a řekneme si, co má symbolizovat. Klienti si rádi počkají na výsledek, protože dostanou šperk, který bude originální a nikdo jiný ho nebude mít. Zakázková výroba u nás trvá šest až osm týdnů.

***Jak by se měli klienti o své šperky starat?***

Záleží na tom, jaký šperk máte. Pokud máte šperk dělaný poctivě od zlatníka, tak vám vydrží desítky let. Doporučujeme našim klientům se alespoň jednou ročně zastavit na servis šperku, abychom ho zkontrolovali a vyčistili. Aby nemuseli na pravidelný servis myslet, chystáme pro ně připomínkovou službu.

***Pracujete s drahými materiály a šperky. Museli jste při otevření nového ateliéru dbát na zvýšenou bezpečnost?***

Pro návrh showroomu jsme oslovili designérku Kateřinu Šindelářovou, vystupující pod značkou Absolut Design. Prostor bylo třeba zrekonstruovat tak, aby splňoval veškeré náležitosti a zároveň byl krásným místem pro výběr jedinečných šperků. Mysleli jsme na každý detail. Veškerý nábytek máme vyrobený na míru. Jelikož pracujeme s drahými materiály a šperky, bylo potřeba prostor dostatečně

zabezpečit a se správně nastaveným pojištěním nám pomohla právě společnost OK GROUP.

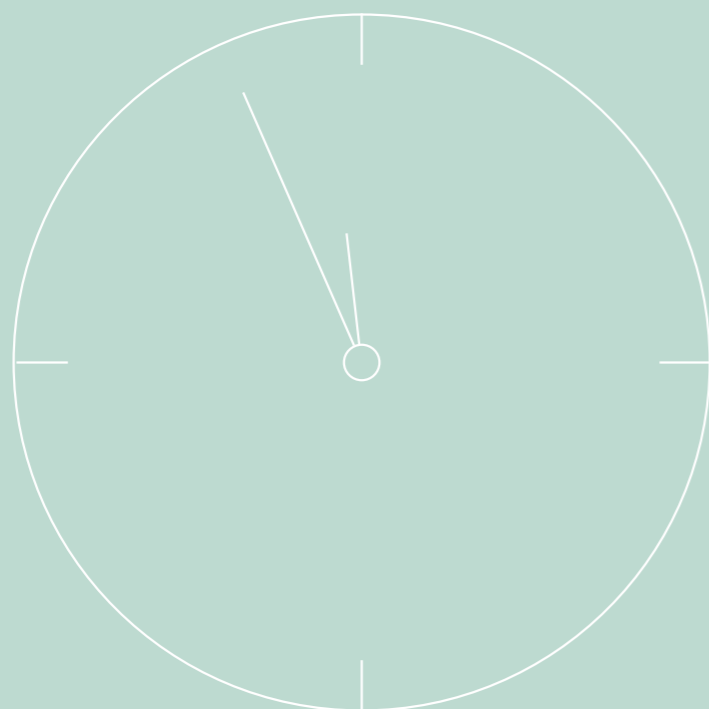
***Pane Korbičko, prosím, prozradte nám, co plánujete v letošním roce?***

S novým rokem spouštíme lehký rebrand značky. Chystáme krásné webové stránky, aby vše bylo přehlednější. Těšit se můžete na nové kolekce šperků. V poslední době vnímám, že velmi roste poptávka po smaragdech, proto věříme, že se nová smaragdová kolekce bude líbit.

Luboš Korbička

Po studiu zlatnického oboru v Brně se vrhl do podnikání v oblasti výroby a designu šperku. Navázal na práci svého otce, který byl uznávaným kovorytce. Založil značku Korbička šperky, která se zaměřuje na zakázkovou výrobu šperku, od zásrubních a snubních prstenů, až po autorské šperky. Jeho vášní je cestování po světě, kde sbírá inspiraci k novým kolekcím šperků.

# Pravý čas



## na pojištění pohledávek a záruk

**Tržní podmínky se mění. Dobrá znalost obchodních partnerů by měla být základem pro úspěšné podnikání. Podle informací od úvěrových pojišťoven dochází již nyní k nárůstu prodlení s úhradou faktur. Proto by měly firmy předcházet riziku insolvence a dalších problémů vyplývajících z neuhrazených pohledávek. Dlouhodobě prověřený nástroj pojištění pohledávek je k dispozici.**

Důvodů, proč využít pojištění pohledávek, je více, neboť ani sebelepší péče o pohledávky nemusí vždy zabránit tomu, že některé faktury zůstanou nezaplaceny. Společnosti si mohou vybírat obchodní partnery, mít časem prověřené dlouhodobé vztahy, ale neměly by zapomínat, že dnes je situace jiná a hlavně, že žádný podnikatelský subjekt neexistuje izolovaně. I on je vystaven rizikům trhu a nyní je také ovlivněn geopolitickým konfliktem, narušením dodavatelských řetězců, navýšením cen materiálů, inflací a v neposlední řadě také insolvenčí. Četnost insolvenčí ale bude do značné míry záviset na tom, zda se vlády rozhodnou pro podporu. Ještě nedávno byl hlavní prioritou firem růst obratu. Negativních zkušeností s obchodními partnery nebylo tolik, aby to ve většině případů provoz společnosti výrazně ovlivnilo a aby se řešení nezaplacených pohledávek stalo prioritou. Ani období Covidu-19 v konečném důsledku nepoznaly firmy tak zásadním způsobem, jak jsme se všichni na začátku pandemie obávali. Bylo znát, že státem poskytnutá podpora přinesla své ovoce. A tak jsme asi měli trochu pocit, že nic horšího nás už nemůže potkat. Opak je pravdou. Nejprve pandemie a následně válka na Ukrajině výrazně negativně ovlivnily řadu průmyslových odvětví. Projevuje se to nedostatkem některých materiálů, zvýšením jejich cen, ale co nejvíce rezonuje napříč odvětvími je cena energií. To jsou problémy, které jsou dnes pro firmy prioritou spolu s obavou, do jaké míry se jim podaří promítnout navýšené vstupní náklady do konečných cen, a jak ochotně je budou jejich zákazníci akceptovat. To, že celková situace výrazně ovlivnila platební morálku společností, již úvěrové pojišťovny avizují a jejich očekávání pro rok 2023 nejsou příliš optimistická. Důvodů, proč pojištění pohledávek řešit včas, je několik. Pojišťovny mají nesporně více informací, a to i v případě, že společnosti s pohledávkami opravdu aktivně pracují. Že odběratel nezplatí, je pojišťovna schopna (ve většině

případů) indikovat dříve než dodavatel. Pokud pak zůstane pojištěná pohledávka nezaplacená, faktury jsou odškodněny pojišťovnou. Dobrou zprávou je, že mnoho společností si uvědomuje, že pojištění pohledávek může významně pomoci eliminovat negativní dopady aktuální ekonomické situace na jejich podnikání a pomoci jim s jejich stabilitou, což se projevuje zvýšeným zájmem o tento druh pojištění. Také přístup klientů se mění. Snižuje se procento těch, kteří mají zájem o pojištění pouze již problémových nebo nových odběratelů. Novým trendem je pojištění co nejširšího zákaznického portfolia. Společnosti si začínají uvědomovat, že kvalitní prevence proti nezaplacení pohledávek je spojená s aktuálními informacemi a pojištěním od úvěrových pojišťoven.

**Pojištění pohledávek pomáhá s hodnocením odběratelů, monitoruje je, vymáhá neuhrazené pohledávky a významně se podílí na nákladech s tím spojených.**

K tomu, aby naši stávající i budoucí klienti měli své finance pod kontrolou, můžeme jakožto specializovaný makléř, významně přispět i my výběrem pojistitele, který bude nejlépe reflektovat klientovy potřeby. Závěrem tedy krátké shrnutí: pojištění pohledávek pomáhá s hodnocením odběratelů, monitoruje je, řeší neuhrazené pohledávky a významně se podílí na nákladech s tím spojených. Takže mít úvěrové pojištění se vždy vyplatí. Stejnou pomoc poskytujeme klientům v případě pojištění záruk, které jsou plnohodnotnou alternativou bankovních záruk. Jejich atraktivita spočívá v možnosti získat nové zakázky, kde je vyžadována garance, k ochraně provozního kapitálu, k nenavyšování úvěrové angažovanosti u bank a samozřejmě v neposlední řadě v rychlosti schválení, což je ještě spojeno ve většině případů s velice zajímavou cenou.

Dana Široká



Z BLÍZKA

# Objevujte svět s Worldee!

Worldee je on-line platforma, která pomáhá lidem nevšedně, ale zároveň jednoduše objevovat svět. Vytváří prostředí, které spojuje zkušené profesionální cestovatele s těmi amatérskými. Jedinečný koncept posouvá cestování do nové úrovně a jelikož jeho vývoj stále pokračuje, bude do budoucna výrazně měnit oblast cestovního ruchu. Jedním ze zakladatelů této platformy je Tomáš Zapletal, který podniká od svých 15 let. Ve 20 letech založil svůj první velký a úspěšný business: SportDrive.cz, tedy zážitkovou společnost, díky které může kdokoliv za dostupnou cenu řídit třeba Ferrari. Worldee je zatím Tomášův nejúspěšnější projekt, který má světový potenciál.

**Tomáši, prosím představte Worldee těm čtenářům, kteří Váš portál ještě neznají!**

Za Worldee stojí dva typy cestování. Jak individuální cestování, které si lidé řeší sami, tak cestování s cestovkou. Oba tyto typy cestování mají své pro a proti. Když cestujete individuálně a všechno si řešíte sám, tak opravdu poznáte svět. Koupíte letenku, letíte tam, začnete objevovat nová místa, začnete poznávat lidi v dané destinaci, takže je to super. Je to to pravé cestování. Ale problém je v tom, že takovéto cestování je hodně časově náročné naplánovat, a ne každý na to čas má. Na druhé straně je pak cestování s cestovkou, které je sice velice jednoduché, ale zemi v podstatě nepoznáte. Protože cestovka Vás odveze do resortu, který má naprosto vše a Vy za těch 10 nebo 14 dnů nemusíte takzvaně „ani vytáhnout paty“.

A co dělá Worldee? Worldee vlastně kombinuje obě pozitiva z těchto dvou stylů cestování. Když cestujete s Worldee, tak pořád poznáte svět, poznáte ho autenticky, poznáte ta zajímavá místa, místní lidi a zároveň je to extrémně jednoduché. Protože si jenom vyberete cestu, která už je navržena na Worldee – na našem webu kliknete na políčko „koupit“ a Worldee se už o všechno postará. A to je vlastně to, co Worldee dělá.

**Řada cestovních kanceláří se v minulosti (a i dnes) potýkala s různými problémy, které se čas od času dotkly zásadně koncových klientů. Vaše cestovní kancelář však funguje jinak než klasická. Riziko v podobě nevydařené dovolené tedy Vaším klientům nehrozí (odhlédneme od nemoci a zrušení dovolené ze strany klienta)?**

Vlastně nevím a nechápu, jak se může stát, že člověk přijede na letiště a zjistí, že cestovka zkrachovala, a že tedy nikam neletí. My opravdu nejsme klasická cestovka, jsme zafinancovaný startup, tudíž u nás se toto stát nemůže. Myslím si, že klasické cestovky přistupují k informacím před cestou velmi povrchně. Když se podíváte na jejich webové stránky, máte tam například 15 vyumělkovaných fotek, jeden odstavec popisků a informace, že na pokoji je fén. To mi přijde jako zcela nepodstatná informace. V poslední době se lidé hodně řídí recenzemi druhých, proto i naše

itineráře jsou psané z reálné zkušenosti od reálných lidí. Můžete se tak podívat na Vaši cestu, aniž byste byli zklamaní. Celý itinerář je vlastně jedna velká recenze.

**Když hovoříme o riziku, nemůžeme se nezeptat na pojištění. Klasická cestovní kancelář musí mít ze zákona sjednáno pojištění proti úpadku, což je i součástí řízení o získání příslušné koncese. Jak je tomu ve Vašem případě?**

Ano, získání pojištění pro nás bylo naprosto zásadní, proto jsme OK GROUP nesmírně zavázáni, že se to nakonec podařilo. Bylo to extrémně náročné období, ale věřili jsme, že „to dáte“.

**Váš startup vznikl těsně před vypuknutím pandemie Covid-19. Tato pandemie zásadně ovlivnila mnoho oborů: gastronomii, hotelnictví, kulturu a bezesporu také cestování. Co pro Váš byznys covid znamenal a jak ovlivnil rozvoj Worldee?**

Asi bych začal tím, že vyhrájí jen ti nejpřízpůsobivější. My jsme naštěstí první vlnu pandemie tak nějak zvládli v poklidu, kdy jsme měli čas vyvíjet a dohnat konkurenci. Na druhou stranu ano, určitě nás to zasáhlo, ale využili jsme toho spíše ve svůj prospěch a nepochybovali jsme o tom, že to zvládneme, protože moc dobře víme, že cestovat se jednou bude znovu.

**Když odhlédneme od pandemie, co bylo, respektive je, nejtěžší v rozjezdu Vašeho cestovatelského byznysu?**

Rozhodně získání pojištění pro cestovní kanceláře! Získat peníze od investorů je sice extrémně náročný proces, nicméně to máte na 100 % ve svých rukou. Ano, investor se musí rozhodnout. Ale Vy to můžete maximálně ovlivnit, například tím, jak na investora působíte a předkládáte mu podklady o Vašem byznysu. Pojištění jsme takto bohužel ovlivnit nemohli, a proto bylo tím nejtěžším, co jsme museli získat. A jak už jsem zmínil, podařilo se to právě i díky OK GROUP!





# Dopravní nehody pohledem pojišťoven

Při řešení škod, ale i při správě klienta v roli makléře, je podstatné nejen znát dobře konkrétní pojistný program, ale je vhodné bedlivě sledovat i to, co se aktuálně děje na celém pojistném trhu a jaké trendy lze očekávat. K tomu jsou výborné nejen statistiky zpracovávaných dat námi (jakožto makléře), ale pro kompletní přehled vývoje je dobré pracovat i s čísly pojistitelů v rámci jejich analýz nebo sledovat historický vývoj dle dat České asociace pojišťoven (dále jen ČAP). Z těch je pak možné zjistit spoustu zajímavých informací a záleží na každém subjektu, jak je případně využije.

Víte například, jak přesný je vlastně „odhad“ škody ze strany policie z místa nehody? Stále se setkáváme s představou klientů, že částka uvedená v relaci policie je relevantním odhadem výše škody a měla by s tím pracovat následně i pojišťovna při řešení škody z povinného ručení. Nicméně je nutné brát v potaz, že na místě nehody policie nemá možnost zohlednit nejen celkovou škodu na vozidle, které nemá „odstrojeno“ a nemá tedy šanci určit přesnou výši škody. Nemůže pak brát v potaz ani další možné náklady, tj. zda bude a v jaké výši, uplatněno případně náhradní vozidlo, ušlý zisk, asistenční náklady apod. Zároveň mohou do uplatněného nároku vstupovat kromě škody na majetku i škody na zdraví, někdy řešené v rámci výplaty trvalých následků i v horizontu dalších desítek let. Jak se tedy pohybuje odhad policie vůči datům ze strany pojistitelů?

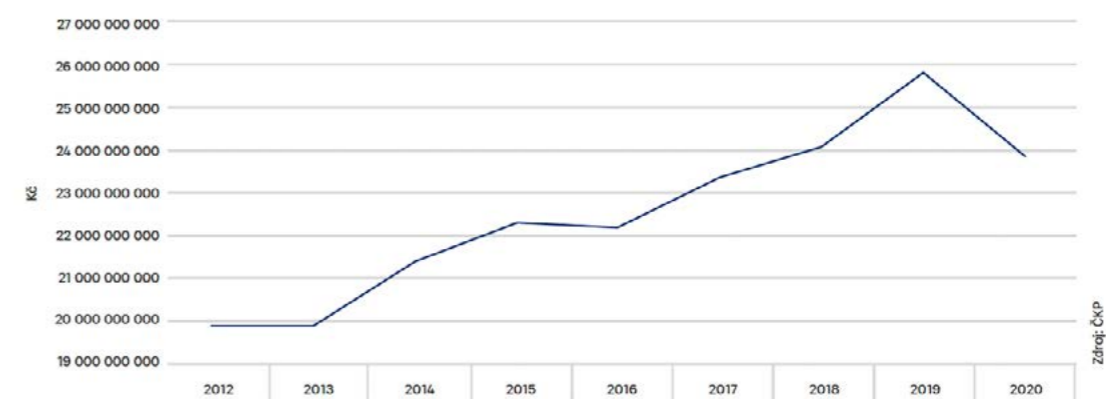
**Policie ČR vyšetřuje každým rokem okolo 100 tisíc dopravních nehod. Celková odhadovaná výše škody je rostoucím trendem a pokud se podíváme na data od roku 2012 do 2019, tak každým rokem roste odhad policie z původních 4,9 mld. Kč až na 6,84 mld. Kč. V roce 2020 došlo k poklesu, který lze přičíst pandemii a menší intenzitě provozu.**

Ročně pak vzniká kolem 270 tis. dopravních nehod z povinného ručení a jelikož policie nezasahuje a ani to není nutné u všech, tak tím nám vzniká další část

rozdílů proti skutečným nákladům na škodu, které evidují pojistitelé. Celkové závazky a další náklady z povinného ručení jsou pak čtyřnásobně vyšší, než uvádí policejní odhady. Průměrná dopravní nehoda bez zranění vychází z dat Policie ČR na 74 tis. Kč, zatímco průměrná škoda z pohledu pojišťoven a povinného ručení dosahuje 57,5 tis. Kč (o 22 % nižší hodnota). Tento paradoxní rozdíl je dán tím, že zatímco policie zpravidla odhaduje škodu na dvou vozidlech, tak pojistitel hradí škodu pouze na poškozeném vozidle. Pokud bychom předpokládali, že odhad by měl být ze strany Policie ČR poloviční, tj. cca 37 tis. Kč, pak by dosáhl cca 64 % objemu průměrné výplaty z POV.

Rozdílná data jsou i v situacích, kdy jde o nehodu s lehkým zraněním. Odhady policie dosahují 111 tis. Kč proti 118 tis. Kč objemu škod ze strany pojišťovny. U škod s těžkým zraněním je rozdíl větší a vůči odhadu 131 tis. Kč, při zahrnutí veškerých nároků z POV, evidují pojistitelé průměrnou hodnotu 800 tis. Kč, tedy více než 6krát vyšší hodnotu. U nehod s úmrtím je ten rozdíl obdobný, i zde pojistitelé evidují 6,5krát vyšší hodnotu než odhady policie, kdy ze strany Policie ČR jde o 249 tis. Kč, zatímco průměrná škoda z povinného ručení je pak 1,624 mil. Kč. Dalším zajímavým pohledem je vývoj škodní inflace v povinném ručení. Toto téma eskalující cenové úrovně se na začátku roku 2022 projevovalo již v celé ekonomice.

Celkové náklady POV



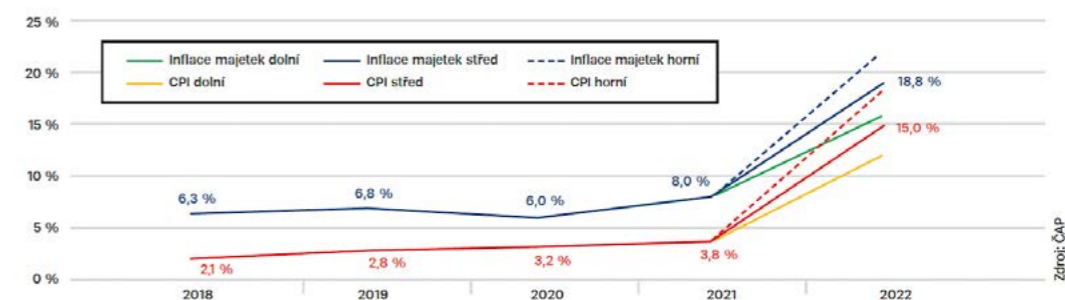
**U škod na majetku z povinného ručení dochází během vývoje k postupnému urychlení škodní inflace. Postupně převládají opravy a totální škody na stále modernějších vozidlech, kdy je oprava technologicky náročnější, a tedy i dražší.**

Celotřížní analýzy na podzim roku 2021 očekávaly hodnotu ve výši 8 %, což bylo již významně výše než hodnoty 6 % v roce 2020 a 6,8 % v roce 2019. K této eskalaci kromě zmíněných zvýšených nákladů na opravu přispělo i celkové zvýšení ceny materiálů a ceny práce v autoservisech. Celkově napjatá situace v oblasti

od nízkého scénáře ve výši cca 16 % až na cca 22 % u vysokého scénáře.

S tímto odhadem vycházelo zhoršení odhadu combined ratio u celého portfolia na 96 %, což představovalo posun o 4 ročníky zpět. U nově sjednaných smluv pak vycházel odhad dokonce na úrovni 110 %. To pak představuje 10 % technické ztráty. Combined ratio naznačuje výsledek z upisování a pokud je pojistitel pod 100 %, tak je tzv. pojistně-technický zisk a pokud nad, tak je v tzv. pojistně-technické ztrátě. Na tyto výsledky samozřejmě budou postupně pojistitelé reagovat a lze očekávat

Srovnání CPI a škodní inflace majetkových škod POV



dodavatelských řetězců v důsledku pandemie Covidu-19 i následné válečné situace spojená s růstem cen energií a dalších vstupů pak celou inflační propast ještě prohlubuje.

Pro další srovnání využívá ČAP historickou komparaci majetkové škodní inflace se standardní inflací spotřebitelských cen (CPI). Z vývoje je patrné, že i v předchozích letech, které bychom označili za „klidnější“, kdy CPI inflace dosahovala jednotek procent, vycházela škodní inflace majetkových škod z uvedených důvodů nad tímto benchmarkem, a to o cca 4 procentní body. Odhad pro rok 2022 se při respektování těchto dat pohyboval

zdražení v oblasti povinného ručení, ale i havarijního pojištění.

Stejně tak jsou zajímavé statistiky týkající se škod z živelního pojištění. Tuto oblast ČAP sleduje již 25 let a průběžně nás informuje o objemu pojištěných škod spojených s řáděním přírodních živlů. O tom si ale řekneme více třeba někdy příště.

Jiří Nudčenko

KOLEGO, NA SLOVÍČKO...

# Ivana Sasková



ZPOVÍDÁ

# Petra Stypu

**Když na mě přišla řada, abych si vybrala kolegu, kterého bych chtěla v rámci této rubriky zpovídat, rozhodla jsem se pojmout to jako příležitost, jak mohu sama poznat někoho, s kým nespolupracuji úplně na denní bázi. Proto jsem volila kolegu z jiné pobočky. Sáhla jsem navíc do odvětví, které mi přišlo vždycky zajímavé – likvidace škod. Vše, co o Petrovi Stypovi v tuto chvíli vím, je tedy to, že pracuje na brněnské pobočce OK GROUP v oddělení likvidace pojistných událostí. Jsem ráda, že jej nyní mohu jak já, tak čtenáři OK HOLDING bulletinu poznat blíže.**

*Petře, prosím, představte se čtenářům po profesní stránce: pracoval jste vždy v pojišťovnictví? Jak dlouho působíte v OK GROUP a na jaké pozici?*

Prošel jsem různá a zcela odlišná odvětví. Z počátku to byly spíše brigády při studiích. Pracuji od 15 let. Vždy jsem si rád přivydělal peníze, pokud byla možnost. Získával jsem tak finance pro své koníčky, ke kterým se určitě ještě dostaneme. Pracoval jsem na stavbách, v tiskárně, jako montér klimatizací... Přes svoji zálibu v technice jsem se dostal ke studiu vysoké školy, Mendelovy univerzity v Brně, obor Provoz techniky a automobilová doprava. Tento obor a určité zapálení pro techniku mi později pomohly získat svojí první „pořádnou práci“ v České pojišťovně jako likvidátor strojních škod. Komunikace s lidmi a kontakt se stroji a motory byly oblastí, ve kterých jsem se našel.

Ve společnosti OK GROUP působím od roku 2018 jako specialista likvidace pojistných událostí. Poslední dva roky mám na starosti tým likvidátorů v Brně a Olomouci.

*Z mého pohledu je likvidace pojistných událostí velmi náročná, a hlavně stresující disciplína, protože právě při vzniku škody se tzv. „láme chleba“. Navíc oznamovat klientům, že některá škoda je likvidní třeba jen zčásti, nebo že přístup pojistitele se značně rozchází s tím, jak si to představuje klient, není nic příjemného. Jak to vidíte Vy, co Vás na likvidaci baví a jak si udržujete odstup, když musíte řešit nepříjemné situace, které se jistě v průběhu likvidace objevují?*

Máte pravdu, v tomto se shodneme. Je náročné mít přehled o všech produktech na pojistném trhu. Likvidátor

musí ve svých znalostech jít do hloubky, orientovat se v pojistných podmínkách, ve výlukách. Mnohdy musí být i o krok nebo o dva napřed, pokud má být klientovi partnerem a dobře mu poradit... To není vždy jednoduché. S novým klientem je to v počátcích spolupráce vždy určité „ořukávání“. Teprve tehdy, až padne opakovaně dobrá rada, si klienta získáte na svoji stranu. Potom Vám začne důvěřovat, obracet se na Vás, konzultovat. Důležité je, aby ve Vás nikdy neztratil důvěru. Na likvidaci mne baví její různorodost. V oboru likvidací pojistných událostí se pohybují 11 let a člověk se stále a pořád učí novým věcem. Nepříjemné situace se objevují, ale práce likvidátora je zároveň o umění tyto situace zvládnout. Jsem přesvědčen, že dobrým likvidátorem se stanete tehdy, pokud klientovi sdělíte nepříjemnou zprávu a on Vám za to poděkuje.

*Nedá mi to a neodpustím si takovou tu standardní otázku: jakou nejkurióznější škodu jste během své praxe řešil?*

Ano, samozřejmě něco ve svém pomyslném archivu najdu ☺. Řešil jsem například zemědělský stroj, který při práci na poli poškodila mina z 2. světové války. Byla to tehdy i mediálně známá pojistná událost. Také si vzpomínám na plemenného býka, který si při „výkonu“ ošklivě zlomil zadní končetinu a následně musel být utracen.

*A teď trochu z osobního života: jaké máte koníčky, jak nejradyji trávíte svůj volný čas? Tuším, že se zajímáte o motorismus, nebo se pletu?*

Máte dobré informace. Motorismus je mojí vášní a od dětství vše, co mělo motor a kola, mne fascinovalo. Máme to tak trochu v rodině. Já jsem už čtvrtá generace, která je „postižená“ vůní benzínu. Můj pradědeček byl jedním z prvních vlastníků automobilu ve Vyškově v roce 1923! Tenkrát nebylo tak běžné jezdit autem. Musel jste být nadšenec. Ve Vyškově byly tehdy asi čtyři automobily ☺. Snažím se uchovat tuto tradici. Baví mne jízda s jakýmkoli autem nebo motocyklem staršího data výroby. Důležité je ale pro mne také umět si ledacos opravit. Nesnesu, když něco nejde. Vše má řešení. Právě chvíle strávené v garáži, když musím na něco přijít, nastudovat si postup nebo získat zkušenosti od starších generací a ty potom použít – to je pro mne relax.

*Přelom roku nabádá k bilancování, zamyšlení. Máte nějaká přání či vize do budoucna (ať pracovní či osobní), čeho byste chtěl dosáhnout?*

V této náročné ekonomické a geopolitické době je složité plánovat. Rád bych i nadále vykonával co nejlépe svoji práci, tak aby klienti naší společnosti byli spokojeni. Svému týmu chci být oporou, být jim

příkladem a kolegům předávat dále svoje pracovní zkušenosti. V osobní rovině si přeji úspěšně dokončit rekonstrukci domu.

*Petře, děkuji za rozhovor a přeji co nejvíce úspěšně vyřešených škod! Na závěr se ještě zeptám, kterého z kolegů si vyberete pro interview do dubnového vydání OK HOLDING bulletinu?*

Věděl jsem, že tato otázka přijde, takže jsem se připravil a o rozhovor jsem již požádal kolegyni z centrály v Brně, Jarku Vrškovou. A jsem moc rád, že Jarka mé pozvání k rozhovoru přijala.



Mezi těmito dvěma fotografiemi je rozdíl přesně 80 let. Na první fotografii z roku 1939 je můj dědeček s tehdy novým motocyklem značky NSU. Na druhé fotografii z roku 2019 jsem já.





# Výlov louckého rybníka 2022



Oblíbené podzimní neformální setkání s našimi klienty, obchodními partnery i spolupracovníky se uskutečnilo třetí říjnovou sobotu. I když počasí nepřipomínalo pozdní babí léto ani omylem, účastníky výlovu Horního louckého rybníka to neodradilo. A přestože rybáři vytáhli v sítích více než 2 tuny ryb (zejména kaprů, ale i amurů, tolstolobiků a štik), v závěru akce nezbyla v kádích doslova ani šupina! Všem návštěvníkům děkujeme za účast a budeme se těšit na setkání v letošním roce!



# U brněnské Svratky

U břehu řeky Svratky v brněnské městské části Jundrov zakotvil prazvláštní vůz připomínající vzhledem vesmírnou loď. Ještě větší překvapení však čeká uvnitř. Jedná se totiž o saunu na kolečkách. Unikátní říční sauna Třpyt se zařadila mezi nejpozoruhodnější projekty, které OK GROUP pojišťuje.



zakotvila sauna

na kolečkách



Na začátku konceptu stál nápad dvou přátel – fotografa Romana France a kavárníka Ondřeje „Čestmíra“ Piláta. Společně zvažovali, že by na zahradě jednoho z nich postavili soukromou saunu. „Jsem romanticky založený a unifikovaná wellness centra nám při saunování nevyhovují. Uvědomili jsme si však, že soukromou saunu bychom využívali jen málo, což nám bylo líto. Tak jsme si řekli, že vytvoříme saunu podle našich představ a zpřístupníme ji širší veřejnosti. V říční sauně bychom rádi vrátili saunování k jeho původní podstatě. Chceme lidem připomenout spojení s přírodou a dopřát jim zážitek, kdy je obklopí studená voda z řeky a třeba i pofukující chladný vítr,“ popisuje Roman Franc. Od nápadu k přivítání prvních návštěvníků uplynulo téměř deset let. Jen vyřízení formalit na úřadech trvalo dva roky. Oběma nadšencům také záhy došlo, že k realizaci bude zapotřebí nemalý finanční obnos. Celý projekt stál nakonec více než 3,5 milionu korun. Původní odhad nákladů byl přítom desetkrát menší. „To je tak, když fotograf s kavárníkem staví saunu. Při jednom jednání o finanční podpoře jsme byli dotázáni, jaká je návratnost projektu. Odpověděli jsme, že o tom jsme nikdy nepřemýšleli, ale že se investice určitě nikdy nevrátí. Tím jednání velmi rychle skončilo,“ vzpomíná dnes už s úsměvem Roman. Zároveň ale zdůrazňuje, že bez

jistě až romantické míry naivity obou autorů by sauna nikdy nevznikla. Původně měla mít sauna plášť z pomačkaného nerezového plechu. To se však ukázalo jako nesmírně komplikované. Po hledání různých alternativ se nakonec autoři rozhodli použít šindele z přírodního hliníku, se kterými dokázali kultivovaně vyřešit i nejmenší detaily. Další peripetie přišly s okny. „Statik zjistil, že když do maringotky zabudujeme okna, která jsme si přáli, tak se celá její kostra zborťí. Začal tedy konstrukci přepočítávat a musela se svařit nová kostra zohledňující váhu obřích skel, které má každé přibližně 300 kilogramů,“ říká Roman. Okna byla pro celý koncept velmi důležitá, protože právě ta podtrhují pocit spojení s přírodou. „Když se za celou stavbou ohlédnu, tak jsme s Čestmírem jednoho dne koupili od kolotočářů u dálnice v Prostějově maringotku za 40 tisíc, přivezli jsme ji do Brna a mysleli jsme, že na tom podvozku s koly saunu vybudujeme. Potom z toho podvozku zbyly jen nápravy a oj a nakonec jsme loni vyhodili i ty nápravy, protože jsme zjistili, že saunu neunesou,“ směje se Roman. Nyní už je však sauna Třpyt, která dostala název podle básně Vítězslava Nezvala, v plném provozu. Její autoři navíc vymysleli její celoroční využití. V létě se totiž vždy promění v kavárnu. Více informací najdete na webu [saunatrpyt.cz](http://saunatrpyt.cz).

# Zúčastnili jsme se volební konference Zemědělského svazu ČR

V úterý 25. října 2022 se v Praze konala celostátní volební konference Zemědělského svazu České republiky, OK GROUP, jakožto dlouholetý partner svazu, tedy sdružení zemědělských sdružení zemědělských společností, zemědělských a odbytových družstev, zemědělců a dalších podnikatelů v zemědělství, pěstitelství, chovatelství tuto důležitou událost samozřejmě podpořil.



Jedním z hlavních bodů programu tedy byla volba nového vedení svazu na další čtyři roky. Funkci předsedy obhájil Martin Pýcha, který svaz vede od roku 2011. V představenstvu této zemědělské stavovské organizace se obměnila třetina členů. Konference stanovila i základní strategické cíle pro vedení svazu.

Zemědělský svaz ČR aktuálně sdružuje 1039 členů, z toho je:  
336 zemědělských družstev  
298 akciových společností  
181 společností s ručením omezeným  
224 ostatní členové (odbytová družstva, fyzické osoby, aj.)

Členové svazu obhospodařují celkem cca 1,12 mil. ha zemědělské půdy.

Těší nás, že jsme díky této události měli opět příležitost setkat se osobně s řadou klientů našich společností!

# OK GROUP Racing Expo

Poslední říjnový víkend se na výstavišti PVA Expo v Praze uskutečnil veletrh Prague Car Festival. OK GROUP, titulární partner výstavy OK GROUP Racing Expo, nemohl u této největší akce ve střední a východní Evropě zaměřené na tuning, motorsport, historické automobily a motocykly, nové i zánovní automobily chybět.



Ani při letošním ročníku výstavy OK GROUP Racing Expo nechyběl slavnostní ceremoniál, kdy ocenění z rukou Mariety Vodrážkové Melichárkové, členky představenstva OK GROUP, převzali velikáni českého závodění. Oldřich Horský, Miroslav Adánek a Miran Velkoborský byli vyhlášeni Legendami autosportu.

Dalším ze slavnostních okamžiků letošního Prague Car Festivalu s mezinárodním puncem bylo uvedení Elišky Junkové do Síně slávy Mezinárodní federace historických

automobilů (FIVA). Oficiální jmenování převzali vnučka slavné české závodnice Mgr. Markéta Šonková a vnuk Ing. Jiří Junek.

# Brno – Praha – Praha – Brno



## aneb podzimní vzdělávací trasa pojištění odpovědnosti



K podzimnímu koloritu v naší společnosti patří kromě hektických obnov pojistných smluv či výlovu Louckého rybníka i školení pojištění odpovědnosti. Po dvouleté přestávce zaviněné covidovou pandemií jsme já i kolegové už od června dostávali od vázaných zástupců při osobních i telefonických konzultacích dotazy: **A co školení? Plánujete nějaké a kdy? Když jsme odvětili, že ano, většinou následovala další otázka. A potkáme se naživo? Snad to nebude webinář, těch jsme si za poslední 2 roky užili dost... A tak jsme v průběhu prázdnin začali připravovat program, hledat vhodná místa a termíny pro 5. ročník vzdělávací akce v pojištění odpovědnosti a pojistném právu. Po zjištění nebývalého zájmu o účast vznikla vzdělávací osa Brno – Praha – Praha – Brno.**

### Brno 4. 10. – Rektorát Vysokého učení technického

V reprezentativních prostorách Štukového sálu našeho dlouholetého významného klienta, VUT Brno, více jak 70 účastníků z řad vázaných zástupců, interní sítě i likvidace pod vedením 9 školitelů vstřebávalo vědomosti o právní úpravě pojištění, odpovědnosti za vadu, odpovědnosti za škodu obecnou, profesní či silničního dopravce, likvidaci pojistných událostí z pojištění odpovědnosti a aktuálně řešených zajímavých případech.

### Praha 6. 10. – budova pojišťovny Kooperativa

Ve velmi příjemném prostředí a za štědré pohostinnosti pojišťovny Kooperativa, která byla zároveň i jedním ze školitelů, se více než 50 účastníků seznamovalo i s novými pojistnými podmínkami pojištění odpovědnosti a aktuálním a oceněným pojistným programem pro podnikatele.

### Praha 26. 10. – budova Generali České pojišťovny

Pro setkání brokerů z partnerské sítě OK BROKERS poskytli další školitel – Generali Česká pojišťovna – vzdušné a přátelské prostředí svých vzdělávacích prostor. Více než 30 účastníků si mohlo kromě pohostinnosti vychutnat i všechna témata z předchozích školení s přídavkem informací o pojištění odpovědnosti statutárních orgánů včetně možnosti nadstandartního krytí jejich života a úrazu.

### Brno 8. 11. – zasedací místnost společnosti OK KLIENT

V prostorách naší sesterské společnosti se více jak 30 posluchačů ze sítě OK BROKERS dozvědělo od 7 školitelů informace z oblasti právní úpravy odpovědnosti za vadu, odpovědnosti za škodu obecnou, profesní či silničního dopravce, odpovědnosti z výkonu povolání i likvidací pojistných událostí.

Na závěr bych ráda jmenovitě představila všechny školitele, kteří svou přípravu nepodcenili a zúčastněně svými přednáškami profesně obohatili. Byli to: JUDr. Stanislava Moravcová z Generali České pojišťovny a.s., JUDr. Jakub Stromšík a Ing. Petr Hubáček z Kooperativa pojišťovny, a.s., JUDr. Pavel Škvrna z právního úseku OK HOLDING, Jiří Nudčenko z úseku likvidace pojistných událostí a mé kolegyně z úseku pojištění odpovědnosti PhDr. Jana Krausová, Mgr. Jaroslava Šustková, Mgr. Ivana Sasková a Bc. Veronika Martinková. Všem účastníkům akce děkuji za trpělivost, přínosné dotazy a věcné připomínky, které nás opět přesvědčily, že cesta vzdělávání je nastavená správným směrem. Právě vzájemné sdílení zkušeností s produkty, s řešením škodních událostí nebo názory odborníků a aktuální judikatura nás mohou posouvat profesně dál a výš. Tak na viděnou zase na podzim!

Pavla Bělská Juranová

# Slniečko pomáha deťom

Základným princípom solidárnej spoločnosti je, že silnejší pomáha slabšiemu. Základným princípom pomoci je, že sa o nej nehovorí, ale že sa deje. Aj my v OK GROUP SLOVAKIA cítime potrebu pomáhať. Preto sme oslovili občianske združenie **DETSKÁ CHIRURGIA - OZ SLNIEČKO NA CESTE!** a našli spôsob, ako podporiť tých, ktorí pomoc potrebujú. O vzniku združenia, jeho činnosti aj aktuálnych aktivitách sme sa rozprávali s riaditeľkou združenia Lenkou Taškovou Valicovou.



“Nemôžeme pomôcť každému, ale každý môže pomôcť niekomu.“

Lenka Tašková Valicová

*Lenka, vaše občianske združenie sa špecializuje na pomoc konkrétnej klinike, ktorá je súčasťou Národného ústavu detských chorôb v Bratislave. Prečo práve detská chirurgia?*

Klinika detskej chirurgie poskytuje starostlivosť všetkých vekových období od novorodenca cez špecifiká adolescentného obdobia po dospelosť. Každé toto obdobie má špecifický prístup k pacientovi čo sa diagnostiky aj liečby týka. Je najvyššie postavené pracovisko pre detskú chirurgiu na Slovensku. Lekári ročne vyšetria v ambulanciách približne 20 000 pacientov, z toho hospitalizujú takmer 5 000 pacientov, z čoho približne 3 000 pacientov podstúpi operačný výkon v celkovej anestézii. Súčasťou Kliniky detskej chirurgie sú tri oddelenia (dojčatá, dievčatá a chlapci). Súčasne zabezpečujú aj chod 7 ambulancií, ktoré zabezpečujú

liečebno-preventívnu starostlivosť a špecializované chirurgické výkony.

Príbehy našich pacientov sú rôzne v závislosti od poskytovanej lekárskej starostlivosti a preto je nevyhnutná spolupráca s ostatnými pracovníkmi Národného ústavu detských chorôb v Bratislave, čím poskytuje komplexnú starostlivosť pre detského chirurgického pacienta.

*Čo bolo podnetom pre vznik občianskeho združenia?*

Snaha zlepšovať a zdokonaľovať súčasnú situáciu pre malých pacientov viedlo samotných chirurgov k myšlienke založiť občianske združenie **DETSKÁ CHIRURGIA - OZ SLNIEČKO NA CESTE!** Práve toto združenie od roku 2012 pomáha najmä deťom, ktoré utrpeli vážne úrazy či zranenia pri dopravných nehodách, ale aj ich rodičom a samotným lekárom pri zvyšovaní

kvalifikácie a zavádzaní inovatívnych metód do procesov liečby detí.

*S akými cieľmi pracuje občianske združenie?*

Poslaním nášho občianskeho združenia je pomáhať deťom, ktoré prichádzajú na Klinikum detskej chirurgie z celého Slovenska. Sme si vedomí, že nedokážeme robiť zázraky na počkanie, ale naše výsledky už dnes hovoria samé za seba a rodičia s ich ratolesťami na nás spomínajú v dobrom. Vidíme rôznych pacientov s rozdielnymi diagnózami, liečbami i chirurgickými zákrokmi a naším cieľom je dať trošku slniečkovej radosti a spríjemniť pobyt deťom a ich rodičom v čase hospitalizácií v nemocnici.

*Predstava pomoci je pre každého z nás iná, skúste nám aspoň trochu priblížiť činnosť, ktorej sa venujete?*

Vďaka našim kreatívnym slniečkam – kolegynkám a dobrovoľníckam, sa snažíme vymýšľať nové aktivity priamo na oddeleniach pre detičky. Organizujeme predstavenia, tvorivé dielničky, čítame rozprávky alebo sa len jednoducho hráme s deťmi na oddelení. Nezabúdame na sviatočné obdobia, či už Mikuláša alebo Vianoce, ktoré naši pacienti musia stráviť v nemocnici. Poteší nielen vianočný stromček, ale väčší úsmev na perách detí vytvorí nečakaný darček. To je len útržok z činnosti občianskeho združenia, ktoré vnímajú detičky a rodičia priamo počas hospitalizácie. Veď nemožno zabudnúť ani na naše mamičky a oteckov, ktorí spolu s deťmi prežívajú náročné obdobie v nemocnici. Vďaka spolupráci s našimi sponzormi sme mohli napríklad zrealizovať skrášľovaciú hodinku pre rodičov. To stále nie je všetko... Klinikum detskej chirurgie tvorí aj jej vnútorný interié, ktorý inovujeme, zlepšujeme, rekonštruujeme izby a ostatné priestory kliniky. Snažíme sa vytvárať miestnosti pre rodičov, rekonštruovať kúpeľne, nábytok, ale našim úsilím je zabezpečiť aj vybavenie hračiek a kníh pre našich malých pacientov.

*Tých aktivít je ohromné množstvo. Občianskych združení pôsobí na Slovensku veľa, istotne nie je jednoduché získať finančné prostriedky. Akým spôsobom sa dostávajú k vám?*

Finančné prostriedky získavame z darov, ktoré sú poskytované na účet občianskeho združenia. Taktiež však organizujeme verejné zbierky, akcie na klinike i mimo nej a neustále vymýšľame a plánujeme projekty ako ešte viac pomáhať.

*Čo vás inšpiruje ku konkrétnej pomoci?*

Nikdy nezaháľame! Vymýšľame stále nové projekty pre našich najmenších. Mnohé nápady vznikajú priamo na klinike. Na jednej strane čas strávený s detskými pacientmi a rozhovory s nimi nám vedú jednoducho



povedať, čo by ich najviac potešilo, čo im chýba a čo potrebujú. Na druhej strane samotný personál spomenie chýbajúce veci, školské potreby, či iné drobnosti. A v neposlednom rade pozorovaním a „srdcami“, ktoré chcú pomôcť, nám prichádzajú inovatívne nápady, čo viac môžeme urobiť pre naše detičky.

Prečo práve **SLNIEČKO NA CESTE?** Jednoducho preto, lebo detičky sú naše slniečka a chceme, aby boli všetky zdravé a žiarili šťastím.

*Byť v nemocnici určite nie je nič príjemné, čím sa snažíte prevapíť a potešiť vašich malých pacientov aktuálne?*

Najaktuálnejší projekt je „S pastelkami v nemocnici“. Cieľom je zabezpečiť pacientom farebnú radosť v podobe pasteliek na kreslenie počas hospitalizácie. Ktokoľvek môže poslať svoje pastelky deťom na kliniku (**DETSKÁ CHIRURGIA - OZ SLNIEČKO NA CESTE!** Limbová 1, 833 40 Bratislava) a tým prispieť k radosti v očkách našich detí. Odmenou každého je úžasne dobrý slniečkový pocit a list s prevkapaním, ktorý pošleme každému darcovi.

Máme množstvo plánov a nápadov, medzi ktoré nepochybne patrí celková renovácia oddelení Kliniky detskej chirurgie a zlepšenie podmienok na oddeleniach, tak pre pacientov ako aj pre ich rodičov. Pomoc Kliniky detskej chirurgie je spoločná práca a týmto ďakujeme všetkým Vám za Vašu pomoc, ktorú si vážime, za finančné prostriedky, ktoré efektívne využívame a aj za Vaše pozitívne odozvy, ktoré nás ženu ďalej v našej dobrovoľnej práci pre našich malých veľkých pacientov.



# Opäť sme TOP!



**V závere uplynulého roka sa po dvoch online konferenciách konala výročná konferencia spoločnosti Allianz – Slovenská poisťovňa naživo. V priestoroch hotela Holiday Inn v Žiline poisťovňa vyhodnotila a poďakovala svojim najlepším makléorským spoločnostiam za ich výsledky v roku 2022.**

Máme za sebou náročné časy a preto sme hrdí, že sa nám v OK GROUP SLOVAKIA titul TOP partner podarilo obhájiť. Ďakujeme všetkým obchodníkom, ktorí sa svojou prácou na tomto výsledku podieľali.

Veríme, že naša spolupráca bude aj naďalej dobre fungovať a výsledky budú tešiť obe strany. Ocenenie si nesmierne vážime, je pre nás záväzkom a hnacím motorom do nasledujúceho obdobia.

# V Terchovej sme doma



**Pre mnohých je jeseň to najkrajšie obdobie v roku. Príroda hrá všetkými farbami a v ideálnom prípade babieho leta je október skvelým časom na turistiku. Tretí ročník Turistického zrazu sa uskutočnil 6. – 7. októbra opäť v srdci Vrátnej doliny a to v hoteli Boboty, ktorý je našim dlhoročným klientom. V prekrásnom horskom prostredí Národného Parku Malá Fatra sme sa rozhodli zrelaxovať telo aj myseľ a utužiť partnerské vzťahy s našim najvýznamnejším partnerom z radu poisťovní a to s poisťovňou Generali.**

Formálna časť dňa začala prezentáciou zástupcov poisťovne Generali, kde zhodnotili spoluprácu za uplynulý rok, predstavili novinky v poisťovni a spoločné obchodné plány, vízie a ciele pre rok 2023. OK GROUP SLOVAKIA patrí v poisťovni Generali medzi troch najväčších maklérov s najväčším medziročným rastom poistného. Veľmi si vážime, že z poisťovne prišlo až 13 ľudí a to vrátane členov predstavenstva, pánov Juraja Jurčíka, ktorý je aj riaditeľom organizačnej zložky a Karla Bláhu. Tak isto sa turistického zrazu zúčastnili aj riaditelia jednotlivých odborov ako je úpis, obchod a likvidácia. Na koniec prezentácie boli všetci zástupcovia poisťovne ocenení zlatou medailou top partnera OK GROUP SLOVAKIA.

Po výdatnom obede a nabalení turistického proviantu spolu s fľaškou dobrej slivovice sme sa všetci spolu vybrali na túru na Jánošíkove diery. Je to najkrajšia a najobľúbenejšia časť Malej Fatry. Jánošíkove diery sa nachádzajú v prírodnej rezervácii Rozsutce skladajúce sa z troch častí: z Dolných dier, Horných dier a Nových dier. V dierach sa nachádza viac ako 20 vodopádov a príroda je to naozaj očarujúca. Naša turistická trasa začala pri hoteli Diery v Terchovej, kde nás ako obvykle zaviezol turistický vláčik.

Tento rok všetci účastníci prešli až na koniec túry, cieľ bol na lúke nad obcou Štefanová. Po krátkom občerstvení a znovu načerpaní sily sme sa vrátili späť do hotela Boboty. Po krátkom oddychu v hoteli bola pripravená súťaž vo varení rôznych jedál na parkovisku pred hotelom. Všetci účastníci boli rozdelení do piatich skupín, kde mohli ukázať akí sú statní kuchári. Varili sa typické slovenské špeciality a to: bryndzové halušky, bryndzové pirohy, guláš, kapustnica a grilované klobásy. Všetky jedlá boli uvarené fantasticky a to až tak, že ešte ráno o druhej sa dojedala kapustnica priamo z kotlíka. Za každé družstvo boli vyhlásení najlepší kuchári a bol im udelený Rád zlatej varešky. Keďže október je už na horách chladnejší, po varení sme sa presunuli do hotela, kde do neskorých hodín pokračovala voľná zábava aj s ochutnávkou rumov.

Touto cestou by sme chceli poďakovať za krásny zážitok všetkým zúčastneným, ale aj nášmu top partnerovi poisťovni Generali a hotelu Boboty za úžasnú organizáciu, atmosféru a ochotu.

Veríme, že sa čoskoro opäť spoločne stretieme.



# Podzimní inovace v pojištění občanského majetku

Loňský rok byl ve znamení dalších inovací v oblasti pojištění občanského majetku. Po dlouhých letech inovovali velcí hráči, pozadu však nezůstávají i ti menší, kteří boří léty zažité představy. Nekonečně dlouhé, obtížně pochopitelné a pohledem klienta nezáživné pojistné podmínky začínají být u menších progresivních pojišťoven minulostí. Pojďme se tedy namátkou podívat na pár novinek.

Allianz pojišťovna od 1. listopadu 2022 inovovala svůj vlajkový produkt Můj Domov (verze 05), kde rozšiřuje rozsah pojištění o nová rizika i jednotlivá ustanovení a detailněji zpřesňuje definice. Nově mají pojistné podmínky úctyhodných 108 stran. Generali Česká pojišťovna provedla od září drobné změny u svého produktu Můj majetek 2.0. Namátkou změnu limitů pojistných nebezpečí u balíčků, nově odpovědnost vlastníka nemovitosti i pro IČO a další. Pojistné podmínky mají 60 stran textu.

Stranou nezůstává ČSOB pojišťovna: změny se týkají např. zvýšení limitů pojistného plnění bez navýšení pojistného, vyšší limity pro velmi úsporné stavby, v rámci asistenčních služeb servis tepelných čerpadel a klimatizací. Pojistné podmínky mají 23 stran.

Kooperativa zůstává beze změn, v tichosti zavedla možnost platit občanský majetek i na měsíční bázi bez podrobných přírůžek.

K významnému vylepšení se odhodlala ČPP u svého bestselleru DOMEX+, k dokonalosti chybí možnost měsíční platby pojistného a vyšší limit u občanské odpovědnosti, který je na dnešní dobu trestuhodně nízký.

UNIQA stále finišuje svůj nový, dlouhodobě avizovaný a netrpělivě očekávaný produkt občanského majetku, který má být součtem toho nejlepšího po završené fúzi s AXA pojišťovnou.

A kdo je tou pomyslnou štikou v rybníku, největším a nejprogresivnějším inovátorem? Jednoznačně Pillow pojišťovna. Pojistnou smlouvu sjednáte na jedinou stránku a samotné pojistné podmínky mají pouhých 12 stran.

Zde je vidět, že kde je vůle (snaha), tam je i cesta. Pillow garantuje neuplatnění podpojištění u domácnosti, budov a vedlejších staveb, automaticky valorizuje pojistné částky



dle unikátního algoritmu, uplatňuje pouze jedinou spoluúčast na událost, má minimum sublimitů a exkluzivní odpovědnost k nemovitosti v duchu „jakou roli máš, takovou odpovědnost potřebuješ“. Platit lze pouze ročně nebo měsíčně. Zde je vidět jasný trend, kdy čím dál více klientů volí u občanského majetku měsíční platbu (založím trvalý příkaz a zapomínám). Tato je stabilnějším příjmem i pro samotné pojišťovny, roční platba za pojistku může současně s vyúčtováním za plyn a elektřinu rozhodnout, čemu dá klient přednost... Jednoznačným trendem v následujících letech je tedy zjednodušování a srozumitelnost pojistných podmínek bez „skrytých perel“ v neprospěch klienta. Ruku na srdce, který z Vašich klientů si dal tu práci a přečetl si všech 108 stran pojistných podmínek?

Cesta je samozřejmě ještě dlouhá, ale krátké a úderné pojistné podmínky jsou jasným trendem současnosti!

Milan Troščák  
specialista pojištění IN-FRAN s.r.o.  
partner OK BROKERS

# (NE)konference OK BROKERS 2022



**Jinými slovy, tradiční setkání Partnerů OK BROKERS, jsme pojali zcela netradičně. Budování a fungování Partnerské sítě není totiž jen o oficiálních schůzkách a jednáních, ale také o neformálním setkávání, výměně zkušeností, poznávání a sdílení radostí i starostí běžných dnů. Pojďte si s námi tedy připomenout atmosféru naší (NE)konference, která se konala v úterý 11. října v Hrotovicích u Třebíče.**

Oproti letům předchozím byl koncept celé akce pojat především volnočasově a bylo na každém, kterou z plánovaných aktivit si zvolí. Na výběr byl společný turistický výšlap do Dalešického pivovaru, cyklovýlet po okolí Dalešické přehrady, wellness program a sportovní vyžití v prostorách hotelu nebo adrenalinový paintball. O večerní rozprůdění zábavy se následně dokonale postaral Zdeněk Izer, jehož nekorektně humorné vystoupení bylo pro mnohé doslova nezapomenutelným zážitkem.

Velmi nás těší, že pozvání na toto neformální setkání přijalo více než 120 spolupracovníků z řad Partnerské sítě OK BROKERS a svou aktivní účastí přispěli k perfektní atmosféře tohoto říjnového dne!

Jménem celého týmu OK BROKERS děkujeme za účast a již nyní se těšíme na další společná formální i neformální setkání!

# Vysoké ceny ve stavebnictví a inflace přepisovaly v roce 2022 pojištění občanského majetku



**Uplynulý rok 2022 byl v mnoha ohledech jiný než roky předchozí. Zprostředkovatelé pojištění měli celý rok plné ruce práce s aktualizacemi svého portfolia majetkového pojištění. Proč bylo a je nutné pojištění pravidelně revidovat? Co hrozí, pokud není pojištění správně nastaveno a jak může pomoci CHALoupka?**

Pro zprostředkovatele, kteří sjednávají majetkové pojištění, byl rok 2022 bezesporu rokem revizí a aktualizací majetkových smluv. Po mnoha letech, kdy se ceny stavebních prací a materiálů zvyšovaly pomalým tempem, došlo v roce 2022 ke skokovému navýšení všech vstupů, tvořících cenu nových domů. Již ke konci roku 2021 začaly stoupat ceny stavebních materiálů. Částečně to bylo zaviněno výpadkem dodávek stavebních materiálů v době

covidu, dále pak nárůstem ceny stavebních prací a do třetice nebývale vysokou inflací. Zatímco růstu cen nemovitostí si je většina veřejnosti vědoma, ne všichni si dají tuto skutečnost do souvislosti s nutností úpravy majetkového pojištění. Jeden z nejčastějších omylů klientů se týká stanovení hodnoty pro pojištění domu. Klienti se často domnívají, že pojistná částka je hodnota, za kterou dům koupili, nebo

kdysi postavili. Tato představa je však mylná, pojištění domů se sjednává na tzv. novou cenu, tj. na hodnotu, za kterou je možné stejně velký dům znovu postavit. Ze zkušeností našich obchodníků je zřejmé, že většina klientů neví, jak a na jakou hodnotu je jejich majetek pojištěn. Klienti si neuvědomují, že je potřeba pojištění průběžně aktualizovat. Z toho vyplývá, že role poradce je v tomto směru naprosto zásadní.

## *Za všechny jeden příběh z denní praxe našich obchodníků.*

Pan K. žije se svojí rodinou ve dvougeneračním domě. Dům pojistili v roce 2001. V roce 2022 se rodina rozhodla, že investuje do solárních panelů. Až v této chvíli je napadlo ověřit si, zda je jejich stávající pojištění dostačující a požádali svého známého obchodníka, aby jim sjednané pojištění zkontroloval. Byli dost nepříjemně překvapeni, když jim obchodník vysvětlil, že by v případě totální škody na domě dostali od pojišťovny cca maximálně 100 tis. Kč. Dům byl pojištěn na pojistnou částku 1 mil. Kč (nejspíše již v době sjednání stávající smlouvy došlo k chybnému stanovení pojistné částky), aktuální nová cena domu byla stanovena ve výši 10 mil. Kč. Pokud by došlo k větší nebo totální škodě, pojistné plnění by zcela jistě nestačilo na obnovu domu. Jelikož rodina nemá velké úspory, nejspíše by všichni přišli o střechu nad hlavou. S aktualizací svého pojištění proto pan K. rád souhlasil. Podle dat České asociace pojišťoven má správně stanovenou pojistnou částku na majetkovém pojištění jen asi třetina smluv. Nejčastěji výše podpojištění činí mezi 20 % a 49 %, u 15 % smluv převyšuje podpojištění dokonce více než 50 %.

## *Co hrozí, pokud není pojištění aktualizováno?*

V případě vzniku pojistné události může být zjištěno podpojištění nebo nepojištěné pojistné nebezpečí, v důsledku čehož může dojít ke krácení nebo zamítnutí pojistného plnění. Klient pak nemá dostatek financí na opravu zničeného nebo poškozeného majetku a musí sáhnout do vlastních rezerv. Pokud nemá klient dostatečné vlastní finanční rezervy, o to větší pozornost by měl věnovat ochraně svého majetku vhodným pojištěním.

## *Může klientům pomoci indexace pojištění?*

Indexace může pomoci udržovat aktuální výši pojistné částky, ale jen v tom případě, pokud je při vzniku pojištění správně nastavena pojistná částka a současně nedošlo k větším úpravám nebo změnám dispozice domu.

## *Kdy je vhodné pojištění aktualizovat?*

Pojištění se vyplatí aktualizovat vždy, když se mění něco podstatnějšího. Může se jednat například o změnu dispozice, rekonstrukci nebo modernizaci domu.

Dosud bylo doporučováno revidovat pojištění majetku přibližně po třech až pěti letech. S ohledem na aktuální vývoj cen a také inflace lze doporučit aktualizaci nejpozději po dvou letech od sjednání pojištění.

**Většina klientů neví,  
jak a na jakou hodnotu  
je jejich majetek pojištěn.**

**Pojištění domů se sjednává na  
tzv. novou cenu, tj. na hodnotu,  
za kterou je možné stejně velký  
dům znovu postavit.**

## *Jak správně stanovit pojistnou částku?*

Stanovení nové ceny pro pojištění domu může být problém. Je pravda, že pojistnou částku pro pojištění domu je možné ověřit ve většině kalkulátorů pojišťoven. Z praxe však vyplývá, že ceny nastavené v kalkulátorech nejsou dostatečně aktualizovány a zde zjištěná pojistná hodnota je spíše nižší, takže kalkulačka moc nepomůže.

Kde tedy nejlépe zjistit pojistnou částku pro pojištění domu? Jednoduše v naší aplikaci CHALoupka! Zde mají obchodníci OK HOLDING možnost využít orientačního výpočtu, který byl stanoven přímo týmem oceňování majetku z OK GROUP. Výpočet vychází z aktuálních ukazatelů cen prací a materiálů ve stavebnictví a je průběžně aktualizován. Stačí správně zadat parametry velikosti budovy. Další důvod, proč začít v CHALoupce pracovat.

## *Co říci závěrem?*

Správně nastavené pojistné krytí by mělo tvořit základ osobních financí každého klienta. Dobře pojištěný klient se nemusí obávat nepříjemných překvapení v případě vzniku pojistné události a řešení škody. Nabídka revize nebo aktualizace smlouvy je nezbytnou součástí servisu, který obchodník klientovi poskytuje. Díky našim aplikacím je navíc tato služba rychlá, jednoduchá a efektivní.

Jaroslava Mazálková

# OK KLIENT je vidět

Podzim se již tradičně ve finančně-poradenském odvětví nese ve znamení různých zajímavých eventů a setkání. Ne jinak tomu bylo v roce loňském, kdy jsme se s OK KLIENT několika těchto akcí zúčastnili. A byli jsme vidět.

Na nejvýznamnějších konferencích pro finanční poradce FINFEST a COLORS OF FINANCE, kde jsme byli hlavními partnery, jsme měli možnost osobně se setkat, představili jsme koncept našich OK Portfolií a byli jsme součástí několika zajímavých panelových diskusí. Podzim jsme následně završili každoročním setkáním s manažery obchodních skupin OK KLIENT, které jsme tentokrát uspořádali ve Zlíně v krásných prostorách Galerie Desítky.



# Nová spolupráce s Fortegra Europe



**Jakožto první pojišťovací zprostředkovatel v České republice jsme spustili produkty pojišťovny Fortegra Europe v našem vlastním sjednavači! Pojištění GAP a prodloužených záruk na vozidla se tak stanou ještě více dostupnými pro nejširší klientelu OK HOLDING.**

Dlouhodobě uznávaná značková pojištění DEFEND pro motorová vozidla ve spolupráci s pojišťovnou Fortegra Europe jsme na podzim 2022 otevřeli pro nejširší klientelu jako vůbec první zprostředkovatelé na trhu. Sjednat lze pojištění GAP či prodloužení záruky pro nové i ojeté vozy, které chrání klienty před nepříjemnými dodatečnými výdaji spojenými s poruchami vozidla či ztrátou vozidla v důsledku totální škody či krádeže. Jako první zprostředkovatel na tuzemském trhu máme možnost tato doplňková pojištění

pro automobily sjednávat snadno a rychle ve vlastním sjednavači, tedy v našem sjednavači CARkulka. Pro naše obchodní partnery jsme společně s pojišťovnou natočili videoklip, ve kterém kolega Matyáš Charvát se zástupkyní pojišťovny Fortegra Gabrielou Motežčíkovou shrnuli klíčové informace. Videoklip je možné zhlédnout i na našich sociálních sítích.

# IT V NOVÉM



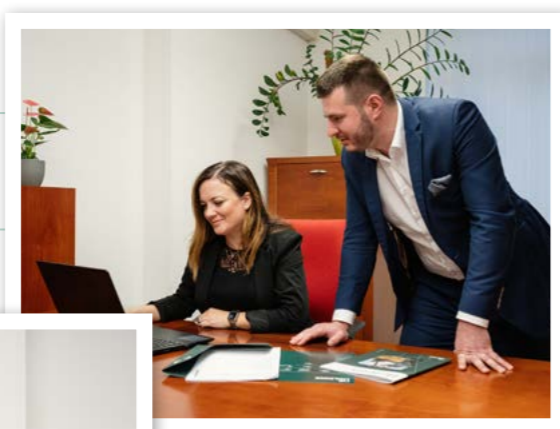
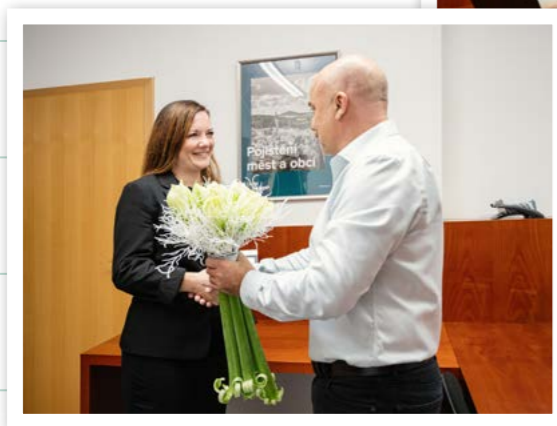
Zleva: Jaromír Sedláček, Luboš Kučera, Lukáš Křivánek, Matěj Nováček, Patrik Fišer, Ondřej Baar, Petr Horáček, Peter Babic

**O tom, že oblast informačních technologií je pro fungování celého uskupení OK HOLDING klíčová, netřeba pochybovat. Po rozšíření a stabilizaci pracovního teamu jsme na podzim také přistoupili k zásadní rekonstrukci prostor pro naše IT oddělení.**

Samostatné pracoviště IT, které se již třetím rokem nachází v budově D v Brno Business Parku na Londýnském náměstí, tak dostalo novou podobu. A nám nezbývá než kolegům z IT oddělení OK HOLDING pod vedením Petra Horáčka popřát, ať se jim v nových prostorách daří!

# Personální změny v OK HOLDING

Přinášíme přehled nejdůležitějších  
personálních změn v rámci uskupení  
OK HOLDING. Všem uvedeným kolegům  
přejeme mnoho úspěchů v jejich nových či  
rozšířených pracovních pozicích!



## OK GROUP

Matyáš Charvát, šéf centrály v Brně a ředitel podpory obchodu, změnil své hlavní profesní působení a ke konci listopadu odešel do komunální politiky.

Ke stejnému datu byla ředitelkou brněnské centrály jmenována Michaela Škrobánková, jež současně zůstává i v pozici HR manažerky celého uskupení OK HOLDING.

Agenda podpory obchodu byla rozdělena: oddělení úpisu pro majetek a motorová vozidla v Brně spadá

taktéž pod vedení ředitelky centrály, úsek produktových specializací a úsek procesních specializací (likvidace, risk management) převzal do své kompetence obchodní ředitel, Jan Maloch. Řízení všech poboček aktuálně spadá do gesce ředitelky pobočky Praha, Mariety Vodrážkové Melichárkové.



**Karolína Emmerová**

Vystudovala vysokou školu se zaměřením na cestovní ruch. Již v průběhu studia spolupracovala na organizaci kongresů a společenských akcí. V roce 2004 se její cesta začala ubírat směrem k pojišťovnictví a nastoupila u regionálního makléře do oddělení pojištění motorových vozidel. Po přestupu ke konkurenční makléřské společnosti rozšířila tamější tým likvidace, a tak začala její nová etapa života, která trvá dodnes. Po 8 letech přijala nabídku posunout se profesně dále a od loňského června se v pozici specialistky likvidace stala posilou pražské pobočky. Karolína s manželem a jejich dvěma dětmi rádi tráví společný čas na jihu Čech v České Kanadě, kde mají milovanou chalupu. Zde se věnují hlavně turistice a rekreačně sportu.



**Petr Kopáček**

Po absolvování školy svou kariéru začal v roce 1989 v České pojišťovně jako likvidátor škod. Zkušenosti a znalosti dále rozvíjel v Živnostenské pojišťovně, kde působil jako likvidátor škod motorových vozidel a strojů. Poté nastoupil v roce 2007 do Generali pojišťovny a.s., od roku 2015 přesedlal do obchodní sféry a vedl svůj tým jako manažer obchodní skupiny. Své zkušenosti z likvidace škod propojil s obchodním pohledem na klienta. Od srpna 2022 je již součástí olomouckého týmu likvidací OK GROUP. Ve volném čase Petr rád vyrazí na kolo a věnuje se turistice. Velkou radost mu přináší a energii dobíjí jeho pětiletý vnuk Vojtěšek.



**Jaroslava Prokopová**

V pojišťovnictví se pohybuje od roku 2003. Během své 20leté kariéry v tomto oboru zastávala řadu pozic v několika pojišťovnách, od výhradního pojišťovacího agenta retailové pojištění, přes manažera obchodní skupiny vnitřní sítě až po vedoucí oddělení vzdělávání a metodiky, aby se pak opět vrátila k obchodu, respektive k úpisu tentokrát průmyslového pojištění velkých rizik. Součástí OK GROUP

se stala v létě loňského roku. Její specializací je podpora obchodu v oblasti pojištění D&O, profesní odpovědnosti a pojištění kybernetických rizik.

Jaroslava je zvědavou čtenářkou literatury faktu a v dobré kondici se udržuje jízdou na kole a pěší turistikou. Tyto její zájmy doplňuje včelaření.

## Agroteam CZ



**Veronika Mrázová**

Veronika v roce 2022 úspěšně dokončila studium na Jihočeské univerzitě v Českých Budějovicích, kde studovala obor Zootechniky se specializací na jakost potravin. Po státních zkouškách dostala příležitost připojit se k Agroteamu, kde nyní mezi přátelským kolektivem buduje základy své kariéry v pozici projektového manažera v rámci Programu rozvoje venkova. Volný čas většinou tráví s fotoaparátém v ruce nebo na statku, který s přítelem rekonstruuje. Její velkou vášní jsou i zvířata, se kterými sdílí život odmala.



**Jiřina Pavelková**

Je absolventkou Zemědělské fakulty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích v oboru Zemědělské inženýrství. Ještě před ukončením studia nastoupila v roce 2017 na post odborného referenta na Registru vinic v Ústředním kontrolním a zkušebním ústavu zemědělském, kde vykonávala kontrolu vinic a následnou administrativní agendu ve svěřeném regionu. Problematika zemědělství, a především vinařství je jí velmi blízká, proto se rozhodla ke konci srpna roku 2022 ukončit pracovní poměr ve státní správě a změnila své profesní směřování. Díky znalostem dotační problematiky obstála v náročném výběrovém řízení a z pozice projektového manažera se tak stala oporou nově vybudované pobočky v Hrušovanech nad Jevišovkou. Jiřina ve svém volném čase opečovává rodinné dědictví, tedy malé vinařství. Potřebnou energii a radost do života dobíjí při toulkách přírodou na svém koni. Celým jejím životem ji provází obliba v révé vinné a umění výroby vína, proto se řídí motem „kde není vína, není lásky“.

# Ohlédnutí za manažerskou poradou OK HOLDING

Po dvouleté vynucené pauze měl konečně manažerský tým OK HOLDING možnost setkat se naživo a mimo jiné také oficiálně přivítat ve svých řadách několik nováčků, kteří se stali posilami našich členských firem právě v uplynulých dvou letech.

Ve středu 5. října se tak v prostorách hotelu Best Western International Brno, našeho dlouholetého klienta, setkalo celkem 31 kolegů z 32členého manažerského týmu. Program porady byl doslova nabitý od první do poslední minuty: představení obchodních výsledků jednotlivých společností a poboček, zhodnocení spolupráce s obchodními partnery napříč zájmovými sektory podnikání, zhodnocení fungování backoffice, personalistika, marketing, IT, ekonomika, definování problematických oblastí a návrhy řešení, specifikace cross-selingových cílů a postupů... To byla jen některá z řady témat, která zazněla.

“Tato manažerská setkání považuji za velmi důležitá a přínosná. Je zde prostor pro výměnu informací, sdílení zkušeností a nápadů na cross-selingové příležitosti. Žádný nápad a názor není špatný! Každý z kolegů u stolu je silnou osobností, schopnou posouvat věci dopředu, a zejména odborníkem, špičkou ve svém oboru. Je pro mne velmi obohacující sledovat ono pomyslné “tření mozků”, a také energii a emoce celého týmu. A když vidím, kolik nových myšlenek a nápadů máme, nemám o budoucnost společností OK HOLDING nejmenší obavu!”  
dodává Radek Kubiš st.



# JazzFestBrno už není jen festival, příští rok láká na Dianu Krall



„JazzFestBrno je jedním z nejvýznamnějších festivalů svého druhu ve střední Evropě. Nabízí pestrou směsici umělců od talentovaných domácích hudebníků až po největší hvězdy světové scény,“ napsal před pár lety publicista BBC Music Mikel Toms o brněnské jazzové přehlídce. Od roku 2021 je jejím hlavním partnerem OK HOLDING.

Slova britského novináře jsou jen dalším z důkazů, že se JazzFestBrno za více než dvě dekády své existence vypracoval nejen na pozici nejvýznamnější jazzové přehlídky v České republice, ale výrazně se zapsal i na světovou mapu jazzových festivalů. Do moravské metropole díky němu zamířili mnohonásobní držitelé prestižních uměleckých ocenění včetně cen Grammy a hvězdy světového formátu. „Mezi ty největší patří například Chick Corea, Pat Metheny, Herbie Hancock, Wayne Shorter, Bobby McFerrin, Jazz at Lincoln Center Orchestra s Wyntonem Marsalisem, Dianne Reeves, John Scofield, Gregory Porter, Diana Krall, Richard Bona, John McLaughlin nebo Brad Mehldau,“ připomíná umělecký ředitel Vilém Spilka. Řada interpretů světového jména navštívila Českou republiku poprvé právě zásluhou festivalu JazzFestBrno.

## Z třídenního festivalu kulturní institucí

JazzFestBrno začínal v roce 2002 jako třídenní hudební přehlídka. Za více než dvacet let však vyrostl v kulturní instituci, která pořádá celou plejádu doprovodných akcí a dalších aktivit. Na začátku léta festival vrcholí akcí Slavnosti synkop, která dává v Divadle Husa na provázku na třech pódii během jediného dne prostor těm nejzajímavějším kapelám českých jazzmanů. Na podzim se konají festivalové ozvěny Echoes of JazzFestBrno. Festival pořádá také sérii Tension zaměřující se na přesahy jazzu a elektronické hudby, den plný workshopů JazzFestBrno dětem s podtitulem Hrajeme hudbu bez

not a koncerty v dalších městech na jižní Moravě pod názvem JazzFestBrno on the Road. Českou jazzovou scénu podporuje a zviditelňuje také formou soutěží pro mladé talentované kapely i pořádáním showcase, na kterém se prezentují etablované české kapely mezinárodnímu odbornému publiku. Originálně festival reagoval také v době covidového lockdownu, kdy ve spolupráci s Českou televizí vytvořil hned několik exkluzivních televizních koncertů. Zatím posledním přírůstkem do rodiny festivalových aktivit je hudební vydavatelství Bivak Records.

## Hvězdný ročník 2023

Rok 2022 se nesl ve znamení návratu živé kultury do našich životů. „Že jsou hudební fanoušci po koncertech lační, potvrdila vysoká návštěvnost. Na festival zavítalo přibližně 14 000 diváků a uplynulý ročník se tak zařadil mezi ty vůbec nejúspěšnější,“ ohlíží se výkonný ředitel Vlastimil Trllo.

Vysokou návštěvnost lze očekávat i v roce 2023. Do Brna se totiž vrátí okouzující zpěvačka a klavíristka Diana Krall, vůbec poprvé se na festivalu představí kultovní smyčcový soubor Kronos Quartet slavící 50 let na scéně. Dalšími osobnostmi 22. ročníku festivalu budou kytarista John Scofield, klavírista Tigran Hamasyan či kontrabasista Dave Holland. Podrobný program najdete na webu jazzfestbrno.cz.



# Jaký je pohled klientů na investování v současné době?



To, že situace je pro mnoho lidí v současné době náročná, nemusíme asi příliš připomínat. Rostoucí inflace a energetická krize mění pohled nejen na každodenní život, ale také na oblast investování – jednotlivé komodity či nabízené finanční produkty. Stále častěji se objevují myšlenky ohledně „zadních vrátek“ v podobě finančních rezerv. Do čeho investovat dle své finanční a životní situace, aby to bylo výnosné? Jaké investice jsou ty bezpečné? To bývají nejčastější otázky, které si klienti v dnešní době kladou.

Kvůli inflaci klienti vyhledávají produkty s vysokým výnosem. Na druhou stranu jsou si vědomi rizik spojených s vysokým výnosem na základě pochybných schémat týkajících se finančních kauz z roku 2021 (Arca Investments, C2H aj.). Podobným příkladem je aktuálnější dění ohledně Fair Creditu, kde nemálo investorů přišlo nebo i přijde o své zainvestované částky. V OK PROFIT se díky investičnímu výboru vyhneme případným rizikům a pro klienty hledáme jen ta bezpečná a dlouhodobá řešení. V loňském roce se klienti více obávali investic do dluhopisů, nicméně v rámci konzultace s poradci si rádi vyslechli jejich rady a došli ke společnému závěru. V OK PROFIT jsme velice obezřetní v přístupu k dluhopisům, proto sledujeme aktuální dění na trhu a reagujeme na něj. Na podzim loňského roku, v říjnu, po dlouhých letech bez vhodných dluhopisových příležitostí, nastaly časy, kdy se například investoři do českých státních dluhopisů zaradovali.

Pokud má klient možnost investovat více peněz, jde zpravidla cestou diverzifikace a složení portfolia z konzervativnějších produktů. Co se týká jednotlivých produktů, v současné době se jedná o investice do fondů peněžního trhu (Conseq depozitní Plus a Conseq Repofond), které klientům ukládají peníze u ČNB a při současných úrokových sazbách vynášejí 6,25 % p.a. s týdenní likviditou. Je to velmi konzervativní investování podobné bankovním vkladům, ale právě s týdenní likviditou vynáší více, proto jsou tyto produkty momentálně tolik oblíbené. Jejich atraktivita klesne, jakmile ČNB začne úrokové sazby opět snižovat. Jak je již ale obecně ve finanční oblasti známým pravidlem, úspěšné investování spočívá v uvažování v dlouhodobém horizontu, výběrem kvalitních nástrojů a vhodné diverzifikace.

Lukáš Lichtenberk

# Developerský projekt VRANOVSKÝ DVŮR



OK REAL ESTATE představuje developerský projekt bytového domu v obci Břasy, nacházející se 11 km od Rokycan a 16 km od Plzně. V uceleném projektu vzniknou postupně 3 bytové domy s 20 bytovými jednotkami. Kvalitní provedení, líbivý standard a široká škála dispozic – od investičních menších jednotek po komfortní 4kk pro celou rodinu.

Výstavba probíhá ve třech etapách a momentálně začíná sekcí domu s názvem C. Dále budou pokračovat etapy B a A. Dokončení projektu očekáváme ve 4Q roku 2023 s termínem nastěhování nejpozději v 1Q roku 2024.

Developerem je stavební a betonářská firma INSTAV zabývající se především výrobou a dopravou betonových směsí. Stavební divize řeší realizace všech pozemních staveb. Portfolio tvoří především rodinné domy, výrobní a skladovací haly nebo objekty bytové výstavby. INSTAV je rodinnou firmou, jejíž prioritou je dobrá pověst, osobní přístup ke každému zákazníkovi, vysoká kvalita a především jistota, že vždy dostojí svým závazkům. V současné době společnost realizuje zakázky především na Plzeňsku a Berounsku, ale nebrání se projektům i v jiných oblastech. Vše, co v INSTAV dělají, dělají s vědomím, že pomáhají lidem tvořit domov na pevných základech.

## Lokalita BŘASY

Obec Břasy se nachází v okrese Rokycany v Plzeňském kraji, pouhých 11 km severně od Rokycan a 16 km severovýchodně

od Plzně. Dobrou dostupnost obou center umožňuje i příkladná obslužnost veřejné dopravy, jak autobusové, tak vlakové, často i několikrát za hodinu. Břasy samotné jsou malou obcí s 2306 obyvateli a dostupnou veškerou občanskou vybaveností (obchody, mateřskou školkou, základní školou obou stupňů, praktickými lékaři i zubaři, dostatkem sportovního, volnočasového i kulturního vyžití). Díky své lokaci se navíc jedná o ideální vstupní bod pro výlety do okolí, ať už podél povodí řeky Berounky nebo do Křivoklátské vrchoviny v CHKO Křivoklátsko.

Nákup nemovitosti je často tou nejzásadnější investicí v životě. V OK REAL ESTATE víme, jak důležitá je problematika výběru ideálního bydlení. Proto jsme připraveni zodpovědět veškeré dotazy a poskytnout potřebnou podporu a servis. Rezervujte si již nyní své budoucí bydlení!





Zleva: Richard Tintěra s Michalem Weberem

OD MYŠLENKY K ÚSPĚCHU

# Na návštěvě na Farmě Otročin, největší produkční ekofarmě v České Republice

Společnost Agroteam CZ spolupracuje s největší produkční ekofarmou u nás již mnoho let. Za tuto dobu se podařilo zrealizovat celou řadu úspěšných a funkčních projektů. Ten současný však přesahuje hranice České republiky, a dokonce ho lze nazvat projektem „světového měřítká“. Plánem společnosti je vybudovat jednu z největších robotizovaných ekofarem na produkci mléka na světě. V rozhovoru s ředitelem farmy, Ing. Richardem Tintěrou, jsme se proto mimo jiné ptali, co takto úspěšný podnik vede k tomu, aby realizoval zemědělství ekologicky a proč vsadil na robotizaci.

0

**Co vás vedlo k rozhodnutí, zaměřit se na ekologickou produkci v intenzivním chovu dojnic?**

Žijeme s kolegy ekologickým zemědělstvím. Máme principy ekologického zemědělství v DNA a zároveň jsme orientovaní na produkci potravin. Chováme dojnice plemene ČESTR v podhorských podmínkách CHKO Slavkovský les a jsme největšími producenty bio mléka v ČR. Ekologická produkce je tedy pro nás samozřejmostí.

**Ovlivňují vaše hospodaření nějak zásadně specifické požadavky ekologie oproti konvenčnímu hospodaření (speciální technika? speciální postupy? legislativní překážky)?**

Zcela jistě. Bio znamená celý souhrn procesů a činností na farmě, které jsou odlišné od konvenčního způsobu hospodaření, kde v centru dění je půda a život v půdě, zvíře, skutečná udržitelnost nebo výhradně organické zdroje. Právě v tom spočívá ten základní rozdíl. A přitom finální produkt, resp. vyprodukovaná potravina je téměř stejná. Jen je vyprodukovaná jinak – udržitelně. Pak je to samozřejmě celá řada technologických postupů a pracovních operací včetně speciální techniky. Pod značkou, resp. přístupem BIO, bychom měli vnímat především jeho konkrétní specifika jako jsou například pastva a svobodný pohyb zvířat, nepoužívání růstových nebo reprodukčních hormonů u zvířat, absolutní absence pesticidů nebo anorganických hnojiv, pestré a druhově bohaté osevní postupy, hojné využívání vhodných zlepšujících

mezíplodin a stálá pokrývnost půdy, resp. celá další řada konkrétních opatření, které jsou v souladu s životním prostředím a vedou tak k celkově udržitelnému zemědělskému hospodaření člověka v krajině a s krajinou v souladu.

Jako zemědělci jsme „správcí“ svěřené půdy. Lidský život je z pohledu koloběhu Země velice krátký, a měli bychom tedy půdu odevzdat dalším generacím ideálně v lepším stavu, než jsme ji převzali. K tomu je ekologické zemědělství v rámci svých přístupů, myslím, výborným nástrojem.

Protože se ale bavíme o intenzivním ekologickém hospodaření, jsem si jistý, že už brzy i v našich podmínkách (700 m n. m.) budeme dosahovat stejných hodnot užitkovosti i výnosů, jako kdybychom byli v konvenci.

**V roce 2021 jste se společností Agroteam CZ žádali o dotaci na výstavbu nové robotické stáje. Dle technologických firem se z vás tím stane jedna z největších ekologických robotizovaných farem na světě. Proč tak intenzivní robotizace?**

Jsmo tým mladých inovativních ekologických zemědělců orientovaný na dosahování cílů skrze nejpokročilejší technologie a moderní přístupy. Vybudování automatizované stáje pro dojnice bylo jakýmsi vyvrcholením našeho organického růstu. Zaváděním nových smart technologií jsme postupně zlepšovali výsledky chovatelské i businessové. Dostali jsme se ale do fáze, kdy jsme dosáhli v daných technologic-

kých podmínkách relativního maxima. Novou stájí neřešíme jen problematiku dojení v dojících robotech a nedostatek kvalifikovaných lidských zdrojů, ale jde o komplexní koncept chovu dojnic, který absolutně mění zaběhlý stereotyp procesů na farmě. Jde o změnu uvažování a přístupu. Jde o vztah win-win mezi chovatelem na jedné straně a zvířetem na straně druhé. Jsem přesvědčený, že jen tímto rozsahem automatizace jsme schopní do budoucna zajistit svou konkurenceschopnost v českých i evropských podmínkách. Mohu konstatovat, že takovýto rozsah automatizace produkce mléka zatím nemá v ČR obdoby ani v konvenčním chovu dojnic. Myslím, že toto je nejlepší možná vizitka pro ekologické zemědělství jako takové jak v ČR, tak v zahraničí.

**Jaké máte s farmou plány do budoucna?**

Naší vizí je stát se evropským lídrem v produkci biomléka – skrze nejmodernější technologie a přístupy šetrné k životnímu prostředí udávat trend a stát se vzorem ekologického zemědělce. Od nového projektu automatizovaných stájí včetně robotického dojení máme obrovská očekávání a jsme hodně na začátku. Krátkodobým plánem je tedy co nejlépe zvládnout přechod z klasického modelu chovu dojnic k plné automatizaci. Ve střednědobém horizontu chceme naši intenzivní produkci dosáhnout stejných hodnot výnosů a užitkovosti jako konvenční zemědělci a chceme tak vyvrátit mýty o neefektivitě a drahé produkci

z ekologického zemědělství. Zároveň se chceme stát nezávislými na externích vstupech.

**Dovolte nám, prosím, také jednu osobní otázku: jak trávíte volný čas, pokud nějaký máte?**

Domnívám se, že je na světě dobře tomu, komu je práce zábavou, radostí a životní náplní. V kombinaci s úžasnou milující rodinou, kterou mám – mám dobrou ženu a 4 děti – jsem do syta naplněn. Mimo rodinu a pracovní aktivity mám vášeň pro myslivost.

Michal Weber, obchodní ředitel:

Celá filozofie produkčního ekologického zemědělství v kombinaci s robotizací je skutečně velmi zajímavá a ukazuje možné budoucí směřování zemědělství v nadcházejících letech. Farma Otročin je ukázkovým příkladem toho, že „není malých cílů“. Právě takovéto společnosti posouvají celý sektor zemědělské výroby dopředu. V současnosti ještě nejsou práce na budování farmy u konce a cesta k cíli bude velmi náročná. Vidina toho, že se bude jednat o největší ekofarmu svého druhu v Evropě a jednu z největších na světě, je však zcela jistě povzbuzující. Věříme také, že se k Farmě Otročin ještě v budoucnu vrátíme, abychom s panem ředitelem probrali zkušenosti z období výstavby takto velkolepého projektu a zejména zkušenosti z „ostrého“ provozu.

# Rozšíření pobočkové sítě



**To, že je Agroteam CZ leaderem v dotačním poradenství pro zemědělské podnikatele s celorepublikovou působností, je známým faktem. Stejně jako to, že mezi hlavní činnosti patří jak investiční dotační poradenství v rámci Programu rozvoje venkova (PRV), tak i provozní poradenství pro zemědělce, poradenství pro podnikatele v rybářství, nebo například administrace výběrových řízení.**

Za úspěšností této poradenské společnosti stojí zkušení poradci, specializovaní na jednotlivé obory. V rámci systému certifikovaného poradenství ADVIGREEN prochází všichni noví členové teamu propracovaným systémem zaškolení. V očekávání nových dotačních výzev z programového období 2021-2027 došlo v předcházejícím čtvrtletí k významnému personálnímu posílení i rozšiřování pobočkové sítě.

Abychom se více přiblížili našim klientům, rozšířili jsme do oblastí s širokou klientskou základnou pobočkovou síť. K prostorám centrály v Českých Budějovicích a pobočkám v Domažlicích a Kyjově přibyla nová pobočka v Hrušovanech nad Jevišovkou, v ulici Nádražní. Spolu s tím došlo k personálnímu posílení našeho týmu

o specialisty zejména pro oblast Programu rozvoje venkova (představení nových kolegů na straně 39).

Konkrétní a vždy aktuální kontaktní údaje naleznete na našich webových stránkách [www.agroteam.cz](http://www.agroteam.cz).

Se všemi našimi poradci můžete konzultovat vaše připravované investiční akce v rámci PRV, kde se chystá koncem jara výzva na investice do prvovýroby, a je tedy nyní nejvyšší čas řešit projektovou přípravu zejména u stavebních investic.

K dispozici jsou vám samozřejmě také kolegové ze společnosti OK GRANT, kteří rádi pomohou s dalšími typy investic, jako například fotovoltaické systémy, úspory energií nahrazením starých technologií novými apod.

# Odborné semináře pro Agrární komoru



**Odborní poradci ze společností Agroteam CZ a OK GROUP se zhostili role hlavních přednášejících na seminářích pořádaných partnerskou Regionální agrární komorou Jihočeského kraje.**

Listopadová série tří seminářů na téma „Nové dotační možnosti pro zemědělské podnikatele, Strategický plán Společné zemědělské politiky 2023-2027“ byla ze strany zemědělské veřejnosti přijata s velkým očekáváním. Od roku 2023 budou pro zemědělce, lesníky a potravináře platit nová pravidla pro hospodaření, a proto je důležité nové podmínky znát.

Semináře se uskutečnily na třech různých místech v rámci Jihočeského kraje: v Trhových Svinech, Vlastiboři a Čejeticích. Všechny semináře zaznamenaly enormní

účast ze strany zemědělské veřejnosti a na každém z nich probíhala i detailní diskuse.

Uskupení OK HOLDING reprezentovali Libor Horejš, Jaroslava Špalková a Michal Weber.

Všem našim současným i budoucím partnerům děkujeme za účast, podnětné otázky i přátelskou diskusi a těšíme se na spolupráci v novém programovacím období.

# 10 let od založení DOTin

V úterý 13. prosince 2022 uplynulo přesně 10 let od založení společnosti DOTin. Dovolte nám tedy malé bilanční nahlédnutí do úspěšné historie jedné z členských firem uskupení OK HOLDING, která se za dobu své existence etablovala jakožto přední dotační poradce pro zemědělskou klientelu na českém trhu.

Za desetileté období svého působení předložili projektoví manažeři společnosti DOTin přes 1500 dotačních žádostí pro více než 600 klientů zejména z řad zemědělců. Průměrná úspěšnost předložených žádostí dosahuje úctyhodných 70 % (při čemž na zbylých 30 % nezbývala alokace).

Celkový objem získaných finančních prostředků byl ve výši 4,4 miliardy Kč. Největšími projekty, které i díky erudovaným projektovým manažerům DOTin obstály v silné konkurenci žadatelů, byly projekt modernizace farmy Těšany pro společnost Agro MONET, a.s. (celková výše investice 116 milionů Kč) a dále projekt modernizace farmy pro společnost Agras Bohdalov, a.s. (zde celková výše investice 124 milionů Kč).

Jménem projektového týmu společnosti DOTin pod vedením Marka Pavelce děkujeme všem klientům za důvěru a příležitost ke spolupráci! Děkujeme také obchodním partnerům i zástupcům administrativních orgánů.

„Když jsem před více než 10 lety spoluzakládal DOTin, ani ve snu by mě nenapadlo, že se po pár letech setkám se

svými „úhlavními“ konkurenty ze společnosti Agroteam CZ v podstatě „pod jednou střechou“ v uskupení OK HOLDING. Nesmírně mě těší, že se nám společně dnes a denně daří vzájemně se inspirovat, vzdělávat, vypomáhat si a přinášet tak řešení v podstatě jakémukoliv subjektu v rámci zemědělského sektoru. Díky našemu členství v OK HOLDING dokážeme nabídnout našim klientům kromě komplexního dotačního poradenství širokou škálu souvisejících služeb. Vstup DOTinu do OK HOLDING byl krok, díky kterému jsme propojili naši bohatou profesní zkušenost v poradenství s moderní dynamickou současností. Přeji bych si, aby značka DOTin i v budoucnu reprezentovala profesionalitu, kvalitu a odbornost, na kterou se dlouhodobě můžete spolehnout. Uvědomuji si, že obchodních výsledků, kterými se dnes můžeme pyšnit, bychom nikdy nedosáhli bez každodenního poctivého pracovního přístupu i určité dávky entuziasmu. A za to bych chtěl svým kolegům (respektive kolegyním ☺) moc poděkovat!“ dodává Marek Pavelec.

0

55

# Seznamte se prosím, IROP 2021-2027

Již dva roky se nacházíme v „novém“ dotačním období 2021-2027, avšak prvních výzev z Integrovaného regionálního operačního programu (dále jen IROP) jsme se dočkali až v létě loňského roku. IROP je nyní nejen v novém grafickém kabátku, ale přinesl s sebou i řadu změn. Alespoň s některými vás prostřednictvím tohoto příspěvku seznámíme.

Pro IROP je v tomto období vyčleněno téměř 4,8 miliardy €.

Mezi podporované oblasti patří:

- **eGovernment a kyberbezpečnost** – např. portály obcí a krajů, elektronizace vybraných služeb státní správy, elektronická identita
- **integrováný záchranný systém** – výcviková a vzdělávací střediska, vybavení a posílení kapacit základních složek IZS, jednotný systém varování a vyrozumění
- **zelená infrastruktura měst a obcí** – revitalizace veřejných prostranství a zelené infrastruktury měst a obcí
- **silnice II. třídy** – silnice II. třídy na Prioritní regionální silniční síti
- **vzdělávací infrastruktura** – navyšování kapacit a modernizace mateřských škol, odborné učebny základních, středních a vyšších škol a zázemí pro školní družiny
- **sociální infrastruktura** – infrastruktura a deinstitucionalizace sociálních služeb, sociální bydlení
- **infrastruktura ve zdravotnictví** – následná a dlouhodobá péče včetně péče paliativní a hospicové, transformace psychiatrické péče
- **kulturní dědictví a cestovní ruch** – kulturní památky, muzea a knihovny a veřejná infrastruktura cestovního ruchu
- **komunitně vedený místní rozvoj (CLLD)** – komunitně vedený místní rozvoj, podpora projektů ve spolupráci s místními akčními skupinami
- **čistá a aktivní mobilita** – nízkoemisní a bezemisní vozidla pro veřejnou dopravu, plnicí a dobíjecí stanice pro veřejnou dopravu, infrastruktura pro cyklistickou dopravu



Naopak v IROP již není možné žádat o podporu projektů zaměřených na sociální podnikání, zateplování bytových domů a na komunitní centra. Administrace projektů probíhá nově v systému MS2021+, kam je třeba se zaregistrovat přes Národní identitní autoritu. Naši specialisté jsou již v tomto systému registrováni a Vaše projekty tak mohou administrovat pouze na základě vydané Plné moci, nicméně vždy je výhodou, když sám žadatel do systému přístup má. Vítanou změnou je způsob hodnocení projektů, neboť výzvy již nejsou soutěžní a projekty nemusí dosahovat předepsaného bodového hodnocení. Výzvy jsou vyhlašovány jako nesoutěžní a projekty jsou vyhodnocovány průběžně podle toho, kdy byly podány. Stejně tak jako v předešlém období má žadatel možnost dvojího doplnění žádosti. Změnil se však okamžik uveřejnění výzvy a otevření příjmu žádostí. Tyto termíny, mezi nimiž byla v období 2014-2020 určitá časová prodleva, během které bylo možné projekt doplnit, doladit dle zveřejněných pravidel výzvy, jsou nyní vyhlášeny v jednom okamžiku a na stejné datum i hodinu. Tedy v okamžiku vyhlášení výzvy a zveřejnění dokumentů k výzvě je zároveň otevřen příjem žádostí. Žadatel má k dispozici pouze avízo výzvy, kdy bude spuštěna, avšak bez dokumentů výzvy, které by si tak mohl dopředu připravit. Příjemnou novinkou je zavedení Konzultačního servisu. Jedná se o veřejně dostupný komunikační kanál pro budoucí žadatele, kam se mohou obracet se svými dotazy, souvisejícími s chystanými projekty, v době před podáním žádosti o podporu. Žadatelům dále odpadla povinnost zpracovávat k projektům CBA analýzu a sledovat příjmy projektu. Zároveň se po žadatelích již nepožaduje dokládání informací, které už jednou doložili prostřednictvím údajů poskytnutých veřejné správě, tedy například odpadá dokládání výpisů z Obchodního rejstříku, Evidence skutečných majitelů apod. Velmi

vítaným zjednodušením nejen při přípravě rozpočtu žádosti, ale i při vykazování vedlejších způsobilých nákladů projektu, je novinka nazvaná Zjednodušené metody vykazování. Prakticky jde o výpočet způsobilé části vedlejších nákladů projektu, mezi které patří například zajištění autorského dozoru stavby, náklady na výběrová řízení, náklady na administraci projektu. Tyto a další vedlejší náklady projektu se do žádosti o podporu nemusí prokazovat provedením průzkumu trhu v podobě tří doložených nabídek, ale vypočítají se z částky nákladů na hlavní aktivitu projektu. Vedlejší náklady projektu jsou však omezeny hranicí 7 % z částky celkových nákladů projektu. V případě realizace projektu jsou pak také jako paušální částka čerpány a k žádostem o platbu se tyto náklady nevykazují prostřednictvím účetních dokladů. Administrace žádostí o platbu ze strany Centra pro regionální rozvoj (dále CRR) budou v tomto období kontrolovány jen na vytipovaném vzorku. Tato změna přinese jistě zrychlení v proplácení předložených žádostí o platbu, avšak z pohledu nás, jako administrátorů dotačních žádostí, představuje určité riziko. Případná chyba, vedoucí k nezpůsobilosti nějaké položky projektu, se tak může v projektu vyskytovat opakovaně a nebude odhalena, dokud se žádost o platbu nedostane do kontrolovaného vzorku. Stejný systém kontrol bude aplikován i v případě kontroly dokumentace veřejných zakázek. Tato dvě opatření kladou ještě vyšší nároky na profesionální práci nás, projektových manažerů. V případě, že uvažujete o projektu z podporovaných aktivit, kontaktujte naše projektové manažery, kteří jsou připraveni Vaše projekty konzultovat.

Zuzana Bumbová

PF 2023



*Nechejte letošní rok za sebou, ať byl, či nebyl dokonalý.*

*Snění o budoucnosti bývá přínosnější, nežli vzpomínky na dny uplynulé...*

*Ať jsou Vaše sny naplněné láskou, (k)lidem, světlem, teplem i tím ostatním po čem toužíte!*

*Přejeme Vám, ať v roce 2023 žijete své sny!*



Agroteam CZ

CARE Insurance Broker

CLARO

DOTin

IBS-GROUP

INTERWAY INSURANCE BROKERS

LB Brokers

OK BROKERS

OK GRANT

OK GROUP

OK GROUP SLOVAKIA

OK KLIENT

OK PROFIT

OK REAL ESTATE

YSAT PLZEŇ